

HU ISSN 1586-0655

GAZDASÁGTUDOMÁNYI KÖZLEMÉNYEK

A Miskolci Egyetem Közleménye

2005, 4. Kötet (1. Füzet)



MISKOLC, EGYETEMI KIADÓ

Szerkesztőbizottság:

- Elnök: Dr. Szintay István egyetemi tanár
- Alelnök: Dr. Szegedi Krisztina egyetemi docens
- Titkár: Dr. Bozsik Sándor egyetemi docens
- Tagjai: Dr. Besenyei Lajos egyetemi tanár
Dr. Fekete Iván egyetemi docens
Dr. Kocziszky György egyetemi tanár
Dr. Nagy Aladár egyetemi tanár
Dr. Piskóti István egyetemi docens
Dr. Illés Mária egyetemi tanár

E-mail: gazdek@gold.uni-miskolc.hu
Miskolci Egyetem
Gazdaságtudományi Kar

MEASURING THE STRATEGY OF THE PUBLIC TRANSPORT COMPANY

by Pelczné dr. Gaál Ildikó

PhD, Head of the Institute of Business Sciences, associate professor
University of Miskolc
vgtildi@gold.uni-miskolc.hu

Because of the on-going and significant change in market condition, our company has to face new tasks, the answers can be given only with the help of creating a rational strategy.

It is important to maintain good relationships and co-operation with the surrounding environment but the possible opportunities cover hidden dangers as well. In the process of elaborating our company's strategy it is necessary to measure correctly how our company can take the opportunities, affect and adapt to the changing environment. One of the aims of the elaborated strategy is to reduce the business risk of our company.

The strategy can be achieved by professionally-established planning. The process of this planning contains four main sections:

- strategic analysis: the survey of the company's inner condition and the surroundings;
- determining and supervising our company's mission and its essential strategic aims;
- elaborating strategy: drawing up strategic alternatives and estimating them, arranging the decisions connected to the selected strategy;
- planning strategic actions: determining the tasks in order to achieve strategic development aims.

The elaborated and maintained strategy provides support to the transparent and value-oriented management of the company's business procedures and its performance, furthermore it gives sufficient background for the reasoning and the negotiation with our owner and the potential investors.

The expectations of the main interest groups

The most important stakeholder of our company is its clientele, the passengers who are the buyers of the public transport service, therefore their relationship with the company is crucial from the aspect of service providing.

The following items can be found among their expectations:

- public transport according to the predetermined timetable
- proper network and time covering
- affordable and upright fares
- safe trafficking
- passenger-friendly service
- modern, high-standard, comfortable and environment-friendly infrastructure
- minimizing the time of travelling
- getting to destinations directly, without changing any public transport vehicles

- giving full information to the passengers
- passenger-oriented supply of tickets and season-tickets

So, the main priorities for the passengers are: affordable public transport fares, improving its quality features as well as satisfying their personal needs while maintaining the safety of transport.

It is a unique situation that the "buyer" of the company's service is not only the passenger as we are speaking about a public service, therefore the income received from the fares isn't enough to cover the expenses; the remaining portion is provided by the local government according to the conditions of the "public service agreement". This is the reason why the owner can also be defined as a "buyer" but the most important interest group is of the passengers because they are the end-users of the service.

The second most important stakeholder is the owner. The most essential requirements among its expectations are the following:

- responsible management
- quality service of the needs for public transport
- improving the quality of life in the town, with maintaining the current rate
- efficient management beside the required service level
- providing efficient employment with keeping good labour relations
- law-abiding behaviour, controlled activity
- integrating the transport in the outskirts into the network of the city public transport
- developing public transport conforming to the development of the town
- improving the safety level of the public transport and the traffic as a whole
- meeting the needs of the owner and the customer simultaneously

The necessary resources don't guarantee the full and high-standard satisfaction of the owner's and passengers' needs, and it isn't possible to meet their needs in a simultaneous way. Considering that satisfying the needs of these two main interest groups means taking adverse actions quite frequently, this can only be achieved by executing a determined and coherent strategy, with the modification of certain conditions.

It is worth mentioning the expectations of the management of the company, as it is our third group:

- financial and moral appreciation
- providing labour conditions needed for executing the tasks
- chance of carrier advancement
- good team spirit, fair relationship with the colleagues
- properly regulated financial environment
- clearly articulated goals, requirements and tasks
- efficient organization which is controlled in accordance with completing the given tasks
- company owning a strategy
- predictable owner who sets the requirements.

It is important to take the employees' interests into consideration as well, creating good and secure workplace for them, giving financial, moral appreciation and proper

information to them and enabling them to plan their carrier within the company. The group of employees is one of the most important resources as one of the most significant part in crating values with its skills, qualifications and service attitudes. At the same time, the satisfaction of the employees is an essential pivot in achieving the content of passangers which can be ensured by fulfilling their needs and expectations.

It is also important to establish healthy working conditions for them in accordance with the legal requirements which is necessary for completing their tasks; to draw up initiatives and goals clearly and to create a just controlling system. Furthermore, we shouldn't forget about the importance of good team spirit and the fair relationship between collegues. The employees expectations can only be fulfilled by creating the company's stability.

The expectations of the government are also appearing towards the company, which are the following:

- operation according to the transport policy concept
- law-abiding behaviour, legal operation
- improving the quality of life in the town, keeping the rate of public transport at the current level
- organizing the integrated public transport in the town and in its outskirts
- increasing the safety level of trafficking
- implementing "intelligent" traffic systems

Creating values

The investigation of the company's value production gives important information for the survey of the inherent capabilities. According to the Porter value chain model it isn't enough to be good at a certain field in order to meet with success on the market. System-based approach and operation in response to connections and mutual influences are also essential. From the aspect of being successful on the market, it is crucial to harmonize the activities of the company and to ensure the quality in every part of the business.

In the course of the value production, the company's operation can be described as a chain of successive activities within the firm, which - accomplished by the cooperation of both the individual and the organization - results in producing value for the user of the service.

Strategy quantification

Strategic controlling

Controlling is the tool of producing information, its purposeful transformation and its presentation to the management. Strategic controlling is its integrated part, supporting the strategic management system.

Strategic controlling supports the management of the organization in adapting to its environment and operating in a target-oriented way. However, it doesn't mean that

strategic controlling regards the environment as an unchangeable factor, it deliberately attempts to influence and question it.

Operative controlling is the integrated part of strategic controlling which deals with the tasks determined in the strategic plan in an economic year. These two types of controlling are based on each-other, constituting a hierarchical relationship with each-other.

Considering the given goals and the available resources, operative controlling provides help for making favourable decisions, operating the organization on a daily basis, and it also deals with those developments that can be noticed - in terms of expenses and interests - at present. Opposite to this, strategic controlling handles those opportunities and risks that can be called "potential for success".

Strategic and operative controlling use the same aspect and methodics but they work in a different unit of time. Strategic controlling supervises and takes the activity of operative controlling into account, and supervises its efficiency over time.

These two controlling systems consist of closely related subsystems which are based on identical aspect and way of thinking, completing functions differing only in the unit of time, and using the same tools.

Basically, strategic controlling means a long-term foresightful planning and comparing plans to facts which goes in the present time but there is not a definite future date. Its functions can be classified into four basic categories:

- supporting the planning work of the strategic management, compiling of the strategic plan
- dividing the strategic plan into operative and executive plans
- controlling the actualization of the strategic plan
- preparing intervention in case of any divergence from the initial objectives of the strategic plan

The key factors in measuring the efficiency of the strategy are the appropriate indices.

Financial aspect

The financial strategy must be based on the expectations of the owners. In our case, it doesn't mean financial expectations primarily, it means supplying public service and efficient management. The expectations expressed in numbers mean that our company - as a public service company - must operate at least break even.

Three basic questions must be dealt with when determining our company's financial goals:

- the structure of income and its increase
- growth in reducing costs and increase in productivity
- capacity utilization, investment strategy

In order to achieve efficient operation, our company analyzed the composition of its income and reviewed the possibility of involving other resources. In the case of productivity and reducing expenses, several schemes were traced out to reduce general and direct expenses, and to allocate the resources efficiently. Priority has been given to the more efficient utilization of the assets. As a part of this, it is important to

use the scarce resources efficiently, realise the inappropriate assets, and utilize currently underemployed capacities.

Customer aspect

The aim of the customer aspect is to match the strategy and the mission of the organization to the goals related to the customer and market segments, enabling the company to elaborate several types of products and services.

The segments are:

- students
- pensioners
- regularly commuting inhabitants in the town who are not entitled to benefits
- regularly commuting inhabitants of the outskirts who are not entitled to benefits
- not regularly commuting inhabitants

The general indices belong to the first index group used for measuring performance, including market share, customer satisfaction, loyalty (number of remaining customers), and customer profitability. The second index group contains the causes of the results relating to the customers.

Operation aspect

The aspect of the operation processes involves the transformation of the company's mission - passengers must be carried predictably, safely, punctually and in an environment- friendly way - into indices as well as the measurement of the value chain.

Development aspect

The aspect of development involves four dimensions: systems, procedures, improvement and people. Investment in employees' CPE, information technology, research and development, innovation and organizational procedures; and the harmonization of all of these factors were measured in this aspect. Thus, the indices of development contain three categories: the indices connected to the skills of employees, information systems and motivation.

Balanced system of indices - model structure

The model establishes contact between the functional, secondary and partial aims, tasks, expectations and several aspects.

Functional aims ⇔ *secondary aims* ⇔ *partial aims* ⇔ *strategic tasks* ⇔ *elaboration of tasks* ⇔ *measuring achievements* = *indices*.

The designed model starts from the functional aims. The following step is to divide functional aims into secondary aims. These secondary aims define that how the areas of speciality wish to contribute to the accomplishments of the desired future under their own control. Certain secondary aims are in accordance with certain strategic actions, taking over their structure.

Every aim can be measured by its attainment. Proceeding from this, dividing secondary aims into partial aims came as a third step. These are quantified, measurable aims, the perfection of tasks can be linked to them easily. There are partial aims to which more tasks belong, but it also happens that several partial aims can be achieved by finishing a single task.

This triformity of the aims shows us what must be accomplished. Then, we have to give answers to the question of how.

We settled the strategic actions and tasks in the team meeting with the directors of the specialities. But drawing up the tasks isn't enough in itself. In order to control the processes, it is necessary to render a deadline, a responsible person and definite numbers to the actual roles. So, the detailed elaboration of the tasks is done, these tasks are built into the operative plan of the given year.

In order to measure the result of the achievements, we need certain indices. Thus, we get to know how the goals are reached. Naturally, there are tasks where we can use more than one indices.

Types of indices

- ratio (Ft/kms; piece/year)
- percentage (%)
- indices having denominate units (piece, minute, Ft, capita, A, dB)
- indices of achievements

There is another criterion for assorting indices, based on this we can make a distinction between active and passive indices.

- Active indices: these are linked to the every-day operations of the company, they can be measured on a regular basis
- Passive indices: these existing indices aren't used frequently but they can be put in use at any time
- One of its type is when the task is finished, so its further measurement is unnecessary
- Another type of this is when the occurrence of a certain precondition is needed (e. g. the introduction of the GPS-system)

It was necessary to create a collection of definitions in which the explanations of the definitions in use can be found. Recording the essential information relating to the given indices also has been done, which arranges the information according to data source, responsible informant, frequency, method of measurement and other criteria belonging to the controlling report.

Then comes the period of index estimation, when the aimed value and the deadline is determined, and a responsible person is appointed to intervene in case of any divergence. Another element is added to the scheme which shows the linking point of the indices i. e. to actions, aims or to the public service agreement.

As I previously amplified it, the strategy is also influenced by the expectations towards the operation of the company. In order to measure how they can meet the given requirements, it also must be built into the model.

There are lots of expectations towards the company, therefore the classification of these expectations was needed for the easier handling. It resulted in 9 categories of expectations:

- transit operation
- system of supplying tickets and season tickets
- giving information
- providing service
- company strategy and management
- operation environment
- legal environment
- connection of interest groups
- working conditions and carrier model

Based on these categories, we can determine the level of coming up to expectations, or we can determine and measure how the company met the requirements.

With this last step the field of connections is closed. The evaluation of the balanced index system is the following activity, where the indices linked to the various actions and tasks take shape in strategic controlling reports.

The strategic controlling report

The strategic controlling report is released quarterly, using the data written in the monthly reports of the operative controlling. It gives a picture about the completion of tasks laid in the strategic aims at a given date.

The strategic controlling report is built up by using the plan/fact analyzing method of controlling which must meet the following requirements:

- giving a clear picture about the actual state of tasks and aims with the help of indices
- after analyzing divergences, working our proposals to modify the initial strategic plan
- providing information instantly about the environment changes that can modify the strategy
- initiating the modification of the yearly operative plans and aims

In the process of evaluating strategic plans and aims a weighted method is implemented, its values can be applied to the indices, according to the following structure:

- Within the aspects there is a value belonging to the indices which is equivalent to 10 points if the related aim is completed. The actually achieved value can be determined compared to this, using the appropriate method.
- A weighted number (or percentage) can be added to the given index according to the extent of its role within the aspect.

With the help of these two complementary features, the level of improvement (or the level of declining) can be determined in accordance with the related aspect.

The completion of aims, secondary aims, partial aims and expectations can also be determined by using points and weighted numbers.

In fact, the strategic controlling report evaluates the strategy of the given period. If the company failed to reach the aims expressed in indices, then the possible causes must be revealed. This is the point where the controlling joins the process of the two-phase learning strategy, where the executives question their initial assumptions and they try to find out whether their previous assumptions are harmonizing with the actual facts, experiences and observations. Occasionally, there can be certain opportunities and threats that they couldn't predict during the course of compiling the strategic plan. If that is the case, steps must be taken to seize the opportunities and eliminate the possible threats.

ETIKUS BEFEKTETÉSEK

Dr. Szegedi Krisztina

PhD, egyetemi docens

Miskolci Egyetem, Gazdálkodástani Intézet

vgtkrisz@uni-miskolc.hu

Az etikus befektetés, mint az etikai szempontokat is figyelembe vevő befektetés viszonylag új, néhány évtizedes múltra visszatekintő jelenség. Fogalomkörével szorosan összefonódik két másik terület: egyrészt az üzleti etika, mely az üzleti magatartás olyan elemeire is kiterjedhet, amelyeket a jogszabályok nem vonnak szabályozási körükbe, másrészt a vállalatok társadalmi felelősségvállalása (Corporate Social Responsibility, CSR), amelyre vonatkozóan az Európai Bizottság a 2002-ben megjelent Zöld Könyvében az alábbi meghatározást adja: a CSR „*olyan törekvés, melynek értelmében a vállalatok önkéntes alapon üzleti tevékenységükbe integrálnak társadalmi és környezetvédelmi célkitűzéseket is, valamint vállalják a tevékenységük által érintettekkel való párbeszédet*”. A vállalatok társadalmi felelősségvállalása az üzleti etika szellemében a tisztán gazdaságossági szempontokat integrálja az etikai szempontokkal.

Az etikus befektetés, mint a vállalati etikai érzékenységet befolyásoló tényező

A vállalati etika integratív irányzata szerint egyformán fontos az üzleti szempontok és az etikai szempontok figyelembe vétele. A sikeres vállalati stratégiának szilárd etikai alapokon kell nyugodnia, a vállalatnak figyelembe kell venni tevékenysége következményeit, az erkölcsi normák betartásával, tisztességes verseny biztosításával kell a minél nagyobb nyereség elérésére, a vállalat sikerességére törekednie.

Az alapkérdés az, hogy hogyan biztosítható, hogy erkölcsös és egyben nyereséges legyen a vállalat tevékenysége? Melyek azok a tényezők, amelyek a vállalatok etikai érzékenységét leginkább befolyásolják? A vállalati etikai érzékenység modellje szerint az etikus és gazdaságilag sikeres vállalati tevékenységet biztosító legfontosabb tényezők az etikus menedzsment, az etikai alapú vállalati stratégia kialakítása, a támogató vállalati kultúra és intézmények, az etikailag tudatos vevők, befektetők, valamint a megfelelő keretszabályozás [1].

A vállalatok amorális beállítottságának megszűnése érdekében a külső stakeholder csoportok közül egyik legfontosabb szerep a tulajdonosoknak, illetve befektetőknek jut. **Az etikus befektetés** fogalma az elmúlt két-három évtizedben jelent meg. Az etikus befektetés elnevezésen túlmenően számos megjelölés használatos ezen kategória kifejezésére: értékalapú befektetés, öko-hatékony befektetés, angolszász területen a „**társadalmilag felelős befektetés**” (**Socially Responsible Investing, SRI**) alakult ki egyfajta gyűjtőfogalomként. A felsorolt elnevezések mindegyike azonos koncepciót takar: az egyéni értékek és a társadalmi igények döntési folyamatba történő beépítését. Az etikus befektetés tehát összekapcsolja pénzügyi tényezőket a befektetés társadalmi, környezeti és etikai dimenzióival.

Történeti gyökereit tekintve az etikus befektetés kategóriát olyan vallási csoportok ültették át a gyakorlatba, amelyek nem voltak hajlandók a pénzüket általuk morálisan megkérdőjelezhetőnek ítélt iparágakba, például fegyver-, dohány- vagy alkoholgyártásba fektetni. Az etikus befektetés az apartheid rezsimmel szembeni fellépésével tűnt ki igazán, amikor arra használták a befektetők, hogy a Dél-Afrikában érdekeltségekkel rendelkező vállalatok részvényeitől megtisztítsák portfólióikat. Létezik azonban egy másik megközelítése is: ez azon hozamorientált befektetők sajátja, akik az ilyen befektetéseket egyfajta hozzáadott értéknek tekintik, az elvben portfólióik hozamának növelési eszközt látják. Szerintük manapság a környezeti és szociális kockázatok legalább olyan komoly veszélyt – ha nem nagyobbat – jelentenek a vállalatok részére, mint a hagyományos pénzügyi rizikófaktorok. Ők az etikus befektetés elveit arra alkalmazzák, hogy kiszűrjék azokat a befektetési célpontokat, amelyek környezeti és társadalmi kockázataikkal nem törődnek, az ezen a téren mutatkozó lehetőségeket képtelenek kihasználni [2].

Az etikai befektető igényli, hogy befektetése elkerülje az ellentmondásos vagy egyenesen veszélyes tevékenységet folytató, illetve a társadalmi felelősségvállalás követelményeit semmibe vevő vállalatokat, illetve tartózkodik attól, hogy bizonyos tevékenységeket végző társaságokban részesedést szerezzen, azok tevékenységét támogassa. Rendszerint kerülnek az atomenergia-, a fegyver-, a szerencsejáték- és a dohányipart, az állatkísérleteket végző gyógyszer- és kozmetikai ipart, a pornográfiahoz bármilyen módon kötődő médiát, a munkavállalói jogokat feltűnően megsértő, illetve az elnyomó politikai rendszerekről elhíresült országokban működő cégeket. A szerteágazó szempontrendszert jól jellemzi, hogy az Ethical Investment Research Service (EIRIS) jelenleg 45 kutatási területen tevékenykedik [3].

Az etikai befektetésnek különböző megközelítése létezik. Az etikai befektetők egy része az általa befektetésre kiszemelt vállalatot különböző kritériumok alapján vizsgálja és végez egy- vagy többfajta szűrést. Mások pedig az adott vállalat pénzügyi teljesítményén túlmenően annak etikai beállítottságát is górcső alá veszik, és ahol lehet, az etikusabb státusszal rendelkezőt választják. Egy másik megközelítésben a befektetők szavazati jogaikkal élve próbálják javítani (vagy számonkérni) az adott vállalat etikai hozzáállását.

Az etikus befektetések tekintetében a „felelőség” a befektetés minden szereplőjére kiterjed: az egyéni befektetőben fogalmazódik meg az az igény, hogy megtakarítása „jó ügyet” szolgáljon; a vállalatoknak az érintettek teljes körének érdekei figyelembevételével kell végezniük tevékenységüket; a pénzügyi közvetítők feladata, hogy a felelős befektetők megtakarításait felelős gazdasági, illetve társadalmi tevékenységet folytató szereplők felé továbbítsák.

Az etikus befektetések fejlődése

A fejlett országokban már évek óta erős a társadalmi felelősséget is figyelembe vevő befektetési stratégiákat követő, SRI-alapok iránti kereslet: míg tíz évvel ezelőtt még gyakorlatilag elvétve akadt ilyen alap, a 2003. év végére több mint 750 működött világszerte, 2,7 billió dollár értékben [3].

A hetvenes és nyolcvanas években kezdett el növekedni a környezetvédelem iránti érdeklődés az Exxon Valdez, illetve a Csernobil tragédiája után. A kilencvenes

években érkezett el az etikus befektetések történetének egyik meghatározó momentuma: Nagy-Britanniában 1984-ben megalapították az első etikai befektetési alapot. Az évtized végére már 44 ilyen alap működött, összesen 2,6 milliárd £ értékben. 1999-ben a London Stock Exchange elfogadta a Turnbull Bizottság ajánlásában rögzítetteket, miszerint a tőzsdei vállalatok önkéntesen is – és ne csak a felügyelő szervek nyomására – vegyék figyelembe belső szabályzataikban és vezetésükben a környezetvédelmi és etikai szempontokat.

A kilencvenes évek végétől napjainkig a következő legjellemzőbb trendek figyelhetők meg: egyre nagyobb az együttműködés az SRI-alapok és a vállalatok között, egyre nagyobb nyomás nehezedik a vállalatokra annak érdekében, hogy a szociális és környezetvédelmi szempontokra nagyobb hangsúlyt fektessenek, s hasonlóan nő a nyomás a részvényesek egyre nagyobb hányadától is. Az etikai befektetés az évszázad végére „megvetette a lábát” a világ pénzügyi központjaiban.

Az etikus befektetésekre specializálódott, a világ legnagyobb és legaktívabb SRI típusú befektetésekkel foglalkozó tőzsdéi az alábbiak:

Financial Times Stock Exchange, Dow Jones Sustainability Indexes, Natur-Aktien-Index, Advanced Sustainable Index ASPI, Calvert Social Index (CAIVIN), Ethinvest Environmental Index, Ethical Index, Ethibel Sustainability Index, Domini Social Indizes von KLD, Jantzi Social Index, Dow Jones Group, UmweltBank Aktienindex UBAI [4].

A Felelős Üzleti Magatartást Támogató Alapok a befektetéseik előfeltételül a CSR tevékenység külső fél általi igazolását szabják [5].

Az SRI stratégia főbb elemei a következők:

- az SRI-alapokat mindig ugyanúgy kell kezelni, mint bármilyen más befektetési csoportot,
- átláthatóság,
- állandóan figyelemmel kell kísérni az SRI alapok által megnevezett szociális, gazdasági és környezetvédelmi kritériumokat,
- törekedni kell arra, hogy az etikus befektetésekre „szakosodott” tőzsdék legalább egyikén jelen legyen,
- CSR-jelentések alapján fel kell mérni az adott vállalatot annak érdekében, hogy az SRI menedzserek által vizsgált kritériumoknak megfeleljen,
- fel kell használni a médiát és bármilyen egyéb kapcsolatot annak érdekében, hogy a szociális, környezetvédelmi és gazdasági pozitív tevékenységre és törekvésekre felhívjuk a figyelmet, hogy széles körben láthatóvá váljon, hogy CSR-t alkalmazó vállalatról van szó [6].

Európában Nagy-Britannia, a Skandináv országok, Svájc és Olaszország állnak az élen az etikus befektetések tekintetében [7]. Külön kiemelés érdemel Nagy-Britannia, aki úttörő volt ezen a területen, és ma is kiemelten kezeli a kérdést. A szigetország 2000. márciusában külön minisztériumot hozott létre a vállalatok társadalmi felelősségvállalásának kormányzati kezelésére. A tárca azokat az üzleti törekvéseket támogatja, amelyek gazdasági, társadalmi és környezeti haszonnal járnak. Emellett több olyan rangsor is létezik, amely a társaságokat ilyen irányú tevékenységük alapján értékeli: a két legjelentősebb a FTSE4 Good Indices és a Community Corporate Responsibility Index [8].

Az etikus befektetések európai terjesztésében nagy szerepe van az Ethical Investment Research Service (EIRIS) szervezetnek, ami 1983-ben került megalapításra jelentős befolyással rendelkező jótékonyági intézmények, illetve egyházak támogatásával. A közelmúltban több európai szervezet szorosabbra fűzte egymással kapcsolatát, és ennek eredményeképpen létrehozták a Global Partners for Corporate Responsibility Research szervezetet. E szervezet tagjai az EIRIS-en kívül az alábbiak:

- IMUG, németországi környezetvédelmi tanácsadói csoport, amely a fogyasztók számára biztosított információt a gyártó vállalatok etikai hátteréről.
- Centre Info, svájci székhelyű kutatócsoport, amely elsősorban környezetvédelmi témákra és a fenntartható fejlődésre koncentrál, és amely számos nagy intézményi befektető – beleértve a nyugdíjalapokat is – számára biztosít szolgáltatást.
- Caring Company, amely a skandináv vállalatok etikai befektetéseire koncentrál,
- Avanzi, amely az Olaszországban működő vállalatokkal foglalkozó tanácsadó cég, célja, hogy információkat biztosítson az etikus befektetési alapok számára.
- Observatoire d’Ethique des Entreprises, amelyet abból a célból hoztak létre, hogy etikus befektetéssel kapcsolatos szolgáltatásokat nyújtson – kezdetben csak – templomok és jótékonyági szervezetek részére [9].

Az **Amerikai Egyesült Államokban** a már említett apartheid, illetve dohányzás ellen elért eredményeken túlmenően a közelmúltban egyre több irányban terjeszkedett az etikai nyomás, így például a globális felmelegedés, a diszkrimináció és az AIDS ellenes témakörökben. Egy közelmúltban készített felmérés szerint (Social Investment Forum) az etikus befektetések 40%-kal gyorsabban növekedtek az elmúlt 5 év során, mint azelőtt. A *Santa Fe New Mexican*, 2004 január 20-i számában megjelent elemzés szerint pedig „minden 9 professzionálisan befektetett dollárból 1 dollár SRI típusú befektetésekbe áramlik az Egyesült Államokban. Ez a 11%-os arány az összes alap ösztönkéjében is látszik - 2.16 ezermilliárd az összes 19.2 ezermilliárd dollárból”.

Tim Smith, a Social Investment Forum Board elnöke, valamint a Walden Asset Management alelnöke szerint: „2004 kiemelkedően magas jelentőségű év volt az etikus befektetések terén. Egyre növekvő mennyiségű érdekcsoport koncentrál, illetve fektet nagyobb hangsúlyt az etikus befektetés területére és az azzal érintett területekre. Ugyanakkor egyre több vállalatot sikerült ösztönözni ezen irányban történő gondolkodásra [10].

Az Egyesült Államokban 2003-ig alakuló etikus befektetési trendeket mutatja az 1. táblázat, a Social Investment Forum jelentése alapján

Etikus befektetés típus (milliárd dollár)	1997	1999	2001	2003
Szűrés összesen	529	1497	2010	2143
Tulajdonosi érdekérvényesítés összesen	736	922	897	448
Szűrés és tulajdonosi érdekérvényesítés	84	265	592	441
Társadalmi, környezeti befektetések	4	5	7,6	14
Mindösszesen	1185	2159	2320	2164

1. táblázat
Etikus befektetések az USA-ban [10]

A gyors növekedés és terjeszkedés megtette hatását **Ázsiában** is, ahol már szintén egyre több vállalat foglalkozik etikus befektetésekkel. Jelenleg mindössze 2,5 milliárd dollár értékű az etikus befektetések összege Ázsiában, de jelentős növekedés várható. Ázsiában a legfejlettebb SRI piaccal Japán rendelkezik. Bár csupán 3 éve alakult meg az első ilyen vállalatokkal foglalkozó befektetési alap Japánban, jelenleg már 16 működik. A két legnagyobb és első között alapított etikus befektetési alap a Nikko Eco Funds és a Daichi Life [11].

A japán SRI-alapok eleinte kizárólag környezeti szempontokra fókuszáltak („öko-alapok”), ám mára jelentősen szélesedett a vizsgált tényezők köre. A japán SRI-befektetési alapok összvagyon 770-870 millió USD ami csak 0,3%-a az összes japán befektetési alap vagyonának. Európa és az USA prosperáló SRI-piacaihoz viszonyítva ez rendkívül alacsony arány, ám a rövid múltat tekintve jelentős eredmény. A japán SRI-alapok sokkal inkább fogyasztó-orientáltak, mint amerikai vagy európai társaik, melyeknél jóval hangsúlyosabbak az emberi jogi, munkaügyi megfontolások. Ez abból adódik, hogy Japánban hagyományosan erős a fogyasztók, mint individuumok nagyra értékelése.

Ausztrália jelentős SRI piaccal rendelkezik. Szinte valamennyi etikus befektetési ágazat folyamatos növekedést mutatott az elmúlt évek során – az összes ilyen befektetés 2004. június végére már 21,5 milliárd dollárra duzzadt. 2000 júniusa óta az ilyen befektetések összege összesen 920%-os (!) növekedést ért el Ausztráliában. Az etikus befektetési alapok száma is drasztikus növekedést ért el: míg 1996-ban 10, addig 2001-re már 46 alap működött, napjainkban pedig már 89 létezik [12].

Etikus befektetések Magyarországon

A Magyarországon működő brit hátterű vállalatok meghívására 2005. február 23-án Budapestre látogatott Michael Lake, az Európai Unió volt magyarországi nagykövete. Lake azzal a céllal érkezett hazánkba, hogy népszerűsítse a Nagy-Britanniában már több évtizedes hagyományokkal rendelkező Vállalati Társadalmi Felelősségvállalást [5]. Ahhoz, hogy hazánkban is megmozduljon valami, szervezeti változásokra is szükség lenne. „Egyrészt minden országban – Nagy-Britanniához

hasonlóan – fel kellene állítani egy minisztériumot, amely segítené az ezen a téren lépni kívánó cégeket” – véli Lake. „Másképp a társaságokból hiányzik egy olyan munkatárs, aki kizárólag a CSR-ért felel.” [8].

Magyarországon tevékenykedő nyolc közismert brit cég szervezeti formában is tenni kíván az SRI-CSR „népszerűsítése” érdekében, ezért ez évben létrehozták a CSR Task Force csoportot. *”A szervezet célkitűzése, hogy a magyar média és a legfőbb döntéshozók körében is propagáljuk a vállalatok társadalmi felelősségvállalásának gondolatát és gyakorlatát”* A Task Force tagjai tapasztalatokkal, tanácsokkal állnak majd a CSR irányába nyitni kívánó hazai cégek rendelkezésére [8].

A közelmúltban az OTP Alapkezelő lépett azon pénzügyi intézmények sorába, amelyek feltett szándéka, hogy ne csak a hagyományos pénzügyi szempontból vizsgálják befektetéseiket, hanem környezetvédelmi, szociális és felelős vállalatirányítási aspektusokra is tekintettel legyenek.

Arra a kérdésre, hogy elérte-e már Magyarország és Kelet- Közép-Európa a fejlődés azon fokát, amelyen már igény mutatkozik erre a befektetési formára, Holtzer Péter az OTP Alapkezelő vezérigazgatója a következőket nyilatkozta: *„A feladatunk jelentős részét képezi egy megfelelő szintű feltételrendszer kialakítása, amely egyszerre igazodik a befektetők elvárásaihoz és a térség sajátosságaihoz. Meggyőződésem, hogy ezen az alapon sikeresen alakítunk ki egy hiteles, elfogadott SRI terméket. Ami a keresleti oldalt illeti, természetesen már rövid távon is összeurópai keresletben gondolkodunk, nem korlátozzuk saját mozgásterünket a kelet-közép-európai régióra. Ez nem jelenti azt, hogy ne bíznánk a térség piacának dinamikus felfutásában, hiszen ezt a brüsszeli törvényhozási folyamatok és a nyugat-európai piaci történések is egyre kedvezőbbben befolyásolják. Mindezek hozzájárulnak a SRI-termékek iránti regionális szintű kereslet fellendüléséhez.”* [2]. Kezdetben azonban főként nemzetközi intézményi befektetők érdeklődésére számítanak, mivel *„ez az ügyfélkör az, amelyik részéről már jelenleg is megfogalmazódnak SRI-vel kapcsolatos igények, ráadásul ezen partnerek számára mind portfóliójuk méreteit, mind pedig befektetési horizontjukat tekintve optimális megoldás az SRI. Biztos vagyok abban, hogy ez a piaci szegmens is szerves fejlődés előtt áll: a nemzetközi intézményi ügyfelek után előbb a hazai intézmények, majd a befektetési szolgáltatásokra leginkább igényt tartó magánszemélyek, a privátbanki ügyfelek lesznek vevők az SRI-termékekre. Néhány év múlva pedig a bankcsoport minden ügyfele számára kínálunk majd SRI-elvet követő termékeket. ... Az OTP Alapkezelő azonosított egy potenciális üzleti lehetőséget a bankcsoport számára, ami egyúttal a fenntartható finanszírozás témaköréhez kapcsolódik. Ezért éltünk azzal a lehetőséggel, hogy csatlakozzunk az UNEP FI – az ENSZ Környezetvédelmi Programja (UNEP) és a nemzetközi pénzügyi szektor – kezdeményezéséhez, amelyhez 1992-es alapítása óta több mint 230 bank, vagyonkezeléssel foglalkozó cég, biztosító, viszontbiztosító és nyugdíjpénztár csatlakozott a világ több mint 45 országából. Az együttműködés lehetővé teszi számunkra, hogy értékes kapcsolatokat építsünk ki a többi partnerintézménnyel, amelyek szintén elkötelezettek az UNEP FI elsődleges céljának megvalósításában, ami nem más, mint a fenntartható fejlődéshez kapcsolódó gyakorlat meghonosítása és elterjesztése a pénzügyi vállalatok tevékenységében. A nemzetközi kapcsolatok elengedhetetlenek egy, még a gyermekéveit taposó*

üzletágnak, amelyik számára különösen fontos volt az UNEP FI-val már meglévő kapcsolat szorosabbra fűzése” [2].

Megtérül-e az etikus befektetés?

Az etikus befektetési filozófiát követők szigorú elveikért azon befektetési lehetőségekről való lemondással fizetnek, amelyek az etikátlannak tartott kategóriákba tartoznak. Emiatt elvileg kevesebb lehetőség közül választhatnak, s ebből következhetne, hogy rosszabb megtérülést érnek el, mint általában más befektetők. A számok azonban több oknak köszönhetően nem ezt mutatják. A befektetési alapok minősítésével és elemzésével foglalkozó Morningstar felmérése alapján 1997-ben az SRI alapok közül egy sem kapott ötcsillagos minősítést, de két évvel később már az ilyen alapok 21 százaléka rendelkezett ezzel az előkelő besorolással, és csak a 19 százalékuk kapott két- vagy egycsillagos, tehát alacsony minősítést. Ezzel szemben a „sima” befektetési alapoknak csak a tíz százaléka ötcsillagos, ugyanakkor egyharmaduk kettő vagy egycsillagos besorolással bír. Az SRI alapokat a saját kategóriájukhoz (növekedési alap, értékcentrikus alap stb.) viszonyítva azt látjuk, hogy a hozamok tekintetében is megállják a helyüket, hiszen a legalább öt éve működő összesen 35 alap közül 19-nek volt magasabb hozama, mint kategóriájának átlaga.

Holtzer Péter, az OTP Alapkezelő vezérigazgatója az alábbiakat fejtette ki az etikus befektetések megtérülésével kapcsolatban: „Hogy mennyire versenyképes az SRI-alapok hozama a hagyományosokéival, erről szakmai berkekben kemény viták folynak. A valódi nézeteltérés amiatt van, hogy egyes befektetők az SRI-t kizárásos módszernek tekintik. Szerintük a befektetési célpontok szűrése szűkíti a lehetőségek körét, ami a potenciális hozamot is mérsékelheti. Én afelé hajlok inkább, hogy az SRI alkalmas eszköz az átlagnál jobban vezetett és jobb teljesítményt nyújtó vállalatok azonosítására. Miközben tisztában vagyok vele, hogy a tamáskodók álláspontja mögött is felsorakoztathatók érvek, úgy érzékelem, hogy a jogi környezet szigorodása, valamint a vásárlók, a fogyasztók, az ügyfelek – a vállalatok társadalmi felelősségével kapcsolatos – elvárásainak fokozódása miatt a zászló a hozzáadottérték-alapú felfogásnak áll.” [2].

A fentiek alapján rögzíthető, hogy mára az etikus befektetések nem pusztán erkölcsileg, de működésüket tekintve is jobban állnak az átlagos befektetési alapoknál [15].

Az etikus befektetések jövőbeli trendjei

Az elmúlt években az etikus befektetések piaca rohamos fejlődésen ment keresztül. Egy felmérés alapján pedig kiderült, hogy a nagy alapkezelők és elemzők „78%-a szerint az SRI típusú befektetéseknek pozitív hosszú távú hatása lesz, és csupán 4% szerint lesz negatív hatása” (Scott London, *Insurance Day*, 5 March 2004) [6].

Az etikus befektetések gyors terjedését és növekedését Steve Schueth három fő tényezővel magyarázza [13].

- Elsősorban az információt, mint tényezőt kell megemlíteni. A befektetők iskolázottabbak és ezáltal jobban informáltak napjainkban, mint korábban. A vállalatok elemzésével és értékelésével foglalkozó szervezetek a fejlesztési lehetőségeket kihasználva egyre magasabb minőségű információkat képesek rendelkezésre bocsátani. Rögzíthető, hogy minél jobban informált egy befektető, annál felelősebb, etikusabb magatartást tanúsít.
- A második meghatározó tényező a nők szerepe. A nők státusza az elmúlt évtizedekben jelentősen megváltozott: azáltal, hogy a nők a „háztartás helyett a munkát választották” magukkal hozták a felelős gondolkodást az üzleti világba. A felelős befektetési szektor számításai szerint az etikusan befektetők megközelítőleg 60 %-a nő.
- Végül a harmadik fontos tényező annak felismerése, hogy az etikus befektetésért nem kell feláldozni a pénzügyi hozamokat. A befektetőknek nem kell többé a lelkiismeretet és a gazdagodást külön kezelniük.

Azon befektetők, akik érdeklődnek a vállalati politika, illetve vállalatvezetés iránt, egyre nagyobb hangsúlyt kezdenek fektetni a szociális, környezetvédelmi, illetve egyéb etikai kérdésekre. A cégjog is hasonló irányú fejlődést mutat például azáltal, hogy egyre komolyabb jelentési kötelezettségeket tűz ki ezeken a területeken. Világszerte egyre inkább elvárják a befektetési alapoktól, hogy ismertessék befektetési politikájukat, ezáltal a vállalatokra is egyre nagyobb (morális) nyomás is keletkezik.

Boyd Neil kifejti, hogy a vállalatoknak elsősorban az alábbi okok miatt fontos komolyan venni az SRI-t a jövőben:

- Az etikus befektetési alapok által kezelt tőke – egyre növekvő – mérete (ezáltal óriási befolyása).
- Egyre növekvő bizonyíték van arra, hogy az etikai kritériumok figyelembevételével egy adott vállalat jobb pénzügyi megtérülésre számíthat.
- Az etikus befektetési alapok kritériumai egyre növekvő részben szolgálnak segítségként egyes befektetési döntések meghozatalában.

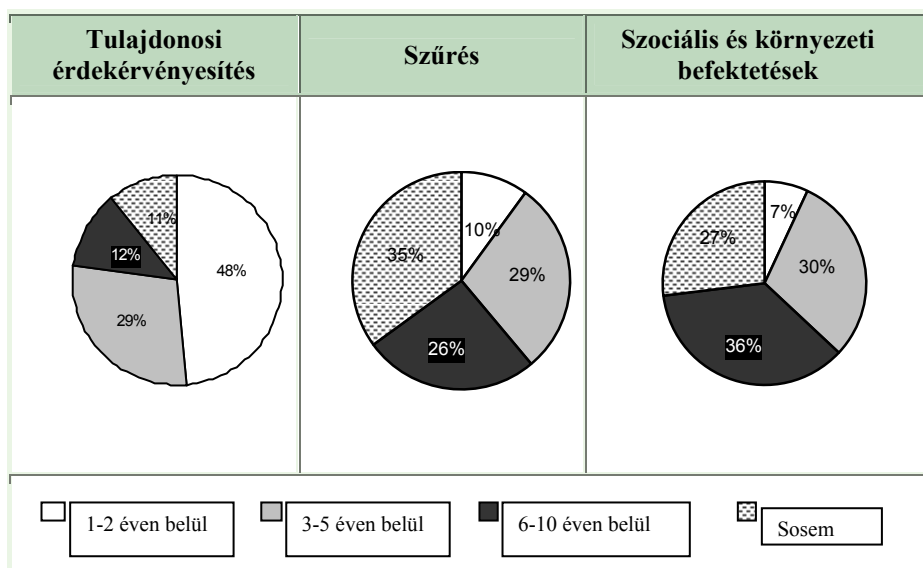
Még ha az etikus befektetések jövője esetleg „túlzás is lenne” – amelyre azonban semmiféle jel nem mutat – akkor sem árt a vállalatoknak, ha néhány (vagy számos) etikai elvárásnak, kritériumnak megfelelnek [6].

A Mercer Human Resource Consulting LLC és a Mercer Investment Consulting, Inc. által 2005. márciusában készített felmérés alapján az etikus befektetések növekvő fejlődését prognosztizálhatjuk [14] A felmérést a Mercer 2004-ben 195 vállalatvezető megkérdezésével készítette. Az alábbi táblázatokban az etikus befektetések, illetve az SRI-vel kapcsolatos kérdések eredményei láthatóak.

A megkérdezett vállalatvezetők száma és eloszlása kontinensek szerint:

Ázsia	25
Ausztrália	18
Kanada	48
Európa	55
USA	49
Összesen	195

A felmérés választ ad arra, hogy a vállalatvezetők szerint a befektetők körében milyen időintervallumon belül válnak általános befektetési szemponttá az alábbi SRI komponensek:



A fenti SRI-kritériumok figyelembe vételét illető vélemények kontinensek szerinti megoszlása

- A tulajdonosi érdekérvényesítési tevékenység megoszlása (részvényesi befolyás, elsőbbségi részvények szavazatai, stb.)

	Ázsia	Ausztrália	Kanada	Európa	USA	Összesen
1-2 éven belül	59%	55%	56%	52%	52%	48%
3-5 éven belül	29%	28%	29%	25%	37%	29%
6-10 éven belül	6%	17%	10%	17%	9%	12%
Sosem	6%	0%	5%	6%	28%	11%

- Szűrés - pozitív vagy negatív szociális és környezetvédelmi hatások vizsgálata

	Ázsia	Ausztrália	Kanada	Európa	USA	Összesen
1-2 éven belül	0%	6%	10%	25%	2%	10%
3-5 éven belül	56%	44%	30%	27%	9%	29%
6-10 éven belül	33%	39%	30%	17%	23%	12%
Sosem	11%	11%	30%	31%	66%	11%

- Szociális és környezeti befektetések

	Ázsia	Ausztrália	Kanada	Európa	USA	Összesen
1-2 éven belül	0%	0%	5%	21%	0%	7%
3-5 éven belül	28%	44%	29%	42%	11%	30%
6-10 éven belül	61%	50%	46%	21%	26%	36%
Sosem	11%	6%	20%	16%	63%	27%

Valamennyi vizsgált SRI-kritériumnál látható, hogy a vállalatvezetők több mint 50%-a hisz abban, hogy 10 éven belül azok általános befektetési szemponttá válnak. Legnagyobb egyetértés a tulajdonosi érdekérvényesítés jelentőségében mutatkozik (89% szerint 10 éven belül), a többi komponensnél azonban a szórás erősebb és főleg az USA vállalatok vezetői szkeptikusabban állnak a témakörhöz. Általánosságban rögzíthető, hogy Európa a legbizakodóbb az etikus befektetések terjedését és fejlődését illetően, a kontinens vállalatvezetőinek zöme ugyanis legkésőbb öt éven belülré prognosztizálja a szociális és környezetvédelmi hatások vezetésbe történő integrálásának általános és egyben meghatározó befektetési szemponttá válását.

A fentiek alapján megállapítható, hogy az SRI világa egyre nagyobb és szélesebb körben terjed és válik elismertté. Az egyre gyorsabban bővülő, az etikus befektetés minősítéséhez szükséges, avagy azt kizáró „kritériumok” is egyre nagyobb érdeklődést és figyelmet kapnak. Jelzi ezt az a tény is, hogy egyre több etikus befektetésekkel foglalkozó tőzsde nyílik világszerte. A pénzügyi világ történelmi viszonylatában rendkívül rövid idő alatt világméretűvé vált etikus befektetési piacot és a napjainkban is egyre dinamikusabb fejlődést tekintve az etikus befektetés a jövő egyik meghatározó befektetése lehet.

Irodalom

- [1] SZEGEDI, K. (2001): A magyar vállalatok etikai érzékenysége. PhD disszertáció. Miskolci Egyetem.
- [2] BANKÓ Ügyfélmagazin, 2004. október: Új megközelítés a befektetési döntésekben, Intejú Natasha Landell-Mills-szel (az OTP Alapkezelő SRI-tanácsadójával), valamint Holtzer Péterrel (az OTP Alapkezelő vezérigazgatójával).
https://www.otpbank.hu/otpportal2000/file/BANKO_200410.pdf
- [3] www.eiris.org
- [4] <http://www.germanwatch.org/rio/si-links.htm#Fonds>
- [5] Brit cégek hangsúlyozzák a vállalatok társadalmi felelősségvállalásának fontosságát. www.bpn.hu
- [6] Boyd Neil: Future of SRI as a Component of CSR.
http://atc.netcomsus.com/index.php/newsletters/newsletter_articles/21.html;
- [7] http://www.sricompass.org/trends/Factsandfigures_page102.aspx
- [8] WÉBER, B (2005): Britek okítják etikára a magyar cégeket, 2005. 02. 23.
<http://www.mfor.hu/cikkek/printerfriendly.php?article=18350>
- [9] http://www.eiris.org/Files/EIRISnewsletterPDFs/2000/SUPPJul_Aug00.pdf
- [10] www.socialinvest.org/areas/news/020905.htm
- [11] www.asria.org
- [12] <http://www.eia.org.au/files/MNJLXB5Z5K/2004%20SRI%20benchmarking.pdf>
- [13] JÖRG R. (2004): Pénzek a gazdaság, a társadalom és a környezet szolgálatában, 2004. http://www.greenfo.hu/adatbazisok/szakdolgozatok_item.php?szd=14
- [14] SRI: What do investment managers think?: Jane Ambachtsheer, 2005. március 21. <http://www.mercerhr.com/summary.jhtml/dynamic/idContent/1174905>
- [15] Jaksity György: A pénz nyugtalan természete.
<http://www.dura.hu/html/mindentudas/jaksitygyorgy.htm>

TERMÉK SZTENDERDIZÁLÁS VS. DIFFERENCIÁLÁS A NEMZETKÖZI MARKETINGBEN

Dr. Dankó László

tanszékvezető, egyetemi docens

Miskolci Egyetem, Marketing Intézet, Nemzetközi Marketing Tanszék

danko@uni-miskolc.hu

A nemzetközi termékmenedzsment kérdéskörében belül a termékmix döntések két kérdésköre: a termék-mix összetételének és fejlesztésének, továbbá a nemzetközi marketing stratégiák hármasságának megfelelően a sztenderdizálás, az adaptáció és az innováció problematikájára terjed ki az elemzés. A végső konklúzió az, hogy a nemzetközi piacokra irányuló marketingben a termékmenedzsment vonatkozásában is csak részletes elemzések alapján hozhatók sikeres piacszolgáló döntések.

A nemzetközi marketing stratégia négy alapvető tevékenységből [1] épül fel, amelyek az egyes piacok fejlesztéséhez nélkülözhetetlenek:

- A meghódítandó piacok kiválasztása és szegmentálása,
- A piaca lépés formájának, mikéntjének megválasztása,
- Az egyes piacokon való működés stratégiájának és programjának meghatározása:
 - A termékek/szolgáltatások kiválasztása, adaptálása, vagy fejlesztése,
 - Megfelelő árstratégia és fizetési kondíciók meghatározása,
 - Az értékesítési csatornák kiválasztása, működtetése,
 - A piacbefolyásolás tervének és mixének kidolgozása,
- A piaci részesedés megtartására, vagy növelésére irányuló (verseny)stratégia kimunkálása.

Jelen publikációban a Miskolci Egyetemen működő Innovációmenedzsment Kooperációs Kutatási Központ (ImKKK) keretében folyó kutatásainkhoz kötődően a nemzetközi termékmenedzsment témakörével foglalkozunk, fókuszálva a sztenderdizálás vs. differenciálás kérdéskörére.

A nemzetközi marketingeseknek legalább két fontos feladatot kell teljesíteniük, amikor a külföldi piacra szánt termék stratégiáját alakítják ki. Elsőként: nagy körültekintést igényel annak eldöntése, hogy milyen termékekkel jelenjenek meg a piacon. Megteheti azt a vállalat, hogy kiterjeszti a hazai termékeket külföldre, rendelésre gyártott termékeket, vagy itthon már bevált termékeket visz ki a külföldi helyi sajátosságoktól függetlenül. Másodikként: a menedzserek feladata, hogy eldöntsék, vajon standardizálhatja-e a vállalat a termékeit, vagy szükséges az adaptáció a sikeres versenyhez.

1. Termék-mix döntések

A termék-mix kiválasztásakor a termékstratégiák kialakításának első feladataként szükséges figyelembe venni a termék-mix összetételét és fejlesztési tervét. [2]

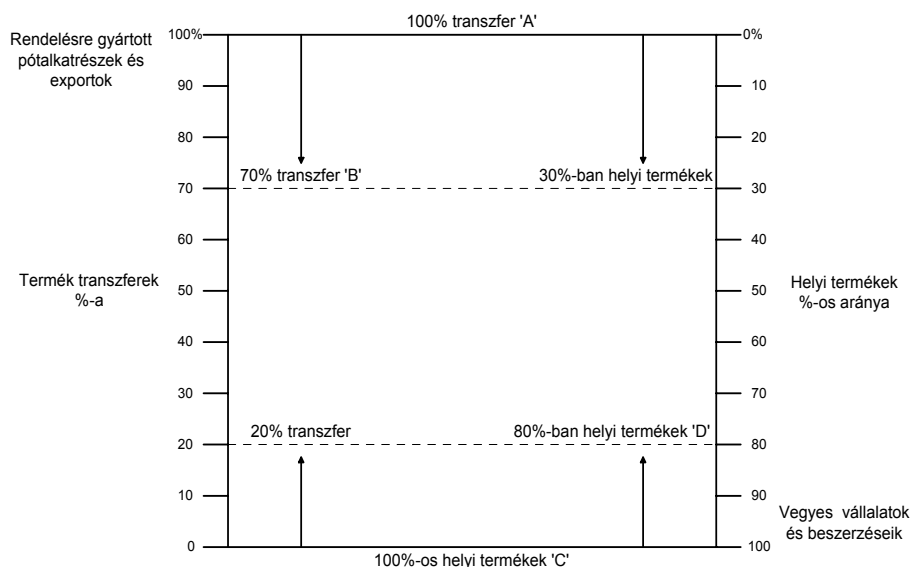
1.1. A termék-mix összetétele

Amikor meghatározzák a külföldi piacokra értékesítendő termékválasztékot, akkor az attól függ, hogy mennyire hasonlít a külföldi piac a hazaihoz, valamint hogy milyen kapcsolatban van a termék a külföldi ipari/társadalmi kultúrával. Amikor hasonlóságok vannak az országok között, átfedések alakulhatnak ki a termék-mixben a vállalat piacai között. A nemzetközi üzletben (is) érdekelt vállalatok különböző iparági feltételekkel és változó környezeti szabályozásokkal találkoznak, ezért az új piacok igényeinek felismerésére kifejlesztik szaktudásukat és a fogyasztók/felhasználók kielégítését szolgáló termék-mix bárhol történő kiépítésének tapasztalataiból merítenek. Minden piacnak megvan a saját kulturális jellemzője, különösen az alacsonyabb társadalmi-gazdasági szintűeknek. Amikor egy vállalat talál egy potenciális vásárlói csoportot, amely egy speciális termék kategóriában nem szokványos igényekkel rendelkezik, megvizsgálja a termék portfólióját, hogy vajon rendelkezik-e megfelelő termékkel. Ha nincs ilyen terméke és ha a célpiacnak egy elég nagy piacpotenciálja van, akkor a cég külön rendelésre készíthet terméket az adott piacra.

1.2. Termék-mix kifejlesztése, a piacra lépési módszerek hatásai

A külföldi termék-mixek nem maradnak időben állandóak. A változásuk módja nagyban függ a piacra lépési módszerektől. A 1. ábra: a „termék-eredet-doboz”, a főbb piacra lépési módok különféle termék-mix változatait mutatja be.

A külpiacokra export szolgáltatásokat nyújtó vállalatok az itthoni piac termékeinek külföldre szállításával kezdik el a tevékenységüket („A” pont).



1. ábra

Termék-eredet-doboz, mely megmutatja a helyettesítő termék-mixek piacralépési módjának és a lehetséges időbeli változásoknak a hatásait

Ehhez hasonlóan a nemzetköziesedő vállalatok, amelyek létrehozzák saját külföldi leányvállalataikat (szemben azzal, hogy megszerezzék azokat) általában a „nemzetközi vonalú” termékeiket kezdik először forgalmazni, melyek tapasztalataik szerint a legtöbb, vagy minden piacon sikeresek. Ahogy a leányvállalatok tapasztalatokat szereznek, piaci lehetőségeket találnak más termékek számára is. Megnézik termék portfólióikat, van-e más leányvállalatoknak olyan terméke, amelyet az adott leányvállalat piaca elfogad. Ha igen, a leányvállalat termékmintákat importál tesztelésre és esetleges forgalmazásra. Ha ezen portfóliókból egy termék sem felel meg a piaci szükségleteknek, a leányvállalat egy új terméket fejleszt ki. Idővel, a leányvállalat termékvonalaának részeként általában növekszik a helyi termékek száma, az 1. sz. ábra „B” pontjában stabilizálódva. (70-30%-os arányú mixe a szállított és helyben előállított termékeknek).

Gyakran a piacra való belépés vegyes vállalati formában és felvásárlással történik. A piaci tagfelvétel a helyi termékek 100 %-os arányával kezdődik. De idővel az anyavállalatok behoznak néhányat a saját termékeikből és „felhívítják” a helyi termékek arányát. Az 1. sz. ábrában a termék-mix a „C” pontról indul (100 %-ban helyi termék), talán a „D” pontig, a 80-20 %-os arányú helyi- és szállított termékek forgalmazásáig.

2. Szabványosítás, adaptáció, innovációs stratégiák

A második feladat a termék-stratégiák megalkotásában a szabványosításról, adaptációról, innovációról való döntés. A nemzetközi marketing stratégiákat egy skálán helyezhetjük el. Míserint három alapvető alternatíva áll rendelkezésre:

- Nem tesznek speciális előkészületeket a nemzetközi piacra, hanem meghatározzák a potenciális célpiacokat és aztán kiválasztják azokat a termékeket, amelyeket könnyen lehet piacósítani változtatás nélkül, vagy kevés változtatással.
(etnocentrikus, vagy geocentrikus=globális megközelítés)
- Alkalmazkodnak a helyi feltételekhez minden célpiacon.
(policentrikus, vagy regiocentrikus=multilokális megközelítés)
- Egyesítik az eltéréseket egy multilokális vagy globális stratégiába, amely meg fogja engedni az eltéréseket a végrehajtásban.
(regionális, illetve globalizációs, másszóval: multinacionális megközelítés)

A globális marketing az egyik véglet, a másik véglet a multilokális marketing, közöttük nagyszámú kombinációjuk helyezkedik el (multinacionális marketing). Ezen 3 stratégia - a globális, a multinacionális és a multilokális - a termék kezelésének 3 lehetséges módzatához kapcsolódik - a szabványosításhoz, az adaptációhoz és az innovációhoz. Az 1. sz. táblázat az egyes alternatíváknak megfelelő általános feltételeket sorolja fel.

Feltételek	Termékstratégia
<ul style="list-style-type: none"> - Belső tényezők és erősségek felülmúlják a külső akadályokat - Belső tényezők és erősségek sokkal erősebbek, mint a külső tényezők és korlátok - Belső tényezők és erősségek kevésbé jelentősek, mint a külső tényezők és korlátok 	<ul style="list-style-type: none"> - Világcégek által globálisan standardizált termékek. - MNV-k által alkalmazott termék adaptációk - Multilokális cégek által kifejlesztett nemzetközi termékek

1. táblázat

Nemzetközi termék stratégia választás lehetőségei

Néhány általunk ismert petrokémiai vállalat termékeit a felhasználók előnyben részesítik. Mikor ilyen feltételek állnak fenn, a vásárlói alkalmazkodás szükségessége minimális, a vállalatok a globális stratégiát követhetik, szabványtermékeket kínálva potenciális piacaikon.

Más vállalatoknak szükségük van a belső gyártási gazdaságosság elérésére ahhoz, hogy ár - versenyképesek legyenek, de emellett a piac - specifikus szükségletek kielégítésében is sikeresnek kell lenniük. Ezen vállalatok használják a terméktranszfer és az adaptációs stratégiákat. A Levi's, például nemzetközileg forgalmazza kék farmereit, de a különböző országok különböző testformáihoz hozzáigazítja őket.

Megint más vállalatoknak és bizonyos nemzetközi piacoknak szigorú külső korlátai vannak és szükségük van termék innovációra. A Nissan, például az amerikai piacra elsőként lépett be speciálisan az USA-beli körülményekhez igazított termékekkel. (a Datsunnal, melyet később Nissannak neveztek el).

Tanulmányok - azzal kapcsolatban, hogyan látják a cégek a sztenderdizációt -, úgy találták, hogy a sztenderdizálás mellett szóló érvek két kategóriába esnek: jobb marketing teljesítmény és alacsonyabb marketing költség. A tényezők, amelyek a sztenderdizációt, vagy az adaptációt támogatják, a 2. sz. táblázatban vannak összefoglalva. [2]

<p><i>A sztenderdizációt támogató tényezők:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Megtakarítások a termék K+F-ben - Nagyságrendi megtakarítások a termelésben - Megtakarítások a marketingben - Marketing programok ellenőrzése - A világpiac „összehúzódása” <p><i>Az adaptációt támogató tényezők:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Eltérő használati feltételek - Kormányzati és szabályozási befolyások - Eltérő vásárlói magatartás minták - Helyi kezdeményezés és motiváció - Ragaszkodás a marketing koncepcióhoz
--

2. táblázat

Sztenderdizáció versus adaptáció

2.1. Szabványosított termékek kifejlesztése

Azon vállalatok, akik nemzetközivé szeretnék tenni termékeiket, első lépésként fel kell hogy becsüljék, hogy azok mennyire igazodnak világszinten a felhasználói/fogyasztói igényekhez. A felmérés után alakíthatják ki stratégiájukat.

Sok ipari alapanyag, félkész vagy késztermék, tartós fogyasztási cikk hasonló alapigényekhez igazodik minden piacon. Általában a promóciójukban kihangsúlyozzák a megbízhatóságot és a minőséget, a magas teljesítményt, vagy az ár - minőség kombinációt. Ezen vállalatok sikeres piaci munkájának ugyanaz a képlete a legtöbb, vagy az összes piacon. Globális stratégiát követnek, melynél a marketing lényegében ugyanazokat a termékeket kínálja mindenhol és csak a biztonságos piaci elfogadáshoz feltétlenül szükséges adaptációkat hajtják végre. Ezen termékek fizikai tulajdonságai és egységes imázsa nemcsak jól ismert, hanem egyedülállóak mindenhol a fogyasztók/felhasználók szemében.

a, Termék sztenderdizálás:

A termék sztenderdizálást előmozdító tényezők:

- Termelés nagyságrendi meghatározásai.
- Fejlesztési költségek - ezt mutatja a vegyesvállalatok növekvő száma, mely ellensúlyozza az új termék kifejlesztésének fokozódó költségeit.
- Készlet költségei, amely a széles termékválaszték fenntartásának és a szolgáltatások magas szintjének eredménye.
- Felcserélhető alkatrészek és összetevők a termékekben.
- Fogyasztói mobilitás, mely a növekvő utazási lehetőségek eredménye és ennek hatására a mindenütt elérhető, nemzetközi cikkekbe vetik bizalmukat a vásárlók.
- Standard technológiai tartalom világszerte az iparágakban.
- Piac homogenitás egyre inkább erősödik, például az Európai Unió koncentráció hatására. Haladunk az egységes európai iparágak és európai piac felé.

A sztenderdizálás előnyei:

- költség csökkentés a tapasztalati-görbe hatáson és a nagyságrendi megtakarításokon keresztül,
- állandóság, méltányolva a fogyasztói mobilitást és a televíziós, rádiós, újságban hirdetések országhatárok közötti áramlását,
- a megmaradó korlátok minden piacon azonosak, ilyen a termékhasználati szokások, az eladói-vevői szokások.

2.2. Adaptációs stratégiák

Amint a vállalatok kiterjesztik marketing műveleteiket külföldre, a legtöbbjük megtalálja a megfelelő szükségletekkel rendelkező piaci szegmenseket, amelyek nincsenek megelégedve a világpiaci standardokkal. Ha ezen piaci szegmensek elég nagy értékesítési potenciállal rendelkeznek, akkor a nemzetköziesedő vállalatok ezen helyi igényekhez igazodó termékeket fejlesztenek ki.

A nemzetközi marketing-szakember ugyanolyan szemléletben tekint a termékadaptációra, ahogy a hazai termékfejlesztési döntést meghozták. A 3. sz. táblázat összefoglalást tartalmaz azokról a döntési kérdésekről, melyeket egy termékstratégia összeállításakor meg kell hozni. Alternatív lehetőségekre példát ad, amikor a termék adaptálható egy speciális nemzeti piacra, vagy piaci szegmensre

külföldön. Egy vállalatnak célja kell legyen, hogy termékstratégiája megegyezzen, amennyire csak lehet a piaci lehetőségekkel, melyeket a piaci szükséglet, szokások, ízlés határoz meg.

A termékstratégia alkotórészei	Lehetséges módszerek a nemzetközi piacokhoz való alkalmazkodásra
Teljesítménnyel kapcsolatos termékjellemzők	Méret, kapacitás, sajátosságok száma
Biztonságos termékhasználat jellemzői	Célpiacon, felhasználói kiképzés/kezelési utasítás, termék védőszigetelés/design
Termékminőségi színvonal	Várható élettartam, rendelkezésre állás, a design, borítás anyaga, feldolgozás
Termék design/tervezés	Szín, anyag, méret, alak, súly, kényelem, komfort
Díszítő csomagolás jellemzői	Szín, anyag, méret, alak, forma
Csomagolás felirata, címke	Nyelv(ek), használói utasítás, alkatrészlista, figyelmeztetések
Garancia	Törvényes kötelezettségek, idő, elhasználódás mértéke (%)
Szervizpolitika, vevőszolgálat	Javítási lehetőségek, szerelői képzések, visszavásárlások
Pozicionálás	Célpiacon, teljesítmény, vagy nem-teljesítményorientált jellemzők, más 4P-s eszköz
Csereakciók	Visszavásárlás
Márkapolitika	Nyelv(ek), szerződések, márkajel védelme

3. táblázat

Alternatívák a termékstratégia adaptációjára

a, Az adaptáció szükségességét és mértékét meghatározó tényezők:

- *A termék természete:*

A termék sztenderdizáció egyes termékek esetében jobban végrehajtható, mint másoknál. Általában az ipari termékek kevesebb alakítást igényelnek a helyi piacon. Ugyanezen okok miatt a tartós fogyasztási cikkek általában inkább sztenderdizálhatók, mint a nem tartós fogyasztási cikkek, mert az utóbbiakat általában jobban befolyásolják a kulturális hatások. Ezért a vegyi- és műanyagok, gépek, berendezések, az automata mosogatógépek és a videomagnók sokkal kevésbé valószínű, hogy átalakítást igényelnek a külpiacon, mint az élelmiszerek.

- *A helyi környezet:*

Az idegen piacon három elem az, amely meghatározó a termék sztenderdizáció, illetve adaptáció tekintetében. Az *első* a jogi környezet. Az országoknak különböző a szabályozásuk a sztenderdek, tarifák, címkézés és termékbiztonság kérdésében, amely meghatározza, hogy a termék hogyan nézzen ki. A *második*, a helyi versenytársak jelenléte, vagy hiánya és verseny esetén annak erőssége meghatározza, hogy mennyire kell majd a produktumot a helyi viszonyokhoz alakítani. A *harmadik*, a fizikai környezet, ami magába foglalja az éghajlatot,

topográfiát és az erőforrásokat, melyek befolyásolják annak a lehetőségét, hogy a globális termék értékesíthető legyen.

- *A piac fejlettségi szintje:*
A potenciális szükséglet a termék adaptációjára az adott piacon tapasztalható termékéletről függ. Azt a terméket, mely sikeres egy érett piacon, át kell alakítani, hogy sikereket érhesen el egy bevezetés állapotában lévő piacon. Más esetben a fizikai terméket nem feltétlenül kell megváltoztatni, de a termék pozicionálása minden bizonnyal különbözni fog abban az esetben, amikor a termék nem helyettesíthető mással.
- *A piaci szükséglet és feltételek:*
A termékek és szolgáltatások csak abban az esetben bírnak értékkel a piac számára, ha képesek a fogyasztói/felhasználói igényeknek megfelelni. Azonban, a piaci szükségletek a kulturális különbözőségek, gazdasági jólét és a választott ország sajátosságai által meghatározottak. A 4. sz. táblázat bemutatja a feltételeket, amelyek befolyásolják a lehetőségeket, hogy szükségleteiket azonos módon valósítsák meg az eltérő piaci környezetekben.

Piaci feltételek	Lehetséges termékpolitikák
Fogyasztók jövedelme alacsony	Leegyszerűsíteni a terméket, vagy fejleszteni
Különböző fogyasztói preferenciák	Újratervezni a fizikai terméket
A hazai viszonyoktól eltérő földrajzi kondíciók	Újratervezni a fizikai terméket
A hazaitól eltérő nyelv	Adaptálni a csomagolást és minden írott anyagot
Termékek különböző igények kielégítésére	Ha lehetséges, a termék újratervezése A kommunikációs stratégia átalakítása Fejlesztés lehetőség esetén
Különböző ízlés, stílus	Adaptálni a termék külső megjelenését
Alacsony felhasználói szakértelem	Termékadaptáció, a használathoz szükséges szakértelem csökkentésére
Kormányzati szabályozás	Termékadaptáció a helyi szabályozáshoz
Eltérő termékműködtetési feltételek (pl. elektromos áram)	Fizikai termék adaptációja
Más elosztási és vásárlási feltételek	Átcsomagolás és újratervezés

4. táblázat

Piaci feltételek, melyek befolyásolják a termékhasználatot és szükségletet

Azon cégektől eltérően, amelyek terméke az egész világon azonos és elfogadott (Coca-Cola, Pepsi), a többieknek meg kell határozni azt a szintet ameddig képesek standardizálni, vagy kénytelenek változtatni. A gazdaság egyre inkább standardizálódik, de a helyi nyomás inkább valamilyen változtatási igényt fejez ki. (5. sz. táblázat)

A standardizáció gátló tényezői	Termék fejlesztés	Árazás	Elosztás	Értékesítés	Reklám, értékesítés-ösztönzés, márkázás, csomagolás
Piac jellemzői:					
Földrajzi környezet	Éghajlat Termék használati szokások		Fogyasztói mobilitás	Fogyasztók szétszórtsága	Hozzáférés a médiákhoz Éghajlat "Inkább kényelmes, mint olcsóbb"
Gazdasági és ipari fejlettség szintje	Jövedelmi szint Munkaköltségek	Jövedelmi szint	Fogyasztók vásárlási szokásai	Fizetések szintje Emberi erőforrások	Eladott mennyiség
Kulturális tényezők	Szokások, tradíciók Külföldi termékkel szembeni előítélet	Előítélet az üzleteléssel szemben	Fogyasztók vásárlási szokásai	Előítéletek a kereskedőkkel szemben	Nyelv, műveltség Szimbolizmus
Gazdaság állapota:					
Termék életgörbe szakasza	Termék differenciálódás foka	Kereslet rugalmassága	Kilépés lehetősége Saját márká igénye	Misszionárius értékesítés igénye	Óvakodás, negatív tapasztalatok
Verseny	Minőségi szint	Helyi költségek Helyettesítők árai	Eladási lehetőségek a versenytársak kezében	Versenytárs értékesítése	Verseny ráfordítás
Marketing intézmények:					
Elosztási rendszer Reklám, média, ügynökségek	Eladási lehetőségek	Érvényes árazás	Elosztási lehetőségek száma és variációja Elosztás ösztönzés	Értékesítési lehetőségek száma, mérete Reklám hatékonyság Helyettesítők kereslete	Önkiszolgálás növekedése Hozzájárulás a médiákhoz, költségek, átfedések
Törvényes előírások	Termék Szabványok Szabadalmi törvények Vámok és adók	Vámok és adók Versenyvédő törvények Vizonteladás fenntartása	Termék előírások Vizonteladás fenntartása	Foglalkoztatási megkötések Értékesítési előírások	Speciális előírások a reklámról, költségekről Védjegy törvény

5. táblázat

A sztenderdizáció akadályai a nemzetközi marketing stratégiákban [3]

b, Termék módosítás:

A kötelező termék módosítások a következő tényezők eredményei:

- Törvényes előírások.
- Vámok, „láthatatlan” vámok.
- Nacionalizmus, ha a cég csak eladóként van jelen a piacon, szerencsétlen márkanév, a termék nagyfokú „idegensége”.
- Technikai követelmények - leggyakoribbak az élelmiszeripar, a vegyi- és műanyagipar és az elektronikai ipar területén.
- Adózás - ezt is figyelembe kell venni. Például az autók után Angliában mindenki egyformán adózik, míg Franciaországban a fizetett összeg a motorméret és a kor függvénye.
- Éghajlat is jelentős szerepet játszhat - speciális módosítások szükségesek a magasabb hőmérsékletre, vagy speciális tartósító csomagolás a fogyasztási cikkekre.

Egyéb a változtatást, modifikálást befolyásoló tényezők:

- Fogyasztói ízlés. Régen úgy gondolták, hogy az ételek különböztették meg leginkább az országokat, de ma már felül kell ezt vizsgálnunk a nagy gyorsétterem-láncok ténykedését figyelve. A fogyasztói ízlés azonban mindig hatással lesz a használt névre, a termékjellemzőkre, a címkékre, a csomagolásra, az árakra és a reklámokra is.

- Alacsony rendelkezésre álló, elkölthető jövedelem a célpiacon befolyásolja a vásárlások gyakoriságát, a vásárolt termék méretét.
- Tudatlanság és alacsony oktatási színvonal megköveteli a termékegyszerűsítést, szavak helyett ábrák használatát. A szimbólumok könnyebben utaznak, mint az írott szó.
- Rossz szervizelési standardok is kikényszeríthetik a változtatást, például hosszabb időt tervezve a nagyjavítások közé.
- Helyi munkaerő költsége: ahol az alacsony, nagyobb lesz a gyártás kézimunka aránya, míg ahol magas az automatizálás a járható út.

A 6. sz. táblázat bemutatja a termék adaptációt beindító tényezőket [4].

A célpiacon érvényes kritikus tényezők	A tényező hatása a termékadaptációs eljárásban
1. Műszaki jártasság	A termék leegyszerűsített változatának kifejlesztése
2. Munkaköltség szintje	A termék kézi, vagy automatizált előállítása
3. Analfabétizmus szintje	Mind a termék, mind a használati utasítások leegyszerűsítése
4. A fogyasztói hitel elérhetősége és szintje	A minőség és az ár szabályozása (alacsony minőségbe való befektetés nem biztos, hogy pénzügyileg kívánatos)
5. A célszág izoláltsága (nagyértékű javítások bonyolultak és költségesek)	Változtatás a termékekkel szembeni tűréshatárban és a termék megbízhatóságában
6. A karbantartás fontossága és minősége	Változtatás a termékekkel szembeni tűréshatárban és a termék megbízhatóságában
7. Éghajlati feltételek	A terméktervezés leszabályozása
8. Termékméret	A termék újraméretezése és hitelesítése
9. Más termékek hozzáférhetősége	A termékintegráció figyelembe vétele
10. Nyersanyagok elérhetősége	A termék szerkezetének és tervezésének változtatása
11. Egyedi piac feltételei	A termék újratervezése, vagy innovációja

6. táblázat
A termék adaptációt megindító tényezők

c, Előírt és nem előírt változtatások miatti termék transzfer és adaptáció

A változtatás tekintetében a vállalatok 2 lehetőség közül választhatnak:

- az első az, hogy csak a szükséges, előírt változtatásokat hajtják végre és megfelelő stratégiát dolgoznak ki a nemzetközi, vagy a legfőbb termékeik számára, amely megadja marketingjük globális jellegét,
- a második változat magába foglalja a leplezést és ha szükséges, nem előírt változtatásokat végeznek a terméken azért, hogy új formát kapjon, amely által növekszik fogyasztói/felhasználói vonzereje.

Több mint 70 %-a a termék változtatásoknak nem a törvényi előírások miatt történik, hanem azért, hogy erősítsék ezáltal a termék piaci vonzerejét:

- Az esztétikai változtatás a csomagolásban javítja a vásárlás szempontjából a terméke vonzerejét. Kimutatott tény, hogy a csomagolás színe kellemes benyomásokat kelt. A színek a világ különböző részein eltérő dolgokat jelölnek.
- A termék alkotóelemeinek a megváltoztatása különböző okok miatt pl. a vevő gyártási technológiájához igazodóan.
Néha vannak feltétlenül szükséges, előírt változtatások a termékek alkotórészeiben. A cukorkagyártóknak számos, a mesterséges édesítőszerrekről szóló jogszabályhoz kell igazodniuk.
- A védőcsomagolás néha változtatásokat követel meg. Mivel Ukrajnában kevés tehetősebb vásárló van, ezért a tisztítószeres kisebb kiserelésben, műanyag csomagolással és alacsonyabb áron kerülnek forgalmazásra
- A termékjellemzők adaptációja gyakran egy márka újrapozicionálását jelenti. Különböző okok miatt történhet az előzőektől eltérő megjelenés, vonzerő miatti újrapozicionálás.
- A használati utasítások csak ritkán változnak meg a külföldi országokban. Néhány termékhez magyarázat szükséges eladáskor.
- A márkaneveket ritkán változtatják meg, (a lefordításon kívül) ha a vállalat meg akarja őrizni a világszintű marketing egységességét.

3. A helyi igényekhez igazodó termékinnováció

A termékinnováció szinte feltétlenül szükséges azon vállalatok számára, akik multilokális marketing stratégiát követnek. Ezen vállalatok speciális piacaik számára fejlesztik ki termékeiket.

Hét kulcsfontosságú tényezőt kell megemlíteni a lokális külpiacokon történő termékinnováció megtervezésében: (1) célpiac, (2) környezet, (3) kormány, (4) verseny, (5) termék tulajdonságok, (6) csomagolás és (7) szolgáltatás. Egy termék speciális külföldi piacra történő kifejlesztése során a tervezők tanulmányozzák az adott piacon uralkodó külső tényezőket (lásd a 7. sz. táblázatot). Ezek a területek leírják azokat a tényezőket, melyekre szüksége van egy terméknek ahhoz, hogy egy speciális piacon sikeres marketinget folytathasson.

Külső tényezők	Belső tényezők
<p>1. <i>Célpiac</i> Ki lesz a termék valószínű vásárlója? Ki fogja valószínűleg felhasználni a terméket? Hogyan fogják használni a terméket? Hol fogják használni a terméket? Hol fogják megvásárolni? Hogyan fogják megvásárolni? Milyen célból fogják megvásárolni?</p>	<p>1. <i>A tervezett termék tulajdonságai</i> Méret és fizikai tulajdonságok Külső kivitelezéshez felhasznált anyagok Súly és szín</p>
<p>2. <i>Környezeti feltételek</i> Földrajzi egyediség Éghajlati tulajdonságok Gazdasági feltételek Szociális különbségek Politikai profil</p>	<p>2. <i>Termék csomagolás</i> Termékvédelmi tulajdonságai Szín és design A csomagolás promóciós szempontjai Márkanév és felhasznált anyagok</p>
<p>3. <i>Kormányzati szerep</i> Piacvédelmi szabályok Minősítő/osztályozó követelmények Szabadalmi és védjegy törvények Licence követelményei Vegyesvállalat feltételei Adók és más befolyásoló tényezők</p>	<p>3. <i>Termékhez kötődő szolgáltatáselem</i> Milyen felszerelés szükséges hozzá? Javítási és karbantartási intézkedések Garanciák és vásárlás utáni szolgáltatás Alkatrészek és elemek hozzáférhetősége</p>
<p>4. <i>Verseny</i> Az elsődleges és másodlagos helyettesítők árai A versenytárs termékeinek teljesítménye A versenyző termékek egyediségének és szabadalmának a védelme A márkanév csomag és - szolgáltatás versenyző termékeknél</p>	

7. táblázat
 Nemzetközi termék innováció tervezése

Összegzésül csupán azt állapíthatjuk meg, hogy a nemzetközi piacokon sikereket elérni kívánó vállalatok marketingeseinek - együttműködve a termékeik fejlesztőivel és technológusaival - széleskörű elemzésekkel lehetséges a sztenderdizálás-adaptáció-innováció kérdéskörében megfelelő piacszolgáltató döntéseket hozni. Erre a tématerületre is igaz a megállapítás: „Gondolkozz globálisan, cselekedj lokálisan!”

Felhasznált irodalom

- [1] Dankó L.: Nemzetközi Üzlet, ME Marketing Intézet, Miskolc, 2005.
- [2] Czinkota et-al: International Business, The Dryden Press, Orlando, Florida, USA, 1992.
- [3] Paliwoda, S.: International Marketing, Butterworth-Heinemann Ltd., Oxford, GB, 1994.
- [4] Dankó L.: Nemzetközi marketing, ME marketing Intézet, Miskolc, 1998.

A VÁLLALATELMÉLETEK MEGHATÁROZÓ CSOPORTJA - A MAGATARTÁSI ELMÉLETEK

Lukács Edit

egyetemi adjunktus

Miskolci Egyetem, Gazdálkodástani Intézet

vgtedith@gold.uni-miskolc.hu

Több tudományterület képviselőit foglalkoztatta, az a kérdés miért és hogyan alakulnak ki a gazdaság egyik jelentős csoportját alkotó vállalatok. Hogyan és miért, milyen irányban fejlődnek. A gazdasági aktorok ezen csoportja rendkívül sokszínű. Olyan fogalmakkal találjuk magunkat szemközt nap, mint nap, mint multinacionális vállalat és globális vállalat, melyek világgazdasági szerepe és súlya egyre nagyobb. Mindezek mellett számos kutatás és elemzés készül arról, hogy a kis- és közepes méretű vállalatok milyen gazdasági szerepet töltenek be az egyes nemzetgazdaságokban, milyen fejlődési pályát írnak le. E tanulmány célja bemutatni a vállalatelméletek egyik fő csoportja, a magatartási elméletek által megfogalmazott magyarázatokat.

A vállalatelméletek sokféle szempontból közelítik, azt a kérdést hogyan alakul ki egy vállalat, milyenek lesznek a piaci kapcsolatai, és miért úgy cselekszik a piacon, ahogyan azt teszi? Nem egyszerűek a kérdések sem és a kérdésekre adott válaszok sem. Számos vállalatelmélet létezik, sokszor az egyes elméletek között csak árnyalatnyi különbség mutatkozik. A könnyebb tájékozódás érdekében érdemes az elméleteket csoportokba összevonni.

Archibald és Mc Guire¹ osztályozása a legismertebb, ők két csoportba sorolták a vállalatelméleteket. Az első csoportba az ún. holisztikus elméletek a másikkba a magatartási elméletek tartoznak. A holisztikus elméletek jellemzőit a Miskolci Egyetem 2004. évi Doktorandusz Fórumán A választ adnek-e a holisztikus vállalatelméletek a vállalatok fejlődésére című tanulmányban foglaltam össze.

A magatartási vállalatfogalmak általában olyan egyéni magatartást tételeznek fel, amelyet a környezet, mások cselekedetei és személyiségbeli tényezők határoznak meg. Az ebbe a csoportba sorolható elméletek közös jellemzői a következők:

- a vállalatok belső érintettjei és azok csoportjainak eltérő cselekedeteiből indulnak ki,
- a magatartás egyaránt függ a személyiségjegyeiktől és a környezeti hatásoktól,
- a magatartás vizsgálata során figyelembe veszik a vállalati szereplők gondolkodásának, hiedelmeinek, tudásának, érzékelésének sajátosságait,
- figyelik a kitűzött célok bonyolultságát.

A fenti jellemzők egyértelműen igazak a magatartási, a menedzser, a szervezeti, az ügynök és a tranzakciós költségek elméletére. A magatartási elméletek sokféle megközelítés és értelmezés szerint alakultak ki. Az elméletek széles skáláját két nagyobb megközelítés szerint értelmezhetjük, az egyik viszonylag homogén szemlélet

¹ Mc Guire: A vállalkozási magatartás elméletei, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1971.

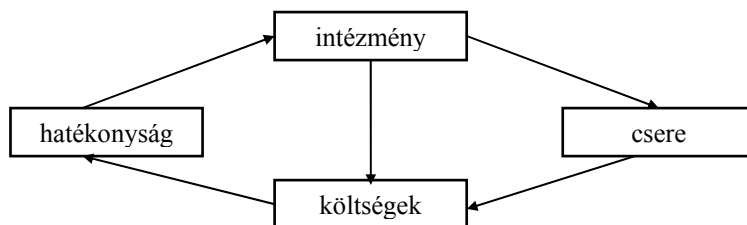
módon alapuló és egymásból kifejlődött ág az un. intézményi közgazdaságtani elméletek, a másik ág a menedzser elméletek köré csoportosítható. A legismertebb elméletek azonban a vizsgálataikat általában termelő, feldolgozó tevékenységet végző nagy, un. „kapitalista vállalatokra” értelmezhető. Az elméletek nem vagy csak nehezen birkóznak meg például a pénzügyi közvetítő szervezetekkel, a szövetkezetekkel és a magántársulásokkal. Ez utóbbiakat vizsgálva, csupán az összehasonlítás lehetőségével élnek a közgazdászok.²

1. A szervezetek intézményi közgazdaságtani elméletei

„Az új intézményi közgazdaságtan („New Industrial Economics”) az intézmények, (mint például piacok, szervezetek, jogi normák) elemzése áll, amelyek keretein belül a gazdasági cserefolyamatok lezajlanak. Az intézmények elemzésének célja, hogy magyarázatot adjon a gazdasági intézmények struktúrájára, változásaira, hatékonyságára és az emberek gazdasági magatartására gyakorolt hatására.” Az új intézményi közgazdaságtan a (neoklasszikus) mikroökonómiai modellen alapul, de megpróbálja ötvözni azt a szervezetelmélettel. A közgazdaságtani intézményi elemzés két alapkérdése:

1. Melyik (alternatív) intézményi megoldás a gazdasági cserefolyamatok koordinációs problémáinak melyik típusánál jár a viszonylag legkisebb költséggel és a legnagyobb hatékonysággal?
2. Milyen hatással vannak az intézmények kialakítására és változására a cserekapcsolatok koordinációs problémái, költségei és hatékonysága?

A közgazdaságtani intézményi elemzés vállalat modellje a feltett kérdésekre adott válasz alapján a következő négy elemet emeli ki: „intézmény”, „csere”, „költség” és „hatékonyság”. (1.ábra) Ebben a magyarázó modellben „az „intézmények” szabályozzák a javak, szolgáltatások és a tulajdonjogok cseréjét”, amely csere „költségekkel” jár, a költségek hatással vannak a tényezők cseréjének „hatékonyságára”, ez ugyanakkor dönt bizonyos „intézmények” kiválasztásáról és előnyösségéről, amelyek azután a „cserét” szabályozzák”⁶ és így ismétlődnek a folyamatok tovább, a modell szerint akár a végtelenségig.



1. ábra

Az intézményi elemzés modellje³

² G.I. Archibald: Vállalatelméletek In: Szemelvények a „Vállalatgazdaságtan” tanulmányozásához MKKE, Vállalatgazdaságtani Tanszék, Budapest 1989. (kézirat) (p. 21-30.)

³ Alfred Kieser: Szervezetelméletek - AULA Kiadó, Budapest 1995. (252. oldal)

1.1. A tulajdonjogok elmélete

A tulajdonjogok elméletének (property rights theory) középpontjában a tulajdonjog intézménye áll, amely rögzíti, hogy milyen módon rendelkezhet a tulajdonos azok felett az erőforrások felett amelyre a jogosultsága vonatkozik. A tulajdonjogok elméletének három alapfeltevése van:

- Az egyének saját hasznuk maximalizálására törekcsenek, mind materiális értelemben (fogyasztás, jövedelem), mind immateriális értelemben (hatalom, nyugalom, önmegvalósítás).
- A tulajdonjogok koncepciója szerint az adott jogrendben érvényesülő szabályok rögzítik, hogy ki, milyen erőforrást, mikor, milyen formában és mértékben használhat legitim módon.
- A tulajdonjogok specifikálása, átruházása és érvényesítése (tranzakciós) költségeket okoz.

A tulajdonjogok elmélete négy jogot különböztet meg, ezek: a használat joga, a jövedelmek megszerzésének és megtartásának joga, a dolgok formájának vagy lényeges tulajdonságának megváltoztatásához való jog és a felsorolt tulajdonjogok részének vagy egészének átruházási joga. A tulajdonjogok elméletének egyik fő mondanivalója: „a cselekvők adott intézményi keret feltételek mellett az erőforrások használatának azt a formáját fogják választani és olyan tulajdonjogi struktúrát fognak kialakítani, amely a nettó hasznukat maximalizálja.” Demsetz (1967)⁴

A tulajdonosi jogok elmélete elsősorban empirikus vizsgálatok eredményeit feldolgozva teljesedett ki. Az elmélet megjelenésekor többnyire a különböző tulajdonformák elemzésével foglalkoztak, kiemelten vizsgálták a magán és a közösségi tulajdon különbségeit, jellegzetességeit. A közösségi tulajdont nem lehet úgy használni, hogy másokat kizárjanak a használatából, és a tulajdonjogok nem ruházhatók át. Fontos megállapítás, hogy „azokat az erőforrásokat amelyek közösségi tulajdonban vannak, és amelyek használatát nem korlátozzák (pl: vadászterületek, föld, tőke), intenzívebben használják, mintha ezek magántulajdonban lennének.”⁵ Azért, hogy a közösségi tulajdont megvédjék a gyors kizsákmányolástól, a tulajdonosok gyakran állítanak fel a használatot korlátozó szabályokat (pl: vadászszезon, zsákmányra vonatkozó kvóták vagy termelési technológiai előírások) vagy magántulajdonná alakítják a közösségi tulajdont.

A tulajdonjogok elmélete foglalkozik még az állami tulajdonban lévő vállalatok és az államilag szabályozott vállalatok jellegzetességeivel. A vizsgálatok eredményeként megállapítható, hogy az állami tulajdonban lévő vállalatok

⁴ DeAlessi, Demsetz, Barzel, Picot/Kaulman és sokan mások foglalkoztak a tulajdonjogok elméletével, mely elmélet alapjait Coase fogalmazta meg az 1937-ben megjelent *The nature of the firm* című munkájában.

Demsetz H: 1967: *Toward a theory of property rights.*, *American Economic Review* 57. (347-359. oldal)

⁵ A közösségi tulajdon jellegzetességeinek vizsgálatával foglalkozik Kornai János is *A hiány* című művében. A közösségi tulajdon speciális típusát a szocialista állami tulajdont vizsgálta, és dolgozta ki a szivásos (erőforrás korlátos) gazdaság modelljét.

Kornai János: *A hiány*, Közgazdasági és jogi Könyvkiadó Budapest. 1980.

döntéshozói kevésbé vannak ösztönözve arra, a tulajdonukban lévő erőforrások hatékonyan használják fel.

A tulajdonjogok elméletének képviselői arra a kérdésre is keresték a választ, hogy miért léteznek vállalatok, amikor az általuk is elfogadott és uralkodó neoklasszikus felfogás szerint a piac a leghatékonyabb allokációs mechanizmus. A kérdésre Coase (1937) abban látta a magyarázatot, hogy a hogy a tranzakciók internalizálásával (a vállalat szervezeti keretein belülré történő bevonásával) bizonyos költségek megtakaríthatók, s így a piaci cserénél a vállalati gazdálkodás hatékonyabbnak mutatkozik. A vállalaton belüli szerződések azért olcsóbbak és gyorsabbak, mert nem kell minden egyes tranzakcióhoz információt gyűjteni és elemezni a kínálatra és az árakra vonatkozóan és nem kell egy-egy szerződés kapcsán alkuba bocsátkozni. A belső információk azonnal rendelkezésre állnak.

A tulajdonjogi elmélet képviselői a vállalkozások jogi formáinak elemzésére is nagy hangsúlyt fektettek. A vizsgálatok során elsősorban az egyéni vállalkozói és a nyílt részvénytársasági formában működő vállalatok vizsgálatával foglalkoztak. Az empirikus vizsgálatok eredménye az a megállapítás, hogy a nyílt részvénytársasági tulajdoni szerkezet az egyéni vállalkozói formához képest magasabb tranzakciós költségeket von maga után, mert a vezetők irányítása és ellenőrzése költségeket jelent a tulajdonosok számára. Valamint a vállalat menedzsmentje a forgalomhoz, fogyasztáshoz és presztízshez fűződő érdekeit a tőketulajdonosok rovására is képes érvényre juttatni, kihasználva a jobb informáltságukat.

A tulajdonjogok elméletének fontos kutatási területét jelenti a gazdaságtörténeti elemzés, mely keretein belül a tulajdonjogi struktúrák kialakulását és fejlődést vizsgálják, különös tekintettel a történeti, társadalmi, jogi, politikai, vallási, kulturális és gazdasági tényezők hatásaira. A tulajdonjogi elmélet rendkívül széles körűen vizsgálja a vállalatok működését, ezt támasztja alá az is, hogy az elméletből kiindulva olyan témákban is végeztek vizsgálatokat, mint a tulajdonjogi szerkezet hatása a vállalati innovációs tevékenységre, a szervezeti struktúra változásaira, a értékesítés és termelés szervezés kérdéseire, a személyzeti politika, vállalati finanszírozás vagy akár a beruházási döntések problematikájára.

Összehasonlítva a klasszikus mikroökonómiai vállalat felfogással a tulajdonosi jogok elméletét, megállapíthatjuk, hogy a vállalat, mint fekete doboz megközelítéssel szakított ez az elmélet és elismeri, hogy a vállalat eltérő célokat és érdekeket követő egyénekből áll. Valamint a vállalat már nem írható le egy egyszerű termelési függvényvel, hanem azt szerződésekkel megalapított és működtetett intézményként fogja fel.

1.2. Tranzakciós költségek elmélete/gazdaságtana⁶

1937-ig nem volt a vállalatnak elfogadott elméleti magyarázata. Ezt a hiányt a tranzakciós költségek elméletén alapuló modell orvosolta. A tranzakciós költségek elmélete (transaction cost economics)⁷ minden gazdasági eseményt egy tranzakcióként definiál. Minden egyes tranzakció költsége pontosan meghatározható.

⁶ Az elmélet atyja Coase, aki először 1937-ben publikálta elméletét és munkássága során többször bővítette, átdolgozta azt. Coase, R.H. The nature of the firm 1937. In: Economics 4 : (p.386-405)

⁷ John Maloney: What's new in economics? Manchester University Press, 1992. (p.71-101.)

Az egyre élesedő versenyben kulcsfontosságú a költségek racionalizálása, csökkentése.

A tranzakciós költségek vizsgálatának elsősorban a vállalati méret növekedése volt az oka. Ahogy a vállalat fejlődik, üzleti kapcsolatai kiteljesednek, egyre több tranzakciót hajt végre. Kérdés, hogy mi módon csökkenthetők ezek a tranzakciós költségek annak érdekében, hogy a vállalat tovább tudjon növekedni, ezzel a piaci részesedését növelni. Az elmélet azon a feltételezésen alapul, hogy azok a gazdasági szervezetek maradnak fenn a piacon, amelyek hatékonyabban állítják elő termékeiket, szolgáltatásaikat. Nemcsak a gazdasági szervezetek közötti akciókat értelmezik tranzakcióként, hanem a gazdasági egységen belüli események is egy-egy tranzakciók jelentenek, mely tranzakciókat szerződésekkel „szentesítik”.⁸

A szerződéskötés két sajátos vonása minden tranzakciót jellemez.

1. A gazdasági aktorok csak korlátozottan képesek biztosítani a tranzakciók hatékonyságát és racionalitását.

2. Az egyes aktorok hajlandóak a megalkuvásra.

Az elmélet az egyes tranzakciókat három szempontból különbözteti meg. Ez a három faktor a bizonytalanság mértéke, a tranzakciók gyakorisága és azok specifikussága. „Williamson szerint minél nagyobb a tőke specifikussága, gyakorisága és bizonytalansága, annál inkább hierarchizáltak a szerződések...”⁹

„A tranzakciós költségek modelljével megmagyarázható az is, hogy egy vállalat miért nem nőhet a végtelenségig. Ha egy cég nagyobb lesz, a vállalkozó rákényszerül arra, hogy mind nagyobb mennyiségben dolgozzon fel információkat, hozzon döntéseket és ellenőrizzen alkalmazottakat. A hierarchia felduzzad, a szervezési költségek emelkednek. Az optimális vállalatnagyságot akkor lépik túl, amikor az üzemen belüli bürokráciára fordított pótlólagos költségek magasabbak, mint azok a tranzakciós költségek, amelyek akkor jelentkeznének, ha a vállalat a piacon kapható szolgáltatásokat veszi igénybe.”¹⁰

Felmerül a kérdés, hogy miért nem egy nagy vállalat termel mindent, hiszen így az összes tranzakció „egy fedél alatt” megoldható lenne. Coase erre a kérdésre a következőképpen válaszol. „Először is, amint egy vállalat nagyobbá válik, a vállalkozói tevékenység csökkenő bevételeket hozhat, azaz a további tranzakciók vállalaton belüli szervezésének költségei emelkedhetnek. Másodsor, lehet, hogy amint a szervezeti tranzakciók bővülnek, a vállalkozó nem tesz eleget annak a követelménynek, hogy a termelési tényezőket ott alkalmazza, ahol azok a legnagyobb

⁸ Napjainkban különösen időszerű ezzel a kérdéssel foglalkozni. A belső tranzakciós költségek csökkentésének egyre népszerűbb módszere hazánkban is az „*outsourcing*”. Tipikus példa, a vállalati adminisztrációból kiemelni a könyvelést és azt külső szakértő cégekkel végeztetni. Termelő vállalatok esetében a karbantartás tartozik a gyakran *outsourcing*-olt tevékenységek közé. A nagy szervezetek, multinacionális cégek csupán az alaptevékenységet (*score business*) végzik, a többi tevékenységet külső szakértőkre, vállalkozásokra bízzák. Természetesen így jelentősen megnő a külső tranzakciós költség. A vállalat egyszerű költségelemzéssel, tudja eldönteni azt, hogyan éri meg számára az adott tevékenység végzése.

⁹ Arne L. Kalleberg: Foglalkoztatási viszonyok és munka attitűdök Magyarországon és az Egyesült Államokban Szociológiai Szemle, 1992/1. (p.24.)

¹⁰ Nagy közgazdászok az ókortól napjainkig Kossuth Kiadó, Budapest 1997. (p.197.)

értékűek, azaz nem sikerül a termelési tényezőket a legjobban felhasználnia.”¹¹ Azaz, amint a vállalat vezetője elveszíti azt a képességét, hogy a termelési erőforrásokat a leghatékonyabban allokálja a vállalaton belül, már nincs is értelme a vállalatot növelni.

1.3. Ügynökelmélet vagy megbízási elmélet¹²

A megbízási elmélet (agency theory) a tranzakciós költségek elméletének a továbbfejlesztett változata. A tranzakcióról a megbízásra, azaz a szerződéskötésre helyezi a hangsúlyt. Minden tranzakció két fél között jön létre - a két actor a megbízó és az ügynök -, melyek között a megállapodást a szerződés rögzíti. A szerződő partnerek lehetnek munkaadó- munkavállaló, eladó - vevő, vezetők - beosztottak stb. Az ügynöktől elvárják, hogy bizonyos feladatokat jobban, hatékonyabban oldjon meg, mint a megbízója. A megbízás vagy szerződés mindkét fél jogait és kötelezettségeit rögzíti. A megbízó tisztában van azzal, hogy mit várhat el, míg az ügynök tudja, mit várnak el tőle. A szerződésben rögzített kötelezettségek teljesítése könnyebben mérhető. A jutalmazás vagy díjazás mindig a teljesítmény vagy eredmény függvénye lesz. Az ügynök elmélet két nagy „iskolára” osztható:

1. normatív irányzat (principal agent theory) - az optimális szerződések matematikai modellezésével foglalkozik
2. deskriptív megközelítés (positive agency theory) - főként empirikus vizsgálatokon alapulnak a megállapításai. Ez a megközelítés az elfogadottabb, ezért ezt mutatjuk be röviden.

Az ügynök elmélet három alapgondolatra épül:

- A szervezetet szerződéselméleti koncepció szerint értelmezi.
- Ebben a magatartási modellben az egyének célja az egyedi haszonmaximalizálás, miközben informáltságuk különböző, a érdekeik és kockázatviselési hajlandóságuk is különböző. E feltételhez kapcsolódik az a feltevés, hogy a résztvevők racionálisan viselkednek és ugyanezt várják el szerződő partnerüktől is.
- A modell feltevése szerint az optimális cselekvés az ügynök költségeket is figyelembe veszi.

Az ügynök elmélet a szervezeteket és azok környezeti kapcsolatait szerződések hálójaként tekinti, amelyeket a szerződő felek a gazdasági cseretevékenységük szabályozása végett kötnek. Ilyen szerződések lehetnek: vételi-, szállítási-, bérleti-, lízing-, biztosítási-, munka szerződés stb. A szerződések természetesen nem térhetnek ki, minden lehetséges nem várt következményre, eseményre ezért, hogy az esetleges negatív következményeket minimalizálják különböző ellenőrző, ösztönző és információs mechanizmusokat vesznek a szerződés feltételei közé.

Az ügynök elmélet középpontjában a megbízó - ügynök probléma és a az ő érdekellentétükből adódó koordinációs igény áll, mely igényt az ösztönző, ellenőrző és információs mechanizmusok hivatottak kielégíteni. Az ügynök probléma alapja a

¹¹ R.H. Coase: The Nature of the Firm Megjelent: Szemelvények a „Vállalatgazdaságtan” tanulmányozásához MKKE, Vállalatgazdaságtani Tanszék Budapest 1989. (kézirat) (p.34.)

¹² Alfred Kieser: Szervezetelméletek - AULA Kiadó, Budapest 1995. (p.264-282.)

megbízó és ügynök érdekkülönbsége és asszimmetrikus információ eloszlása. Az ügynök általában szélesebb körű információkkal rendelkezik, arról mennyire elhivatott a szerződésben rögzített feladat elvégzésében, mennyire felkészült és elkötelezett a feladattal szemben. A megbízó nem vagy csak nagyon költségesen, különböző megfigyelő rendszerek segítségével tudja ellenőrizni az ügynök tényleges teljesítményét. Ez a tény az ügynök számára lehetővé teszi a teljesítmény csökkentését, a „lazsálást”. Ennek a teljesítmény visszafogásnak az elkerülése érdekében alkalmaz a megbízó különféle ösztönzőket, amelyek segítségével az ügynök részesedik az eredményből.

Az ügynök probléma megoldásában segít továbbá a hatékony információs rendszerek alkalmazása, melyek segítik a megbízót, hogy az információ hiányból adódó hátrányát minimalizálja. Az információs rendszerek folyamatos javítását, karbantartását szolgálják például az ügynök elszámolási kötelezettségének szigorítása, a költség-elszámolási rendszerek alkalmazása és a teljesítmény összehasonlítás módszerének alkalmazása.

Az ügynök elmélet központi kérdése napjainkban, hogy hogyan lehet a nagy szervezetek esetén az ügynök - megbízó problémát kezelni, amikor a tulajdonosok és a menedzserek személye egyáltalán nem egyezik meg egymással. A tulajdonosi és a menedzseri funkciók szétválása a leginkább a nyílt részvénytársaságok esetében fogható meg, ezért az empirikus vizsgálatok is ezekre a vállalatokra koncentrálnak. A kutatások fontosabb megállapításai:

A menedzserek (ügynökök) rákényszerülnek, hogy a vezetett cég (megbízó) érdekeit figyelembe véve tevékenykedjenek, mert a menedzserek munkaerőpiacán a menedzserek „árfolyamát” azt határozza meg, milyen eredményt értek el eddigi munkahelyeiken. A menedzsereket úgy is elkötelezetté lehet tenni a céggel szemben, ha résztulajdont adunk nekik. Így a tulajdonos szempontjait inkább figyelembe veszik döntéseik során.

A neoklasszikus mikroökonómiai vállalat modellhez képest az ügynök elmélet a valósághoz jobban igazodó alapfeltevésekből indul ki akkor, amikor figyelmet szentel a tökéletlen és asszimmetrikus információ eloszlásra, az ügynökök különféle teljesítmény csökkentő praktikáira és a cserekapcsolatok ügynökköltségeire. Mégis az ügynök elmélet zsákutcába került, mert az ügynök költségeinek számszerűsítésére nem tudott még modellt alkotni, ennek hiányában az elmélet nem tudja meghatározni a megbízó haszonmaximalizálási pontját, értékét.

2. Magatartási modellek

A magatartási elméletek rendszerint alaposabban vizsgálják a döntéshozatal folyamatát, mint a holisztikus modellek. Az elméletek alapja, hogy a szervezeten belül különböző motivációjú személyek és csoportok állnak egymással szemben, a döntések valójában egy-egy konfliktus megoldásaként tekinthetők. Ezek a modellek azon a feltételezésen alapulnak, hogy a vállalaton belül közös preferencia rendszer létezik valamint, hogy a vállalt a preferenciák alapján cselekszik.

2.1. Vállalkozásméletek

A vállalkozásméleteknek gyakran szerves része az a környezet, amely a vállalati döntések létrejönnek. De a közgazdaságtan hagyományos ága szerinti vállalati környezeten túl, ezen elméletek nagyon nagy hangsúlyt fektetnek a vállalat belüli környezetre. A kultúra elméletek például tüzetes vizsgálat tárgyává teszik a vállalat belső környezetét, a környezeti elemek egymásra hatásait.

Cleland „a vállalat vezető központú elméletében” a vállalat legfontosabb szereplője a vezető(menedzser) aki a döntéshozatal központi alakja. Vizsgálatai középpontjában az a folyamat áll ahogy az információk eljutnak a vállalathoz illetve a vállalat belüli áramlanak. A kommunikáció folyamatokat vizsgálva, megállapítja, hogy a vállalat érintettjei nem maximalizálásra, hanem megelégedésre törekednek. Elmélete öt alapvetés köré épül:

- „1. A motivációs feltételezés: feltételezzük, hogy a vállalat célja és szándékai megelégedés, vagy minimax elérésére irányulnak.
2. Az információs feltételezés: ez azt jelenti, hogy az információs rendszer rendszerint szervezetlen, torzító hatású, továbbá, hogy a szükséges információk megszerzését és elterjesztését a vállalaton kívül, illetve a vállalaton belül saját erőből kell megoldani.
3. A szervezeti feltételezés: ez azt jelenti, hogy a döntési folyamatot, a vállalat szervezeti struktúrája, határozza meg, amely viszont meghatározza az információs rendszert.
4. A növekedési feltételezés: ez azt jelenti, hogy az igényekben, az erőforrásokban, a technológiai állapotban, és az ismeretek tömegében bekövetkezhetnek és állandóan be is következnek változások.
5. A ráhatási feltételezés: ez azt jelenti, hogy az igények, erőforrások, a technológiai színvonal és az ismeretek tömege nem függetlenek egymástól, s a vállalat cselekedetei által képes hatni ezekre.”¹³

Cleland egyetért Herbert Simonnal -a magatartásmélet atyjával - abban, hogy a megelégedésre törekvés a modern vállalatok egyik jellegzetessége. Cleland modelljének központi szereplője, a döntéshozó, akinek a kezében az ellenőrzési feladat is összpontosul. A vállalatvezető a döntéseit bizonytalan környezeti feltételek mellett kényszerül meghozni, ez a bizonytalanság pedig arra készteti, hogy ne legyen teljesen racionális. Persze nem is dönthet racionálisan, hiszen ahhoz minden releváns információval rendelkeznie kellene. Döntéseiben sokszor a vállalati szokásokra és az üzleti konvenciókra támaszkodik.

A vállalatot érő információkat nem lehet és nem is szabad mind feldolgozni. Az információ áradatot az intézkedési módszerek és a szervezet szűri meg, azért hogy a döntés valóban csak a fontos információk alapján születhessen meg. A szervezet tehát korlátozza az információk tovább áramlását, de korlátozza az alárendeltek (beosztottak) tevékenységét is.

Cleland szerint a vezető központú vállalat, „...olyan közgazdasági struktúra, amely egy olyan cselekvő személy fennhatósága alatt van megszervezve, akinek ki

¹³ J.W.McGuire: A vállalati magatartás elméletei Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1971. (p.310.)

kell alakítania egy ellenőrző és koordináló rendszert, valamint egy információs rendszert.” Cleland elmélete sok tekintetben tekinthető Simon, Chamberlain és Boulding elméleteinek alapjaként. Ez a megközelítés nem tévesztendő össze Schumpeter úttörő vállalkozó elméletével, amely elméletben központi szerepet kapott a profit maximalizálás. A szervezetek elméletek körébe sorolható vállalkozási elméletekben a vállalkozót már nemcsak a profit vezérli. Sokkal inkább felértékelődnek számára az olyan tényezők, mint a társadalmi elismerés és hatalom, a siker és megbecsülés. *Mugler* szentelt különös figyelmet munkáiban a vállalkozói stratégiák vizsgálatának, szerinte a szervezetek fejlődésének motorja a vállalkozói motivációban keresendő. A sikeres vállalkozó jellemzője az újdonság keresése, a siker fetiszizálása.

2.2. A vállalat magatartási elmélete¹⁴

A vállalkozási magatartás elmélet *R.M. Cyert és J.G. March* nevéhez fűződik.¹⁵ Elméletük középpontjában a szervezetekben folyó döntéshozatal áll, kiemelt figyelmet fordítva a z árakkal, termékkibocsátással és az erőforrások allokációjával kapcsolatos döntésekre. A vállalatot az egyének koalíciójának tekintik, akik közül néhányan rész koalíciókba tömörülnek. Ez a megközelítés a játékelmélettel és a team-elmélettel is összhangban van, és elfogadja a koalíció tagjai közötti konfliktusokat. Az elmélet kidolgozása során négy nagy területtel foglalkoztak.

1. **A szervezet céljainak elmélete**, amely megmagyarázza, hogy hogyan alakulnak ki a célok, hogyan módosulnak és hogyan hatnak a szervezet magatartására. Cyert és March szerint a célokat a vállalkozói magatartás korlátozó feltételeinek tekinthetjük, melyek a koalíció tagjai közötti alkudozások során kerülnek meghatározásra. A szervezet céljaira jellemző, hogy nem konzisztensek, azaz időben változnak és nem egyetlen, hanem több irányba mutatnak. Modelljükben a vállalat öt fő céljáról tesznek említést, ezek a termelés, a készletezés, az értékesítés, a piaci részesedés és a profit. A célok elérésében a vállalat nem maximalizálásra, hanem megelégedésre törekszik. Feltételezésük szerint az aspirációs szintek eltolódásával a célok is változnak.
2. **Az előrelátás (a várakozások) elmélete**, amely magyarázatot ad a szervezetek keresési (tájékoztató) eljárásaira és információ szerző magatartására. A vállalat nem kíván minden lehetséges piaci információt összegyűjteni, egyrészt azért mert túl sok időt és pénzt venne igénybe, másrészt nincs is kapacitás azok teljes körű kiértékelésére, feldolgozására. Az információ keresése, a piaci tájékozódás hierarchikus rendben történik, Természetesen minél magasabb helyet tölt be valamely koalíció a szervezeti ranglétrán, annál szélesebb körű tájékozódás szükséges a számára illetve, annál szélesebb körben van módja tájékozódni. A szervezeti várakozásokat nagyban befolyásolják a torzítások és a szervezeti részegységek aspirációi.
3. **A döntés elmélete**, amely az alternatíváknak a szervezet által történő kiválasztásával és a köztük hozott döntéssel kapcsolatos. A döntések során a

¹⁴ Mc Guire: 312-315. alapján

¹⁵ Richard M. Cyert - James G. March: A Behavioral Theory of The Firm (A vállalat magatartási elmélet) Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.J. 1963.

vállalat viszonylag kis számú alternatívát vesz figyelembe. A döntés-előkészítésben nem törekednek a tökéletes informáltság elérésére, és a döntések következményeit sem vizsgálják teljes körűen. A szervezet a döntések előkészítésében, meghozatalában és végrehajtásában egységes módszereket és becslésen alapuló számításokat végez. Rövid távon a vállalat ragaszkodik a szokásos módszerekhez, így próbálva a bizonytalanságot kivédeni.

4. **Az ellenőrzés elmélete**, amely a meghozott döntések és a végrehajtás közötti különbségekre kell magyarázatot adnia.

Cyert és March elmélete abban mutat újdonságot, hogy több korábbi elmélet részletet egységes keretbe foglaltak, másrészt, hogy elméletük helyességének alátámasztására számítógépes programokat alkalmaztak. A magatartástudományi kutatások számítógépes modelljeinek alapját tették le ezzel.

A vállalkozói magatartás vizsgálata során *Simon* kidolgozta az ún. szubjektív racionalitás elvét, amely azt jelenti, hogy a döntéshozó saját hasznossági függvénye két szélsőértéke (elfogadható és elfogadhatatlan) közötti területen dönt. A saját hasznossági függvényét egybeveti az adott probléma egyes megoldási alternatíváival. S amint az alternatívák között akad egy olyan amely a saját hasznossági függvényének megfelel, már nem vizsgálódik tovább, a döntés megszületett. Jól lehet, ha tovább vizsgálná és értékelné az alternatív megoldásokat található kedvezőbb kimenetelűt a szervezet számára. Hogy miért nem vizsgálódnak körültekintőbben a vállalat vezetői? Azért mert nap mint nap számtalan kérdésben kell dönteniük, amelyek esetén nincs is mindig idő minden változatot végig gondolni, vagy a változatok száma olyan sok, hogy képtelenség azokat mind számba venni, vagy a döntéshozatalban résztvevő nem is eléggé motivált az optimális döntés keresésében. Így tehát a döntéshozó racionalitása korlátozott.

Simon vizsgálatai során definiálta az aspirációs szint fogalmát. Az aspirációkkal magyarázható, hogy egy-egy döntéshozó a saját hasznossági függvényén mely értékhez közelítve választ, vajon a az elfogadhatatlan felé vagy inkább maximálisan az elfogadható szint felé törekszik. Azt találta, hogy azok akik sorozatosan jól döntenek, sikeresek egyre inkább az elfogadható szint felé törekednek, az aspirációjuk egyre növekvő tendenciát mutat. Azok a döntéshozók akik az elmúlt döntéseikkel nem érték el a várt eredményt hajlamosak engedni, és az elfogadhatatlan hasznosság felé mozdulni. Az aspirációjuk rohamosan csökken. A korábbi döntések és azok hatásai tehát hosszabb időn keresztül megmutatkoznak még a döntéshozó döntéseiben.

2.3. Menedzser elméletek

A szervezeten belül sokféle csoport megtalálható, ezek a csoportok különböző feladatok és érdekek alapján szerveződnek. A menedzser elméletek ezen csoportok közül csupán a menedzserek szerepét vizsgálja a szervezeten belül. Központi kérdése ezen elméleteknek, hogyan hat a vállalat eredményességére és stratégiájára a menedzserek tevékenysége. Menedzsment tanokról azóta beszélhetünk amióta az emberek tudatosan törekednek a munka hatékonyabb megszervezésére. Gondoljunk bele, milyen vezetői képességeket kívánhatott például egy inka piramis megépítése, vagy az ókori Rómában az adók beszedése. Valamilyen vezetési elvet kellett

követniük, amelyek vagy írott vagy íratlan szabályokban rögzítettek voltak és ezek a szabályok kötelező érvénnyel hatottak az adott feladat végrehajtásában résztvevő minden félre.

A menedzsment tant a XX. század elején *Friedrich Taylor* öntötte tudományos formába. A bevált gyakorlat alapján szabályokat fogalmazott meg, sőt a szervezet optimalizálásának módszerét is kidolgozta. Munkásságának eredményei a mai napig ismertek és elismertek.

Munkássága első lépcsőfoka az volt, amikor megállapította, hogy a fizikai és szellemi munkát külön kell választani, hiszen egészen más paraméterekkel mérhető és értékelhető egyik és másik. A fizikai munkások tevékenységét alapos vizsgálat tárgyává tette, egészen a mozdulatok vizsgálatáig bontotta le tevékenységüket. Racionalizálta az egyes munkafolyamatokat, majd azok egymásra épülését, mindezen tevékenységéért a munkaszervezés atyjaként tisztelik. Tevékenysége és kutatásai azonban az I. világháború előtti tömegtermelés időszakára vonatkoznak. Ezek a megállapítások a mai modern termelés-szervezés idején, az egyedi gyártás korában csak érdekességnek számítanak, de kritika nélküli alkalmazásuk már nem lehetséges. Taylor munkásságának másik vonulata a munkások és a vezetés közötti ellentét megszüntetése. Felvetései alapján több magatartási elmélet is született.

Látszólag nem sok különbség mutatkozik a magatartási és a menedzser elméletek között. A különbség abban ragadható meg, hogy a magatartási elméletek a szervezet minden csoportjával és azok döntéseivel foglalkozik, míg a menedzser elméletek abból a feltevésből indulnak ki, hogy elegendő a menedzserek tevékenységét és döntéseit elemezni, hiszen úgylis ők határozzák meg a szervezet többi csoportja számára a mozgásteret, a döntési módszereket és helyzeteket.

A menedzserek döntéseit vizsgálva *Williamson* definiálta a menedzserei slack fogalmát. Ezek közé sorolta mindazokat a kiadásokat amelyek a stratégia megvalósítása szempontjából teljesen feleslegesek, csupán a menedzsment jóérzését, elégedettségét szolgálják. Ilyenek például a luxus vállalati autók, a fényűző vállalati rendezvények, fogadások, a pazar berendezésű irodák és még sok egyéb, ami a vállalat számára nagy kiadásokat jelent, a menedzserek személyes jólétét pedig jelentősen javítják. *Williamson* rámutat, hogy ezek a presztízs jellegű kiadások jelentősen motiválják a menedzsereket és egyre inkább hajtják őket a „vállalatbirodalom” megteremtésére, mert nagyobb vállalat nagyobb presztízst tud számukra biztosítani.

3. A magatartási elméletek összefoglalása

A magatartási elméletek fontos kérdése, hogyan biztosítják a szervezetek a fennmaradásukat egy bonyolult, gyorsan változó környezetben. A magatartástudományi megközelítése újdonsága a korábbi irányzatokhoz képest, hogy a túlélési és alkalmazkodási problémát az emberi döntéshozatali általános problémájaként fogalmazza meg.

A szervezetek létezésének problémájára az elméletek két megközelítésből válaszolnak: egyrészt vizsgálják a szervezet felépítését (a szervezetek intézményi közgazdaságtani eleméletei), annak hatékonyságát, növekedésének okait és határait, másrészt vizsgálják a szervezeti döntéshozatal mechanizmusát, annak hatásait a

szervezet fejlődésében (magatartási modellek). E két megközelítésen belül is számtalan elmélettel találkozhatunk. Sok elmélet között árnyalatnyi különbség fedezhető fel (pl. Simon és Cleland elmélete), némelyek esetében pedig a vizsgálatok módszertana különbözik (pl. pszichológiai kérdőívek és matematikai modellek).

A vállalatelméletek rendkívül sokoldalúan vizsgálják a vállalat kialakulását, működésének motívumait. A szakirodalom sem egységes abban a tekintetben hányféle iskola létezik és hogy lehet-e valamilyen ismérv alapján maradéktalanul klasszifikálni ezeket az elméleteket. A legismertebb csoportosítást választva ebben a fejezetben a vállalat elméletek két csoportra osztottuk, holisztikus és magatartási elméletek csoportjára.

Maga McGuire is bizonytalan, amikor e két csoportot definiálja, hogy nem túlságosan leegyszerűsített-e a kép e két csoport alapján.

Intézményi közgazdaságtani elméletek				Magatartási elméletek		
	Tulajdonjogok elmélete	Tranzakciós költségek g.tana	Ügynök/megbízási elmélet	Vállalkozás elméletek	Vállalati magatartás elméletei	Menedzser elméletek
piaci környezete	verseny környezet	verseny környezet	tökéletes piactól a nem tökéletes piacig terjed (a tőkepiac meghatározó)	verseny környezet, (de fontosabb a balsó környezet)	pontosan nem definiált, bizonytalan külső környezeti elemek	bizonytalan külső tényezők a verseny környezetben
információ jellege	az információszerzés költséges, az információáramlás tökéletlen					
vállalati célok	a tulajdon hasznának maximalizálása	profit maximalizálás	a menedzser a saját hasznosságát maximalizálja	cél az elégedettség elérése	több dimenziós célok, a profit csak az egyike a céloknak	a menedzser a saját hasznosságát maximalizálja
vállalati döntéshozatal rendszere	a tulajdoni viszonyok és törvények által meghatározott	nem vizsgálja	a szerződések által meghatározott	döntéseiben a váll-i szokásokra és az üzleti konvenciókra támaszkodik	különféle érdekcsoportok által befolyásolt	a menedzser által meghatározott
vállalat szervezeti rendszere	szerződésekkel megalapított és működtetett intézmény	a belső és külső tranzakciós költségek által meghatározott	szerződések összekapcsolódó láncolata	vezető központú vállalat	egymással konkuráló érdekcsoportokból tevődik össze	nem vizsgálják
az elmélet lényeges és megkülönböztető vonása	hogyan rendelkezhet a tulajdonos azok felett az erőforrások felett amelyek a tulajdonában vannak	a piaci struktúra használata nem költség nélküli	piaci alkalmazkodás és a menedzseri célok összekapcsolása	azt a folyamatot vizsgálja ahogy az információk eljutnak a váll-hoz és a váll-on belül áramlanak	a döntéshozatali rendszer konfliktusának bemutatása	a menedzser meghatározó szerepe a célok kijelölése során
a belső struktúra kiemelt eleme	tulajdonosi szerkezet	szervezet	szervezeti és szociális	nem meghatározott	szociális	szervezeti
képviselői	Berle - Means	Coase	Alchian - Demsetz	Cleland	Cyert - March	Taylor, (Williamson)

1. táblázat
A magatartási elméletek összehasonlítása¹⁶

¹⁶ Az összehasonlító táblázat ötlete és szerkezetének egyes elemei a Balogh Sára -Bélyácz Iván - László Gyula - Marosi András- Szerb László - Ulbert József: Vállalati gazdaságtan Janus Pannonius Egyetemi Kiadó 1994. (p. 67) tankönyvből származnak

Irodalomjegyzék

- [1] ANGYAL Ádám: Vállalati kormányzás. Aula Kiadó, Budapest 2001.
- [2] BALOGH-BÉLYÁCS-LÁSZLÓ-MAROSI-SZERB-ULBERT:
Vállalati gazdaságtan. Janus Pannonius Egyetemi Kiadó, Pécs 1994.
- [3] BALOGH Tamás Mít ér a hagyományos közgazdaságtan? Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1994.
- [4] BARAKONYI Károly: Stratégiai menedzsment (Stratégia alkotás II.) Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest 2000.
- [5] BEKKER Zsuzsa: Gazdaságelméleti olvasmányok 1. AULA Kiadó, Budapest 2000.
- [6] CHIKÁN Attila: Vállalatgazdaságtan. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó-AULA Kiadó, 1992.
- [7] Szerkesztette: CHIKÁN Attila: Vállalatelméleti szöveggyűjtemény AULA Kiadó, Budapest 2002.
- [8] Válogatta: CSONTOS Gyula A racionális döntések elmélete. Osiris Kiadó, Láthatatlan Kollégium, Budapest 1998.
- [9] DEANE, Phyllis: A közgazdasági gondolatok fejlődése. AULA Kiadó, Budapest 1997.
- [10] FÜLÖP Gyula: Kisvállalati gazdálkodás. Budapesti Közgazdaságtudományi egyetem - AULA Kiadó, Budapest 1994.
- [11] GUIOT, Jean M.: Szervezetek és magatartásuk. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1984.
- [12] Szerkesztette: HUNYADY György – SZÉKELY Mózses Gazdaságpszichológia. Osiris Kiadó, Budapest 2003.
- [13] KAPÁS Judit: Szükséges-e többdimenziós vállalatelmélet? (Az evolúciós vállalatelmélet kritikai összefoglalása). Közgazdasági Szemle, 1999. szeptember (823-841. oldal)
- [14] KAPÁS Judit: Piacszerű vállalat és vállalatszerű piac. Közgazdasági Szemle, 2002. április (320-333. oldal)
- [15] KAPÁS Judit: Egy új vállalatelmélet: Erőforrásalapú megközelítés (Összefoglalás és diagnózis). Vezetéstudomány 1999. 02. szám (35-43. oldal)
- [16] KAPÁS Judit: A vállalati stratégia elméletei. Vezetéstudomány 1998. 11. szám (47-55. oldal)
- [17] KAPÁS Judit: A vállalat tudása. Vezetéstudomány 1999. 06. szám (3-11. oldal)
- [18] KAPÁS Judit: A modern osztrák iskola nézeteinek alkalmazása a vállalatelméletben. Vezetéstudomány 1999. 11. szám (22-32. oldal)
- [19] KAPÁS Judit: A vállalkozás közgazdasági elméletei. Vezetéstudomány 2000. 12. szám (2-15. oldal)
- [20] KAPÁS Judit: A tranzakciós költségek tana a vállalatelméletben (Összefoglalás, kritika és megközelítések). Vezetéstudomány 2000. 07-08. szám (10-24. oldal)
- [21] KAPÁS Judit: Piac és/vagy vállalat? A piac-vállalat dichotómia feloldása a többdimenziós vállalatelméletben. Vezetéstudomány 2001. 09. szám (2-11. oldal)
- [22] KIESER, Alfred: Szervezetelméletek. AULA Kiadó, Budapest 1995.
- [23] MALONEY, John: What's new in economics?. Manchester University Press, 1992.

-
- [24] MÁTYÁS Antal: Fejezetek a közgazdasági gondolkodás történetéből. Kossuth Könyvkiadó, Budapest 1969.
- [25] MCGUIRE: A vállalkozási magatartás elméletei. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1971.
- [26] Nagy közgazdászok az ókortól napjainkig - *A nagy elődök élete és műve.* Kossuth Kiadó, Budapest 1997.
- [27] PATAKI György - RADÁCSI László: Alternatív kapitalisták. Új Paradigma Kiadó, Szentendre 2000.
- [28] SAMUELSON - NORDHAUS: Közgazdaságtan I. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1984.
- [29] SZINTAY István: Stratégiai menedzsment. Bíbor Kiadó, Miskolc 2000.
- [30] ZSOLNAI László: Mit ér az ökonómia, ha magyar? - *Ökológiai és humán kérdések* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1987.
- [31] ZSOLNAI László: Másként gazdálkodás - Címszavak az alternatív közgazdaságtanhoz. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1989.

A MAGYARORSZÁGI TERMÉKENYSÉGI MOZGALOM TERÜLETI KÜLÖNBSEGEI

Varga Beatrix

egyetemi adjunktus

Miskolci Egyetem, Üzleti Információgazdálkodási és Módszertani Intézet

stbea@uni-miskolc.hu

Magyarországon a termékenységi mozgalomnál hosszabb időszak óta határozott területi különbségek mutatkoznak. A termékenység szintje hagyományosan magasabb az ország keleti területein. Utoljára 1991-ben Borsod-Abaúj-Zemplén, Szabolcs-Szatmár-Bereg és Jász-Nagykun-Szolnok megyékben volt biztosítva az egyszerű reprodukció, a többi megyében már akkor sem.

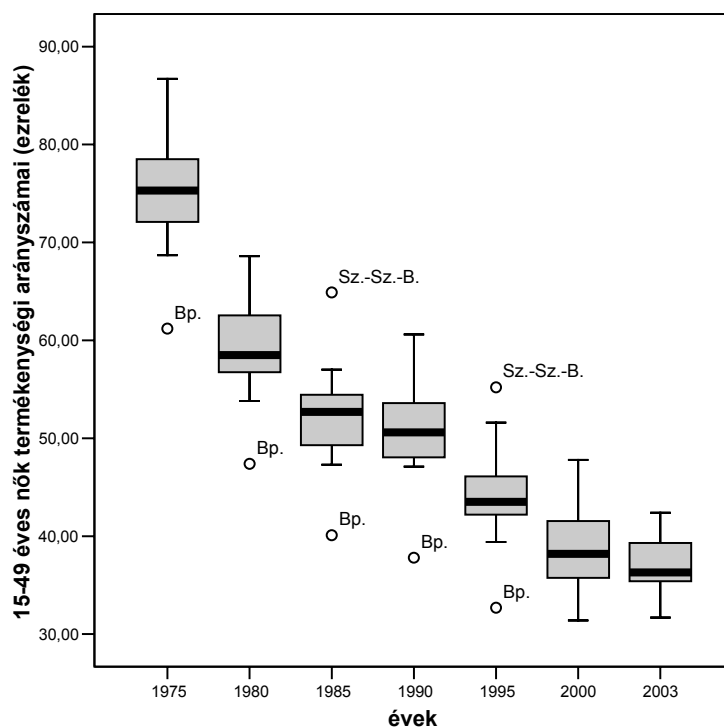
Figyelmet érdemel, hogy 1970 és 1980 között az országos átlagnál nagyobb mértékben csökkent a nyers születési arányszám Pest, Nógrád, Borsod-Abaúj-Zemplén, Szabolcs-Szatmár-Bereg megyékben, és Budapesten. Ezzel szemben Somogy, Szolnok, és Veszprém megyékben ezen időszak alatt még néhány %-os növekedést is tapasztalhattunk ennél a mutatónál. A termékenység visszaesése 1980 és 2000 között szintén nem a hagyományosan alacsony termékenységű dunántúli megyékben volt a legnagyobb mértékű, hanem a déli megyékben, így Zalaiban, Baranyában Bács-Kiskun és Békés megyékben. Érdekes azt is észrevenni, hogy Budapesten a kedvezőtlen korösszetétel ellenére a nyers születési arányszám 1990-től az országos átlagnál kisebb mértékben csökkent.

Területi egységek/megyék	1970	1980	1990	2000
Budapest	12,3	11,5	9,6	8,3
Pest	15,7	14,1	12,1	10,4
Fejér	15,9	15,1	13,2	9,3
Komárom-Esztergom	15,2	14,3	12,5	9,3
Veszprém	15,1	15,5	12,4	8,6
Győr-Moson-Sopron	16,3	15,1	11,9	8,8
Vas	14,9	14,1	11,4	8,3
Zala	14,3	14,0	11,3	8,0
Baranya	14,5	13,7	12,2	9,2
Somogy	13,2	13,5	12,3	9,6
Tolna	14,6	13,9	12,7	9,1
Borsod-Abaúj-Zemplén	16,5	15,1	13,9	10,9
Heves	13,8	13,5	11,3	9,3
Nógrád	14,8	13,3	12,0	9,7
Hajdú-Bihar	16,4	15,5	14,3	10,9
Jász-Nagykun-Szolnok	14,8	15,1	13,0	9,9
Szabolcs-Szatmár-Bereg	17,9	16,5	14,7	11,6
Bács-Kiskun	14,4	13,6	12,8	9,6
Békés	13,8	13,2	11,7	8,9
Csongrád	13,7	13,0	11,7	8,9
Magyarország	14,7	13,9	12,1	9,6

1. táblázat

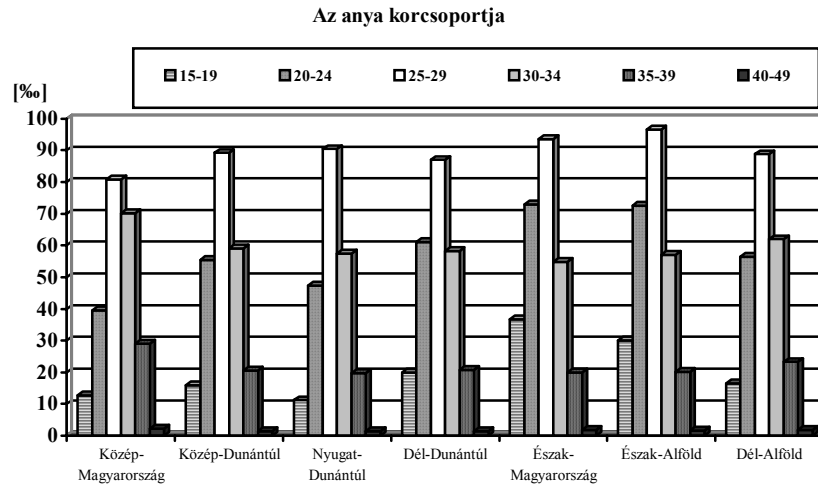
A nyers élveszületési arányszámok időbeli alakulása
az egyes megyékben és Magyarországon (adatok %-ben)

Ha a szülőképes korú (15-49 éves) nők termékenységének az alakulását vizsgáljuk területei viszonylatban, akkor a következőket vehetjük észre. Az elmúlt 30 évben végig Szabolcs-Szatmár-Bereg megye termékenysége volt a legmagasabb. A 80-as évektől napjainkig, a legfelső negyedbe tartozik még Borsod-Abaúj-Zemplén, és Hajdú-Bihar megye is. A termékenység eltérő ütemű változása miatt az elmúlt évek során jelentős átrendeződésnek lehettünk a tanúi a termékenységi rangsorban. 2001-ig hagyományosan Budapesten volt a legalacsonyabb a szülőképes korú nők termékenysége. Figyelemre méltó változás, ugyanakkor az, hogy napjainkra Budapesten a szülőképes korú nők szülési kedve az ezredfordulóhoz képest felélénkült és 2000-ről 2004-re 8,6%-kal növekedett. Mindez azt eredményezte, hogy az új évezredben Budapest relatív helyzete évről évre javult, 2004-ben már hátulról a hetedik a megyék közti rangsorban. Ma már a budapestinél alacsonyabb a nők szülési kedve Zala, Vas, Békés Veszprém, Baranya és Csongrád megyékben. A mutató szóródásának a terjedelme is csökkent az évek során, hisz a legalacsonyabb (Zala megye) és a legmagasabb termékenységű (Szabolcs-Szatmár-Bereg) megye mutatója közötti különbség 21,2 ezrelékponttól 10,7 ezrelékpontra csökkent.



1. ábra
Magyarország megyéiben a 15-49 éves nők termékenységi arányszámainak boxplot ábrái

A korcsoportonkénti termékenységi különbségek még jelentősebbek területenként. A 2. ábrán lévő regionális adatok jól szemléltetik, hogy a 25 évesnél fiatalabb korcsoportoknál figyelhető meg a legnagyobb szóródás. Például az Észak-Magyarországon a 15-19 évesek termékenysége több mint háromszorosa a Nyugat-Dunántúliénak.



2. ábra

Az élveszületési arányszámok régióként az anya korcsoportja szerint 2003-ban

Még árnyaltabb elemzésre nyílik lehetőség, ha a megyék adatainak időbeli alakulását, illetve egymáshoz viszonyított relatív helyzetét is vizsgáljuk.

A 15-19 éves nők termékenységének az alakulása

A 15-19 éves nők termékenysége 1965 és 1975 között, a bevezetett szociálpolitikai intézkedések hatására valamennyi megyében számottevően nőtt. A 80-as évek elejétől viszont kivétel nélkül minden megyében beindult a 20 éven aluli korosztály gyermekvállalási kedvének csökkenése. A legnagyobb mértékű visszaesés 1975 és 2000 között Budapestet és Csongrád megyét jellemezte, ahol 2000-ben ezer 15-19 éves nőre már 80%-al kevesebb gyermekszületés jutott, mint 1975-ben. A megyék rangsorában jelentős átrendeződést nem tapasztalhattunk, ezen korcsoport termékenysége a vizsgált időszakban végig Budapesten volt a legalacsonyabb, és mindvégig az alsó kvartilisbe tartozott Vas, Csongrád, és Győr-Moson-Sopron megye, a felső kvartilis állandó résztvevői pedig Szabolcs-Szatmár-Bereg és Nógrád megyék voltak. Az 1990-es évtől Borsod-Abaúj-Zemplén megye is mindig dobogós helyezett és 2003-ban már a képzeletbeli dobogó legmagasabb fokán állhatott a 15-19 évesek termékenységét illetően. Ugyanakkor nem feledkezhetünk el arról, hogy ezen termékeny megyékben is több mint 50%-kal kevesebb születés jutott 2003-ban ezer 20 évesnél fiatalabb nőre, mint 1975-ben. Az új évezredben tovább folytatódott az

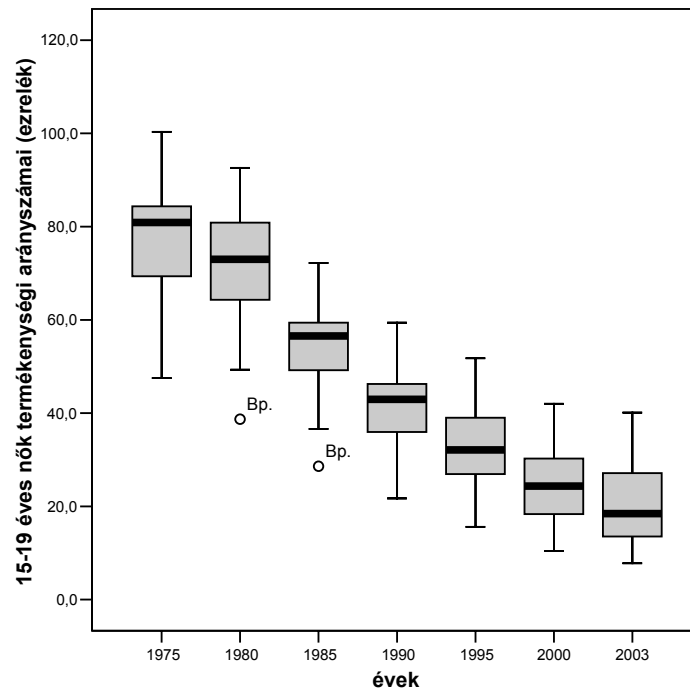
1975 óta tartó tendencia, és 2000-2003 között is a legtöbb megyében 20 %-nál nagyobb mértékben csökkent ezen fiatal korcsoport termékenysége.

1980			2003		
<i>rang-szám</i>	<i>megye</i>	<i>ezer 15-19 éves nőre jutó születés</i>	<i>rang-szám</i>	<i>megye</i>	<i>ezer 15-19 éves nőre jutó születés</i>
1	Nógrád	92,6	1	Borsod-A.-Z.	40,1
2	Komárom	81,7	2	Szabolcs-Sz.-B.	35,4
3	Szabolcs-Sz.	81,5	3	Nógrád	33,6
4	Szolnok	81,4	4	Heves	30,4
5	Pest	81,0	5	Jász-N.-Szolnok	30,1
6	Fejér	80,7	6	Hajdú-Bihar	24,2
7	Somogy	79,4	7	Somogy	23,4
8	Borsod-A.-Z.	78,0	8	Békés	19,8
9	Tolna	77,5	9	Baranya	19,4
10	Hajdú-Bihar	73,5	10	Pest	19,0
11	Baranya	72,5	11	Bács-Kiskun	17,9
12	Veszprém	72,5	12	Komárom-Esztt.	17,3
13	Békés	72,0	13	Fejér	16,5
14	Heves	71,8	14	Tolna	16,3
15	Bács-Kiskun	68,4	15	Veszprém	14,2
16	Zala	60,2	16	Zala	12,9
17	Győr-Sopron	54,6	17	Csongrád	11,8
18	Csongrád	51,0	18	Vas	10,8
19	Vas	49,3	19	Győr-M.-S.	10,3
20	Budapest	38,7	20	Budapest	7,8

2. táblázat

Magyarország megyéinek a 15-19 éves nők termékenysége szerinti rangsorai

A 3. ábra jól szemlélteti, hogy ebben a korcsoportban az évek alatt megváltozott a megyék termékenységének az eloszlása, hisz még 1990-ben is inkább jobboldali, balra elnyúló aszimmetria jellemezte a megyék termékenységét, addig 2003-ban már baloldali aszimmetria, ugyanis 2003-ban a medián értéke a minimumhoz közelebb esett, mint a maximumhoz. Ezen kívül 1990 előtt a kiugró értéket az alacsony termékenységű Budapest jelentette, napjainkban pedig a magas termékenységű Borsod-Abaúj-Zemplén megye.



3. ábra

Magyarország megyéiben a 15-19 éves nők termékenységi arányszámainak boxplot ábrái

A 20-24 éves nők termékenységének az alakulása

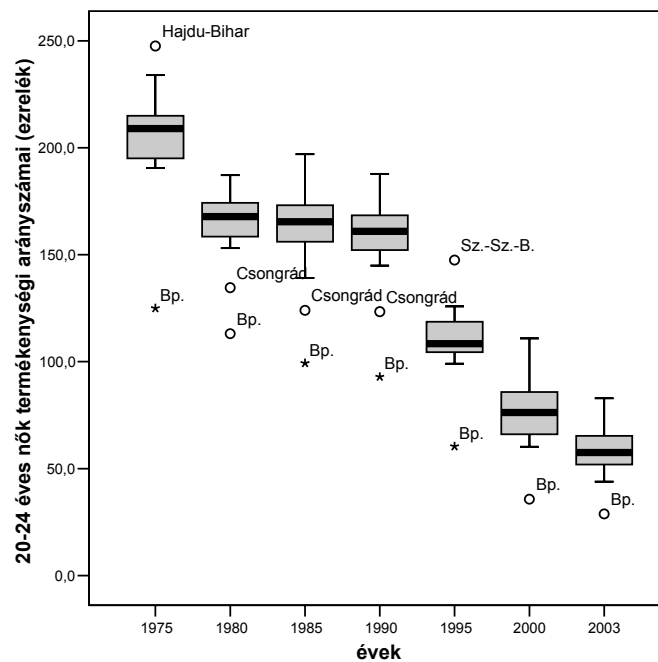
A 20-24 évesek szülési gyakoriságának a változása homogénebb képet mutat, mint a 15-19 éveseké. Bár a csökkenés megindulásának időpontja nem volt egységes, ugyanis a 80-as években még néhány megyében növekedett ezen kohorsz termékenysége. Így erre a korcsoportra az általános visszaesés csak 1990-től volt jellemző. Meglepő módon Vas megyében csökkent a legjobban a 20-24 éves nők termékenysége 2003 és 1975 között (közel 80%-kal), ettől nem sokkal lemaradva a második helyen Győr-Moson-Sopron megyét, majd Budapestet említhetjük. A legkisebb visszaesssel büszkélkedhetnek Nógrád, Szabolcs-Szatmár-Bereg, és Borsod-Abaúj-Zemplén megyék, ahol a csökkenés mértéke 63-65%-os, ami szintén nem mondható csekély mértékűnek. Ezen korcsoport szülési kedvének hanyatlása napjainkban sem sokat veszített intenzitásából, hisz az, 2000 és 2003 között évente átlagosan 7%-kal csökkent, míg 1995 és 2000 között 7,62%-kal.

1980			2003		
<i>rang-szám</i>	<i>megye</i>	<i>ezer 20-24 éves nőre jutó születés</i>	<i>rang-szám</i>	<i>megye</i>	<i>ezer 20-24 éves nőre jutó születés</i>
1	Szabolcs-Sz.	187,2	1	Szabolcs-Sz.-B.	82,9
2	Veszprém	186,7	2	Borsod-A.-Z.	77,6
3	Szolnok	186,2	3	Nógrád	76,1
4	Győr-Sopron	184,3	4	Hajdú-Bihar	67,2
5	Vas	175,3	5	Jász-N.-Szolnok	65,4
6	Borsod-A.-Z.	173,2	6	Somogy	65,2
7	Tolna	171,5	7	Tolna	64,2
8	Fejér	170,0	8	Békés	63,9
9	Zala	169,3	9	Heves	60,2
10	Békés	168,8	10	Bács-Kiskun	57,7
11	Heves	166,9	11	Pest	57,4
12	Hajdú-Bihar	166,8	12	Fejér	56,5
13	Somogy	163,9	13	Baranya	56,4
14	Bács-Kiskun	163,5	14	Veszprém	55,3
15	Komárom	160,0	15	Komárom-Eszt.	54,4
16	Nógrád	157,0	16	Zala	49,5
17	Pest	155,5	17	Csongrád	47,8
18	Baranya	153,1	18	Győr-M.-S.	47,8
19	Csongrád	134,6	19	Vas	43,9
20	Budapest	113,1	20	Budapest	28,8

3. táblázat

Magyarország megyéinek a 20-24 éves nők termékenysége szerinti rangsorai

A boxplot ábrák jól mutatják ezen korcsoport termékenységének időbeli alakulását.



4. ábra

Magyarország megyéiben a 20-24 éves nők termékenységi arányszámainak boxplot ábrái

Láthatjuk, hogy ezen korosztály termékenysége a vizsgált időszakban Budapesten végig szélsőségesen alacsony. Az ábrákról az is leolvasható, hogy a megyék korcsoportos születési arányszámainak interkvartilis terjedelme számottevően csökkent az utóbbi időben, és Budapest értéke is egyre közelebb kerül a medián értékhez

A 25-29 éves nők termékenységének az alakulása

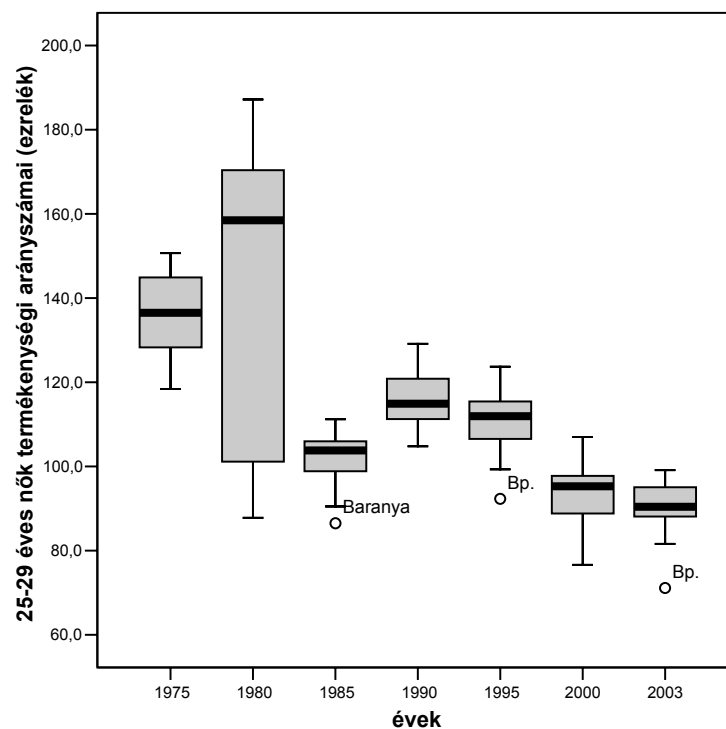
A 25-29 éves nők termékenységénél is 1990 óta Budapest a sereghajtó, de Baranya és Somogy megye értéke is 1975 óta a legalacsonyabb kvartilisbe tartozik. 1985 és 1990 között valamennyi megyében nőtt ennek a korcsoportnak a termékenysége. Ez részben a GYED intézményének a bevezetésének köszönhető, részben, pedig annak, hogy a 20-24 éves nők a korábban elhalasztott gyermekvállalásukat ebben a korban pótolták. 1990 óta az átlagosnál nagyobb mértékben csökkent Budapesten, valamint Csongrád, Bács-Kiskun, Zala és Jász-Nagykun-Szolnok megyékben ezen korcsoportú nők termékenysége. A csökkenés nem érte el az átlagos mértéket Nógrád, Vas, Szabolcs-Szatmár-Bereg, és Pest megyékben. Ezen időszak alatt a megyék rangsorában is jelentős átrendeződésnek lehettünk tanúi. Pl. Pest megye 1975-ben

még a 17. helyen állt, 2003-ban pedig már az előkelő második helyezett. Nógrád megye pedig az 1980 és 2003 között a 11. helyezésről az élre került.

1980			2003		
<i>rang-szám</i>	<i>megye</i>	<i>ezer 25-29 éves nőre jutó születés</i>	<i>rang-szám</i>	<i>megye</i>	<i>ezer 25-29 éves nőre jutó születés</i>
1	Szabolcs-Sz.	187,2	1	Nógrád	99,1
2	Veszprém	186,7	2	Pest	98,1
3	Szolnok	186,2	3	Szabolcs-Sz.-B.	97,8
4	Vas	175,3	4	Hajdú-Bihar	97,6
5	Tolna	171,5	5	Vas	96,1
6	Zala	169,3	6	Borsod-A.-Z.	94,0
7	Heves	166,9	7	Jász-N.-Szolnok	93,3
8	Hajdú-Bihar	166,8	8	Győr-M.-S.	92,5
9	Somogy	163,9	9	Tolna	90,6
10	Komárom	160,0	10	Bács-Kiskun	90,5
11	Nógrád	157,0	11	Fejér	90,3
12	Pest	155,5	12	Békés	90,0
13	Győr-Sopron	110,4	13	Heves	89,2
14	Borsod-A.-Z.	104,8	14	Veszprém	88,8
15	Csongrád	101,7	15	Komárom-Eszt.	88,2
16	Budapest	100,6	16	Csongrád	88,0
17	Bács-Kiskun	100,4	17	Baranya	86,5
18	Békés	98,0	18	Somogy	84,9
19	Fejér	97,7	19	Zala	81,6
20	Baranya	87,8	20	Budapest	71,1

4. táblázat

Magyarország megyéinek a 25-29 éves nők termékenysége szerinti rangsorai



5. ábra

Magyarország megyéiben a 25-29 éves nők termékenységi arányszámainak boxplot ábrái

A 30-34 éves nők termékenységének az alakulása

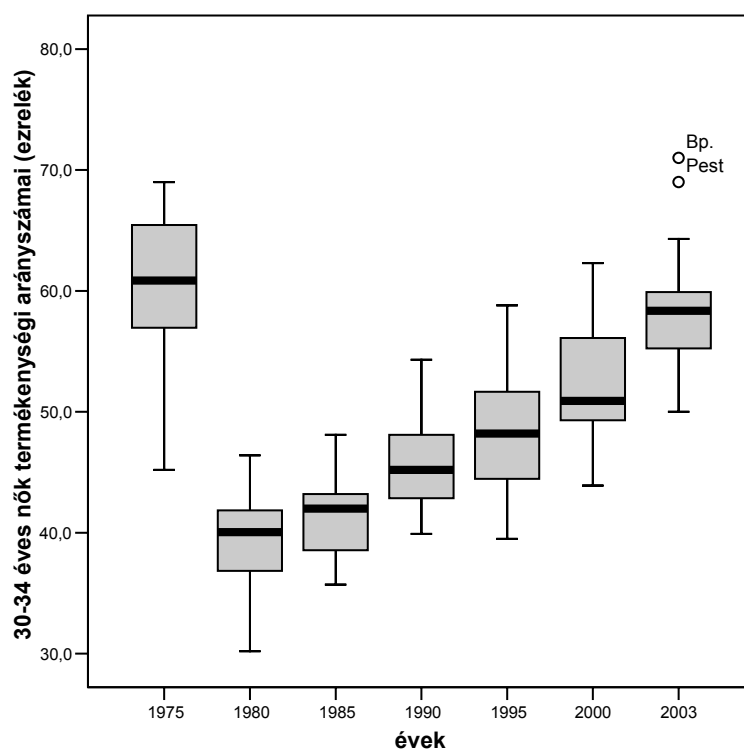
A 30-34 éves nők termékenysége 1975 és 1980 között valamennyi megyében jelentősen csökkent. A legnagyobb, 41%-os visszaesést Zala megyében tapasztaltuk. 1980-tól viszont a legtöbb megyében évről-évre nőtt ezen korcsoport szülési kedve. Ez alól csupán néhány megye volt átmenetileg kivétel. 1990-ben csupán Győr-Moson-Sopron megyében volt alacsonyabb a 30-34 éves nők gyermekvállalási kedve, mint 1980-ban. Ezen időszak alatt átlagosan 15%-kal nőtt ennek a korcsoportnak a termékenysége és napjainkban is tart a termékenységük növekedése. 2003-ban átlagosan 32%-al több születés jutott ezer 30-34 éves nőre, mint 1990-ben. Jóval átlag feletti növekedést produkált Pest megye (52,3%), Győr-Moson-Sopron megye (43,8%) és Baranya megye (40%). Az átlagos növekedéstől viszont lényegesen elmaradt Békés megye (11,3%), Nógrád megye (16%), Szabolcs-Szatmár-Bereg megye (18%) és Csongrád megye (18%). Meg kell ugyanakkor jegyeznünk, hogy ezen korcsoport termékenysége 1975 és 1980 között annyira visszaesett, hogy a 80-as évektől kezdődő tartós növekedés ellenére Magyarországon 2003-ban még mindig csak az 1975-ös évhez hasonlóan 62 gyermek születés jutott ezer 30-34 éves nőre.

Ennél magasabb termékenységgel csupán Budapest (71%), Pest megye (69%) és Csongrád megye (64,3%) büszkélkedhetett 2003-ban. Ebben az évben a jelzett korcsoportban a „sereghajtók” Nógrád, Szabolcs-Szatmár-Bereg és Heves megyék voltak.

1980			2003		
<i>rang-szám</i>	<i>megye</i>	<i>ezer 30-34 éves nőre jutó születés</i>	<i>rang-szám</i>	<i>megye</i>	<i>ezer 30-34 éves nőre jutó születés</i>
1	Budapest	46,4	1	Budapest	71,0
2	Győr-Sopron	43,2	2	Pest	69,0
3	Szabolcs-Sz.	42,3	3	Csongrád	64,3
4	Vas	42,2	4	Hajdú-Bihar	61,4
5	Csongrád	42,1	5	Fejér	60,0
6	Hajdú-Bihar	41,6	6	Baranya	59,8
7	Bács-Kiskun	41,0	7	Győr-M.-S.	59,8
8	Veszprém	40,8	8	Jász-N.-Szolnok	59,1
9	Fejér	40,3	9	Komárom-Eszt.	58,6
10	Pest	40,1	10	Somogy	58,4
11	Szolnok	40,0	11	Veszprém	58,3
12	Borsod-A.-Z.	39,7	12	Bács-Kiskun	57,7
13	Zala	39,3	13	Borsod-A.-Z.	57,4
14	Békés	37,2	14	Vas	56,0
15	Somogy	37,2	15	Zala	55,3
16	Tolna	36,5	16	Tolna	55,2
17	Komárom	36,3	17	Békés	55,0
18	Heves	35,4	18	Heves	52,4
19	Baranya	32,8	19	Szabolcs-Sz.-B.	51,9
20	Nógrád	30,2	20	Nógrád	50,0

5. táblázat

Magyarország megyéinek a 30-34 éves nők termékenysége szerinti rangsorai



6. ábra

Magyarország megyéiben a 30-34 éves nők termékenységi arányszámainak boxplot ábrái

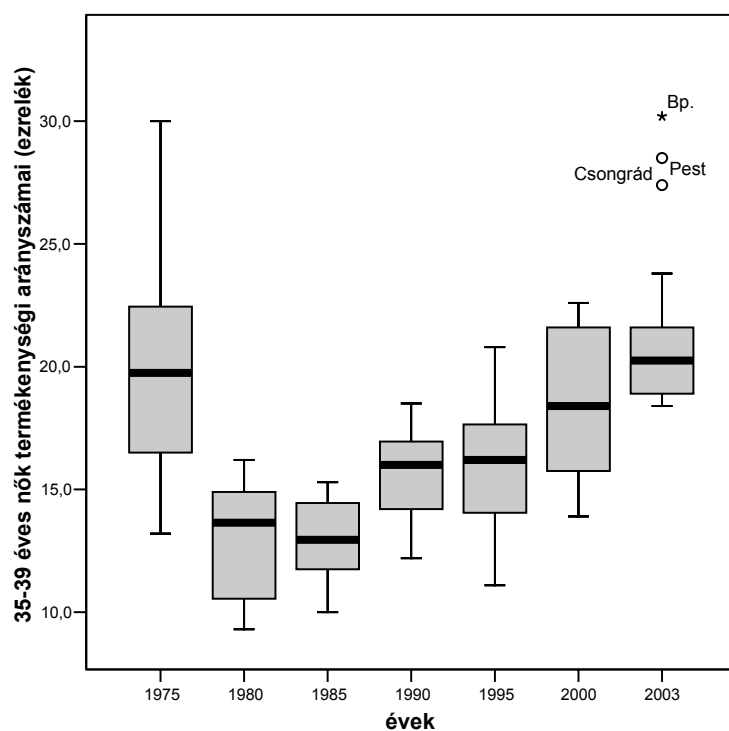
A 35-39 éves nők termékenységének az alakulása

A 35-39 évesek termékenységében is változásokat tapasztalhattunk a 80-as évektől. 1980 és 1985 között a megyék felében elindult a szülési kedv növekedése. A megyék közül ki kell emelni Somogy megyét, ahol 5 év alatt 28%-kal nőtt ennek a női korosztály szülési kedve. Tíz százalék fölötti emelkedést tapasztaltunk még Baranya (20%) és Bács-Kiskun (15%) megyékben. Veszprém és Szabolcs-Szatmár-Bereg megyékben viszont még ez idő alatt is drasztikusan csökkent e korosztály gyermekvállalási hajlandósága. Az előbbi megyében 25%-kal, az utóbbiban pedig, 13%-kal. 1985 és 90 között átlagosan 20%-os növekedésnek lehettünk a tanúi. Az általános tendenciával ellentétben Zala és Vas megyékben még ekkor is tartott a visszaesés, bár ez csak néhány százalékos volt. Zala megyében csak 1995 óta tapasztalhatunk növekedést. 2003-ban 30,2 %-kal Budapest vezette a 35-39 évesek termékenységét. A fővárost szorosan követte Csongrád (28,5‰) és Pest megye (27,4‰). A rangsor végén Heves megye (18,4‰) állt, nem sokkal lemaradva Vas(18,6‰), valamint Nógrád, Szabolcs-Szatmár-Bereg , Zala, Tolna megyék 19‰ körüli értékétől.

1980			2003		
<i>rang-szám</i>	<i>megye</i>	<i>ezer 35-39 éves nőre jutó születés</i>	<i>rang-szám</i>	<i>megye</i>	<i>ezer 35-39 éves nőre jutó születés</i>
1	Szolnok	16,2	1	Budapest	30,20
2	Pest	15,3	2	Csongrád	28,50
3	Szabolcs-Sz.	15,2	3	Pest	27,40
4	Budapest	15,1	4	Somogy	23,80
5	Veszprém	15,0	5	Hajdú-Bihar	21,80
6	Békés	14,8	6	Fejér	21,40
7	Fejér	14,0	7	Bács-Kiskun	21,00
8	Zala	14,0	8	Győr-M.-S.	21,00
9	Borsod-A.-Z.	13,7	9	Borsod-A.-Z.	20,80
10	Hajdú-Bihar	13,7	10	Jász-N.-Szolnok	20,40
11	Vas	13,6	11	Veszprém	20,10
12	Csongrád	13,2	12	Komárom-Eszt.	19,60
13	Bács-Kiskun	13,0	13	Békés	19,40
14	Győr-Sopron	12,3	14	Baranya	19,30
15	Komárom	11,0	15	Tolna	19,10
16	Baranya	10,1	16	Nógrád	18,70
17	Heves	10,1	17	Szabolcs-Sz.-B.	18,70
18	Tolna	9,8	18	Zala	18,70
19	Somogy	9,7	19	Vas	18,60
20	Nógrád	9,3	20	Heves	18,40

6. táblázat

Magyarország megyéinek a 35-39 éves nők termékenysége szerinti rangsorai



7. ábra

Magyarország megyéiben a 35-39 éves nők termékenységi arányszámainak boxplot ábrái

A 40 évnél idősebb nők gyermekvállalási kedve a 80-as 90-es években szintén növekedett, de a növekedés üteme jóval elmaradt a 30-as éveiben járó nőktől. A megyék szerinti változás jelentős heterogenitást mutatott. Ezen női korcsoport termékenységének alakulása a harmadik évezred elején sem befolyásolja jelentősen a magyarországi termékenységi szintet.

Felhasznált irodalom

- [1] **Kamarás Ferenc:** Családalapítás és gyermekvállalás az 1990-es években és az ezredfordulón *Demográfia: 2001/ 1-2*
- [2] **Szukicsné Serfőző Klára:** A termékenység változásának néhány jellemzője a legutóbbi nyolc évtizedben *Demográfia: 2000/4*
- [3] **Demográfiai évkönyv** 2003 KSH, Budapest 2004

HIPOTÉZISEK ÉS TAPASZTALATOK A VÁLLALATI TŐKESTRUKTÚRÁRÓL

Szemán Judit

egyetemi adjunktus

Miskolci Egyetem, Üzleti Információgazdálkodási és Módszertani Intézet
szemanjudit@freemail.hu

A befektetési döntések során a vállalat arra keresi a választ, mikor, milyen eszközbe és mekkora tőkét fektessen. A finanszírozási döntések arra irányulnak, hogy a szükséges tőkét honnan, milyen összetételben biztosítsák. A projektek tőkeszükséglete a befektetési döntések meghozatalán keresztül kerül meghatározásra. A vállalat a tulajdonosoktól és a hitelezőktől kaphat tőkeforrásokat. A részvénytőke-kölcsöntőke arányának megválasztása a vállalati tőkeszerkezetet formáló döntés. A vállalat a saját tőkestruktúráját folyamatosan alakíthatja. Tőkeszerzési céllal kibocsáthat új részvényeket vagy éppen arra fordíthatja jövedelmét, hogy saját részvényeinek egy részét visszavásárolja. Ekképpen változik az idegen tőke/saját tőke arány, vagyis a tőkeáttételi mutató. A finanszírozási stratégiák központi kérdése a helyes tőkeszerkezet kialakítása, ezen belül is a saját és idegen tőke arányának megválasztásából fakadó előnyök kihasználása. A beruházási és finanszírozási döntések közös vonása, hogy a döntéshozók az értékmaximalizálás követelményéből indulnak ki.

A befektetési döntéseknél azt vizsgálják, hogy az adott projekt milyen mértékben járul hozzá a vállalat értékének növekedéséhez.

A finanszírozási döntések során elsősorban a forrásbevonás, tőkeszerkezet változtatás vállalatiértékre gyakorolt hatását nézik meg. Keresik azt a tőkeszerkezetet, amely maximalizálja a vállalat és a tulajdonosi tőke értékét.

Az idegen tőke nagyságának alakulása többféle mutatóval is kifejezhető, attól függően, hogy mihez viszonyítjuk. Az alábbi táblázat azt mutatja meg, hogy különböző országokban hogyan alakult az összes kötelezettség aránya a mérleg főösszeg nagyságához képest. Ezek az adatok egy nemzetközi felmérés eredményét tükrözik. A vizsgálat során 44 ország 8000 vállalatáról gyűjtöttek adatokat.

	1996	1997	1998	1999	2000
USA	41	41	43	47	45
Németország	71	70	68	65	64
Anglia	53	52	53	51	49
Magyarország	23	23	30	37	35
Csehország	40	45	47	49	45

Forrás: Glen, J. – Singh, A. : Comparing Capital Structures and Rates of Return in Developed and Emerging Markets Emerging Markets Review 5. 161 – 169. old. 2004

1. táblázat

Az összes kötelezettség aránya a mérlegfőösszegben, %

Az adatokból az látható, hogy Magyarországon a vállalatok kevesebb hitellel gazdálkodnak, mint a fejlett országokban vagy akár a szintén fejlődőnek számító Csehországban. Az is világosan látható, hogy a vizsgált öt évben nálunk erőteljesen növekedett az idegen források aránya a vállalatok gazdálkodásában.

A vállalati tőkeszerkezet választás évtizedek óta áll a gazdasági kutatók és szakemberek érdeklődésének középpontjában. A fő kérdés az, hogy van-e olyan optimális tőkeszerkezet a vállalatok számára, amellyel maximalizálni tudják vagyonukat. Hatással van-e a tőkeszerkezet a vállalat értékére, vagy azt a vállalat reáleszközei teljes mértékben meghatározzák.

Az elméletek különféle válaszokat adnak a feltett kérdésre.

Egyes elméletek azt vallják, hogy a vállalat értéke az eszközei által meghatározott (Modigliani-Miller I. tétel) [1], míg más elméletek szerint a finanszírozásnak is van hatása a vállalat értékére (pl. tradicionális elmélet, választásos elmélet, hierarchia elmélet, stb).

Ezen elméleteket megvizsgálva az látható, hogy több tőkestruktúra teória is valós tartalommal bír a vállalati tőkeszerkezet döntést illetően, az elméletek jól kiegészítik egymást, de nincs egyetlen olyan meghatározó szabály, képlet sem, amely segítségével meghatározható a mindenki számára érvényes optimális tőkeszerkezet [2].

Ugyanakkor azt is tudjuk, hogy a tőkeszerkezetre vonatkozó vállalati döntés származékos jellegű, amely azt jelenti, hogy a vállalatvezetők a legritkább esetben hoznak úgy tőkestruktúra döntést, hogy kifejezetten törekednének optimális szerkezet elérésére. A vállalati vezetők termelési, piaci, finanszírozási döntéseket hoznak, s ez utóbbiak közvetlenül hatnak a vállalat mindenkori tőkestruktúrájára. Származékos jellegük ellenére is a tőkestruktúrát érintő kérdések a legfontosabb vezetői feladatok közé tartoznak.

Az eredeti kérdést, mely szerint: „Hogyan választanak a vállalatok tőkestruktúrát?” érdemesebb úgy átalakítani, hogy: „Melyek azok a tényezők, amelyek közvetlenül befolyásolják a tőkeszerkezetet?”

A nemzetközi szakirodalom széles skálája foglalkozik e témakörben empirikus kutatásokkal. Számos tanulmány tesztelte már a meglévő elméleteket, főként a fejlett országok vállalataira alapozva. A vállalati vezetőknek nagyon sok feltétel egyidejű figyelembevételével kell megoldania az optimalizálás problémáját. A témával foglalkozó tanulmányokban közös, hogy többnyire a következő tényezőket említik, mint a tőkestruktúrát mikroszinten befolyásoló elemeket:

- eszközök összetétele
- vállalati méret
- növekedés
- jövedelmezőség
- üzleti kockázat
- kamat adóvédelem
- csődki költség
- a vállalat ágazati hovatartozása
- likviditási ráták
- eszközök és termékek egyedisége
- tulajdonosi arány.

Ezek a tényezők az egyes országokban különböző hatást gyakorolnak a tőkeszerkezet alakulására, amelyben jelentős szerep jut a makrogazdasági tényezőknek is. Makrotényezők alatt az ország- vagy régióspecifikus tényezőket értem. Ezek magyarázzák az országok, régiók közötti fő különbségeket [3]. Ilyen tényezők:

- a tőkepiac fejlettsége és a bankrendszer jellemzői
- az adórendszer jellegzetességei
- a vállalatirányítás specialitásai
- a pénzügyi nehézségek, csődtörvények.

Jelen dolgozatomban hipotéziseimet fogalmazom meg, amelyben azt vizsgálom, hogy Magyarországon mely mikrotényezők befolyásolják a vállalati tőkestruktúra döntéseket.

Fontos hangsúlyozni, hogy nem létezik olyan, minden vállalatra érvényes tényező kombináció, mely teljes egészében megmagyarázná, milyen módon választják meg a vállalatok az idegen és saját tőke arányát, annál is inkább, mivel a makrotényezők is igencsak éreztetik befolyásoló hatásukat.

Az eszközök összetétele

Az eszközök összetételében a befektetett- és összes eszköz aránya érdekes számunkra. Azt feltételezzük ugyanis, hogy minél nagyobb a befektetett eszközök aránya az összes eszközön belül, annál nagyobb a hitelek aránya a tőkeszerkezetben, mivel a vállalat rendelkezik megfelelő fedezettel a hitelfelvétel biztosítékául, a hitelezők hajlandók kölcsönözni a vállalatnak.

A vizsgálatok nagy része a fejlett országokban ezt a feltételezést igazolta is [4].

A fejlődő és átmeneti országokban azonban negatív kapcsolatot tapasztalt a kutatás az eszközarány és az áttétel között [5]. Ez a negatív kapcsolat a kutató szerint szocialista tervgazdaságnak köszönhető. A rendszerváltás előtti időszakban a befektetett eszközök finanszírozása főként az állami költségvetés forrásaiból történt, csupán a forgóeszközök finanszírozása történt hitelből. Az átmenet éveiben az erősen eszközigényes, jelentős fix eszközzel rendelkező vállalatokra úgy tekintettek, mint nehezen átstrukturálható, nehezen piacképessé tehető szervezetekre.

Úgy gondolom, hogy az átmeneti évek ilyen irányú tendenciái már megszűntek.

Hipotézis: A befektetett eszközök aránya az idegen tőke/saját tőke aránnyal pozitívan korrelál.

A vállalat mérete

A vállalat mérete fordítottan arányos a csőd bekövetkezésének valószínűségével, mivel a nagyobb vállalatok diverzifikáltabbak, és kisebb a pénzügyi nehézség bekövetkezésének valószínűsége is. Ennek megfelelően, minél nagyobb a vállalat annál magasabb tőkeáttétellel rendelkezhet. A vizsgálatok nagy része is ezt a pozitív korrelációt igazolja a fejlett országok vállalatainak vizsgálata alapján [4].

A piacgazdaságra áttérő országokban ugyanakkor éppen a nagyobb vállalatok átstrukturálása volt a legcsekélyebb, ezért a nagyvállalatok hitelezése nem vonzotta a kölcsöntőkét [5].

Egy 2004-ben elvégzett magyarországi vizsgálatban Sinkovics kiválasztott három vállalati csoportot a méretük (az árbevételük) alapján, s ezeknek vizsgálta a tőkeszerkezetét. Az alábbi táblázat ezen vizsgálat egy részletét mutatja.

	1995	2002
0-10 millió forint forgalom		
Vállalatok száma	134660	70453
Hosszú lejáratú kötelezettség/saját tőke	0.74	0.27
Hosszú lejáratú kötelezettség/összes forrás	0.25	0.13
100-500 millió forint forgalom		
Vállalatok száma	10530	20284
Hosszú lejáratú kötelezettség/saját tőke	0.25	5.84
Hosszú lejáratú kötelezettség/összes forrás	0.12	0.72
10 milliárd forint forgalom felett		
Vállalatok száma	110	356
Hosszú lejáratú kötelezettség/saját tőke	0.13	0.27
Hosszú lejáratú kötelezettség/összes forrás	0.08	0.12

Forrás: Sinkovics Alfréd: A vállalkozások tőkeszerkezetének átalakulása Magyarországon 1995-2002 – Empíria és hipotézisek Vezetéstudomány 2004/12. 47. old.

2. táblázat

Három méretskálába sorolt vállalati
kör tőkeszerkezetének változása 1995-2002 között

Ebből a táblázatból az látható, hogy Magyarországon 1995 és 2002 között átrendeződés történt a vállalati méret és a tőkeáttétel kapcsolatában. 1995-ben a mikro-vállalatoknak volt a legmagasabb a tőkeáttételük, utána a középvállalatok következtek s végül a legalacsonyabb tőkeáttételük a nagyvállalatoknak volt (valóban nem vonzotta még a bankokat a nagyvállalatok hitelezése). 2002-re a helyzet úgy módosult, hogy a legmagasabb tőkeáttételű vállalatok a középvállalatok lettek (bár a hosszúlejáratú kötelezettség/ saját tőke 5,84-es nagysága bizonyosan elírás), a mikro-vállalkozásoknak és a nagyvállalatoknak pedig 2002-ben teljesen azonos, 0.27 volt a klasszikus tőkeáttételi mutatójuk. Feltételezésem szerint ez az átrendeződés a jövőben is folytatódni fog, s kialakul a klasszikus piacgazdasági viszonyok között tapasztalt összefüggés, vagyis minél nagyobb a vállalati méret, annál magasabb tőkeáttétellel rendelkezik a vállalat.

Hipotézis: A vállalati méret és a tőkeáttétel között pozitív kapcsolat van.

Jövedelmezőség

Minél nagyobb egy cég nyeresége, annál kevesebb hitelre van szüksége – ezt feltételezem.

A hierarchia elmélet szerint a vállalatok beruházásaik megvalósításához belső forrásait használják elsősorban másodsorban hitelt vesznek fel, s utoljára választják a részvénykibocsátást. A hierarchia elmélet sokkal inkább a vállalati forrásbevonás gyakorlati tapasztalatainak összegzése, semmint elméleti modell. Eszerint a vállalatok a források optimális rangsorát alakítgatják és nem a források egyetlen lehetséges optimális szerkezetét határozzák meg. Ezt az elméletet támasztja alá az alábbi finn vállalati felmérés is. A rangsorba állításkor 1-6-ig minősítették a forrás fontosságát.

1. Belső forrás	5.53
2. Bankhitel	3.72
3. Átváltható kötvény	3.25
4. Külső törzsrészvény kibocsátás a meglevő részvényesi körben	3.22
5. Külső törzsrészvény kibocsátás meghatározott befektetői körben	2.67
6. Külső törzsrészvény nyílt kibocsátása	2.61

Forrás: Kjellman, A. – Hansén, S. : Determinants of Capital Structure: Theory vs. Practice Academy of Finland Vol. 11. No. 2. 91-102. old. 1995

3. táblázat

Új finanszírozási források bevonásakor alkalmazott hierarchia sorrend finn vállalatoknál

Azt is meg kell jegyezni azonban, hogy a hagyományos tőkeszerkezet elméletek pozitív kapcsolatot feltételeznek a két tényező között amiatt, hogy a magas nyereséggel rendelkező cég általában ösztönözve a hitelfelvételre, hogy kihasználja a kamat adóalap csökkentő, s így adócsökkentő lehetőségét.

A vizsgálatok nagyobb része negatív korrelációt talált a profitabilitás és az áttétel között. Az átmeneti és fejlődő országok tekintetében is ugyanez a negatív kapcsolat figyelhető meg. A jövedelmező vállalatok általában próbálták megkülönböztetni magukat a kevésbé jövedelmezőktől, hogy képesek voltak - az igen tetemes költségű – hitel nélkül gazdálkodni [5].

Hipotézis: A jövedelmezőség és áttétel között negatív kapcsolat feltételezhető.

Növekedés

A növekedés mérőszámául két értéket, az árbevétel növekedését illetve az adózott eredmény növekedését választom. Azt feltételezem, minél jobban növekszik egy cég, annál inkább szüksége van külső forrás bevonására, mivel nem elegendőek számára a

belső források. A külső forrásbevonás pedig elsősorban hitelfelvételt jelent (és csak másodsorban részvény kibocsátást) a hierarchia elmélet szerint.

Hipotézis: A növekedési lehetőség és az áttétel között pozitív kapcsolatot lehet feltételezni.

Üzleti kockázat

Az üzleti kockázatot az eszközarányos megtérülés (ROA) szórásaként definiálom.

Az elméleti modellek azt feltételezik, hogy minél nagyobb az üzletben rejlő kockázat, annál kisebb lesz a hitelarány a vállalati tőkestruktúrában, tehát negatív kapcsolat létezik az üzleti kockázat és az áttétel között. Az egységnyi hitelfelvétel növeli a csőd bekövetkezésének valószínűségét, és azon cégek esetében melyek pénzárama nagy zórást mutat, a hitelezők nehezen tudják megbecsülni a jövőbeli megtérülést.¹

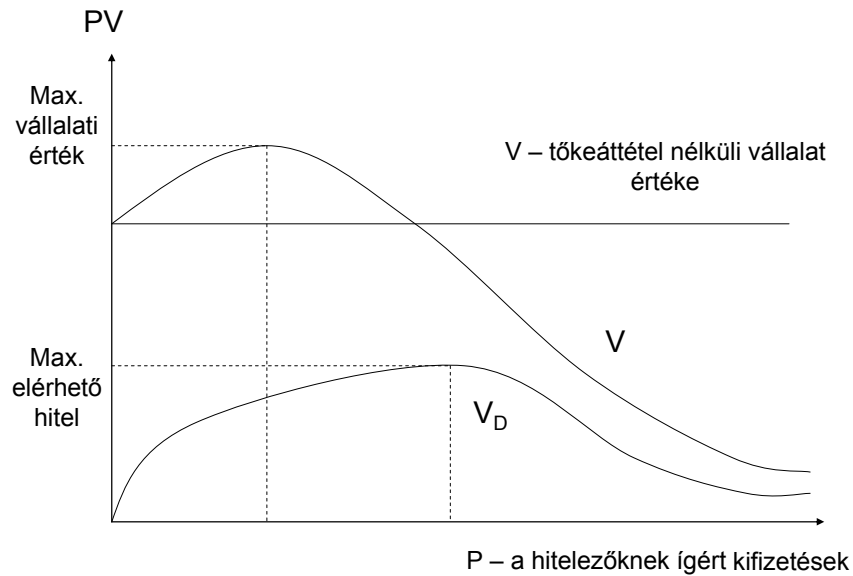
Hipotézis: Feltételezésem szerint az üzleti kockázat és az áttétel között negatív kapcsolat van.

A kamat adóvédelme (adópaijsz)

Mivel a kölcsön kamata levonható az adóalapból, így minél több hittel gazdálkodik a vállalat, annál több adót tud megtakarítani (adópaijsz). Másképpen kifejezve a tőkeköltség folyamatosan csökken, amint az áttételi arány növekszik. S minél nagyobb az alkalmazott adókulcs, annál előnyösebb a hitelfelvétel. A vállalatok számára racionális döntésnek ígérkezik a hitel volumenének növelése az adópaijsz kihasználása céljából. Az adópaijsz nagysága a kamat és a társasági adókulcs szorzataként határozható meg. Elméletileg ebből az következik, hogy az optimális tőkestruktúra az lenne, ha a vállalatot teljes mértékben kölcsöntőkből finanszíroznák (Modigliani-Miller szerint).

Myers [8] nézetét, amely a hitelfinanszírozás és a vállalati érték közötti összefüggést mutatja, az 1. ábra szemlélteti. Amint a részvénytőke helyett kölcsöntőket alkalmazunk a tőkestruktúrában, láthatjuk, hogy a kamat adómegetakarításának jelenértéke kezdetben fölülmúlja az értékes befektetések lemondásából származó vállalati értékvesztést. Egy bizonyos ponton a két hatás éppen kiegyenlíti egymást. Ezen a ponton túl viszont a további hitelfelvétellel csökken a vállalat értéke. Az optimális eladósodottsági szint attól is függ, hogy a kamat adóvédelmének értéke változik-e, ha a vállalat csődbe menne, vagy limitált-e az adóból leírható kamatösszeg. Myers szerint az a maximális hitelvolumen, amit egy vállalat felvehet, kevesebb, mint a vállalat piaci értéke.

¹ Ezen érvelések ellenére meglepő, hogy sok tanulmány éppen ennek ellenkezőjét bizonyította. Kale et al. [6] valamint Thies és Klock [7] kiemelte, hogy a két változó közötti kapcsolat nem monoton, hanem U alakú. Az üzleti kockázat alacsony szintjénél az optimális hitelarány csökkenő, míg a magasabb szintjénél növekvő.



Forrás: Myers, S.: *Determinants of corporate borrowing* *Journal of Financial Economics* 5. 1977 174. old.

1. ábra

A vállalat értéke és a hitelvolumen nagysága,
amikor a kamat levonható az adóalapból

Az ábrából kitűnik, hogy a vállalat maximális piaci értéke előbb következik be, mint a hitel értékének a maximuma, ami annyit jelent, hogy a vállalatok nem élnek a lehetőségeiknek megfelelő maximális hitelvolumennel. Amennyiben felvennék a maximálisan lehetséges hitelt, akkor a vállalat értéke csökkenne, ez viszont nem egyezik a tőketulajdonosok érdekeivel.

Ez a tényező elméletileg mind a fejlett, mind az átmenet országokban fontos szerepet játszik a tőkeszerkezet alakulásában. Graham [9] a marginális adórata és áttétel közötti kapcsolatot vizsgálva bizonyította, hogy a magas adót fizető vállalatok hajlamosabbak a hitelfinanszírozásra, mint az alacsony adót fizetők.²

² Graham a marginális adórátát úgy határozta meg, mint a jelenben és jövőben, egységnyi pótlólagos bevétel után fizetendő adó jelenértéke.

Ország	2003	2004
Németország	40	25.0+szolidaritás (5.5)
Finnország	29	26
Anglia	30	30
Magyarország	18	16
Csehország	31	24
USA	35+helyi adó (5.0)	35+helyi adó (5.0)

Forrás: KPMG International Co, Switzerland

4. táblázat

Társasági adókulcs nagysága néhány országban (%)

Hipotézis: Az adórátá és az áttétel között pozitív kapcsolat van.

Ágazati hovatartozás

Kutatásomban azt vizsgálom, hogy az ágazati hovatartozásnak van-e magyarázó ereje. Van-e jellemző ágazati tőkeáttétel? Például más hitelarány jellemző-e egy mezőgazdasági szövetkezetre, mint egy élelmiszer feldolgozó cégre.

Hipotézis: Az ágazati hovatartozás befolyásoló erővel bír a vállalati tőkeáttételre.

Likviditás

A magas likvid eszközállomány különböző hatással lehet az egyes vállalatok tőkeszerkezetére. Egyes kutatásokban az bizonyosodik be, hogy a likviditás és az áttétel közötti kapcsolat negatív előjelű. A likvid eszközöket használják fel a cégek beruházásaik finanszírozására, nem hitelből, vagy részvénytőke kibocsátásából valósítják meg azokat.

Másrészről azonban azon vállalatok, amelyeknek magas a likviditás aránya a versenytársakhoz képest, nagyobb eséllyel képesek fenntartani a magasabb hitelarányt, mivel képesek teljesíteni fizetési kötelezettségeiket. Ez tehát pozitív kapcsolatot jelent a likviditási pozíció és a hitelarány között.

A magyar viszonyokat ismerve, inkább az előbbi feltételezéssel lehet élni, a vállalatok likvid eszközeiket használják fel beruházásaik finanszírozására.

Hipotézis: A likviditás és az áttétel között negatív kapcsolat van.

Külföldi tulajdonosi arány

Tulajdonosi arány alatt ez esetben az értendő, hogy mennyi a külföldi tulajdoni arány a vállalatban. Elmondható, hogy azok a cégek, amelyek vezetésében jelentős hányadot képviselnek a külföldi részvényesek, könnyebben jutnak hitelhez akár az anyavállalaton, akár az anyabankon keresztül, mint azok a vállalatok, ahol jellemzően csak magyar tulajdonosok vannak.

Hipotézis: A külföldi tulajdoni arány és a tőkeáttétel között pozitív kapcsolatot van.

Összegzés

A hipotéziseket a tőkeszerkezettel kapcsolatos elméletek és az eddigi empirikus kutatások alapján állítottam fel. Az empirikus kutatások jelentős része a fejlett, nyugati országok esetében vizsgálta meg ezen változók szignifikanciáját. Fejlődő illetve volt szocialista országokra vonatkozóan csak elvétve akadnak ilyen tárgyú vizsgálatok, mivel igen nehézkes a megfelelő adatbázis hozzáférhetősége.

Az alkalmazott adatbázis jellemzői nagymértékben befolyásolják az eredményeket, ezért történhet meg, hogy ugyanazon tényező nem azonos módon viselkedik a különböző vizsgálatokban.

Fontos figyelembe venni az egyes tényezők közötti korrelációt is, mivel a megfelelő kombináció felállítása lehet a sikeres magyarázat a tőkeszerkezet döntést illetően.

Felhasznált irodalom

- [1] Modigliani F. – Miller M. H.: The cost of Capital Corporate Finance and the Theory of Investment American Economic Review 1958. 261-297. old.
- [2] Balla Andrea: Vállalati tőkefinanszírozási döntéseket befolyásoló tényezők vizsgálata Vezetéstudomány 2002. 7-8. szám 63-71. old.
- [3] Krénusz Ágota: Bevezetés a tőkeszerkezet meghatározó tényezőinek elméletébe és gyakorlatába Hitelintézeti Szemle 2005/2. szám 15-35. old.
- [4] Rajan R. G.- Zingales L.: What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data. Journal of Finance December 1995. 1421-1460 pg.
- [5] Cornelli F.- Portes R. - Schaffer M. E.: The Capital Structure of Firms in Central and Eastern Europe. CEPR Discussion Paper Series No. 1392. 1996
- [6] Kale J. R. – Noe T. H. – Ramirez G. G.: The effect of Business Risk on Corporate Capital Structure: Theory and Evidence Journal of Finance Vol. 46. 1991. 1693-1715. pg.
- [7] Thies C. F. - Klock M. S.: Determinant of Capital Structure Review of Financial Economics Vol. 1. 1992. 40-52 pg.
- [8] Myers, S.: Determinants of corporate borrowing Journal of Financial Economics 5. 1977.
- [9] Graham J. R. - Harvey C.: The theory and practice of corporate finance: evidence from the field Journal of Financial Economics 60 2001. 187-243 pg.

KÖLTSÉGELSZÁMOLÁS, ÖNKÖLTSÉGSZÁMÍTÁS A HÚSHASZNÚ TEHENÉSZETEK BEN

Musinszki Zoltán

egyetemi adjunktus

Miskolci Egyetem, Üzleti Információgazdálkodási és Módszertani Intézet

stmusz@uni-miskolc.hu

Alapfogalmak

A költség – mint közgazdasági kategória - a vállalati tevékenység megítélésének egyik legfontosabb mutatószáma. A sokféle költségcsoportosítás közül most csak négyet emelnék ki.

A megjelenési forma szerinti csoportosítás arra ad választ, hogy a költség milyen fajta élő-és holt munka felhasználás miatt keletkezett. [1] A magyar számviteli szabályozás alapján az alábbi költségnemeket különböztethetjük meg:

- anyagjellegű,
- személyi jellegű,
- értékcsökkenési leírás.

Elszámolhatóság szerint megkülönböztethetünk közvetlen és közvetett költségeket. Közvetlen költségeknek nevezzük azokat a költségeket, amelyekről a felmerülés pillanatában megállapítható, hogy melyik tevékenységet, folyamatot, terméket, szolgáltatást terhelik. Közvetett költségeknek tekintjük azokat a költségeket, amelyekről a felmerülés pillanatában csak a felmerülés helye állapítható meg egyértelműen. Baricz és Róth megfogalmazása szerint a közvetett költségeken – vagy más néven általános költségeken – belül megkülönböztethetünk:

- üzemi általános költségeket,
- vállalati általános költségeket.

Ezek alapján a következő költségfogalmak képezhetők:

- közvetlen költség
- + üzemi általános költség
- szűkített költség
- + vállalati általános költség
- teljes költség

Az elszámolás típusa szerint megkülönböztethetünk elsődleges és másodlagos költségeket. Az elsődleges költségek az erőforrások közvetlen felhasználásakor merülnek fel. Az elsődleges költségek az összköltséget növelik. Másodlagos költségek az egyszer már elszámolt költségek átcsoportosításakor keletkeznek. Ezek a költségek az összköltséget nem növelik. [4]

A termelés volumenével való kapcsolat szerint megkülönböztethetünk állandó és változó költségeket. Az állandó költségek egy adott tevékenység méretétől függetlenül merülnek fel. A változó költségek egy adott tevékenység méretétől függően merülnek fel.

A termék egységére jutó költség az önköltség. Az a tevékenység, amellyel a termék önköltségét megállapíthatjuk, az önköltségszámítás.

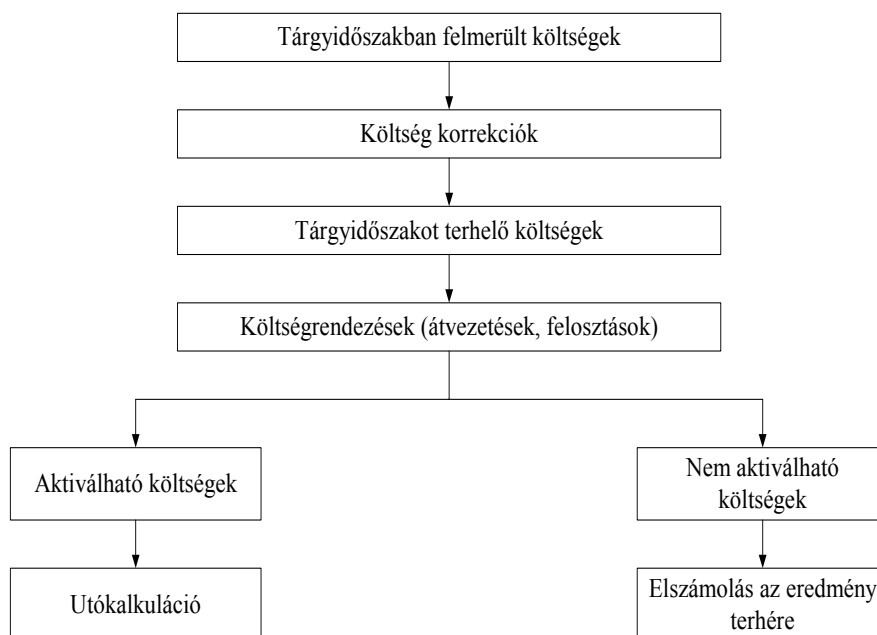
Önköltségszámítás a számviteli törvény alapján

A magyar számviteli törvény szerint a gazdálkodóknak a költségeket megjelenési forma szerint kell csoportosítani. Az elszámolhatóság szerinti csoportosítás lehetőség. A törvény szerint az előállítási költség részei azok a költségek, amelyek:

- a termék előállítása érdekében közvetlenül felmerültek,
- az előállítással bizonyíthatóan szoros kapcsolatban voltak,
- a termékre megfelelő mutatók, jellemzők segítségével elszámolhatók.

Az előállítási költségnek nem részei az értékesítési költségek (pl. reklám, piackutatás, értékesítési hálózat költségei) és az előállítással közvetlen kapcsolatba nem hozható igazgatás általános költségei.

A gazdálkodóknál a költségelszámolási rendszer függvényében beszélhetünk elsődleges és másodlagos költségekről is.



1. ábra

A költségelszámolás és az önköltségszámítás kapcsolata

Különbséget kell tenni a tárgydőszakban felmerült és a tárgydőszakot terhelő költségek között. Az önköltségszámítás során a tárgydőszakot terhelő költségeket kell figyelembe venni.

Az állattenyésztés hosszú időt, nagy beruházást, jelentős mennyiségű eszközt igényel. Az állattenyésztés költségeit, hozamait – és ezeken keresztül a jövedelmezőséget – jelentős mértékben befolyásolják az alábbi tényezők:

- anyaállatok száma,
- anyaállatok genetikai termelőképessége,
- takarmányozási technológia,
- tartási technológia,
- tenyésztési technológia. [3]

Az állattenyésztési ágazatokat terhelik a gondozással, tartással, termékenyítéssel, elletéssel, gyógykezeléssel, az állati termékek gyűjtésével, kezelésével kapcsolatos költségek. A költségek elszámolásakor figyelembe kell venni, hogy:

- az anya-és apaállatok tartási költségei (beleértve a tenyészállatok terv szerinti értékcsökkenését is) a tenyésztési ágazatot terhelik,
- a szaporulat költségei a szaporulat leválasztásig a tenyésztési ágazatot terhelik,
- belső állományváltások esetében a tartási költségek az átvétel napjától az átvevő ágazatot terhelik. Belső állományváltás a leválasztás, a korosbítás, a hízóbaállítás, valamint a tenyészállattá történő átminősítés.
- a takarmányok szállítási költsége (feldolgozóhelyről vagy tárolóhelyről a felhasználás helyéig) elszámolható közvetlenül a takarmányt felhasználó ágazatra, de elszámolható a tevékenység általános költségeként (főágazati általános költség) is,
- a trágya eltávolításának költségei a gyűjtőhelyre történő kijuttatásig terhelik az állattenyésztési ágazatot. A költségek elszámolhatók közvetlenül az adott ágazatra, vagy adott állattenyésztési telepre is.

Ágazat megnevezése	Főtermék	Ikertermék	Melléktermék
Tehenészet tejhasznú	tej	borjú	trágya
húshasznú	borjú	tej	trágya
Növendékmарha-nevelés	tömeggyarapodás	-	trágya
Marhahizlalás	tömeggyarapodás	-	trágya
Sertésenyésztés	élő malac, malac tömeggyarapodása leválasztásig	-	trágya
Süldőnevelés	tömeggyarapodás	-	trágya
Sertéshizlalás	tömeggyarapodás	-	trágya
Juhászat	tömeggyarapodás	tej, bárány	trágya, gyapjú
Baromfitenyésztés	tojás	-	trágya, toll
Baromfihizlalás	tömeggyarapodás	-	trágya
Keltetésnél	napos baromfi		
Vadászat	kilőtt vagy befogott vad értéke		
Halászat	kifogott hal értéke		
Tógazdaság	lehalászott és teletőbe áthelyezett hal értéke		
Lótenyésztés	élő szaporulat, korosbítás értéke		trágya
Méhészet	pörgetett méz, viasz, befogott raj értéke		

1. táblázat

Hozamok az állattenyésztésben [4, 116.o.]

A szaporulat, a tömeggyarapodás, a keletkezett termék az állattenyésztés hozama.

Szaporulatként az előszaporulat lehet elszámolni. A szopós állatok hozamértéke az ellés után mért tömeg alapján kerül meghatározásra. A növendék és hizóállatok mérlegeléssel megállapított tömeggyarapodásából levonásra kerül az ún. „súlyapadó”. Ezt az értéket az értékesítésnél elfogadott mennyiségben célszerű megállapítani.

A növendék és hizóállatok tárgyévi tömeggyarapodásával kapcsolatos költségek bemutatására az alábbi kalkulációs séma javasolt:

1. Anyagköltség
2. Igénybe vett szolgáltatások
3. Egyéb szolgáltatások
4. Személyi jellegű ráfordítások
5. Értécsökkenési leírás
6. Fenntartóüzemi költségek
7. Segédüzemi költségek
8. Felosztott költségek
9. Összes közvetlen költség (1+2+3+4+5+6+7+8)
10. Le: melléktermékek értéke
11. Főtermék közvetlen költsége (9-10)

Anyagköltségként kell kimutatni az üzleti évben felhasznált vásárolt készletek könyv szerinti értékét. Anyagköltségként jelenik meg például:

- a feletett takarmány (szemestakarmány, szálas-takarmány, ipari takarmány stb.) értéke,
- a tevékenységben közvetlenül felhasznált fűtőanyag és energia értéke,
- a felhasznált állatgyógyszer értéke,
- a vásárolt állatok értéke.

Az Anyagköltség soron mutatjuk ki a felhasznált saját termelésű készletek értékét is, annak ellenére, hogy a saját termelésű készlet felhasználása pénzügyi számviteli értelemben nem anyagköltség. (A vásárolt készletek felhasználásának főkönyvi elszámolása T5 Anyagköltség – K2 Vásárolt készlet, a saját termelésű készlet felhasználásnak főkönyvi elszámolása T5 Saját termelésű készletek állományváltozása – K2 Saját termelésű készletek.)

Igénybe vett szolgáltatásként jelennek meg a közvetlenül elszámolható szállítási, rakodási költségek, bérleti díjak, bér munkaköltségek. Egyéb szolgáltatások közé sorolandó többek között a biztosítási díj.

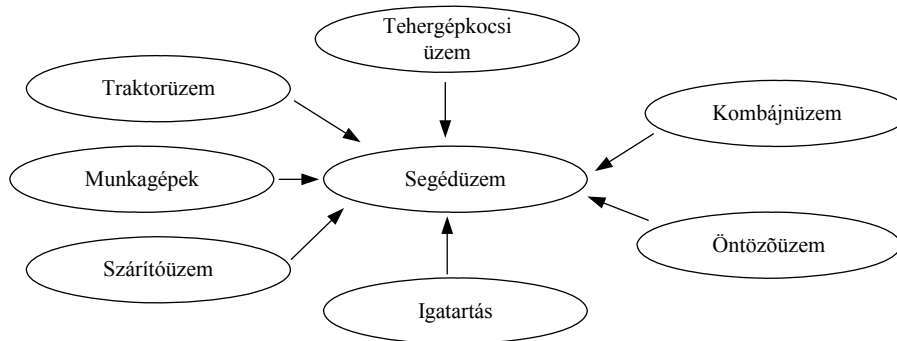
Személyi jellegű ráfordításként kell kimutatni a közvetlen bérköltséget, a közvetlen bérköltség járulékait, valamint a személyi jellegű egyéb kifizetéseket.

Értécsökkenési leírásként jelenik meg az immateriális javak és tárgyi eszközök terv szerinti értécsökkenése. Az állattenyésztést illetően ilyen lehet a tenyészállatok terv szerinti értécsökkenése, vagy egy adott ágazatot szolgáló épületek, építmények, gépek, berendezések értécsökkenési leírása.

A fenntartóüzem olyan szervezetileg elhatárolt egység, amely elsődleges feladata a tárgyi eszközök (pl. traktorok, daráló- és keverőberendezések, istállók) állagmegóvása, üzemképes állapotban tartása. A fenntartóüzemi költségeket általában naturális teljesítménymutatók (pl. munkaóra) alapján tételezzük át. Az áttételezés feltétele, hogy a gazdálkodó olyan analitikus nyilvántartást vezessen, amely alapján

mind a fenntartási munkák, mind a vetítési alapok (pl. természetes teljesítménymutató) nyomkövethetők.

A segédüzem olyan szervezeten elhatárolt egység, amely tevékenységével elsődlegesen a termelő tevékenységet szolgálja.



2. ábra
Segédüzemek alkotóelemei

A segédüzemi költségeket – a fenntartóüzemi költségekhez hasonlóan – az igénybe vett teljesítmény arányában tételezzük át az igénybe vevő tevékenységekre.

A felosztott költségek között jelennek meg azok a költségek, amelyek közvetlenül a tevékenységre nem számolhatók el, de egy-egy főágazat irányításával kapcsolatban merültek fel, és év végén megfelelő mutatók, jellemzők segítségével feloszthatók a termékekre.

A melléktermék értékével az összes közvetlen költséget csökkenteni kell. A Mezőgazdasági Lexikon a melléktermékre a következő meghatározást adja: "... általában a főtermék betakarítása után visszamaradó, állatokkal takarmányozható növényi rész, de tartoznak ide különböző, ipari feldolgozásakor keletkező, mezőgazdasági eredetű egyéb anyagok is. A melléktermék elnevezés használatos még az állattartásban is, ahol megkülönböztetünk főterméket (tej, hús, gyapjú) és mellékterméket (pl. trágya)."

A melléktermék értékének meghatározására többféle módszer alkalmazható.

1. Az érték meghatározása a melléktermék betakarításával, tárolásával kapcsolatban felmerült költségek alapján.
2. Az érték meghatározása valamilyen beltartalmi mutató alapján, arányos költségmegosztással. Ez az eljárás főként a termékfeldolgozás, terméktisztítás során képződő melléktermékek értékének meghatározásakor használatos.
3. A melléktermék értékének meghatározása az eladási ár alapján, arányos költségmegosztással. Ezt a módszert akkor alkalmazzák, ha a fenti két eljárás nem használható.

A növedék és hízóállatok önköltségét a ténylegesen felmerült költségek alapján utókalkulációval határozhatjuk meg. „Az utókalkulációval meghatározott önköltség sajátos mezőgazdasági kategória, az „állatok élőtömeg-önköltsége” megállapításával történik. Az állatok élőtömeg önköltsége lényegében az állatok születésétől

kezdődően tartalmazza mindazokat a költségeket, amelyek az állatok „végtermékké” válásáig felmerültek.” [4 133.o.]

Megnevezés	tömeg [kg]	érték [Ft]
Nyitóállomány		
Vásárlás		
Növekedés korosbításból, hizóba állításból		
Tenyészállatból átminősítés		
Szaporulat		
Tömeggyarapodás		
Összesen		

2. táblázat
Állatok élőtömeg-önköltségszámítása

A nyitóállomány értéke megegyezik az adott korcsoport nyitó könyv szerinti értékével. A vásárlás értékelése tényleges beszerzési áron történik. A növekedés korosbításból, hizóba állításból sor értékének meghatározásakor az előző korcsoport – azaz az átadó állománycsoport – élőtömeg önköltségét kell figyelembe venni. Az átminősített tenyészállatokat piaci értéken javasolt figyelembe venni a kalkuláció során. A szaporulat és a tömeggyarapodás értéke az adott állománycsoport főtermék közvetlen költségének és a vásárolt állatok értékének különbségeként határozható meg. Az élőtömeg önköltség az összes érték és az összes tömeg hányadosa. Az élőtömeg-önköltségszámítást állománycsoportonként, a korosbítás sorrendjében (pl. hizómarha esetén szopós borjú → itató borjú → növendék marha-nevelés → marhahizlalás) kell elvégezni.

Önköltségszámítás a Mezőgazdasági Számviteli Információs Hálózatban

Az Európai Bizottság 1965-ben létrehozott egy mikroökonómiai, reprezentatív információs rendszert a Mezőgazdasági Számviteli Információs Hálózatot (Farm Accountancy Data Network, rövidítve: FADN). A Földművelésügyi Minisztérium megbízásából az Agrárgazdasági Kutató Intézet kezdett hozzá a FADN hálózat magyarországi alrendszerének kiépítéséhez. Ezt a rendszert nevezik -német mintára- „tesztüzemi hálózat”-nak. A rendszer 2001-re épült ki országosan, mintegy 1900 gazdasággal. A rendszer alapján elemezhető a mezőgazdasági vállalkozások, üzemek jövedelmi helyzete, gazdálkodása. Az elemzések mellett a tesztüzemi hálózat alkalmas a közös agrárpolitika döntéseinek megalapozására. A rendszer működését az EU tagállamok hozzájárulása biztosítja, és egy terjedelmes joganyag szabályozza. A meghatározott szempontok szerint kiválasztott gazdaságok önként csatlakoznak a rendszerhez, és vállalják a csatlakozással járó adatszolgáltatást. Az adatgyűjtés számviteli nyilvántartásokon alapul.

Az adatgyűjtés főbb témakörei:

- a gazdaságok azonosító- és alapadatai,
- földterületi adatok,
- a munkaerőállomány adatai,

- a vállalkozás mérlegének adatai,
- az eredménykimutatás adatai,
- a befektetett eszközök állományának változása,
- kimutatás az állatállomány és a készletek értékéről,
- kimutatás a követelések esedékességéről és a kötelezettségek lejáratáról,
- az állatállomány és a készletek változása,
- kimutatás a tárgyévre igényelt támogatásokról,
- vetésterület, átlaghozamok, átlagárak, üzemi belső felhasználás,
- ágazati költség- és eredmény elszámolás.

Adatgyűjtésre kizárólag az 1 európai mértékegységet meghaladó gazdaságokban kerül sor.

A rendszer az adatgyűjtés során a költségek elszámolhatóság szerinti és a termelés volumenével való kapcsolat szerinti csoportosítást összevonja. Megkülönböztethetünk közvetlen változó költségeket és közvetlen változó költségeknek nem minősülő költségeket.

Megnevezés\ágazat	Húshasznú tehén	Növendék ágazatok, borjúnevelés	Hízó-ágazatok
Közvetlen változó költség			
Alapanyag költség	∅	✓	✓
Tenyészállatok értékcsökkenése	✓	∅	∅
Takarmányköltség	✓	✓	✓
Állategészségügyi költség	✓	✓	✓
Termékenyítési költség	✓	✓	∅
Teljesítményvizsgálat költsége	✓	✓	✓
Közvetlen marketingköltség	✓	✓	✓
Közvetlen biztosítási költség	✓	✓	✓
Egyéb közvetlen változó költség	✓	✓	✓
Nem közvetlen változó költség			
Gépköltségek	✓	✓	✓
Fenntartó tevékenységek költsége	✓	✓	✓
Idegen gépi szolgáltatások költsége	✓	✓	✓
Bérek költség	✓	✓	✓
Bérek közterhei	✓	✓	✓
Értékcsökkenési leírás	✓	✓	✓
Egyéb költség	✓	✓	✓
Tevékenység általános költsége	✓	✓	✓
Gazdasági általános költség	✓	✓	✓

3. táblázat

Húsmarha ágazatok költségei a tesztüzemi hálózatban

Az alapanyag költség megegyezik a vásárolt állatok és a saját állományból beállított (pl. korosbított, átminősített) állatok értékével. A takarmányköltség a

felhasznált saját termelésű abraktakarmányok, vásárolt abraktakarmányok, saját termelésű tömegtakarmányok, vásárolt tömegtakarmányok és egyéb takarmányok értékének összege. Az állategészségügyi költség az állatgyógyszerek költségeit és az állatorvosi szolgáltatás díját tartalmazza. A termékenyítési költség mind a természetes, mind a mesterséges megtermékenyítéssel kapcsolatos költségeket tartalmazza. A közvetlen marketing költségekhez tartoznak az osztályozás, tisztítás, csomagolás költségei.

A gépköltségek között jelennek meg a traktorok, szállítójárművek és egyéb gépek, berendezések üzem-és kenőanyag költségei, a folyó javítási és karbantartási költségek. A fenntartó tevékenységhez kapcsolódó változó költségeket kell a fenntartó tevékenységek költsége soron kimutatni. Idegen gépi szolgáltatások esetén (amennyiben lehetséges) külön kell választani – a szolgáltató által biztosított – anyagok értékét a szolgáltatási költségektől.

Az egyéni gazdaságokban a családtagoknak, az egyéni és társas gazdaságokban a rendszeresen és nem rendszeresen foglalkoztatottaknak fizetett tényleges bérek összege a bérköltség.

Értékcsökkenési leírásként kell kimutatni az adott ágazat közvetlen értékcsökkenését (a tenyészállatok értékcsökkenésének kivételével), valamint a több ágazatban használt tárgyi eszközök után elszámolt és az adott ágazatra jutó értékcsökkenést.

A tevékenység általános költsége sor a főágazati költségek felosztott részét tartalmazza. A gazdasági általános költség sor a gazdaság egészét terhelő költségek felosztott részét tartalmazza.

Húshasznú tehén ágazat esetén az önköltség meghatározása az alábbi képet alapján történik:

$$\frac{\text{összes költség - kifejt tejt értéke}}{\text{leválasztott borjak súlya + szopós borjak év végi súlya - szopós borjak év eleji súlya}} \quad (1)$$

A növendék állatok önköltsége az összes költség és a nyitóállomány értékének összege, osztva az összes élőtömeggel. Az élőtömeg az év eleji állatok és a beállított állatok tömegének valamint az éves tömeggyarapodásnak az összege. A tömeggyarapodás az évi ráhizlalt tömeg, azaz:

- + záróállomány tömege,
- + a tenyésztésre, hizlalásra átminősített állatok tömege,
- + a tenyész- és hízóállatként értékesített állatok tömege,
- + egyéb állománycsökkenés,
- év eleji állatok tömege,
- beállított állatok tömege.

Hízóállatoknál is alkalmazható a növendékállatoknál bemutatott eljárás, miszerint

$$\text{főtermék önköltsége} = \frac{\text{összes költség} + \text{nyitóállomány értéke}}{\text{összes élőtömeg}} \quad (2)$$

ahol az élőtömeg az év eleji állatok és a beállított állatok tömegének, valamint az éves tömeggyarapodásnak az összege.

Eltérés a tömeggyarapodás meghatározásában figyelhető meg. Tömeggyarapodás:

- + záróállomány tömege,
- + tenyészállatként, hízóállatként értékesített állatok tömege,
- + tenyésztésre átminősített állatok tömege,
- + egyéb állománycsökkenés,
- év eleji állatok tömege,
- beállított állatok tömege.

Összegzés

A számviteli törvény alapján a költségeket megjelenési formai alapján kell, elszámolhatóság szerint lehet csoportosítani. A Mezőgazdasági Számviteli Információs Hálózatot szerint megkülönböztethetünk közvetlen változó költségeket és közvetlen változó költségnek nem minősülő költségeket. A költségek elszámolásában a formai különbségek mellett tartalmi eltérések is megfigyelhetők. Jelentős eltérés adódik abból, hogy mindkét modell eltérően kezeli a felosztott általános költségeket és a melléktermékek értékét.

A pénzügyi számvitel és a Mezőgazdasági Számviteli Információs Hálózat a hozamot is másként határozza meg. A számvitel a hozam –főként az élőtömeg-kidolgozását, a tesztüzemi hálózat a hozam felhasználását helyezi előtérbe.

Az önköltség a termékegységre jutó költség. A költségekhez és a hozamokhoz mindkét esetben más-más értékeket rendelhetünk. Ebből következően a számviteli törvény alapján meghatározott önköltség és a Mezőgazdasági Számviteli Információs Hálózat előírásai alapján meghatározott önköltség sem fog megegyezni.

Felhasznált irodalom

- [1] BARICZ, R. – RÓTH, J: **Könyvvitel**
Aula Kiadó, 1996
- [2] MUSINSZKI, Z.: **Tevékenység alapú költség-számítás alkalmazása a segédüzemi költségek felosztásakor**
II. Országos Közgazdaságtudományi Doktorandusz Konferencia
Miskolc-Lillafüred, 2003. május 26-28. Szekciókiadvány 310-316. o.
- [3] SABJÁN, J. – SUTUS, I: **Mezőgazdasági vállalkozások számvitele**
Saldo, 2000
- [4] SUTUS, I: **Gyakorlati számvitel a mezőgazdaságban**
Szaktudás Kiadó Ház, 2002
- [5] **Mezőgazdasági üzemtan II. 293-375. o.** (szerkesztette: PFAU, E. – SZÉLES, GY.)
Szaktudás Kiadó Ház, 2002
- [6] A tesztüzemek 2004. évi gazdálkodásának eredményei (letölthető www.akii.hu)
- [7] 2000. évi C. törvény a számvitelről

A „KELTA TIGRIS”: PÉLDÁTLAN TELJESÍTMÉNY – KÖVETENDŐ PÉLDA...

Erős Adrienn

egyetemi adjunktus

Miskolci Egyetem, Gazdaságelméleti Intézet

erosadri@chello.hu

A „kelta tigris” megtisztelő névvel Kevin Gardiner¹ illetve Írországot először, 1994-ben. Az állam gazdasági teljesítményét azóta sokan, sokszor, és sok helyen dicsérték már az utóbbi másfél évtizedben, és ennek meg is volt az alapos oka. A tanulmány a főbb gazdasági tendenciákat röviden áttekintve azt elemzi, mire is alapozták a méltatók ezt a rengeteg dicséretet (főbb makrogazdasági jellemzők), illetve, hogy a sikerhez milyen külső (adott) és főként belső (alakítható) tényezők járultak hozzá.

1. Főbb makrogazdasági jellemzők

1987 óta tartós, kiegyensúlyozott fellendülésnek örvend Írország. Ez a figyelemreméltó, lassan 20 éve tartó erőteljes fejlődés erős kontrasztban áll azzal a középszerű teljesítménnyel, amit az állam 1922-es alapítása óta felmutatott. Az 1990-es években az ír gazdasági növekedés számos évben a legmagasabb volt az EU akkori tagállamai, illetve az OECD tagországai között, sőt, meghaladta az ázsiai kistigrisek teljesítményét is, 1997/'98-as összeomlásuk előtt. (lásd 1. számú táblázat)

	EU-25	EU-15	Euro-zóna	Írország	Magyaro.	USA
1995	:	2.6	2.5	9.8	1.5	2,5
1996	1.8	1.7	1.5	8.1	1.3	3,7
1997	2.7	2.6	2.6	10.8	4.6	4,5
1998	3.0	2.9	2.9	8.5	4.9	4,2
1999	2.9	2.9	2.8	10.7	4.2	4,4
2000	3.7	3.7	3.7	9.2	5.2	3,7
2001	1.8	1.8	1.8	6.2	3.8	0,8
2002	1.1	1.0	0.9	6.1	5.1	1,9
2003	1.1	1.0	0.7	4.4	3.4	3,0
2004	2.4	2.3	2.1	4.5	4.6	4,4
2005	2.0 ^(f)	1.9 ^(f)	1.6 ^(f)	4.9^(f)	3.9 ^(f)	3,3
2006	2.3 ^(f)	2.2 ^(f)	2.1 ^(f)	5.1^(f)	3.8 ^(f)	3,6

1. táblázat
A reál GDP növekedési üteme²

¹ Gardiner (1194) 9-21. old.

² Forrás: Eurostat (: hiányzó adat; f-forecast, előrejelzés)

A reál GDP növekedése 1995-ben megközelítette a 10%-ot, 1997-ben és 1999-ben is majdnem elérte a 11%-ot, sőt még 2000-ben is 9% felett volt. Az 1986-1999 közötti 13 éves periódusban a GDP átlagos növekedési üteme 6,2% volt, ami több, mint duplája az Európai Unió évi átlagos 2,6%-os növekedési ütemének. Ennek köszönhetően Írország fokozatosan ledolgozta az EU tagállamaival szemben fennálló gazdasági lemaradását, és mára (2005-re) az egy főre jutó GDP elérte a 25 tagállamú EU átlagának 142,6%-át, az EU-15 132,5%-át, és az előrejelzések szerint ez a kedvező tendencia folytatódni fog. (lásd 2. számú táblázat)

Év	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EU-25	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
EU-15	111.1	110.8	110.5	110.4	110.2	110.1	110.2	109.9	109.6	109.3	109.0	108.7
Írorsz	99.7	104.2	113.6	118.0	123.1	127.2	130.1	134.3	135.6	140.4	142.6	144
Magy	49.3	49.2	50.2	51.4	52.3	53.1	55.9	58.8	60.3	61.1	62.4	63.5

2. táblázat

Egy főre jutó GDP vásárlóerő paritáson, az EU átlagához viszonyítva³

Írországban több évszázada fennálló, igen súlyos probléma volt a munkanélküliség, illetve az ehhez kapcsolódó elvándorlás. A munkanélküliségi ráta 1987-ben, a fellendülés kezdetekor megközelítette a 18%-ot.⁴ Az 1986-tól 2000-ig tartó időszakban 513.000-rel nőtt a nem mezőgazdasági munkahelyek száma Írországban, ami 47%-os emelkedést jelent, egy 4 milliónál kevesebb főt számláló (1999-ben 3,72 millió fő volt a lakosság) társadalomban. A mezőgazdaságban bekövetkező foglalkoztatás-visszaeséssel számolva, a teljes gazdaságot tekintve 461.000 új állás jött létre, ami így **42%-os emelkedést jelent a foglalkoztatásban**. A munkanélküliségi ráta 1998-ra az akkori EU átlag alá került, majd tovább csökkent, 2004-ben az EU-25 átlagának csak éppen a fele (lásd 3. számú táblázat). Az állásstruktúra átrendeződött, **minőségi csere** következett be a betanított munkások, illetve képzettséget nem igénylő szakmák kárára.

³ Forrás: Eurostat (2004-2006 előrejelzés)

⁴ Seewney (1999) 63. old.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
EU-25	:	:	:	:	:	9.5	9.1	8.6	8.4	8.7	9.0	9.0
EU-15	10.0	10.4	10.0	10.1	9.8	9.3	8.5	7.6	7.2	7.6	8.0	8.1
Euro-zóna	10.1	10.7	10.5	10.7	10.6	10.1	9.2	8.2	7.9	8.3	8.7	8.9
Írország	15.6	14.3	12.3	11.7	9.9	7.5	5.7	4.3	3.8	4.3	4.6	4.5
Magyaró.	:	:	:	9.6	9.0	8.4	6.9	6.3	5.6	5.6	5.8	5.9

3. táblázat
A munkanélküliségi ráta alakulása⁵

Írország	GDP Folyó áron	Import Folyó áron	Import aránya a GDP-hez (%)	Export Folyó áron	Export aránya a GDP-hez (%)	Külker. egyenleg Folyó áron	Külker. egyenleg aránya a GDP-hez (%)
1995	51324,5	26,181	51,01	35,330	68,83	+9,149	+17,83
1996	58370,0	28,480	48,79	38,609	66,15	+10,129	+17,35
1997	71716,6	32,864	45,82	44,868	62,56	+12,004	+16,74
1998	78810,7	39,715	50,39	57,322	72,75	+17,607	+22,34
1999	90612,4	44,327	48,92	66,956	73,89	+22,629	+24,97
2000	104379,0	55,909	53,56	83,889	80,37	+27,980	+26,80
2001	117114,1	57,384	48,99	92,690	79,15	+35,306	+30,15
2002	130515,4	55,628	42,62	93,675	71,77	+38,047	+29,15
2003	139097,0	47,865	34,41	82,076	59,00	+34,211	+24,59
2004	148556,5	51,024	34,35	84,269	56,73	+33,245	+22,38
Euro-zóna ⁶	1951936,3	292258	14,97	302035,8	15,47	+9777,8	+0,5
EU-25 ⁷	2652249,6	280838,4	10,59	260356,7	9,8	-20481,3	-0,77

4. táblázat
Az ír külkereskedelem fejlődése (árak)⁸

⁵ Forrás: Eurostat (: hiányzó adat)

⁶ Forrás: Eurostat, 2005. 2. negyedéves adatok

⁷ Forrás: Eurostat, 2005. 2. negyedéves adatok

⁸ Forrás: Central Statistics Office Ireland

A költségvetési hiány, majd ezzel párhuzamosan az államadósság az 1973-as olajválság idején kezdett emelkedni, és Írország komoly fiskális válságba került az 1980-as évek második felében, amikor az államadósság elérte a GNP 125%, a GDP 110%⁹-át. 1987-ben irányváltás történt a költségvetési politikában, **a kormányzati kiadásokat drámaian lefaragták** (a GDP-hez viszonyítva). Míg 1982-ben és 1983-ban a kormányzati kiadások a GDP 52%-át tették ki, addig ezt az arányt 2003-ra 35,5%-ra tudták csökkenteni, ami a legalacsonyabb az Európai Unióban.¹⁰ **Hogyan valósították meg** ilyen gyorsan ezt a hihetetlen mértékű változtatást a költségvetésben? Ez a központi kérdés, hiszen ez a stabilizáció alapozta meg a kedvező nemzetközi gazdasági körülmények ilyen mértékű kihasználását.

A **konzolidáció első szakasza** 1987-'89 között zajlott. A költségvetési hiány 1979 és 1987 közt átlagosan a GDP 6,5%-a volt, ezt 1987-ben egy lépésben 1,7%-ra csökkentették, 1989-re az elsődleges egyenleg 4,75%-os GDP arányos többletet mutatott. 1988-'89-ben két év alatt összesen a GDP 9%-ával fogták vissza a közkiadásokat. A közzférában kifizetett bértömeget a közalkalmazottak számának csökkentésével faragták le. A kifizetett transzferek GDP arányosan 4 százalékponttal csökkentek egyrészt a támogatások pontosabb célzásának, másrészt pedig a munkanélküliség csökkenése következtében visszaeső támogatási kifizetéseknek köszönhetően. A közzféra vásárlásait valamint a tőkejuttatásokat is drasztikusan visszafogták. Mérsékelték ugyanakkor a bevételeket is, melyeknek a GDP-hez való aránya mintegy 3 százalékponttal csökkent, mivel a viszonylag élénk gazdasági növekedést ellensúlyozta az effektív adóráták csökkentése. A költségvetési megszorítások, az élénk gazdasági növekedés és adócsökkentés egyidejűségét, melynek keresletösztönző hatása van „**expanzív költségvetési szűkítésnek**”¹¹ nevezik.

Konzolidáció szakaszai	1987-1989	1990-1995	1996-1999
Bevételek	-2,8	-0,7	-1,9
Összes kiadás	-9,2	+0,2	-8,2
Ezen belül kamatfizetés	-1,4	-2,3	-2,5
Egyenleg	+6,4	-0,9	+6,3
Elsődleges egyenleg	+5,2	-2,3	+3,8
A GDP átlagos növekedési üteme	+4,7	+5,1	+9,8
Államadósság/GDP arány	97,4	83,6	50,3

5. táblázat

A költségvetési konszolidáció három szakasza Írországban
(Változás a periódus alatt, százalékpontban a GDP arányában)¹²

⁹ IMF (2000) 30. old.

¹⁰ Eurostat year 2004 ISSN 1687-4789

¹¹ Expansionary fiscal contraction/restrain = expanzív költségvetési szűkítés; McAleese (1990)

¹² Forrás: IMF No. 00/99

1990 és 1995 között a konszolidáció lassult, a költségvetési egyenleg majdnem 1 százalékponttal romlott a GDP-hez viszonyítva, mivel mind a közkiadások, mind a transzfer kifizetések és a közberuházások ismét emelkedtek a korábbi jelentős korlátozásokhoz képest. Ugyanakkor a gazdasági növekedés folyamatosságának hála ezen lazító intézkedések ellenére tovább csökkent az államadósság és így az azt terhelő kamatfizetési kötelezettség is.

A konszolidáció harmadik szakaszában **1996 és 2000 között ismét meredeken javult a költségvetési helyzet**. Az 5. számú táblázatban szereplő mutatók az első szakaszhoz hasonlóan jelentős csökkenést mutatnak. Ugyanakkor nem hagyhatjuk figyelmen kívül az ebben az időszakban végbement óriási mértékű gazdasági növekedést, melynek köszönhetően **a költségvetési tételek nőhettek úgy, hogy közben a GDP-hez viszonyított arányuk csökkent**. A másik tényező, amiben jelentősen eltér ez a konszolidációs szakasz az előzőektől a költségvetési bevételek növekedése (ez is csak az egyre növekvő GDP arányában csökkent, reálértéken viszont jelentősen nőtt). Ezt ráadásul az effektív adókulcsok csökkentésével párhuzamosan érték el, mivel az adócsökkentés javította a gazdaság kínálati oldalának teljesítményét.

Az OECD értékelése szerint nem az expanzív fiskális szűkítés, hanem a költségvetés prociklikus kiigazítása a költségvetési helyzet javulásának kulcsa. A fiskális kiigazítás megelőzte a nemzetközi gazdasági környezet kedvező alakulását, később pedig a gazdasági növekedés önmagában is képes volt a költségvetési helyzetet javítani.¹³ 1996 óta a költségvetés minden évben szufficitet, 2002 kivételével¹⁴ így az **államadósság**, mely nem is olyan rég még riasztó méreteket öltött, 1993-ban még a GDP több, mint 95%-ára rúgott, 2000-re visszaesett a GDP 40%-ára, majd 2004-re a GDP 30%-a alá csökkent.¹⁵

2. A „gazdasági csoda” létrejöttét megalapozó tényezők

Joggal merül fel a kérdés, hogy **mi lehet az oka egy ország ilyen hirtelen, átütő gazdasági sikerének**, a több évtizedes pangásból hogyan lehet olyan hirtelen kiemelkedni? Az ír gazdaság eme tartós fellendülésének oka meglehetősen **komplex, számos tényező együttes jelenléte** járult hozzá a szinte példátlan sikertörténethez. Az okokat két csoportra oszthatjuk. Az egyik oldalra kerülnek a **külső körülmények**, melyeknek alakulása független az ír kormányzattól, és emberektől. A másik oldalon pedig azok a tényezők állnak (**belső sikertényezők**), melyeket az ír nép és a politikai döntéshozók képesek befolyásolni.

¹³ Barcza (2001) 71. old.

¹⁴ Forrás: Eurostat, (: - hiányzó adat; r –revised, korrigált érték)

¹⁵ Forrás: Eurostat

2.1. Exogén sikertényezők

– **Külső gazdasági környezet**

A **globalizáció** korában minden ország, de különösen a kis, nyitott gazdaságok számára létfontosságú a nemzetközi üzleti környezet állapota. Mégis, Írorszáiban a gazdasági fellendülés akkor is folytatódott, amikor az EU más tagállamaiban recesszió volt alacsony, sőt elvélve negatív gazdasági növekedéssel.¹⁶ Ennek egyik oka a belső kereslet élénkülése volt, ám ennél sokkal nagyobb jelentőséggel bírt az a tény, hogy Írorszáiban **exportcikkei** „recesszió-állók”-nak bizonyultak, piacuk folyamatosan bővült a recesszió ellenére is. Mik ezek a sikertermékek? Számítástechnikai eszközök, vegyipari termékek és végül, de nem utolsó sorban gyógyszerek. Harmadik okként meg kell említeni az Amerikai Egyesült Államokból származó közvetlen tőkebeáramlást, az USA gazdasága ebben az időszakban jól teljesített, és húzta magával a multinacionális vállalatai ír leányvállalatainak keresztül az ír gazdaságot is.

– **EU Alapok**

Az EU strukturális és kohéziós alapjainak célja a kevésbé fejlett régiók támogatása, az Egységes Piacba való integrációjuk elősegítése. Az Alapoktól kapott összegeket az írek infrastruktúra (anyag és humán infrastruktúra)-fejlesztésbe fektették, kikötők, utak, repterek épültek belőlük, telekommunikációs hálózatokat és egyetemeket fejlesztettek. Igaz, hogy ezek a beruházások igen tőkeintenzívek, és nagy bennük az import-hányad, ugyanakkor multiplikatív hatásúak, gazdasági tevékenységet indukálnak más területeken. A strukturális problémákkal küszködő mezőgazdaság számára pedig igen nagy segítséget jelentett a CAP.

– **Egységes piac**

Az EU Alapoknál is nagyobb hatással volt azonban az ír gazdaságra maga az Egységes Piac, aminek köszönhetően rengeteg tengerentúli multinacionális vállalat telepedett meg Írorszáiban, hiszen itt alacsony a társaságiadó-kulcs, és ír leányvállalataikon keresztül vámmentesen juthatnak be az Egységes Piacra.

– **Külföldi működő tőke beáramlás**

A növekedés forrását első sorban a betelepült multinacionális vállalatok jelentették Írorszáiban, ez nem kérdés. Jelentőségüket jól jellemzi a foglalkoztatásban való arányuk, illetve az exportból való részesedésük. A multinacionális vállalatok beruházásairól elméletileg az igazgatósági szobákban döntenek. A nagy kérdés éppen az, hogy valóban befolyásolja-e, és ha igen, mennyiben, a gazdaságpolitika a nemzetközi működőtőke-áramlását? Amennyiben befolyásolja, akkor ez részben belső sikertényezőként is elkönnyvelhető. Az FDI, bár részben külső tényező, szerepének

– **Telekommunikációs forradalom**

A kommunikációs forradalom is hozzájárult a fellendüléshez. Ez ugyan egy technológiai forradalom, ugyanakkor nagyban elősegíti Írorszáiban integrációját a kontinenshez. Írorszáiban ugyanis évszázadokig perifériának érezte magát, „egy szigetnek, ami egy Európa melletti szigeten túl van”. Ezt a távolságot szüntette meg a telekommunikációs és közlekedési (szállítási) forradalom, mely területek nem is oly

¹⁶ Forrás: Eurostat

rég még természetes monopóliumok voltak, mostanra azonban a deregulációnak köszönhetően megindult a verseny és az árak lefelé csúsznak. Az USA-val kapcsolat is fontos, hiszen Írország van az európai államok közül földrajzilag a legközelebb Amerikához, így szinte természetes, hogy az amerikai vállalatok hídfőállásaikat itt hozták létre.

– **Nyelvtudás**

A véletlenek kedvező egybeesését kiegészíti az a tény, hogy Írország hivatalos nyelve az angol, napjaink uralkodó világnyelve, a gazdaság és a tudomány elsődleges munkanyelve. Az ír munkavállalók mind beszélik ezt a nyelvet, tehát egy nagyon jelentős akadállyal eleve nem szembesülnek azok a vállalatok, amik itt települnek meg.

2.2. Endogén sikertényezők

A belső sikertényezők az írek (politikusok, döntés-előkészítők, és egyszerű emberek) kezében vannak. Sok olyan társadalmi folyamat indult be, számos olyan intézkedés született az elmúlt évtizedekben, amelyeknek gyümölcsei most érnek be. Vizsgálatom szempontjából ezek központi jelentőséggel bírnak, hiszen egyrészt ezek azok a tényezők, melyeket a kormányzat gazdaságpolitikájával képes befolyásolni, másrészt ezen intézkedések adaptálhatók. Mely fiskális döntések relevánsak a gazdasági növekedés ösztönzése szempontjából? Melyek azok, amelyeket hazánk is alkalmaz, illetve amelyek bevezetése nálunk is sikerrel kecsegtet?

– **Költségvetési reform**

A korábban már említett folyamatosan deficités költségvetés az államadósság hihetetlen mértékű felhalmozódásához vezetett az 1980-as években, ami miatt a beszedett adókat nem lehetett sem a gazdaság fejlesztésére fordítani, sem segíteni belőle a rászorulókat, hiszen az államadósságot kellett belőle törleszteni. 1987-ben az akkori pénzügyminiszter (későbbi EU biztos) Ray McSharry végrehajtotta a legnagyobb kiadáscsökkentést, amit valaha is végrehajtottak. A korábban részletesen ismertetett költségvetési kiigazítás (és a kedvező helyzet fenntartása) alapozta meg a gazdaságpolitika mozgásterének szélesítését, hiszen a bevételeket a hosszú távú gazdasági fejlődés szolgálatába lehetett állítani az improduktív adósságtörlesztés helyett.

– **Gazdasági szerkezetváltás**

A többi iparosodott államhoz hasonlóan Írországban is végbement a szektorok közötti átrendeződés, visszaesett a mezőgazdasági foglalkoztatás (a termelékenységgel párhuzamosan), nagyban nőtt a szolgáltató szektor részaránya is, elérve az általánosan jellemző szintet. 2001-ben még jelentősen magasabb volt a mezőgazdaságban és alacsonyabb a szolgáltató szektorban a foglalkoztatottak aránya az Unió átlagnál, de egy év alatt befejeződött az átrendeződés, elérve az átlagos szintet.

Foglalkoztatás %-os megoszlása	EU-15		Írország	
	2001	2002	2001	2002
Mezőgazdaság	1,70	1,64	6,98	1,67
Ipar	29,78	29,13	28,99	28,54
Szolgáltatás	68,22	68,74	63,50	69,17
Összesen	100	100	100	100

6. táblázat
Foglalkoztatottság ágazatok szerint¹⁷

– **Demográfiai változások**

Nagyon fontos tendencia a foglalkoztatottság bővülése. A foglalkoztatottak aránya a munkaképes korú lakosságon belül sokáig jóval, mintegy 10 százalékponttal alacsonyabb volt Írországban az EU-s átlagnál, de ezt a lemaradást a '90-es évek második felében behozta az ország. A foglalkoztatottság sokkal dinamikusabban bővül az EU-s átlagnál, ugyanakkor a munkanélküliségi ráta, mely alig több, mint egy évtizede még duplája volt, mára mindössze fele az Unió átlagnak.

¹⁷ European Social Statistics (2002) ISBN 90-894-3605-0; (2003) ISBN 92-894-5662-0

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
EU-25	:	:	:	:	1.0	1.7	1.2	1.5	1.3	0.4	0.3	0.6
EU-15	-1.6	-0.1	0.8	0.5	0.9	1.8	1.8	2.0	1.4	0.6	0.3	0.7
Írország	1.4	3.2	4.4	3.6	5.6	8.6	6.3	4.6	3.0	1.8	2.0	3.1
Magyar	:	:	:	-0.5	0.2	1.8	3.4	1.2	0.3	0.0	1.3	-0.7

7. táblázat
Foglalkoztatottság emelkedésének üteme (%)¹⁸

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Magyar	9,9	12,1	11,0	10,4	9,6	9,0	8,4	6,9	6,3	5,6	5,6	5,7
Írorsz.	15,4	15,6	14,3	12,3	11,7	9,9	7,5	5,6	4,3	3,9	4,3	4,6
EU-15	8,7	10,1	10,5	10,1	10,2	10,0	9,4	8,7	7,8	7,4	7,7	8,1

8. táblázat
Munkanélküliségi ráta¹⁹

¹⁸ Forrás: Eurostat

¹⁹ Forrás: OECD FACTBOOK 2005 – ISBN 92-64-01869-7 – © OECD 2005

Ez a változás három okra vezethető vissza. Az egyik a '70-es évek baby-boom korosztályának munkába állása, a másik a hagyományosan nagy családméret visszaesése, ami az 1980-as évek elején kezdődött, és ehhez kapcsolódva az eltartottak arányának drasztikus csökkenése, a harmadik pedig a nők munkába állása. A nők munkaerőpiaci részvétele még mindig elmarad az Unió átlagától, holott a létrejött új munkahelyek nagy részét ők foglalták el.

– **Társadalmi konszenzus – rugalmas munkaerőpiac**

A globalizált világban egy ország akkor lehet sikeres, ha politikailag stabil és megfelelő a társadalmi kohézió. Ennek Írországból intézményesült rendszere van, a tripartit egyeztetés nagyon jól működik 1987 óta. A stabilitásnál fontosabb azonban az érdekegyeztetési rendszer („social partnership”) munkaerőpiacra gyakorolt szerepe. Ennek segítségével „**kordában tartják**” a **bérnövekedés ütemét** (mely a versenyképesség megőrzése érdekében nem haladhatja meg a termelékenységét²⁰). Írország egyik nagy versenyelőnye az alacsony bérszínvonal. Mivel a fellendülés kezdetén a munkanélküliség kétszerese volt Unió átlagnak, eleve „kedvezőek” voltak a bérvizonyok, majd az érdekegyeztetési rendszer által korlátozott növekedési ütemnek köszönhetően ez a helyzet konzerválódott, annak ellenére, hogy mára bizonyos szektorokban strukturális munkanélküliség lépett fel.

– **Versenyképesség**

A mikroökonómiai tényezők egy kis ország gazdaságára meghatározó hatással lehetnek. **Egy ország versenyképessége ugyanakkor messze túlnyúlik a mikroszféra határain**, olyan tényezőket is felölelve, mint:

- a **bankrendszer minősége**, Írországból a gazdasági fejlesztések finanszírozásában két állami hitelbank²¹ tölt be fontos szerepet, mindkettőt az átfogó liberalizálás előtt alapították. 1987-ben megalapították a Nemzetközi Pénzügyi Szolgáltatások Központját²² (IFSC), mely ma már több száz nemzetközi banki és biztosítási tevékenységgel foglalkozó off-shore cégnek ad otthont.
- a **kormányzati szféra terjedelme**: minél kisebb, annál kedvezőbb a vállalatok számára. A kormányzati szféra terjedelmének megfelelő mérőszáma lehet az összes adóbevétel GDP-hez viszonyított aránya, mely csökkenő tendenciát mutat, és már elérte az USA-ban és Japánban jellemző alacsony szintet.

²⁰ Oblath és Péntzes (2004)

²¹ ACC: Agricultural Credit Corporation, 1927; ICC: Industrial Credit Corporation (1933)

²² IFSC: International Financial Services Centre (1987)

	1995	2001	2002
EU-25	40.5	41.1	40.4
EU-15	40.6	41.2	40.5
Írország	33.4	30.5	28.6
Magyarország	:	39,4	38,8
USA	27.6	28.9	:
Japán	27.7	27.3	:

9. táblázat

Összes adóbevétel a GDP arányában²³

- a **humán tőkébe történő befektetés** (A multinacionális tőke vonzásának egyik kulcs tényezője a képzett munkaerő. Ezt az oktatási rendszer 1960-as években kezdődött reformja alapozta meg. Ma a munkaerőpiacra újonnan belépők majd 50%-a a felsőoktatásból kerül ki. Ez persze a munkaerő termelékenységében is szignifikáns növekedést okozott.
 - **Új munkaszervezési módszerek:** a sok újonnan épült multinacionális vállalat mind a legújabb menedzsment és munkaszervezési módszereket alkalmazza (TQM, JIT, WCM), így növelve a termelékenységet.
 - **részvétel a nemzetközi kereskedelemben:** Írország aktív tagja a WTO-nak, komolyan veszi az OECD és az EU kereskedelempolitikai előírásait, ezek értelmében a kereskedelme liberalizált.
- **Privatizáció és dereguláció**
- Az 1937-es alkotmány értelmében az ír állam támogatja a magánkezdeményezést az iparban és a kereskedelemben. Amennyiben azonban a szükséges magánkezdeményezés elmarad, az állam gondoskodik az alapvető szolgáltatásokról és realizálja a fejlesztési projekteket.²⁴ A mai Írországban az állam és a versenyszféra szereplői a szabad piac szabályai szerint működnek együtt. Az állami vállalatok (a monopóliumok is) **deregulációját** az EU versenypolitikája írta elő, és ez jól illeszkedett az Írországra jellemző általános deregulációs törekvésekhez. Az 1990-es évek végére a legtöbb érintett vállalat nyereségessé vált, sikerült az új versenyhelyzethez alkalmazkodniuk. A **tőkemozgások** 1990-es évek elején végrehajtott **liberalizációja** megnyitotta az utat a nemzetközi tőkeáramlás előtt, mely a kereskedelem liberalizációjánál is nagyobb hatással volt az ír gazdaságra.
- **Iparpolitika**
- Az ír liberalizáció **tudatos állami stratégiával** párosult, mely egyrészt a beruházási feltételek javítására (infrastruktúra-fejlesztés, oktatás), másrészt betelepült vállalatok tőkejuttatásokkal, adókedvezményekkel, adómentességgel, képzési

²³ Forrás: Commission Services, OECD (USA és Japán esetében)

²⁴ Ifj. Simon (2005) 220. old.

hozzájárulással való támogatására irányult.²⁵ Írországban az iparpolitika a „**látható kéz**”. Külön fejlesztési ügynökség foglalkozik a multinacionális cégekkel (IDA²⁶), és egy másik a hazai vállalatokkal (FORBAIRT²⁷). Az 1960-as évektől kezdődően az ír „gazdaságfejlesztő állam” az IDA-n majd utódjain²⁸ keresztül igen jelentős tevékenységet fejtett ki a multinacionális tőke országba vonzása érdekében, adókedvezményekkel, a képzett munkaerőhöz kapcsolódó térítésekkel és egyéb ösztönzőkkel, emellett jelentős szerepe volt abban, hogy mely iparágakat támogatta az ország. Ők választották ki a „nyerőket”, nemcsak egyes vállalatokat, hanem teljes iparágakat. Ugyanakkor érdekes, hogy a fellendülés időszakában ezek az ösztönzők nem nőttek, sőt egyesek reálértéken számolva vissza is estek.

– **Kulturális-társadalmi változások**

Írország sikere nagyban annak köszönhető, hogy a modern, professzionális módszerek győztek a hagyományos eljárások felett.

- Nyitottság, részvétel a döntésekben, elszámoltathatóság,
- Demokratikusabb intézmények, politikai diverzifikáció,
- A katolikus egyház hatalmának csökkenése,
- A nők munkájának jobb elismerése,
- EU.

3. Követhető-e az ír példa?

Összegezve Írország sikertörténete szerteágazó, egymással összefüggésben lévő, szerencsés történeti, földrajzi, társadalmi, világgazdasági helyzetekkel és folyamatokkal magyarázható. Ilyen értelemben egyedi, a legtöbb (fél)perifériás ország által meg nem ismételtető a sikere.²⁹

Az ír „gazdasági csodát” Farkas Péter mellett Erdős Tibor³⁰ is egyedülállónak tekinti. Úgy véli, hogy a magyar gazdaság nem rendelkezik hasonló növekedési potenciállal, sem a direkt tőkeimport, sem az EU-ból szerezhető jövedelemtranszfer

²⁵ Ifj. Simon ((2005) 219. old; Artner (2000) 28-30. old.

²⁶ **IDA**: Ireland Development Authority, Iparfejlesztési Ügynökség; 1949-ben alapították a külföldi működőtőke beáramlásának segítése céljából. 1969-ben bővítették hatáskörét, ettől kezdve nemcsak új alapítású vállalatokkal foglalkozott, hanem hazai vállalatokkal és egyéb beruházásokkal is. 1993-ban profiltisztítást hajtottak végre, ettől kezdve **IDA Ireland** néven már csak a külföldi beruházások ösztönzéséért valamint a már jelenlévő külföldi érdekeltségű vállalatokkal való kapcsolattartásért és az ipari parkok irányításáért felelős.

²⁷ **FORBAIRT**: az ír vállalatok fejlesztésével foglalkozó állami ügynökség, melyet az 1993-as iparfejlesztési törvény hozott létre, az IDA feladatkörének hazai vállalatokat érintő részét vette át.

²⁸ 1993-tól az IDA Ireland, a FORBAIRT valamint a többi állami ügynökség munkáját a **FORFÁS** ipar- és kutatásfejlesztési tanács koordinálja, majd 1998-ban megalakult az **Enterprise Ireland**, mely több már létező ügynökség (így a FORBAIRT és a Nemzeti Oktatási és Foglalkoztatási Szervezet) képzési és exportösztönzési funkcióit tömöríti, a 10 főnél többet foglalkoztató ír ellenőrzés alatt álló feldolgozóipari és exportképes szolgáltatásokat végző vállalatokkal valamint a helyi természeti erőforrásokat felhasználó cégekkel foglalkozik. A vállalatokkal való közvetlen együttműködés útján javítja versenyképességüket, segít exportjukat növelni azzal, hogy támogatja kapacitásaik fejlesztését, illetve a vállalatok belüli szakoktatást, és összehozza a potenciális külföldi vevőket a megfelelő ír beszállítókkal.

²⁹ Farkas (2001) 45. old.

³⁰ Erdős (2003) 462. old; (2004) 6. sz. 555. old.

aránya szempontjából. Az ír jelenség szerinte azon alapul, hogy az EU-n kívüli multinacionális vállalatok jelentős részben Írországi leányvállalataikon keresztül hatoltak be vámentesen a közös piacra.

*Artner Annamária*³¹ álláspontja is hasonló, aki szerint az „ír csoda” nagyrészt kívülről generálódott, a külföldi működő tőkének volt köszönhető, aminek ezt a hihetetlen mértékű beáramlását az adórendszer mellett a munkaerő alkalmazásának egész feltételrendszere alapozta meg.

Én magam inkább *Sweeney*vel³² (illetve Artner Annamáriával) értek egyet, aki szerint a „gazdasági csoda” nem egészen csoda abban az értelemben, hogy nem csak úgy „magától” történt meg. Természetesen szerepe volt benne a körülmények szerencsés összjátékának, a külső feltételek alakulásának is, ugyanakkor **az ír állam aktív beavatkozása nélkül korántsem ment volna végbe ilyen mértékű fejlődés.**

Az állam „látható keze” (Visible Hand) liberalizálta a kereskedelem és a tőkeáramlás feltételeit, lehetővé téve a multinacionális tőke beáramlását, hozta létre a beruházásokat vonzó adórendszert és ösztönző gazdasági környezetet, alakította a vállalkozások igényeinek megfelelően az iparpolitikát, valamint nem utolsósorban bevezette az érdekegyeztetési rendszert, aminek segítségével kordában tartják a reálbér-növekedést az országban.

Természetesen az ír modell nem másolható. Legalábbis abban az értelemben nem, hogy az nem egy univerzális, minden körülmények közt azonnal, változtatások nélkül alkalmazható recept, mely univerzális megoldást jelent a gazdaság minden gondjára. Ugyanakkor véleményem szerint **a hazai viszonyokhoz való adaptációt követően a legtöbb ír gazdaságpolitikai intézkedés követendő példa lehet.**

Sok körülmény most, másfél évtizeddel az „ír csoda” kezdete után megváltozott (talán más húzóágazatokra kell támaszkodniuk a jövő gazdaságfejlesztőinek, az európai helyzet változásával az EU-s forrásokból nem számíthatunk hasonló mértékű segítségre), ugyanakkor továbbra is bizton alapozhatunk a multinacionális vállalatok profitésére. Ők fáradhatatlanul keresik a minél kedvezőbb feltételeket újabb beruházásaik számára, ugyanakkor egyre inkább kiélezett versenyhelyzetben kell helytállniuk az őket vonzani szándékos országoknak, így Magyarországnak is.

Vannak olyan adottságai Írországnak, melyekkel mi sosem fogunk rendelkezni (például a munkaerő anyanyelve – remélhetőleg sosem lesz – angol), ugyanakkor a Magyarország földrajzi fekvése jelenleg talán kedvezőbb, mint Írországé, hiszen itt található a hatalmas potenciális keleti piacok kapujában, Európa közepén. Sok olyan vonásban mutat párhuzamot a magyar és az ír gazdaság, melyekre az írek sikereiket alapozták (alacsony aktivitási ráta – van kihasználatlan munkaerőforrás; alacsony bérköltség; képzett munkaerő).

Meg kell találni fejlődési potenciáljainkat, és a jó példára alapozva merni kell álmodni – egy olyan gazdaságpolitikai programról, amely képes Magyarország hosszú távú felzárkózását megalapozni. Az írek példája azt mutatja, hogy az utolérési idő³³ nem feltétlenül 30-40 év (ahogy azt a legtöbb gazdasági elemző mondja), hiszen nekik erre egy-másfél évtized is elegendő volt.

³¹ Artner (2004) 74. old.

³² Sweeney (1999) 229. old.

³³ **Utolérési idő** alatt azt az időtartamot értjük, ami a világ élvonalához való felzárkózáshoz szükséges a (fél)perifériás állam számára

Irodalomjegyzék

- [1] Artner, Annamária (2000) *A perifériáról a centrumba? Írország fejlődése az elmúlt évtizedekben* Aula Kiadó Budapest
- [2] Artner, Annamária (2004) *Külföldi működőtőke-bevonás és versenyképesség – Írország példája* MTA VKI 2004. március
- [3] Artner, Annamária (2004) *Nemzetgazdasági versenyképesség és tőkevonás – Írország példája* Külgazdaság, XLVIII. Évf. 2004. november 58-75. old.
- [4] Barcza, György (2001) *Írország és a Gazdasági és Pénzügyi Unió*. Külgazdaság, XLV. Évf. 9. szám 2001. szeptember 66-79. old.
- [5] Cohen, Stephen S. (1994) *Speaking freely*. *Foreign Affairs*, Július/augusztus. <http://www.foreignaffairs.org/19940701faresponse5134/none/the-fight-over-competitiveness.htm>
- [6] CSO Ireland (2004) *FDI 2003*. ISSN 1649-4660 Ref 255/2004
- [7] Farkas Péter (1999) *A kereskedelemfejlesztés és befektetés-ösztönzés intézményrendszere Írországban* MTA VKI 1999. november
- [8] Forfás (1999) *Annual Competitiveness Report 1999-2005*. National Competitiveness Council Forfás
- [9] Gardiner, Kevin (1994) „*The Irish Economy: a Celtic Tiger?*” *Ireland: Challenging for Promotion*, Morgan Stanley Euroletter (1. August) 9-21.old.
- [10] Ifj. Simon György (2005) *Az ír „gazdasági csoda”* Statisztikai Szemle 83. évf. 3. szám 205-237. old.
- [11] IMF Balance of Payments Manual 5th edition (BPM5)
- [12] IMF Staff Country Report Ireland No. 00/99 (2000. aug.)
- [13] MF Staff Country Report Ireland No. 05/369 (2005. okt.)
- [14] Kovács Z. Á. (1999) *Írország, a „kelta tigris” gazdasági sikerei az 1990-es években*. Külgazdaság, XLIII. Évf. 2000. május 42-66. old.
- [15] Losoncz, Miklós (2003) *EU-csatlakozás, adóharmonizáció és Magyarország nemzetközi versenyképessége*. Külgazdaság, KLVII. Évf. 2003. szeptember. 59-74. old
- [16] McAleese, Dermott (1990) *Ireland’s Economic Recovery*, „Irish Banking Review, Summer
- [17] O’Hearn, Denis (2001) *Economic Growth and Social Cohesion in Ireland*. Friedrich Ebert Stiftung Digitale Bibliothek. <http://library.fes.de/fulltext/id/01135c01.htm>
- [18] Sweeney, Paul (1999) *The Celtic Tiger – Ireland’s Continuing Economic Miracle*, Oak Tree Press

AZ ÜZLETI TUDÁS KONCENTRÁCIÓJÁNAK VIZSGÁLATA A MAGYAR IPARI PARKOK ADATAINAK FELHASZNÁLÁSÁVAL

Bartha Zoltán

egyetemi adjunktus

Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Intézet

zolib@hu.inter.net

Bevezetés

Egyre gyakrabban találkozhatunk a szakirodalomban olyan megközelítésekkel, amelyek az üzleti tudást, vagy annak valamely variánsát a stratégiai fontosságú vállalati erőforrások közé sorolja. Ennek a stratégiai fontosságú erőforrásnak a megszerzése éppen ezért központi kérdése lehet a vállalati beszerzési stratégiának. Elméleti megfontolásokból kiinduló fejtegetések arra hívják fel a figyelmet, hogy az üzleti tudás gyakran földrajzilag koncentrált formában jelenik meg, és ezért csak bizonyos térségekben hozzáférhető. Amennyiben egy ilyen helyzet áll fenn, a vállalatok gyakran nem tehetnek mást, mint hogy üzleti egységeket hoznak létre azokban a térségekben, ahova az üzleti tudás koncentrált.

A cikk a magyar ipari parkok elemzésén keresztül annak igazolására törekszik, hogy az üzleti tudás, amint azt az elméleti megfontolásokból kiindulva feltételezzük, valóban bizonyos térségekben koncentrált.

Az üzleti tudás sajátosságai

Dolgozatunkban üzleti tudásnak nevezünk minden olyan cselekvésre való készséget vagy azt rögzítő ismeretet, amely segít az erőforrások hatásos kombinációjában, és ezáltal az üzleti eredmény elérésében [2]. Korlátozott mértékben áll rendelkezésre, ezért megszerzése költséges. Rejtett és kifejtett formában egyaránt megjelenhet [6], de a rejtett tudás elengedhetetlen a kifejtett tudás létrehozásához és megértéséhez, vagyis egyfajta alapul szolgál minden jövőbeni tudásteljesítményhez. Tapasztalati jellege és jövőbeni tudáshozamainak kiszámíthatatlansága miatt növeli a vállalati működés kockázatát, ezért szigorú gazdálkodást igényel. A gazdálkodás során az egyik vezérelv a vállalati hozzáadott érték kell legyen. Bizonyos alapvető tudásinfrastruktúrára minden vállalatnak szüksége van, de annak birtokában racionális döntés kérdése, hogy a belső előállítást vagy a piaci beszerzést választják. E döntés meghozatalához sok segítséget nyújtana egy fejlett tudáspiac kialakulása, amely működését a szerzői jogvédelem szabályai irányítanák, mégpedig azért, hogy csökkenteni lehessen a tudástranszfer tranzakciós költségeit.

Különösen fontos része az üzleti tudásnak az alkalmazottak rejtett tudása, amit az alkalmazottak kompetenciájaként, ill. kapcsolatrendszereként jellemezhetünk [2]. Feltételezések szerint az üzleti tudásnak ez a rejtett része földrajzilag koncentrált, immobilis. Ennek okaként több tényező jelölhető meg. Egyrészt erősen koncentrált a rejtett üzleti tudás előállítása, amiért a képzési struktúra okolható, valamint az innovációs rendszerekben kialakuló vállalati-egyetemi együttműködések, amelyek lehetőséget nyújtanak a gyakorlati tanulásra. Másrészt erős helyhez kötő erő az

innovációs rendszerekben [3] kialakult formális és informális kapcsolati háló, amely felgyorsítja a tanulást. A gyorsabb tanulás a kölcsönös segítségnek köszönhető, ennek viszont a bizalom az alapja, amit rendszeres személyes kapcsolattal lehet fenntartani, és a személyes kapcsolat szükséglete az, ami immobillá teszi a rejtett üzleti tudást hordozó munkavállalókat.

Mivel a rejtett üzleti tudás részben immobil, a térbeli korlátok miatt behatárolt vállalatok gyakran nem szerezhetik közvetlen módon be, és ezért kénytelenek a közvetett, tőkeberuházáson keresztül való beszerzést választani. Így jelenik meg a lehetséges beruházási motívumok között az üzleti tudás megszerzésével kapcsolatos vállalati stratégia. Ugyanakkor a regionális innovációs rendszerekbe települő vállalatok nemcsak a megszerzett rejtett üzleti tudással nyernek. Ezzel párhuzamosan egy olyan kiterjedt és intenzív kapcsolati hálónak válnak a részévé, amelyben a gyors információáramlás, a kölcsönös segítségek láncolata miatt minden vállalati tudásfolyamat (az üzleti tudás előállításával és elterjedésével kapcsolatosak) felgyorsul.

Koncentráció és skálafüggetlen hálózatok

A sok pontból álló rendszerek jellemzőinek vizsgálatakor a hálózatok tudományára támaszkodhatunk. Amikor a tudás koncentrációját vizsgáljuk, tulajdonképpen egy sok pontból álló rendszerrel van dolgunk, ahol a tudás hordozói testesítik meg az egyes pontokat. Ha az üzleti tudás koncentrált formában található meg, azt várhatjuk, hogy hálózatunkban a pontok meghatározott középpontok köré sűrűsödnek; ezek a hálózati központok.

A skálafüggetlen hálózatok topológiáját éppen az ilyen hálózati központok jelenléte jellemzi. Kifejtése Barabási [1] nevéhez köthető. Ezen hálózatok jellemzője, hogy a hálózat tagjainak döntő többségéhez a kapcsolatok csak igen kis része tartozik, míg megfordítva, a kapcsolatok jelentős része a pontok egy kis számú csoportjához rendelhető. Az ilyen hálózatok eloszlását az $N(k) = k^{-\gamma}$ egyenletű hatványfüggvénnyel írhatjuk le. Ez az egyenlet azt mondja ki, hogy a pontosan k kapcsolattal rendelkező pontok száma a k kapcsolati szám függvénye, ahol a γ fokszámkitevő megegyezik a log-log rendszerben ábrázolt adatokhoz illesztett trendvonal meredekségével. A hatványfüggvénnyel leírható hálózatokat skálafüggetlen hálózatoknak nevezzük. Ha pl. a magyar alkalmazottak fizetése hatványfüggvény szerint alakulna, akkor a keresők 70-80%-nak a bére nem érné el az átlagbért, viszont személyes ismerőseink között is lennének olyanok, akik az átlagbér több ezerszeresét keresnék. Ha pedig az üzleti tudás eloszlására jellemző ugyanez a skálafüggetlen jelleg, akkor egyes térségek nagyon gazdagok kell legyenek üzleti tudásban, míg a legtöbb igen szegényesen ellátott.

A rejtett üzleti tudást a dolgozatban az alkalmazottak és a vállalat külső érintettjei között kialakuló kapcsolatokkal fogjuk modellezni. Ezek a kapcsolati szálak az alkalmazottak ún. személyekre vonatkozó tudását [5] testesítik meg, amit két csoportra oszthatunk:

- Hivatalos kapcsolatok: szervezetek olyan ismétlődő együttműködései, amelyeknek szerződések vagy más vállalati dokumentumok formájában mindenképpen írásos nyoma marad.

- Nemhivatalos kapcsolatok: különböző vállalatoknál dolgozó alkalmazottak között kialakult, bizalomra épülő viszony.

Akár a hivatalos, akár a nemhivatalos kapcsolatokat nézzük, megállapíthatjuk, hogy annál nagyobb esély van ilyen kapcsolatok kialakulására, minél nagyobb számú vállalat működik egy adott térségben. Így a vállalati koncentrációból a vállalati kapcsolatok számára is következtethetünk. Ez az összefüggés egy remek tesztelési lehetőséget biztosít számunkra. Az üzleti tudás koncentrációjára vonatkozó feltevés helyessége esetén a vállalkozások térbeli elhelyezkedésében két sajátosságot kellene megfigyelniük:

- egyrészt megfigyelhető lenne, hogy a vállalatok előszeretettel telepednek meg olyan körzetekben, ahol már sok cég működik;
- másrészt ezek, a vállalatok által preferált körzetek között is erős hierarchia feltételezhető, azaz várható, hogy néhány körzetben kiemelkedő a vállalati koncentráció, míg a legtöbben messze az átlag alatt marad az.

Az első létezése aligha érhet bárkit is meglepetésként, hiszen a gazdasági tevékenység vizsgálatában már egészen korán központi szerep jutott az ipari koncentráció vizsgálatának. Okként ennek megfelelően számos tényező felmerült. Ezek közül máig az infrastrukturális feltételek jelenléte tekinthető a legfontosabbnak: eleve csak egy olyan telephely jöhet számításba, ahol biztosított a működéshez szükséges infrastruktúra, és rendelkezésre áll a munkaerő is. Ugyancsak meghatározóak a telephelyelméletek által számításba vett, elsősorban logisztikai jellegű szempontok.

Mindezek ugyanakkor semmiképpen sem nyújthatnak magyarázatot a másik jelenségre, vagyis a magas vállalati koncentrációval jellemezhető körzetek közötti hierarchiára. Hiszen az infrastruktúra nagyon sok helyen rendelkezésre áll, a piac és a szállítási feltételek is nagyon sok körzet esetében kedvezőek. Porter [7] modellje már sokkal inkább magyarázattal szolgálhat, hiszen a beszállítók vagy a potenciális vevők közelsége már inkább indokolhatja a nagy csomópontok kialakulását, akárcsak a képzett munkaerő hozzáférhetősége. Vegyük észre ugyanakkor, hogy ezek a tényezők tulajdonképpen mind a térségben hozzáférhető magas szintű üzleti tudáshoz kapcsolódnak. A potenciális beszállítók és vevők a vállalat hivatalos kapcsolatainak számát növelhetik, míg a képzett munkaerő révén a nemhivatalos kapcsolatok szaporodhatnak. Amennyiben tehát empirikus adatok alapján azt találnánk, hogy azon körzetek között, amelyekben minden, a modern üzleti tevékenység folytatáshoz szükséges fizikai infrastruktúra adott, az egyenlő feltételek ellenére erős eltérések mutatkoznak a vállalatok számában, ez az üzleti tudás koncentrációjára utalna.

Tesztelés ipari parki adatokkal

A tesztelés céljára azoknak a területeknek az adatait használjuk fel, amelyek az 1996-ban indult kormányzati kezdeményezés óta megkapták az „Ipari Park” cím viselésének a jogát a Gazdasági, ill. 2002 után a Gazdasági és Közlekedési Minisztériumtól. Noha az ipari parkok egy sajátos csoportját alkotják az ipari körzeteknek, jellemző adataik több szempontból kiválóan alkalmasak lehetnek a vizsgálat elvégzésére.

Minden ipari park kiválóan fejlett fizikai alpinfrastruktúrával rendelkezik. A GKM eleve azért indította a programot, hogy a térségfejlesztés ügyét előre vigye, és az

infrastruktúra kiépítésének támogatásán keresztül új munkahelyek létrejöttét ösztönözze. Mivel az alpinfrastruktúra mindenütt adottnak vehető, a betelepült vállalatok számában való eltérés az ipari parkok esetében kizárólag egyéb tényezőkkel magyarázható, így pl. a rendelkezésre álló üzleti tudás színvonalával.

Előny az is, hogy az ipari parkok területe pontosan lehatárolt, így semmiféle problémát nem jelent annak eldöntése, hogy mely vállalkozásokat kell az adott körzethez tartozónak tekinteni.

Napjainkban 165 ipari park működik az országban. Ez egyrészt kellően magas szám ahhoz, hogy statisztikai vizsgálatokat végezhessünk az adataik felhasználásával, másrészt a földrajzi elhelyezkedésük is kedvező, jól lefedi az ország területét.

Nemcsak földrajzi szempontból tűnnek megfelelőnek az ipari parkok, hanem a betelepült vállalatok által foglalkoztatottak száma és az árbevétel nagysága alapján is, ugyanis a teljes magyar ipari teljesítmény egy igen tekintélyes részét állítják elő. Ráadásul az utóbbi 2-3 évben elsősorban a kis és közepes méretű vállalatok telepedtek meg a parkokban, tehát nemcsak néhány nagy transznacionális cégnek köszönhető a kimagasló teljesítmény [4].

Végezetül nem elhanyagolható szempont az sem, hogy az elemzéshez felhasznált adatok eleve rendelkezésre álltak, és ezért nem volt arra szükség, hogy közvetlenül, a betelepült vállalatok megkérdezésével nyerjük ki a szükséges információkat. Minden ipari parkban működik egy olyan menedzseriroda, amelyik a parkban végrehajtott fejlesztéseket koordinálja, megpróbál új befektetőket keresni stb. Ezek az irodák a menedzseri feladatokon túl adatokat is gyűjtenek a parkok teljesítményéről (vállalatok száma, foglalkoztatottak, beruházások, árbevétel stb.). Ugyan ezeket az adatokat azzal a feltétellel szerzik meg a betelepült vállalatoktól, hogy azokat üzleti titokként kezelik, de tudományos elemzés céljára – feltételekkel – így is felhasználhatóak. A feltétel esetünkben azt jelenti, hogy az adatok bemutatásánál minden olyan azonosítót el kell hagynunk, amelyből esetleg visszakövetkeztethető lenne a konkrét ipari park. Így értelemszerűen nem szerepeltethetjük a parkok nevét, regionális elhelyezkedését, területének nagyságát.

Ennek a megkötelésnek kellemetlen következményei is vannak. Ugyan feltételezhetjük, hogy a regionális elhelyezkedés hatással lehet a betelepült vállalatok számára, az azonosíthatósági korlát miatt ezt a szempontot semmiképpen sem vehetjük számításba. Ugyanakkor választott módszerünk mellett szólnak az előző pontokban felsorolt előnyök, ill. az a tény, hogy az ipari parkok adatai közvetlenül az adatokat gyűjtő és összesítő Gazdasági és Közlekedési Minisztériumtól sokkal könnyebben és jóval nagyobb megbízhatósággal megszerezhetők, mint egy esetleges felméréssel.

Vállalatszám szerinti skálafüggetlen hálózat

2004. végén összesen 2.615 vállalkozás működött a 165 magyarországi ipari parkban; ez nagyjából 16-os átlagot jelent. Érdekes módon 16 betelepült vállalattal összesen 4 park rendelkezik, és még ennél is érdekesebb az, hogy a parkok 70%-ban ennél kevesebb vállalkozás működik. A leggyakoribb vállalatszám a nulla, majd ezt követi az 5, ill. a többi 0-10 tartományba eső érték. Ezzel szemben a skála másik végén nagyon nagyok a lyukak, a 10 legtöbb vállalattal rendelkező ipari park a 40-106 vállalatszám tartományba esik, és különösen figyelemreméltó, hogy van 4 park,

amelyik lényegesen nagyobb, mint az összes többi, hozzájuk tartozik az összes vállalat 15%-a.

Mivel eddigi vizsgálódásaink egyértelműen arra utalnak, hogy adataink hatványkitevős regressziót követnek, a logaritmikus transzformáció segítségével lineárisra alakítjuk az értékeket, majd a legkisebb négyzetek módszerével meghatározzuk a legjobban illeszkedő görbe paramétereit. A számítás eredményeit az 1. táblázatban tüntettük fel. A legfontosabb érték, amit a számítások elvégzése után elsőként figyelni szoktunk, a változók közötti kapcsolat szorosságát mérő korrelációs együttható, amelynek a négyzete közel 69%, eredeti értéke pedig kb. 0,83, ami arra utal, hogy igen szoros a betelepült vállalatok száma és az adott vállalatszám jellemezhető ipari parkok száma közötti kapcsolat.

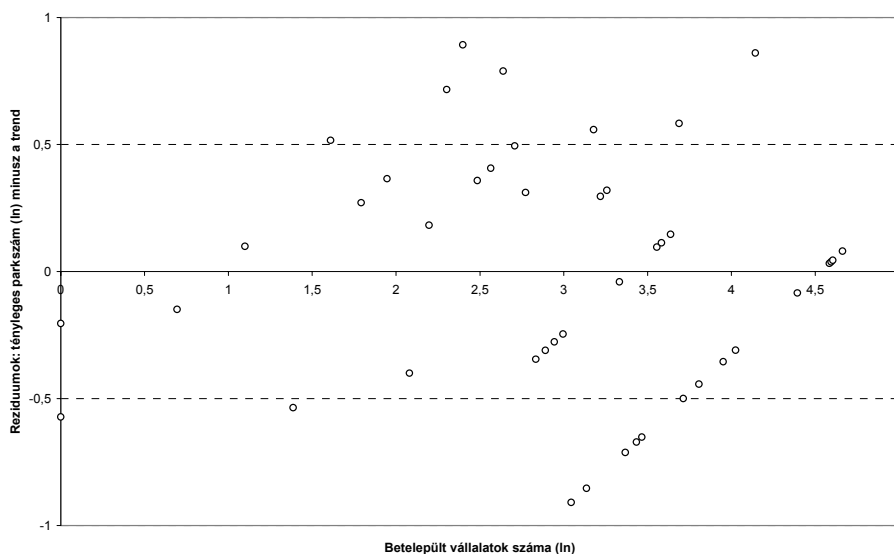
Paraméterek	Regresszió	Szabadságfok	F-próba
$\beta_0 = -2,769651$	$ss_{rez} = 9,530913$	$v_1 = 1$	$F_{határ} = 4,08$
$\beta_1 = -0,61107$	$ss_{total} = 30,44959$	$v_2 = 42$	$F_{számított} = 42,00103$
	$r^2 = 0,686994$		

1. táblázat

Vállalatszám hatványkitevős regressziójának paramétereit

Miután megbizonyosodtunk arról, hogy szoros a kapcsolat, a vizsgálódás tehát indokolt, az eloszlás megállapítására összpontosítunk. Az 1. táblázat utolsó két oszlopában az F-próba elvégzéséhez szükséges adatokat találjuk. Az F-próba egy egyszerű hipotézisvizsgálat, amely annak megállapítására szolgál, hogy indokolt volt-e a lineáris regresszió számítása a rendelkezésre álló mintaértékek logaritmusai között. Mintánkban a 165 park 44 különböző betelepült vállalatszám jellemezhető, ezért a $v_1 = 1$ és $v_2 = 42$ szabadságfokpárral rendelkező F-eloszlás kritikus értéke mutatja a határt, melynek 5%-os szignifikanciaszint mellett vett értéke $F_{határ} = 4,08$. A mintából számolt $F_{számított}$ ezt egy nagyságrenddel haladja meg, ezért azt mondhatjuk, hogy minden számításba jövő szignifikanciaszint mellett fennáll a lineáris regresszió az adatok logaritmusai között, vagyis a hatványkitevős regresszió az eredeti értékek között.

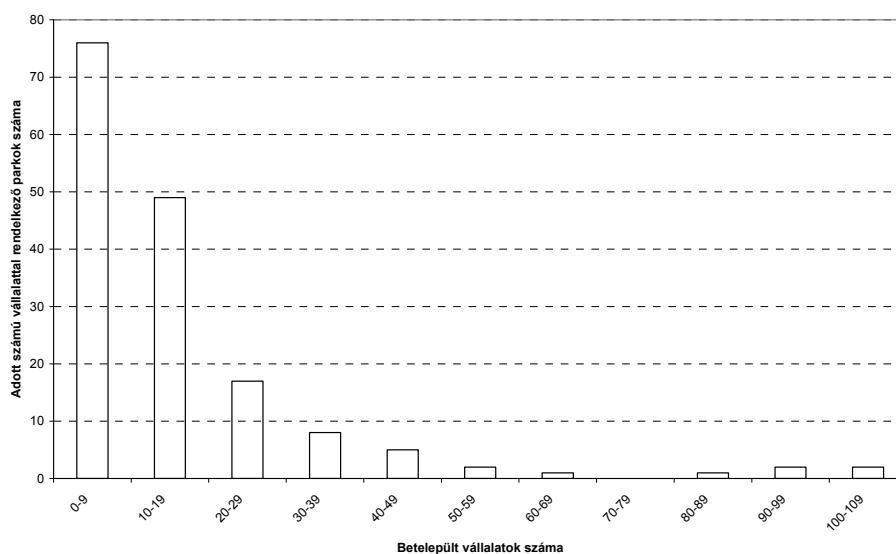
Felmerülhet, hogy mintánk talán jobban jellemezhető exponenciális regressziófüggvénnyel. Számításainkat éppen ezért exponenciális összefüggés feltételezésével is elvégeztük, de a regressziós együtthatóra 50% adódott, ami lényegesen alacsonyabb a hatványkitevős regressziós együttható 69%-os értékénél.



1. ábra
Vállalatszámhoz tartozó reziduális szórás

Az F-próba mellett a reziduális szórás eloszlásának vizsgálatával is tesztelhetjük a választott regressziós modellünk helyességét. Ha kiszámoljuk az egyes X (vállalatszám) értékekhez tartozó tényleges és trendértékek különbségét, a 1. ábrán látható reziduum eloszlást kaphatjuk. Amint megállapítható, a reziduumok véletlenszerűen szóródnak a tényleges értékek logaritmusának ± 1 -es tartományában. Mivel a szóródás eloszlása nem féloldalas, semmilyen tendencia nem fedezhető fel, amely arra utalna, hogy a tény-trend különbségeket esetleg valami figyelmen kívül hagyott tényező is befolyásolná, ismét csak megerősítést nyer az előzetes feltételezésünk, amely szerint a magyar ipari parkok a betelepült vállalatok száma alapján egy hatványkitevős regresszióval jellemezhető skálafüggetlen hálózatot alkotnak.

Ahhoz, hogy még meggyőzőbb paraméterekhez juthassunk, az eddig felhasznált adatokat átalakítjuk egy kicsit. Amint jeleztük, a 165 ipari park a vállalatok száma alapján mindössze egy 44 elemes mintát alkot, hiszen összesen 44 különböző betelepült vállalatszámot találtunk. Amennyiben több tízezer, vagy még ennél is nagyobb számú park adatai állnának rendelkezésünkre, egy lényegesen nagyobb elemszámú adatsort tesztelhetnénk, egy olyat, amelyben lényegesen kevesebb a lyuk, és így a hatványfüggvény eloszlás jobban kirajzolódik. Mivel ilyen minta nem áll, mert nem is állhat rendelkezésünkre, fordított megoldást választunk. A parkokat különböző kategóriákba soroljuk a betelepült vállalatok száma alapján. Olyan csoportokat hozunk létre, amelyekbe a hasonló ipari parkok kerülhetnek össze. Így a kisméretű parkok közé soroljuk azokat, amelyek 0-9 közötti betelepült vállalattal működnek, a következő csoportba a 10-19 vállalatszámúakat stb. Így 11 viszonylag homogén csoporthoz juthatunk, amelyek eloszlását a 2. ábra mutatja be.



2. ábra
Eloszlás vállalatszám-kategóriák szerint

A 2. ábrán szépen kirajzolódnak a skálafüggetlen hálózatok legfontosabb jellemzői: az alacsony kapcsolati számokhoz (betelepült vállalatok) nagyon sok pont (ipari park) tartozik, míg a magasakhoz csak nagyon kevés, az ún. csomópontok. Mindazt, amit grafikusan is megállapíthattunk, a 2. táblázatban található paraméterek is megerősítik.

Paraméterek	Regresszió	Szabadságfok	F-próba
$\beta_0=7,445124$	$ss_{rez}=3,194738$	$v_1=1$	$F_{határ}=5,12$
$\beta_1=-1,58527$	$ss_{total}=24,55253$	$v_2=9$	$F_{számított}=60,16773$
	$r^2=0,869882$		

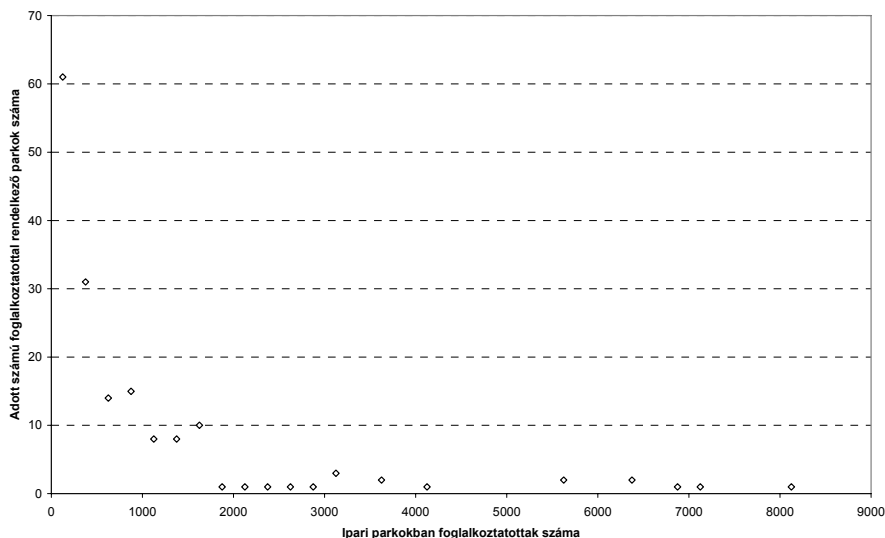
2. táblázat
A vállalatszám hatványfüggvény szerinti regressziója – csoportosított értékek

Ezzel a módosítással a determinációs együttható értéke immár 87%, ami nagyon szoros kapcsolatot jelez. Az ipari parkok betelepült vállalatok szerinti skálafüggetlen hálózatában a korábban γ -val jelölt fokszámkifevő értéke 1,6-nak adódott.

Foglalkoztatottak száma szerinti skálafüggetlen eloszlás

Az ipari parkok eloszlását nemcsak a betelepült vállalatok száma, hanem a foglalkoztatottak létszáma szerint is célszerű megvizsgálni. Míg a vállalatszám a hivatalos kapcsolatok miatt jelentős, addig a foglalkoztatottak tömege a nemhivatalos, munkavállalók között kialakuló kapcsolatok szempontjából fontos. Lehetnek olyan ipari parkok, amelyekben ugyan egyelőre nem működik sok vállalat, viszont az a

néhány, amelyik már betelepült, nagy létszámban foglalkoztat alkalmazottakat. Mivel a vállalatszám és a foglalkoztatott létszám között nincs szoros kapcsolat, előfordulhat, hogy az előző pontban tapasztalt hatványfüggvény eloszlás a foglalkoztatottak esetén nem érvényesül.



3. ábra

Ipari parkok foglalkoztatottak létszáma szerinti eloszlása

A foglalkoztatottak létszámának elemzésekor az előző fejezetben már alkalmazott módszert használtuk: homogén parkcsoportokat alakítottunk ki. Több ilyen elemzést is elvégeztünk; a 3. ábrán bemutatott eloszlást úgy kaptuk, hogy 250 fős léptékekkel haladtunk felfele a csoportosításnál, 0-249-től egészen 8000-8249-ig. A 250-es léptéknek előnye, hogy így viszonylag sok vizsgálandó elemhez jutottunk, viszont sok az üres kategória: a 33 csoportból 13-ba egyetlen ipari park sem esik. Ezt csak úgy lehet kiküszöbölni, hogy magasabb léptéket választunk. Ha 1000 fős csoportokat alakítunk ki, akkor elkerülhetjük az üres kategóriákat, viszont mindössze 9 elemünk lesz. Kompromisszumos megoldásként az 500-as lépték kínálkozik, amely mellett 17 elemhez jutunk, és ezek közül mindössze három olyan van, amelyikbe egyetlen ipari park sem jut.

Már a 3. ábrán is jól kirajzolódik a hatványkitevős eloszlás, és ezt csak megerősítik a 3. táblázatban bemutatott paraméterek, amelyeket az 500-as lépték mellett számolt hatványkitevős regressziós modellből kaptunk. Minden eddiginél magasabb a determinációs együttható értéke, 90% (250-es lépték mellett 78%, 1000-es mellett pedig szintén 90% az r^2 értéke), és a számított F ismét olyan magas, hogy minden szignifikanciaszinten elfogadható a lineáris regresszió fennállása a foglalkoztatottak számának logaritmusára és a parkszám logaritmusára között. Vagyis az előző fejezethez hasonlóan, ezúttal is megállapíthatjuk, hogy az ipari parkok eloszlása a

foglalkoztatottak száma szerint is hatványfüggvény eloszlást követ. A skálafüggetlen hálózat γ fokszámkitevője ezúttal 1,4.

Paraméterek	Regresszió	Szabadságfok	F-próba
$\beta_0=12,2662$	$ss_{rez}=3,045771$	$v_1=1$	$F_{határ}=4,54$
$\beta_1=-1,39185$	$ss_{total}=30,560891$	$v_2=15$	$F_{számított}=135,5081$
	$r^2=0,900338$		

3. táblázat

A foglalkoztatott létszám hatványfüggvény szerinti regressziója
(500-as létszámcsoportok szerint)

Akárcsak a vállalatlétszám szerinti eloszlásnál, itt is ellenőrizzük, hogy az exponenciális regresszió milyen eredményeket szolgáltat. Az exponenciális regresszió sajátossága miatt amennyiben a függő változó nulla értéket is felvesz, nem kapunk érvényes eredményt. Ezért eleve csak olyan csoportosítással számolhatunk, ahol minden csoportba legalább egy ipari park tartozik. Amint láthattuk, erre 1000 fős lépték mellett kínálkozik lehetőség. Az így számított exponenciális regresszió determinációs együtthatója nem éri el az 50%-ot, ezért nagy biztonsággal állíthatjuk, hogy a hatványfüggvény eloszlás feltételezése sokkal jobb választás.

Összefoglalás

A kapott eredmények egyértelműen azt mutatják, hogy az ipari parkok Magyarországon, akár a betelepült vállalatok számát, akár a vállalatok által foglalkoztatottak számát nézzük, skálafüggetlen hálózatot alkotnak. Ezek alapján pedig azt állíthatjuk, hogy a magyar ipari koncentráción belül olyan csomópontok figyelhetők meg, amelyek kiugróan nagy számú vállalatot, ill. alkalmazottat koncentrálnak, míg a számos körzet, ipari park, alig-alig vonzza a befektetőket. Egy ilyen eloszlásban az idő előrehaladtával egyre nagyobb előnyre tehetnek szert a csomópontok, ezek ugyanis különleges előnyökkel bírnak. Ezek az előnyök a rejtett üzleti tudás felhalmozódásához kapcsolódnak, amelyek a vállalatok közötti hivatalos, és a különböző alkalmazottak között kialakult nemhivatalos kapcsolatokban jelennek meg.

Amennyiben a vállalatok ki szeretnék használni ezt a kapcsolatrendszer, nincs más választásuk, mint tőkeberuházás révén új üzleti egységet létrehozni a csomóponton belül. Ennek köszönhető, hogy a kezdeti előny, ami az üzleti tudás bőséges rendelkezésre állásában nyilvánult meg, egyre hangsúlyosabbá és erősebbé válik, és így a skálafüggetlen eloszlás, ill. ezzel együtt a csomópontok egyre markánsabbá válnak.

Ezek az eredmények egyben arra is figyelmeztetnek, hogy az ipari parkok fejlesztésében nem elég az alapinfrastruktúra fejlesztésére koncentrálni. Mivel a betelepülő vállalatok számára a megszerezhető üzleti tudás is fontos motiváló tényező, figyelmet kell fordítani a rejtett üzleti tudás képződését meghatározó tényezőkre is, az oktatási intézményekre és fejlesztési célokkal működő szervezetekre.

Hivatkozások

- [1] BARABÁSI, A-L.: **Behálózva - A hálózatok új tudománya**. Budapest, Magyar Könyvklub. 2003.
- [2] BARTHA, Z.: **A tudáselőállítás kockázatai**. A II. Országos Közgazdaságtudományi Doktorandusz Konferencia előadásai, 2003. 19-25. old.
- [3] FREEMAN, C.: **Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan**. London, Pinter Publishers. 1987.
- [4] GAZDASÁGI ÉS KÖZLEKEDÉSI MINISZTERIUM: **Az ipari parkok szerepe a magyar gazdaságban**. Budapest. 2004.
- [5] LUNDVALL, B. A., JOHNSON, B.: **The Learning Economy**. Journal of Industry Studies, 1994, vol. 1., no. 2. 23-42 old.
- [6] POLÁNYI, M.: **The Tacit Dimension**. London, Routledge and Kegan, 1966.
- [7] PORTER, M. E.: **The Competitive Advantage of Nations**. New York, Free Press. 1994.

KOMPLEX GAZDASÁGI RENDSZER EGYSZERŰ MODELLEZÉSE

Petró Gábor

egyetemi adjunktus

Miskolci Egyetem, Gazdaságelméleti Intézet

getpicur@gold.uni-miskolc.hu

Bevezetés

A bennünket körülvevő világ komplex. Megpróbáljuk megismerni viselkedését már az emberiség kezdetei óta, de teljes pontossággal máig sem sikerült. Megpróbáljuk modellezni, hogy jobban megismerhessük. Mind bonyolultabb modelleket építünk, hogy minél jobban megközelítsük jelenségek komplex természetét. Valóban szükséges olyan bonyolult módszereket alkalmaznunk? Ebben a tanulmányban rámutatok, hogy a gazdasági jelenségek modellezése során egyszerű eszközök használata is lehetséges. Ez viszont egy más oldalról közelíti meg a közgazdasági kérdéseket, azaz következményekkel jár a gazdasági szemlélet tekintetében.

A hagyományos közgazdaságtan

A hagyományos közgazdaságtan fizikára és az ezt leírni segítő matematikára épít. A tisztán térelmélettel foglalkozó fizika mintájára a közgazdaságtan a valóságos tér fogalmán egy halmazt ért (árak, szolgáltatások, jóságok halmaza), s a jelenségeket és kölcsönhatásokat jellemző matematikai operátorok (hasznosság, érték, árak) is erre a térre vannak korlátozva. Ez a logikai tér, a jóságvektorok halmaza, a vizsgálat alapja. A hagyományos gazdaságtan így térelmélet, de nincs valóságos piaca, csak kínálati és keresleti függvényei, amelyek végül is az árfüggő jóságvektorok halmazai is egyben. Ezen halmazokat a fogyasztó a gazdaságban egy hasznossági térben helyezi el a jóságvektorokhoz hasznosság szintet rendelve. A hasznosság a jóság fogyasztói szükségleteire irányuló kielégítési képességével arányos.

Mivel minden gazdasági tevékenység, akció, kölcsönhatás és történés a gazdaság eme terében értelmezhető és kezelhető matematikailag, ezért az egyensúly eléréséhez nincs szükség a piac fogalmára. Az elméletben nincs igazi piac, nincs igazi kommunikáció a kereskedők között, nincs ügynököktől származó, megfigyelhető adat, nincs endogén intézmény, nincs kikiáltó, nincs verseny, nincsenek készletek, nincs csereeszköz, nincs kereskedelem, nincs kölcsönhatás, tudás és struktúra, ez a modell integrált.

A marginális forradalom bevezette a fizikai tér és az energia-megmaradás fogalmát. A közgazdaságtan tudománnyá válásához mindig fel akarta használni a matematika tisztaságát, ezért is volt a közgazdászok célja a kölcsönhatás fogalmának korrekt meghatározása és a tér-logika matematikájának felhasználása.

A hagyományos elméletek adott módszerekkel és adott célokkal rendelkező választási modellek. Ha minden tényező adott, akkor csak egy egyszerű megoldás-keresésre szűkül le a vizsgálat. A gazdasági szereplők tevékenységei jóságvektorokkal írhatóak le. Így előfordulhat, hogy bármelyik szereplőt kiemelve a gazdaságból, s egy másik, azonos funkciójúval helyettesítve, nincs észrevehető változás sem a

gazdaságban, sem az egész modell állapotában. S ez az egyensúlyra is igaz, aminek legfeljebb a konkrét helyét képes egy ilyen változás elmozdítani, de pontbeliségét semmiképp sem.

Az egyensúly konkrét és meghatározható. Ezt támasztja alá a hiányzó idődimenzió is, ami miatt dinamika sincs. Így a bármikor, bárhol nagyjából ugyanazon folyamatok ugyanabba az irányba hatnak. Azt sugallják, hogy egy gazdaságnak, ha van egyensúlyi állapota, akkor abból egy és csak egy van, s a helye, illetve az ide vezető út teljesen független egymástól. A való világ jelenségeinek emiatt tényleg csak egy szűken lehatárolt területét képes lefedni ez az elmélet.

A gyönyörűen szerkesztett, matematikailag jól formulázott, s ezért konzisztens modellek le sem tagadhatják a fizika tárgyköréből vett analógiákat. Ha valaki kissé jobban megismeri őket, akkor láthatja, hogy a matematika megfelelően magas absztrakciós szintje alapján az alapfeltevésekből jól érthetően és egyszerűen levezetve következnek a megállapítások. Viszont a modellekbe bele vannak kódolva saját korlátaik is. A hagyományos közgazdaságtan nem képes kezelni ezen jelenségeket: Növekvő volumenhozadék; A hetero economicus vizsgálata; A nem önérdekeken alapuló individuálok; A különféle intézmények megjelenése, mint a különféle döntéslehetőségek, a rend vagy a struktúra; A gazdaságban a különféle technológiák változékony volta; A dinamikusság, az idő vizsgálatba vonása; A több, lehetséges egyensúly fogalma; A minőségi változások kezelhetősége; A szinergia; Az általánosíthatóság kiterjesztése szélesebb területekre.

A neoklasszikus gazdaságtan magja feltételez egy sor axiómát – folytonosság, teljesség, tranzitivitás, reflexivitás, monotonitás, szabályosság, konvexitás – amit a heterodox gazdaságtan különbözőképp vesz figyelembe a maga kulcsfogalmai közt – teljes informáltság, racionalitás, egyensúly, állandó hozadék, állandó határegyezés, stb – új fogalmakkal is foglalkoznak – bizonytalanság, korlátozott racionalitás, egyensúlytalanság, növekvő hozadék és hiszterézis.

Az ortodox gazdaságtan a tisztán tételmelettel foglalkozó fizikára épít, a heterodox irány viszont inkább az újabb kutatási eredményekre, analógiákra, mint az evolúciós biológia, s az intézmények. A két irányzat nem képes kielégítően kritizálni a másikat. Az evolúciós analógia ismeretelméleti és elemző axiómákon alapszik, s a gazdasági tér (és idő) nem-tér voltát igyekszik bizonyítani.

Ezért alapvető kérdések fogalmazhatóak meg! Mi az elsődleges építmény: az elemek vagy a köztük lévő kapcsolatok? Tehát a közgazdaságtan például saját fókuszába a gazdasági szereplőt, vagy a szereplők közötti kölcsönhatás valamilyen intézményesült formáját helyezze?

Tehát érzékelhető, hogy a hagyományos gazdaságtant sok kritika éri, amelyek ugyan nem adnak útmutatást a hogyan kérdésére, de arra rámutatnak, hogy az elmélet nem teljeskörű. Van-e olyan elméleti rendszer, amely kevesebb kritikát kiváltva a megfigyelhető jelenségek nagyobb körét képes kezelni? A komplex rendszerek elmélete megoldást adhat a problémára.

A komplex rendszerek elmélete

A komplex rendszere elméletének három alapfeltevése van: Léteznek elemek; Léteznek közöttük kapcsolatok; Léteznek rendszerek. Az elmélet alapja a hasonlóan

jellemezhető alkotóelemek készlete, amely elemek természetesen kapcsolatban vannak egymással. A „tér” – legyen az gazdasági, biológiai vagy más természetű – ezen kapcsolatok természetével függ össze, a „geometria” pedig a kapcsolatok készleteit határozza meg. Megjegyzendő, hogy a komplex rendszerek elmélete nem zárja ki, hogy ne az emberek vagy intézmények, hanem a közöttük lévő kapcsolatok lehessenek a rendszerépítő alkotókövek. A gráfelmélet segítségével vázolhatjuk ezen rendszereket. Ekkor két primitívvel, az elemekkel és a kapcsolatokkal írjuk le őket, s a változásokat ezen primitívek diszkrét dinamikájával követhetjük. Ez lehetőséget ad a hálózatok, a hierarchia és a létrejövő, kialakuló jellemzők, tulajdonságok tanulmányozására.

Az akciókat és reakciókat megkülönböztethetjük, amelyek valamilyen módon összefüggnek. Keletkezési pontjaik (elemek) közti összefüggés helye a tér, az R^n , ami n dimenzió mentén képzelhető el, például a különféle jellemzők szerint. A mikroökonómiai modellek középpontjában az áll, hogy mit tesznek a gazdasági szereplők, s hogy miért. A változás dinamikus folyamatát vizsgálándó, már újabb méréseket és változókat kell alkalmazniuk. A kapcsolatok az építőkövek, s ezért is értékesek.

A kulcsfogalom a kapcsolat vagy a kapcsolati struktúra, amit tudásnak, ismeretnek is lefordíthatunk. A tudás bővülése a kapcsolatokon alapszik. A gazdasági szereplők csoportjai képességek, döntési heurisztikák, szokások gyűjteménye, függetlenül a gazdasági helyzetüktől (pl. input- vagy outputoldali).

Earl szerint viszont a fogyasztásemélet nem térelmélet, mivel a gazdasági szereplő funkcionálisan az információ gyűjtésének, szűrésének, szervezésének, az alakításnak, újragondolásnak feladataival van tele, a képzelet és a megszokások kölcsönhatásaként. A kapcsolatok explicitek [Earl, P. 1986.]. A konkurens elméletek a tudást vagy a struktúrát értelmezik kapcsolatnak, de dinamika alatt mindegyikük a kapcsolatok változására gondol.

A gráfot elemek és kapcsolatok alkotják, s ez utóbbiak tulajdonsága, hogy binárisak, tehát két elem között feszülnek ki. A rendszer egy nem-integrált tér. A kapcsolatokat mátrixokban ábrázolhatjuk, amelyek a nullmátrixtól a teljes mátrixig terjedhet, s ez a rendszer állapottere. Az állapottér két szomszédos rendszere csak egy-kapcsolatnyi különbségű. Ez annyit jelent, hogy ha változás történik a rendszerben, akkor az a kapcsolatok szintjén megy végbe, s ez akár módosíthatja az elemek jellemzőit is. Minden egyes változás új helyzetet teremt, s ez elmozdulást jelent az állapottérben, ahol a komplex rendszer pályáját, trajektóriáját futja be az időben.

A kapcsolatok változása, a dinamika a keresési vagy alkalmazkodási algoritmus alapja, s mindig az a kérdés, hogy mi az optimum feltétele, mi alapján állítató egy állapotról, hogy az optimális. A rendszer-elem dualitás nem más, mint hogy az alkotóelemekből felépülő rendszer is lehet egy nagyobb rendszer alkotóeleme. Így a rendszer-világ rétegezeten épül fel, aminek ára a jellemzők létrejöttének természetét (magasabb szintű rendszerek) és a hierarchiát (származtatható struktúra), a hiperstruktúrát nehezen tanulmányozhatjuk.

A gazdasági tér geometriája makroállapotokkal teli, amelyek az uralkodó rendet, a komplexitást és a káoszt jellemzik. Az alkalmazkodó, adaptív rendszerek az uralkodó rend felé konvergálnak. A komplexitás a megértés tulajdonsága, s az elme és a külső, vizsgált dolog sajátsága is, de egyben a köztük lévő kapcsolat is. Így viszont túl

szubjektív a mérés. Day alapján Rosser szerint komplex rendszer az, amelyik aszimptotikusan nem tart egy fix pont, határ-ciklus felé [Rosser, J. B., 1999.]. Felfoghatjuk úgy is, hogy a rendszer matematikai modelljének viselkedése komplex. A komplexitás a rend és a rendetlenség, az önszerveződés, az információ és az entrópia fogalmaival is összefügghet. A komplexitás a rendszer struktúrájában van benne. A nullrendszer rendezett, dinamikusan stabil, mivel szinte egy állapot van belefagy(aszt)va. Ekkor igaz, hogy a rendszer változása arányos a rendszerbeli részek változásaival. A teljes rendszerben bármilyen elembeli változás az egész rendszeren végigterjed a kapcsolatokon át, s így vissza is és előre is van csatolva a rendszer. Ezért instabil dinamikusan, s lehet a káosszal jellemezni.

A két extrém rendszer nem nyújt sok információt. A megfelelő struktúra rugalmassággal és stabilitással rendelkezik, s könnyen képes a dinamikus viselkedés változtatására. Így háromféle makroállapot különböztethetünk meg egy rendszerben: a rendezettet, a komplexet és a kaotikusát. Mindegyik állapotot egy uralkodó dinamikus viselkedés jellemzi. A rendezett rendszert stabil, de nem biztos, hogy optimális állapotok vannak. Ezek nem változnak, mivel nincs kapcsolatalakító belső folyamat. Állandóan változó mintákat figyelhetünk meg a kaotikus rendszerben, amelyeket egy újabb változás teljesen átrendezhet. Közöttük a rendszer stabilabb szigetekre bomlik, amelyek között kapcsolatok jönnek létre és szűnnek meg, s ekkor arra a régióra a változás a jellemző, de egyik állapot sem uralkodó, együtt vannak jelen.

Még a gazdasági rendszer(ek)re sem jellemző a káosz, a folyamatos információk valamiféle trendet vázolnak fel, ezért valahol a két extrém rendszer között helyezkedik el. Az utak dinamikus természetét folyamatos és lineáris függvények jellemzik Rosser szerint, s Mirowski és Louçã szerint az általánosítás érdekében tett marginális elemzés is a gazdasági térfolytonosságát követeli meg, bár a természet valójában ugrásokat, hirtelen átmeneteket végez [Louçã, F. 1997.].

Komplex modelleket többféle tudományterületen találhatunk. A tudományok gyakran alkalmazzák az analógia eszközeit, így ültetve át egyik tudományterületről a hasznos dolgokat más területekre is. Egy rendszer komplex modelljének rendelkeznie kellene bizonyos tulajdonságokkal, folyamatokkal:

1. Szerkezeti/Strukturális mélyülés: A teljesítményhatárok közelében teljesítő entitásokra a verseny nyomása erősebb. Erre azok funkcióik, alrendszereik bővítésével válaszolhatnak, hogy tágítsák működési korlátaikat, érzékeljék és reagáljanak a kivételes körülményekre, hogy a jobb működésükért szolgáljanak más rendszerek, vagy megbízhatóságukat kihangsúlyozzák. Így növelik strukturális mélységüket. Rendszereik mélyülnek, képességeik bővülnek, de nő komplexitásuk, bonyolultságuk is.
2. Heterogenitás: Minden populáció egyedei bizonyos variációt mutatnak, ami a kiválasztódás révén fejlődik. A heterogenitás a változók variációinak kiterjedési köre adott kiválasztási környezetben és adott időben. A kiválasztás célja viszont nem a nem-optimális megszüntetése, mivel a variáció, a változatosság a környezet változékonyságára a válasz. A diverzitás a kapcsolatok változásának aránya, a rendszer állapottérben történő mozgásának jellemzője.
3. Szuprakritikus folyamatok: A rendszert alkotó elemek és kapcsolataik vezetnek a rendszer bonyolultságához. Ahogy nő az elemek és/vagy a közöttük lévő

- kapcsolatok száma, úgy nő – általában nem-lineárisan – a bonyolultság is. Ez növeli az egy adott állapotból elérhető többi rendszerállapot számát, ami viszont csökkenti a rendszer trajektóriájának előre jelezhetőségét. A szuprakritikusság vezet a rendszer kaotikusságához is, mivel a kialakuló az újonnan szerveződő rendszerbeli struktúrák között létrejövő még újabb kapcsolatok összetettebb rendszer-viselkedést eredményezhetnek.
4. Szubkritikus folyamatok: Ez válasz a szuprakritikusság kaotikusságot növelő folyamatára. Ha a rendszer létrejöttkor az alapvető alkotóelemek számát korlátozhatjuk, akkor az ezen elemek, s a kialakuló újabb struktúrák kombinációinak lehetséges száma viszonylag korlátozott lesz.
 5. Optimalitás és/vagy alkalmazkodás: A különféle rendszerek kölcsönhatásban vannak saját környezetükkel. Az alkalmazkodási folyamat a külső környezeti változásra való reagálás. A kutatók azt keresik, hogy az egymástól függő állapotok bekövetkezése során miért nem a korábbi konvergencia figyelhető meg, vagy miért lesz más az eredménye. Az alkalmazkodás folyamata a komplex rendszer optimumra való törekvése, mint a rendszer egyensúlyozása a rendezettség és a kaotikusság állapota között.
 6. Elszigeteltség, izoláció: Minden újdonság, amit a rendszer az alkotóelemek kombinációi során létrehoz, hordoz magában valami másságot. Ez viszont nem mindig életképes a régi megoldások mellett. Idő és az izoláció során megfelelő rendszerbeli környezet szükséges az elterjedéséhez.
 7. Kritikuság, turbulencia: A komplex, dinamikus öntranszformálódó rendszer mozgási törvényeit a folyamatosan változó környezet tartalmazza. Technikai szempontból a nem-linearitás a legfőbb, ami az állapot-trajektóriák konvergenciájának fogalmához, a dinamikus attraktorokhoz vezet. Kis változás, elmozdulás is vezethet divergens trajektóriákhoz, rendszerbeli utakhoz (káosz). Az ok és okozat (hatás) kapcsolata nem lineáris a vissza- és előrecsatolások, a kölcsönös függőség miatt. Ez a többszörös pontegyensúly, a fázisátmenet, az útfüggőség és részlegesen a múltbeli körülményektől való függés fogalmát is bevezeti. A hibák és a megmagyarázhatatlan dolgok a komplex rendszerek egyedi, előre nem jelezhető változásai. Eredetük a véletlen és a szükségszerűség elválaszthatatlansága.

A komplex rendszerek modellezhetősége, leírhatósága

A hagyományos gazdaságtan a matematikára épül. A matematika differenciálegyenletekkel teszi kezelhetővé a bonyolultabb jelenségek tudományos leírását. Ahogy bonyolódnak a leírandó jelenség tulajdonságai, jellemzői, általában úgy szaporodik az egyenletek száma is. A probléma, hogy egyre nehezebb, ha nem lehetetlen feladat a modell viselkedését leíró egyenlethalmazt könnyen érthető alakra hozni, s emellett az optimum megtalálása, az egyenletrendszer megoldása is gyakran bizonyul nehéz diónak.

Az algebra olyan matematikai eszközrendszer, amely az eljárásokat változókhöz rendeli, s az összegzés és többszörözés operációjával rendelkező matematikai struktúrákat vizsgál így. Az algebrai geometria geometriai objektumokkal foglalkozik. Az algebra számokat tartalmazó változókkal dolgozik univerzális

operátorok segítségével, s így transzformációkat és leképezéseket végez. Az operátorok nincsenek hatással a velük érintkező változókra, s tartalmukra.

A hagyományos gazdaságtan is a descartes-i tudományos paradigmán alapszik, ami a rendezettség természetét, mint az egyensúly természetét tanulmányozta. Az egyensúlyt erőltetetten ciklikus és harmonikus mozgásokként azonosították és figyelték meg, különvéve a determinisztikus és a sztochasztikus erőket. Így a rend a determinisztikus tevékenységekből ered, s mozgásegyenletekkel jellemezhető. A determinizmustól való eltérés eredményezi a sztochaszticizmust és a külső sokkokat. Ezt a Hamilton egyenletek egyesítik egy kezdővektor és egy, konzervatív mennyiséget jellemző dinamikai egyenletrendszer együttesébe. Ehhez a kezdővektor pontos ismerete szükséges, amit viszont a kvantum-indeterminizmus miatt nem lehet végtelen pontossággal meghatározni (Heisenberg-féle bizonytalanság).

Ha az egyenletek az irreverzibilitás és a visszacsatolás eredményeképp össze vannak kötve, akkor nem garantált a stabilitás, a konvergencia, az egyutas hatásmechanizmus. Így viszont újra kaotikus rendszert kapunk. Nem lehet a determinisztikus és sztochasztikus jellemzőket szétválasztani! A szétválasztás axiómákkal és korlátozásokkal körülbástyázott elméletekhez vezetnek.

A matematikai gazdaságtan alapvető eredménye az általános pont-egyensúly, de nem tud mit kezdeni a dinamikával. A neowalrasi gazdaságtan már több időperióduson keresztül kíséri végig a teljesen egyforma kezdőpontokat, -vektorokat, de nincs különbség a pontok bekövetkezésének valószínűségében, illetve a rend és a rendetlenség közt. Így a folyamatok reverzibilisek, s minden zavar, vagy terjedési erő a rendszeren kívül helyezkedik el, emiatt sztochasztikus jellemző. A rendszerről feltételezzük, hogy rendezett és koordinált. Így a rend és a koordináció fogalma értelmetlenné válik.

A feladat az, hogy a szociális, társadalmi rendszereknek megfelelő matematikai eljárásokat dolgozzunk ki (ami nagy valószínűséggel nem lesz Descartes-i!), s kezelnie kell tudni a szinergia – az egyes elemekkel ellentétben a rendszer egészét jellemző tulajdonságok kialakulása – jelenségét. Ekkor az operátorok (például kapcsolatok vagy működésük, netán hatásuk), a műveletek nem biztos, hogy semlegesek az operandusokra (alkotóelemek). A rendszerek aritmetikájában ezen műveleteknek, jelenségeknek lenne értelme (szinergia), s ez jelenthetné azt, hogy az operátor („szorzás”) befolyással van az operandusokra. Ez egy kissé eltér a tételmelet logikájától, mivel a tér eddig magában foglalta az operátorait.

Gazdasági rendszerek komplex modellezhetősége

A tudományos kutatások egyik elsődleges célja az igazság megtalálása, de nem másodlagos cél a gyakorlati hasznosíthatóság sem. Így viszont nem egyértelmű, hogy mit nevezhetünk igazságnak. Egyik felfogás szerint csak azt, ami feltevéseinkből logikai úton kikövetkeztethető. Ilyen modellek jellemzője, hogy formalizálhatóak. A matematikai egyenletek útján leírt rendszerek konzisztensek. A matematikai eszköztár a természeti jelenségek, törvényszerűségek leírására, s az abból levezethető következtetések objektív igazolására, bizonyítására alakult ki. Így a matematikai formulákra visszavezethető modellek, matematikailag relatíve egyszerűen megfogalmazható eredmények biztosítják a tudományos elfogadást is. A legerősebb

modellek az empirikus megfigyeléseket képesek alátámasztani, megmagyarázni, sőt előrejelezni is. A való világban viszont az ilyen modellek hatáskörét, igazság-terét az egyszerűsítő feltevések, a matematikai axiómák annyira korlátozzák, hogy kis számú jelenségkörre alkalmazhatóak. Másik felfogás szerint az igazság az, ami a gyakorlatban beválik, illetve amit a tudóstársadalom többsége elfogad. Az elmélet haszna a gyakorlati hasznosíthatóság, s ha ott kedvező eredményekkel jár a felhasználása, akkor a magyarázóerejétől, előrejelző képességétől függetlenül is elfogadjuk, hogy a tartalma igaz. Ezen az úton alakulnak ki a különböző nézetrendszerek, iskolák, felfogások, paradigmák. A paradigmák az időben úgy változnak, ahogy egyre újabb és újabb nézetrendszerek egyre jobban tükrözik a valóságot, meggyőzve a tudományos élet egyre nagyobb részét.

A közgazdasági elméletek kifejtése során formalizált vagy informális eszközöket alkalmazva az alkalmazott módszerek általában az empirikus megfigyelés, a spekuláció vagy a szimuláció. A tudománytörténetben már többen is felvetették, hogy az előrejelezhetőség képessége egyáltalán szükséges velejárója-e egy tudományos elméletnek. Ez tényleg mércéje-e a tudományosságnak. Magas István is arra a következtetésre jut, hogy nem lesz egy elmélet tudománytalan, ha az előrejelzés képességét nem hordozza [Magas István, 58-61]. Stephen Wolfram a matematikai leírással való szakítással is elismeri, hogy a modellek előrejelző képessége nagyban csökken.

Ez viszont akkor azt a kérdést is felveti, hogy egy modellnek mennyire kell matematikailag formulázottnak lennie. Szüksége-e, hogy a komplex rendszer minden tulajdonságát képesek legyünk matematikailag formulázni? Mit alkalmazhatunk ilyen modellek felépítésére? A jelentős komplexitással rendelkező jelenségek a hagyományos tudományok keretein belül nehezen kezelhetők, megfelelően nem magyarázhatóak. Más utakat szükséges keresni a komplex viselkedésű rendszerek modellezésére.

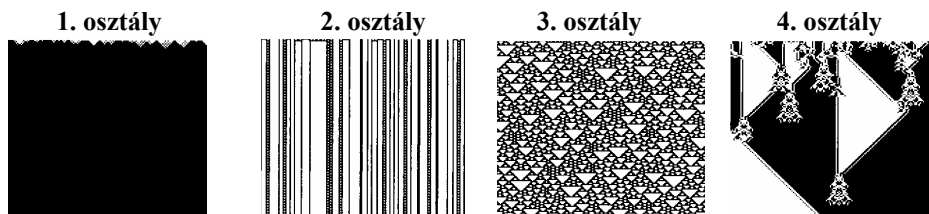
Egyszerű sejtautomaták használhatósága modellezésre

Stephen Wolfram is foglalkozott a kérdéssel, hogy mennyire komplexnek szükséges lennie egy rendszer modelljének, s hogy egyáltalán miből ered egy ilyen modellnek a komplexitása. Eddigi munkássága során a számítógépek adta lehetőségeket próbálta úgy kihasználni, hogy minél egyszerűbb és közvetlen modelleket futtat rajta, amelyek eredményei akár a képi megjelenítés eszközein keresztül az emberi megfigyelés és elemzés eszközeivel is vizsgálhatók [Stephen Wolfram, 110-115]. Egyszerű szabályok szerint működő celluláris automaták, „életjátékok” vizsgálatával az automatákat viselkedésük alapján négyféle osztályba sorolta:

1. típus: Azon automaták, amelyek viselkedése érzéketlen a kezdő feltételekre, nincs bennük kommunikáció sem az automata részei, sem az automata és környezete között. A megfigyelhető minták gyorsan állandóvá válnak, például minden fehér vagy fekete.
2. típus: Hosszú távú kommunikáció nélkül ismétlődő viselkedéssel rendelkező automaták, melyekben korlátozott távolságú kommunikáció az automatán belül már történik, de a megfigyelhető minták szeparáltak, egy adott eloszlással, jellemezhető, amely kényszerek jelenlétére utalhat.

3. típus: véletlenszerűség érzékelhető, de alapvető stabilitással rendelkezik, mivel szabályos kezdőfeltételekre szabályos viselkedést, bármilyen véletlen kezdő állapotra hasonló véletlenszerű viselkedést mutat. Az adott példa is a kezdő feltételektől függetlenül mindig ilyen, háromszögeknek tűnő geometriai alakzatokat mutat.

4. típus: mind a rend és mind a véletlenszerűség megtalálható a viselkedésében, mivel lokalizált egyszerű struktúrákat (pl. a megfigyelhető alakzatokat) tartalmaz, de ezek egymással véletlenszerűen lépnek kölcsönhatásba, s ez mindvégig megfigyelhető a modell működése során.



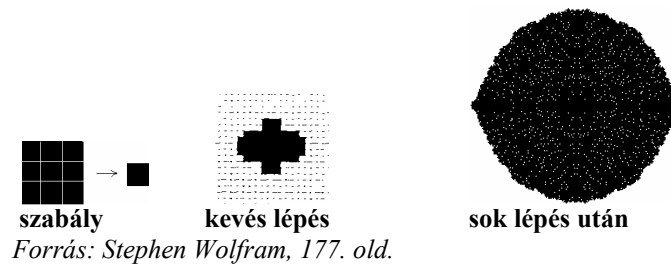
Forrás: Stephen Wolfram, 231. old.

1. ábra

A celluláris (sejt-) automaták 4 osztálya

A véletlenszerűség összefügg a megfigyelt, modellezendő rendszer nagyskálás és kiskálás tulajdonságaival. A gázok nagyskálás viselkedése során a jellemzők kiátlagolódása is megfigyelhető, mivel a sok kis molekulamozgás egy kis időszelvényben is átlagtulajdonságok kialakulásához vezet, mint nyomás, hőmérséklet. Ez az automaták nyelvére lefordítva bár a diszkrét működésük során csak pontonként növekednek, mégis messzebről nézve idővel finom struktúrákat figyelhetünk meg. Olyan ez, mint a televízió képernyője, ami közvetlen közélről csak színes pontok halmaza, de messziről már felismerhető képekké, akár arcokká folynak össze a pontok.

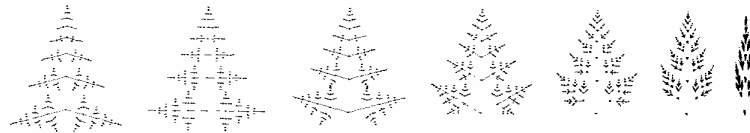
A véletlenszerűség nem más, mint a jelenbeli viselkedési minták, állapotok matematikai-statisztikai kezelhetetlensége vagy a jövőbeli előre jelezhetetlenség. Azért gondoljuk egy rendszer viselkedését komplexnek, bonyolultnak, mert nem vagyunk képesek a rendszer állapotai között ismétlődő mintát vagy valamilyen más szabályszerűséget megtalálni. A véletlenszerűség egy modell viselkedésében három forrásból eredhet: Külső környezetből zajhatásokon keresztül; A modell kezdő állapota tartalmazhatja; Maga a modell belső tulajdonágai, felépítése vagy működése véletlenszerű.



2. ábra

Egy egyszerű szabály viselkedése kevés és sok lépés után

Sokféle természetbeli folyamat modellezhető celluláris automatákkal. A 3. ábra is egy ilyen automata viselkedése első ránézésre nagyon hasonlít természetben előforduló fák vagy falevelek kontúrájára. Egy rendszer minden folyamata a rendszer állapotai közötti átmenetek sorozata. Az állapotátmenet a rendszerbeli információk áramlása is egyben, ami miatt nem állandó a rendszer viselkedése. Minden modellbeli állapotátmenet, feltételezés, axióma, szabály vagy következtetési eljárás különféle szabályok szerint végzendő számításokat vagy különféle információk áramlását jelenti.



Forrás: Stephen Wolfram, 402. old.

3. ábra

Helyettesítéses szabályon alapuló automata viselkedése

Márpedig minden rendszert képesek vagyunk leírni az emberi beszéd nyelvén, vagy modellt kódolni rá számítógépes programnyelven, így az elektronikus áramkörök logikájára lefordítani őket, amit viszont celluláris automatákkal is modellezhetünk. Ebből akkor megállapítható az, hogy a sejtautomaták rendelkeznek az univerzalitás tulajdonságával, azaz hogy bármilyen számításokat el lehet rajtuk végezni, végső soron bármilyen rendszer modelljét modellezhetik.

A Wolframi univerzális sejtmodellek elméletének kritikája

Stephen Wolfram elszakadt a használható modellek készítésének kezdeti célkitűzésétől. Az univerzalitás egyik következménye az is, hogy egy modell helyettesítése során nem biztosítható, hogy ugyanannyi lépés kelljen ugyanazon állapotátmenet elvégzéséhez. A hatékonyabb munka kevesebb számítás igényelne, de előfordulhat az is, hogy az egyszerűbb szabályokkal csak több lépésben érhetjük el ugyanazt az eredményt. Ez a modellek helyettesíthetőségekor a modell

viselkedésének gyorsított vagy lassított vizsgálatát jelenti. Bár másik következmény az, hogy a jelenségek modelljei akár a legegyszerűbbek is lehetnek. Wolfram elméletének érvényességének vizsgálatakor hangsúlyozza a modellek lehetséges számítási irreducibilitását, hogy léteznek olyan modellek, amelyeket számítási mennyiség szempontjából már nem lehet csökkenteni helyettesítéssel sem. Elismeri, hogy egy rendszer adott állapotának ismeretében ritkán határozható meg a hozzá vezető sejtautomata szabályrendszere, ez a felismerhetetlenség jelensége (unrecognizability); illetve ha ismerjük a szabályrendszert, akkor sokszor nem mondható meg a viselkedésének tulajdonságai vagy az, hogy egy adott állapotot felvesz-e valaha, s ez az eldönthetlenség jelensége (undecidability).

Wolfram elszakad a matematika eszközeitől, de a vizuális észlelést és az emberi agy nagy emlékezettel kombinált elemzési képességeire támaszkodva vonja le következtetéseit. Vizuálisan fogadja el a különféle valós jelenségek és a sejtautomaták viselkedése közötti hasonlóságot. Ezen modellezés használhatóságának értelmét nem világítja meg, semmilyen következtetést nem von le a modell viselkedése alapján a modellezett jelenségről. Nem ad iránymutatást arra, hogy hogyan tartsuk a modellek absztrakciós szintjét kordában. S bár az univerzalitás fogalmát általánosabbá, gyakrabban alkalmazhatóbbá teszi, de a modellezhetőség mellett szükségesnek érzem a szorosabb modell–jelenség kapcsolat bizonyítását. A matematikai eszközzrendszer teljes elhagyása az észlelés és elemzés folyamatát sokkal ingoványosabb talajra helyezi. A szöveges értékelésekre és személyes tapasztalatokra támaszkodó következtetések, megállapítások szubjektívvé válnak. A számítási irreducibilitás, a felismerhetetlenség és az eldönthetlenség jelenségei szinte felmentést adnak a kezelhetetlen rendszerek vagy állapotaik besorolásához egy „egyéb, majd valamikor talán kezelhető” osztályba. Az univerzális modellezés keresése során a sejtautomaták viselkedéséből sokszor nem lehet valamilyen új információt leszűrni a modellezett rendszert illetően. A 3. ábra bizonyos asszociációkra készíthet mindenkit, aki rápillant, de Wolfram emellett több következtetést nem von le, mint hogy valószínű, hogy hasonlóan viselkedik az adott szabályrendszer, mint a hasonlóan növekvő növények.

Összefoglalás

A komplex rendszerek elmélete a közgazdaságtan részére a való világban tapasztalható jelenségek jobb modellezésének alapja lehet. A modelleknek tartalmazniuk szükséges bizonyos folyamatokat, amelyek olyan tulajdonságok ruházzák fel őket, amiket a hagyományos közgazdaságtan nem képes kezelni.

A rendszerek komplexitása a két extrém rendszer, a rendezett és kaotikus között helyezkedik el. Ahhoz, hogy a rendszer dinamikus hatékonysága ne csökkenjen, ahhoz az extremitások között kell egyensúlyoznia, ami a komplexitás csökkentésének szükségességét is megfogalmazza. A rendszer komplexitását növelő, illetve csökkentő mechanizmusok is léteznek. A gazdasági rendszer dinamikus hatékonysága végső soron a rendszer komplexitásában rejlik. A komplex rendszerekre alapozó modellezés viszont nehézségeket is rejt magában. Hogyan lehet mozgásba lendíteni ezeket a modelleket. A matematikai leírás differenciálegyenletekkel megoldható. Az egyenletrendszerek megoldása viszont nem egyszerű. Ezért nem is ez az elsődleges,

hogy ezen egyenletrendszereket megoldjuk, vagy hogy egyenletrendszereket hozzunk akár létre.

Az egyes rendszerbeli alkotóelemek viselkedését, akcióit, illetve a közöttük lévő kölcsönhatásokat is egyenletekkel jellemezhetjük. Viszont a sejtautomaták példája alátámasztotta, hogy ezek az egyenletek alapulhatnak egyszerű szabályszerűségeken is. Például algoritmusokkal is leírhatjuk hogy melyik elem mit tesz bizonyos helyzetekben. Ez a formalizált leírás magában foglalja az elemek viselkedésének jól meghatározható, illetve a véletlenszerű – szubjektívizmus – elemeit is, amely a rendszer viselkedésének determinisztikus illetve sztochasztikus tulajdonságot adományoznak. Ha a néhány, de bonyolult egyenletből álló rendszereket több, egyszerű egyenlettel jellemezhető alkotóelemek csoportjai váltják fel, az a pontos matematika megoldhatóságot lehetetlenné teszi, de az ilyen modellek nagyszámú, sok lépésen végigvezetett szimulációk során bontakozhatnak ki, s lephetnek meg másfajta eredményekkel.

Az empirikus tapasztalatokat jobban közelítő viselkedést mutatnának azok a modellek amelyek egyesítik a komplex rendszerek és Stephen Wolfram elméletét. Wolfram rámutatott, hogy egyszerű részekből álló modell is képes a való világbeli történésekhez hasonlóan komplex viselkedést mutatni. A gazdasági rendszerek komplex viselkedésűek, mert még nem találtunk megfelelő magyarázó erejű modellt.

Ezen alapokra támaszkodva felépíthető egy elméleti modellt egy fiktív piac viselkedésének modellezésére, amelyben az egyes gazdasági szereplők tevékenységei algoritmusok. Bizonyos eloszlás-jellemzőkkel, amik a modellbeli populáció jellemzőire, viselkedésére, állapotaira vonatkoznak, biztosítható a véletlenszerűség a modellben. Mivel hasonlóan viselkednének az egyes tagok a modellbeli társadalomban, ezért a determinisztikus jellemzők is megtalálhatók lesznek. Ezen modell számítógépes szimulációjának eredményei rávilágíthatnak arra, hogy egy komplex rendszert fel lehet építeni egyszerű viselkedési mintákat követő individuumokból, mint alapelemekből.

Hosszú távon lehet majd olyan következtetéseket is levonni a modellek viselkedéséről, amelyek eltérnek az egyes alkotóelemek saját tulajdonságaitól. Ez a szinergia bizonyítéka lesz. Ezen jelenség, folyamat révén szeretnék olyan információkhoz jutni, amelyek mélyebb értelmű, nagyobb információtartalmú szabályszerűségekhez vezethetnek el.

Irodalomjegyzék

- [1] Angel de la Fuente: *Mathematical Methods and Models for Economists*; Cambridge University Press, 2000. 832 p.
- [2] David Colander: *The Complexity Vision and the Teaching of Economics*; Edward Elgar Publishing, 2000. 307 p.
- [3] Earl, P.: *Lifestyle Economics: Consumer Behaviour in a Turbulent World*; Wheatsheaf Books Ltd., Brighton, 1986.
- [4] Fokasz Nikosz: *Káosz és nemlineáris dinamika a társadalomtudományokban*; Typotex Kiadó Budapest, 2003. 472 old.

-
- [5] Foster, J.: The Analytical Foundations of Evolutionary Economics: From Biological Analogy to Economic Self-organisation; *Structural Change and Economic Dynamics*, 8: 427-451 old.
- [6] George A. Cowan, David Pines, David Meltzer: *Complexity – Metaphors, Models, and Reality*; Perseus Books Publishing (Advanced Book Classics), 1999.
- [7] Georgescu-Roegen, N.: *The Entropy Law and the Economic Process*; Cambridge, MA, Harvard University Press, 1971.
- [8] Hahn, F.: General Equilibrium Theory in Bell and Kristol (eds), 1981. 123-138 old.
- [9] Hodgson, G.: The Ubiquity of Habits and Rules; *Cambridge Journal of Economics*, 21: 663-84 old.
- [10] Holland, John: *Hidden Order: How Adaptation Builds Complexity*; Reading, MA: Helix Books, 1995. 185p.
- [11] Jason Potts: *The New Evolutionary Microeconomics: Complexity, competence and Adaptive Behaviour*; Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2000. 239 p.
- [12] Kauffman, Stuart: *At Home in the Universe: The Search for Laws of Complexity*; New York: Oxford University Press, 1995. 321 p.
- [13] Langlois, R. and P. Robertson: *Firms, Markets and Economic Change: A Dynamic Theory of Business Institutions*; Routledge, London, 1995.
- [14] Lawson, T.: *Economics and Reality*; Routledge, London
- [15] Louçã, F.: *Turbulence in Economics: An Evolutionary Appraisal of Cycles and Complexity in Historical Processes*; Edward Elgar, Cheltenham, 1997.
- [16] Magas István: *Kapitalizmus felülnézetből, a piacok és a természet logikája*; AULA Kiadó, Budapest, 2002, 540 old.
- [17] Philip W. Anderson, Kenneth J. Arrow, David Pines: *The Economy As An Evolving System*; Perseus Books, 1987.
- [18] Rosser, J. B.: On the Complexities of Complex Economic Dynamics; *Journal of Economic Perspectives*, 13: 169-192. old.
- [19] Stephen Wolfram: *A New Kind of Science*; Wolfram Media, Inc; 2002. 1197 p.
- [20] Sunny Y. Auyang: *Foundations of Complex-System Theories in Economics, Evolutionary Biology, and Statistical Physics*; Cambridge University Press, 1998.
- [21] Dr. Vicsek Tamás, Illés Farkas, Dirk Helbing: Simulating dynamic features of escape panic; *Nature* vol. 407, 28 Septemeber 2000. p487-490
- [22] Dr. Vicsek Tamás: The bigger picture; *Nature* vol. 418., 11. July 2002. p131
- [23] Dr. Vicsek Tamás: A question of scale; *Nature* vol. 411., 24. May 2004. p421
- [24] W. Brian Arthur: *Increasing Returns and Path Dependence in The Economy*; The University of Michigan Press; 1994. 201 p.

**„EGÉSZSÉGES KÖZÉRDEK”
- ÚJSZERŰ VEZETÉSI ELVEK A KÖZEGÉSZSÉGÜGYBEN -**

Somogyi Aliz

egyetemi adjunktus

Miskolci Egyetem, Vezetéstudományi Intézet

szvaliz@uni-miskolc.hu

Az egészségügyi válság századunk egyik leggyakrabban emlegetett témája: az egészségügyi rendszerek diszfunkcionalitása szinte minden fejlett ország jellemzője. A már több éve-évtizede húzódó krízis okai számos területre vezethetők vissza a technológiai fejlődéstől kezdve egészen a mindenkori politikai hatalomig, a megváltozott demográfiai viszonyokig, a globalizáció hatásáig.

Jelen tanulmány célja az egészségügy, mint a szolgáltató szektor egy speciális szegmensének bemutatása a rendszer sajátágaiból fakadó problémákon, ellentmondásokon, valamint a valóság leképezését szolgáló elméleti modellek bemutatásán keresztül. A cikk nem hivatott konkrét megoldási alternatívákat javasolni a gyakorlatban meglévő kényszerpályák feloldására, sokkal inkább párhuzamot vonni a közszektorban elindult reformtörekvések kitörési pontjai és gyakorlati tapasztalatai, valamint az egészségügyi rendszerben elkerülhetetlen változtatások lehetséges orientációi között.

1. Életminőség és egészségügy a 21. században

A jóléti társadalmak egészségügyi rendszerére az elmúlt évtizedekben hatalmas nyomás nehezedik az egészség, mint egyre inkább felértékelődő „termék” iránti **igénynövekedés** és a méltányos, gazdaságilag mégis **hatékony igénykielégítés ellentmondása** miatt. Az „*orvosilag lehetséges- gazdaságilag megengedhető*”- elv gyakorlati alkalmazhatósága egyre kevésbé realizálható négy, egymással szoros összefüggésben lévő jelenség komplex hatásmechanizmusa miatt.

1.1. A fejlett országok szinte mindegyikében szembe kell nézni a **demográfiai és epidemiológiai változások** következményeivel: az életszínvonal növekedésével párhuzamosan a várható életkor példátlan növekedése jellemzi a jóléti társadalmak zömét. Az Osztrák Központi Statisztikai Hivatal adatai szerint például 1902 és 1994 között egy újszülött leány várható életkora 40,6 évről 73,3 évre emelkedett, ami 85%-os növekedésnek felel meg [1]. A várható életkor az utóbbi évtizedekben évtizedenként 3 évvel meghosszabbodott és az előrejelzések szerint ez a trend a jövőben folytatódni fog [2]. A várható életkor meghosszabbodása mellett a gyermek- és csecsemőhalandóság visszaesett, ami a mortalitási görbe további derékszögűsödését eredményezi. Az egészségügyi rendszereket vizsgáló kutatók egyetértenek abban, hogy ezen változásokra elsősorban a szociális, higiéniai és gazdasági fejlődés szolgál magyarázattal, de nem kevésbé jelentősek az orvostudomány vívmányai, melynek eredményeképp a korábban oly sok áldozatot szedő járványbetegségek szinte maradéktalanul gyógyíthatókká és/vagy megelőzhetővé váltak. Ezen folyamatok miatt az európai országok többségére ún. „hagyma-formájú” korfa jellemző: a fogyó

társadalom legfőbb problémája, hogy a jelentős idős korosztály és középkorú lakosság életszínvonalának fenntartása egyre kisebb rétegre nehezedik, mely közvetlenül befolyásolja a szociális ellátó rendszer, ezen belül az egészségügyi szolgáltatások működtetését.

- 1.2. Az egészségügyi rendszerekre nehezedő nyomás másik fontos eredője az **információtechnológiai és biotechnikai forradalom**, mely az orvostudomány számára is komplex, gyors és relatíve olcsó információáramlást tesz lehetővé, megkönnyítve ezzel a tudományos újítások terjedését és a legújabb orvosi (csúcstechnológiai) szolgáltatások széles körben történő nyújtását. Az egészségügyi ellátás technikai színvonalának növekedése szakmai oldalról soha nem látott fejlődést eredményezett a gyógyításban, a „könnyebben” elérhető egészség új távlatokat nyitott meg a betegek előtt, mely dupla megterhelést jelentett az egészségügy egyébként is instabil helyzetére: az orvosi eljárások eredményessége és felgyorsulása valóságos árobbanást hozott a felértékelődött gyógymódok iránti megnövekedett igény miatt, tovább növelve ezzel a K+F miatt eredendően magas költségeket.
- 1.3. Az életszínvonal emelkedésének járulékos következményeképp **társadalmi értékrend-átalakulás** következett be: „a huszadik század második felében egy mindenen átható egészségkultusz, egészségmítosz teljesedett ki... Az egészségkultusz ideáját támogatják a korszak domináns uralkodó értékei, megnövekedett az orvostudományba vetett bizalom” [3]. A nagyobb vásárlóerővel rendelkező, illetve az egyre tájékozottabb és ezáltal öntudatosabbá váló lakosság kevésbé hajlandó megalkudni, igényeihez minél jobban igazodó kínálatot „követel”. A fogyasztói (beteg) igények átalakulása magában hordozza az orvos-beteg viszony átformálódását is: az orvos, mint szolgáltató legfőbb célja a beteg, mint a szolgáltatást igénybevevő ügyfél magas színvonalon történő kiszolgálása. Ezen újfajta értékorientációt közvetítő orvos-beteg kapcsolat a rendszer hiátusai miatt nem tud maradéktalanul megvalósulni: a közpolitikai autonómia, az egészségügyi politika, a gazdasági-szociális fejlettség, a szabályozás és jogrendszer, valamint a finanszírozási rendszer együttesen határozzák meg az egészségügyi rendszer működési keretfeltételeit.
- 1.4. Napjaink egészségügyi rendszereire az 1970-80-as években elindult költségrobbanás és az akkori gazdasági recesszió együttes hatásaként jelentkező **fedezethiány** nehezedik leginkább. A demográfiai, technológiai és gazdasági folyamatok eredménye mintegy kumulálva, egyetlen területen, a finanszírozásban koncentrálódik legerőteljesebben. A gazdasági fejlődés megtorpanása a szociális szférát közvetlenül sújtotta, beleértve az egészségügyet is: az eltartott munkanélküliek számának növekedése és az aktív keresők számának csökkenése az egészségügyi rendszer finanszírozásának alapjául szolgáló járulékfizetési készség drasztikus csökkenésében mutatkozik meg leginkább.

2. Egészségügyi rendszerek és elméleti leképezésük

Az egészségügyi szolgáltatások definiálásakor célszerű mélyebb vizsgálat alá vonni magát az „egészséget”, mint különleges „jószágot”. Az egészség, hasonlóan az időhöz, egyfajta „**szubjektív korlátként**” értelmezhető:

- mással nem helyettesíthető;
- hiánya befolyásolja az egyén életminőségét (korlátozott cselekvési tere, jövedelemszerző képessége, stb. által);
- az iránta való kereslet az egyén szubjektív értékítéletétől függ (ellentétben a klasszikus közgazdasági értelemben vett javaktól, melyek keresletére a fizetőképesség döntő befolyással bír);
- megőrzésének, helyreállításának vagy javításának időpontja, időtartama, módja, milyensége többnyire nem tervezhető (vö. [4]).

Az International Classification of Health Accounts (ICHA) szerinti osztályozás az egészségügyi szolgáltatások hat típusát különbözteti meg az ellátás jellege (funkciója) alapján: (1) gyógyító szolgáltatások, (2) rehabilitációs célú szolgáltatások, (3) hosszú idejű ápolási szolgáltatások, (4) kiegészítő szolgáltatások, (5) egészségügyi termékek szolgáltatása a járóbeteg-ellátásban, illetve (6) prevenció és népegészségügyi ellátás [5].

Bár a szakirodalom számos tipológiát sorakoztat fel, jelen tanulmányban nem célunk a fogalmi tisztázások ismertetése, sokkal inkább az egészségügyi szolgáltatások sokrétűségének és sajátosságainak illusztrálása. A szolgáltatások termékektől való legfőbb megkülönböztetésének alapját **a humán elem domináns megléte** képezi, mely az egészségügyi szolgáltatások esetében fokozottan igaz. A szubjektum nemcsak a beteg-orvos közti kapcsolatban játszik döntő szerepet, hanem az egészségügyi szolgáltatások azon speciális jellegében is, hogy az egészség megőrzése, helyreállítása vagy javítása, mint legfőbb cél, magán a szolgáltatást igénybevevőn valósul meg az egyén és szolgáltatást nyújtó orvos/személyzet együttműködése által.

Az egyén fokozott érdeke, a szolgáltatást nyújtó speciális tudása, valamint a demográfiai, technológiai, társadalmi és gazdasági keretfeltételek együttese az egészségügyi rendszerek sajátos működtetését igényli. Az OECD által a nemzetközi számlák osztályozásában használt definíció szerint „az egészségügyi rendszerbe azok a tevékenységek (szolgáltatások és termékek) tartoznak, amelyeket intézmények vagy egyének egészségügyi tudás és technológia alkalmazásával nyújtanak és a következő célok elérését szolgálják:

- Az egészség megőrzése, a betegség megelőzése;
- A betegségek gyógyítása, a korai halálozás csökkentése;
- A krónikus betegségben szenvedők ápolása;
- Közegészségügyi tevékenységek és adminisztrációjuk;
- Az egészségügy és egészségbiztosítás adminisztrációja” [6].

A fejlett országok egészségügyi rendszerei sok tekintetben mutatnak hasonlóságokat, még inkább eltéréseket. Jellemezhetjük őket a szereplők, a finanszírozás-forrásteremtés, az államhoz való viszonyuk, valamint a valóságot leíró elméleti modellek alapján. Az egészségügyi rendszerek komplex, minden szempontot figyelembe vevő elméleti leképezése azonban csak részlegesen és/vagy a valóságra

kevésbé jellemző feltételrendszer felállítása mellett lehetséges. A következőkben bemutatásra kerülő két modell az állam és a piac kiemelt szerepének hangsúlyozásával egy-egy szélsőséges esetet illusztrál, azonban a valóság ehhez képest mindig kevert formákban manifesztálódik, amelyekben az egyik vagy a másik modell elemei dominálnak inkább.

A liberális értékrendszeren alapuló *piaci modell* az egészségügyi szolgáltatásokhoz való hozzájutást ugyanazokra az elvekre alapozza, mint a többi javakhoz való hozzájutást, azaz ebben a modellben alapvetően az egyének preferenciája és fizetőképessége határozza meg az egészségügyi szolgáltatásokhoz való hozzájutást is. Ezen irányzat szerint az egészségügyi szolgáltatások finanszírozásában a kormány szerepe indokolatlanul korlátozza a betegek és az orvosok szabadságát, a finanszírozás fő formáját a magánbiztosítás és a betegek általi közvetlen finanszírozás jelenti. A működés alapja tehát a fogyasztói szuverenitás, a szolgáltató jövedelmét a piac határozza meg. A modell előnye a szabad orvosválasztás és a magas színvonalú szolgáltatás, hátrányát elsősorban a megfelelő fizetőképes kereslettel nem rendelkezők szenvedik el [5]. A piaci modell az *ekvivalencia elvén* szerveződik, melyben az egyén által befizetett járulék mértéke azonos az általa igénybevett egészségügyi szolgáltatások díjával.

Az esélyegyenlőséget középpontba állító értékrendszeren alapuló *közegészségügyi modell* az alapvető egészségügyi ellátáshoz való hozzájutást állampolgári jognak tekinti, ami nem függhet az egyén jövedelmi vagy vagyoni helyzetétől (*szolidaritás elve*). A működés alapelve a lakosság egészségi állapota, az egészségügyi szolgáltatások fő formája a közfinanszírozás. A modell előnye, hogy a társadalom egésze számára biztosítja a hozzáférést az egészségügyi szolgáltatásokhoz, hátránya elsősorban a magasabb jövedelemmel rendelkezőket érinti a nagyobb teherviselés (járulékfizetés) által [5].

A két modell két ellentétes álláspontot képvisel az állami szerepvállalás túl- és alulhangsúlyozásával, mely a közegészségügy legfőbb problémájára, a finanszírozásra közvetlen módon gyakorol hatást. Az állam szerepének súlyára sem az elmélet, sem a gyakorlat nem tud egyértelmű választ adni. Annyi azonban bizonyos, hogy a fejlett országokban a piac szerepének a növekedése általános tendencia a közszektor egészét illetően, mely a várt pozitívumok mellett negatív hatásokkal egyaránt járhat.

3. Állami szerepvállalás a közszektorban

Mind a tudományos élet, mind a gyakorlat egyetért abban, hogy az állam funkciói, jelentősége nemzetállamonként eltérő, de a gazdasági életben való létjogosultságát senki sem tagadja. Walsh öt érvet sorakoztat fel az állam gazdasági-társadalmi szerepének alátámasztására (többek közt az externáliák vagy az információs aszimmetria meglétét), melyek mindegyike a piac tökéletlen működéséből eredeztethető (vö. [7]).

A jelenlegi államhatalmi rendszerek a történelem nyomait viselik magukon: a nemzetállamok fejlődésével együttjáró igazgatási feladatok gyarapodásával párhuzamosan nőtt az állam szerepe, de az igazi áttörés csak a polgárosodás során, a minden ellenőrzést nélkülöző rendőrállam kontrollált közigazgatásra való felváltásával következett be. A következő fordulópont az 1970-es években a

technológiai csúcás és a világgazdasági recesszió hatásaként következett be, mely az állam szerepének újraformálódását eredményezve további heterogenizációhoz vezetett.

Míg a közigazgatási struktúrát az államforma közvetlenül határozza meg, addig a közszféra egyéb szegmenseire csak közvetve, mégis jelentős hatást gyakorol az állam jelenléte. Ez leginkább a köztulajdonban lévő vállalatoknál, intézményeknél érvényesül, hiszen a tulajdon típusa alapvetően determinálja a „vállalkozás” milyenségét. Az állami kézben lévő vállalatok egy része **természetes monopóliumként** működik, mely a piacgazdaságok közismert gazdasági kategóriája. A természetes monopólium fogalma sokak számára ellentmondásosnak tűnhet: hogyan lehet egy monopólium természetes, ha versenytárs híján visszaélhet kivételezett helyzetével vagy épp ezt elkerülendő, sokkal inkább érvényes rá az erős állami szabályozottság, mint a piacgazdaság bármely más szereplőjére? Az ellentmondás az állam beavatkozási mechanizmusaival oldható fel: a nagyfokú reguláció egyrészt az árszabályozást, másrészt a társadalmi igények minél jobb kielégítését célozza meg. Ugyan a természetes monopóliumok mindenképp állami szabályozás alá esnek, tulajdonosuk nem minden esetben az állam: az Amerikai Egyesült Államokban a természetes monopóliumhelyzetben lévő vállalatok szinte kivétel nélkül magántulajdonban vannak, az állam kizárólagosan szabályozó és felügyelő szerepet tölt be. Az európai országok többségében fordított a helyzet, melynek előnye, hogy a megtermelt profit az államháztartási büdzsét gyarapítja, azonban az esetleges veszteséget az adófizető állampolgárok szenvedik el.

Az elmúlt években Európa-szerte elmozdulás történt az állami monopóliumok liberalizálásának irányába, melyre sikeres és a társadalom szempontjából inkább hátrányos eseteket egyaránt találunk: a telefontársaságok monopóliumhelyzetének megszűnése a legtöbb országban árcsökkenést eredményezett, míg az angol vasút privatizációja után az átlagos késés időtartama az állampolgárok nem kis bosszúságára megsokszorozódott. Egy dolgot mindenképp leszögezhetünk: természetes monopólium még soha nem ment tönkre, hiszen állami tulajdonlás esetén „kritikán aluli gazdálkodás” a nem titkolt politikai érdekeknel fogva sem történhet meg (képzeld csak el, milyen közfelháborodást keltene, ha egyik pillanatról a másikra tartós áramszünet következne be országos vagy akár csak regionális szinten is...), liberalizált piaci viszonyok között pedig a hatékony működtetés és folyamatos fejlesztés a vállalati versenyképesség megőrzésének alapvető feltétele.

Az állam szerepe semmiképp nem kérdőjelezhető meg, újragondolása viszont az európai nemzetállamokban jelentkező kettős kihívás miatt mindenképp átrendezésre kényszerül:

- kívülről a multinacionális cégek, a liberalizált kereskedelem, a transznacionális tőkemozgás és a globalizációs szerveződések,
- belülről a politikai elitbe vetett bizalom hanyatlása, ezzel együtt a széleskörű legitimitás hiánya sürgetik közösségi szektor megreformálását.

4. Reformkezdeményezések a közszektorban

A közszektor megközelítését illetően világszerte elindult egy új nézet, mely az állam (kormány) újbóli „feltalálását” célozza meg [7], vö. [8]. A közszféra átalakítása

nem az állam szerepének megszűnését, hanem **az állammal való újfajta kapcsolat kialakítását** hordozza magában, melyben az állam gondoskodó szemléletét egy esélyteremtő, minél nagyobb társadalmi csoportokat bevonni képes, partnerséget kínáló koncepció váltja fel [9], valamint az ez idáig – tévesen-a versenyszféra privilégiumának tekintett- menedzsment technikák is alkalmazásra kerülnek.

Az Egyesült Államokban a szövetségi kormányzás, az egészségügy és az oktatás menedzsmentje az elnök politikai sikerességének központi eleme. A volt Szovjetunió és Kelet-Európa egykori kommunista kormányrendszereiben óriási problémák jelentek meg az alapvető szolgáltatások, az egészségügy, a lakás- és ivóvízellátás, valamint a közszolgáltató vállalatok privatizációja során. A kevésbé fejlett országokban gazdasági nehézségek és külső nyomások vezettek az állam gazdaságban betöltött szerepének újbóli felülvizsgálatához [7]. Ausztráliában és Új-Zélandon a gazdasági fejlődés megtorpanása kényszerítette ki a változásokat.

Az új közmenedzsment világszerte elterjedt hullámai angolszász területekről, elsősorban **Új-Zélandról** indultak. Az új-zélandi lakosság Angliának köszönhetően hosszú évtizedeken keresztül gazdasági biztonságban érezhette magát: a három és fél millió új-zélandi lakosra 60 millió juh jutott, melyet többségében Anglia fix áron vásárolt fel. Az Európai Unióhoz való csatlakozása által Anglia elvesztette „átvételi kötelezettségét”, így az új-zélandi gazdaság ki lett téve a nemzetközi versenynek. Az akkori kormány intézkedései hatására a szubvenciók megnövekedtek, a piaci akadályok felerősödtek, a szociális segélyeket továbbfejlesztették egészen addig, míg végül az ország teljes mértékben fizetéképtelenné vált. Az 1984-es választások forradalmi áttörést eredményeztek [10], a hatalomra kerülő új kormány drasztikus váltásra kényszerült.

A közszektorban végbemenő reformok okai az új-zélandi példán túl számos, a 70-es évek végén bekövetkezett változásokra vezethetők vissza:

- az olajár-sokk következményeként kialakult **(világ)gazdasági válság** és az ennek eredményeképp létrejövő **növekvő munkanélküliség, csökkenő állami bevételek, emelkedő szociális kiadások** (vö. [11]);
- valamint a **fogyasztói értékrendváltozás**: a piacgazdasági szolgáltatás- és teljesítménynyújtásban bekövetkezett minőségnövekedéssel való összehasonlításnak köszönhetően megnőtt az állampolgárok elégedetlensége a közszolgáltatásokkal, közvetve pedig az állam „gondoskodó funkciójával” szemben, valamint az igény a közszektorbeli teljesítések minőségnövekedésére vonatkozóan.

A közszektor reformja teljes mértékben sehol nem zárult le, sőt, a poszt-szocialista országokban a demokratikus államiság megteremtésével szinte párhuzamosan, csak az elmúlt egy-két évtizedben indultak el a szektort érintő újragondolások, fejlesztési törekvések a nemzetállammal szemben még határozottabb állampolgári igények megfogalmazódásával: az előző rendszerből ránk maradt, paternalista, gondoskodó államszemléletet kell felváltani az átlátható, esélyteremtő, partnerséget kínáló állam koncepciójával [9].

5. Új közmenedzsment (New Public Management): trendek, hatások

Az új közmenedzsment a 80-as évektől kezdődően egyre növekvő jelentőséggel van jelen a közszektorban, számos eleme azonban különböző súllyal bír, gyorsasággal terjed, mélységben bontakozik ki a nemzetközi gyakorlatban. A jelenség jelenléte és terjedése nyilvánvaló, definiálására azonban számos, gyakran nem egybevágó, egymást nem teljesen lefedő kifejezéseket alkalmazunk. Ilyenek többek közt a „közigazgatás karcsúsítása”, a „közigazgatás modernizálása”, a „közigazgatás fejlesztése”, a „közösségi szféra reformja”, az „új közmenedzsment” épp az „eredményorientált (köz)igazgatás”, hogy a sort ne is folytassuk. Az egyes terminusok bár más-más tartalommal bírnak, alapvetően mindegyikük a közszektor „modernizálásából”, mint legfőbb célból eredeztethető.

Új közmenedzsment alatt többnyire a közigazgatási szervek reorganizációjának módját leíró összefoglalást értjük, mely a közszféra irányító, beszámoló és elszámoló szemléletét az üzleti élet módszereihez közelíti [12]. Egyes szerzők szerint az új közmenedzsment a piacgazdasági elgondolás diadalmenete a közigazgatásban, míg König a gazdaság elveinek az állam felett aratott győzelmeként definiálja a fogalmat [13]. A „mozgalom” újdonsága a közszféra és a magánszektor értékeinek újfajta kapcsolása a menedzsment szerepének kialakításában, melynek lényege a hierarchizált, bürokratikus és központosított szerkezettel szemben a kevésbé merev rendszert alkotó, de inkább az elérendő célra koncentráló, decentralizált megoldások kialakítása volt. Ily módon kialakult egy, a hagyományos igazgatási modellel szembeállítható menedzsment, amelyik struktúrájában, megoldásaiban, személyzetének alkalmazását tekintve, valamint kultúrájában valóban merőben új és szokatlan rendszert alkotott [14].

Az új közmenedzsment **a magánszektor mellett az állami szerepvállalás megőrzésének szükségességét hirdeti** a gazdasági életben [15], új, a privát szférára jellemző szempontok érvényesítése mellett. Célja a közigazgatási szervezeteknek és közszolgáltató vállalatoknak a profitorientált szervezetekhez hasonló eredményorientált működésre való ösztönzése, melyet „kvázi-versenyképességük” megtartásával és/vagy megteremtésével, a szolgáltatások minőségének javításával és ellenőrzésével, az önállóság fokozásával és a teljesítményelvű gazdálkodás kialakításával, illetve erősítésével tudnak megvalósítani.

Az új közmenedzsment gyakorlati adaptációja két kérdést is felvet:

- *Történhet-e a menedzsment technikák alkalmazása a közszektorban ugyanolyan formában, mint a magánszektorban (lehet-e egy közintézményt ugyanolyan menedzsment-eszközökkel vezetni, mint egy profitorientált vállalatot)?*
- *Milyen módon, mértékben lehet a nemzetközi tapasztalatokat átvenni, alkalmazni?*

Az első kérdésre természetesen „nem” a megfelelő válasz, hiszen a magán- és közszektor értékrendszere alapvetően eltérő. A magánszférát –egyebek mellett– a piacon való individuális választások, a kínálat és az árak, a fogyasztói szempontok, a verseny jellemzik. Ezzel szemben a közösségi szektort nagy vonalakban a közösségi választások, a szükségleti szempontok, az állampolgári jogon való juttatások és

jogosultságok rendszere határozza meg [14]. Ez azonban korántsem jelenti, hogy a magánszektorra jellemző értékek egy része nem vihető át a közszektorba.

A második kérdés kapcsán megjegyzendő, hogy a közszférában elindult átalakulási folyamatok korántsem olyan egységesek, mint a mögöttük lévő elméleti modellrendszer: megvalósulása. Fókuszja, súlypontjai országoként más-más képet mutatnak, ezért célszerű egy kisebb nemzetközi kitekintést tenni a francia, angol és német példákon keresztül.

1. A közszektor reformját **Nagy-Britanniában** a gazdasági válság hívta életre, mely különösen a Thatcher-kormány idején vált központi kérdéssé. A kormányprogram nemcsak a helyi közigazgatási rendszer átalakítását célozta meg, de kiterjedt a közfeladatok ellátásának „piacosítására” is. A jelentős privatizációs és kiszervezéses intézkedések elengedhetetlenné tették a versenyszférában alkalmazott menedzsment technikák alkalmazását, bevezették többek közt a teljesítménymérést a közigazgatási költségek növekedési ütemének megállítására érdekében. Kialakították a legnehezebben piacosítható közszoolgáltatások (oktatás, egészségügy) belső piacait, valamint nagy hangsúlyt fektettek a közszoolgáltatások szervezése során az ügyfélorientációra. Az angol célkitűzések egy világos társadalomszervezési elvrendszerhez és világos politikai értékekhez egyaránt szorosan illeszkedtek.
2. **Franciaországban** a magánszervezetekkel való kapcsolatrendszer kialakítása hagyományosan az államszervezet feladata, ebből fakadóan a francia közszféra reformja nem értelmezhető paradigmaváltásként, mint ahogy az az angolszász országokban megvalósult. A francia reformok tehát kisebb jelentőséggel bírtak, a New Public Management szerepe viszonylag gyenge, csak bizonyos menedzseri eszközök alkalmazásában nyilvánul meg, mélyebb ideológiai és politikai háttér nélkül.
3. **Németország** esetében egy „beépítési” folyamatról van szó, amelyben az átvételt követően az új elemeket saját képükre formázva, hatékonyan építették be a rendszerbe. Az ún. új igazgatási modell főbb elemei az outputorientált költségvetési tervezés bevezetése, önelszámoló szervezeti egységek kialakítása, minőségi mutatók definiálása, a fogyasztói orientáció erősítése, outsourcing, privatizáció és a verseny bevonása voltak. Minthogy a német gyakorlat egy holland mintán keresztül került bevezetésre, a politikai-ideológiai motivációk a francia reformokhoz hasonlóan itt is háttérbe szorultak, sokkal inkább a kézzelfoghatóbb szervezeti és eljárási modellek korszerűsítésére koncentráltak. A német gyakorlatban a privátszektor normáinak az állami bürokrácia gépezetébe való beültetése került előtérbe, mely magával hozta a decentralizáció és a stratégiai szemlélet hangsúlyozását is (vö. [14]).

	Magánszektorhoz való viszony	Központi érték
Új közmenedzsment (Nagy-Britannia)	Privatizáció Kiszervezés	Kisebb állami szerepvállalás Hatékonyság megteremtése a közszférában
Klasszikus „közigazgatás” (Franciaország)	Köz-magán szerződési rendszer	Köz megbízások magánvállalkozások általi ellátásának szabályozása
Új igazgatási modell (Németország)	Vállalti módszerek alkalmazása a közigazgatásban	Racionalizálás Működés-korszerűsítés Fogyasztói orientáció Bürokrácia redukálása

Forrás: vö. [14] alapján

1. táblázat

Közfeladatok menedzselésének fontosabb nemzetközi modelljei

A táblázat a közszférában elindult reformok három meghatározó modelljét mutatja be elsősorban a különbségeket hangsúlyozva. Mígözben mindhárom típus elméleti és gyakorlati orientációja egyaránt azonos irányba mutat, hangsúlyuk és megközelítési módjuk más és más. *Az új közmenedzsment üzenete nem a közcélú szervezetek arra való buzdítása, hogy a klasszikus értelemben vett profitorientált szervezetek menedzsment-gyakorlatát maradéktalanul vegyék át, hanem a magánszférában sikeresen alkalmazott értékek és eszközrendszer nemzet- és intézmény-specifikus jellemzőinek figyelembevételével közszektorba történő átültetése.*

6. Új közmenedzsment és közegészségügyi reform: piacorientált vezetési elvek

Az új közmenedzsment elméleti gyökerei a weberi bürokrácia és az ún. menedzsment modellekből eredeztethetők, melyek újfajta vezetési elveket hirdetnek a közszféra szereplői számára. Ezen új értékorientáció mind a struktúrában, mind a működés egyéb területein testet ölt, mely a reformok előtt álló közegészségügyi intézmények számára bizonyos elemeit tekintve követendő és/vagy követhető példát jelenthet. Az alábbi táblázat Reinermann alapján mutatja be az új közmenedzsment által hirdetett értékeket, azt vizsgálva, mely szempontok mentén, milyen területeken és irányban, mely elemek ültethetők át, integrálhatók az egészségügyi rendszerek gyakorlatába.

	ÚJ KÖZMENEDZSMENT	(KÖZ)EGÉSZSÉGÜGY
Szerveződés, struktúra alapja	Piac és társadalmi elvárások	<i>A közszektorban egyre növekvő „piaci jelenlét” szükségessége a finansziális nehézségek miatt nyilvánvaló: a piaci és társadalmi elvárások harmóniájának megteremtése az egészségügyi rendszerekben is elkerülhetetlen.</i>
Működési orientáció	Hatásosság Hatékonyság Ügyfél- és alkalmazotti elégedettség	<i>A működés alapját az „orvosilag lehetséges- gazdaságilag megengedhető” -elv alkalmazása kell hogy jelentse: a motivált alkalmazottak és az elégedett paciensek, bizonyos piaci szempontok érvényesítése képezik a hatékony-hatásos működés alapját.</i>
Környezeti reláció	Alkalmazkodás Innovativitás Rugalmasság	<i>Az eddig relatíve izoláltan is működni képes egészségügy a globalizáció és a demográfiai-társadalmi nyomás hatására nagyobb együttműködést követel meg a környezettel.</i>
Alkalmazotti hozzáállás	A foglalkoztatott egyéni érdekeltsége, motivációja személyes hivatástudat mellett	<i>Az új közmenedzsment által hirdetett alkalmazotti motiváltság szakmai hozzáértéssel párosul: ennek megvalósítása az egészségügy számára is az elsődleges célok egyike kell hogy legyen.</i>

Forrás: vö. [15] alapján

2. táblázat

Új értékorientáció és közegészségügyi alkalmazhatósága

Zárszó

Az egészségügy egymással ellentétes érdekek kereszttüzében kényszerpályán mozog: míg a technológiai fejlődés és a társadalmi értékrend-átalakulás az egészségügyi szolgáltatások színvonalának növelésére ösztönöznek (eközben költségnövekedést indukálva), addig a demográfiai változások és a gazdasági-politikai érdekek a költségek redukcióját szorgalmazzák a kényszerű finanszírozási önkorlátozás miatt. A 21. századi egészségügyi reformok legfőbb kihívása ezen ellentmondás feloldása, melyre a közigazgatásban elindult, de a közszektor valamennyi szegmensére leképezhető új közmenedzsment értékorientációja nyújthat egy lehetséges kiindulási alapot.

Felhasznált irodalom

- [1] ÖSTERREICHISCHES STATISTISCHES ZENTRALAMT. **Statistisches Jahrbuch für die Republik Österreich**. Wien, 1995. 44. old.
- [2] HEIMERL-WAGNER, P. – KÖCK, C.: **Az egészségügyi intézmények menedzsmentje; Stratégiák- Minőség- Változás**. Budapest, Perfekt Kiadó, 1999. 22. old.
- [3] LOSONCZI, Á.: **Utak és korlátok az egészségügyben**. Budapest, Magyar Tudományos Akadémia, 1998. 17. old.
- [4] GIDAI, E.: **A piac szerepe az egészségügyben**, in: Egészségügy és piacgazdaság. Budapest, Magyar Tudományos Akadémia, 1998. 23. old.
- [5] OROSZ, É.: **Egészségügyi szolgáltatások**, in: Szolgáltatások a harmadik évezredben, szerkesztette: Papp Ilona. Budapest, Aula Kiadó Kft., 2003. 187-244. old.
- [6] OECD: **New Directions in Health Care Policy**. OECD Health Policy Studies, No. 7.
- [7] WALSH, K.: **Public Services and Market Mechanisms; Competition, Contracting and the New Public Management**. London, MacMillan Press Ltd., 1995.
- [8] OSBORNE, D.- GAEBLER, T.: **Reinventing Government; How the Entrepreneurial Spirit Is Transforming the Public Sector**. USA, Penguin Book, 1992.
- [9] DESSEWFFY, T.- PULAI, A.: **Az álmategy állam ébresztgetése- a közzféra átalakulásának szükségessége**. Figyelő. 2005/36, 2005. szeptember 8-14.
- [10] SCHEDLER, K.: **Wirkungsorientierte Verwaltungsführung: Begriffe und aktueller Stand der Entwicklung**, in: Pulitano, D. (2000): **New Public Management. Terminologie – terminologie– terminologia**. Bern/Stuttgart/Wien, Paul Haupt, 2004. 33-47. old.
- [11] BUDHÄUS, D.- GRÜNING, G.: **New Public Management. Entwicklung und Grundlagen einer „Revolution” des öffentlichen Sektors**, in: Zeitschrift Führung + Organisation, 67. Jahrgang, Nr. 1, 1998. 4. old.
- [12] DUNLEAVY, P.- HOOD, C.: **From Old Public Administration to New Public Management**. Public Money and Management. 1994. Vol. 14. 9. old.
- [13] KÖNIG, K.: **„Neue” Verwaltungen oder Verwaltungsmodernisierung; Verwaltungspolitik in den 90er Jahren**. Die öffentliche Verwaltung, 1995. Vol. 5.
- [14] HORVÁTH M., T.: **Helyi közzolgáltatások szervezése**. Budapest-Pécs, Dialóg Campus Kiadó, 2002. 58-71. old.
- [15] REINERMANN, H.: **Neues Politik- und Verwaltungsmanagement in der kommunalen Praxis: Leitbild und Theoretische Grundlagen**, Kapitel 1, in: Reinermann, H.- Thoenig, J-C. (1998): **Neues Politik- und Verwaltungsmanagement in der kommunalen Praxis; Ein internationaler Vergleich**. Sankt Augustin, Konrad-Adanauer-Stiftung e. V., 1998. 36-39. old.

AZ FDI ÁRAMLÁSBAN REJLŐ INNOVÁCIÓS EREDMÉNY (HASZNOSSÁG) A NONPROFIT K+F SEKTORBAN

Bárkányi Péter

egyetemi adjunktus

Miskolci Egyetem, Marketing Intézet

marpiotr@uni-miskolc.hu

Kutatómunkám során számtalan cikk, könyv és tanulmány feldolgozása után felmerült bennem a kérdés: vajon hogyan határozható meg, és empirikusan hogyan bizonyítható, hogy a nemzetközi működő tőke (FDI) áramlásokban létezik olyan hasznosság, ami közvetlenül jelentkezik mind a köz-, mind pedig a magánszférában, melyet angol szóhasználatnál Public Private Utility-nek; PPU-nak neveztem el. Azaz adott nemzetállam illetve annak állampolgárai részesedhetnek-e az adott államban megjelenő, külföldi tőkebefektető cégek által nyújtott előnyökből? Illetve miként részesülhet ebből a további nemzetállam? Jelen cikk keretein belül bemutatásra kerül a kapcsolat az FDI áramlás és a K+F szektor között, a hasznosság definíciószerű értelmezése, valamint a PPU modellszerű megközelítése.

A nonprofit K+F és az FDI áramlás kapcsolata a Lizaboni Stratégia tükrében

Európa jövőbeli gazdasági fejlődése attól a képességétől függ, hogy létre tud-e hozni és fel tud-e nevelni olyan értékteremtő, innovatív és kutatásalapú ágazatokat, amelyek képesek a világ legjobbjával versenyezni. Az Európai Tanács tavaszi üléséhez címzett közlemény egyértelműen megerősíti a tudás és innováció kiemelt fontosságát. [1] A Lizaboni Stratégia értelmében az EU célja, hogy 2010-ig a legversenyképesebb, tudás-alapú társadalmat hozza létre. Az innováció olyan folyamathoz kapcsolódik, amely bizonyos fokú kockázat mellett, a közös piacon jelenleg megtalálhatókhöz képest, új vagy tökéletesített termékek, szolgáltatások és üzleti folyamatok létrehozása érdekében ötvözi a tudást és technológiát a piaci lehetőségek kiaknázásával. A piac hiányosságai akadályozhatják ezt a folyamatot, hiszen általában az externáliák, közjavak, illetve az aszimmetrikus információk többnyire az információ alacsony hatékonyságú terjedéséhez, elégtelen finanszírozáshoz, valamint a munkaerőpiaci kereslet és kínálat egyensúlytalanságához vezetnek. Az állami közvetlen támogatásokat csak akkor indokoltak, ha azok nélkül nem megfelelő az innovációra való ösztönzés, valamint ha azok nem vezetnek a magánkezdeményezések kizorításához vagy tisztességtelen versenyhez. Ennek értelmében támogatni kell azokat az innovációs magánkezdeményezéseket, melyek finanszírozásáról uniós tőketulajdonosok gondoskodnak.

Az állami közvetlen beavatkozásra csak akkor van szükség, ha a piac működése nem vezet gazdaságilag hatékony eredményre. Ilyen piaci hiányosság okai különbözőek, többek között az alábbiak lehetnek:

- externáliák keletkeznek abban az esetben, amikor a gazdasági szereplők nem veszik teljes mértékben figyelembe cselekvéseiknek a társadalom más szereplőire gyakorolt hatását. Így előfordulhat, hogy a piaci szereplőknek nem kell cselekvésük teljes társadalmi költségeit megfizetniük, mint például az ipari tevékenység által okozott

környezetszennyezés esetében (negatív externáliák). Ugyanakkor előfordulhat az is, hogy egyes piaci szereplők nem tudják élvezni cselekvéseik minden előnyét, például a kutatás és innováció területén (pozitív externáliák).

- a közjavak olyan javak, amelyek a társadalom javát szolgálják, de amelyeket a piac általában nem biztosít, mivel e javak fogyasztásából nehéz vagy lehetetlen bárkit is kizárni (és így a javakat megfizettetni valakivel). Erre szolgáltat példát a nemzetvédelem.

- az aszimmetrikus információk tranzakciós költségeket, ügynöki költségeket, erkölcsi kockázatot vagy kontraszelekciót okozhatnak, amelyek viszont gazdasági szempontból nem hatékony piaci eredményekhez vezetnek. Az aszimmetrikus információk jól ismert példájával találkozhatunk a pénzügyi piacon, ahol az induló vállalatok általában nehézségekbe ütköznek a megfelelő pénzügyi források keresése során.

- a piac hatékony működését akadályozhatja a piaci szereplők közötti koordinációs probléma is. Ilyen jellegű problémák például a szabványosítás, a közlekedési infrastruktúra, vagy az innováció terén merülhetnek fel.

- a piaci erőfölény megléte ugyancsak oka lehet annak, hogy a piac nem vezet hatékony eredményre, például monopóliumhelyzetben. Amennyiben a piacok gazdasági szempontból nem hatékonyan működnek, a tagállamok vagy az Unió a piaci hiányosság megszüntetése érdekében a beavatkozás mellett dönthetnek.

A piaci hiányosságok fent említett okai közül néhány megszüntethető szabályozási vagy egyéb intézkedések segítségével. Bizonyos esetekben azonban a tagállamok az állami támogatás eszközét kívánják alkalmazni. Az állami támogatás egyik fontos indoka tehát a piaci hiányosság létezése. Mindazonáltal az, hogy az állami támogatás piaci hiányosság megszüntetését célozza, önmagában még nem elégséges. Mielőtt az állami támogatáshoz folyamodnánk, amely az optimális erőforrás-elosztást tekintve általában csupán a második legjobb megoldás, meg kell győződni róla, hogy a piaci hiányosság megszüntethető-e más, kevésbé piactorzító hatású intézkedés segítségével. Az újraindított Lisszaboni Stratégia kapcsán az Európai Tanács felkérte a tagállamokat, hogy fordítsanak figyelmet a piaci hiányosságokra.

A lisszaboni és barcelonai célkitűzéseknek megfelelően a Közösség K+F politikájának jobb figyelembe vételére is törekszik, mint például a határokon átnyúló kutatási együttműködésnek, a közzsféra és a magánszféra közötti kutatási partnerségeknek, a kutatási eredmények terjesztésének és fontos közös európai érdekű kutatási projekteknek az ösztönzésére. Figyelembe kell venni a köz- és a magánszféra közötti partneri viszony K+F terén növekvő jelentőségét is. Különösen fontos, hogy megfelelő rendelkezések valósuljanak meg az együttműködésen alapuló kutatási projektek számára.

Fenti kritériumok különös jelentőséggel bírnak a nonprofit szférában, ahol eddig főleg állami finanszírozásból volt megoldható a K+F tevékenységekhez szorosan kapcsolódó oktatási feladatok ellátása.

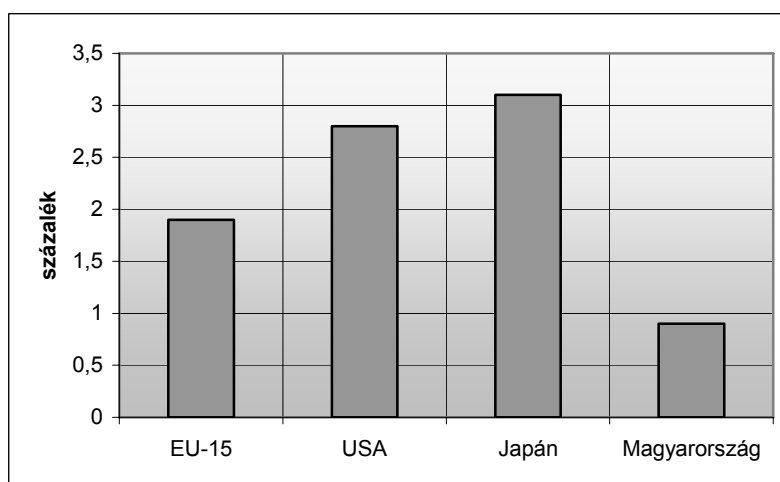
Vannak olyan országok, ahol a korábbiakban is integrált volt a K+F annak alkalmazása és az oktatás közötti kapcsolat (pl. Egyesült Államok). [2] A kutatás és alkalmazás közötti integráció mélysége a kumulatív hatásra, a kutatási és fejlesztési eredmények egymásra épülésére és önmagát erősítő jellegére is ráirányítja a

figyelmet. Az Egyesült Államokban pl. a hosszú ideig tartó, jelentős nagyságú K+F tevékenység a pótlólagos K+F kiadások hatásait és eredményeit még tovább erősíti, s biztosítja az ország technológiai előnyét.

Az egyetemeken folyó kutatások különböző részterületei még sokszor a kísérleti stádiumban, vagy az üzleti felhasználási lehetőségek feltárásának kezdeti szakaszában vannak. Jellemzőjük, hogy a K+F kiadások nagy arányban bővülnek, de azok abszolút nagysága még távol van attól, hogy akár a tömegtermelés, akár a fogyasztás területén a közeljövőben áttörésre kerüljön sor. Éppen e szegmensek azok, ahol az élvonalbeli tudás megszerzésének megalapozására ma még lehetőség nyílik. A következő években a gyakorlati eredmények elsősorban az orvostudomány, illetve egyes technikák részterületein gyakorolhatnak meghatározó hatást. Az iparági befektetések nagy része jelenleg még kockázati befektetők egy szűk körétől (pl. sikeres kutatók) származik. A bankok és a kockázati tőkebefektetők általában rendkívül óvatosak a befektetéseknél, különösen azokon a területeken, ahol nagyfokú műszaki kockázatot látnak.

A hatékony és jó minőségű általános gazdasági érdekű szolgáltatások nyújtása az európai jóléti állam kulcsfontosságú összetevője és nélkülözhetetlen a társadalmi és területi kohézió biztosításához, beleértve az oktatás, képzés és kultúra területét is, valamint az uniós polgárság tényleges gyakorlásához. A magas színvonalú általános gazdasági érdekű szolgáltatások az európai gazdaság versenyképességéhez is hozzájárulnak. A verseny torzulásának elkerülése érdekében azonban az ellentételezésnek úgy kell megvalósíthatóvá tennie a közfeladatok ellátását, hogy közben ne vezessen túlkompenzáláshoz és a verseny indokolatlan torzulásához.

A K+F hazai helyzetének áttekintése



1. ábra
GDP arányos K+F ráfordítás 2003-ban [3]

A világ vezető államaihoz képest a kutatás fejlesztés GDP-ből való részesedése hazánkban nagyon alacsony szinten van. Ez az arány a 2003-as 0,95 százalékról 2004-ben 0,88 százalékra csökkent. Ez magyarázható egyrészt az átalakulási folyamattal, hiszen a K+F finanszírozása átalakul, az üzleti szféra egyre nagyobb hányadát finanszírozza, másrészt a finanszírozó elvárása is más, közvetlenül felértékelődik az eljárásinnováció, amiből a vállalatok direkt módon is profitálhatnak, az alap kutatás pedig inkább állami finanszírozásban - és néhány nagy multinacionális vállalat által - valósul meg.

A K+F állami társfinanszírozásával elősegített tudás-intenzív környezet kialakítás, a hosszútávú projektek kiemelt támogatása, a kvalifikált kutatók országban tartásának ösztönzése kiemelt eszköze lehet a tudásigényes tevékenységek meghonosításának, Magyarországra vonzásának, a tőkevonást erősítő innovációbarát gazdasági környezet kialakításának.

A hazai K+F és innovációs kormányzati támogatási programok preferáltan kezelik a vállalatok és a tudományos szféra együttműködését, partnerségét, a tudományos és technológiai eredmények diffúzióját, transzferét, a regionális szintű megközelítést. Ennek jó példája a Miskolci Egyetemen létrehozott Innovációmenedzsment Kooperációs Kutató Központ (ImKKK). Az ImKKK célja az új tudományos eredmények terjesztése, a vállalati szakemberek felkészültségének növelése, illetve a tudományos és innovációs együttműködés fokozása a versenyszféra és a K+F infrastruktúra között.

Ha egy országban komoly innovációs tevékenység folyik egyetemeken és kutatóintézetekben, és létező, működő kapcsolat érvényesül, akkor az önmagában is befektetési motiváció tud lenni a külföldi tőke számára. Tehát a külföldi működőtőke áramlására is rendkívül nagy hatással van a kutatás fejlesztés mindenkori hazai állapota, lehetőségei. A fő probléma Magyarország esetében az, hogy a helyi K+F intézményekben komoly innovációs tevékenységet folytatnak, de ezek önmagukban álló kutatások, nem kapcsolódnak ipari tevékenységhez, jelentős részük napjainkban nonprofit módon az egyetemeken valósul meg.

Ennek ellenére ez egy meghatározó és sok esetben ösztönző motivációs tényező az FDI vonatkozásában a külföldi tőketulajdonosok számára. A külföldi tőkebefektetések K+F elősegítő voltát ennek ellenére több kutató is kétségbe vonja. [4] Főbb érvelésük, hogy a K+F, különösképpen a vállalaton belüli K+F és innováció beszűkülését eredményezi a külföldi tőke egyre nagyobb súlya. A külföldi részvétellel lebonyolított privatizáció a magyarországi telephelyet integrálja az adott cég globális hálózatába, így a helyi K+F teljesen feleslegessé is válhat. Ez nehezíti a hazai beszállítások növelését. A multik magyarországi beruházásai ugyan korszerűbb termékeket és fejlettebb technológiákat honosítottak meg Magyarországon - csak sem a termékeket, sem pedig a technológiákat nem hazai kutató-fejlesztő intézményekben teremtették meg.

Magyarország uniós csatlakozás után előtérbe kerül az európai szintű nemzetközi együttműködés a nonprofit K+F területén annak érdekében, hogy a gazdaság hatékony, s egyúttal Európa növekedési potenciálja kiaknázzható legyen az uniós polgárok javára. Ebben az összefüggésben a hatékonyság kifejezés a jólét optimalizálásának mértékére, azaz inkább a hasznosságra vonatkozik egy adott piacon vagy a gazdaság egészét véve. Ugyanis a nonprofit szféra elsődleges célja a

társadalmi hasznosság elérése a színvonalas oktatás vagy állami finanszírozású ellátás terén, nem pedig a profit maximalizálás. De mi is ez a hasznosság?

A hasznosság fogalma

A hasznosság a latin utilitas szóból származik, melynek jelentése hasznosság, hasznosság, előny. [5] Arisztotelész Nikomakhoszi etika című könyvében a cserék tárgyalásakor a különböző javak összemérhetőségi lehetőségeire a szükségleteknek való megfelelést és a pénzt találja alkalmasnak. A cserék igazságosságának vizsgálatában megkülönbözteti tehát a használati érték és a csereérték fogalmát. Sokan ezt a munkát a hasznosságfogalom első megjelenéseként értelmezik: Aquinói Szent Tamás Arisztotelész-kommentárjaiban a cserefolyamatban szereplő termékek igazságos árának meghatározásában nemcsak az előállításához felhasznált munkát és költségeket veszi figyelembe, hanem a termék szükségletkielégítő képességét is. Az árban tehát együtt szerepel a használati érték és a csereérték.

A közgazdaságtanban először Ferdinando Galiani élt a hasznosság (utilitf) fogalmával 1751-ben a Della moneta című művében. Jelentése: örömet okozó képesség. A hasznosságot olyan jellemző mennyiségnek, mértéknek tekintette, mint a tárgyak fizikai tulajdonságai (pl. tömeg, térfogat, hőmérséklet).

Bentham 1776-ban megjelent Töredékek a kormányról (Fragments on Government) című munkájában szerepel a „legnagyobb boldogság elve” és a „hasznosság elve”. Ezek szerint a jó fogalma a boldogságon keresztül közelíthető meg, az emberek célja pedig az elérhető legnagyobb boldogság megtalálása, más szóval: a hasznosság maximalizálása. A hasznosságot úgy definiálja, mint „bármely dolog tulajdonsága, képessége, ... hogy örömet, jóérzést, boldogságot keltsen, hogy megelőzze ... a fájdalmat, a rosszat és a boldogtalanságot”. Bentham megkülönbözteti az egyén hasznosságát a társadalométól; és mivel elismeri az egyén önérdekkövető viselkedését, olyan törvények alkotását tartja szükségesnek, amelynek keretei között az egyéni hasznosság- maximalizálás egyúttal a társadalmi hasznosságot is maximalizálja.

Jevons 1871-ben megjelent, A politikai gazdaságtan elmélete című munkájában a benthami utilitarianizmusra építve az egyén hasznosság- maximalizálásában egy szubjektív érték, a hasznosság foka (degree of utility) játszik döntő szerepet. Több termék fogyasztása esetén olyan allokáció maximalizálja az egyén hasznosságát, amelyben a termékek felhasználásával a hasznosság végső foka (final degree of utility) megegyezik ez végül is Gossen II. törvénye.

Edgeworth a boldogság kiszámítására adott módszereivel szintén a benthami utilitarianista irányt követte. A számokkal kifejezett hasznosságot a közömbösségi görbékre adott formulában használta fel.

Pareto találománya az ophelimity kifejezés, melyet a görög „οφελ`ιμος” (jelentése: előnyös, hasznos, jótékony) alapján vezetett be. Az ophelimity elnevezést a szükséglet- vagy vágykielégítő képességre vezette be, megengedve az esetlegesen etikailag vagy törvény által kifogásolható javak (pl. fegyverek, drogok) ezen tulajdonságát is. A hasznosság (utility) elnevezést fenn kívánta tartani a „valóban” hasznos tulajdonság kifejezésére, szerinte ugyanis a hasznosság általában az ártalmasság, veszedelmesség, gonoszság (perniciousness) ellentéte. Pareto korában a

hasznosságot kardinális értelemben kezelték, azaz feltették, hogy mérhető, számokkal jellemezhető. Ezzel a hagyománnyal szakított Pareto, amikor az ordinális preferenciaelmélet alapjait lefektette. Az Edgeworth által bevezetett (kardinális) közömbösségi görbék elméletét ordinális megközelítésben fejlesztette tovább. Megmutatta, hogy a hasznosság a fogyasztónak a különböző fogyasztói kosarakon értelmezett preferenciarendezéseként is értelmezhető.

Amit a mai szóhasználat Pareto-hatékony, vagy Pareto-optimális allokációnak nevez az általános egyensúly elméletek tárgyalásakor, azt maga Pareto a „társadalmi hasznosság maximumának” tekintette: bevezette a társadalmi jóléti függvény (social welfare function) fogalmát, és azt

$$W = F(U_1, U_2, \dots, U_m) \text{ alakban írta fel,}$$

ahol U_i , ($i = 1, 2, \dots, m$) az egyének hasznossági függvényei,

$F : \mathbb{R}^m \rightarrow \mathbb{R}$ pedig minden argumentumában növekvő függvény.

Az U_i hasznossági függvény argumentumában viszont nemcsak az i -edik szereplő fogyasztása szerepel, hanem az összes többi egyéné is.

Komoly problémát okozott a hasznosságot legjobban kifejező szó kiválasztása. A vitát végül Marshall zárta le 1898-ban: „az előnyösség, kellemesség, élvezhetőség, kívánatosság, stb. kifejezések sem hibátlanok; legjobb, ha megmaradunk a hasznosságnál, még ha nem is tökéletes”.¹

A PPU modell

A kis országoknak az EU-n belüli szerepével összefüggésben általában az első kérdés az, hogy képesek-e ezek a tagállamok versenyezni a közösség nagy országaival, vagy eleve alárendelt viszony alakul ki, egyáltalán van-e az integrációban jövőjük? A válasz egyértelmű: nem kell félni a nagy országok fölényétől, s a sikerek elérésének igenis van esélye. Mégpedig azért, mert az Unión belül az egységes, nagy piacon az érvényesül, aki versenyképes, s ez nemcsak a nagy országok sajátja. Nagyon fontos eleme az EU gazdaságpolitikájának, hogy a versenyképességben való felzárkózáshoz az Unió a kis országoknak segítséget nyújt, kedvezményekben részesíti azokat. Jellemzője az EU egységes piacának, hogy a versenyképesség nem csupán ország-kategória, hanem mind inkább regionális, vállalati, sőt termékszinten megjelenő tényező. Nem az a meghatározó, hogy az adott terméket melyik tagországban állították elő, hanem az, hogy az adott jószágnak milyen a minősége, s hogyan alakul az ár/költség viszonya.

Erre jó példa a finn Nokia cég, amely versenyképes termékeivel a legnagyobb világcégekkel képes eredményesen konkurálni. E példa alapján látható ha az adott vállalat kreatív, korszerű termékei vannak, s megfelelő piacpolitikai stratégiával és marketing tevékenységgel rendelkezik, akkor a siker nem marad el. De mi a helyzet a nonprofit szektorban?

¹ „Ophelimity, ... Agreeability, Enjoyability, Desirability, etc., are not faultless [but] it seems best for the present to adhere to Utility in spite of its faults.”

A kis országok a versenyképességet tekintve gyakran nem kellően hangsúlyozzák, hogy a siker egyik tényezője az, hogy milyen gyorsan tudják meghonosítani az európai gondolkodásmódot, s szakítani a nacionalista gyökerű euszkepticizmussal, a több évtized alatt kialakult rossz gazdasági beidegződésekkel, a konformitással. Tudatosítani kell Magyarországon is, hogy egy nagy, erős közösség egyenrangú tagjai vagyunk, amelynek jövőjében bízunk, még akkor is, ha az EU gépezetébe való beágyazódásunk néha zökkenőkkel jár, s nem azonnal jelentkeznek annak jótékony hatásai. Ugyanis nem lehet azonnal amerikai színvonalú többek között sem a felsőoktatásunk, sem pedig az egészségügyi ellátásunk az örökölt állami finanszírozási struktúrák mellett.

Másrészt arról sem szabad megfeledkezni, hogy nem lehet mindezt „egyszerűen” privatizálással megoldani, hiszen ebben az esetben előtérbe kerülhet a jelenleg még nonprofit sztfához tartozó intézményekben megvalósítható K+F tevékenységek profit vonzata, ami torzíthatja az intézmények társadalmi hasznosságát.

A hasznosság definíciós megközelítéseiből láthatjuk, hogy létezik mind az egyén mind pedig a társadalmi hasznosság, más más aspektusból vizsgálva. A PPU modell segítségével erre diszonanciára igyekszem megtalálni a választ, azaz miként vonható be tőke a nonprofit szektorba anélkül, hogy a társadalmi hasznosság vesztené prioritásából, s mind e mellett az érintett szereplők (Participantok) gazdasági hasznosságra is szert tudjanak tenni:

Tételezzük fel, hogy európai viszonylatok között a nonprofit K+F tevékenységek működtetése megvalósítható a Lizaboni Stratégia alapján úgy, hogy a modellben résztvevő Participantok az összetett hasznosságra, a bizonyos PPU-ra (Public Private Utility) törekednek. [6]

Ami érdekes, hogy mindezt hosszú távú projekttel, a nonprofit szférában történő uniós országban megvalósuló beruházás által igyekeznek elérni, miközben a modell minden résztvevőjénél jelentkezik mind a social (társadalmi), mind az economic (gazdasági) hasznosság.

A modell tökéletes példája a tudásalapú társadalomban történő hosszú távú hasznosság keletkezésének illetve annak előállításának. Ennek realizálásában fontos szerepet játszik a megvalósuló tudásalapú hálózat kiépítése az unión belül létrejövő hasonló K+F központok között.

A modellben természetesen ahhoz, hogy megfelelően működjön, hosszútávon állandónak és egyben stabilnak kell feltételezni a makrogazdaság jogi, etikai, politikai és szociális viszonyait.

A hangsúly az adott nonprofit beruházás létrehozásának körülményein és élete során keletkezett hasznon van. Ezek alapján megállapítható, hogy a PPU modellben szereplő U (utility) két összetevőre bontható szét:

U^S – Társadalmi hasznosság (Social Utility)

Ez minden, ami nem gazdasági és hasznosságnak nevezhető, a lehetőség, a fejlődés a kultúra, tudomány, életkörülmények, ... stb.

U^E – Gazdasági hasznosság (Economic Utility)

Ez számszerűsíthető, pénzben kifejezhető gazdasági hasznosság, de mégsem profit, mert hosszútávon összegzett eredmény. Olyasmi, mint az összes anyagi és anyagiakban kifejezhető többletérték.

Tehát:

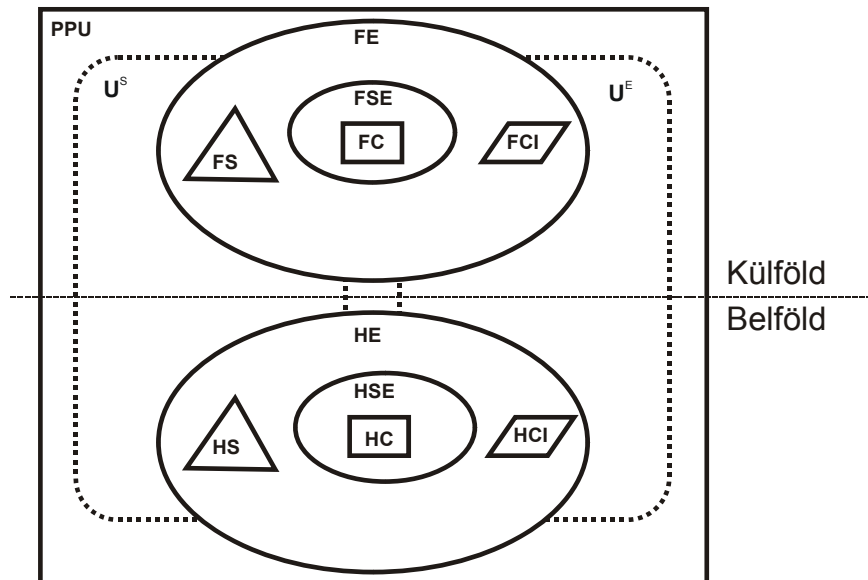
$$PPU = U^S + U^E \quad (1)$$

A modell aktív szereplői (aktívak, mert közvetlen szereplői a PPU modellnek):

- A beruházó külföldi cég (FC, Foreign Company)
- A külföldi állami szerv (FS, Foreign State)
- A beruházó külföldi hitelintézet (FCI, Foreign Credit Institution)
- A belföldi beruházó cég, maga a beruházás tárgya (HC, Home Company)
- A belföldi hitelintézet (HCI, Home Credit Institution)
- A belföldi állami szerv (HS, Home State)

A modell passzív, (környezeti) szereplői (mert olyanok, mintha passzívak lennének de közben meg valamilyen szinten aktívak, tehát passzívak is meg nem, így közvetett szereplők):

- A külföldi cég mikrokörnyezete (közigazgatásilag, mint környezet, pl. megye, város) (FE, Foreign Environment)
- A külföldi állam, mint makrokörnyezet (FSE, Foreign State Environment)
- A belföldi állam, mint makrokörnyezet (HSE, Home State Environment)
- A belföldi beruházás közigazgatási mikrokörnyezete. (HE, Home Environment)



(Saját szerkesztés)

2. ábra
A PPU modell környezeti ábrája

Fenti változókból az alábbi képletek alkothatók:

Aktív Participantok:

$$U_{FC} = U_{FC}^E + U_{FC}^S \quad (2)$$

$$U_{FS} = U_{FS}^E + U_{FS}^S \quad (3)$$

$$U_{FC} = U_{FC}^E + U_{FC}^S \quad (4)$$

$$U_{FCI} = U_{FCI}^E + U_{FCI}^S \quad (5)$$

$$U_{HC} = U_{HC}^E + U_{HC}^S \quad (6)$$

$$U_{HCI} = U_{HCI}^E + U_{HCI}^S \quad (7)$$

$$U_{HS} = U_{HS}^E + U_{HS}^S \quad (8)$$

Környezeti (passzív) Participantok:

$$U_{FE} = U_{FE}^E + U_{FE}^S \quad (9)$$

$$U_{FSE} = U_{FSE}^E + U_{FSE}^S \quad (10)$$

$$U_{HSE} = U_{HSE}^E + U_{HSE}^S \quad (11)$$

$$U_{HE} = U_{HE}^E + U_{HE}^S \quad (12)$$

Ennek alapján értelemszerűen ez kimutatható az összes Participantra, hiszen mind a két Utility jelentkezik minden Participantnál.

Ezért a teljes PPU így is kifejezhető:

$$PPU = \underbrace{(U_{FC} + U_{FS} + U_{FC} + U_{FCI} + U_{HC} + U_{HCI} + U_{HS})}_{\text{Aktív Participantok}} + \underbrace{(U_{FE} + U_{FSE} + U_{HSE} + U_{HE})}_{\text{Passzív Participantok}} \quad (13)$$

Összegezve azt is megállapíthatjuk, hogy a teljes PPU nem más, mint az aktív és környezeti tényezők által keletkeztetett teljes hasznosság összessége, ha tehát bevezetjük az alábbi változókat, egy egyszerűbb képletet kapunk, ami külön tartalmazza a kétféle hasznosságot:

APU (Active Participant Utility) Az aktív Participantok összes utility-je

EPU (Environmental Participant Utility) A környezeti (passzív) Participantok összes utility-je

$$APU^S = U_{FC}^S + U_{FS}^S + U_{FC}^S + U_{FCI}^S + U_{HC}^S + U_{HCI}^S + U_{HS}^S \quad (14)$$

$$APU^E = U_{FC}^E + U_{FS}^E + U_{FC}^E + U_{FCI}^E + U_{HC}^E + U_{HCI}^E + U_{HS}^E \quad (15)$$

és

$$EPU^S = U_{FE}^S + U_{FSE}^S + U_{HSE}^S + U_{HE}^S \quad (16)$$

$$EPU^E = U_{FE}^E + U_{FSE}^E + U_{HSE}^E + U_{HE}^E \quad (17)$$

Ennek alapján :

$$APU = APU^S + APU^E \quad (18)$$

$$EPU = EPU^S + EPU^E \quad (19)$$

És vegyük észre, hogy

$$U^S = APU^S + EPU^S \quad (20)$$

$$U^E = APU^E + EPU^E \quad (21)$$

Tehát:

$$PPU = (APU^S + APU^E) + (EPU^S + EPU^E) (*) \quad (22)$$

Ami nem más, mint:

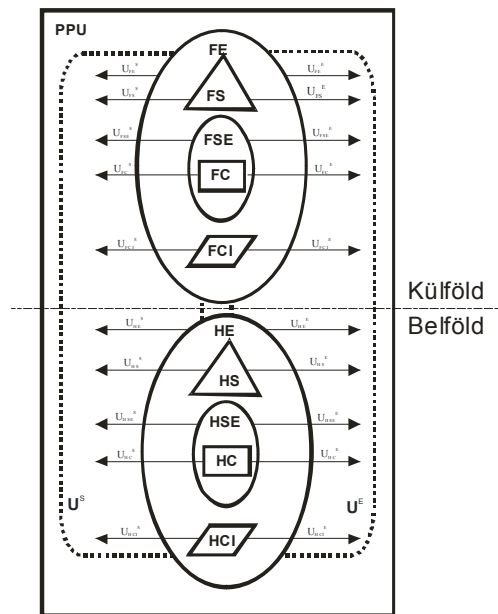
$$PPU = APU + EPU \quad (23)$$

Átrendezve a fenti (*) egyenletet:

$$PPU = (APU^S + EPU^S) + (APU^E + EPU^E) \quad (24)$$

És végül megkaptuk a hipotézisben feltett egyenletet, mely szerint:

$$PPU = U^S + U^E \quad (25)$$



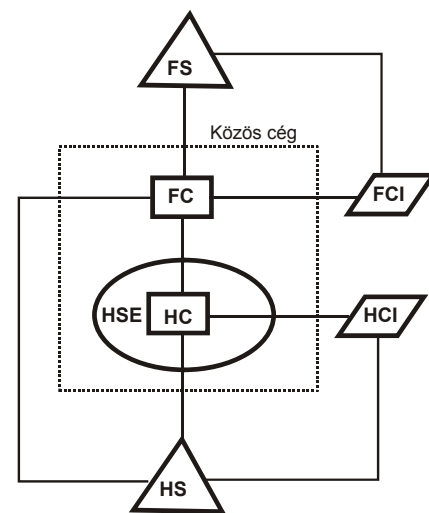
(Saját szerkesztés)

3. ábra

A PPU modellben keletkező hasznosságok

A PPU modellben minden (aktív és passzív) Participantnál kimutatható mind a social mind az economical utility keletkezése. Véleményem szerint ami még érdekesebb,

látható az adott modellbeli szereplők utility hasznosítása, az adott utility által nyert többletérték úgymond „fogyasztása”



(Saját szerkesztés)

4. ábra

A PPU modell szerződéses viszonyai

A beruházó cég mind gazdasági hasznosságot remél az unión belül megvalósuló tudástranszfer révén, ugyanis nem csak Magyarországon, hanem az EU más országaiban is létrehoz ugyanilyen minőségű kutató-ellátó központokat, melyek együttműködése révén realizálhatóvá válik a Lizaboni Stratégia célkitűzése. A beruházót finanszírozó külföldi bank szintén abban lesz érdekelt az olyan uniós kutatásalapú ágazatok finanszírozásában vegyen részt, amelyek ennek eredményeként képesek a világ legjobbjával versenyezni.

Mindez hosszútávú lehetőséget jelent, ami ebben az esetben pont az adott Participantnál keletkező Social Utility, mely érdekes módon, a belföldi Participantoknál szintűgy az lesz.

A passzívoknál kicsit érdekesebb a helyzet ugyanis ott a Social Utility léte szinte kézenfekvő a Participant „környezeti” mivolta által, azonban az Economic Utility is megtalálható, mégpedig az adott Participantra vonatkozó makrogazdasági anyagi többletérték formájában.

Ez egyaránt igaz az adott passzív makrokörnyezeti Participant mikrokörnyezeti megfelelőjénél, tehát ott is a makrogazdasági hasznossághoz hasonló fog keletkezni.

Mivel pont az előző Economic Utility vizsgálatkor derült ki, hogy annyira mégsem hasonlóak, azt javaslom a modellben az időt vegyük „végtelen” hosszúnak, és minden Participantra egyaránt jellemző időtartamként fogjuk fel, mert ebben az esetben nagyságrendileg egyformán lehet a mikrokörnyezetnél és a makrokörnyezetnél keletkező Economic Utility-t figyelembe venni (hiszen egy adott ország anyagi javai lassabban keletkeznek mint egy adott mikrokörnyezet javai).

Az idő általános és végtelenben vett értelmezése megkönnyíti a Social Utility-k azonos nagyságrendben való kezelését kiküszöbölve a különböző időtartamok alatt keletkező utility-k közös nevezőre hozásához szükséges arányossági tényezők bevezetését, hiszen azok a modell lényegére nézve irrelevánsak.

Ez érthető is, hiszen a modellben nem az adott változók egzakt nagysága, vagy nagyságrendje, hanem az adott típusú utility keletkezésének ténye illetve annak összetétele a fontos.

A konkrét matematikai megvalósítás kiváló szakmai kihívást jelenthet a kedves kollégáknak majd a jövőben...

Felhasznált irodalom

- [1] www.mtvosz.hu/terfejl/nft/ofk/OFK_szakertoi_elemzes_MTVOSZ.doc
- [2] <http://www.mfb.hu/index.php?pageid=490>
- [3] <http://www.nkth.gov.hu/main.php?folderID=830&articleID=4192&ctag>
- [4] Csáki György:Érdemes kutatni? Megjelent: K+F Gondolatok 1997
- [5] Nikolaus Piper: Die Grossen Ökonomen. Leben und werk der Wirtschaftswissenschaftlichen Vordenker; Schäffer-Poeschel Verlag 1996
- [6] Bárkányi Péter: Ph.D. kutatási részjelentés Miskolc, 2005.november.07.

A DEMOGRÁFIAI VÁLTOZÓK KÖRNYEZETTUDATRA GYAKOROLT HATÁSÁNAK VIZSGÁLATA

Dr. Nagy Szabolcs

egyetemi adjunktus

Miskolci Egyetem, Marketing Intézet

marvel@uni-miskolc.hu

A demográfiai változók a környezettudatos magatartás vizsgálata során - különösen a fogyasztók szegmentálása esetén - a legszélesebb körben használt jellemzők körébe tartoznak. A demográfiai változók szegmentálásbeli széleskörű és körültekintés nélküli használatától azonban meglehetősen sokan óvnak a szakirodalomban. Saját kutatásaim és a szakirodalom metaelemzése is azt támasztja alá, hogy a demográfiai változók használata esetén a „kellő óvatosság” elkerülhetetlen, azaz amennyiben lehetséges a szegmentumok kialakítása során inkább pszichográfiai és egyéb változókkal dolgozzunk. Ebben az utóbbi esetben valószínűleg sokkal homogénebb szegmenseket kapunk, mintha demográfiai változókat használtunk volna szegmentálási kritériumokként. A demográfiai változók viszont igen hatékonyan használhatók a kapott szegmentumok jellemzése során.

A demográfiai változók a környezettudatos magatartás vizsgálata során - különösen szegmentáció esetén - a legszélesebb körben használt jellemzők körébe tartoznak. Ez részben a felmérésük egyszerűségével magyarázható, de sokszor az is előfordul, hogy a kutatók a demográfiai változókat különféle pszichográfiai változókkal (attitűd, motivációs, viselkedési, stb.) együtt vizsgálják. Az 1980-as és 1990-es évek során nagy előrelépést tett a szakma a környezettudattal kapcsolatos szocio-demográfiai jellemzők vizsgálata területén (lásd pl. Jones és Dunlap, 1992; Lowe és Rüdig, 1986; Milbrath, 1984; Stern és Dietz, 1994; Van Liere & Dunlap, 1980; Van Liere & Dunlap, 1981), a kapcsolatok létezésére, irányára és erősségére vonatkozó kutatási eredmények azonban meglehetősen inkonzisztensek (Olli, Grenstadt és Wolledaeg, 2001). Az egyes demográfiai változók és a környezettudatos viselkedés közötti kapcsolat a szakirodalom vonatkozó részeinek metaelemzése alapján az alábbiak szerint írható le.

Kor

Sokan azt feltételezik, hogy a környezettudatos fogyasztók nagy valószínűséggel a fiatalabbak közül kerülnek ki. Ez a feltételezés azon alapul, hogy a jelenleg a fiatalok csoportjába tartozó fogyasztók akkor nőttek fel, akkor szocializálódtak, amikor a környezet ügye világszerte az érdeklődés középpontjába került, vagy állt (Straughan and Roberts, 1999); illetve nem annyira elkötelezettek a tradicionális értékek és az extenzív gazdasági növekedés iránt, mint idősebb társaik; valamint ők még kevésbé integrálódtak a domináns társadalmi paradigmába (Jones és Dunlap, 1992; Malkis és Grasmick, 1977). Az eléggé vegyes kutatási eredmények azonban ezt a feltételezést csak részben támasztják alá.

Néhány kutatás igazolta azt a hipotézist (pl. Van Liere és Dunlap, 1981; Zimmer és társai, 1994), hogy a fiatalok nagyobb valószínűséggel érzékenyebben reagálnak a környezeti ügyekre, mint az idősebbek. A későbbi kutatások viszont azt az eredményt hozták, hogy a környezettudatos fogyasztók idősebbek az átlagnál (Roberts, 1996). A kor változó környezettudatos viselkedésre gyakorolt hatása egy nagyon komplex kapcsolatrendszer sejtet, mivel eddig csak részben sikerült konzisztens, szignifikáns korrelációt kimutatni köztük, sőt néhányszor a várttal ellentétes eredményeket kaptak a kutatók (Dietz, Stern, és Guagnano, 1998; Hines és társai, 1986/1987; Schultz és társai, 1995; Van Liere és Dunlap, 1980). Scott (1999) kutatásai szerint az otthoni szelektív hulladékgyűjtésben való részvétel a kor növekedésével párhuzamosan emelkedik, míg Hallin (1995) szerint az idősebb kor pozitív korrelációs viszonyban áll a környezettudatos viselkedéssel.

Ez a nyilvánvalóan ellentmondásos eredmény akkor nyer értelmet Mårtensson és Petterson (1997) szerint, ha az öregedés általános hatását elkülönítetten kezeljük annak a hatásától, hogy az illető személy mikor született. Bár az idősebb emberek számára értelemszerűen több idő adatott meg a környezettudatos viselkedés elsajátítására, mégsem mehetünk el amellett a tény mellett, hogy amikor ők születtek (a II. Világháború környékén), akkor lényegesen többet kellett nélkülözni, mint manapság. A környezettudatos viselkedésüket megalapozó takarékoság, mértékletesség és óvatosság tehát a gyermekkori szocializációjukra vezethető vissza. Ezzel szemben azok, akik az elmúlt 1-2 évtizedben születtek egészen más okoknál fogva viselkedhetnek környezettudatosan. Ők már a gyermekkorukban szembetalálkozhattak különféle környezeti problémákkal, ráadásul egy olyan jóléti társadalomban születtek, mely környezeti nevelésben is részesíthette őket az iskolában.

A saját felmérésünk (Piskóti és Nagy, 1998) feltárta, hogy a két szélső korcsoport (0-18, 60- év felett) kivételével a kor dimenziói nem mutatnak szignifikáns eltérést a minta egészének viselkedésétől, azaz nem magyarázzák az egyes egyedek környezettudata közötti eltéréseket. A két, fent említett korcsoportra a polarizálódás jellemző, azaz az átlagosnál környezettudatosabb viselkedő és az egyáltalán nem környezettudatosan viselkedő fogyasztók felülreprezentáltak ezekben a korcsoportokban.

Nem

A legtöbb kutató abba az irányba hajlik, hogy a nőket környezettudatosabbnak vélje viselkedésüket tekintve a férfiaknál (Straughan és Roberts, 1999). Valamilyen mértékben ezt a feltételezést empirikus adatokkal is alá lehet támasztani. Roberts (1996) tanulmánya feltárta, hogy a „nők környezettudatos magatartása konzisztensebb a férfiakénál”. Azonban ezt rögtön megcáfolják Larouche és társai (2001), hivatkozva Reizenstein és társaira (1974), akik kutatásaikkal kiderítették, hogy csak a férfiak hajlandók többet fizetni a légszennyezés megakadályozása érdekében. Ennek a kijelentésnek a relevanciáját – a vizsgált viselkedés specifikussága miatt – saját részről fenntartásokkal kezeltem. Ugyanez a fenntartás vonatkozik Balderjahn (1988) megállapításaira is, aki szerint a környezettudatos attitűdök és a levegőt nem

szennyező termékek használata közötti kapcsolat sokkal intenzívebb volt a férfiak körében, mint a nőknél.

Dietz, Kalof és Stern (2001), akik megállapításaikat szintén empirikus adatokkal igazolják, ezzel szemben a nőket környezettudatosabbnak tartják a férfiaknál, és ennek okát a két nem eltérő értékstruktúrájában látják, mert a környezeti értékekhez szorosan kapcsolódó altruista értékek a kutatásuk helyszínéül szolgáló USA-ban inkább a nők körében népszerűbbek. Mindezek miatt kijelenthető, hogy a nem és a környezettudat közötti kapcsolat bizonytalan. Ezt számos nemzetközi tanulmány is alátámasztja (lásd pl. Davidson és Freudenburg, 1996; Mohai, 1992; Stern, Dietz és Kalof, 1993).

Az ökofeministák (Eckersley, 1992; Salleh, 1984) azt állítják, hogy a nők a férfiaknál jobban képesek megérteni a természetet és annak kapcsolatait életet adó anya-szerepüknel fogva és amiatt, mert közelebb állnak a természethez a klasszikus, patriarchális rendszert tükröző „Isten-férfi-nő-természet” hierarchiában. Ráadásul mind a nők, mind pedig a természet a férfiak elnyomása alatt állnak. Ezen állításokat azonban meglehetősen nehéz lenne empirikusan igazolni, és ez eddig nem is történt meg. Hines és társai (1986/1987) az 1971 és 1986 között publikált tanulmányok meta-elemzése során úgy találták, hogy a nem és a környezettudat között nem mutatható ki korrelációs viszony. Ezt erősítette meg később Schultz, Oskamp és Mainieri (1995), akik szelektív hulladékgyűjtésben való részvétel és a nem közötti kapcsolatokat vizsgáló tanulmányokat elemeztek.

Van Liere és Dunlap(1980), illetve McStay és Dunlap (1983) azt derítették ki kutatásaik során, hogy a nők hajlamosabbak környezettudatosabban viselkedni, ha a cselekvések személyesek, magánjellegűek és kapcsolatban vannak a háztartással. Az utóbbi tanulmány feltárta, hogy a férfiak ezzel szemben sokkal aktívabbak a közszereplések területén (pl. kiállni egy környezettudatos magatartás mellett a politikai küzdőtéren). Mohai (1992) szerint a nők a férfiaknál egy árnyalattal jobban aggódnak a környezet állapota miatt, de azoknál kevésbé aktívak.

A saját (Piskóti és Nagy, 1998) kutatásunk feltárta, hogy a nők környezettudatosabban viselkednek a férfiaknál, mert amíg az alkalmanként környezetbarát kategóriában a két nem aránya lényegesen nem tér el egymástól (férfi=63%, nő=60%), addig az általában környezettudatos kategóriában 13%-kal több női válaszadót lehetett találni (nő: 31 %, férfi: 18%), a megkérdezett nők csaknem egyharmadát. A férfiak túlsúlya a nem környezetbarát kategóriában alátámasztja a fenti érvelést. Sőt, az is megállapítható, hogy az egyáltalán nem környezetbarát kategóriába csak férfiak tartoznak, női válaszadó egyáltalán nem esik oda.

Jövedelem

A kutatók között népszerű az a feltételezés, hogy a rendelkezésre álló jövedelem emelkedésével a környezettudatos viselkedés valószínűsége is növekszik, mert a magas jövedelemmel rendelkező egyének könnyebben megengedhetik maguknak a drágább környezetbarát termékek fogyasztását. A másik alapvető feltételezés az, hogy a jólét növekedése a posztmaterális értékek – melynek egyik komponense a környezettudatosság - felé való elmozdulást valószínűsíti a társadalomban és az egyének szintjén egyaránt (Inglehart, 1977 és 1997). Inglehardt szerint, amikor egy

társadalom éveken keresztül, akár évtizedekig prosperál, akkor a felnövekvő új generációk számára az olyan posztmateriális értékek élveznek prioritást, mint az egyenlőség, a politikai aktivitás és a tiszta környezet. A magasabb jövedelem pedig részarányosan alacsonyabb kiadásokat feltételez olyan anyagi javakra mint az élelmiszerek és a lakhatás. Ezeket a feltételezéseket azonban az empirikus adatok nem minden esetben támasztják alá. Így például Roberts (1996) és Samdahl és Robertson (1989) is úgy találták, hogy a környezettudatos viselkedés és a jövedelem között vagy konstans, vagy pedig negatív irányú kapcsolat mutatható ki.

Saját kutatási eredményeink (Piskóti és Nagy, 1998) szerint a jövedelem és a környezettudat között nagyon gyenge pozitív kapcsolat mutatható ki, azaz a magasabb jövedelmi kategóriákba tartozók az átlagosnál alig érzékelhetően hajlamosabbak a környezettudatos viselkedésre. A magasabb jövedelem tehát egyáltalán nem garancia a környezettudatos magatartásra.

Végzettség

A magasabb végzettség általában környezettudatosabb magatartással jár együtt. Ennek a magyarázata az lehet, hogy a magasabb végzettséggel rendelkezők jobban informáltak környezeti ügyekben és az információk magasabb szintű feldolgozása jellemzi őket, ami által „képesse válnak a kritikus gondolkodásra, a mindennapi hiedelmek megkérdőjelezésére és a független ítéletalkotásra” (Eckersley, 1989, 221. oldal; lásd még 1992, 63. oldal). A magasabb végzettség a környezeti attitűd kognitív komponensére gyakorol pozitív hatást. A szakirodalomban található empirikus adatok azonban ezt a feltételezést nem mindig igazolják.

Bár Hines és társai (1986/1987) meta-analízise szerint a magasabb végzettségűek némileg hajlamosabbak a környezettudatos viselkedésre, Schultz és társai (1995) csak a megvizsgált hat tanulmány felében találtak szignifikáns korrelációt a végzettség és a környezettudatosság között, ezekből csak kettő volt pozitív. Straughan és Roberts (1999) kutatásai szerint viszont a végzettség és a környezettudatos magatartás közötti konzisztens, pozitív kapcsolat empirikus adatokkal is igazolható. Azonban ők sem tartják a végzettség változót a környezettudatos magatartás előrejelzése során alkalmazhatónak, mivel annak előrejelző ereje kicsi.

A Piskóti és Nagy (1998)-féle kutatás gyenge pozitív kapcsolatot mutatott ki a végzettség és a környezettudat változók között. A válaszadók közül a felsőfokú végzettségűek viselkedtek a leginkább környezettudatos módon, utánuk a középfokú, majd pedig az alacsony fokú végzettséggel rendelkezők következtek.

Politikai nézet

A nemzetközi szakirodalom szerint két politikai attitűd áll pozitív kapcsolatban a környezettudatossággal: az egyik a politikai radikalizmus (vagy liberalizmus), a másik pedig az egalitáriánus felfogás.

A politikailag radikálisnak tekintett liberálisok az átlagosnál kevésbé integrálódván a domináns társadalmi paradigmába, feltételezhetően nagyobb mértékben támogatják a társadalmi és környezeti változások ügyét (Dunlap, 1975; Dunlap, Van Liere, Mertig, Catton és Howell, 1992; Lowe és Rüdig, 1986). Emiatt,

akik radikális politikai nézeteket (értékeket) vallanak, várhatóan az átlagosnál környezettudatosabban fognak viselkedni. Ezt a feltételezést Hines és Gifford (1991) empirikus adatokkal támasztotta alá, amit később Straughan és Roberts (1999) is megerősítettek, kimondván, hogy a környezettudat és a liberalizmus között gyenge, de pozitív irányú kapcsolat létezik.

Saját kutatásunk (Piskóti és Nagy, 1998) alig érzékelhető, pozitív kapcsolatot mutatott ki a liberális politikai attitűd és a környezettudatosság között, mivel kiderült, hogy a liberálisok az általában környezettudatos kategóriában egy kicsivel felülreprezentáltak, míg a nem környezettudatosban alulreprezentáltak voltak, azaz összességében az átlagosnál alig érzékelhetően környezettudatosabbaknak nevezhetők.

A nyugati kultúrakutatók már a 80-as évek elején feltárták, hogy a környezet iránti aggodalom az újraelosztást hirdető egalitáriánus kulturális felfogásból ered (Douglas és Wildavsky, 1982; Wildavsky, 1991). O’Riordan (1981) azt írja, hogy “a klasszikus ököcentrikus felfogás táptalaja az önmagára támaszkodó közösség, amelyben minden autoritást megkérdőjeleznek, és ahol minden döntés konszenzuson alapul.” A legújabb tanulmányok alátámasztják az előbbi feltételezést, mert azt mutatják, hogy az egalitáriánus felfogás és a környezet iránti aggodalom közötti kapcsolat fennáll (lásd Dake, 1991; Ellis és Thompson, 1997; Grendstad és Selle, 1999).

Lakhely

Van Liere és Dunlap (1980) szerint a vidéken élők elsősorban utilitáriánus szemlélettel közelítik meg a természetet, mert a megélhetésük nagyrészt a természettől függ, míg a városiak nem-haszonelvű megközelítését a lakóhelyükön tapasztalható környezetszennyezés és szmog is erősítheti. Azonban ez nem jelent semmilyen garanciát arra vonatkozóan, hogy a városiak fognak is tenni valamit az őket fokozottabban érő környezeti ártalmak ellen. Másrészt a vidéken élők szinte a küszöbüket átlépve a természetben találják magukat, így többet foglalkozhatnak a természet ügyével, többet tartózkodhatnak a szabad levegőn, melyek egyes kutatások során indikátorként is szerepelnek. Olli, Grendstadt és Wollebaek (2001) szerint a vidéki-városi ellentétpár soha nem jelezte előre pontosan a környezettudat mértékét, ezért a későbbi vizsgálatok során a figyelmen kívül hagyását javasolják.

Saját kutatásaink (Piskóti és Nagy, 1998) igazolták a fent leírtakat, mivel a környezettudat mértéke nem különbözött szignifikánsan a községekben élő, a vidéki városi és a fővárosi válaszadók körében.

Foglalkozás

A szakirodalom (Kowalewski, 1994; Sullivan, McCann, de Young és Erickson, 1996; Vogel, 1996) a foglalkozásokat általában két csoportja osztja, amikor a környezettudattal való kapcsolatukat vizsgálja: kitermelő és nem-kitermelő foglalkozásokra. A kitermelő foglalkozások alapvetően a környezetre ártalmasak, ezért az egyén nem környezettudatos viselkedését jelzik előre, amit az enyhíthet, hogy ezeket a foglalkozásokat a természetben gyakorolják, pl. mezőgazdasági munkák.

Mások, így például Olli, Grendstadt és Wollebaek (2001) a szellemieket tartják az átlagosnál környezettudatosabbnak, de mivel a környezettudat és a szellemi foglalkozás közötti kapcsolat csak nagyon gyengének bizonyult, ezért a foglalkozás-változó későbbi alkalmazásától óvnak.

Saját kutatásaink (Piskóti és Nagy, 1998) szintén hasonló eredményt hoztak: a szellemiek között az átlagosnál magasabb volt a környezettudatosabbak aránya.

Egyéb demográfiai változók

Saját kutatásunk (Piskóti és Nagy, 1998) a fenti demográfiai változókon kívül vizsgálta még a családi állapotot, a gyermekek száma és a társadalmi (civil) szervezetekben való részvétel és a környezettudat közötti lehetséges kapcsolatokat.

Bár a családosok az egyedülállóknál kissé hajlamosabbak a környezettudatos viselkedésre, ez mégsem tekinthető előrejelző tényezőnek, hiszen nincs szignifikáns összefüggés a környezettudat és a családi állapot változó között.

A környezettudat és a gyerekek száma között sem fedezhető fel szoros korrelációs kapcsolat, így ez a változó sem tekinthető magyarázó erejűnek.

A társadalmi/civil szervezetekben való részvétel sincs hatással a környezettudat mértékére.

Az 1998-as megkérdezéssel vizsgálatunk is az alábbi demográfiai változókkal dolgozott: nem, életkor, lakhely, családi állapot, gyerekek száma, iskolai végzettség, jövedelem, társadalmi/civil szervezetekben való részvétel és politikai szemlélet, beállítottság. A kapott eredményeket az alábbi táblázat összegzi:

Korreláció	nem	kor	lakhely	Családi állapot	Gyerekek száma	végzettség	jövedelem	Civil szervezeti tagság	Politikai nézet
Környezettudatos magatartás	0,21	0,05	-0,08	0,06	-0,11	0,22	0,12	-0,03	0,05

Hatással van a környezettudatra	Nincs hatással a környezettudatra
- nem	- kor
- végzettség	- lakhely
	- jövedelem*
	- családi állapot
	- gyerekek száma*
	- társadalmi/civil szervezetben való részvétel
	- politikai szemlélet

* alig érzékelhető kapcsolat mutatható ki

1. táblázat

A környezettudatot befolyásoló demográfiai változók

Összegzés

Mindezekből is látszik, hogy a demográfiai változók inadekvát előrejelzői a környezettudatos viselkedésnek és használatukat a környezettudatos fogyasztók szegmentálása során célszerű elkerülni. A különféle tanulmányok rendszerint csak gyenge korrelációs kapcsolatot tudtak kimutatni és az eredmények sokszor egymásnak is ellentmondanak.

Straughan és Roberts (1999) eredményei rávilágítottak arra, hogy bár a nem, kor és végzettség változók szignifikánsan korreláltak a környezettudatos magatartással abban az esetben, amikor külön-külön vizsgálták őket, mégis az együttes magyarázó erejük csak nagyon gyengének bizonyult (a csak demográfiai változókat tartalmazó modell esetében a variancia (R^2) csak 0.087 volt, míg a pszichográfiai változók esetében ugyanez az érték 0,393-nak bizonyult). Ennek és más, addigi kutatások fényében a szerzők arra a következtetésre jutottak, hogy a környezettudatos magatartás feltárása során a demográfiai változókat csak erőteljes megkötések árán lehet szegmentációs szempontként alkalmazni, bár használatukat amennyiben a konkrét empirikus adatok ellent nem mondanak inkább célszerű elkerülni. Mégis számtalan kutatás dolgozik demográfiai változókkal a környezettudatos fogyasztók szegmentálása során, azok könnyű használata és felmérhetősége miatt (Schlegelmilch és társai, 1996). Saját kutatási tapasztalataim fényében azonban mindenkit óva intek a demográfiai változók szegmentálás során történő alkalmazásától és helyette a pszichográfiai változók használatát javasolom.

Felhasznált irodalom

- [1] Dake, K. (1991). Orienting dispositions in the perception of risks: An analysis of contemporary worldviews and cultural biases. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 22(1), 61-82.
- [2] Davidson, D. J., & Freudenburg, W. R. (1996). Gender and environmental risk concerns—A review and analysis of available research. *Environment & Behavior*, 28(3), 302-339.
- [3] Dietz, T., L. Kalof. and P. Stern. 2001. Gender, values, and environmentalism. *Social Science Quarterly* 83(1), 353-364.
- [4] Dietz, T., Stern, P. C., & Guagnano, G. A. (1998). Social structural and social psychological bases of environmental concern. *Environment & Behavior*, 30(4), 450-471.
- [5] Douglas, M., & Wildavsky, A. (1982). *Risk and culture. An essay on the selection of technical and environmental dangers.* Berkeley: University of California Press.

**ZÖLDEBBEK-E A NAGYOBBAK?
- KÖRNYEZETTUDATOS MENEDZSMENT
A SZERVEZETI MÉRET FÜGGVÉNYÉBEN -**

Berényi László

PhD hallgató

Miskolci Egyetem, Vezetéstudományi Intézet

szvblaci@uni-miskolc.hu

A környezettudatosság fejlődésének alapvető akadályai

A globális környezeti és társadalmi problémák kezelése a 21. században már nem csupán egy lehetőség, hanem kötelesség. A fenntartható fejlődés elve kimondja, hogy a környezetet oly módon kell használni és kezelni, hogy ne lehetetlenüljön el a jövő generációk fogyasztása. A fenntartható fejlődés tulajdonképpen életünk és gazdálkodásunk újszerű megközelítését fogalmazza meg, megvalósulásának azonban számos akadálya van. [3] A legfontosabbak az alábbiakban foglalhatóak össze:

- Környezeti és üzleti érdekek ellentéte: Vállalként egy új, zöldebb termékváltozat vagy technológia kifejlesztése addicionális pénzügyi, időbeli és emberi ráfordításokat kíván meg. Magasabb piaci kockázattal kell számolni, a megtérülés bizonytalanná válhat. Hasonló a helyzet fogyasztóként is. A környezetbarát termékek gyakran drágábbak hagyományos társaiknál, illetve minőségileg alacsonyabb színvonalat hordozhatnak.

- Információs korlátok: Mind a termelőknek, mind a fogyasztóknak információra van szüksége a környezet állapotáról, a termékekről, technológiákról döntéseik meghozatalához. Nehéz azonban hozzájutni a megfelelő információkhoz, továbbá sokszor lehetetlen megállapítani azok relevanciáját.

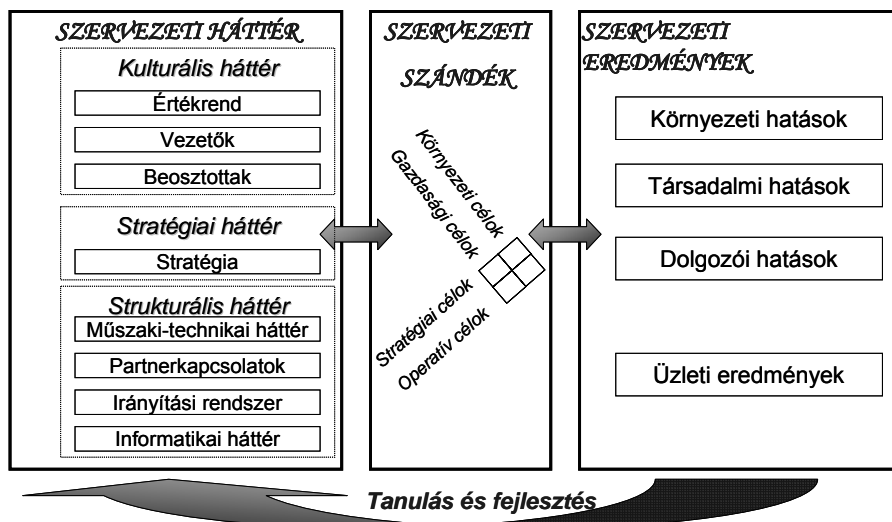
- Célkitűzés és nyomon követés hiánya: környezettudatosan, fenntartható módon csak világosan rögzített célrendszer alapján lehetséges, illetve folyamatosan szükség van a célok teljesülésének nyomon követésére. A szervezetek körében a gazdasági és társadalmi kapcsolatok bonyolultsága miatt a problémát a menedzsment rendszerben integráltan kell kezelni.

A fenntartható fejlődés irányába való elmozdulás nem egyszerű, ugyanakkor nem lehetetlen. Számos tanulmány született olyan megoldásokról, melyek akár a folyamatok és munkamenet ésszerűsítésével ér el környezeti előnyöket, minimális ráfordítással. [9] Ebben a megközelítésben a fenntartható fejlődés előfeltétele, hogy közvetlen vagy közvetett gazdasági előnyöket hordozva tudják az egyének és szervezetek megfogalmazni, majd kivitelezni környezettudatos(abb) cselekedeteiket.

A fenntarthatóság komplex értékelése

A 20. század végének új fogalma a kiválóság. Az üzleti kiválóság nem más, mint legjobbnak lenni üzleti eredményeken túl a társadalmi felelősség kérdésében is. A kiválósági értékelések közül a legismertebb és legnépszerűbb az Európai Minőségirányítási Alapítvány (EFQM) modellje és eljárása. Ez a modell ún. adottság és eredmény elemek számbavételével és kapcsolatainak vizsgálatával elemzi a

kiválóság megvalósulását a működésben. [5] Az EFQM modell logikáján, valamint a környezeti teljesítmény értékelésére vonatkozó eljárások [7] alapulva dolgoztam ki a Környezeti Kiválósági Modellt (KKM). A KKM felépítésével és értékelési szempontjaival, módszereivel publikációimban részletesen foglalkoztam. [1], [4] A modell - követve a fenntarthatóság elvét - az eredmények között külön kezeli a (természeti) környezeti, társadalmi hatásokat, valamint a saját munkaerő-állomány elégedettségét.



1. ábra
Környezeti Kiválósági Modell

A szervezeti háttér szempontja az EFQM modell adottságaihoz hasonlóan a kiválóság elérésének alapvető feltételeit vizsgálja. A kulturális, stratégiai és strukturális háttér azt a lehetőség-halmazt, erőforrásokkal bír a szervezet annak tekintetében, hogy környezeti kapcsolatait megismerje, elemezze, értékelje és befolyásolja.

A szervezeti szándék szempontja kapocs-szerepet tölt be a háttér és az eredményelemek között. A szervezet teljesítményét befolyásoló céljainak és elképzelésének számba vételét jelenti környezeti és gazdasági aspektusból egyaránt.

A szervezeti eredmények szempontja azt vizsgálja, hogy a működés során milyen pozitív és negatív hatásokat fejtenek ki szűkebb és tágabb környezetükkel kapcsolatban. E szempont – gazdasági megfontolásból - tartalmazza az üzleti eredmények kategóriáját, hiszen hosszú távon, fenntartható módon a megfelelő szervezet-környezet kapcsolatkezelés elengedhetetlen feltétele az üzletileg sikeres működés.

2005-ben a Miskolci Egyetem Vezetéstudományi Intézeténél nemzeti szintű kutatás kezdődött. Témája a szervezetek és a menedzsment környezettudatos, valamint fejlesztésének lehetőségei (OTKA T048849, kutatásvezető Heidrich Balázs Ph.D.).

A kutatás elvi alapja a fent vázolt modell, melynek alapján összeállítottunk egy részletes tesztanyagot. Ebben széles körű információkat gyűjtünk:

- a szervezetek felépítéséről és tevékenységéről;
- menedzsment sajátosságairól;
- munkafolyamatokról és technológiai háttérrel;
- üzleti és egyéb eredményekről.

A kutatás további részei térnek ki személyes interjúk és üzemlátogatások eredményeire.

Jelen cikk a menedzsment teljesítményére fókuszál, a szervezeti méret szerint összehasonlítva. Arra keresi a választ, hogy a szervezetek mérete mennyiben és hogyan befolyásolja a környezettudatos menedzsment eszközeinek alkalmazását, így:

- vezetés elkötelezettségének biztosítása és bizonyítása;
- a menedzsment rendszer elemei;
- külső és belső információs-kommunikációs megoldások;
- környezetközpontú eszközök alkalmazása.

Vizsgálati minta

Mintegy 100 szervezet töltötte ki tesztanyagunkat. Az első szűrések után 81 elemű minta áll rendelkezésre. 6 esetben a szervezet mérete nem volt megadva. A vizsgálatok során e szervezeteket kizártam, az eredmények a 75 ismert méretű szervezet válaszain alapulnak.

	Kis	Közepes	Nagy
Összesen	18	27	30
Termelő	3	10	20
Szolgáltatók	13	11	7
Közszolgáltatók	2	5	3

1. táblázat

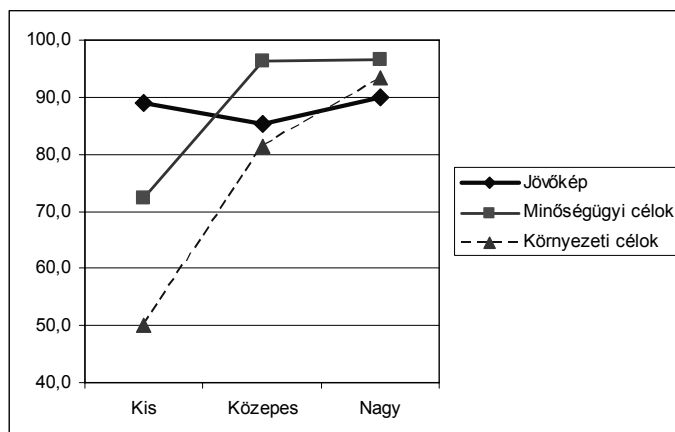
A vizsgálati minta megoszlása

Menedzsment rendszer és elkötelezettség

A menedzsment elkötelezettsége jól reprezentálható a jövőkép és különböző szakterületi célok meghirdetésével, továbbá az irányítási rendszer elemeinek sajátosságaival. Az más kérdés, hogy e célok a napi rutin részeként működnek, vagy csupán valamilyen tanúsítvány megszerzése érdekében születve a falat díszítik. A kiválóság szempontjából mindenképpen pozitívan értékelendő, hogy szervezeteink többsége kitűz ilyen célokat maga elé.

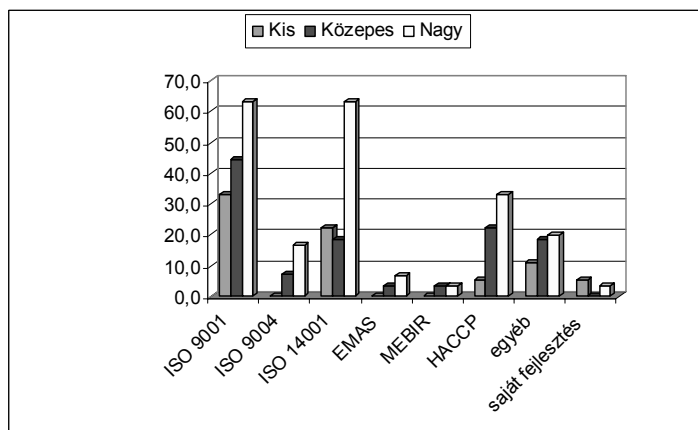
A 2. ábra azt mutatja, hogy a minőségügyi és környezetvédelmi célok, valamint a méret között domináns kapcsolat van. Első ránézésre meglepő lehet a helyzet a jövőkép esetében, ismerve azonban az irányítási és kulturális sajátosságait magyarázható a kapott eredmény. [2] A kis szervezeteknek általában nagyon pontosan meghatározott céljuk van (pl. vállalkozói függetlenség, család megélhetésének biztosítása stb.). A másik oldalon a nagyvállalatok – éppen nagyságuknál fogva – nem maradhatnak fenn világos jövőkép nélkül. A közepes méretű szervezetek esetében

azonban – a növekedési pályájuk derekán – előfordulhat, hogy pillanatnyilag és átmenetileg nem rendelkeznek szilárd elképzelésekkel.



2. ábra
Jövőkép és célkitűzések (szervezetek %-ánál)

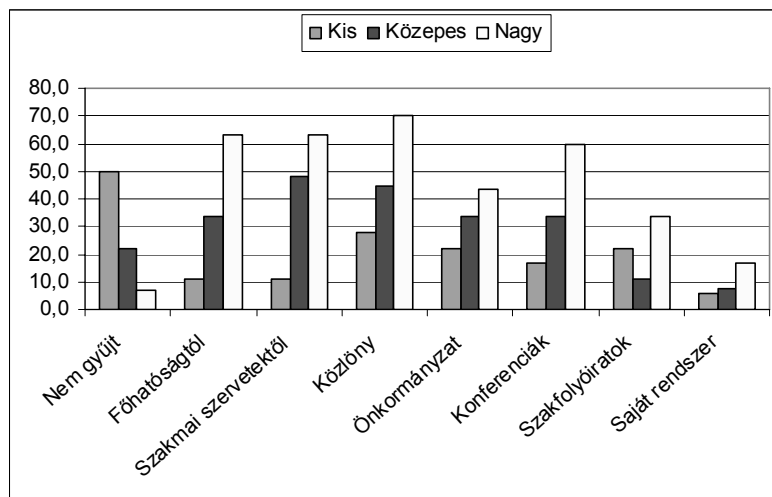
A szabványos irányítási rendszerek közül az ISO 9001 szerinti a legnépszerűbb. Átlagosan a szervezetek 49%-a rendelkezik ilyennel. A környezetközpontú rendszer (ISO 14001) ritkább, kivéve a nagyvállalatok körében (ott jellemzően integráltan jelenik meg a két terület). Az EMAS szerint működők aránya lényegesen alacsonyabb, viszont a hitelesítési és akkreditációs szerepek és eljárás tisztázásával növekedés várható. Az ISO 9004 alkalmazásának száma előre vetíti, hogy a szervezet egy része szeretne többet tenni a minimális követelmények teljesítésénél és elmozdulni a kiválóság irányába.



3. ábra
Irányítási rendszerek alkalmazása (%)

Környezeti információgyűjtés és kommunikáció

A releváns környezeti információk összegyűjtése és kezelése alapvetően meghatározza a környezettudatos cselekvési lehetőségeket. A legtöbb szervezet lapozza a jogszabályokat (pl. Magyar Közlöny). Legjelentősebb információforrások az állami szervek és a Főhatóság. Magas arányt képviselnek a szakmai konferenciák, ugyanakkor alacsony a szakfolyóiratokat olvasók aránya. Saját információgyűjtő és –kezelő rendszert a nagy méretű szervezeteknek is kevesebb, mint az ötöd része működtet. A szakfolyóiratok esetében a kis szervezetek aránya majdnem akkora, mint a nagyoknál.



4. ábra
Információforrásokat használók (%)

A vezetők többsége ellátogat konferenciákra és vásárookra. Ugyanakkor az alkalmazottaknak mindössze 50-60%-t küldik ilyen rendezvényekre. A mutatót javítani kell, hiszen az új környezetbarát technológiák és megoldások napi használói az alkalmazottak lesznek, így egyéni teljesítményük nagyban befolyásolja a szervezet sikerességét.

A belső kommunikáció fejlesztése szintén elengedhetetlen a releváns környezeti információk megszerzéséhez, majd szervezeten belüli terjesztéséhez. A tesztanyag számos különböző megoldás népszerűségét vizsgálja. A leggyakrabban alkalmazott módokat a 2. táblázat foglalja össze. A kiscsoportos problémamegbeszélés mindhárom csoportnál jellemző, az elektronikus formák pedig a méret növekedésével arányosan népszerűbbek.

	Kis méretűek	%	Közepes méretűek	%	Nagy méretűek	%
1.	Informális kommunikáció	87,2	Kiscsoportok	76,8	Intranet	77
2.	Kiscsoportok	80	Internet	66	Kiscsoportok	71,8
3.	Internet	66,6	Informális kommunikáció	61,8	Faliújság	62,2

2. táblázat

A legnépszerűbb belső kommunikációs megoldások

A külső kommunikáció és kapcsolatok esetében különböző partnerekkel való viszonyuk minőségét mértük. A 3. táblázatban a magasabb értékek a harmonikusabb kapcsolatokat jelentik. A környezetvédő szervezetekkel ápoltságokat közepes minőségűnek ítélték. A legmagasabb értékek a nagy méretű szervezeteknél találhatóak. Figyelembe véve azonban, hogy éppen e szervezetek a látványos környezetvédelmi akciók „elszenvedői”, ugyanakkor nagyságrendileg többet nyerhetnek a jó kapcsolatokkal, mint a kis- és közepes méretűek, gyengének ítéltető teljesítményük.

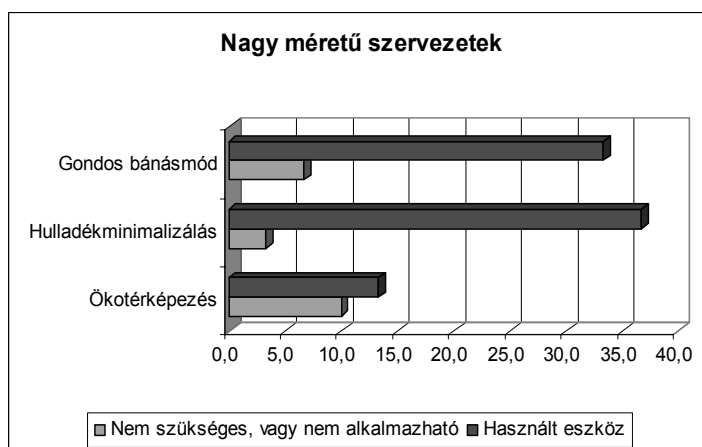
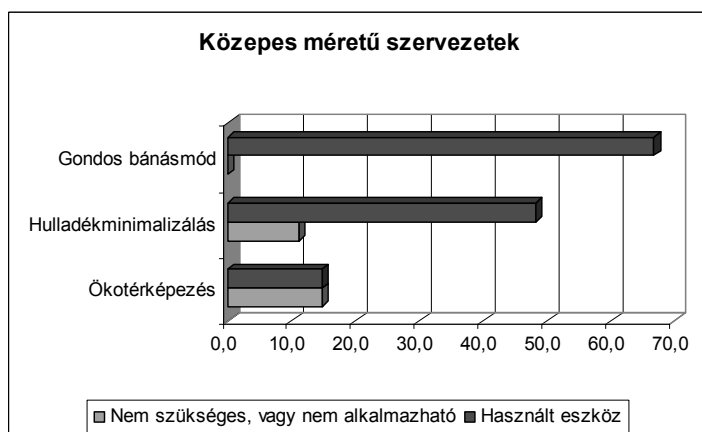
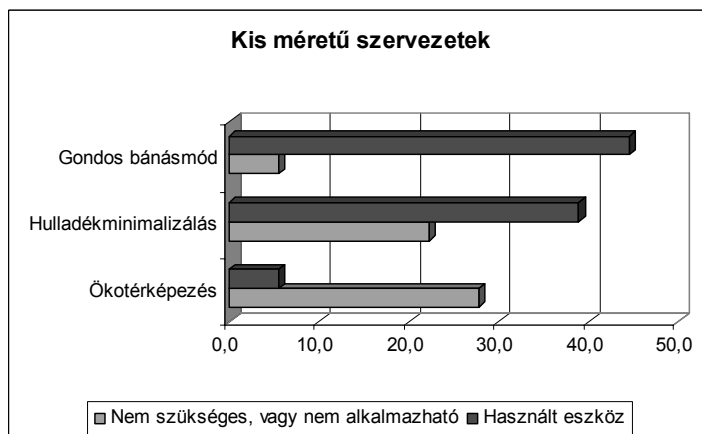
	Kis	Közepes	Nagy
Helyi környezetvédők	48,9	55,0	67,3
Nemzeti környezetvédők	40,0	58,8	64,0
Nemzetközi szervezetek	46,7	58,5	61,5
Média	54,5	71,8	76,5

3. táblázat

Kapcsolatok minősége (%)

Környezetközpontú irányítási eszköztár

A környezetközpontú irányítás kulcskérdése a teljesítményértékelés. A kis szervezetek 17%-a, a közepes méretűek 36%-a, a nagyoknak pedig 70%-a értékeli rendszeresen környezeti teljesítményét. Külső szakértőt az első két csoport többsége, a nagyoknak valamivel több, mint fele vesz igénybe. Általában ők rendelkeznek olyan műszaki-szakmai háttérrel és szakemberekkel, hogy önállóan is megfelelően végre tudják hajtani a feladatot. Érdekes megvizsgálni, hogy kik és milyen területeken alkalmazzák, illetve a nem alkalmazók közül hányan tartanák hasznosnak az értékelést. Az 5-7. ábrák a szervezeti méret függvényében rendszerezik az eredményeket.

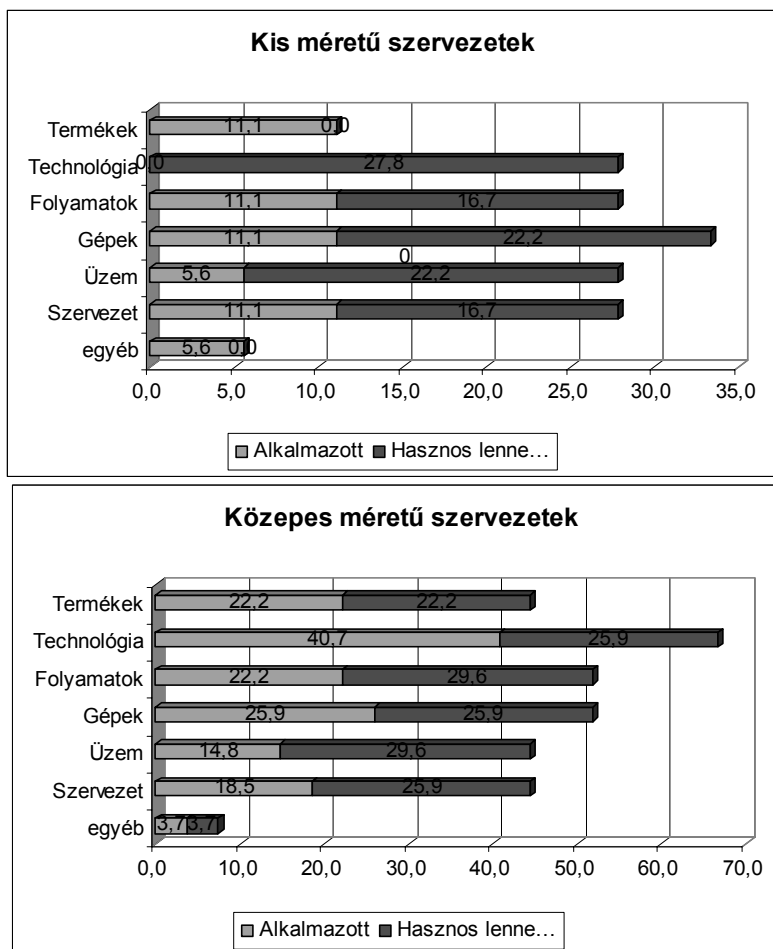


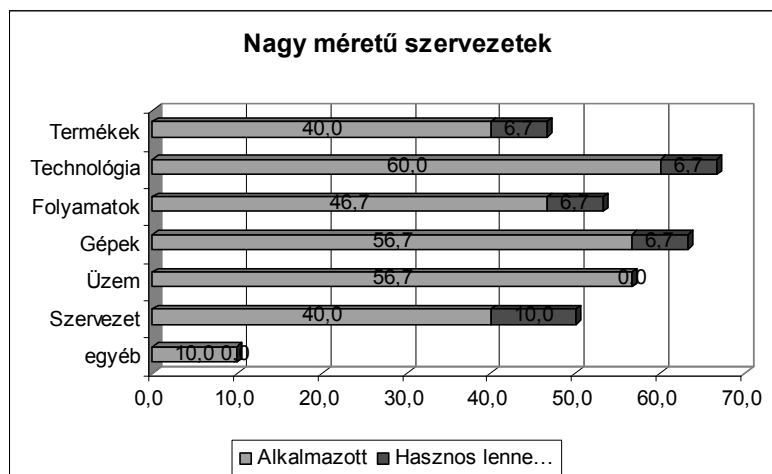
5-7. ábrák
Környezettudatos eszközök alkalmazása a szervezeti méret függvényében (%)

A menedzsment speciális eszköztárából jelen keretek között a tisztább termelés, gondos bánásmód, hulladékminimalizálás és az ökotérképezés eszközeit emelem ki. A 8-10. ábrák azt mutatják, hogy milyen arányban alkalmazzák ezeket az eszközöket, illetve hányan tartják haszталannak őket saját szervezetüknél.

A kis szervezeteknek kevesebb, mint fele alkalmazza fenti eszközöket. A hulladékminimalizálási programokat 20 %-uk, míg az ökotérképezést több, mint egynegyedük nem tartja alkalmazhatónak. Ez az arány azért meglepően magas, mert a módszer – bár szakmai módszertani alapjai támadhatóak – a józan belátáson alapulva mindenki számára egyszerűen alkalmazható megoldást jelent. A módszerrel részlesen foglalkozik a KÖVET-Inem Hungária. [8]

A vizsgált eszközök leggyakoribb alkalmazói – különösen a gondos bánásmód esetében - a közepes méretű szervezetek. Leginkább „érettnek” a nagyok tekinthetők, ahol legkevésbé tartják feleslegesnek az eszközöket. E mellett azonban alkalmazásuk lehetne szélesebb körű is.





8-10. ábrák

Környezeti teljesítményértékelés területei a méret függvényében (%)

Zöldebbek-e a nagyobbak?

A fenti adatok alapján úgy tűnik, hogy a nagy méretű szervezetek menedzsmentje zöldebb, mind kisebb társaiké. A kérdés azonban két ok miatt sem zárható le ilyen egyszerűen. Egyrészt az egyes szervezeti méretek gazdasági jelenléte, másrészt cselekvési lehetőségeik miatt.

Bár a nagyvállalatok állítják elő a nemzeti teljesítmény jelentős részét, a kis- és közepes szervezetek vannak többségben. Magyarország társas vállalkozásainak több, mint 99%-a utóbbiak közé tartozik. A foglalkoztatottak számát tekintve e szervezeteknél összpontosul a munkaerő mintegy kétharmada. Környezettudatosság fejlesztése így központi probléma, még ha lassabban és kevésbé látványos eredményeket lehet elérni, mint a nagyméretűek esetében. Sajátos kihívást jelent, hogy az általában a nagyoknál megszülető menedzsment-eszközök közvetlenül nem alkalmazhatóak másoknál, adaptálásuk szükséges. Sajnos az ezt támogató tanácsadó tevékenység még nem terjedt el széles körben.

A cselekvési lehetőségek tényezőjét a szervezetek vezetői általában anyagi lehetőségeikkel szokták azonosítani. Jelenlegi és korábbi kutatásai tapasztalataim [2] alapján az – anyagiakon túl – további tényezőkkel magyarázhatóak az eredmények:

- A kis- és gyakran a közepes vállalatok esetében a tulajdonlás és a menedzsment erős összefonódása jellemző. A stratégiai döntések így más módon születnek, mint egy diverz tulajdoni struktúrájú nagy szervezetnél. Mivel a tulajdonos-menedzser lényegében saját vagyonát kockáztatja, a környezetvédelemre való áldozás gyakran háttérbe szorul.
- Az információhiány, nehezen feloldható alapvető fenntarthatósági akadály. Az önállóságot választó szakember például bizonyosan alaposan ismeretekkel rendelkezik saját területén, ugyanakkor nem várható el, hogy hasonló mélységben ismerje a jogi, kémiai, fizikai, biológiai és egyéb,

környezetvédelem kapcsán releváns tudományokat. A specifikusan gyűjtött és rendszerezett információforrások (szaklapok, adatbázisok) viszonylag drágán érhetőek el, míg a nyilvános források (Internet) éppen rendezetlenségük és méretük miatt problémásak.

- Végül az idő hiánya emelhető ki, mely alapvetően a napi munkavégzésben való részvételből adódik. Az operatív gondok megoldása, az üzletmenet fenntartására fókuszálás mellett a vezetők gyakran nem is tudnak fejlesztéssel, új, zöldebb megoldásokkal foglalkozni.

A kis- és közepes szervezetek menedzsmentjének felzárkóztatásához jó kiindulási alapot adnak a különböző konferenciák. Kamarák és önkormányzatok gondozásában, pályázati forrásokból finanszírozva egyre több olyan rendezvényt szerveznek, melyek akár ingyenesen próbálják felhívni a szervezetek figyelmét a téma fontosságára és lehetőségeikre.

Ebből kiindulva véleményem szerint meg kell teremteni az eszköztár kialakításának és alkalmazásának szakmai és anyagi támogatási hátterét. Számos tekintetben ugyanis e szervezetek olyan potenciálokkal rendelkeznek, melyek révén megfelelő iránymutatás mellett könnyen fenntartható(bb) irányba változhatnak.

Irodalomjegyzék

- [1] BERÉNYI, L.: **Iránytű a környezettudatos vállalati menedzsmenthez - (ön)értékelési modell a menedzsment környezeti teljesítményének fejlesztéséhez** Marketing&Menedzsment, 2005/4-5
- [2] BERÉNYI, L.: - Heidrich, B.: **Párduc vagy elefánt?** Marketing&Menedzsment 2004/2
- [3] BERÉNYI, L.: **Environmental-conscious behaviour of enterprises** International PhD Conference, University of Miskolc, 2005
- [4] SZINTAY, I. (szerk) – BERÉNYI, L. – HEIDRICH, B. – ÁRVAY, A. – HARANGOZÓ, ZS.:(2006) **Minőségmenedzsment III. - A kiválóság környezeti szempontú értékelése** egyetemi tankönyv, Miskolc, Bíbor Kiadó, kiadás alatt
- [5] BODOR, P. – HERCZ, E.: **A szervezeti kiválóság mérése és bemutatása** Budapest, IMFA, 2001
- [6] CSUTORA, M. – KERÉKES, S.: **A környezetbarát vállalatirányítás eszközei** KJK-KERSZÖV, Budapest, 2004
- [7] TÓTH, G.: **Környezeti teljesítményértékelés** Budapest, KÖVET-INEM Hungária, 2001
- [8] TÓTH, G.: **Öko-térképezés** Budapest, KÖVET – TTMK - IMFA, EUKÖR 2004
- [9] TÓTH G.: **Ablakon bedobott pénz** Budapest, KÖVET-Inem Hungária, 2002

JELEST ÉRDEMELNEK VAJON A MAGYAR VÁLLALATOK ÜGYFÉLKEZELÉSBŐL?

Mester Csaba

tudományos munkatárs

Miskolci Egyetem, Vezetéstudományi Intézet – ImKKK

szvmcs@uni-miskolc.hu

Új üzleti kultúra

Az utóbbi években az ügyfélkezelés filozófiája alapjaiban megváltozott és a vállalatok szembesültek vele, hogy új megoldásokat és stratégiákat kell bevezetniük, ha meg akarják felelni ezeknek a változásoknak. A tömegtermelés és a tömegmarketing új koncepciói helyet csináltak az új modelleknek, melyekben az ügyfélkezelés válik a központi üzleti küldetésé:

- Először is az ügyfélkapcsolatok „életciklusa” vált minden üzleti stratégia kulcsfontosságú komponensévé. A ma gazdaságának üzleti céljai leginkább az ügyfél megtartásra és ügyfél jövedelmezőségre koncentrálnak, mint az üzleti jövedelmezőség és a tulajdonosi érték növelésének elsődleges eszközére. A cél immár nemcsak az új ügyfelek szerzése, de az ügyfél interakciók optimalizálása is az ügyfélkapcsolatok minden aspektusát tekintve.
- Másodsor, az internet/intranet technológiák fejlődése által megjelenő új eszközök, technológiák és adattárházak lehetővé teszik az ügyfélinformációk és az egyéni ügyfélkapcsolatok magasabb szintű kezelését. Korábban lehetetlen volt egy vállalat számára, hogy termékeinek értékesítését és marketingjét kereskedelmileg jövedelmező alapon egyéni ügyfelekre szabja, míg a CRM eszközök új opciókat és lehetőségeket kínálnak.

Az „ügyfélfókuszú” vállalat értéklánca most a „értékesítés-építés-alkalaks át” elvet követi ellenkezőleg a korábbi „alkalaks-építés-értékesítés” megközelítéssel szemben. Más értelmezésben a vállalatnak inkább ügyfélközpontú szemléletet kell megvalósítania, mint termékfókuszú.

Az alábbi, IDC és Cap Gemini által készített táblázatban az üzleti szervezetek változásait tanulmányozhatjuk. Ez tisztán mutatja, hogy eljött az idő: ha egy vállalat meg akarja tartani piaci pozícióját és eredményét, szembe kell néznie az új CRM megoldások kihívásaival. Ezek a rendszerek biztosíthatják a szükséges üzleti előnyöket – ha megfelelő módon és a legfontosabb területeken vezették be őket – és ez nemcsak az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában, de Kelet-Európában is igaz.

Egy új üzleti szervezet¹

	<i>2000 előtt</i>	<i>2000 után</i>
Vállalati szemlélet	Rövid távú. Termékközpontú.	Hosszú távú. Ügyfélközpontú.
Szervezet	Hierarchikus szervezet. .	Új üzleti folyamatok és szervezet az IT lehetőségek előnyeinek kihasználására.
Értékesítés	Kevés ügyfélismeret. Szemtől-szemben értékesítés.	Magas ügyfélismeret. Tömeges ügyfélreszabás. Sokcsatornás értékesítés. E-commerce.
Értékesítés utáni tevékenység és ügyfélszolgálat	Reaktív Elkülöníti a folyamatokat és a szervezetet Lassú	Proaktív Integrált folyamatok és szervezet Magas érzékenység

1. táblázat

Változások a vállalatok ügyfélkezelésében

A táblázatban láthatjuk, hogy milyen jelentős az átalakulás a nemzetközi üzleti életben az ügyfélkezelés tekintetében. Nyugodtan kijelenthetjük, hogy a CRM a XXI. század vállalatai esetében az egyik legnagyobb versenyelőnyt jelentő tényező lehet. Fontos kérdés azonban, hogy a hazai vállalatok milyen szinten képesek követni a nemzetközi trendeket és mennyire tudják alkalmazni az új módszereket, technológiákat.

Milyen a magyar vállalatok helyzete a nemzetközi porondon?

A fent említett változások szükségességét és a magyar vállalatok ilyen téren jelentkező viszonylagos lemaradását már bizonyos szinten tükrözte a Miskolci Egyetem Vezetéstudományi Intézete által 2001 és 2005 között egy elnyert OTKA-pályázat keretében a magyar vállalatok körében lefolytatott felmérés. Ennek keretében sor került egy reprezentatív mintát képezve többéves távlatban számos magyarországi cég vizsgálatára, áttekintve azok működését leginkább az EFQM-modell megközelítését alapul véve. Ennek oka legfőképpen az volt, hogy a Nemzeti Minőségi Díj alapjául ez a modell szolgál, a résztvevő vállalatok elbírálása ennek megfelelően történik és így lehet a legjobban felmérni a kiválóságot, a nemzetközi versenyképességet is.

A felmérés céljából az intézet munkatársai által összeállításra került egy 11 fejezetből álló kérdőívrendszer, mely feltérképezte az érintett cégek minden működési területét. A kérdőív szerkezeti gerincét az EFQM-modell kategorizálása adta, a fejezetek témájukban erre támaszkodtak, illetve az érintett területen kutatásokat folytató kollégák tapasztalatai, eredményei által egészültek ki.

¹ Alain Pétrissans 1999

A kérdőív Vevők megelégedettsége (I) fejezetét az EFQM-modell Vevői elégedettség része alapján került összeállításra. Fő célja az volt, hogy bemutassa, mit ért el a szervezet a külső vevők elégedettsége terén. Próbáltunk képet kapni arról, hogy vizsgálják-e egyáltalán a cégeknél a vevői elégedettséget és létezik-e tudatos ügyfélkezelés, valamint ha igen, ez milyen szintű. A fejezet kérdéseinek összeállításánál fontos szerepet játszott a már korábbi kutatásaim során is vizsgált modern CRM (Ügyfélkapcsolat kezelés) megközelítések megjelenítése és annak megvilágítása, hogy mennyire felelnek meg a vállalatok az ilyen irányú elvárásoknak. A felmérés eredményei alapján a következő tényeket szögezhetjük le:

- csak a vállalatok 65-70%-a folytatott le ügyfél elégedettségi felméréseket, amelyek közül is a legtöbbször rendszeresen vagy mindössze egyszer került sor
- a tudatos ügyfélkezelés a megkérdezettek 40-45%-ánál a vásárlások regisztrálását jelentette és csupán 23-30% végzett ügyfél elégedettségi vizsgálatokat és gyűjtött tudatosan ügyféladatokat
- a vállalatok két harmada nem vizsgálta az elvesztett ügyfelek arányát és az elvesztés okait
- a vállalatok 40-60%-a nincs tisztában az új ügyfelek arányával a teljes ügyfélkör arányában
- a megkérdezettek 15-25%-a egyáltalán nem követi az ügyféligények változását, de akik meg is teszik ezt, azok is csak rendszeresen felmérések során (termelők – 30%, szolgáltatók – 60%)
- 55-75% nem nyújt oktatási, képzési szolgáltatást

A fent említett eredményeket vizsgálva megállapíthatjuk, hogy a magyar vállalatok még nem állnak készen arra, hogy megfelelő szintű ügyfélkapcsolat kezelést valósítsanak meg és az ügyféligények kielégítését a legjobboldalabb szinten tudják megoldani. Azonban ennek a kérdésnek a részletes vizsgálatára az OTKA-kérdőív keretei nem nyújtottak elég lehetőséget, így elindítottam egy, csupán a magyar vállalatok ügyfélkapcsolati tevékenységét átvilágító kutatást.

Vajon milyen módon kezelik ügyfeleiket a magyar vállalatok? Mennyire ismerik és követik a külföldön már bevált módszereket, felismerték-e, hogy az ügyfélközpontúság a továbbélés záloga az egyre erősebb versenyt produkáló hazai és uniós piacokon? Többek között ezeknek a felvetéseknek a vizsgálatára került lefolytatásra 2005 július és szeptember között egy 97 magyar cég bevonásával végzett kvalitatív kutatás, melynek célja a vállalatok ügyfélkapcsolati rendszerének átvilágítása által a fő irányvonalak kijelölése és az alapösszefüggések kimutatása volt.

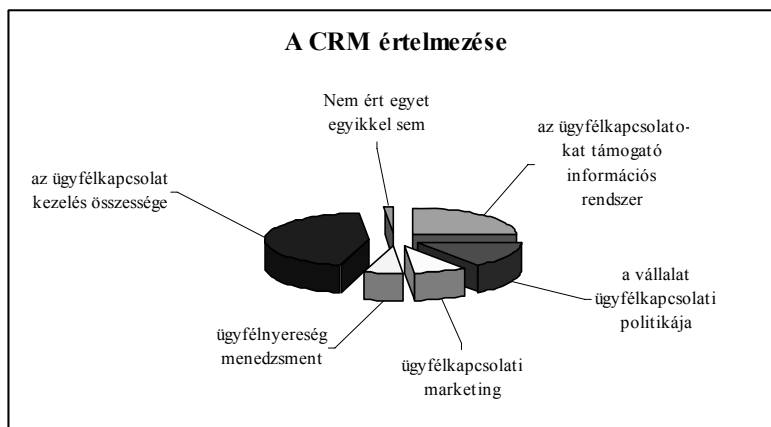
Az, egy előzetesen felállított elméleti modell alapján összeállított kérdőív ennek megfelelően az alábbi fejezeteket tartalmazta:

1. Általános céginformációk és a CRM definiálása
2. Stratégia
3. Ügyfelek és elvárások
4. Humán tényezők vizsgálata
5. Rendszermegközelítés
6. Folyamatmegközelítés
7. Informatika és rendszerbevezetés
8. Projektinformációk a CRM-rendszerrel rendelkező vállalatok számára

Ez a részletes, összefüggéseket is feltáró vizsgálat már lehetőséget nyújtott a hazai cégek részletes elemzésére. Az eredmények legfontosabb konklúzióit taglaljuk az alábbiakban.

Mit is jelent számunkra a CRM?

Fontosnak tartottam megvizsgálni a kérdést, hogy miként is értelmezik a vállalatok vezetői a CRM-et, találkoztak-e már egyáltalán ezzel a fogalommal. A kérdést górcső alá véve kiderült, hogy a megkérdezettek 29%-a nemmel felelt, azaz a maradék 71%-ot alapul véve elemezhetjük ki, mivel is azonosítják a válaszadók a betűszót.



1. ábra

Az 1. ábrát tekintve tehát szembesülhetünk vele, hogy a CRM túlnyomó többségben az ügyfélkapcsolat kezelés összességét jelenti a vezetők számára, de sokaknak az ügyfélkapcsolati politika jut az eszébe és jelentős azok aránya, akik egy információs rendszerrel azonosítják. Mélyebb elemzés után kiderült, hogy három klaszterbe sorolhatók a vállalatok e kérdés tekintetében. Ezek közül az egyiket természetesen a komplex megközelítést támogatók jelentik (ügyfélkapcsolatok kezelésének összessége), egy másikat a CRM-et szintén magasabb szinten, politikaként értelmező válaszadók képeznek és a harmadik klaszterbe sorolhatók a rész megoldásokat támogatók (információs rendszer, ügyfélnyereség menedzsment, ügyfélkapcsolati marketing). Az a tény, hogy ezt a harmadik csoportot is létre tudtuk hozni, azt bizonyítja, hogy még mindig van számos olyan vállalat (a megkérdezettek majdnem 50%-a), melyek nem értelmezik ügyfélkapcsolataikat összetett rendszerként, csak részegységekként. Ez alapvető szemléletbeli változtatások szükségességét veti fel, hiszen már kisvállalatok esetében is nagyon fontos, hogy a cégvezető ügyfélcentrikusan legyen képes megszervezni a vállalati folyamatokat.

Középpontban: a stratégia

Alapvető fontosságú volt a megkérdezésnek az a tapasztalata, hogy még mindig mennyire nem jelentős a modern értelemben vett CRM-rendszerek alkalmazása a hazai vállalati gyakorlatban. Mint már említésre került, a kérdőív két részből tevődött össze és a második szakaszt csak a CRM bevezetési projekteken már túlesett cégek töltötték ki. Ennek megfelelően pontosan meghatározható volt, hogy a vizsgált mintában a megkérdezettek alig egynegyede rendelkezett komoly ügyfélkapcsolati megoldással. A többi válaszadó különböző részrendszerek alkalmazásáról számolt be, melyek azonban a legfontosabb előnyöket nem voltak képesek biztosítani a felhasználóknál. Ebben a tekintetben párhuzamot vonhatunk a CRM-et nem összetett megoldásként értelmezők és a komplex rendszer bevezetését szükségtelennek tartó vállalatok között, hiszen valószínűleg ezek a vállalati vezetők nincsenek maradéktalanul tisztában azzal, milyen lehetőségeket is rejthet magában egy fejlettebb ügyfélkapcsolati rendszer használata és valószínűleg arról sem rendelkeznek elég információval, hogy milyen egyszerűbb és bonyolultabb, ezáltal olcsóbb és drágább csomagokat lehet a piacon fellelni. Ez esetben nagy szükség lenne arra, hogy a döntéshozók mihamarabb szembesüljenek az ügyfélkapcsolatok szerepének felértékelődésével és az ezt támogató megoldások versenyképesség-növelő hatásával. Más a helyzet azoknak a cégeknek az esetében, melyek alapvetően méretbeli és ügyfélszámbeli okokat figyelembe véve nem tartják jelen pillanatban szükségesnek és megengedhetőnek egy komoly ügyfélmegoldás kiépítését. Azonban azzal is tisztában kell lenni, hogy mivel a legnagyobb cégek már általában túlvannak ügyfélkapcsolati beruházásaik egy részén vagy akár egészén, a CRM-rendszereket szállító cégek egyre inkább a közép-, sőt kisvállalatok felé fordultak és kifejlesztettek jó néhány, immár elérhető áru terméket. Így immár nem megfelelő válasz az, hogy „az én cégem ezt nem engedheti meg magának”.

A kutatásban természetesen súlyponti kérdésként merült fel az ügyfélközpontság, az ügyfélstratégia helye és szerepe a vállalati működésben. Mivel a stratégiaalkotás a hosszútávú működés záloga és letéteményese, alapvetően fontos a versenyképesség szempontjából, hogy a vállalatvezetők felismerjék: az ügyfélstratégia immár nem csak egy aprócska mozaikja az összvállalati stratégia bonyolult kirakójának, hanem egy, azt alapvetően meghatározó elem. A versenyhelyzet fokozódása és az ügyfelekért folytatott piaci küzdelem ma már megköveteli, hogy pontos elképzeléssel rendelkezünk róla, hogyan akarjuk megszerezni és megtartani ügyfeleinket, ehhez melyek a legmegfelelőbb eszközök az ügyfélkezelés arzenáljából. Hiba azt hinni, hogy az ügyfélkezelés csak ott kerül előtérbe, ahol személyes kapcsolattartók kezelik az ügyfeleket vagy ahol nevesített vásárlók sorakoznak a termékeinkért. Az alkalomszerűen betérő vevőt törzsvásárlóvá kell tenni és személyesen megszólítani. A meghódított ügyfeleket óvni és féltetni kell, mert drágán kell megfizetni egy lemorzsolódott vevő helyett szerzett új partnerért.



2. ábra

Ehhez képest azonban azzal kell szembesülnünk (ld. 2. ábra), hogy a magyar vállalatok egyharmada sem rendelkezik kidolgozott ügyfélstratégiával, a többség csupán ennek nyomait képes felmutatni a vállalati stratégián belül és minden tizedik vállalat még mindig nem tartja fontosnak, hogy ezzel a kérdéssel stratégiai szinten foglalkozzon. A legtöbb válaszadó meg sem válaszolta az ügyfélstratégia részleteit firtató kérdést, az azonban tisztán kirajzolódott, hogy mennyire eltérő felfogást is tükröz a gyakran állami tulajdonban álló közszolgáltatók és a különböző szektorok versenyző piacain működő vállalatok stratégiai megközelítése. Az előbbieket kimondták: a fő cél gyakran még mindig a törvényi előírásoknak való megfelelés és a minimális követelmények ellátása, hiszen itt többnyire nem kell versenyről beszélnünk, a piacok felosztottak, monopolszerűek. Iparágtól függően azonban egyre jelentősebb a liberalizáció fenyegető réme és ez már elgondolkodtatja ezen vállalatok döntéshozóit is. Lassan itt is kirajzolódik az igény az ügyfélkapcsolatok hatékonyabb működtetésére, ami jelen pillanatban még a költségek lefaragására irányul, főként a panaszügyek idejének csökkentése, az ügyféltömegek olcsóbb kommunikációs csatornák felé terelése által. A versenyszférában tevékenykedők természetesen egyéb

elemeket is megfogalmaztak az ügyfélstratégiájuk részeként, melyek közül leginkább az alábbiak voltak dominánsak:

- az ügyfelek igényeinek minél szélesebb körű kielégítése,
- az ügyfélszerzés,
- az ügyfélmegtartás,
- az elégedettség növelése,
- a minőség növelése,
- a meglévő ügyfelek értékének növelése,
- az ügyféllojalítás erősítése.

Mindez persze nem véletlen, hiszen ezek a cégek saját tapasztalataik alapján érthetik/érthették meg, hogy a vállalat értéke egyes-egyedül ügyfeleiben rejlik. Nem elegendő egy nagy ügyfélkört kiépíteni, ha nem tudom azt megtartani és nem számolhatok a rendszeres vásárlással. De az sem mindegy, hogy az ügyfelek milyen bevételt jelentenek a vállalat számára.

Összegzés

Az áttekintésre került néhány szemelvény csak egy kis részét tudta leképezni a magyar vállalatok ügyfélkapcsolati helyzetének átvilágítását célzó kutatásnak, erre jóval nagyobb terjedelmi korlátok lennének szükségesek. Azonban az értékelés ilyen kevés részletét tekintve is kirajzolódnak súlypontok és talán megfogalmazhatunk egy képet hazánk cégeinek versenyképességéről és továbbfejlődési irányairól. A tapasztalat mindenesetre azt mutatja, hogy nem lehetünk nyugodtak, keresni kell a hatékonyságnövelő megoldásokat, a modern rendszereket és mindenek előtt ki kell alakítani egy ügyfélközpontú szemléletet, ami alapjául szolgálhat a jelenlegi vállalati gyakorlat továbbformálásának. Nagy előrelépés lenne a modern ügyfélkapcsolati megoldások magasabb arányú bevezetése, de sajnos számos cég küzd forráshiánnyal, ami ezt jelentősen megnehezíti. Ráadásul emellett meg kell említeni az emberi problémát is, azaz a menedzserek szerepét a fejlődési folyamatban. Leginkább a kis- és középvállalatok karizmatikus, egyszemélyi vezetői esetében áll fenn annak a veszélye, hogy nem ismerik fel a CRM-rendszerek bevezetésében rejlő lehetőségeket, illetve az ügyfélkezelés stratégiai szinten való kezelésének igényét. Pedig mindezek nélkül sajnos nem is tud fejlődni a vállalat ügyfélkezelési színvonala, ami igen-igen nagy hátrányt jelenthet majd cégeink számára a nemzetközi porondon. Így a címben feltett kérdésre válaszolva, sajnos nem állíthatjuk, hogy a magyar vállalatok egyenlőre elérték volna a tőlük elvárt szintet, sokat kell még tenniük a kiváló minőségért.

Felhasznált irodalom

- [1] Alain Pétrissans: The changing economics of customer relationship; www.crmguru.com, 1999
- [2] Arany Ferenc – Bohnné Keleti Katalin – Szeles Péter – Tóth Éva Mária: CRM – ügyfélszolgálati menedzsment; Budapest, Management Kiadó, 2003
- [3] Balogh Péter: Kapcsolatban az ügyféllel; *Alkalmazott pszichológia*, 3. évf., 2001/4. szám, 55-61. o.
- [4] Bohnné Keleti Katalin: Az ügyfélkapcsolatok – az üzleti élet nagy tartalékai; *CEO Magazin*, 2002/2. szám, 36-39.o.
- [5] Búdy László: A CRM lehetőségei a vállalati gyakorlatban; *Marketing & Menedzsment*, 35. évf., 2001/1. szám, 25-29. o.
- [6] Checkland, P.: *Systems thinking, Systems Practice*; John Wiley and Sons, Chicester, 1981
- [7] Chris Norcia: CRM – Who Moved My ROI?; www.CRMcommunity.com, 2002
- [8] David Ford: *Business Marketing; Jogi és Üzleti Kiadó*, Budapest, 2003
- [9] Deloitte & Touche: CRM Newsletter 2001/11-12, 2002/1-2
- [10] Dr. Dobay Péter: *Vállalati információmenedzsment*; Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 1997
- [11] Dr. Topár József: *Minőségmenedzsment jegyzet*, BME, 2000
- [12] Earl Babbie: *A társadalomtudományi kutatás gyakorlata*; Balassi Kiadó, Budapest, 2001
- [13] Ed Stewart: *CRM Strategy Development*, CRM Guru White Paper, 2000
- [14] Együtt az ügyféllel; http://www.szt.hu/ujsg_archivum.php, 2002/35. szám
- [15] Ellen Reid Smith – Pécsi Ferenc: *Ügyfélkezelés a virtuális térben (2002)*
- [16] Erdei Magdolna: *Öfelsége az ügyfél; Gereblye Bt. Budapest 2001.*
- [17] Falus István – Ollé János: *Statisztikai módszerek pedagógusok számára*; Okker Kiadó, 2000
- [18] Frank Badillo: *Retail Perspectives on Customer Relationship Management*, CRM Guru White Paper, 2000
- [19] Gina Fraone: *Keeping Partners Together*, CRM Guru White Paper, 2000
- [20] GKIeNET: *CRM piac Magyarországon 2002-2005*
- [21] Gordon Linof: *The Two Customer Lifecycle*, *Intelligent Enterprise* 1999. nov. 16.
- [22] Hagymási Sándor: *CRM megoldások auditálási kérdései*; <http://www.biplan.hu/html/crm.html>
- [23] Hetesi Erzsébet: *A minőség, az elégedettség és a lojalitás mérésének problémái a szolgáltatásoknál, és azok hatása a jövedelmezőségre*; *Marketing & Menedzsment*, 37. évf., 2003/5. szám, 42-49. o.
- [24] Hetyei József (szerk.): *Vállalatirányítási információs rendszerek Magyarországon*; Computerbooks, Budapest, 1999
- [25] Hetyei József (szerk.): *Vezetői döntéstámogató és elektronikus üzleti megoldások Magyarországon*; Computerbooks, Budapest, 2001
- [26] Huang, Li-Ting - Farn, Cheng-Kiang - Cheng, Tsung-Chieh: *The Mediating Effect of Commitment on Customer Loyalty in e-Brokerage: An Enhanced Investment Model*; AMCIS 2005 Conference

- [27] Hwang, Yujong: Investigating the Effects of Perceived Web Quality on e-Trust, Mediated by Hedonic Needs and Anxiety; AMCIS 2005 Conference
- [28] Information System Marketing: The Vendor Guide to CRM Automation; 2000
- [29] Jill Dyché: The CRM Handbook – A Business Guide to Customer Relationship Management; Addison Wesley 2005
- [30] Jim Berkowitz: The Defining Business Initiative of the New Millenium, CRM Guru White Paper, 2000
- [31] Kápolnai - Nemeslaki - Pataki: E-business stratégia vállalati felsővezetőknek; Aula, Budapest, 2002
- [32] Kovács Eszter: A fogyasztói elégedettséget megalapozó szolgáltatásminőség; Marketing & Menedzsment, 34. évf., 2000/5. szám, 50-55. o.
- [33] Mártonffy Attila: CRM: régi tudomány új köntösben; http://www.szt.hu/ujsag_archivum.php, 2001/13. szám
- [34] Michael Charney: Service and Support – Rush Towards the Internet; ServiceWare, 2000/5
- [35] Mobil ügyfélkapcsolat-kezelés; http://www.szt.hu/ujsag_archivum.php, 2001/10. szám
- [36] Némethné Pál Katalin: A vevői elégedettség mérésének szerepe és története; Marketing & Menedzsment, 34. évf., 2000/2. szám, 45-51. o.
- [37] Peter R. Chase: Why CRM implementations fail..., CRM Guru White Paper, 2000
- [38] Philip Kotler: Marketing menedzsment – Elemzés, tervezés, végrehajtás és ellenőrzés; Műszaki könyvkiadó, Budapest, 1998
- [39] PwC: The CRM Handbook; PricewaterhouseCoopers 1999
- [40] Rigby – Ledingham: A helyes CRM; Harvard Business Manager, 2005. március Mártonffy Attila, http://www.szt.hu/ujsag_archivum.php 2001/13.
- [41] Román Balázs: A call center kihelyezésének marketinghaszna – Vonalban; Kreatív, 2002/7-8. szám, 42-44. o.
- [42] Román Balázs: Ügyfélpanaszok marketing haszna – Pénztártól való távozás után...; Kreatív, 2002/3. szám, 35-36. o.
- [43] Ross B. Garber: Strategies for E-Business Applications; CRM Guru White Paper, 2000
- [44] SAS Institute White Paper: Successful Customer RelationShip Management; 2000
- [45] Stewart, N. The Need for Change Management on CRM/Customer Engagement Journeys May. 06, 2004 <http://www.crmproject.com/>
- [46] Stijn Viaene - Bjorn Cumps: CRM Excellence at KLM Royal Dutch Airlines; AMCIS 2005 Conference
- [47] Székelyi Mária – Barna Ildikó: Túlélőkészlet SPSS-hez; Typotex Kiadó, 2002
- [48] Takács János: Az elégedettség növelése, a panaszok haszna; /Marketing & Menedzsment, 34. évf., 2000/2. szám, 73-75. o.
- [49] Timothy J. Dolan: eCRM Cream is Rising on the Top, CRM Guru White Paper, 2000
- [50] Tóth Miklós: CRM – ügyfélkapcsolatok kezelése, Byte Magyarország 2000/9
- [51] Ügyfélkapcsolat-menedzsment: A bölcsök köve; Kreatív, 10. évf., 2001/11. szám, 36-37.o.

-
- [52] W. Close - M. Maoz - E. Thompson - B. Eisenfeld: Large Enterprises CRM Suites, CRM Guru White Paper, 2000
 - [53] Wellemin, John: Az ügyfél szolgálatában; SHL Hungary Kft. Budapest 1998.
 - [54] www.atosorigin.hu/solutions/solution_crm.htm
 - [55] www.cleartechnologies.net/clearweb2/2main.html
 - [56] www.cognos.hu/megoldasok/crm.htm
 - [57] www.crmcommunity.com
 - [58] www.crmguru.com
 - [59] www.crmproject.com
 - [60] www.dss.hu/hun/frame_szakmai.html
 - [61] www.euronetr.hu/megoldas/megoldkezd.htm
 - [62] www.hklc.com/Solutions/CRM/
 - [63] www.icon.hu/hirek/rendezvenyek/crm.html
 - [64] www.icon.hu/hirek/rolunk/crm.html
 - [65] www.icon.hu/iconpartner/Archivum/2000_marcus/ec.html
 - [66] www.informatika.bke.hu/root/Project/telepiac.nsf/
 - [67] www.intendo.hu/magyar/crm.html
 - [68] www.logsped.hu/ccrm.htm
 - [69] www.megast.hu/crm.htm
 - [70] www.modemido.hu/01jun/inter.html
 - [71] www.rrsoftware.hu/ebusiness.htm
 - [72] www.slpinfoare.com/english/pdf/pre-crm.pdf
 - [73] www.sweeneygroup.com
 - [74] www.unitis.hu/unitis/sajto/index_print.htm
 - [75] www.update.hu/M2/hdefinit.htm
 - [76] www.zdnet.com/ecommerce/stories/main/0,104752704180.html
 - [77] www.zenart.com/corp/white1.htm
 - [78] www.cleartechnologies.net/clearweb2/2main.html
 - [79] www.sas.com/offices/europe/hungary/megoldasok/solutions.html

A kiadásért felelős a Miskolci Egyetem Rektora
Megjelent a Miskolci Egyetemi Kiadó gondozásában
Felelős vezető: Dr. Péter József; Műszaki szerkesztő: Petrovics Szilvia
Közlemény készítése: Gazdaságtudományi Kar. Példányszám: 250
Készült DUPLO fóliáról
A sokszorosításért felelős: Kovács Tiborné üzemvezető
TU-2006-140. ME.

HU ISSN 1586-0655

A Miskolci Egyetem Közleményeinek rövid története

A Miskolci Egyetem soproni jogelődje indította el az Egyetemi Közlemények sorozatát. A soproni M. Kir. Bányamérnöki és Erdőmérnöki Főiskola Bányászati és Kohászati Osztályának Közleményei címmel (I.-VI. kötetek) 1929-ben. Az 1934-től 1947-ig terjedő időszakban M. Kir. József Nádor Műszaki és Gazdaságtudomány Egyetem, Bánya-, Kohó- és Erdőmérnöki Kar Sopron volt az intézmény neve. Ennek megfelelően változott a közlemények címe: Bánya és Kohómérnöki Osztály Közleményei (VII.-XVI. kötetek). Az 1950 előtti utolsó kötetnek - az intézmény nevének további változása miatt - Műszaki Egyetem, Bánya-, Kohó- és Erdőmérnöki Kar, Sopron, Bánya és Kohómérnöki Osztály Közleményei volt a címe.

A közlemények kiadása 1950 után átmenetileg szünetelt.

A Gépészmérnöki Kar 1949-es miskolci megalapítását, illetve a soproni Bánya és Kohómérnöki Karok Miskolcra történő költözését követően 1955-ben a Miskolci Nehézipari Műszaki Egyetem Közleményei címmel újra indult a közlemények kiadása mind magyar, mind pedig idegen nyelven.

1976-ban, a kari struktúrához is igazodva., négy sorozat indult - A Sorozat (Bányászat), B Sorozat (Kohászat) C Sorozat (Gépészet) és D Sorozat (Természettudományok). Ezek magyarul és idegen nyelveken (angol, német, orosz) is megjelentek.

1990-ben, újabb karok alapítását követően, Miskolci Egyetem lett az intézmény neve és Miskolci Egyetem Közleményei lett a közlemények címe. Egyidejűleg kibővítették a Közleményeket, oly módon, hogy továbbra is igazodjon a kari szerkezethez. Ennek megfelelően három új sorozat indult: E Sorozat (Jogtudomány), F Sorozat (Gazdaságtudomány) és G Sorozat (Bölcsész és Társadalomtudományi Közlemények). 2002-ben H Sorozat (Társadalomtudomány) címmel új karközi sorozat indult.

A Gazdaságtudományi Közlemények 2005. évi 4. kötete válogatást nyújt a Gazdaságtudományi Kar különböző kutatási területein létrejött munkák legújabb eredményeiből. Az összegyűjtött cikkek betekintést adnak a vállalati elmélet és gyakorlat egy- egy területébe, bemutatják a vállalati iparági környezet egyes speciális sajátosságait, és új ismeretekkel szolgálnak a makrokörnyezet és a nemzetközi tapasztalatok vonatkozásában is. Bízunk benne, hogy kötetünk hasznos ismereteket nyújt mind a témában kutatást végzők, mind a téma iránt érdeklődők számára.



Gazdaságtudományi Közlemények 2005, 4. Kötet (1. Füzet)

Tartalomjegyzék

Pelczné dr. Gaál Ildikó: Measuring the strategy of the public transport company	3
Dr. Szegedi Krisztina: Etikus befektetések	11
Dr. Dankó László: Termék sztenderdizálás vs. differenciálás a nemzetközi marketingben	23
Lukács Edit: A vállalatelméletek meghatározó csoportja – A magatartási elméletek	35
Varga Beatrix: A magyarországi termékenységi mozgalom területi különbségei	51
Szemán Judit: Hipotézisek és tapasztalatok a vállalati tőkestruktúráról	65
Musinszki Zoltán: Költségelszámolás, önköltségszámítás a húshasznú tehenészetekben	75
Erős Adrienn: A „kelta tigris”: példátlan teljesítmény – követendő példa... ..	85
Bartha Zoltán: Az üzleti tudás koncentrációjának vizsgálata a magyar ipari parkok adatainak felhasználásával	99
Petró Gábor: Komplex gazdasági rendszer egyszerű modellezése	109
Somogyi Aliz: „Egészséges közérdek” - Újszerű vezetési elvek a közegészségügyben -	121
Bárkányi Péter: Az FDI áramlásban rejlő innovációs eredmény (hasznosság) a nonprofit K+F szektorban	133
Dr. Nagy Szabolcs: A demográfiai változók környezettudatra gyakorolt hatásának vizsgálata	145
Berényi László: Zöldebbek-e a nagyobbak? - Környezettudatos menedzsment a szervezeti méret függvényében -	153
Mester Csaba: Jelest érdemelnek vajon a magyar vállalatok ügyfélkezelésből?	163