



ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLA

**Kis és közepes
vállalkozások
Magyarországon
az EU-csatlakozás
után**

*– Konferencia a Magyar
Tudomány Napján*

**A Nemzeti Fejlesztési Terv
és a vállalkozások esélyei**

Vállalkozások Európában

**A versenyképesség feltételei
– a vállalati és
makrogazdasági szint**

Emberi erőforrások

Finanszírozási kérdések

A gazdasági fejlődés elmélete

**Tudományos Diákköri
Konferencia**

14-15.

2006 ÁPRILIS

EDDIG MEGJELENT KÖTETEINK:

- 1. Globalizáció, átalakulás, vállalati környezet (2000)**
- 2. Átmenet, felzárkózás, versenyképesség (2000)**
- 3. Verseny Európa küszöbén (2001)**
- 4. Nemzetközi kapcsolatok – külgazdaság (2001)**
- 5. Oktatás, kutatás, gyakorlat (2001)**
- 6. Kis- és középvállalkozások Magyarországon (2002)**
Special issue: On the Way to the European Union (angol nyelven, 2002)
- 7. Információ, tudás, versenyképesség (2003)**
- 8. Fiatal kutatók két nemzedéke (2003)**
- 9. Európaizáció, globalizáció, reformok (2003)**
- 10. A világ 2001 után (2004)**
- 11. Számok – Piacok – Emberek (2004)**
- 12. Az integráció társadalmi-gazdasági hatásai (2005)**
- 13. Új Európa (2005)**

Kis és közepes vállalkozások Magyarországon az EU-csatlakozás után

Az Általános Vállalkozási Főiskolán,
a Magyar Tudomány Napján
2005. november 10-én tartott konferencián
elhangzott előadások

ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLA

Budapest, 2006 április

SZERKESZTETTE:

G. Márkus György főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

LEKTOR: Hámori Balázs egyetemi tanár

NYELVI LEKTOR: Andó Éva főiskolai docens

KIADJA AZ ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLA

Felelős kiadó: Antal János főigazgató

Felelős szerkesztő: G. Márkus György

Kiadványszerkesztő: Németh Zsuzsa

Műszaki szerkesztő: Somogyvári Gyuláné

ISSN 1585-8960

TARTALOM

<i>G. Márkus György: Előszó</i>	5
<i>A Magyar Tudomány Napja az Általános Vállalkozási Főiskolán</i>	
<i>Vastagh Pál: Köszöntő</i>	7
<i>Veress József: A második Nemzeti Fejlesztési Terv</i>	9
<i>Szuly Kinga: A kis és közepes vállalkozások az Európai Unióban</i>	15
<i>Kerepesi Katalin – Opitz Éva – Tóth Arnold: Változások a magyar kis és közepes vállalkozások nemzetközi versenyképességének kritériumaiban és gazdálkodásának külső feltételeiben</i>	21
<i>Szokolczai György: A gazdasági fejlődés elméletének evolúciója</i>	31
<i>Andó Éva: Az interkulturális ismeretek kutatásának elméleti alapjai</i>	57
<i>Bánfalvi Mária – Skultéty Viktor – Szakács Ferenc: Sikeres magyar vállalkozások személyi és tárgyi jellemzői</i>	67
<i>Bárd András: Tanulás a világhálón</i>	85
<i>Békési Gábor: A webszolgáltatások – az e-business jövője</i>	89
<i>Böcskei Elvira: A banki finanszírozás – kihívások és lehetőségek</i>	97
<i>Buskó Tibor László: A kistérségi szint fejlődése Magyarországon 1990-től napjainkig</i>	107
<i>Csillik Péter – Tarján Tamás: Determination of the saving rate, subjective discount rate and depreciation rate of the US (angol nyelvű tanulmány)</i>	115
<i>Febér Helga: A nemzetközi pénzügyi intézmények vállalkozásösztönző politikájának új irányai a HIPC-országokban</i>	119
<i>Gáspár Bencéné Vér Katalin: Az üzleti intelligencia rendszereinek kialakulásáról</i>	123
<i>Gergely Róbert: A szervezeti memória vizsgálatának néhány kérdése</i>	133
<i>Hegedűsné Baranyai Nóra – Poór Judit: A magyar regionális külkereskedelem dinamikájának és szerkezetének vizsgálata</i>	139
<i>Kertész Gábor: Az adminisztratív csödbüntett és a kisvállalkozások</i>	151
<i>Klausz Melinda: Az intellektuális tőke mint kihasználatlan lehetőség</i>	165
<i>Kovács Edith: Kopulafüggvény egyes sztochasztikus programozási feladatok megoldásában</i>	177
<i>Lipécz György: A világháló és a gazdasági hálózatok csodálatos világa</i>	187
<i>Moldicz Csaba: Kis- és középvállalkozások foglalkoztatási támogatása az Európai Unióban</i>	199
<i>Nagy István: A szabálykövetés mint konfliktusforrás</i>	205
<i>Papp Ferenc: Kitörés a termékéletciklusból az e-business segítségével</i>	213
<i>Salamonné Huszty Anna: Kis- és középvállalkozások növekedésének életciklusai</i>	219
<i>Soltész Anikó – Lányi Pál: A vállalkozásösztönzés és a foglalkoztatástámogatás eredményei és új céljai</i>	235
<i>Szabóné Fenyvesi Éva: A tudás mint kimeríthetetlen erőforrás</i>	243
<i>Szomor Tamás: Főiskolai hallgatók vállalkozói kompetenciái – új kutatási eredmények</i>	251
<i>Az ÁVF Intézményi Tudományos Diákköri Konferenciája</i>	
<i>Andó Éva: Szekciók és helyezések</i>	261
<i>Halász Nóra: Planéta – a bolygó, ahol a nyomdász az úr</i>	263
<i>Hársfalvi Dóra Zsuzsa: Az Általános Vállalkozási Főiskolán és a Corvinus Egyetemen végzetek elhelyezkedési esélyei</i>	272
<i>Király Erzsébet Zsuzsanna: Kommunikáló vallások, beszélő egyházak</i>	281
<i>Népešy Noémi: A magyarországi múzeumok finanszírozása és gazdálkodása</i>	291
<i>Tóth-Gáti István: Üzleti angyalok szerepe a kis- és középvállalkozások finanszírozásában</i>	308
<i>Varga Márton: A kutatás-fejlesztés helyzete és finanszírozása Magyarországon</i>	315

CONTENTS

György G. Márkus: Editorial	3
<i>Small and medium sized companies in Hungary after the EU accession</i>	
<i>The Day of Hungarian Science – conference at the Budapest College of Management</i>	
Pál Vastagh: Opening words	7
József Veress: The National Development Plan 2 – Opportunities for small and medium size enterprises	9
Kinga Szuly: Small and medium-sized enterprises in the European Union	15
Katalin Kerepesi – Éva Opitz – Arnold Tóth: Changes in the criteria of international competitiveness and the external economic environment of Hungarian small and medium sized enterprises	21
György Szakolczai: The evolution of the theory of economic development	31
Éva Andó: On the theoretical background of intercultural research	57
Mária Bánfalvi – Viktor Skultéty – Ferenc Szakács: Human and economic factors of entrepreneurial success in Hungary	67
András Bárd: Learning on the web	85
Gábor Békési: Web services – The future of e-business	89
Elvira Böcskei: Bank financing – chances and challenges	97
László Tibor Buskó: The development of the micro regional level in Hungary: 1990–2005	107
Péter Csillik – Tamás Tarján: Determination of the saving rate, subjective discount rate and depreciation rate of the US	115
Helga Fehér: New trends of enterprise incentive policies of international financial institutes for HIPC	119
Katalin Gáspár Vér: On the development of business intelligence systems	123
Róbert Gergely: Current issues of research on organizational memory	133
Nóra Hegedűs Baranyai – Judit Poór: An investigation of the dynamics and the structure of Hungary's Regional Foreign Trade	139
Gábor Kertész: The administrative crime of bankruptcy and micro-enterprises	151
Melinda Klausz: Intellectual capital – the unexploited chance	165
Edith Kovács: On the use of copulas in some stochastic programming problems	177
György Lipécz: The wonderful world of the World Wide Web and the business networks	187
Csaba Moldicz: Public aid to small and medium-sized enterprises for promoting employment in the European Union	199
István Nagy: The following of rules as a source of conflict	205
Ferenc Papp: Brakeout from product life cycle using e-business	213
Anna Salamon Huszty: Life cycles of small and medium-sized enterprises	219
Anikó Soltész – Pál Lányi: The stimulation of enterprises and the promotion of employment – achievements and new perspectives	235
Éva Szabó Fenyvesi: Knowledge as an inexhaustible resource	243
Tamás Szomor: Entrepreneurial competences of college students – new research results	251
<i>Students' scientific competition at the College</i>	
Éva Andó: Summary of the conference	261
Zsuzsanna Erzsébet Király: Communicating religions, speaking churches	263
Nóra Halász: "Planéta" – The planet where the printer rules...	272
Zsuzsa Dóra Hársfalvi: Fresh graduates' employment chances at the Budapest College of Management and the Budapest Corvinus University	281
Noémi Népešy: Financing and the economic activity of Hungarian museums	291
István Tóth-Gáti: <i>Business Angels</i> 's role in financing small and medium-size companies	308
Márton Varga: The situation and the financing of Research and Development in Hungary	315

ELŐSZÓ

Az Általános Vállalkozási Főiskola oktatási tevékenysége szervesen kapcsolódik a kutatómunkához. A „Magyar Tudomány Napja” alkalmából immár évente megrendezett konferenciák arra adnak alkalmat, hogy a lehető legszélesebb körű szakmai nyilvánosság előtt mérettessük meg oktatóink tudományos produktumait.

2005-ös konferencia témája az a mind tudományos, mind gazdaságpolitikai és gyakorlati szempontból fontos kérdés, hogy milyen batással van hazánk csatlakozása az Európai Unióhoz a kis- és közepes méretű vállalkozásokra. Egyrészt természetesen komoly és próbára tevő kibívással kell szembeülni, mivel a hazai kis- és középvállalkozások az európai és a nemzetközi versenykötelmények szempontjából „vizsgáznak” és természetesen szelektálódnak is. Másrészt óriási esélyekről van szó, kibővült piacokról, együttműködési lehetőségekről és – utójára, de nem utolsósorban – a hozzájárásról az uniós forrásokhoz.

A konferencián Veress József államtitkár, az NFH elnöke arról beszélt, hogy milyen lehetőségeket kínál a Nemzeti Fejlesztési Terv; Szuly Kinga, az Európai Unió Magyarországi Képviselőtársaság tanácsosa pedig bemutatta a kis- és közepes méretű vállalkozások jelentőségét az Európai Unióban.

Kerepesi Katalin, Salamonné Huszty Anna, Szakács Ferenc, valamint munkatársaik számos kollégánkkal együtt – intenzív kutatási tevékenységre támaszkodva – előadásokat tartottak arról, hogyan alakult át a magyar kis- és közepes méretű vállalatok gazdálkodásának külső környezete, s hogyan változtak-változnak maguk a vállalatok is.

Az első szekció – Szakács Ferenc vezetésével – az emberi erőforrások és a versenyképesség összefüggéseit vitatta meg.

A második szekcióban – Hámori Balázs vitavezetése mellett – a vállalati szintű versenyképesség mikro- és makrogazdasági vonatkozásait „járták körül”.

A harmadik szekció a versenyképesség és a finanszírozás kapcsolatára összpontosított. A vitát Apatini Kornélné vezette.

A negyedik – Salamonné Huszty Anna által moderált – szekció aktuális versenyképességi problémákkal foglalkozott.

Szokolczai György a konferencia kérdéseit a közgazdasági elmélet kontextusába emelte.

Az ÁVF konferenciájának tudományos presztízsét jelezte, hogy mind az előadók, mind a résztvevők között számos partnerintézet oktatója és kutatója volt jelen.

Egy előszó – szükségszerűen szűkre szabott – keretei nem engedik meg, hogy külön méltassuk vagy akár csak felsoroljuk az elhangzott közel harminc előadást. Az érdeklődő olvasó maga is képet alkothat e referátumok magasszínűségről és változatosságáról.

Az intézményben folyó oktatás tudományos igényessége tükröződik abban is, hogy aktívan és magas színvonalon vesznek részt diákjaink a tudományos diákköri mozgalomban. A Közlemények második része az intézményi szinten tartott TDK-konferenciáról számol be, és közreadja a hat legjobb helyezést elért hallgató figyelemre méltó tudományos igényességét és szintet képviselő dolgozatát.

G. Márkus György
felelős szerkesztő

A MAGYAR TUDOMÁNY NAPJA AZ ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLÁN

Vastagh Pál*

KÖSZÖNTŐ

Kis és közepes vállalkozások Magyarországon az EU-csatlakozás után című konferencia megnyitója

Mai rendezvényünket a Magyar Tudomány Ünnepeinek szenteljük. Immáron hagyományosan, hiszen évek óta november elején a magyar társadalom megemlékezik a Magyar Tudomány Ünneperől, arról a történelmi eseményről, amely során 1825-ben, Pozsonyban, a Várpalotában egy szenvedélyes vita eredményeként elhangzott Széchenyi István gróf felajánlása, amelynek eredményeként megalakulhatott a Magyar Tudós Társaság, majd később, 1827-ben, már törvény alapján a Magyar Tudományos Akadémia.

Az elmúlt években több olyan kezdeményezés történt, hogy ezt a valóban dicsőséges mozzanatot nemzeti történelmünknek széles körben elevenítsük fel annak érdekében, hogy az állampolgárok megismerkedhessenek a kutatások eredményeivel, a társadalom és a tudományok kapcsolatával. 1977-ben először egy kormányrendelet szólt arról, hogy hivatalosan is emlékezzenek meg mindenhol, ahol erre lehetőség kínálkozik a Magyar Tudomány Napjáról, 2003. óta pedig törvény rendelkezik arról, hogy november 3-át a Magyar Tudomány Ünnepeinek nyilvánítják.

Ez tehát az a háttér, amely bennünket is arra készítet, hogy adjunk számot oktatóink kutatási eredményeiről.

Örömmel mondhatom el Önöknek, hogy ez a kezdeményezés, ez a magyar specialitás egyre szélesebb nemzetközi visszhangot váltott ki: az Európai Unió is hasonló jellegű eseményeket kezdeményez, szervez a különböző tagállamokban. Most már egyre több országban megemlékeznek novemberben a tudomány eredményeiről és a tudomány társadalmi szerepéről. November 10-e és 12-e között Magyarországon tartják a Tudomány Világforumát. Ugyanazon a napon kezdődik, mint a mi szakmai tudományos konferenciánk.

Hagyományossá vált szakmai konferenciánk, amely olyan témakört állít az érdeklődés középpontjába, amely szorosan egybekapcsolódik intézményünk fő profiljával, intézményünk fő kutatási irányával. A kis- és középvállalkozások helye, szerepe a piacgazdaság rendszerében, ez az, ami legközelebb áll a mi képzési profilunkhoz. A Főiskola Tanácsa úgy döntött az elmúlt évben, hogy a hosszú távú kutatási programokat is elsősorban ennek a fő iránynak a keretei között alakítjuk ki. Természetes tehát az az igény, hogy a szakmai konferenciánkat ennek a nagy témának rendeljük alá. Teljesen indokolt, hogy már a bevezető előadások sorában hangozzék el arról tájékoztató, s hogy az első előadás mutasson rá: a következő évtized meghatározó az egész gazdaság fejlődése szempontjából. Döntő jelentőségű, hogy a Nemzeti Fejlesztési Terv keretei között milyen lehetőségek biztosíthatók a kis- és középvállalkozások számára. Ugyancsak fontos számunkra, hogy ezt követően megismerkedjünk fő vonalaiban azzal, hogy az Európai Unió különböző politikáiban hogyan tükröződik a kis- és középvállalkozások támogatása, ösztönzése, milyen szerepet töltenek be ezek a gazdasági formációk az Unió életében, gazdaságában.

Ezért kértük föl Veress József államtitkár urat, a Nemzeti Fejlesztési Hivatal elnökét, tartson tájékoztatót oktatóinknak, kutatóinknak, hallgatóinknak arról, hogy mit kínál ezen a téren a Nemzeti Fejlesztési Terv. Meghívtuk Szuly Kinga asszonyt az Európai Bizottság magyarországi képviselőjének politikai tanácsadóját, hogy adjon nekünk átfogó képet arról, hogy az Európai Unióban hogyan kezelik, és hogyan közelítik meg a kis- és középvállalkozásokat.

* *Rektor, Általános Vállalkozási Főiskola*

A két bevezető után négy szekcióban számolnak be oktatóink és partnereink kutatásaik eredményéről.

Az első szekció az *emberi erőforrások és a versenyképesség összefüggéseit* vitatja meg. A szekcióvezető *Szakács Ferenc* tanszékvezető úr. A második szekció *a vállalatok versenyképességének mikro- és makrogazdasági vonatkozásaival* és ennek kérdéseivel foglalkozik. A szekcióvezető *Hámori Balázs*, tudományos tanácsadó. A harmadik szekció témája a *versenyképesség és a pénzügyi finanszírozás összefüggései*. Ezt a Miniszterelnöki Hivatalból *Apatini Kornélné*, helyettes-államtitkár vezeti. A negyedik szekció *a kis- és közepes vállalkozások versenyképességének aktuális kérdéseit* állítja középpontba *Salamonné Huszty Anna* tanszékvezető asszony vezetésével.

Köszönetet mondok előadóinknak, akiket külön üdvözlök konferenciánkon, továbbá a szekcióvezetőknek is, hogy elfogadták a fölkérésemet. Egy összefoglaló plenáris ülésen a szekcióvezetők röviden tájékoztatják majd a konferencia résztvevőit a szekciókban elhangzott legfontosabb gondolatokról, vitapontokról, az eredményekről.

Szeretném még arról is tájékoztatni Önöket, hogy a tudomány napi rendezvényünk alkalmából közreadtuk a főiskola oktatóinak publikációs jegyzékét. Szép kötet ez, amely az elmúlt időszakban megjelent és a főiskola profiljához igazodó publikációkat tartalmazza; több mint 60 oktatónk fontosabb publikációit. Nagyon örülök annak, hogy ez a kötet napvilágot látott. Forgassák, ismerkedjenek a kollegák tevékenységével, publikációival, munkájukkal. Bízom benne, hogy mind konferenciánk, mind a publikációk listája jó lehetőség arra, hogy főiskolánk szakmai tekintélyét tovább erősítsük.

Veress József*

A MÁSODIK NEMZETI FEJLESZTÉSI TERV

– A KIS ÉS KÖZEPES VÁLLALKOZÁSOK LEHETŐSÉGEI

A Lisszaboni Stratégia és Magyarország

Az Európai Unió, amelyhez immáron több mint egy éve kapcsolódtunk, több kihívással néz most szembe. A bővülés és az Alkotmányos Szerződés ügye fölvetette azt az alapvető kérdést, hogy a megnagyobbodott Európa egy globális világban, hogyan fog valóban globális hatalomként működni. Mi lesz az a sajátos irány és minőség, amely Európát a következő évtizedekben igazán jellemezni fogja ebben a nagyon gyorsan átalakuló világban? Erről folyik most a vita nemzetközi fórumokon is: miniszterek, államfők, szakemberek próbálják végigelemezni, hogy a korábban elfogadott szociális modell és a gazdaság versenyképességének kihívásai közepette hogyan lehet megtartani azokat az alapértékeket, amelyekre szövetkeztek az alapító atyák, és amelyekhez tíz új állam csatlakozott azért, hogy ezeket az elveket a gyakorlatban is megvalósítsa.

„Magyarországon 1990-ben ért véget a XX. század, és 2004-ben kezdődik meg a XXI. század...”, jelentette ki néhány éve Gyurcsány Ferenc, akkor még „közíróként”. Vajon tíz év múlva hogyan gondolunk majd a rendszerváltást követő 15 évre? Úgy, mint a rendszerváltás okozta veszteségek időszakára, vagy mint egy hihetetlenül jó befektetésre, a jövőt megalapozó sikeres befektetésre? Nos, a választ a következő öt év adja majd meg. Ekkor dől el, hogy hogyan használjuk ki az Európai Unió tagságból származó előnyöket, és hogyan tudjuk ezeket a forrásokat a magyarországi gazdaság és társadalom átfogó szerkezetváltása érdekében hasznosítani.

Az Európai Unió 2000-ben hirdette meg az azóta elhíresült lisszaboni programot, mely szerint 2010-re a világ legversenyképesebb, „legvállalkozásbarátabb” övezetévé, tudásgazdaságává kell válnia. Mára sokan elkezdték temetni „Lisszabont”, pedig nem az ott kitűzött célokkal van baj. Azok ma is helytállóak. A kérdés az, hogyan lehet a megvalósításukat nemzetállami keretekben és összeurópai szinten is sokkal hatékonyabbá tenni. Egy olyan kis/közepes európai ország, mint Magyarország, az európai nagy átalakulás, szerkezetváltás keretében sokkal hatékonyabban tud belépni a tudásgazdaságba. Nemcsak a nagy finanszírozási szükségletek, de talán még inkább az átalakulás óriási szellemi töke-igénye miatt. Ugyanakkor a tudásgazdaság kialakításában élen járó Finnország és Írország példája arra figyelmeztet, hogy hazánknak is meg kell találnia, hol vannak azok a piaci rések, rés piacok, amelyeken a magyarországi cégek jelentős részesedésre és komoly profitra tehetnek szert.

Az egyik alapvető kérdés a *kutatás-fejlesztésre fordított összeg*, amely jól jelzi Európa versenyképességének alakulását. Kína, Japán, az Egyesült Államok a bruttó nemzeti össztermék 3%-át költi kutatás-fejlesztésre évtizedek óta. Az európai tizenötök 2% közelében álltak, s állítólag a csatlakozás után ez a 2% körüli arány meg is maradt. Ehhez képest Magyarországon mindössze a GDP 1%-a jut e célra, tehát mindenképpen igen jelentős előrelépésre lesz szükség ahhoz, hogy be tudjunk csatlakozni az európai átalakulásokba.

Az igazi változást a kis- és középvállalatok szintjén kell elérni. Ma a Magyarországon működő cégeknek a „darabszám szerinti” 0,4%-a termeli meg az exportunk felét és adja a foglalkoztatás harmadát. És, ami ennél még szomorúbb: a fennmaradó 99,6%-kal igen laza kapcsolatban áll... Ezek azok a cégek, amelyek közül tizenhét adja a kutatás-fejlesztési kiadások döntő hányadát.

* Az előadás elhangzásakor a Miniszterelnöki Hivatal politikai államtitkára; tudományos kutató, EU-szakértő.

A kis- és középvállalatok nemcsak pénzügyi, technikai szempontból, hanem megközelítésben, pszichológiailag sem készültek föl a kutatás-fejlesztésre, innovációra és a versenyképesség fokozására, melyre a túlélés érdekében is döntően szükségük lesz a következő évtizedekben. Ennek az elmaradásnak jól látható jellemzője az, hogy az Európai Unió GNP-értéke folyamatosan az Egyesült Államok GNP-jének 70%-a körül mozog.

Vannak azonban pozitív példák is: ma az AIRBUS új modellje folyamatosan „elveszi a piacot” a Boeing új modellje elől. Ez egy jó – és sajnos még ritka – példája annak, hogy Európa a méretgazdagságosságot, a technológiai sokszínűséget hatékonyan használja ki. Egyben példa a versenyképesség növelésére, és arra, hogy a sikeres nagyvállalatok képesek „húzni maguk után” az európai kis- és középvállalatok hálózatait.

A csatlakozáshoz vezető út

Magyarország hosszú utat tett meg, amíg napirendre kerülhetett az átmenet a tudásalapú gazdaságba. 1990-ig a magyar gazdaság a KGST-piacokra óriási volumenben szállított élelmiszeripari, mezőgazdasági, járműipari, elektronikai és gépipari terméket, amiért „keményvalutát” vagy olajat, illetve nyersanyagokat kaptunk. Ezek jelentős részét főleg Nyugat-Európába reexportáltuk. Így Nyugat-Európából és az Egyesült Államokból nagyon korszerű technológiát tudtunk beszerezni, amit főleg a mezőgazdaság és az élelmiszeripar korszerűsítésével (és a vidéki térségek modernizálásával) hasznosítottunk. A politikai vezetés azonban a források jelentős részét közvetlenül úgymond az életszínvonalat növelő intézkedésekre fordította, ami hosszabb távon komoly eladósodáshoz vezetett. Egy idő után a felvett hitelek már nem a modernizáció finanszírozását, hanem a korábbi hitelek törlesztését szolgálták.

A kialakuló adósságcspadából az ország két igen keserves lépéssel tudott kiszabadulni. Az egyiket rendszerváltásnak, a másikat, az 1995-ös makrogazdasági kiigazítást ma „Bokros-csomagnak” szokták nevezni. A kialakuló új *kétkörös külgazdasági modell* „pozitív” hatásaként évi 1,5-2 milliárd dollárnyi működő tőke áramlott, főként a jármű-, gép- és elektronikai iparba. Mivel az időközben összeomló keleti piacokra már nem tudtunk exportálni, így az olaj és gázimport kezdetben közel 1 milliárd dolláros és egyre növekvő ellenértékét „készpénzben” kellett kiegyenlítenünk.

2000-re új helyzet alakult ki, részben a nem igazán következetes gazdaságpolitika, részben a kibontakozó világgazdasági recesszió következtében. Tőkevonzó képességünk évi 800 millió dollárra csökkent, miközben az energiaszámla már évi két milliárd dollárnál tartott és folyamatosan növekedett. A gazdaságpolitika ebben a helyzetben a belső fogyasztás „felpörgetésével” kísérletezett, a várt fellendülés helyett azonban a makrogazdasági mutatók felborulása következett be. Visszatért az 1995-ös kiigazítás nyomán egyszer már „kinőtt” ikerdeficit, s az elmúlt években a magyar gazdaságpolitikai ismét azzal kényszerült foglalkozni, hogy „visszaterelje” a növekedést az export által vezérelt útra.

Így léptünk be 2004 májusában az Európai Unióba. A csatlakozás kettős pozitív hatással is járt. Egyrészt jelentősen megnőtt az ország tőkevonzó képessége, mára meghaladva az évi 3,5 milliárd dollárt. Másrészt tagállamként jelentősen nőttek és nőnek az uniós fejlesztési források. Ezek 2007-től évente átlag háromszor akkora lesznek, mint a 2004–2006 közötti időszakban, és meghaladják a 3 milliárd eurót.

A magyarországi modernizáció igazi kérdése mégis az, milyen és mekkora beruházásokat hajt végre a magyarországi gazdaság. Vajon a kis- és középvállalkozások elindulnak-e tömegesen a modernizáció útján, biztosítva ezzel, hogy az összes beruházás értéke többszörösen meghaladja az uniós források és a beáramló működő tőke nagyságát is? A kérdés pontosabban úgy szól: mekkora és milyen beruházásokra kerül sor? A mai nem versenyképes szerkezet kapacitása nő meg, vagy valóban új gazdasági és társadalmi szerkezet alakul ki e beruházások nyomán? A fő feladat annak elősegítése, hogy elinduljon és egyre inkább „önfenntartóvá” váljon a KKV-szektor modernizálódása. A magyarországi cégek mind nagyobb hányada csatlakozzon, épüljön be a nagy európai és globális termék- és értékláncokba önállóan és egymáshoz kapcsolódó hálózatként is. E folyamat jelenti a magyar gazdaság- és fejlesztéspolitika – egyik – fő irányát.

Magyarország első nagyobb léptékű integrált fejlesztési programja a Széchenyi Terv volt, amely keretében összesen 153 milliárd forintnyi fejlesztés valósult meg. Ezek jelentősebb része az állami nagyberuházásokat finanszírozta, s mintegy 11,2 milliárd forint jutott közvetlenül a kis- és középvállalkozásokhoz.

Az első Nemzeti Fejlesztési Terv

Az uniós források 2004–2008 közötti felhasználásának keretdokumentumát jelentő első Nemzeti Fejlesztési Terv nagyjából tízszer ekkora, mintegy 1350 milliárd forintnyi fejlesztést tesz lehetővé. A most készülő, a 2007–2013 közti időszakra szóló, második Nemzeti Fejlesztési Terv ismét tízszeres növekedés-

sel, közel 15 000 milliárd forintnyi fejlesztéssel biztosítja az uniós forrásokat. Ezekhez az EU-alapok közel 8000 milliárd forintnyi forrást biztosítanak, a fennmaradó rész a magyar költségvetésből és a magánbefektetésekből származik. E beruházások nagysága és várható szerkezetváltó hatása miatt különösen fontos, hogy a legszélesebb körű párbeszéddel és konszenzussal alapozzuk meg e források felhasználását.

Az első Fejlesztési Terv öt területre koncentrálja a forrásokat: a gazdaság versenyképességének növelésére, a mezőgazdaság- és vidékfejlesztésre, az emberierőforrás-fejlesztésre, a környezetvédelem és az infrastruktúra helyi, kisebb projektjeinek a kialakítására és a régiók fejlesztésére. A kis- és középvállalatok döntő hányada a gazdasági versenyképesség operatív programban pályázott. Kezdetben e pályázatok több mint 40%-ában volt formai hiba. Néhol csak egy pecsét maradt le, olyan is volt azonban, ahol nem tudtak vagy nem akartak költségvetést adni. Mára ez az arány szerencsére 10% alá csökkent.

A tapasztalatok alapján beigazolódott az uniós szakembereknek az az állítása, hogy az alapokból 2004 és 2006 között a magyarországi fejlesztéseket segítő 3 milliárd eurón túl legalább ekkora értéket jelent az az ismeret, tudás és tapasztalat, amelyet a magyar pályázók a szervezés, illetve a projektek tervezése és végrehajtása során megszereznek. Ezzel ahhoz is közelebb kerülhetünk, hogy a magyar közélet szereplői, ideértve az önkormányzatok és a civilszervezetek mellett a cégeket is, végre szakadjanak el a kijáró politizálástól (amikor a fejlesztéseket szinte kizárólag a költségvetésből „kisírt” forrásokkal finanszírozták), hogy ezután fejlesztéseiket, beruházásaikat a visszatérítendő forrásokkal, hitelekkel tudják megvalósítani. Amikor a fejlesztést végrehajtó pályázó tudja, hova akar eljutni, mit akar létrehozni, milyen „piacképes” vagyonnal rendelkezik, és azt is, hogyan lehet ezt fedezetként használni, akkor ezáltal képes visszatérítendő, banki és egyéb fejlesztési forrásokat megmozgatni. Közben persze minden lehetőséget megragad arra, hogy kedvezményes vagy jó esetben vissza nem térítendő támogatásokkal gyorsítsa a fejlesztések megtérülését.

Az első Nemzeti Fejlesztési Terv összességében azt célozta, hogy még inkább esélyteremtő legyen a hazai fejlődés, megújuló, versenyképes gazdaság alakuljon ki, területileg is kiegyensúlyozottabb legyen a fejlődés, és javuljon Magyarország lakóinak életminősége. Az NFT megvalósulásának hatásaként mintegy 4,1%-kal nő a nemzeti össztermék, mintegy 10%-kal több beruházás valósulhat meg 2008 végéig, s nagyjából 100 000-rel több munkahely jön létre. (Nem ennyivel többen fognak dolgozni, de a megszűnő munkahelyeket is figyelembe véve, százezer embernek megmarad, illetve teremődik munkahelye.)

A beadott pályázatok száma nagy – 2005. november 9-i adatok szerint –, meghaladja a 28 300-at. Az uniós csatlakozást követő hónapokban sokakat meglepett, hogy a kevésbé fejlett térségek nyújtották be az első pályázatokat. Igazolódott, hogy, bár sokat bajlódtunk a ISPA-val, a SAPARD-dal és a PHARE-ral, gyűlöltük, hogy angolul kell mindenféle bűvös formulákba beleprésseni a mi fejlesztési elképzeléseinket, mégis megérte tanulni. Éppen a legkevésbé fejlett térségek sajátították el a pályázás mikéntjét, így induláskor éppen ezekből a térségekből érkezett a legtöbb színvonalas pályázat. Mostanra a helyzet kezd kiegyensúlyozódni: a fejlett térségek mind a pályázatok számában, mind a források mennyiségében megelőzik a fejletlen térségeket. Ezeknek a forrásoknak pedig alapvetően éppen a kiegyenlítődést, a kevésbé fejlettek felzárkózását kell szolgálniuk. Ezért segíteni kell az alacsonyabban fejlett régiókat, a kevésbé versenyképes cégeket és a nem elég tapasztalt civil szerveződéseket, hogy gyorsabban tudjanak fejlődni.

Jól tudom, hogy a vállalkozók és a pályázók nem mindig dicsérnek bennünket. Lassú, bürokratikus és nehézkes a pályáztatás. Sikerült azonban létrehozni egy olyan 2000 főből álló intézményi hálót, amely a csatlakozó országok között elsőként tette lehetővé pályázatok kiírását, elbírálását és a források kifizetését. A pályáztatás időigényes, többlépcsős folyamat. A pályázat kiírása és a pályázatok begyűjtése után következik az értékelés, a szerződés kötés a sikeresen pályázókkal. Tulajdonképpen csak a szerződés kötés után indul meg a valós fejlesztés. Csak hónapokkal később állítják ki az első számlákat, melyeket benyújtunk az Európai Uniónak. Az Unió akkor utal pénzt, amikor mindent leellenőrzött és rendben talált. A magyar költségvetés így a gyakorlatban mindig előre fizeti ki a nyertes pályázatoknak a támogatást.

Egy évvel a belépés után a kormány áttekintette a pályázati gyakorlatot, és több ponton egyszerűsítette az eljárásokat. Az azóta érvénybe lépett új törvény a közigazgatási eljárásokról további egyszerűsítést jelent. Így a közhiteles adatok megszerzése érdekében nem az ügyfélnek kell rohanganálni a hivatalok között: a hivatalok kötelesek azokat egymástól bekérni. (Így a „hivatal” köteles a közhiteles forrásokból leellenőrizni, hogy például van-e köztartozása a pályázónak.)

A második Nemzeti Fejlesztési Terv előkészítése

Jelenleg is folyik a 2007–2013 közötti időszakra szóló második Nemzeti Fejlesztési Terv előkészítése. Elkészült a 2020-ig kitekintő Országos Fejlesztéspolitikai Konceptió, együtt a Területfejlesztési Konceptióval. Persze, viszonylag könnyű megállapodni a stratégiai célokról, hiszen majdnem mindent fejleszteni

kell. Most azt kell majd eldöntenünk, hogy 2007-től konkrétan mire, mennyi támogatást fogunk adni. Ahhoz hogy Magyarország sikerrel kapcsolódjon be a formálódó európai tudásalapú gazdaságba, néhány alapvető változást kell elérnünk. Elsődleges cél a vállalkozások alkalmazkodási és fejlesztési képességének erősítése, hogy a kisebb cégek is képesek legyenek reális fejlesztési elképzelések megfogalmazására, végrehajtására. A tudástőke felhalmozásához az új eljárásokra, technológiára való nyitottság, az innováció is alapvető kritérium, hogy tudjunk új termékeket, szolgáltatásokat létrehozni, piacra vinni és értékesíteni. Mind a fejlesztéspolitika, mind a tudásgazdaság egésze szempontjából fontos a hagyományos infrastrukturális elemek (utak, vasutak, stb.) megléte, hiszen ezek nélkül nincs fejlődés. Az életminőség javulása meghatározó a termelékenység és a profit növelése szempontjából is. Nem megfelelő életminőség mellett nem alakul ki tudásgazdaság, amelyben kreatív emberek jól eladható termékeket hoznak létre. Ehhez kapcsolódik a társadalmi versenyképesség kérdése. Egy cég megteheti mindent azért, hogy versenyképes legyen, de nem mindegy, hogy – mondjuk – Svédországban vagy Felső-Voltában tevékenykedik. Attól függően, hogy hogyan működik az adott ország képzési és oktatási rendszere, a kutatás-fejlesztés, milyen az egészségügyi és szociális ellátó háló, a közigazgatás, milyen civil szerveződések, „civil infrastruktúra” van mögötte, egészen más lesz a cég eredményessége, profitja. Ezért nagyon fontos, hogy a következő tíz évben – az államháztartási reformmal együtt – a nagy társadalmi ellátórendszerek átalakulása is végbenjen Magyarországon.

Jövőkép

A második Nemzeti Fejlesztési Terv formálódó jövőképének fő elemei: *több munkahelyet teremteni, magasabb jövedelmeket és jobb lakhatási feltételeket nyújtani, továbbá a hosszabb, egészségesebb és tevékenyebb élet lehetőségét biztosítani.* Ugyanakkor Magyarország lakossága, mint az európai országoké általában, fogy és öregszik. Tehát akkor kell a tudásgazdaság irányába mutató dinamikus változásnak végbemennie, amikor a lakosságunk létszáma elkezd csökkenni és egyre idősebbé válni. Nem mindegy, hogy az egyre idősödő lakosság tud-e önmagáról gondoskodni, netán hozzá tud járulni a közcélok megvalósításához.

A *tudásalapú társadalom* sokak számára „üres jelszónak” tűnhet. Mégis, gondoljunk bele, hogy míg a XX. század elején egy átlagos piaci termék értékének alig 10-20%-a volt a tudás, az információ, a know-how, a többi a nyersanyag, a munkaerő, az energia és más hagyományos összetevő ellenértéke, addig a XXI. század átlagos piaci termékei értékének 80-90%-át már a tudás adja. Aki nem tart ezzel lépést, annak a profitja jó esetben is csak ötöde, hatoda lesz a versenytársakénak.

Szakértők először néhány évtizede döbrentek rá, hogy ha úgy fejlesztjük a gazdaságot, hogy közben a *természeti környezetben* okozott károk helyreállítása már többbe kerül, mint a „megtermelt” gazdasági haszon, akkor azt nehéz fenntartható fejlődésnek hívni. A *területi és társadalmi kiegyensúlyozatlanság* szintén visszafogja a termelékenységet. Később arra is rájöttünk, hogy magának a gazdasági modellnek is fenntarthatónak kell lenni. Nos, mindezeknek a szempontoknak a *komplex* érvényesítése szükséges a *fenntarthatóság*hoz. A kiegyenlítődesnek, a *kobézió* erősödésének kettős értelemben is be kell következnie. Egyrészt a fejletlenebb térségeknek gyorsabban fejlődve Magyarországon belül kell fölzárkózniuk. Másrészt, ha a jövőben tudjuk tartani azt, hogy fejlődésünk közel kétszer olyan gyors, mint az Európai Unió átlaga, akkor Magyarország elkezd *felzárkózni* a tizenötök (majdani) fejlettségi színvonalához is.

Egészségügy

Hova kell az uniós forrásokat koncentrálni 2007 és 2015 között? A mai magyar társadalomról sajnos nem mondható el, hogy egészséges társadalom lenne. A szív- és érrendszeri, valamint a daganatos betegségek ma népbetegségek. Sajnos, még nagyon egészségtelenül élünk, és a megelőzés helyett szinte csak a súlyosan beteg emberek kezelésére költünk pénzt. Közben a világ már arról beszél, hogy a „prediktív medicina” jelenti a megoldást, vagyis a géntérképek és a társadalmi-orvosi statisztikák segítségével az esetleges egészségügyi problémák lehetőségére hívják fel a figyelmet, hogy azok kialakulását is megakadályozhassák. Ez a tudásgazdasági megközelítés. Nemcsak jobb egészségügyi ellátásra van szükség, az egészségügyi kapacitásokat úgy kell fejlesztenünk, hogy a kapcsolódó gyógyturisztikai és a „wellness” igényeket is ki tudja elégíteni. Így az egészségügyi ellátó rendszer egyszerre szolgálhatja a lakosság egészségesebb, tartalmasabb életét, valamint a gazdaság jobb jövedelemtermelő képességét is.

Foglalkoztatás

Az elmúlt tizenöt évben nagyon leromlott egészségügyi mutatóknak alapvető szerepük van az alacsony aktivitási rátában is. Ma 100 munkaképes korú magyar állampolgárból átlagosan csak 58 dolgozik. Az Európai Unió átlaga ma 64%, 2010-re szeretnék elérni a 70%-ot. Az angol kollégák pedig azzal küzdenek, hogy 83-ról 86%-ra emeljék a foglalkoztatottság szintjét. Eközben a Dél-Alföldön a valós aktivitási ráta 43-45%.

Ez mégsem azt jelenti, hogy ez „katasztrófaövezet” lenne, hiszen itt van Magyarország utolsó munkaerő-tartaléka. A probléma az, hogy e potenciális munkaerő jelentős részben képzetlen, sőt „képezhetetlen”.

A második NFT-nek éppen ezért fontos célja az „okos társadalom”, azaz *a képzés*, ezen belül *a szak-képzés átalakítása*, a gazdaság igényeivel összhangban történő fejlesztése. Az információs társadalom megteremtése is létfontosságú feladat, hiszen mindenki tudja, hogy az információs és a távközlési eszközök meghatározó jelentőséggel bírnak a gazdaság sikeressége szempontjából. Az Egyesült Államoknak a 90-es évekbeli története arról szólt, hogy a teljes termelési, szolgáltatási, közigazgatási folyamatot átszervezték, és menet közben beépítették a korszerű *informatikai és távközlési eszközöket* is. Nálunk is el kell érni, hogy az alapinfrastruktúra mellett egyre több fejlesztés szolgálja a magas hozzáadott értéket és profitot elérő termékek és szolgáltatások előállítását.

A megközelítés komplexitása

A gazdasági versenyképesség javítását nehezíti, hogy sajnos a gazdaságot is „csórlátás” jellemzi. Minden ágazat magával van elfoglalva. Pedig ahhoz, hogy előrelépjünk *a cégek és az ágazatok közt is szélesedő együttműködésre* van szükség. Ahhoz, hogy a turizmusból előrelépjünk hat-hét másik ágazatnak is összhangoltan kell lépnie. Lehet, hogy az egyiknek egyet, a másiknak hatot, de ha a másik területen az az egy lépés elmarad, akkor sehol nem lesz eredmény; és ez ma már messze nem csak a turizmusra igaz.

Fontos cél lesz a *vidékfejlesztés*. Míg a 90-es évek vége felé Magyarországon még a lakosság 6,9%-a meg tudott élni a mezőgazdaságból, mára ez az arány alig 5%, s ha a fejlett országok gazdaságát nézzük, ott ez bizony mindenütt 3% alá megy. Ez nálunk is bekövetkezik a következő 5-10 évben. Tehát, vagy most tudunk segíteni abban, hogy alternatív jövedelmi és munkalehetőségek jöjjenek létre a vidéki térségekben, vagy a munkaképes korú lakosságnak újabb legalább 3%-a „kisodródik” a munkaerőpiacunkról. A környezetfejlesztés keretében meg kell oldanunk *a szennyvíz- és hulladékkezelést*, a zajszennyezés csökkentését. Nem mindegy, hogy milyen technológiákkal fogjuk véghezvinni a szükséges változtatást, hogy a magyar cégek legalább beszállítóként részesednek-e ezekből az ezermilliárdos megrendelésekből.

A Lajtától nyugatra már nem találkozunk magyar értelemben vett falvakkal. Csak nagyobb városias településeket meg kisebb városias településeket látunk. A következő tíz évben Magyarországon is lezárul az *urbanizációs folyamat*. Kérdés az, hogy aki eddig vidéki életmódhoz szokott és ott tudta megélni életét, az a kibővülő városi szolgáltatásokhoz vajon megfelelő jövedelemmel és tudati háttérrel fog-e rendelkezni, vagy veszteséggé válik meg ezt a változást.

A Lajtától nyugatra azt is tapasztalhatjuk, hogy az arrafelé élők nem rohannak, nem kapkodnak, sokkal nyugodtabbak, szervezettebbek, sokkal hatékonyabbak, és ezáltal sokkal több értéket termelnek, sokkal gyorsabban gazdagodnak. Nos, ha az egész második Nemzeti Fejlesztési Tervet egyszerűen leírnom, akkor ez a „*kultúraváltás*” fogalma volna. *Olyan átfogó kultúraváltásra van szükségünk, ami a politikától a közéleten keresztül, a munkakultúrán át a hétköznapi kultúrájáig mindenütt végbe megy.* Ettől válnak a hétköznapiak a mainál „élhetőbbé”, ettől válik Magyarország a sikeres emberek országává.

Az „ír lecke”

Az Európai Unió országai, akik a kohéziós politika forrásait előtűnk évtizedekig használhatták, két nagyon „markáns” modellt követtek. Az egyik a görög modell, ahol egyedi, nagyon sikeres projekteket valósítottak meg, rengeteg forrást használtak fel, de, ahogy ők mondják magukról: „ahogy a pincérek országa voltunk, az is maradtunk”. Nagy, átfogó szerkezetváltás a gazdaságban vagy a társadalomban nem játszódott le.

A másik modell Írországé, mely az első tizenöt évben mindenkinek jutott egy kevés támogatást, de senkinek nem elegendő ahhoz, hogy igazi húzóágazattá váljon. 1987-ben aztán egy nagyon komoly megállapodás született – először csak három évre – a makrogazdasági pályára és az összes kiemelt fejlesztésre

szólóan. A kormánypartok és az ellenzéki pártok egyhangúan és nyilvánosan, nap mint nap támogatták a megállapodás végrehajtását. Az Európai Unió egyik igen szegény államából így Írország mára a második leggazdagabb országgá vált. Olyan országgá, ahol a 20 és 30 éves korosztály kétharmadának felsőfokú végzettsége, képzettsége, tudása, ezt igénylő munkahelye és jövedelme van. Ők képesek voltak arra, hogy a képzési rendszer reformját és a gazdaság szerkezetének változását, a kis- és közepes vállalkozások korszerűsödését eredményesen összehangolják. Ezt a leckét nekünk még ezután kell a gyakorlatban megoldanunk. A siker ma elsősorban tőlünk függ.

Szuly Kinga*

A KIS ÉS KÖZEPES VÁLLALKOZÁSOK AZ EURÓPAI UNIÓBAN**

A kis és közepes vállalkozások helyzete

A jelenlegi Európai Unió szabályok szerint azok a vállalkozások számítanak kis- és közepes vállalkozásnak, amelyekben az alkalmazottak száma kevesebb, mint 250, a forgalmuk 500 millió eurónál vagy pedig a mérleg főösszege 43 millió eurónál alacsonyabb. Ezen belül három kategóriát különböztet meg az Unió: *mikrovállalkozásokat*, amelyekben 10-nél kevesebb az alkalmazottak száma és 2 millió eurónál kevesebb a forgalmuk, a *kisvállalkozásokat*, ahol az alkalmazottak száma 10 és 50 között van, a mérlegfőösszeg pedig 5 és 10 millió euró között, illetve a közép vállalkozásokat, amelyekben ennél többen dolgoznak. Ez a definíció nemcsak az Unió területén belül, hanem az egész Európai Gazdasági Térségben belül érvényes, tehát Norvégiában, Lichtensteinben és más európai országokban is.

A tíz új tagállam 2004. májusi csatlakozása óta az Uniónak 450 millió lakosa van, 23 millió kis- és közép vállalkozó működik itt. Az Európai Unió az egyik legnagyobb integrált piac jelenleg a világon. Ez a 23 millió kis- és közép vállalkozó adja a nem-állami munkahelyek kétharmadát, az Unió összes vállalkozásának 98%-át, és termelik meg a hozzáadott érték 60%-át az Európai Unión belül. A kis- és közép vállalkozások átlagos mérete hat személy, de 57%-a, tehát a többsége, mikrovállalkozás, vagyis önfoglalkoztató.

Bár egyértelműek ennek a nagy egységes piacnak az előnyei, de természetesen komoly problémák is vannak. Egyrészt az USA és az EU közti egy főre jutó GDP-különbség nem csökken az utóbbi időben. Az Európai Bizottság által készített elemzés egyebek mellett azt is megállapította, hogy *az EU nem basználja ki teljesen a vállalkozások lehetőségeit*; amíg az európaiak 47%-a – az Eurobarométer felmérések szerint – szívesebben lenne önfoglalkoztató vagy vállalkozó, ennek ellenére csak 4%-a az, ellentétben az USA-val, ahol az ott élők 11%-a vállalkozó.

Érdemes arra is felhívni a figyelmet, hogy, bár a legtöbb kis- és közép vállalkozó a növekedést tekinti a fő céljának, de nagyon kevés növekszik valójában. Az Unióban a legnagyobb vállalatok már a 60-as években is nagyvállalatok voltak, tehát nincsen olyan típusú sikertörténet az Európai Unióban, mint például a Microsoft az Egyesült Államokban. Az európaiak sokkal *kockázatkerülőbbnek* bizonyulnak a kutatások szerint, mint az amerikaiak. Amerikában az embereknek csak 29%-a ért egyet azzal a kijelentéssel, hogy nem érdemes vállalkozásba fogni akkor, ha ez kockázatot is rejt magában, Európában viszont ezt a kijelentést 44% helyesli.

Emellett fontos probléma az elöregedő társadalom is. Az emberek általában fiatalon – 25-34 éves korban – kezdenek vállalkozásba. Ez a korcsoport csökkenni fog az elkövetkező időben, valószínűleg csökkenni fog az újonnan indított vállalkozások száma is. Felmérések szerint minden harmadik kis- és közép vállalkozás meg fog szűnni az elkövetkezendő 10 évben, mégpedig azért, mert a vezetője nyugdíjba vonul, kiöregszik. Ez akár 2,4 millió munkahely megszűnésével is járhat. Ezért tehát egyértelmű, hogy az Uniónak komoly lépéseket kell tennie, hogy ez a helyzet megváltozzon.

* *Politikai tanácsos, az Európai Bizottság Magyarországi Képviselete*

** *Az előadás célja, hogy rövid áttekintést adjon az Európai Unió kis- és közép vállalkozói politikájáról. Az áttekintés szükségképpen vázlatos, de annak érdekében, hogy segítséget nyújtson a további tájékozódáshoz, a szerző jelzi az adott kérdéssel foglalkozó internetes oldalak címét.*

A kis és közepes vállalkozások az Európai Unió politikáiban

Lisszaboni Stratégia, a növekedés és a munkahelyteremtés európai programja, az egyik legfontosabb összeurópai program, amely megszabja az Unió kis- és középvállalkozási politikáját. A lisszaboni célokat 2000-ben fogadták el az EU-15 képviselőiben. A fő célként azt határozták el, hogy Európa legyen a legversenyképesebb tudásalapú gazdaság a világon, járuljon hozzá a fenntartható gazdasági fejlődéshez, több és jobb munkahely kialakításához, növelje a társadalmi kohéziót Európában. Ezt a Lisszaboni Agendát az Unió nemrégiben felülvizsgálta és újraindította, az alapvető célok azonban megmaradtak.¹

A kis- és középvállalkozások azonban a Lisszaboni programtól függetlenül is egy sor politikai területen fontos szerepet játszanak. Ilyen például a versenypolitika, a munkavállalással és a szociálpolitikával foglalkozó szakpolitika, a környezetvédelem, az energia- és a közlekedéspolitikák, a strukturális alapok politikája a mezőgazdaság- és vidékfejlesztési politika.

Kisvállalkozói Charta

A lisszaboni célok elérése érdekében az egyik első lépése az akkor még 15-ök Európájának az volt, hogy elfogadta az Európai Kisvállalkozói Chartát.² A közigazgatási és a szabályozó környezet javítása érdekében tíz konkrét tervet dolgozott ki, a vállalkozók képzésétől az adópolitikáig. Az Európai Bizottság a többi lisszaboni célhoz hasonlóan, azzal integrálva rendszeresen elemzi. Évente konferenciát rendeznek az elért eredményekből, amelyek elősegítik a legsikeresebb programok átvételét a többi tagországban. A kis- és középvállalkozók segítése fontos szerepet kell, hogy kapjon a tagállamok – köztük Magyarország – által kidolgozott nemzeti lisszaboni stratégiákban is, amelyeket 2005 októberében nyújtottak be az Európai Bizottságnak.

A Chartát 2000-ben fogadták el, amikor az Unió tagországai és Norvégia írták alá, de már 2002-ben csatlakoztak hozzá az akkor még tagjelölt országok is, köztük Magyarország. Később tovább bővült a chartát aláírók köre a nyugat-balkáni országokkal, Moldovával és a mediterrán országokkal is. Jelenleg 35 ország vesz részt a chartában. A 2005-ös Charta-jelentés,³ amely az összes tagország elért eredményeit hasonlítja össze, négy fontos területet emel ki:

1. A vállalkozói ismeretek *oktatása*, különös tekintettel a középfokú oktatásra. Itt a jelentés megállapítja, hogy – bár több országban volt komoly előrelépés – csak négy ország alakított ki globális stratégiát a vállalkozói képzésre.
2. A *jogi szabályozás*. Fontos lenne például, hogy új jogszabályok megalkotásakor elemezzék a szabályozás hatását a kis- és középvállalkozókra. Bár több ország jelezte, hogy végez ilyen értékelést, ezek eredményét még mindig nagyon sok ország nem használja föl.
3. A *csőd eljárásokkal* kapcsolatban a jelentés szerint fontos lenne, hogy segítsék azoknak a vállalkozásoknak a talpra állását, amelyek önhibájukon kívül kerültek nehéz helyzetbe.
4. Mit tesznek az országok a *biányszakmák* problémájának leküzdésére? A vállalkozásoknak intenzíven ki kell venni részüket a szakképzésből.

Magyarország egyébként a jelentés szerint a szabályozói környezet javítása terén szerepelt a legjobban. Külön kiemeli a jelentés az EVA-t mint egy jó kezdeményezést: ez az adófajta jelentősen csökkenti az adminisztrációt, javítja a kis- és középvállalkozók helyzetét. A legrosszabb eredményt a vállalkozói képzés területén érte el Magyarország: egyetlen olyan intézkedésre sem került sor az elmúlt időszakban, ami a középiskolákban a vállalkozói képességek tanítását ösztönözte volna.

A Charta-jelentésekkel kapcsolatban, mint minden évben, 2006 júniusában is rendez konferenciát az osztrák elnökség alatt a Bizottság.

¹ http://europa.eu.int/growthandjobs/index_en.htm

² http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/index_en.htm

³ http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/charter2005_base.htm

Az Európai Bizottság szerepe a vállalkozói programokban

Az Európai Bizottság mellett, hogy koordinálja a tagállamok lépéseit, feladatul kapta azt is, hogy kidolgozza az EU vállalkozói politikáját, és, hogy közvetlen támogatást is nyújtson kis- és középvállalkozóknak. A vállalkozói politika kidolgozásának érdekében 2003-ban társadalmi vitára bocsátotta az úgynevezett Zöld Könyvet a vállalkozásokról, és ennek alapján fogadta el 2004 februárjában a most is érvényben lévő akcióttervet. Ez az akciótterv az alapja a Bizottság intézkedéseinek. Emellett a Vállalkozáspolitikai Főigazgatóság,⁴ amely a fő gazdája a kis- és középvállalkozókkal kapcsolatos programoknak, saját eszközökkel is rendelkezik a kis- és középvállalkozások segítésére. Koordinálja a többi európai politika kis- és középvállalkozókkal foglalkozó részeit.

A Vállalkozáspolitikai Főigazgatóság az Európai Bizottságon belül Günter Verheugen biztoshoz tartozik, aki a bizottság alelnöke is egyben. A Főigazgatóság 2001 és 2005 között többéves programot dolgozott ki a kis- és középvállalkozók segítésére. A fő cél a vállalkozó kedv előmozdítása Európában, a növekedés és versenyképesség elősegítése. Törekednek a szabályozási és a pénzügyi környezet javítására, a kis- és középvállalkozók segítésére, illetve a különböző európai hálózatok közti kapcsolat ösztönzésére. A Vállalkozáspolitikai Főigazgatóság rendszeresen készít elemzéseket. Indikátorok alapján táblázatokat állít össze arról, hogy a tagállamok hogyan segítik a kis- és középvállalkozókat.

A vállalkozáspolitikai akciótterv és a Bizottság egyéb kezdeményezései

Az akcióttervnek⁵ – melynek fő felelőse szintén a Vállalkozáspolitikai Főigazgatóság – stratégiai céljai összhangban vannak a Vállalkozáspolitikai Chartával. Ezek a célok a következők:

1. A vállalkozói módon való gondolkodás segítése. Felkéri például a tagországokat, integráljanak vállalkozással kapcsolatos tárgyakat az iskolai oktatásba. Mintaprogramok beindítását is szorgalmazza: ilyen a „minicégprogram”, ami azt jelenti, hogy diákok az iskolákban, védett környezetben, valódi vállalkozói tevékenységet folytatnak.

2. A vállalkozással járó kockázat vállalásának segítése. Ennek érdekében például olyan programok beindítását kéri a Bizottság a tagállamoktól, amelyek segítik az újrakezdést kudarc esetén, és csökkentik a sikertelenség stigmatizáló hatását. Fontos például, hogy egyértelműen különbséget lehessen tenni a tisztességes és a tisztességtelen csődök között.

3. A vállalkozások növekedésének és versenyképességének segítése. Ennek érdekében a Bizottság fontosnak tartja, hogy a különleges helyzetben lévő vállalkozói csoportok – például a kisebbségi és női vállalkozók – hozzáférjenek a vállalkozói támogatásokhoz, és élvezzék annak előnyeit.

4. A pénzügyi eszközökhöz való hozzáférés segítése. Ennek érdekében a Bizottság 322 millió eurót különített el, melyet az Európai Befektetési Alap kezel.

5. A szabályozói és a közigazgatási környezet javítása. A Bizottság maga is áttekinti a kis- és középvállalkozói szempontból a szabályozási környezetet és a versenypolitikai szabályokat, különös tekintettel az állami támogatások engedélyezésére.

A Vállalkozáspolitikai Főigazgatóság az akciótterv mellett elindította az úgynevezett „kis- és középvállalkozói megbízott programot.”⁶ Ez azt jelenti, hogy a bizottság kinevezett egy kis- és középvállalkozói *megbízottat*. Ő egyrészt segíti a nemzeti és az európai szintű párbeszédet a kis- és középvállalkozásokkal, értesíti a kis- és középvállalkozásokat az uniós jogszabályok őket érintő változásairól és az uniós programokról. Másrészt monitorozza a készülő EU-s jogszabályokat és programokat, abból a szempontból, hogy hogyan hatnak a kis- és középvállalkozókra, illetve felhívja a megfelelő bizottsági részleg figyelmét az esetleges problémákra.

A következő program egy adatbázis, amelyet szintén a Vállalkozáspolitikai Főigazgatóság kezel. Ez összegyűjti a legfontosabb támogatási lehetőségeket és bemutatja a legjobb kezdeményezéseket az Euró-

⁴ http://europa.eu.int/comm/dgs/enterprise/index_en.htm

⁵ http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/action_plan.htm

⁶ http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/sme_envoy/index.htm

pai Unió országaiban. Bár tartalmát félévente frissítik, a struktúráját még nem alakították át, így sajnos csak az EU-15 nyelvein érhető el.

Talán az egyik legfontosabb bizottsági intézkedés az *Európai Információs Központok* programja.⁷ Az elmúlt tizenöt évben ezek a központok is túlnőttek az Unió keretein. Törökországban, Norvégiában és több mediterrán országban is van már ilyen Euro Info Központ; 45 országban kb. 300 információs pont működik összesen. Magyarországon kilenc iroda van, Budapesttől Zalaegerszegig. A fő feladata ezeknek a központoknak az, hogy tájékoztassák és segítsék a kis- és középvállalkozásokat az uniós lehetőségekkel kapcsolatban. A központokat általában helyben menedzselik, de az Európai Bizottság szerződést ír alá velük. A Bizottságot is rendszeresen értesítik arról, milyen a kis- és középvállalkozók helyzete az adott országban. Segítik a vállalkozások egymás közötti kooperációját. Az Euro Info Központokon kívül a Bizottság működtet egy innovációs közvetítő hálózatot is, melynek a fő feladata a technológiai transzfer segítése a vállalkozások és a kutatóintézetek között.

A bizottság friss kezdeményezése az Európai Vállalkozási Díj. Ezt a bizottsági kezdeményezést a tanács 2005 novemberében hirdette ki és indította el. A cél az, hogy a regionális vállalkozások segítségének legjobb módszereire hívja fel a figyelmet. A díjra 2006. májusig lehet pályázni. Első körben a tagállamok választják ki azt a két-két legjobb pályázatot, akiket aztán az ősz folyamán egy nemzetközi zsűri értékeli, és végül ez a nemzetközi zsűri 5 kategóriában ítél oda díjat, valamint 2006 novemberében kiad egy fődíjat.

Pénzügyi eszközök

Az Európai Unió, illetve a Bizottság által nyújtott támogatásokat a kis- és középvállalkozások számára a már említett többéves vállalkozói program koordinálja. 2001 és 2006 között az összes támogatás kb. 400 millió euró, ezt az Európai Befektetési Alap⁸ kezeli. Ezekre a kis- és középvállalkozók közvetlenül nem, hanem csak közvetítőkön keresztül pályázhatnak. Az Európai Befektetési Alaptól általában bankok kaphatnak kedvezményesen hitelt, amelyet csak arra fordíthatnak, hogy a helyi kis- és középvállalkozóknak segítsenek. A Bizottság a pénzügyi segítséget általában tematikusan, a különböző politikákhoz kapcsolódóan tervezi és működteti. Az Európai Unió a Strukturális Alapokon⁹ keresztül is támogatja a kis- és középvállalkozókat. A Regionális Fejlesztési Alap, az Agrárgarancia Alap, a Kohéziós Alap mind tartalmaz ilyen támogatásokat. Az Európai Szociális Alap kifejezetten támogatja a vállalkozásokkal kapcsolatos oktatást. A Strukturális Alap központilag menedzselte projektjei, mint az Interreg-, az Urban-, a Leader- vagy az Equal-programok szintén foglalkoznak kis- és középvállalkozók segítségével. 2000 és 2006 között összesen kb. 213 millió euró áll rendelkezésre kifejezetten a kis- és középvállalkozók számára. Ez 350 programot, százezer projektet jelent egy évben. A projekteket általában a különböző tagországok menedzselik, ők alakítják ki a programok kereteit.¹⁰

⁷ <http://europa.eu.int/comm/enterprise/networks/eic/eic.html>

⁸ <http://www.eib.org/>

⁹ http://europa.eu.int/comm/regional_policy/index_en.htm

¹⁰ <http://www.nfb.hu/>

Példaként felsorolnék néhány egyéb uniós programot, amelyek különböző politikákhoz kapcsolódóan segítik a kis- és középvállalkozásokat. Ilyen az információs társadalommal kapcsolatos programok közül az *e-Europe*¹¹ és a *Go-Digital*¹² vagy a 6. kutatási és fejlesztési keretprogram,¹³ oktatás és képzés területén a *Leonardo-program*,¹⁴ a környezetvédelemmel kapcsolatban a *Life-3-as* programja,¹⁵ illetve az „*intelligens energia*” program. Vannak olyan uniós programok, amelyek kifejezetten a nemzetközi kapcsolatokat próbálják segíteni. Például az *Asia Invest* vagy a *Gateway to Japan*. Működtet a bizottság egy weboldalt, *www.gate2growth.com* ('a kapu a növekedéshez'), amelynek célja egyrészt a vállalkozók és a befektetők, szolgáltatók egymásra találásának segítése, másrészt az innovatív vállalkozók támogatása.

A Bizottság a 2007–2013 közötti tervezett költségvetésben emelni szeretné a vállalkozásokkal kapcsolatos politikákra fordítható összeget, és 2007-től „*Versenyképesség és innováció*” keretprogram beindítását tervezi. A Bizottság javaslata szerint ez kb. 4,2 milliárd eurós kerettel indulna el, amelynek mintegy 80%-a kis- és középvállalkozókat célozna meg. A versenyképesség és innovációs keretprogram a javaslat szerint a vállalkozáspolitikai és az innovációs politika egymást kiegészítő voltára helyezné a hangsúlyt.

¹¹ http://europa.eu.int/information_society/eeurope/2005/index_en.htm

¹² <http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/lvb/n26003.htm>

¹³ http://europa.eu.int/comm/research/fp6/index_en.cfm?p=0

¹⁴ http://europa.eu.int/comm/education/programmes/leonardo/leonardo_en.html

¹⁵ <http://europa.eu.int/comm/environment/life/home.htm>

Kerepesi Katalin* – Opitz Éva
– Tóth Arnold*****

VÁLTOZÁSOK A MAGYAR KIS ÉS KÖZEPES VÁLLALKOZÁSOK NEMZETKÖZI VERSENY- KÉPESSÉGÉNEK KRITÉRIUMAIBAN ÉS GAZDÁLKODÁSÁNAK KÜLSŐ FELTÉTELEIBEN

A vállalati versenyképesség értelmezése és tényezői

A versenyképesség véleményünk szerint manapság a magyar vállalkozások számára mérettől és bizonyos mértékig működési területtől függetlenül *csak nemzetközi szinten* értelmezhető.

A versenyképességnek a következő tényezői vannak:

- konstans (pl.: innovációs készség, képesség, termékportfólió korszerűsége, költségszínvonal stb.);
- időben változó (információ- és kommunikációtechnológiai felkészültség, pályázatképesség);
- a vállalkozástól független, külső (közterhek, infrastruktúra állapota); és
- belső tényezői (a menedzsment színvonala, vállalatirányítási rendszer, stratégia megléte, tartalma).

A vállalkozásokra az alábbi olyan külső tényezők (vállalkozói keretfeltételek) hatnak, amelyek a vállalkozói aktivitást, a vállalkozói tevékenység eredményességét befolyásolhatják:

- pénzügyi feltételek (pl.: finanszírozási lehetőségek);
- kormányzati politika, kormányzati programok;
- oktatás és tréning;
- K+F-transzfer;
- kereskedelmi, jogi infrastruktúra;
- belső piaci nyitottság;
- fizikai infrastruktúra;
- kulturális, szociális normák.

* *Főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola*

** *Főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola*

*** *Főiskolai tanársegéd, Általános Vállalkozási Főiskola*

Egyes szakirodalmi megközelítések szerint ide sorolandók még:

- a világgazdasági konjunktúra alakulása, a növekedési, fejlődési központok átrendeződése;
- piaci környezet, versenyfeltételek változása. (Ács et al. 2001: 18–19.)

A versenyképesség tényezői közül *jelenleg* az előbbieken túl kiemelkedő fontossággal bírnak a szerzők szerint:

- a vállalkozások kapcsolatteremtő képessége, a kapcsolati tőke kialakulása, fejlesztése, korszerű felhasználása, beleértve a különböző típusú nemzetközi üzleti, kutatási, oktatási, befektetési kapcsolatokat is;
- a rendelkezésre álló finanszírozási lehetőségek igénybevételének képessége.

Abból, hogy a versenyképesség ma bármilyen vállalkozási formánál csak nemzetközileg értelmezhető, következik, hogy:

- *kapcsolatok* alatt értendő: kereskedelem (külkerkedelem), kooperáció, közös K+F-tevékenység, innováció, tőkebefektetés (export, import), beszállítás, leányvállalatok, fiókhálózat kialakítása, klaszterek, ipari parkok, inkubátorházak működtetése;
- a *finanszírozás* területén megkülönböztethető a saját tőkével történő (önfinanszírozás) és a külső finanszírozás (ez lehet: kereskedelmi és nem kereskedelmi feltételek mellett történő, hazai, külföldi és nemzetközi intézmények által történő, illetve vegyes finanszírozás). E tanulmányban kiemelten kezeljük a pályázatokat.

A vállalkozói aktivitás Magyarországon, 2001-ben, nemzetközi összehasonlításban¹

A besorolás a Teljes Vállalkozói Mutató (TVM) alapján történt. A vizsgálatba 29 országot vontak be (2,5 milliárdos lakosságszámot reprezentált a felmérés). A TVM-mutató szélső értékei 5–18 százalék voltak. A felmérés alapján:

- Magyarország Európában Írországot követte a második legmagasabb, az USA-val azonos értékkel (12 százalék), továbbá vezette az ún. átmeneti gazdaságok csoportját Lengyelország és Oroszország előtt;
- India, Japán, Dél-Korea, Szingapúr átlagos TVM-értéke 9 százalék (jelentős szórással);
- Argentína, Brazília, Mexikó átlagos TVM-értéke 14,5 százalék volt.

Szélső értékek:

- Belgium: 5;
- Mexikó: 18.

Fontos megkülönböztetni:

- a lehetőségmotivált vállalkozások; és
- a kényszervállalkozások csoportját.

A lehetőség motiválta vállalkozásokat illetően a nemzetközi értékelésben bizonyosan kevésbé kedvező lenne megítélésünk. Magyarországon a vállalkozói aktivitás nemzetközi összehasonlításban – a készség és a kényszer következtében – kiemelkedőnek mondható. Az eredményességet tekintve a kép árnyaltabb.

¹ (A GEM 2001. Magyarország c. kutatási jelentés alapján)

A világgazdasági konjunktúra alakulása és várható hatásai a magyar kis- és középvállalkozások külső kapcsolatrendszerére

1. sz. táblázat
A GDP növekedési üteme 2002–2005. között

	2002.	2003.	2004.	2005.
	Tényadat		Becslés és előrejelzés	
Világ összesen	3,0	3,9	4,6	4,4
USA	2,2	3,1	4,6	3,9
Japán	-0,3	2,7	3,4	1,9
Euróövezet	0,9	0,4	1,7	2,3
Németország	0,2	-0,1	1,6	1,9
Franciaország	1,2	0,2	1,8	2,4
Olaszország	0,4	0,3	1,2	2,0
Ausztria	1,4	0,7	1,4	2,4
Magyarország	3,5	2,9	3,2	3,4
Csehország	2,0	2,9	3,0	3,4
Lengyelország	1,4	3,7	4,7	4,0
Szlovákia	4,4	4,2	3,9	4,1
Szlovénia	2,9	2,3	3,5	4,1
Észtország	6,0	4,7	5,5	5,0
Lettország	6,1	6,7	6,0	6,0
Litvánia	6,8	9,0	6,7	6,3
Románia	5,0	4,9	5,0	5,0
Kína	8,0	9,1	8,5	8,0
India	4,7	8,1	6,8	6,0
Oroszország	4,7	7,3	6,0	5,3

Forrás: IMF 2004. April, World Economic Outlook.

Idézi: ECOSTAT. Monitor 2004/II. negyedév, Gazdasági kilátásaink az EU-tagság első évében. Budapest, 2004. június 19.

Az előrejelzések szerint:

- a tíz új EU-tagállam GDP-je 2005-ben átlagosan 4,2 százalékkal nőhet;
- a világ legdinamikusabban fejlődő része marad Ázsiában Kína, India, Indonézia;
- az orosz gazdaság várható növekedési üteme 6 százalék körül lesz. Az energiaproblémák megoldása érdekében (az EU-ból is) egyre több tőke áramlik Oroszországba, de jelentősek az orosz külföldi tőkebefektetések is;
- jelenlegi fő kereskedelmi partnereink fejlődése nem dinamikus, a megoldandó, elhúzódó strukturális problémák miatt a közeljövőben jelentős élénkülés nem várható.

A világgazdaság dinamikus régióivá válnak a közeljövőben: Ázsia, Oroszország; környezetünkben: a Balti államok, Románia és Bulgária. A külföldi működő tőke is e térségek iránt érdeklődik. A külföldi tőkebefektetésekért folyó verseny közvetlen környezetünkben is erős. A befektetők folyamatosan összehasonlítják a felkínált kondíciókat, az infrastruktúra állapotát, a bérek színvonalát, a közterheket, az esetleg elérhető kedvezményeket.

Külgazdasági kapcsolataink *diverzifikációja* tehát elkerülhetetlen az EU-n belül is, de az EU-n kívüli régiókban is fontos az új (rég-új) kapcsolatok kiépítése és ápolása. Az EU-tagországok (így pl. Németország is) fokozzák jelenlétüket az unión kívül, tetemes befektetéseket eszközölve pl. Oroszországba (többek között energiaproblémák megoldása céljából). EU-tagságunk kockázatcsökkentő tényező, amit jól fel lehet használni a nemzetközi kapcsolatépítésben. Külgazdasági kapcsolataink jelenleg erősen koncentráltak. Az EU-n belül változatlanul Németország a legfontosabb partner. Az EU dinamikusan fejlődő országaival kapcsolataink rendkívül alacsony szinten stagnálnak. 2004-ben a magyar export 79,2 százaléka irányult az EU-ba. A Lengyelországba irányuló kivitel aránya 2,8, a cseh reláció 2,4, a szlovák 1,4 százalék volt.

A magyar import 71,3 százaléka származott az EU-ból. A lengyel import aránya 3,3, a cseh 2,8, a szlovák 2,0 százalék volt. A környező országok – amelyek a kis- és középvállalkozások számára is reálisan szóba jöhető külgazdasági partnerek lehetnek – az EU átlagánál már hosszabb ideje jóval nagyobb növekedési ütemet produkálnak. A Visegrádi Négyek esetében a kapcsolatfejlesztés adminisztratív korlátai is kisebbek.

2. sz. táblázat

A gazdasági növekedés üteme 2004-ben az EU-ban és a V4-országcsoporthban

EU 25	2,5 százalék
Csehország	4,0 százalék
Lengyelország	5,3 százalék
Magyarország	4,0 százalék
Szlovákia	5,5 százalék

Forrás: GKM

A V4-országcsoporthon túl kézenfekvő partner lehet Románia és Ukrajna is. Ezen országokban már voltak magyar KKV-tőkebefektetések, bővítésüket a Corvinus Bank által felajánlott támogatási konstrukciók is segítik.

A magyar kis- és középvállalkozások finanszírozási helyzete, különös tekintettel a külső finanszírozási lehetőségek és a pályázati lehetőségek kihasználására

A magyar vállalkozások tőkeellátottsága

A vállalati tőkeállomány nagysága és megoszlása 2003-ban Magyarországon a következőképpen alakult: a magyar vállalkozások összes saját tőkéje: 13.770 milliárd HUF, az átlagos saját tőkeállomány: 85 millió HUF.

3. sz. táblázat

A tőkeállomány megoszlása vállalati kategóriák szerint

Vállalati kategória	Százalék
Nagyvállalatok	52
Közepes méretű vállalatok	16
Mikro- és kisvállalatok	32

Forrás: A kis-és középvállalkozások helyzete. 2003–2004.

Gazdasági és Közlekedési Minisztérium. Éves jelentés.

A vállalkozások 25 százalékának 488 ezer forintnál kevesebb volt a saját tőkéje. 50 százalékuk nem érte el a 3,7 millió HUF-t, 75 százalékuknál pedig 14,7 millió HUF-nél kisebb volt a saját tőkeállománya.

A tőkeellátottság tehát nem kielégítő, jelentős az idegen források iránti igény. Az egyik lehetőség a külföldi közvetlen tőkebefektetések szerepének növelése a kis- és középvállalkozások szektorában. A befektetésekért éles verseny folyik a térségben. A korábban kedvelt célpontok (Magyarország, Lengyelország, Csehország) mellett az azelőtt elhanyagolt délkelet-európai országok (Románia, Horvátország, Szerbia-Montenegró) iránt újabban jelentős befektetői érdeklődés mutatkozik, részben a felgyorsult privatizáció, részben pedig a politikai kockázat csökkenése következtében.

A befektetett külföldi tőke állományát tekintve a térségben jelenleg Magyarországot és Csehországot megelőzve, Lengyelország vezet. Az egy főre eső közvetlen külföldi működő tőkebefektetés állományát illetően a listát 2004-ben Magyarország és Csehország előtt Észtország vezette. A felzárkózó Horvátország, Szlovákia és Szlovénia közel azonos értékekkel következnek a sorban. (ICEGEC – Corvinus SEE Monitor No. 19.)

Véleményünk szerint a külföldi közvetlen tőkebefektetések nem fogják megoldani a magyarországi kis- és középvállalkozások finanszírozási gondjait. A tőke eddig is a nagyobb vállalkozások iránt érdeklődött elsősorban. A magyar beszállítói aktivitás nem jelentős. Elképzelhető, hogy valamelyest megélénkül a tőkeáramlás a kis- és középvállalkozások szektorában is, hiszen a csatlakozást követően csökkent a politikai kockázat, könnyebb a kapcsolatépítés, megvalósult a jogharmonizáció, stb. Öröndetes lenne, ha ebbe a folyamatba a magyar kis- és középvállalkozások exportőrként és importőrként is minél nagyobb mértékben bekapcsolódnának.

A magyar vállalatok nemcsak tőkehiánnyal küzdenek: a rendelkezésükre álló tőke felhasználása sem tekinthető kiemelkedően hatékonynak, amit az alábbi táblázat adatai is alátámasztanak.

4. sz. táblázat

A felszámolások, végelszámolások és csődeljárások számának alakulása
(megindított és közzétett eljárások adatai)

	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.*
Felszámolás	5895	6189	7693	7804	5733
Végelszámolás	6401	5060	4372	4187	3467
Csőd	24	15	25	36	23

* Az év első kilenc hónapjában.

Forrás: Márk Edina: Kilenecer cég csőd közelben. Magyar Hírlap. 2005. október 8. 9. o.

A vállalati csődök, felszámolások, végelszámolások számának növekedésében Magyarország az EU-ban a második helyet foglalta el, az újonnan csatlakozók között az élen állt.

Likviditási helyzet

A magyar kis- és középvállalkozások egyik legsúlyosabb, permanens finanszírozási problémája az elégtelen likviditás. A fő eredendő ok a laza fizetési fegyelem következtében kialakult körbetartozás.

5. sz. táblázat

A magyarországi kis- és középvállalkozások jellemző likviditási problémái 2005-ben

A fizetési probléma jellege	A mintából érintett cégek aránya (%)
Üzleti partnerek késedelmes fizetése	47,5
Időnként késedelmes adófizetés	11,0
TB-járulék késedelmes megfizetése	9,7
Ismétlődő, gyakori likviditási zavar	36,8

Forrás: A Gazdaság- és Vállalkozáselemző Intézet (GVI), a Figyelő és a Magyarországi Volksbank Rt. felmérése, 2005.

A magyar vállalati szféra rendelkezésére álló saját források (adózás előtti eredmény + amortizáció – társasági adó) eloszlása erősen koncentrált, a saját forrás több mint fele a nagyvállalatoknál képződik. A koncentráció fokozódik.

6. sz. táblázat

A rendelkezésre álló saját források megoszlása a magyar vállalkozói szférában

Vállalati kategória	2000.	2001.	2002.	2003.
Mikro- és kisvállalat	33,9	39,7	38,3	31,3
Közepes méretű vállalat	17,5	18,0	17,1	14,5
Nagyvállalat	48,9	42,3	44,6	54,3
Összesen:	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: A kis- és középvállalkozások helyzete 2003–2004. Éves jelentés. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium. 58. o.

A kis- és középvállalkozások rendelkezésére álló saját források állománya nem kielégítő. A nemzetközi versenyképességi kritériumoknak való megfelelés jelentős beruházásokat igényelne, szükség van tehát jelentős külső finanszírozásra.

A külső finanszírozás vizsgálatához összevetjük a finanszírozási kínálatot és a kis- és középvállalkozások finanszírozási keresletét.

- A finanszírozási kereslet (a finanszírozási lehetőségek piacán reálisan, kielégíthetően megjelenő igény) tényezői:
 - hitelképesség (üzletmenet, vagyoni helyzet függvénye);
 - pályázatképesség (stratégiai szemlélet, projektkészítési és -menedzselési ismeretek és gyakorlat szükséges);
 - likviditás (pl. a nyertes pályázatok kezdeti finanszírozásához);
 - képesség a működő tőke befogadására (a működő cégeknél versenyképes termékportfólió, piaci lehetőségek, stb.).
- A finanszírozási kínálat legfontosabb elemei:
 - pénzügyi hitel;
 - lízing;
 - faktorálás, forfetálás;
 - kereskedelmi hitel;
 - értékpapír-kibocsátás;
 - direkt és portfólió tőkebefektetés;
 - kockázatitőke-befektetés
 - pályázatok.

Jelenleg a magyar kis- és középvállalkozások finanszírozási piacán – véleményünk szerint – *túlkínálat* mutatkozik, annak ellenére, hogy a hazai hitelpiacon jelentős keresletet teremtett az államháztartás növekvő finanszírozási igénye, valamint a háztartások fokozódó hitelfelvételi aktivitása.

A hitelkínálat forrásai:

- az unió régebbi tagországaiban sok a likvid pénz, amely a lanya konjunktúra, a mérsékelt vállalati profitabilitás miatt befektetési lehetőségeket keres. Az európai társaságok (a pénzügyi szolgáltatók beszámítása nélkül) 2005-ben megközelítően 320 milliárd USD-nek megfelelő készpénzállománnyal rendelkeztek. A fölös likviditást az unión belül fúziók és kivásárlások formájában vezették le, a tranzakciók többségét készpénzzel finanszírozták. A külföldi közvetlen tőkebefektetések eddig elsősorban a nagyvállalati szférába irányultak, de az uniós tagság, mint jelentős kockázatcsökkentő tényező következtében, a megfelelő befektetési projektek, beszállítói lehetőségek esetén a kis- és középvállalkozói szektor is gyakoribb célpont lehet.
- pénzügyi hitelek: a kis- és középvállalkozások a pénzügyi hitelek piacán korábban nem játszottak jelentős szerepet. Banki finanszírozásuk a legutóbbi években viszont dinamikusan fejlődik. Részeseledésük a vállalati hitelállományból az 1999-es 19,3 százalékról 2004 végére 48,2 százalékra nőtt.

Kedvezően alakul az utóbbi időben a banki hitelezés a kis- és középvállalkozások vonatkozásában.

7. sz. táblázat

A hazai bankok által folyósított hitelek állománya a GDP százalékában kifejezve

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Vállalati hitelállomány összesen	21,02	23,35	21,78	19,62	21,90	22,69
Ebből: a KKV-szféra hitelei	4,05	6,86	8,62	8,01	9,40	10,94

Forrás: MNB, PSZÁF

A javuló hitelellátottság okai:

- a nagyvállalati kör piaca közeledik a telítődéshez, a hitelképességi standardok enyhítésétől sem várható a kereslet növekedése;
- fejlődtek a banki hitelkockázati modellek. Az adósminősítés egyre inkább alkalmazkodik az ügyfél csoport sajátosságaihoz. A bankok többféle minősítési rendszert alkalmaznak,
- kisebb költségű hitelbírálati módszereket dolgoztak ki és alkalmaznak. A kis- és középvállalkozások egyre vonzóbb célcsoportot jelentenek a bankok számára, a szektor kockázatossága általában csökkent. Az újabb banki felmérések szerint a hitellel gazdálkodó vállalkozások növekedési kilátásai jobbak, pénzügyi helyzetük stabilabb, mint a hitel nélkül gazdálkodóké;
- a különböző hitelstandardok alkalmazása (egyes célcsoportoknál történő enyhítése) újabb ügyfeleket hozott. Nőtt a hitelképesnek minősíthető kis- és középvállalkozások száma;
- az ügyfelek nagyobb száma miatt a kockázat jobban megoszlik;
- fokozódik a bankok közötti verseny;
- növekednek a fejlesztési források, amelyekből a vállalati szféra is részesülhet. A pályázatképes vállalkozások száma viszont vélhetően nem nő hasonló mértékben.

8. sz. táblázat

Magyarország rendelkezésére álló várható fejlesztési források 2007–2013 között

Megnevezés	Milliárd euró	Milliárd HUF
1. EU-támogatás	24	6000
2. Hazai társfinanszírozás	8	2000
1 + 2	32	8000
3. A fejlesztéshez kapcsolódó magán és egyéb hazai forrás	28	7000
Uniós és hazai források összesen 1+2+3	60	15000

Forrás: A fejlesztéspolitika fő irányai 2007–2013. Előterjesztés a Fejlesztéspolitikai Kabinet részére. 13. o.

A források felhasználásának tapasztalatai

Az uniós források felhasználása területén az eddigi tapasztalatok általában kedvezőek az újonnan csatlakozott országok esetében. A tíz új tagország közül Észtország tudta a legtöbb forrást igénybe venni: 2005-ig 829 millió eurót. A legkevésbé sikeres Szlovénia volt. Az igénybevett összegek töredékei a jövőben rendelkezésre álló forrásoknak.

Pályázati aktivitás Magyarországon:

- 2005. november 5-ig 28.364 pályázatot nyújtottak be a magyar vállalkozások. Az APEH adatai szerint működő vállalkozások 4,78 százaléka pályázott;
- a nyertes pályázatok száma: 4875 (a működő vállalkozások 0,82 százaléka nyert);
- 2980 vállalkozás kapott támogatást (a működő vállalkozások 0,53 százaléka).

9. sz. táblázat

A benyújtott pályázatok megoszlása

AVOP	6002
GVOP	16528
HEFOP	3389
KIOP	254
ROP	2191
Összesen	28264

Forrás: Veres József (MEH): A Nemzeti Fejlesztési Terv II., a kis- és közepes vállalkozások lehetőségei. Előadás. Általános Vállalkozás Főiskola, Magyar Tudomány Napja Konferencia. „A kis és közepes vállalkozások Magyarországon az EU-csatlakozás után.” 2005. november 10.

A pályázati aktivitás kielégítőnek mondható, a pályázati tevékenység hatékonysága kevésbé, mert a nyertesek egy része eladósodik, likviditási gondokkal küzd. A korábban ismertetett problémák (kapacitásfelesleg, likviditási problémák, tőkehiány) miatt a közeljövőben nem várható a pályázati aktivitás jelentős növekedése a kis- és középvállalkozási szektorban.

A finanszírozási lehetőségek igénybevételének feltételei a kis- és középvállalkozások esetében:

- stratégiai szemlélet;
- pályázat-, hitelképes projektek kidolgozása, menedzselése és megvalósítása;
- a likviditási helyzet javítása (előfinanszírozás);
- megfelelő fedezet, önerő biztosítása;
- bizonyos pályázati tapasztalat, megfelelő tanácsadók, szakértők alkalmazása, igénybevétele;
- kapcsolatok a bankokkal, szakmai, érdekvédelmi, tanácsadó, információkat szolgáltató szervezetekkel;
- folyamatos információgyűjtés és -értékelés.

Következtetések

A kis- és középvállalkozások finanszírozási helyzetét jelenleg a jelentős tőkehiány és a relatív tőkefelesleg jellemzi. A nemzetközi versenyképesség biztosítása komoly, materiális és immateriális javakba történő beruházásokat kíván meg. A vállalkozások saját forrásai nem elegendőek. A szokásos piaci feltételek mellett történő külső finanszírozási lehetőségeket a vállalkozások jelentős része nem képes igénybe venni. Kedvező feltételek alakultak ki az utóbbi időben az uniós csatlakozás és a pénzügyi szférával összehangolt kormányzati kezdeményezések következtében. Félő azonban, hogy a magyar kis- és középvállalkozások jelentős része nem képes igénybe venni a felkínált lehetőségeket, mivel nem rendelkezik a pályázatképesség anyagi és egyéb ismérveivel. A nyertes pályázatok megvalósítása is kétséges a vállalkozások likviditási és önfinszírozási problémái miatt. Bár tapasztalható lassú előrehaladás a pályázati aktivitás és a pályázatok sikeressége tekintetében, további erőfeszítések szükségesek a pályázatot kiírók, elbírálók, támogató, tanácsadó, szakmai szervezetek, hatóságok és természetesen a vállalkozások részéről. Jelenleg a vállalati külső finanszírozás területén a kereslet és a kínálat nincs összhangban. A relatív túlkínálat a keresleti oldalt képviselő vállalkozói szféra hitel- és pályázatképességének javításával mérsékelhető.

FELHASZNÁLT IRODALOM

A kis- és középvállalkozások helyzete 2003–2004. Éves jelentés.
Gazdasági és Közlekedési Minisztérium.

A fejlesztéspolitika fő irányai 2007–2013.
Előterjesztés a Fejlesztéspolitikai Kabinet részére.

Ács J. Zoltán – Szerb László – Ulbert József – Varga Attila (2001): *Vállalkozások Magyarországon globális összehasonlításban.* Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Magyarország. Creditreform Magyarország Hitelvédelmi Szövetség, Jelentés 2005.

Cseke Hajnalka: *Kincs, ami nincs.* Uniós pályázatok lehívása.
Figyelő, 2005. október 20–26.

Gazdasági kilátásaink az EU tagság első évében. ECOSTAT. Monitor 2004/II. negyedév.
Budapest, 2004. június 19.
GEM 2001. Magyarország. Kutatási Jelentés
ICEGEC – Corvinus SEE Monitor No. 19.

Laura Conn – Stanley Reed: *Nagyravágások.* Cégfúziók Európa-szerte.
Figyelő, 2005. október 27 – november 2.

Márk Edina: *Kilencezer cég csőd közelben.* Magyar Hírlap. 2005. október 8. szám

Veress József (Nemzeti Fejlesztési Hivatal): *Nemzeti Fejlesztési Terv II., a kis- és közepes vállalatok lehetőségei.* Előadás. Általános Vállalkozási Főiskola „Kis- és közepes vállalkozások Magyarországon az EU-csatlakozás után.” Magyar Tudomány Napja Konferencia, 2005. november 10.

Szakolczai György*

A GAZDASÁGI FEJLŐDÉS ELMÉLETÉNEK EVOLÚCIÓJA

– AZ ELSŐ, A MÁSODIK ÉS AZ ÚJ GENERÁCIÓ**

A cikk a gazdasági fejlődés elméletének a második világháború utáni három generációját tekinti át. A második világháborútól az első olajválságig terjedő első generáció gondolkozását a világgazdasági válság – az első világháborút követő újjáépítés nem remélt gyorsasága és a Marshall-terv sikere, a Szovjetunió világhatalommá emelkedése, valamint a növekedés lehetőségeivel kapcsolatos általános optimizmus – határozta meg. A világgazdaság növekedése a világtörténelem folyamán ekkor volt a leggyorsabb. Általános volt az a meggyőződés, hogy a fejlődés és a növekedés az egész világra kiterjeszhető, s az elmaradt területek belátható időn belül utoléri a fejletteket. Ezt a nézetet a világ vezető közgazdaságtudósainak vélekedése is alátámasztotta. Ez az időszak a közgazdaságtudomány szinte teljes belső egységének, a keynesi és a neoklasszikus elmélet ötvözetének, a makroökonómiában a keynesi, míg a mikroökonómiában a neoklasszikus gondolatok uralmának kora volt. Minden jel arra vallott, hogy a világ közgazdaságtudománya elméleti eszközökkel tud szolgálni a fejlődés problémáinak kezelésére és megoldására.

Az 1973. és 1979. évi olajválsággal, valamint főként az 1982-ben kezdődő adósságválsággal induló és az ezredfordulóig tartó második generáció gondolkozását a világgazdaság egészének sokkal kedvezőtlenebb alakulása határozta meg. Nyilvánvalóvá vált, hogy a gazdasági fejlődés a legtöbb országban nem lesz olyan, mint addig. Kivételessé váltak a továbbra is gyorsan növekvő, mindenekelőtt délkelet-ázsiai országok. Az addig viszonylag gyorsan fejlődő Latin-Amerikában a növekedést az egy főre jutó nemzeti jövedelem egy évtizedes csökkenése – az 1980-as „elveszett évtized” – váltotta fel. A Szovjetunió általános válságba jutott, majd összeomlott. A világgazdaság növekedési üteme az addiginak a felére csökkent, s a fejlett országokban a növekedés helyett az infláció lett a központi kérdés. Kiderült, hogy az infláció problémája nem oldható meg a keynesi eszközökkel, ekképp a neoliberális és a monetarista eszmék jutottak uralomra, valamint az a felfogás, hogy nincs szükség önálló fejlődélméletre, mert a neoklasszikus közgazdaságtan tanításai általános érvényűek. A növekedés lehetőségeit illető általános optimizmust az a pesszimista felfogás váltotta fel, hogy a növekedés újraindítására a stabilizációt követően kerülhet sor.

A most kialakulóban levő harmadik generáció gondolkozását – amely gondolkozás általános áttörése még nem következett be – a világgazdaság sok tekintetben elszomorító helyzete, valamint a közgazdasági gondolkozást az 1980-as évek kezdetétől mindmáig meghatározó neoklasszikus és neoliberális nézetekkel szembeni, már a kilencvenes évek elején kibontakozó, de az ezredforduló táján általánossá váló elégedetlenség határozza meg. Az éles nézeteltéréseket egy előző dolgozatban mutattuk be (Szakolczai, 2005a). Az új törekvéseket a Gerald M. Meier és Joseph E. Stiglitz (2000) szerkesztésében és a Világbank, valamint az Oxford University Press kiadásában megjelent terjedelmes munka tekinti át, amely egy 2000 májusában, Dubrovnikban, a Zágrábi Egyetem és a Világbank által rendezett konferenciának az anyagát foglalja össze, s amelyre e cikk több pontja támaszkodik. A konferencia előadói és kommentátorai a szakma legkiválóbb képviselői voltak, a kötet függeléke pedig a meghívott öt Nobel-díjas – Lawrence R. Klein,

* *Professor Emeritus, Általános Vállalkozási Főiskola*

** *Első megjelenés: Valóság, XLIX/9. (2006. március) 1–35. old.
Közlése a Valóság szíves hozzájárulásával.*

Douglass C. North, Paul A. Samuelson, Amartya K. Sen és Robert M. Solow –, valamint a modern fejlődéselmélet ugyancsak meghívott négy fontos kezdeményezője – Hans Singer, Hla Myint, Walt W. Rostow és Arnold C. Harberger – reflexióit közli.

Ezúttal nem tárgyaljuk a fejlődéselmélet nagyon fontos, az 1940-es évektől az 1970-es évekig virágzó és önálló iskolát alkotó, majd a neoliberalizmus uralma idején elhaló irányzatát, a klasszikus fejlődéselméletet, amely egyidős az első generációval. A harmadik generáció gondolkozása visszakanyarodik ugyan ennek irányába, de nem erről a töről sarjad, hanem a neoliberalizmus kritikájából. Ugyanakkor némi teret szentelünk a legújabb latin-amerikai tapasztalatoknak. Latin-Amerika – amelynek az importhelyettesítésre és az igen nagy mértékű állami beavatkozásra épülő gazdasági modellje nem volt fenntartható az adósságválság kitörését követően – kísérleti, de úgy is mondhatnánk, hogy szenvedő alanya volt a neoliberalis tézisek alkalmazásának. Ezért, érthető módon, jórészt a tapasztalatok alapján indult meg a neoliberalis tézisekkel szembeni ellenállás, valamint a szellemi erjedés. Ezzel a kérdéssel már foglalkoztunk egy írásunkban (Szakolczai, 2005b), amely elsősorban három alapmunkának tekinthető gyűjteményes kötetre (Williamson, 1990; Williamson, 1994; Kuczynski és Williamson, 2003) támaszkodott.

1. Az első generáció fejlődéselmélete

A szerző két kötetben (Szakolczai, 1963, 1967) próbálta összefoglalni az első fejlődéselméleti generáció szakirodalmának legfontosabb elemeit. Az első generáció fejlődéselmélete szerint a lemaradás a tőkehiány következménye. Ez a tétel nyilvánvaló tények felismerésén alapult. A gazdag országok gazdagok, tehát tőkében is gazdagok, míg a szegény országok szegények, ezért tőkeszegények. A lemaradás oka tehát a tőkeszegénység, a felemelkedés útja pedig a tőkeszegénység megszüntetése, vagyis a beruházás. A kezdetben a fizikai tőkehiányt hangsúlyozó elmélet idővel kiegészült az emberi tőkével. A gazdag országok sokat tudnak költeni közművelődésre, alap-, közép- és felsőfokú oktatásra, valamint tudományos kutatásra és fejlesztésre, továbbá egészségügyre. A szegény országok ugyanakkor nem tudnak költeni minderre. Ebből adódik a „szegénység ördögi köre” (Nurkse, 1952/1963).

Ragnar Nurkse szerint a „szegénység ördögi köre”-nek fogalma „az erők olyan elhelyezkedését foglalja magában, amelyben ezek úgy hatnak egymásra, hogy a szegény országot a szegénység állapotában tarták. Nem nehéz ilyen eseteket elképzelni. Például a szegény ember nem eszik eleget; minthogy nem táplálkozik kellőképpen, egészsége gyenge; minthogy fizikailag gyenge, munkaképessége csekély, ami azt jelenti, hogy szegény, ami ismét azt jelenti, hogy nem eszik eleget, és így tovább. Egy ilyesfajta helyzet egy egész országra alkalmazva abban a közhelyeszerű megállapításban foglalható össze, hogy »az ország szegény, mert szegény«. Később így folytatja: „A gazdasági fejlődés problémája nagymértékben, habár távolról sem teljes mértékben, a tőkeakkumuláció problémája. Az úgynevezett kevésbé fejlett területek a fejlett területekkel összehasonlítva népességükhöz és természeti erőforrásaikhoz képest kevésbé vannak tőkével felszerelve.”

A szegénység és az elmaradás felszámolásának mikéntje nyilvánvaló. A beruházások gyors növelésével növelni kell a fizikai, míg az oktatás és a kutatás fejlesztésével az emberi tőkeállományt, valamint a műszaki színvonalat. Ez gyors növekedésre vezet, olyan gyorsra, hogy az ezt az utat követő országok hamarosan utolérlik, és akár túl is szárnyalhatják az előttük járókat. A túlszárnyalás félreérthetetlen utalás arra, hogy ez volt a szovjet fejlesztési program lényege. Egyrészt a beruházások és a beruházási hányad nagymértékű növelése, másrészt az élelmiszerek és más alapvető létszükségleti cikkek ártámogatása, harmadrészt az oktatás teljes ingyenessége az alapfokútól a felsőfokú oktatásig, negyedrészt a tudományos kutatás és fejlesztés támogatása. Ez nem más, mint a fizikai és az emberi tőke gyors gyarapítására, valamint a műszaki színvonal növelésére alapozott fejlesztési stratégia, tehát az első generáció elméletének alkalmazása.

Azt, hogy ez a modell – voltaképpen meglepő módon, s a politika és a közgazdaság-tudomány kiemelkedő alakjainak feltételezése ellenére – nem vált be, mindannyian tudjuk, és hogy miért nem, az e cikk egyik legfontosabb témája. Ennek a nézetnek az elterjedését nagymértékben alátámasztotta a szovjet példa és annak évtizedekkel ezelőtt a fejlődő országokra gyakorolt félreérthetetlen hatása, valamint az, hogy az a kor általánosságban is optimista volt a fejlődés lehetőségeit illetően. Ha az elmaradottság oka ilyen egyszerűen definiálható, s a kivezető út oly félreérthetetlenül felrajzolható, akkor minden ok megvan a jövővel kapcsolatos optimizmusra.

Ennek az elképzelésnek az analitikus alátámasztását a Harrod – Domar-, valamint a Solow-modell és továbbfejlesztéseik adták meg. Roy F. Harrod (1948/1963, 1960/1963) és Evsey D. Domar (1947/1963) növekedési elmélete egyértelműen keynesi ihletésű volt. Eredetileg nem is a fejlődő, hanem a fejlett országokra vonatkozott, és a kor keynesi szellemének megfelelően „a nemzeti jövedelemnek azt a növekedési ütemét [próbálta meghatározni], amelyet a teljes foglalkoztatás fenntartása megkíván”. Abból a

feltevésből kiindulva, hogy „a tőke és a nemzeti jövedelem aránya állandó”, egyenesen következik, hogy „a kapitalista társadalom sima működése folyamatos növekedést tételez fel”, s meghatározható a folyamatos teljes foglalkoztatás fenntartásához tartozó beruházás és beruházásnövekedés mértéke. A fejlett országok szempontjából az lényeges, hogy a kapacitás és a jövedelem növekedésének azonos mértékűnek kell lennie, mert csak így tartható fenn hosszabb távon az egyensúly.

Ennek az alapfeltevésnek a fejlődő országok szempontjából az a közvetlen következménye, hogy a fejlődés üteme egyenesen arányos a beruházás növekedésével. A következtetés tehát nyilvánvaló: növelni kell a beruházást, és ezzel egyenes arányban fog nőni a termelés és a nemzeti jövedelem. A foglalkoztatás szempontjának itt nincs szerepe. Jellemző a tőkehiány, a hozzá viszonyított (főként falusi) túlnépesedés és a mezőgazdasági munkának a korlátlan munkaerő-kínálat miatti csekély termelékenysége, ám a nagyobb termelésnek csak a tőkehiány a korlátja, s a tőkehiány csökkenése csökkenti a (nyílt és rejtett) munkanélküliséget.

Solow ugyancsak közismert modellje (1957/1967, 1960/1967 és 1962/1967) nem keynesi, hanem neoklasszikus szellemű. Nem a potenciális termelés szintjének elérésével és a munkanélküliség elkerülésével, hanem a potenciális termelés szintjének időbeli növelésével foglalkozik. A konstans tőkekoeficiens feltételezése helyett a tőke és munka közötti helyettesítést lehetővé tevő Cobb-Douglas termelési függvényből indul ki, vagyis nem tételezi fel, hogy a tőkekoeficiens konstans, hanem számol az egységnyi termelésre jutó tőkeállomány változásának, elsősorban természetesen növekedésének lehetőségével. Legfontosabb eredménye, hogy az Egyesült Államokban az egy főre jutó termelésnek csupán 12,5%-a tudható be az egy főre jutó tőkeállomány növekedésének, 87,5%-a viszont a műszaki fejlődés következménye. Az, hogy minek a folyamánya és miben nyilvánul meg a műszaki fejlődés, amely kezdetben nem volt más, mint a tőkeállomány növekedése által meg nem magyarázott maradék, akkoriban még tisztázatlan volt, ezért Balogh és Streeten (1963/67) „tudatlanságunk koeficiensé”-nek nevezte.

Hatalmas szakirodalom foglalkozik e tudatlanság eloszlásával. Solow (1962/1967) vezette be az ekvivalens tőkeállomány fogalmát, vagyis azt, hogy a tőkeállomány nem homogén, hanem minősége a technikai fejlődés következtében változhat. Ezt követően Michael D. Intriligator (1965/1967) megkülönböztette a tőkeállományban megtestesült, vagyis a tőkéhez kötött, valamint a semleges, tehát a tőkeállománytól független műszaki fejlődés fogalmát. Arra az eredményre jutott, hogy a tőkeállomány minőségi változástól független, vagyis semleges műszaki fejlődés legvalószínűbb üteme évi 1,67% volt az Egyesült Államokban, míg a tőkeállományhoz kötött és a tőkeállomány minőségében megmutatkozó műszaki fejlődés üteme évi mintegy 4%-ot tett ki. Ez csökkentette, de nem szüntette meg a megmagyarázatlan maradványt.

Ettől függetlenül és ezt megelőzően Theodore W. Schultz (1961/1967) az emberi tőkébe való beruházással foglalkozott. Kimutatta, hogy egyre jobban nőnek az erre fordított kiadások, és ezeknek a hozadékkal, tehát a munka minőségének javulásával magyarázta az egy főre jutó termelés növekedését. Mások – Jora M. Minasian (1962/1967), Eric W. Gustafson (1962/1967) és Edwin Mansfield (1965/1967) – kutatási eredményei szerint a még így is megmagyarázatlan maradék a kutatási és fejlesztési tevékenység hozadékának tudható be. Mindezen vizsgálatok eredményeként lényegében véve készen állt az az elméleti kép, amely szerint a gazdasági fejlődés a tőkeállomány mennyiségi és minőségi növelésére, a munkaerő-állomány képzettségének és így minőségének javítására, valamint a kutatásra és fejlesztésre, továbbá az egészségügyre fordított kiadásoknak a következménye. Vitatható ugyan, hogy melyik tényező melyik országban és melyik időszakban számszerűen mennyivel járulhatott hozzá a növekedéshez, ez azonban nem változtat az összképen.

Ebből a szemléletmódból egyenesen származtathatók a fejlett országok egyensúlyi növekedésére, illetve a fejlődő országok felzárkózására vonatkozó következtetések. Edmund E. Phelps (1961/1967, 1965/1967) és mások szerint az egyensúlyi fejlődési pályát, vagyis az „aranykori növekedés” útját már elért országoknak folyamatosan a tőkeállomány hozadékát kell beruházásra fordítaniuk. Az ennél kisebb beruházás növekedési és jóléti lehetőségek elvesztésére vezetne, az ennél nagyobb pedig fölösleges lenne, mert a beruházás nem hozná meg hozadékát. Rostow (1963/1967) és mások úgy vélik ugyanakkor, hogy a fejlődő országoknak el kell érniük a „kritikus minimális erőfeszítés”, vagyis a folyamatos fejlődés egyszeri megindításához szükséges beruházás szintjét. Ha ez sikerül, akkor az ország, akár egy repülőgép, felemelkedik a gazdasági stagnálás talajáról, s folyamatosan emelkedik, amíg el nem éri a gyors és optimális repülési magasságot, vagyis fel nem zárkózik a fejlett országok fejlődésének és növekedésének aranykori útjára. Ezt azután szinte automatikusan követi, hiszen rendelkezésére áll a fejlődés motorja, a gyors növekedést lehető tevő nagy beruházási hányad, és erről az útról csak súlyos gazdaságpolitikai hibák téríthetik le.

Az elmondottak kissé leegyszerűsítik ugyan a képet, mégis jól mutatják e kor közgazdászainak szemléletét. Ezt az életérzést egy Solowtól vett idézet fejezi ki a legjobban: „Az a benyomásom, hogy a szakma legjobbjai és legragyogóbb elméi úgy járnak el, mintha a közgazdaságtan a társadalom fizikája lenne. A világnak egyetlen, általánosan érvényes modellje van. Ezt csupán alkalmazni kell.” (Solow, 1985.) Semmi

sem jellemzi jobban ennek az optimista kornak az optimista közgazdaságtanát, illetve ennek a közgazdaságtudományi iskolának az általános életérzését. Ezek szerint kezünkben van a probléma megoldásának kulcsa, a bölcsek köve, s ezt már csak alkalmaznunk kell. Ennek a receptnek a szakszerű alkalmazásával nemcsak megszüntethető a világ nagy vagy legnagyobb részének nyomora, hanem a világ egy szintre, a mai legfejlettebb szintre, sőt a mai legfejlettebb szintnél is magasabb szintre hozható fel, ugyanis az egyensúlyi pálya mentén való továbbhaladással még a legfejlettebb országok is még tovább fejlődnek. A történelem, sajnos, nem igazolta ezt az optimizmust, ezért ismételtén vissza fogunk térni erre a kritikus fontosságú idézetre.

2. Az első generáció fejlődéstudományának kritikája

Az első generáció fejlődéstudományának kritikája elutasítja azt a tételt, hogy a lemaradás a (fizikai és emberi) tőkehiány egyszerű és közvetlen következménye. Noha ennek a nézetnek az elterjedése történelmi tényeken, valamint jogos és megalapozott törekvéseken alapult, végül mégis megcáfolta a történelem. Az ezt a gazdaságpolitikát követő Szovjetunió nem szárnyalta túl a fejlett világot, hanem összeomlott, s nem hozta meg a felemelkedést a vele szimpatizáló fejlődő országok legnagyobb részének sem. Van ugyan néhány olyan ország, amely többé-kevésbé ezen az úton haladt, és sikeresnek bizonyult – ezeknek a tárgyalására visszatérek –, de felvetődik a kérdés, hogy mi volt sikerüknek az oka, és még inkább az, hogy miért következett be kudarc sok országban. A siker és a kudarc együttes előfordulásának pusztán ténye cáfolja azt az elképzelést, hogy létezik egy egyetlen, mindenütt egyformán alkalmazható recept, illetve, hogy – előrevételezve az analitikusabb jellegű elemzés szóhasználatát – minden országra ugyanaz a termelési függvény vonatkozik.

Ugyanennek a nézetnek szükségszerű velejárója, hogy a lemaradásnak vagy a felemelkedés elmaradásának nem lehet döntő oka a (fizikai és emberi) tőkehiány. Ennek a nézetnek a cáfolatát Karla Hoff és Joseph E. Stiglitz (2000) közli a legáttekinthetőbb és a legmeggyőzőbb módon, ezért ebben a részben elsősorban az ő elemzésükre fogok támaszkodni, kiegészítve azt a számunkra fontos szovjet példával és más elemekkel. E szerzők szerint a tőkehiány a fejletlenség szimptomája ugyan, de nem oka.

Az elmaradottság tőkehiánnyal való magyarázatának cáfolata a termelési függvényből és a neoklasszikus közgazdasági gondolkodás alapelveiből indul ki. A termelési függvények alapfeltevése a tőke és a munka közötti helyettesítés – vagyis, amint erre már utaltam, az a felismerés, hogy a nagyobb tőkeállomány emberi munka megtakarítását teszi lehetővé. Ennek az a folyománya, hogy a tőkének ott nagyobb a hozadéka, ahol kevesebb van belőle. Ebből egyenesen következik – és valóban ez a nemzetközi tőkeforgalom klasszikus elméletének és gyakorlatának alapja –, hogy a tőkének onnan, ahol sok van belőle, és ezért kicsi a hozadéka, oda kell áramolnia, ahol a tőkehiány miatt a beruházás hozadéka nagy. Ez így ment végbe például az amerikai vasutak vagy a Szeuzi-csatorna építése során, ahol a tőke nagy része az akkor még sokkal gazdagabb Angliából és Franciaországból származott.

A nemzetközi tőkeforgalom neoklasszikus elmélete tényleges érvényesülésének cáfolata, hogy az általa feltételezett mechanizmus sem a XX. század harmadik negyedében, sem azt követően nem működött a fejlődő országokban. Köztudomású, hogy a nemzetközi tőkeforgalom legnagyobb része a fejlett országok között bonyolódik le. Hoff és Stiglitz a Világbank adatai alapján kimutatja, hogy a kis jövedelmű országok nettó tőkeimportja a XX. század harmadik negyedében mindvégig jóval a GDP-jük 1%-a alatt volt, s csak a kilencvenes évek kezdete körül érte el az 1%-ot. A közepes jövedelmű országok nettó tőkeimportja a kilencvenes évek elejéig a GDP-jük 2%-a körül mozgott, s csak ezután vált a fejlődésüket ténylegesen meghatározó tényezővé, azaz emelkedett a GDP 6–7%-ára. A neoklasszikus elmélet által feltételezett mechanizmus tehát – a közepes jövedelmű országoktól és a legújabb időtől eltekintve – nem működött, és ennek oka – előrevételezve a később tárgyalandókat – csak az lehetett, hogy a fejlődő országok institucionális viszonyai nem tették lehetővé a hatékony tőkeimportot.

Ha a nemzetközi tőkeforgalom nem működött az elmélet által feltételezett módon, akkor a fejlődéshez és főként a fejlődés megindításához szükséges nagyobb beruházás csak hazai forrásokból volt finanszírozható. A finanszírozás forrását illetően ismét két (neo)klasszikus feltevés vagy eljárás lehetséges: a hazai elsődleges, elsősorban kényszermegtakarítás, vagyis főleg a mezőgazdasági termelés megadóztatása, illetve a nagy jövedelmi egyenlőtlenség, annak a feltevésnek az alapján, hogy a nagy jövedelműek jövedelmük nagyobb hányadát fogják megtakarítani. Az tehát a kérdés, hogy hogyan működik-e ez két mechanizmus, vagy legalább az egyik.

Az első elgondolás, mint jól tudjuk, nem működött a Szovjetunióban, de nem működött másutt sem. Ha a mezőgazdasági termelőktől elvonják – fejlesztési célokra – jövedelmük nagy részét, akkor megszűnik a termelés indítéka. Ez történt a Szovjetunióban, ahol a mezőgazdasági termelők nem adták el termé-

keiket, mert nem volt miért, s ez vezetett a kollektivizálásra. A mezőgazdasági exporttermékek megadóztatása számos fejlődő országban is a termelők lázadására és a termelés csökkenésére vezetett. Nem működött a nagy jövedelmi egyenlőtlenség politikája sem, mert az így keletkező tőke nagy része külföldre vándorolt. Ez a politika emellett szükségképpen a szegénység terjedésére vezet, márpedig a jelenlegi felfogás szerint a szegénység terjedése nemcsak erkölcsileg elfogadhatatlan és politikailag veszélyes, hanem a gazdasági fejlődés egyik legnagyobb akadálya.

A délkelet-ázsiai országok példája mutatta meg a legjobban ezeknek az elméleteknek a tarthatatlanságát, továbbá, következképpen, az elmaradottságból való kiemelkedés lehetőségét is. Világbanki adatok szerint ezekben az országokban a jövedelemelosztásnak az átlagosnál kisebb egyenlőségét nagy önkéntes megtakarítással sikerült összekötni a megfelelő intézmények bevezetésével; itt vagyunk ismét az institutionális rendszernél. Ennek az eszköze a kismegtakarítók és kisbefektetők számára is hozzáférhető és biztos jövedelmet adó, a mi hajdani posta-takarékpénztárunkhoz hasonló intézményrendszer kialakítása és elterjesztése volt. Ekképp Japán és Korea 33,6, illetve 17,6%-os megtakarítási hányadot ért el, noha a Gini-indexük 0,31 volt a 0,40-es világtátlaggal szemben. (A Gini-index ez esetben a jövedelemelosztás egyenlőtlenségét méri a különböző társadalmi csoportok jövedelme közötti különbségekből kiindulva. Itt használt normált értéke akkor zérus, ha teljes a jövedelmi egyenlőség, vagyis minden társadalmi csoport jövedelme azonos, és akkor egy, ha teljes a jövedelmi egyenlőtlenség, vagyis minden jövedelem egy csoporté vagy egy egyéné. Tekintettel arra, hogy ezek egészen szélsőséges és irreális esetek, az, hogy Japán és Korea Gini-indexe a 0,40-es világtátlaghoz képest 0,31, azt jelenti: jövedelemelosztásuk jóval egyenletesebb a világtátlagnál.)

Áttérve a termelési függvényeken alapuló analitikus elemzésre, a leírtak azt jelentik, hogy módosítani kell a termelési függvények hagyományos elméletét. A tőkeállomány ilyen körülmények között nem exogén, hanem endogén változóvá válik, ugyanis a növekedési ütem függvénye lesz. A gyorsabb növekedés nagyobb megtakarítási hányadot, az pedig gyorsabb növekedést produkál. Így válik a növekedés önmagát fenntartó és gyorsító folyamattá. Ez a tapasztalat ellentétes más országokéval, ahol a nagyobb nemzeti jövedelem nem vezetett magasabb megtakarítási hányadra, hanem a megtakarítás a nemzeti jövedelemnek a nemzeti sajtások és szokások által meghatározott fix hányada maradt. Ez megint az institutionális viszonyokra utal, arra, hogy a növekedés egyes országokban, ezeknek az országoknak a történelmi hagyományai és institutionális viszonyai folytán, a megtakarítási hányad növekedésére vezet, más országokban viszont nem.

Továbbmenve ezen az analitikai úton, kijelenthető (ezzel a 3. pontban részletesebben foglalkozunk), hogy a gazdaságban – a kialakuló magatartási formák és az ezeket nagyrészt meghatározó institutionális viszonyok folytán – nem csak egy egyensúlyi pont alakulhat ki, ahogy ezt a hagyományos neoklasszikus elmélet feltételezi. Lehetséges két különböző, extrémális egyensúlyi pont és ennek megfelelően két különböző növekedési pálya is, valamint az ezek közti átmenet végtelenül sok lehetősége. Az egyik a kis- és konstans arányú megtakarítás – lassú növekedés, lassú felzárkózás –, a másik pedig a nagy- és növekvő arányú megtakarítás – gyors növekedés, gyors felzárkózás – egyensúlyi pontja és növekedési pályája. Megismételve a leírtakat, a kettő közötti különbséget eltérő magatartásformák és institutionális viszonyok határozzák meg.

Ezzel kapcsolatban meg kell említeni a skáláhozadékat és azt, hogy a különböző országok más-más mértékben kapcsolódnak be a nemzetközi kereskedelembe. Általános az egyetértés abban, hogy a fejlődés meggyorsításának egyik legfontosabb eszköze a növekvő skáláhozadék, vagyis az, amikor a ráfordítások egyszázalékos növekedéséhez a nagyban való termelés előnyei miatt a termelés egyszázalékosnál nagyobb növekedése tartozik. Ez még akkor is igaz, ha a termelési függvények szakirodalma – a Charles W. Cobb és Paul H. Douglas által kidolgozott termelési függvény hagyományainak megfelelően – analitikus értelemben általában a konstans hozadékot tételezi fel. Ebből az következne, hogy a nagyobb országok lesznek a gazdagabbak, így Kínának gazdagabbnak kellene lennie, mint Hongkongnak, Tajvannak vagy Szingapúrnak.

A valóság azonban ennek az ellenkezője, legalábbis napjainkban, és ennek magyarázata a nemzetközi kereskedelembe való bekapcsolódás különböző mértéke. A nemzetközi kereskedelembe való nagymértékű bekapcsolódás teszi ugyanis lehetővé a kis országok számára, hogy kihasználják a növekvő hozadékkal járó előnyöket, s ennek megfelelő pálya mentén fejlődjenek. Nem véletlen, hogy a legutóbbi évtizedben Kína is erre az útra lépett, nem csekély gondot okozva ezzel más országoknak. Ez megerősíti, hogy – még egy ilyen hatalmas ország esetében is – mennyire fontos a növekvő skáláhozadéknak a nemzetközi kereskedelem révén való kihasználása.

Visszatérve az előző pont utolsó bekezdésére, az ott leírtak analitikus értelemben azt jelentik, hogy a különböző országok termelési függvényei különböznek, következképp az egyes országok eltérő termelési függvények mentén fejlődnek. Némelyeket a konstans, másokat a növekvő megtakarítási hányad, illetve némelyeket a konstans vagy ahhoz közel álló, másokat a növekvő vagy akár nagymértékben növekvő

vő skáláhozadék jellemezhet. Nyilvánvaló, hogy a növekvő megtakarítási hányaddal párosuló növekvő skáláhozadék termelési függvénye adja a legnagyobb lehetőséget a gyors felzárkózásra. Nincs tehát egyetlen termelési függvény és azon alapuló egyetlen felzárkózási politika. Az viszont, hogy miképp alakul valamelyik ország termelési függvénye, döntő részben az institutionális viszonyoktól függ, tehát olyan tényezőktől, amelyeket a neoklasszikus közgazdasági elemzés figyelembe sem vesz, mert eredményeit ezektől függetlennek, általános érvényűnek tekinti. Ezeknek a fejlődést végső soron alapjaiban meghatározó tényezőknek az elemzésével később foglalkozunk.

3. A második generáció elmélete és kritikája

3.1. Általános elméleti elemzés

A neoliberális elmélet lényegében véve alig más, mint a keynesi elemektől megfosztott vagy a velük kiegyezésre nem törekvő neoklasszikus elmélet. A neoklasszikus tágabb fogalom, mint a neoliberális. Magában foglalja az első generációhoz tartozó Solownak és követőinek nézeteit is, mert a termelési függvény jellegzetesen neoklasszikus elemzési eszköz. A neoliberális felfogás szűkebb, sarkítottabb, ideologikusabb és a keynesi gondolkozásmóddal, sőt akár bármiféle makroökonómiával szemben is elenségesebb. Az eredeti neoklasszikus felfogás ki tudott egyezni a keynesivel, és együttesen létre tudták hozni a közgazdaság-tudománynak a XX. század harmadik negyedében uralkodó főirányát, a neoliberális és a keynesi felfogás között azonban alapvető és szinte kiengesztelhetetlen az ellentét.

A neoliberális elmélet, a növekedés területén, tulajdonképpen azt állítja, hogy a lemaradás annak a következménye, hogy megsértik a neoklasszikus közgazdaság-tudomány általánosan érvényes alapelveit. A neoliberálisok szerint az eredeti (Keynes előtti) neoklasszikus elmélet feltétlenül érvényes, mégpedig minden körülmény között. A gazdag országok gazdagok, mert ismerik és alkalmazzák ezt az elméletet és általános szabályait, s azok szerint élnek az elméletnek megfelelő piacgazdaságban. A szegény országok szegények, mert nem ismerik ezt az általános érvényű, mindenütt egyformán alkalmazható és alkalmazandó elméletet, vagy ha némelyek ismerik is, nem vagy nem teljes egészében, illetve nem teljes belső logikája szerint alkalmazzák, következésképp nem a neki megfelelő piacgazdaságban élnek. A szegénység tehát kormányzati kudarc eredménye. A kormány beavatkozik, méghozzá rosszul, a piaci erők működésébe, ezzel eltorzítja a gazdaság működését, s rosszabb eredményt hoz létre, mint amelyet a piaci erők szabad játéka alakíthatna ki.

Ebből az következik, hogy a második generáció idején uralkodó neoliberális elméletnek tulajdonképpen nincs önálló fejlődéselmélete. A fejlett és a fejlődő országokra a piacgazdaságnak ugyanazok a törvényei vonatkoznak, s a fejletlenség annak a következménye, hogy az elmaradt országok nem e törvények szerint élnek. Nem kell tehát külön fejlődéselméletet kialakítani, hanem általánosan alkalmazni kell a piacgazdaság törvényeit. Gerald M. Meier (2000) a következőket írja erről: „Manapság nem a kiinduló feltételek, hanem a gazdaságpolitika eltéréseit tekintik magyarázatául a fejlődő országok egyetlen teljesítményének. Egy ország nem a szegénység ördögi köre miatt, hanem a rossz gazdaságpolitikája miatt szegény. A gazdaságpolitika középpontjában a piacoknak, az áraknak és az ösztönzőknek kell állniuk. ... Ama tétel alapján, hogy a racionális magatartás szokásos posztulátumai, valamint maximálás és minimálás elvei általánosan alkalmazhatók, számos közgazdász a neoklasszikus közgazdaságtan általános alkalmazhatóságát hangsúlyozta, s elutasította az első generációnak azt az igényét, hogy a fejlesztési elmélet kellőképpen megalapozott, önálló szubdiszciplína. ... A neoklasszikus közgazdaságtanról feltételezték, hogy korrekt gazdaságpolitikára vezet, s védelmet nyújt a gazdaságpolitika által előidézett torzítások és a nem piaci kudarcok ellen.” Ez az a pont, ahonnan kiindulva Meier kifejti a fejlődési elmélet új irányzatának feladatait.

Amit Irma Adelman (2000) ugyanerről ír, még sarkítottabb: „Úgy érvelek, hogy a közgazdaság-tudomány kellő tisztelettel elfogadta a KISS (keep it simple, stupid; legyen ez egyszerű és buta) elvét, mint mindenre kiterjedő alapelveket, amelyet mindenki magába szív az egyetemen, s amelyet megsérteni csak a megsértő veszélyére és kárára lehet. Ez az elv egyszerű magyarázatokat és általános érvényű javaslatokat igényel. Három súlyos téveszmére vezetett, amelyeknek romboló következményei voltak mind a gazdasági elméletre, mind a gazdaságpolitikára: az elmaradottság egyetlen okra visszavezethetőségének elméleteire, a fejlődés egyetlen számmal mérhető kritériumának [feltételezésére], valamint a fejlődésnek mint loglineáris – azaz exponenciális – folyamatnak az ábrázolására.” E fejtegetések részleteire térünk vissza az 5. pontban.

Már az idézett szerzők sem csupán ismertették, hanem keményen kritizálták a neoklasszikus elméletet, és az elkerülhetetlen továbbfejlesztés irányaira utaltak. Ugyanezt teszi még nagyobb elméleti és anali-

tikus igénnyel Hoff és Stiglitz (2000) is. Szerintük a jövőben folyó kutatási programoknak „el kell térniük a neoklasszikus elmélet erős feltételezéseitől. Ezen elmélet szerint minden egyensúlyi helyzet megfelel a Pareto-optimum követelményeinek, s általában egyetlen egyensúlyi helyzet van. ... [Valójában azonban] egyszerre több egyensúlyi helyzet lehet, [mégpedig úgy,] hogy egyik sem [Pareto] hatékony. Lehet olyan kiinduló helyzet, amelyben, még ha valamennyi egyén tudja is, hogy létezik egy másik egyensúlyi helyzet, amely mindannyiuk számára kedvezőbb lenne, az egyének képtelenek lehetnek tevékenységük olyan koordinálására, hogy az ennek folytán bekövetkező változások elégségesek legyenek az egyensúlyi helyzet eléréséhez”.

E neoklasszikus elmélet alapelveit foglalja össze Mátyás Antal (2004) most megjelent, az új osztrák iskolához tartozó Ludwig E. von Mises, Friedrich A. von Hayek és Israel M. Kirzner nézeteinek általános jellemzésével foglalkozó művében. Szerinte „nagy számú és viszonylag kis eladó és vevő mindegyike valamely áruból egységes fajtát kínál és keres (Hayek), a tőkejavak egységei is homogének, az ár nagyságát egyetlen piaci szereplő sem képes önmagában változtatni. [Az elmélet] feltételezi továbbá ... a szabad belépést a piacra, és azt, hogy az árak és javak minden korlátozás nélkül mozoghatnak. Végül minden piaci résztvevő tökéletes ismerettel rendelkezik a döntéséhez szükséges minden lényeges tényezőt illetően, az eladók ismerik a fogyasztók vágyait a javak különböző fajtáira, az árakat, amelyeket a fogyasztók hajlandók kifizetni, ismerik azokat a minimális költségeket, amelyek mellett a termék előállítható. A fogyasztó már eleve rendelkezik az alternatívák ismeretével. Hiányzik a vevők megnyerése az árak csökkentésén, a javak minőségének javításán keresztül, nincs reklám. Hiányzik a vevők között és az eladókkal való minden személyes kapcsolat. ... [Ennek folytán,] amit a közgazdák az utolsó években »verseny« szó alatt tárgyalnak..., az nem az, amit a köznyelv így nevez..., [hanem] a tökéletes verseny ténylegesen minden versenytevékenység hiányát jelenti”. Ezért „a tökéletes verseny paradox módon a piac nyugalmi állapota, amelyben minden szereplő cselekvése fennálló adottságai mellett optimalizálta helyzetét, amin a piac további változása csak rontana.”

A leírtak szerint a tökéletes verseny neoklasszikus elmélete eredendően statikus, ezért a modern növekedési elmélet képviselői joggal állapítják meg, hogy eleve alkalmatlan a fejlődés elemzésére. Emellett – amint Hoff és Stiglitz idézete utal rá – ez az elmélet feltételezi, hogy a tökéletes szabad verseny egyetlen megoldást hoz létre, a Pareto-optimalist. Míg ennek az elméleti konstrukciónak a teljesen elméleti jellegét, számos hátrányát és a dinamikus folyamatok elemzésére való alkalmatlanságát gyakorlatilag mindenki, még a szabadpiaci gazdaság olyan meggyőződéses hívei is látják, mint Mises és Hayek, a mai fejlődéselmélet kezdeményezői mutatnak rá különös súllyal arra, hogy ez az elmélet alkalmatlan a dinamikus folyamatok, és így különösképpen a gazdasági fejlődés elemzésére. Erre a kérdésre visszatérek.

Az eddigiekkel teljes összhangban North (2005), akinek elméletét a következő részben fejtem ki részletesebben, a következőképpen foglalja össze a neoklasszikus elmélet alapelveinek kritikáját. „A neoklasszikus közgazdasági elmélet... sohasem törekedett annak megmagyarázására, hogyan alakultak ki a piacok, sőt általában a gazdaságok. Három alapvető hiányossága van, s ezeket kell meghaladni ahhoz, hogy megértsük a gazdasági változás lényegét. [Ez a neoklasszikus elmélet] súrlódásmentes, statikus, és figyelmen kívül hagyja az emberi szándékosságot. Súrlódásmentességen azt értem, hogy a piacok »külső« beavatkozás nélkül működnek, következésképpen nem fordítanak erőforrásokat a csere folyamatára (a tranzakciós költség zérus). Statikusságon azt értem, hogy az idő dimenziójának nincs szerepe az elemzésben. A szándékosság [figyelembevétele] viszont megkívánná annak megértését, hogy az emberek hogyan hozzák meg döntéseiket.” Ezek a megjegyzések, különösképpen a tranzakciós költségekre és az emberi szándékosságra való utalás már North szemléletére vezetnek át, amelynek kifejtésére a 6. pontban kerül sor.

Érdemes még egyszer foglalkozni a neoklasszikus elmélet statikus voltával, amely lehetetlenné teszi a dinamikus folyamatok, a változás és a fejlődés elemzésére való alkalmazását. Az előbbi szerzőt idézve: „A neoklasszikus elmélet statikus, és ennek következtében arra hajlik, hogy szemellenzót tegyen azokra a döntéshozókra, akiknek az elképzelései belőle erednek. Ez, nagyon is gyakran, olyan gazdaságpolitikai javaslatokra vezet, amelyek az eredeti szándékokkal ellentétes eredményeket idéznek elő, mert a statikus elméletből levezetett politikai ajánlások dinamikus körülmények között nem várt (és hátrányos) eredményekre vezetnek.” A statikus szemlélet ezek szerint nem csupán elemzési hiba, hanem súlyos gazdaságpolitikai tévedések forrása is lehet. Erre a 4. pontban térünk vissza.

3.2. Néhány konkrét modell

Az eddig tárgyalt elméleti kérdések nagyon jól megvilágíthatók más szerzők Hoff és Stiglitz munkájából vett konkrét példáival.

Tételezzük fel, hogy egymással határos földterületek tulajdonosai vagy érvényesítik, vagy nem érvényesítik tulajdonosi jogaikat, jogaik érvényesítése azonban költséges. Ez az elméletinek látszó eset na-

gyon könnyen megtölthető valóságos tartalommal. Tegyük fel, hogy Texasban a földek magántulajdonban vannak, és a marhacsordák tulajdonosai jól felfegyverzett és mindenre elszánt embereket tartanak, akiknek az a feladatuk, hogy a csordákat a földtulajdonosok tulajdoni jogainak figyelembevételével nélkül mindenütt legeltessék. Egyetlen földtulajdonosnak olyan költséggel járna velük szembeszállni – a marhacsordák tulajdonosai által szerződtetettnél nagyobb magánhadsereg fenntartásával –, hogy az nem vállalható. Egy földtulajdonos tehát képtelen jogainak az érvényesítésére, valamennyi földtulajdonos együttesen viszont képes rá.

Ha olyan institutionális viszonyok vannak, hogy a földtulajdonosok nem fognak össze, illetve egy harmadik partner, az állam nem szavatolja a jogait, akkor senki sem költ tulajdonjogainak a védelmére és érvényesítésére. Ebben az esetben az optimális pont a tulajdonjogok érvényesítésére fordított zérus kiadás és a belőle származó zérus bevétel, mert a jogok érvényesítése többbe kerülne a várható bevételnél. Ha viszont olyan institutionális viszonyok vannak, hogy a földtulajdonosok összefognak vagy fenntartják a közhatalmat, akkor az optimális pont az erre fordított kiadás és a belőle származó, a kiadást meghaladó bevétel. Az optimális pont tehát nem egyértelműen meghatározott, hanem az institutionális viszonyok függvénye. Ráadásul, minthogy a tulajdonjogok érvényesítése költséges, s minthogy ezzel a neoklasszikus elmélet nem számol, emiatt semmi sem bizonyítja, hogy bármelyik optimális megoldás egyben Pareto-optimális. (A fogalom magyarázatára rövidesen visszatérek.)

Vegyük Hoff és Stiglitz másik, még realisabbnak látszó esetét! A kutatási és fejlesztési kiadások akkor lehetnek, hogy egyetlen vállalatnál sem térülnek meg. Ha olyanok az institutionális viszonyok, hogy a vállalatoknak egyenként kell finanszíroznuk a kutatást és fejlesztést, akkor senki sem fog erre költeni, és mindenki számára ez lesz az optimális megoldás. Ha viszont az institutionális viszonyok lehető teszik a vállalatok összefogását a kutatás és fejlesztés közös finanszírozása érdekében, vagy, ha harmadik partner – például az állam vagy valamely más közintézmény vagy alapítvány – vállalja a kiadásokat, akkor lesz kutatás és fejlesztés, s ennek hasznát az összes érintett élvezi.

Ez a példa, mint említettük, az előzőnél is realisabb. A mezőgazdasági termelés fejlesztésére fordított kiadásokat – például hibrid kukorica vetőmagjának kikísérletezését –, vagy bármilyen különösképpen nagy kutatási-fejlesztési kiadással járó technikai áttörést egyetlen vállalat sem képes egyedül finanszírozni, és ezért az összefogásukat vagy a harmadik partner belépését kizáró institutionális viszonyok között az erre a célra fordított optimális kiadásuk zérus. Más intézményi rendszer esetén az optimális kiadás milliárdos nagyságrendű, s a kialakuló helyzet az előzőtől alapvetően eltérő lehet. Arról viszont, hogy az így kialakult helyzet Pareto-optimális-e, semmi biztosat sem tudunk, bár valószínűleg az. (A közgazdaságtudomány azt a helyzetet tekinti Pareto-optimálisnak, amelyben senkinek a helyzete sem javítható anélkül, hogy másnak a helyzete ne romlana, tehát a társadalom teljes mértékben kihasználja a rendelkezésére álló termelési lehetőségeket. Az említett példák esetén nincs konkrét bizonyíték arra, hogy a hibrid kukorica kikísérletezésére vagy bármilyen más nagyobb technikai áttörés kialakítására fordított kiadások megtérültek, vagyis több hasznot hoztak, amint amennyibe kerültek, mégis biztosra vehető, hogy ez történt, tehát nagyobb a hasznuk, mint a költségük.) Összefogva az elemzésnek ezt a két ágát, azt láthatjuk, hogy a statikus neoklasszikus elemzés semmiképp sem alkalmas a fejlődés kérdésének tárgyalására, éppen azért, mert statikus, emellett nem vezet egyetlen megoldásra, hanem az institutionális viszonyok függvényében többféle megoldás lehetséges, s az sem mondható meg, hogy bármelyik megoldás megfelel-e a Pareto-optimális követelményeinek.

A hagyományos neoklasszikus elemzés alkalmazásának alapvető oka tehát az eleganciája, de az is megemlíthető, hogy ez az elméleti modell jól szolgálja azoknak az érdekeit, akiknek különösen előnyös az egyre kevésbé szabályozott piacgazdaság. Az eleganciáról North a következőket írja: „Kialakíthatjuk-e [valaha] a változás olyan dinamikus elméletét, amelynek eleganciája összehasonlítható lesz az általános egyensúlyi elméletével? A válasz az, hogy valószínűleg nem, de ha mégis el tudjuk érni a változás folyamatának [jobb] megértését, akkor ez hatalmas mértékben növelheti meg a társadalomtudományok hasznosságát az emberi problémák megoldása szempontjából.”

4. A második generáció gazdaságpolitikai gyakorlata és kritikája

Mint már említettük, a második generáció gazdaságpolitikai gyakorlata a neoklasszikus gazdasági elmélet általános érvényének és alkalmazhatóságának feltételezésén alapult. Az előbbieket értelmében azonban ez az elmélet nem általános érvényű, mert nem alkalmazható dinamikus viszonyok között a változás és a fejlődés elemzésére, főként pedig előmozdítására. Mi több, nem alkalmazható, főként általános érvénnyel nem, statikus viszonyok között, az adott technológia és ízlések világában sem, mert ha például a marhalegeltetés és a marhahűsítés technológiája, valamint a sült marhahús élvezete iránti vonzalom

adva van, a megoldás statikus viszonyok között is az institutionális berendezkedés függvénye. A második generáció gazdaságpolitikai gyakorlata viszont egyértelműen erre az elméletre épült, ezért e gyakorlat helyessége eleve kétségbe vonható.

E fejezet egészen rövidre fogható, mert alig van szükség másra, mint John Williamson (1990 és 1994), valamint Pedro-Pablo Kuczynski és John Williamson (2003) alapján a Szakolczai György (2005b) által leírtak összefoglalására. A második generáció gazdaságpolitikai elveinek legegyszerűbb és legáttekinthetőbb összefoglalása ugyanis a washingtoni konszenzus tíz pontja:

1. a költségvetési deficit csökkentése;
2. a deficit csökkentése ellenére a legfontosabb közületi kiadások fenntartása;
3. a költségvetési deficit csökkentésétől nem függetlenül az adóreform;
4. a piaci viszonyoknak megfelelő, de minél kisebb kamatlábak;
5. a megfelelő exportteljesítményt lehetővé tevő valutaárfolyam;
6. a megfelelő külkereskedelmi mérleget lehetővé tevő kereskedelempolitika;
7. a mindezeket előmozdító közvetlen külföldi beruházás;
8. az elsősorban a költségvetési deficit csökkentését előmozdító privatizáció;
9. a mindezek szempontjából előnyös dereguláció;
10. a tulajdonjogok védelme.

Az utolsó pont már az institutionális viszonyok átalakításának körébe tartozik, míg a többi kilenc követelmény – némi leegyszerűsítéssel – egyértelműen statikus jellegűnek minősül. A költségvetést az adott viszonyok és a nemzeti jövedelem adott szintje – pontosabban a nemzeti jövedelemnek a restriktív politikával szükségképpen együtt járó alacsonyabb szintje – mellett kell egyensúlyba hozni. A legszükségesebb közületi kiadások fenntartása nagyon fontos ugyan, de akár a költségvetési egyensúly követelményére felragasztott szépségflastrom is lehet, az adóreform pedig a költségvetési egyensúly megteremtésének eszköze. A kamatlábak, a valutaárfolyam és a kereskedelempolitika ugyancsak az adott viszonyok között hivatott az egyensúly megteremtésére, s a közvetlen külföldi beruházás, a privatizáció és a dereguláció is, a konszenzus eredeti megfogalmazása szerint, elsősorban az adott viszonyok közötti egyensúly megteremtését célozza, noha nyilvánvalóan vannak institutionális jellegű összefüggéseik. Az institutionális viszonyok reformjával kapcsolatban elhangzó követeléseknek megfelelően a tizedik pont is elsősorban a meglévő rendszer működőképességének megteremtését szolgálja.

E sorok írója egyik művében azt hangsúlyozta, hogy a washingtoni konszenzus eredeti megfogalmazójának alapvető szándékai szerint és részletelemzése alapján jobb a hírénel. Ez azonban nem változtat azon, hogy ez a program alapvetően statikus. Ezt erősíti meg az is, hogy világszerte (hazánkban is) stabilizálásnak hívják, nem pedig dinamizálásnak. Az intézkedések célja az egyensúly, az egyensúly pedig olyasvalami, mint amikor ugyanakkora súly van a mérleg mindkét serpenyőjében – ugyanakkora a költségvetési bevétel, mint a kiadás, ugyanakkora a külföldről származó bevétel, mint a külföldre fizetett kiadás –, a mérleg skálájának közepén van a két serpenyő helyzetét jelző nyílhegy, és semmi ok sincs a változtatásra. Ez tehát nem más, mint a mikroökonómia általános egyensúlyának makroökonómiai megfelelője, amelynek – éppen úgy, mint a mikroökonómia általános statikus egyensúlyának – semmi köze a változáshoz és a növekedéshez, sőt, akár kizárja a változást és a növekedést.

Ennek fényében nem csodálkozhatunk azon, ami történt. A stabilizációt általában nem követte növekedés. De miért is nem vette volna? Ha minden egyensúlyban van, akkor semmi ok sincs az egyensúlyi helyzetből való kimozdulásra. Ez az elemzés ugyan vázlatos, de elégséges annak kimutatására, hogy ha sikerült elérni az általános statikus egyensúlyt, akkor az még nem jelenti azt, hogy van ok és indíték a növekedésre. Talán ez az egyszerű magyarázata annak, hogy azok a latin-amerikai mintaállamok, amelyek előírászerűen stabilizálták gazdaságukat, nagyrészt a stabilitás állapotában maradtak, vagy esetleg kimozdultak abból valamilyen válság hatására, de nem indultak meg a növekedés útján. Ez lényegében véve azonos Kuczynski és Williamson végkövetkeztetésével: a stabilizáció nem (szükségképpen) hozza meg a növekedést, vagy ha a növekedés mégis bekövetkezik, akkor annak a stabilizáció nem oka, hanem legfőlegb előfeltétele.

Ugyanezeket a megfontolásokat fejezheti ki még általánosabb formában a statikus és a dinamikus egyensúly összehasonlítása. A neoklasszikus közgazdaságtan egyensúlyi állapota statikus, az elmélet szerint a világ olyan statikus helyzet felé halad, amely optimális, és amelynek elérése után nincs ok további változásra. Van azonban dinamikus egyensúly is, az egyensúlyi haladás vagy az egyensúlyi fejlődés, az egyensúlyi pályán haladó repülőgép vagy az egyensúlyi pályán fejlődő gazdaság helyzete, amikor az egyensúly fenntartása az egyensúlyi pályán való további haladást tételezi fel. Ez a dinamikus egyensúly azonban alapvetően más, mint a neoklasszikus közgazdaságtan statikus egyensúlyi állapota és az ehhez való közelítés.

A dinamikus egyensúly elérésének követelménye természetesen nem vádirat a stabilizációs törekvések ellen. Tartós költségvetési, külkereskedelmi és nemzetközi fizetési egyensúlyzavarok nyilván elvisel-

hetetlenek, s nyilvánvalóan gátjai a fejlődésnek. A közvetlen külföldi beruházásokkal szembeni ellen-szenv, különösképpen, ha azok termelést előmozdító és nem infrastrukturális beruházások, ostobaság, és a túlburjánzott bürokrácia fenntartása is az. Mindezen igazságok ellenére az is igaz, hogy a stabilizáció nem jár fejlődéssel, hanem legfeljebb lehetővé teszi a fejlődést, azaz a fejlődésnek másból kell erednie. Hogy miből, az a következő pontok témája.

5. A neoklasszikus fejlődéstudelméletek általános kritikája

Még mielőtt áttérnénk a fejlődés forrásainak tárgyalására, tekintsük át röviden a neoklasszikus fejlődéstudelméletek, tehát az első és a második generáció Adelman szerinti összefoglaló kritikáját. Noha erre Adelman nem utal, kritikája tulajdonképpen a keynesi szellemű Harrod – Domar-modellre is vonatkozik. Szerinte ezt a két generációt három téveszme jellemezte:

1. az elmaradottságnak egyetlen oka van;
2. a fejlesztés sikere egyetlen kritérium alapján ítéltető meg;
3. a fejlődés loglineáris, vagyis exponenciális folyamat.

Vegyük sorra ezt a három téveszmet!

5.1. Az első téveszme illetően, azaz, hogy az elmaradottságnak egyetlen oka van, Adelman az alábbi okokat és szakaszokat különbözteti meg. Ennek a kérdésnek a viszonylag részletes tárgyalása az elemzés nyilvánvaló hazai vonatkozásai miatt indokoltnak látszik.

a.) Az elmaradottság fő oka a fizikai tőke hiánya (1940–1970). Ez az első generáció által is felhozott fő ok, amely a már említett szovjet példa mellett megfelel a második világháború utáni nyugat-európai helyzetnek, tehát a Marshall-tervnek, valamint a világhelyzetnek, a Világbank és a Valutaalap akkori gyakorlatának is. Ez a gyakorlat a kívülről kezdeményezett, nagy infrastrukturális projektek támogatása volt, elsősorban a közlekedési és energetikai fejlesztés terén, tehát konkrét projektek és nem az általános fejlesztési programok támogatása volt a jellemző. Elméletileg megfelelt az ezúttal nem tárgyalt nagy, klasszikus fejlesztéstudelméleti közgazdászok – Paul N. Rosenstein-Rodan, Raúl Prebisch, Ragnar Nurkse, William A. Lewis, Harvey Leibenstein és Albert O. Hirschman – javaslatának.

A kor gondolkozásának középpontjában a belföldi megtakarításnak a kritikusnak tekintett 15%-os hányad fölé való növelése állt. Egyetértés volt abban is, hogy a kormányoknak nagy szerepük van a fejlesztési folyamat megindításában és fenntartásában. Ez az egyetértés kiterjedt az ezzel járó költségvetési deficit és mérsékelt infláció vállalására is. Az alapvető cél az alacsony jövedelmi szint által okozott csapdából való kiemelkedés volt, s ennek érdekében ezeket az áldozatokat is vállalni kellett. Az elfogadott felfogás szerint a beruházások nemzeti szintű határhódadéka nagyobb, mint a vállalati szintű határhódadék – nyilván a növekvő hozadékok miatt is –, s ez is indokolja a kormányzati szerepet. Az exportot és a nemzetközi munkamegosztásba való nagyobb mértékű bekapcsolódást általában nem tekintették döntő fontosságúnak.

b.) Az elmaradottság fő oka a vállalkozók hiánya (1958–1965). Erre az időre a fejlesztéssel foglalkozó közgazdászok felismerték a fejlődő országok tőkefelszívó képességének határait. Ezt a hiányzó vállalkozói képességnek tudták be. Ez bizonyos értelemben visszanyúlás volt a gazdasági fejlődés schumpeteri iskolájára, s vizsgálni kezdték a vállalkozói tevékenység és magatartás kialakulásának társadalmi, kulturális és pszichológiai korlátjait. Ebből a nézetből az következett volna, hogy csökken az állami szerep jelentőségébe vetett hit. Ekkor azonban ennek még az ellenkezője volt az általános. Azt tételezték fel, hogy az állam pótolhatja a hiányzó vállalkozói képességeket. Ugyanezért és ugyanezért a világbanki csoporton belül létrehozták a Gazdasági Fejlesztési Intézetet (Economic Development Institute, EDI), ez jelenleg a Világbank Intézet (World Bank Institute), amelynek célja a közgazdaságtan és a menedzseri ismeretek oktatása.

c.) Az elmaradottság fő okai a helytelen relatív árak (1970–1980). Ez a felfogás tekinthető – időbelileg és tartalmában is – a második generációs szemlélet kezdetének, hiszen a viszonylagos árak helytelensége a növekedés mennyiségi korlátjai helyett nyilvánvaló módon neoklasszikus jellegű szempontot hangsúlyozott. Az vezetett erre a felfogásra, hogy nagy volt és a fejlődési folyamat előrehaladásával párhuzamosan nőtt a munkanélküliség. Ennek magyarázatát egyrészt a technológia túlzott tőkeigényességében keresték, másrészt abban, hogy a fejlesztési programok a tőkeigényes, nagy volumenű, látványos programokat részesítették előnyben, s elhanyagolták a munkaigényes kisvállalkozásokat, az informális szektort. A tőke relatív ára – a nemzetközi tőkejuttatások miatt is – kicsi volt, közvetlenül átvették az ipari országok modern technológiáját, s a tőke-munka arányok ennek feleltek meg. Ugyanilyen torzítást okozott a fejlődő országoknak adott élelmiszersegély is, amely alacsony szinten tartotta a vidéki munkabéreket. Az ebből adódó jövedelemelosztási problémákat munkaigényesebb fejlesztési programokkal próbálták el-

lensúlyozni, s ekkor került először előtérbe a munkaigényes szektorok exportjának kormányzati támogatása. A legfontosabb változás mégis a gazdasági fejlesztés neoklasszikus elméletének előretörése volt. Az említett törekvések ellenére egyre erősebb lett az a követelés, hogy korrigálni kell az árarányokat, s ezt csak a piacok tudják megoldani. Egyre nyomatékosabb lett az az érvelés is, hogy csökkenteni kell a kormányzati beavatkozást, mert a gazdaság tényleges igényeivel ellentétesen működik.

d.) Az elmaradottság fő oka a (helytelen) nemzetközi kereskedelmi politika (1980). Ekkor jelent meg Ronald Reagan Trade not aid (Üzlet és nem segély) jelszava, és az a felismerés, hogy a nemzetközi kereskedelem kiegészítheti a csekély belföldi keresletet, s ezáltal lehetővé teszi a növekvő hozadékkal járó előnyök kihasználását. Az addigi, erősen autark elképzelések helyett megjelent tehát az export által vezérelt gyors növekedés gondolata. E szerint a csekély belföldi kereslet az, amely az alacsony jövedelmi szint melletti egyensúly csapdájába vezet, s az ebből való kitöréshez szükséges „nagy lökés”-t („big push”-t) az export által vezérelt növekedés adhatja meg. Ez azonban nem feltétlenül jelentette a szabad kereskedelmet; sok helyütt merkantilista jellegű exportfejlesztési politikát alkalmaztak.

e.) Az elmaradottság fő oka a túlzottan aktív kormányzat (1980–1996). A „gonosz kormány” gondolata volt – az árarányok korrigálása és az „az üzlet elegendő” gondolata mellett – a neoliberális szellemű Reagan és Margaret Thatcher által fémjelzett érában kialakult neoklasszikus ellenforradalom csúcspontja. Ennek szellemében a kormányok beavatkozására nincs szükség, mert a kereskedelem liberalizálása megindítja a fejlődést, lehetővé teszi a növekvő hozadékból származó előnyök kihasználását, s a belföldi ipart nemzetközileg is versenyképesé teszi. A kormány nem a fejletlenség megoldása, hanem oka. A kormányok túlméretezettek, korruptak és vesztegetési pénzeket fogadnak el azoknak a privilégiumoknak a nyújtásáért, amelyeket ők teremtenek meg a piaci mechanizmus működésébe való beavatkozásukkal. Az ilyen beavatkozás a legimproktívabb, legostobább és legveszteségesebb módon torzítja el a piaci ösztönzőket. A legjobb, amit egy kormány tehet, saját szerepének a minimálisra csökkentése, és az eleve legjobb eljárás a közületi szektor elsorvasztása.

A „gonosz kormány” korszaka a világgazdaság általános lassulásának korszaka lett. Recesszió volt Japánban, Európában és az Egyesült Államokban. A hangsúly a növekedés előmozdításáról az infláció leküzdésére került át az ipari országokban. Csökkent a világkereskedelem növekedése, s nőttek a szabad kereskedelem korlátjai a vezető államokban. Megnőttek a nemzetközi kamatlábak, és leértékelték a valutákat a dollárral szemben. Bekövetkezett a második olajválság és a fejlődő országok súlyos adósságválsága, valamint a fejlődő világ egy évtizedig tartó súlyos gazdasági visszaesése.

„Az 1980-as években az átlagos növekedési ütemek csökkenők vagy stagnálóak voltak, a fizetési mérlegek által szabott korlátok egyre szorítóbbá váltak, a [gazdaságpolitikai] prioritások a gazdasági fejlődés felől a külső egyensúly elérése felé tolódtak el, főként a restriktív makroökonomiai politika [eszközeinek] felhasználásával. A legtöbb fejlődő ország féktelen inflációt, tókekemenekülést, csekély mértékű beruházást, az életszínvonal nagymértékű csökkenését, az egyenlőtlenség fokozódását, valamint a városi és falusi szegénység lényeges növekedését élte meg. Az átlagos fejlődő ország évente bruttó belföldi terméke (GDP) teljes növekményénél többet utalt át külföldre adósságszolgálat címén, a fejlődő országok adósságállománya [azonban] ennek ellenére továbbra is nőtt, mert az országok kétharmada képtelen volt akkora folyó fizetésimérleg-többlet elérésére, amely elégséges lett volna az adósságszolgálat [teljesítésére]. ... A fejlődő országok, gazdasági túlélésük érdekében, a teljes függés helyzetébe kerültek a washingtoni székhelyű nemzetközi intézményekkel, az IMF-fel és a Világbankkal szemben, s ezek az intézmények arra használták fel ezt az alkalmat, hogy a hitelfeltételek útján rákényszerítsék »gonosz kormány« filozófiájukat a fejlődő országokra.”

Ezek nem egy populista szavai egy kétes hírű folyóiratban, hanem a világ egyik legtekintélyesebb közgazdászának előadásrészlete egy olyan kötetben, amelyet a Világbank és az Oxford University Press adott ki. Amint erről már a bevezetésben szó esett, a kötet egyik társszerkesztője Nobel-díjas, a Világbank korábbi vezető közgazdásza és alelnöke, másik társszerkesztője a fejlesztés közgazdaságtanának világszerte ismert, nagy tekintélyű művelője, s nagy tekintélyű szakértők a cikkek szerzői is. A kiadványt megalapozó konferencia súlyát, amint erre már a bevezetésben utaltunk, öt másik Nobel-díjas és négy Nobel-díjjal ugyan ki nem tüntetett, de élete egész tevékenysége alapján ezt a kitüntetést tulajdonképpen megérdemlő közgazdász növelte megjelenésével és a kötetben megjelent írásával.

Adelman a következő megjegyzésekkel zárja le cikkének ezt a pontját: voltaképpen furcsa, hogy a neoklasszikus fejlesztési elmélet számos elméleti hiányossága ellenére hogyan uralhatta annyira a gazdaságpolitikát ebben az időszakban, ugyanis figyelmen kívül hagyta:

- hogy a marshalli neoklasszikus közgazdaságtan sohasem akart növekedési elmélet lenni, hanem csak a statikus erőforrás-elosztás elmélete;
- hogy a neoklasszikus közgazdaságtan feltevései nem alkalmazhatók a fejlődő országokra, továbbá, hogy a neoklasszikus elmélet alkalmazásának institutionális feltételei hiányoznak a legtöbb fejlődő országban, s nem teremthetők meg egyik napról a másikra;

- hogy a piaci egyensúly a vagyoni kiinduló elosztástól függ, s ha ez nem optimális, a neoklasszikus közgazdaságtan szerinti Pareto-optimális helyzet még a statikus értelemben vett közjólétet sem maximálja;
- hogy a „második legjobb” (second best) elméletet tekintetbe kell venni, ugyanis, még ha érvényes lenne is az összes neoklasszikus feltevés, a piac működésének szabályozása inkább növeli, mint csökkenti a piac hatékonyságát;
- hogy a „gonosz kormány” elvével szemben emelt összes kifogás „az üzlet elegendő” elvével szemben is felhozható.

Ezzel a ponttal Adelmannek a neoklasszikus fejlődéselmélettel szembeni kritikája elérte a csúcspontját, de azért röviden cikkének a további részeit is ismertetjük.

f.) Az elmaradottság fő oka az emberi tőke hiánya (1988–). A szerző szerint „az emberi tőke elegendő” elvével szemben ugyanazok a kifogások hozhatók fel, mint „az üzlet elegendő” elvével szemben. Hiányozhatnak azok az institutionális viszonyok, amelyek lehetővé tehetik az esetleg ténylegesen meglevő emberi tőke hatásainak megfelelő érvényesülését.

g.) Az elmaradottság fő oka a nem hatékony kormány (1997–). Ez a kritika nem minden lehetséges kormány, hanem csupán a „nem hatékony kormány” ellen irányul. Adelman érvei itt is egyszerűk:

- számos fejlődő ország, így a délkelet-ázsiai országok kormányai hatékonyaknak bizonyultak;
- Európában is tapasztalható az 1980-as évek neoliberais filozófiájával szembeni ellenállás, s felmerül az aktívabb kormányzati szerep igénye;
- a nemzetközi pénzügyi intézmények is kezdenek megérteni, hogy a reformok nem valósíthatók meg a mellettük elkötelezett és a megvalósításukra képes kormányok nélkül;
- kialakulóban van a gazdasági fejlődéselmélet új, „revizionista”, „washingtoni konszenzus utáni” irányzata.

„A fejlesztési közgazdaságtan egy teljes kör leírása után visszatérőben van a klasszikus fejlesztési közgazdászoknak ahhoz a nézetéhez, hogy a kormánynak kritikus szerepe van a gazdasági fejlődésben.”

5.2. A második téveszmét illetően (a fejlesztés sikere egyetlen kritérium alapján ítélt meg) az mondható, hogy ez az egyetlen kritérium a legtöbb esetben nyilvánvalóan az egy főre jutó GDP. Ismeretes azonban, hogy a nagyobb GDP a népesség nagy része számára csak a nagyobb jólét lehetőségét teremti meg, hiszen fontos szerepe van a jövedelemeloszlásnak is. Semmiképpen sem szabad figyelmen kívül hagyni azokat a mérhetetlen emberi költségeket sem, amelyek együtt jártak, például az 1980-as évek Latin-Amerikájában, a strukturális kiigazítási programokkal.

5.3. A harmadik téveszme (a fejlődés loglineáris vagy másként exponenciális folyamat) Solownak arra az implicit feltevésére – sőt, az 1. pont végén explicit módon kifejtett és idézett tételére – vezethető vissza, hogy minden ország egyetlen termelési függvényen, így ugyanazon a fejlődési pályán van. Ennek a tételnek egyenes következménye az a második tétel, hogy a különböző országok fejlődése között csak időbeli eltérés van (a fejletlenebbek később indultak), de idővel minden ország vagy társadalom ugyanarra a pályára zárkózik fel, ugyanahhoz az egyensúlyi pályához vagy aranykori növekedési úthoz konvergál. Ennek számos messzemenő, sőt, téves következménye van: „a) a kiinduló feltételek nem számítanak; b) a [mindenkori tényleges] szintek nem számítanak; c) a teljesítmény nem függ a már megtett úttól (there is no path dependence); s ennek folytán d) általános érvényű gazdaságpolitikai ajánlások érvényesek minden országra és minden időben, függetlenül társadalmi, institutionális és gazdasági fejlettségük pillanatnyi állapotától, politikai struktúrájuktól és célkitűzéseiktől.”

Ezt az általános elméleti megállapítást nagyon is gyakorlatias következtetés követi, célszerű ezt is szó szerint idézni. „Mind a Világbank, mind az IMF áldozatul esett az univerzalizálás posztulátumának, s előre gyártott eljárásokat (cookie-cutter approach) alkalmaztak gazdaságpolitikai receptjeikben. Speciális elbánást igénylő kérelmekként utasították el a fejlődő országok kormányainak azokat [a kísérleteit], amikor úgy próbáltak érvelni, hogy országaikban nincsenek meg a valamely gazdaságpolitikai recept alkalmazásának speciális, de elengedhetetlen előfeltételei. Sajnálatos módon azonban mind az ökonometriai elemzések, mind a történelmi esettanulmányok bőséges bizonyítékot szolgáltatnak arra, hogy a gazdasági fejlődés loglineáris, egyetlen utat követő, egyetlen tényezőtől függő szemlélete téves is és történelmitlen is.”

Az ezt a tételt követő fejtegetések már nem annyira a neoklasszikus elmélet kritikájának, hanem az új elmélet kifejtésének körébe tartoznak. Részletes ismertetésükre sem ezért, sem hely hiányában nincs lehetőség, ezért csak a szerző négy idetartozó tételét említjük meg:

- a fejlődési folyamat nagymértékben nemlineáris;
- a fejlődési utak nem azonosak;
- a kiinduló feltételek meghatározzák a fejlődést;
- a különböző országok fejlődési pályái nemcsak nem azonosak, hanem módosíthatók.

A neoklasszikus elméletre vonatkozó kritika befejezésének és egyben különösképpen fontos gazdaságpolitikai ajánlásnak tekinthető a cikk utolsó bekezdése. Célszerű ezt is szó szerint idézni. „A gazdasági fejlődés nagyon sokoldalú, nemlineáris, a megtett úttól függő, dinamikus folyamat, amely szisztematikusan eltolódó kölcsönös kapcsolatok rendszerét tételezi fel a fejlődés különböző elemei között, ennek folytán a politikai intézkedések és az intézmények időben előrelátható változásait igényli. A fejlesztéssel foglalkozó közgazdászok és a segítségnyújtók azáltal, hogy a végletekig leegyszerűsített elméleteket és egyszerű növekedési modelleket alkalmaznak, tévesen ábrázolják a gazdasági fejlődés folyamatát, s olyan gazdaságpolitika recepteket adnak a fejlődő országok kormányainak, amelyek többnyire hibásak, és amelyek, a legtöbb ország esetében, valószínűleg teljesen vagy [legalább] részlegesen helytelenek. A Világbanknak és az IMF-nek meg kell tanulnia, és el kell fogadnia, hogy a fejlődés komplex, nem egyedi és nemlineáris folyamat, amely függ az országok kiinduló feltételeitől, valamint gazdasági, institutionális, szociális, kulturális és politikai történetétől. A nemzetközi segítségnyújtó szervezeteknek ezután az országok speciális helyzetét jobban figyelembe vevő, differenciált javaslatokat kell adniuk klienseiknek, legyen ez bármennyire nehéz. Az előre gyártott elemeken alapuló gazdaságpolitikai eljárás valószínűleg legalább annyi esetben helytelen és irreleváns, mint ahány esetben helyes.”

Ezekkel a 2000-ben leírt, előadott és kinyomtatott sorokkal fejezhetjük be a fejlődéselmélet első két generációjának tárgyalását és értékelését, ekképp áttérhetünk a legfontosabb kérdésre, a harmadik generáció kezdeteinek bemutatására.

6. Az új institutionális iskola

6.1. Általános törekvések

A jelenlegi, korszerű, a valóság igényeinek is megfelelő gazdasági fejlődéselmélet ismertetését az új institutionális iskolával kell kezdenünk, mert elsősorban ez határozza meg az új növekedési elmélet szemléletmódját. Ez az iskola kevésbé ismert Magyarországon, csak két rövid ismertetésről tudok (Mihalik, 1993; Csaba, 2005). Végtelenül ambiciózus törekvéseit semmi sem mutatja be jobban, mint legnevesebb képviselője, North által 2005-ben publikált könyv előszavának az első két bekezdése.

„A gazdasági változás folyamatának megértése képessé tehet minket arra, hogy magyarázatot adjunk a gazdaságok – múltbeliek és jelenlegiek – eltérő teljesítményére. ... [Ennek birtokában] képesek lehetünk arra, hogy megmagyarázzuk az Egyesült Államok és Nyugat-Európa folyamatos növekedésének hosszú történetét, a Szovjetunió látványos felemelkedését és pusztulását, az olyan ellentétes teljesítményeket, mint Tajvan és Dél-Korea gyors gazdasági növekedését, Afrika Szaharától délre fekvő részének lehangoló eredményeit, valamint Latin-Amerika és Észak-Amerika ellentétes fejlődését. Azon túl, hogy megértsük a múltat, ez az ismeret a kulcsa annak, hogy javítani tudjuk a jelenlegi és jövőbeni gazdaságok teljesítményét. Annak a tényleges megértése, hogy a gazdaságok hogyan növekszenek, megnyitja a kaput az emberi jólét növelése, valamint a nyomor és a százalmas szegénység csökkentése előtt.” Ennél ambiciózusabb program nem is lehet. Ezek a kérdések azok, amelyek igazán érdekelnek bennünket, amelyeknek a megválaszolására törekednünk kellene, hiszen eddig nem volt képes erre a tudomány, a fejlődéselmélet eddig tárgyalt két generációja, valamint a neoklasszikus közgazdasági elmélet impozáns elméleti építménye.

„A [hagyományos] közgazdasági paradigmát – a neoklasszikus elméletet – nem azért hozták létre, hogy megmagyarázza a gazdasági változás folyamatát. Bizonytalan és állandóan változó világban élünk, amely folyamatosan fejlődik új és még újabb utakon. A hagyományos elméletek nem adnak sok segítséget ilyen helyzetekben. Az, hogy megkísérelhessük megérteni a gazdasági, politikai és társadalmi változást (egyik változást sem érhetjük meg a többiek nélkül), gondolkozásunk alapvető átalakítását igényli.” Ez az integrált társadalomtudomány, vagyis a gazdasági, politikai és társadalmi gondolkodás, azaz a közgazdaságtan, a politikai tudomány és a szociológia egységének igénye, és gondolkozásunk alapvető, de könnyen belátható módon helyes átalakítása. Az igény vitathatatlanul jogos, s igyekszünk bemutatni, hogy eleget lehet-e tenni neki, legalábbis a tudomány jelenlegi állása szerint.

6.2. Az intézményi rendszer kritikus szerepe

A feladat megoldásának kulcsát North abban látja, hogy szerzőtársaival együtt „az intézményeket helyezte a gazdaságok megértésének középpontjába, mert azok adják a gazdaságok ösztönzőinek struktúráját. Arra is koncentráltunk, hogyan állandósulhat a stagnálás és a hanyatlás azokban a gazdaságokban, amelyek olyan intézményekből tevődnek össze, amelyek erre – a stagnálásra és a hanyatlásra – adnak ösztönzést”. Ez annak a deklarációja, hogy az intézményi rendszer a felemelkedés kulcsa, nem pedig a beruházás és a műszaki fejlődés, ahogy azt az első generáció gondolta, és nem is a stabilizáció, ahogy azt a második generáció vélte. A magyarázat kulcsa még akkor is a jó vagy az elhibázott intézményi rendszer, ha ez nagyrészt a megfelelő gazdaságpolitikai intézkedések megtétele vagy elmaradása révén fejt ki hatását, viszi előre vagy akadályozza meg a fejlődést. Ez félreérthetetlenül új és egészen más szemléletmód.

Hogy ezt a bevezetést azonnal kiterjesszük a gondolkozásmód lényegének ismertetésére, ez a felfogás annyiban különbözik a darwini fejlődélmélettől, hogy a fejlődési folyamat a benne részt vevők „választásaitól és döntéseitől” függ, ezeket viszont „a végső következményekre vonatkozó meggyőződések (beliefs)” határozzák meg. (A belief szót, amelynek értelme a hiedelemtől a véleményen keresztül a hittélig terjed, következetesen meggyőződésnek fordítottam. – Sz. Gy.) Ez a felfogás kizárja a folyamat előre meghatározott (predeterminált) voltát, az ennek megfelelő történelemszemléletet, mert más meggyőződések más választásokra és döntésekre, ezek pedig más eredményekre vezetnek. Ez adja az elméleti magyarázatát annak, amit az 5. pontban tárgyaltunk. A változás, a siker és a kudarc nem vezethető vissza egyetlen tényezőre, nincs egyszerű és egyértelmű kapcsolat ok és okozat között, s nincs determináltság. A siker és a kudarc bonyolult meggyőződés-, döntés- és következményrendszer folyamánya.

Az eseményeknek erre a bonyolult időbeli alakulására nagy hatással van az emberi tanulási folyamat. Ez nem más, mint „az előző generációk tapasztalatainak összessége”, vagyis a társadalom kultúrája, amely magában foglalja a nyelvet, az emberi emlékezetet, az ítéleteket, a mítoszokat és a megszokott eljárásmodokat. Természetesen „a kultúra nemcsak egy adott időpontban határozza meg a társadalmi teljesítményt, hanem annak révén is, ahogy felépíti a szereplő magatartását meghatározó korlátokat (constraints), és hozzájárul a fejlődési időbeli folyamatának kialakításához”. Az emberiség egészére jellemző közös tulajdonságok határozzák meg a különböző társadalmak fejlődésének közös vonásait, ugyanakkor „a társadalmak teljesítményeit jellemző vonások végtelen sokfélesége teszi vitathatatlanná, hogy a kulturális komponensnek... központi jelentősége van a különböző gazdaságok és politikai közösségek időbeli teljesítménye szempontjából”. Ez a tétel nem új, hiszen már Max Weber hangsúlyozta a protestáns etika hatását a kapitalizmus kialakulására, manapság pedig általános az a vélemény, hogy a konfucianus etikának meghatározó hatása volt a délkelet-ázsiai országok gazdasági sikereire, ám az itt kifejtett szemlélet ezt az összefüggést, a meggyőződések meghatározó hatását a konkrét események magyarázata helyett általános érvényű magyarázattá teszi.

Ehhez hozzá kell tenni, hogy a mindenkori helyzet saját időbeli fejlődési folyamatának a függvénye (process determined, azaz folyamatfüggő). Ez nemcsak az összes eddig tárgyalt tényező, hanem a véletlen történelemformáló erejének az elismerése. A társadalmak fejlődését befolyásoló, akár véletlenszerű és átmenetinek látszó eseményeknek is gyakorlatilag a végtelenségig ható, még ha az idő multával halványuló hatásaik vannak. Ha egy véletlenszerű esemény letaszít egy társadalmat fejlődésének arról az útvonalról, amelyen addig haladt, pontosan ugyanarra az útra sohasem fog visszatérni. Ez az, amit az 5. fejezetben úgy tárgyaltunk, hogy a fejlődés nem loglineáris, vagyis exponenciális, hanem a fejlődési folyamat által meghatározott (folyamatfüggő). Végül, noha a meggyőződések és a szándékok határozzák meg a választásokat és döntéseket, majd ezen keresztül az eseményeket, „a történelem folyamán óriási az eltérés a szándékok és az eredmények között”, és ez is döntő oka annak, hogy a fejlődés egyedi és nem loglineáris.

Már szó volt arról, hogy a hagyományos – neoklasszikus – közgazdasági elmélet alkalmatlan a fejlődő országok problémáinak kezelésére. A történelmi szemlélet a következőkkel egészíti ki ezt a felismerést, s ezek különösképpen fontosak a számunkra: „A globális gazdaság... végtelenül bonyolult kapcsolatrendszert igényel. ... A nyugati világnak hosszú kihordási időre volt szüksége ahhoz, hogy kialakítsa azt a kapcsolatrendszert, amely a piacok hatékony működéséhez szükséges ..., noha ez még mindig távol van az ideálistól. A fejlődő országoknak sokkalta félelmetesebb feladattal kell szembenézniük. Fenn kell maradniuk, s növekedniük kell a már fejlett világgal való versengés körülményei között, tudatosan kell kialakítaniuk egy hatékony árrendszert, s azt ki kell egészíteniük olyan intézmények és szervezetek létrehozásával, amelyek kis tranzakciós költségekkel integrálhatják őket ... a globalizálódó világba. A hagyományos közgazdaságtan nem adhat ehhez iránymutatást” – írja North. (A tranzakciós költségekre, amelyek az elmélet központi elemei, rövidesen visszatérünk). A továbbiakban – igaz, a kereskedelem kiterjesztésével és a bizonytalanság csökkentésével kapcsolatban, de nyilván a fejlődési folyamat egészére vonatkozóan – megjegyzi, hogy „ebben nincs semmi automatikus”, márpedig a hagyományos elmélet azt tételezi fel, hogy ezt a teljesítményt a piacok automatikus működése hozza létre.

6.3. A bizonytalanság szerepe nem ergodikus világban

Az elmélet jelentőségének, általános összefüggéseinek, valamint a fejlődő és a felzárkózó területekre, így ránk is vonatkozó következményeinek bemutatása után áttérhetünk a módszeresebb, analitikus jellegű ismertetésre. North legújabb művében a régebbinél szélesebben alapozza meg szemléletét, s ezt mind a világ működésének, mind az emberi magatartásmódnak az alapjaira vezeti vissza. Az alaptétel az, hogy bizonytalanság körülményei között élünk, nem ergodikus világban. Mind a két fogalom magyarázatot igényel.

A bizonytalanság megkülönböztetendő a kockázattól. Noha a szóhasználat nem egyértelmű, North szerint kockázatról akkor van szó, ha a valószínűségi eloszlás megismerhető, s a kockázat ellen biztosítással lehet védekezni. Ebben az esetben tehát megvannak az előreláthatóság és a kalkuláció bizonyos lehetőségei. A bizonytalanság esete ennél problematikusabb, hiszen az események kimenetelének valószínűségi eloszlása nem ismeretes és meg sem ismerhető, de az emberiségnek mégis ilyen körülmények között kell cselekednie. Ezzel kapcsolatban olyan kiemelkedő kutatókra hivatkozik, mint Kenneth J. Arrow (1951) és Robert Lucas (1981), akik szerint ilyen körülmények között nincs is lehetőség elméleti elemzésre.

Továbbmenve, az ergodicitás, vagyis az ergodikus gazdaság azt jelenti, hogy a gazdaság alapvető és minden mást alapjaiban meghatározó elemei változatlanok, időbelileg állandók, ennek folytán valósággal időtlenek, ezért mindez a gazdaság egészére is igaz. Könnyű belátni, hogy a neoklasszikus közgazdaságtan tulajdonképpen ilyen világot tételez fel. Ebben a világban adva vannak az emberi természet alapvető törekvései – a maximális szükségletkielégítésre való törekvés –, az igények, az ízlesek és a technológia is. Ezeknek az esetleges változásai kívül esnek a vizsgálat körén. Az elemzés célja az adott, ergodikus világ optimális és egyensúlyi helyzetének meghatározása. Ha a rendszeren kívül nincs változás – azaz nem változnak meg a rendszeren kívül meghatározottnak tekintett igények, ízlesek és technológiai viszonyok –, akkor a rendszer egyetlen, egyértelműen meghatározott, statikus optimális helyzet vagy pont felé konvergál, amelyben nincs ok további változásra, ezért nincs is további változás, vagyis a helyzet Pareto-optimális. Ez a szemléletmód teljesen statikus; a világ egy egyértelműen meghatározott statikus helyzet felé konvergál, amely emellett még Pareto-optimális is. A 3. pontban már említettük, hogy ez – bizonyítható módon – még az ergodikus világ körülményeinek feltételezése esetén sincs feltétlenül így. A világ azonban, amelyben élünk, nem ergodikus, hanem állandó és teljesen újszerű, előre nem látható változásban van. A való világ megértése tehát új elmélet kialakítását igényli, de legalábbis a már meglévő módosítását.

Érdekes itt összevetni azt az itt előadott felismerést, hogy a világ nem ergodikus, azzal az előbb előadott felismeréssel, hogy a fejlődés nem loglineáris. Ergodikus világban, ahol minden meghatározó elem előre és kívülről adott, elképzelhető egy ugyancsak előre adott, exponenciális fejlődési pálya. Nem ergodikus világban, ahol állandón új és új eseményekkel és kihívásokkal kell szembenéznünk, amelyek nem láthatók előre, nincs és nem is lehet előre meghatározott, exponenciális növekedési pálya. Ez a két felismerés tehát szorosan összefügg. Hogy visszatérjünk a repülőgép példájára: nagy magasságban, a felhők zónája fölött, a gyakorlatilag változatlan világban a gép automatikusan, emberi beavatkozás nélkül vezethető. A felhők és viharok zónájában, és különösképpen le- és felszállás közben, az előre nem látható és kiszámíthatatlan események világában viszont szükség van a folyamatos emberi beavatkozásra.

Visszatérve a fejtegetés fő vonalára, az emberi törekvések lényege nem a változatlan külső adottságokhoz való alkalmazkodás egy ergodikus világban, hanem a bizonytalanság csökkentése egy nem ergodikus világban. A bizonytalanság csökkentése magyarázatot igényel, ez azonban egyszerű, mert a bizonytalanság csökkentése alapvető emberi törekvés, amely elviselhetőbbé teszi az emberi életet. A bizonytalanságnak és csökkentésének az alábbi fokozatai vannak:

1. az olyan bizonytalanság, amely a meglévő ismeretanyagból szerezhető információk növelésével csökkenthető;
2. az olyan bizonytalanság, amely a meglévő institutionális rendszeren belül az ismeretanyag növelésével csökkenthető;
3. az olyan bizonytalanság, amely az institutionális rendszer módosításával csökkenthető;
4. az új helyzetekből származó bizonytalanság, amely (az alapvető kérdésekre vonatkozó) meggyőződések átalakítást igényli;
5. az (ez után is) fennmaradó bizonytalanság, amelyen a „nem racionális” meggyőződések alapulnak.

Az emberi történelem – sőt, az emberi jövő – megértésének alapfeltétele a történelmi folyamat e kategóriák szerinti értelmezése. Az első két kategória elsősorban a fizikai környezetből származó bizonytalanság csökkentésére vagy kockázattá való átalakítására vezethet. Az, hogy a természettudományos ismeretek alkalmazása vagy bővítése – a járványok megfékezésétől az időjárás vagy akár a hurrikánok előrejelzéséig – csökkenti a bizonytalanságot, nem igényel további tárgyalást. Az institutionális rendszer átalakítása

viszont az emberi környezetből származó bizonytalanságok tudatos csökkentésének eszköze. Ha a törvényt betartják, s a szerződéseknek érvényt szereznek, a bizonytalanság nyilvánvalóan csökken. Így válik a megfelelő intézményrendszer kialakítása a gazdasági fejlődés alapvető eszközévé vagy előfeltételévé, mert a nem megfelelő vagy nem megfelelőképpen működő intézményrendszer lehetetlenné teheti a fejlődést még akkor is, ha adva vannak ennek egyéb feltételei. Az intézmények azonban nagyrészt a meggyőződésektől függenek, és ezek dominálhatják is az intézményrendszer alakulását ennek minden következményével együtt, mint ezt napjainkban Oroszország vagy az iszlám fundamentalizmus esete bizonyítja.

6.4. A tranzakciós költségek

Célszerűnek látszik, hogy ezen a ponton túl már ne foglalkozunk az emberi magatartást alapvetően meghatározó elemek további vizsgálatával, hanem gyakorlatiasabban közelítsük meg az intézményi rendszernek és szerepének a kérdését. North régebbi műveiben (1990, 1992) abból a sokkal egyszerűbb megfigyelésből indul ki, hogy az intézményi rendszer nem csupán a bizonytalanságot csökkenti, hanem meghatározza a tranzakciók lebonyolításának módját és költségeit, s ezek a költségek tetemesek. A megfelelő intézményi rendszer szükségességének bizonyítása ezért nem feltétlenül igényli az emberi természet és magatartásmód alapjaira vonatkozó megfontolások tárgyalását, hanem ehhez annak figyelembevétele is elegendő lehet, hogy az intézményi rendszer működése, vagyis a tranzakciók lebonyolítása költséges.

A költségek, főként a modern és fejlett világban, tetemesek. A tranzakciók megfelelő lebonyolításával jogászok, bankárok, könyvelők, tisztviselők, munkavezetők, menedzserek, politikusok és még sokan mások foglalkoznak. Tevékenységük költségei a tranzakciós költségek, amelyeknek nagyságát 1970-ben az Egyesült Államok GDP-jének 45%-ára becsülték. A rendszer egészének összes költsége tehát a termelés (a szolgáltatások) és a tranzakciók összesített költsége. Ami ennél is fontosabb, az institutionális rendszer tökéletes működése nem tekinthető mindenütt szükségképpen meglévő adottságnak.

Az a megállapítás, hogy a tranzakciók költségesek, éles ellentétben van a neoklasszikus elméletnek azzal az implicit vagy akár kifejezett alapfeltevésével, hogy a tranzakciók rendszere adott, kifogástalanul működik és költségmentes. Ezek az elemek nem jelennek meg a neoklasszikus elméletben. A neoklasszikus elmélet feltételezi, hogy mindenki költségmentesen tökéletesen informált, és, hogy a tranzakciós költség zérus. Az itt tárgyalt felfogás elméleti alapja tehát Ronald Coase (1980) ama megállapítása, hogy a neoklasszikus elmélet tételei csak zérus tranzakciós költségek esetén érvényesek. Ezt könnyű megérteni. A neoklasszikus elmélet a gazdaságban végbemenő tranzakciók sima, költségmentes és tökéletes lebonyolítását tételezi fel, s az institutionális rendszerrel még csak nem is foglalkozik, hanem adottságnak tekinti tökéletes és költségmentes működését. Következtései ezért csak akkor érvényesek, ha ez a feltételezése igaz.

Ez a feltételezés azonban nem igaz. A tranzakciók lehető legtökéletesebb lebonyolítása alapvetően fontos, ennek a folyamatnak a költségei tetemesek, és egyáltalán nem biztos, hogy az institutionális rendszer tökéletesen működik. Az institutionális rendszer megfelelő vagy nem megfelelő működése a gazdaság megfelelő vagy nem megfelelő működésének alapvető meghatározó eleme. Ebből az következik – itt visszautalok a már leírtakra, s egyben előreutalok a későbbiekre –, hogy az institutionális rendszer megfelelő működése a gazdasági rendszer megfelelő működésének előfeltétele, meg nem felelő működése pedig a gazdasági rendszer megfelelő működésének legnagyobb akadálya lehet, sőt, akár lehetetlenné teheti a gazdaság megfelelő működését, különösképp felemelkedését. A neoklasszikus elemzés ezért a felfogás szerint a probléma lényegét zárja ki az elemzésből.

Visszatérve a tranzakciós költségekre és részleteikre, első elemük a javak és a szolgáltatások értékes tulajdonságainak felmérése. Ha a piac kicsi és személyes jellegű, s a javak és szolgáltatások egyszerűek, tulajdonságaik felmérése is egyszerű és szinte költségmentes. Az, hogy egy gyümölcs ép és fogyasztható-e, egy pillanat alatt és költségmentesen megállapítható. Ha viszont televíziót vagy autót vásárolunk, képtelenek vagyunk valóságos tulajdonságaik tényleges felmérésére, ezért az institutionális rendszernek kell úgy működnie, hogy amit megveszünk, annak meglegyenek a feltételezett tulajdonságai. A modern világ működésképtelen lenne, ha a vevőnek meg kellene vizsgálnia az autó vagy a televízió minden alkatrészének működésképtelenségét vagy minőségét, ugyanis erre nyilvánvalóan képtelen.

A rendszer működésének következő fontos eleme a megfelelő működés érvényesítése vagy kikényszerítése. Ennek két eleme van: az informális és a formális magatartási szabályok. Egyszerű és személyes jellegű körülmények között az informális szabályok elegendők. Ha valaki rothadt gyümölcsöt kever az épek közé, máskor nem vásárolnak tőle. Bonyolult és személytelen körülmények között dominánssá válnak a jogi és más formális kapcsolatok. Ezeknek a megfelelő működése szavatolja azt, hogy a tranzakció résztvevői tisztességesen járjanak el, s ha mégsem, akkor megkapják a méltó büntetésüket. Ha a szabá-

lyok kikényszerítésének ez a rendszere nem működik, nem működik az intézményi rendszer sem, és ez azt vonja maga után, hogy a gazdaság, a társadalom és a politika egész rendszere sem működik, vagy minden a visszájára fordul. Ha érdemes lopni, csalni és hazudni, mert az intézményi rendszer nem bünteti ezeket megfelelően, akkor a gazdaság egész rendszere válik működésképtelenné. Mi több, ha az intézményi rendszer a lopást, a csalást és a hazugságot jutalmazza, akkor az emberek lopni, csalni és hazudni fognak. Ha a kalózoknak és a gengsztereknek jut a legnagyobb jövedelem, akkor kalóz és gengszter válik a legtehetségesebbekből.

Ez természetesen nem jelenti azt, hogy az informális szabályoknak nem marad szerepük bonyolult körülmények között. Továbbra is megkívánják a jó kereskedőtől a rá jellemző gondosságot, és az íratlan szabályok megsértése változatlanul súlyos szankciókkal jár. Aki az úriemberi magatartás vagy az igazmondás szabályainak nem tesz eleget, az a jól működő társadalmakban súlyosan ráfizet erre. Ha nem fizet rá, akkor a társadalom fizet rá, mert ha az intézményi rendszer nem működik, nem működhet a gazdasági, társadalmi és politikai rendszer sem, annak minden következményével együtt.

Míg az intézményi rendszer megszabja a gazdaság, a társadalom és a politika működésének kereteit, az általuk meghatározott rendszernek a szervezetek a szereplői. Ezek gazdasági, társadalmi, politikai és más jellegű szervezetek (vállalatok, politikai pártok, érdekvédelmi vagy más jellegű szervezetek) egyaránt lehetnek. Az intézményi rendszer és a szervezetek kölcsönhatásban állnak egymással. A szervezeteknek az intézményi rendszer által meghatározott keretek között kell működniük, ugyanakkor a változó körülményeknek és igényeknek megfelelően előidézhetik az intézményi rendszer módosítását. Annak a szervezetnek lesz a legnagyobb a hatása, amelynek a legnagyobb a hatalma és a legerősebb a tárgyalási pozíciója.

6.5. Az intézmények és a szervezetek

Itt érkeztünk el a változás folyamatához és magyarázatához. A világ lényege az általános és folyamatos változás – a bevezetett terminológia szerint nem ergodik világban élünk –, s a változás előidézői a szervezetek. A változás legfontosabb elemei – ez első pillantásra alighanem meglepő – a relatív árak változásai. Ha az olaj olcsóbbá válik a szénhez képest, az autó pedig a vasúthoz képest, akkor megváltozik az olaj-, a szénbányászati, az autó- és a vasúterdekeltségek tárgyalási és hatalmi pozíciója, és ez az intézményi rendszer változását váltja ki.

Ezzel elérkeztünk a stagnálás és a visszaesés folyamatának magyarázatához is. Ha a szervezetek nem tudják előidézni az intézményi rendszer szükséges változásait, vagy ha bizonyos szervezetek olyan erősek, hogy meg tudják akadályozni az intézményi rendszernek a változó világ igényei szerinti átalakulását, akkor eljutunk a fejlődés megrekedésének állapotába. Ha az intézményi rendszer képtelen a valóság igényeinek megfelelő változásra, akkor ez a gazdasági, társadalmi és politikai rendszer stagnálására, visszaesésére vagy akár pusztulására vezet. Erre bőven akad példa. Az az elméleti struktúra, amely alkalmas a fejlődés és a siker magyarázatára, s a magyarázatot az intézményi rendszernek a változásokhoz való gyors adaptációjában találja meg, képes a megrekedés, a stagnálás, a visszaesés vagy a pusztulás magyarázatára is, és a magyarázatot abban látja, hogy az intézményi rendszer képtelen a változó körülményekhez való alkalmazkodásra, s a körülmények változása ellenére megmerevedik.

A változások magyarázatában azonban a szervezetek és az intézmények kölcsönhatása mellett a meggyőződéseknek – azaz a vélelmeknek, véleményeknek vagy ideológiáknak – is szerepük, sőt meghatározó szerepük van. A vélelmek, vélemények, meggyőződések és ideológiák szervezeteket hozhatnak létre, illetve meghatározhatják a szervezetek magatartását, s ezen keresztül az intézményi rendszert és a változás irányát: a valóság változásához való alkalmazkodást és a felemelkedést, vagy a valóság változásához való alkalmazkodás elutasítását és ezért a stagnálást, visszaesést vagy pusztulást. Ha olyan közmegegyezés alakul ki, hogy a nagyobb gazdasági szabadság nagyobb közjólétre vezet, ennek meglesz a hatása, de meglesz a hatása az ezzel ellentétes közmegegyezésnek is.

Ennek a gondolkozási rendszernek az is alapvetően fontos eleme, mint már említettük, hogy a mindenkorin helyzet az összes előző helyzetnek, az addig megtett útnak a függvénye (folyamat- vagy útfüggőség). Az, hogy jelenleg milyen egy társadalom intézményi rendszere, milyenek a szervezetei, milyenek a viszonyai, milyen az ideológiája, döntő részben annak a függvénye, hogy milyen volt az intézményi rendszer, milyenek voltak a szervezetei, milyenek voltak a viszonyai, és milyen volt az ideológiája a múltban. Egyetlen társadalomnak sincs egyetlen előre meghatározott fejlődési pályája, s különösképpen nincs az összes társadalomnak egyetlen és egymással azonos növekedési vagy fejlődési útja. A társadalmak múltja különböző, ennek megfelelően eltérő a jelenük, s az eltérő múlt és jelen elkerülhetetlenül eltérő jövőre vezet akkor is, ha a végtelen változatosságba a fejlődési pálya nagymértékű módosításának lehetősége is belefér. A fejlődési pálya módosulásának azonban mindig megvan az alapja az ideológiai, az intézményi és szervezeti rendszer módosulásában.

Ez az a pont, ahol visszatérhetünk az első generáció elméletére, valamint a neoklasszikus elmélet általános kritikájára. Az első generáció lényegében véve azt tételezte fel, hogy az összes társadalomnak ugyanaz a termelési függvénye, és ugyanazon loglineáris növekedési pálya mentén fejlődik. Nem a fejlődés útjában vagy jellegében van különbség, hanem az időzítésében. Délkelet-Ázsia később lépett rá arra a fejlődési pályára, amelyre az Egyesült Államok korábban, a közel-keleti országok még később, Afrika Szahara alatti része pedig náluk is később. Ennek ellenére ugyanazon a fejlődési pályán vannak, s ha a később kezdők idővel pótolják a fizikai és szellemi tőke tekintetében fennálló lemaradásukat, ugyanoda fognak eljutni. Felzárkózásuk üteme csupán a fizikai és a szellemi tőke terén fennálló lemaradásuk mértékétől, valamint a lemaradás pótlásának ütemétől függ. Ugyanannyi milliárd dollár fizikai, oktatási és kutatási-fejlesztési beruházás lényegében véve ugyanakkora fejlődést hoz létre mindenütt, és elvezet az általános konvergenciára.

Az olvasók feltehetőleg ösztönösen érzik, hogy az előző bekezdésben összefoglalt szemlélet aligha lehet a valóság kielégítő leírása. Ez az ösztönös érzés összhangban van a mindennapi tapasztalatokkal. Az általános konvergencia helyett inkább nagymértékű divergencia tapasztalható, s a világban egymás mellett élnek a – sajnálatos módon viszonylag kisszámú – sikeres és a – sajnálatos módon viszonylag nagyszámú – sikertelen országok. Az új institutionális iskola megfogalmazta ezt az érzést, amelynek még számos fontos részletére lehetne kitérni.

6.6. Néhány konkrét példa

Az említettek alátámasztására célszerű bemutatni néhány rövid példát.

a.) *A nyugati világ felemelkedése.* Ezt a kérdést egy viszonylag régi könyv (North és Thomas, 1973) tárgyalja, ám már magában foglalja az eddigiekben kifejtett általános felfogás leglényegesebb elemeit. A kiinduló pont talán meglepő lehet számunkra, de kevés utánagondolás elegendő annak az állításnak a megerősítésére, hogy a nyugati világ a X. században aránylag elmaradott volt az arab világhoz, Indiához és Kínához képest. Elég itt a Frank (Karoling) Birodalom összeomlása utáni általános anarchiára és dezorganizációra, valamint következményére, az általános visszaesésre gondolnunk. Jogos tehát a kérdés: miképp válhatott Nyugat-Európa a XVIII. századra a világ vezető területévé, s hogyan volt lehetséges, hogy már ekkor, de különösképpen ezt követően maga alá gyűrte az egész világot? Emellett, mi volt az oka a területen belüli átrendeződésnek, a spanyol világhatalomnak, majd visszaesésének, és olyan területek felemelkedésének, mint Anglia vagy a kis Hollandia?

A magyarázat az ismertett elmélet részletekbe menő, konkrét alkalmazása. Ennek kivonatolására ezúttal nincs mód, de célszerű egy rövid idézetet közölni. „A [siker] legvalószínűbb várományosainak, Kínának és az iszlám világának a kudarcra a mi vizsgálódásunk irányába mutat. A központosított politikai hatalom korlátozza azokat a választási lehetőségeket, amelyeket a politikai és gazdasági döntések hosszú távú következményeit illető bizonytalanság körülményei között lehet követni. A [nyugati világban az egész területre kiterjedő] nagyszabású politikai és gazdasági rend hiánya megteremtette azokat a lényeges körülményeket, amelyek kedvezők voltak a gazdasági növekedés és végső soron az emberi szabadság számára. Ebben a kompetitív és decentralizált környezetben számos különböző utat lehetett követni, s közülük némelyek beváltak, mint a holland és az angol, mások pedig megbuktak, mint a spanyol és a portugál, és ismét mások, mint a francia, e két szélsőség között helyezkedtek el. Az események kulcsa azonban a követett utak sokfélesége és annak a nagyobb valószínűsége, hogy [az egyedüli és egységes politikai irányvonallal ellentétben] ezek némelyike végül is gazdasági növekedésre vezet. ... Éppen a fragmentált politikai szervezetek közötti verseny dinamikus következményei voltak azok, amelyek kreatív környezetet teremtettek” (North, 2005). Ez az idézet is félreérthetetlenül mutatja azt a felfogást, hogy a fejlődés útja nem egységes és nem előre determinált, s hogy a siker vagy a kudarc a kritikus politikai és gazdasági döntések függvénye. Az ideológiai és az intézményi rendszer hatásának részletei nagyon érdekesek, de ezúttal nem tárgyaljuk őket.

b.) *Az Egyesült Államok és Latin-Amerika.* Magyar szempontból talán fontosabb az Egyesült Államok és Latin-Amerika példájának összehasonlítása, hiszen Kelet-Európa azon az úton jár, hogy Nyugat-Európa Latin-Amerikájává váljon, vagy már azzá is vált.

Az Egyesült Államok későbbi fejlődését és világhatalommá válását North elemzése az 1763 előtti századnyi időre vezeti vissza. Akkor olyan jól működő hallgatólágos megállapodás alakult ki a gyarmatok és a birodalom között, hogy az angolok elfogadták a gyarmatok politikai és belső szabadságát annak ellenében, hogy a gyarmatok nem szóltak bele a birodalom ügyeibe. (Ez egyéként a hagyományos amerikai izolacionizmusnak is történelmi előzménye.) Ez a szabad belső politikai és gazdasági fejlődés elemeinek megteremtését tette lehetővé. Elősegítette ezt, hogy abban a korban Anglia alakította ki – Hollandiával együtt – a legszabadabb politikai és a legsikeresebb gazdasági rendet, amelynek elveit a gyarmatok is

átvették. Ez a kétoldalú hallgatólagos megegyezés 1763-mal felborult. Az amerikaiaknak nem volt szükségük a franciák elleni brit védelemre, míg az angoloknak szükségük volt a gyarmatok nagyobb adóira, hogy törlesszék a háború során felvett hiteleket. Az eredmény közismert. A további siker forrása függetlenségi háború és a polgárháború utáni gyors rendeződés volt; és ezt nagyrészt az 1763-at megelőző szabad és polgári jellegű fejlődés során kialakult szilárd intézményrendszer következményeként tartják számon.

Latin-Amerika fejlődése ellentétes volt ezzel. A napóleoni háborúk előtt nem létezett sem önkormányzat, sem piac, hanem Madrid korlátlanul uralkodott a provinciák fölött. A spanyol uralom alatt ezért nem rakták le sem az önkormányzat és a politikai szabadság, sem az önálló gazdasági fejlődés és gazdasági szabadság alapjait, mint az Egyesült Államokban. A spanyol anyaország hatalmi viszonyai sem adtak példát a latin-amerikai polgári fejlődés megindítására, ezért a gyarmatok függetlenné válása után ugyanaz az uralmi rendszer folytatódott, és ez nagyon megnehezítette a modern piacgazdaság kialakulását. A fejlettség és a színvonal jelenlegi óriási különbségei tehát arra vezethetők vissza, hogy Latin-Amerikában hiányoztak a szabad belső fejlődésnek azok az évszázados gyökerei, amelyek lehetővé tették volna annak a modern intézményrendszernek a kialakulását, amely az Egyesült Államokban a szabad belső fejlődés folytán létrejött. Ennek a kelet-európai analógiája nyilvánvaló. A magyar történészek hosszú idő óta hangsúlyozzák a magyar és általában a kelet-európai polgári fejlődés megkésését és gyöngeségét, valamint ennek következményeit.

c.) *A Szovjetunió.* Magyar szempontból a Szovjetunió felemelkedése és bukása a legfontosabb. Elemzése – az ideológia és főként a rend meg a zavar arányának tárgyalása – túllép az előző oldalakon tárgyalt elméleti képen. North nagyon határozottan mutat rá arra, hogy mekkora szerepe volt az ideológiának – a marxi elméletnek – a Szovjetunió kialakulásában, majd George Kennan próféta szavait idézi, aki már 1947-ben azt írta: „Ha ... bármikor bármi történik, ami megroppantja a pártnak mint politikai eszköznek az egységét és hatékonyságát, Szovjetország egyik napról a másikra [a világ] nemzeti társadalmainak egyik legerősebbjéből az egyik leggyengébbjévé és legszánalmasabbjává válik.”

Az elemzés legfontosabb következtetése, hogy a Szovjetunió képtelen volt megtalálni azt a finom arányt, amelynek – sikeres társadalmakban – fenn kell állnia a rend és a zavar között. North szerint az összeomlás visszavezethető a hatékony alkalmazkodás hiányára. „A hatékony alkalmazkodás olyan institutionális szerkezetet tételez fel, amely ... a világ mindenütt meglévő bizonytalanságainak körülményei között meg tud birkózni azokkal az új problémákkal, amelyek az idő folyamán állandóan felmerülnek. Ezen felül az institutionális rendszernek olyan ideológiai struktúrát kell magában foglalnia, amelynek meg kell engednie, sőt, bátorítania kell a kísérleteket, s ki kell söpörnie a sikertelenségeket. A szovjet institutionális rendszer ennek éppen az ellenkezője volt.” A Szovjetunióban bizonyos szervezetek – nyilván elsősorban a kommunista párt – olyan erőssé váltak, hogy meg tudták akadályozni az institutionális rendszernek a körülmények változása folytán elkerülhetetlenné vált módosítását. Ez a merev és a változó körülményekhez nem alkalmazható institutionális rendszer okozta az elkerülhetetlen bukást.

Mínthogy a Szovjetunió óriási sikereket ért el – hatalmas méretekben növekedett a tőkeállomány és a közműveltség, az ország technikailag felzárkózott a világ vezető államaihoz, és vezető szerephez jutott a rakétatechnika területén, stb. –, ez beszédes bizonyítéka annak, hogy nem a fizikai és az emberi tőke, valamint a műszaki fejlődés az, ami igazán számít, hanem a világban végbemenő változásokhoz való alkalmazkodásra képes intézményi rendszer.

7. A politika új elmélete

Az előző pontban kifejtettek után kerüljön sor a politika új elméletének legalább vázlatos áttekintésére. Az intézményi rendszer formális és informális elemekből tevődik össze (az informális elemek éppolyan fontosak, mint a formálisak). A legfontosabb formális elemek átalakítása politikai döntéseket tesz szükségessé, így a politikai folyamat része, és ezért megfelelő intézményrendszer nem hozható létre megfelelően működő politikai rendszer nélkül. Ennek az a nyilvánvaló és a mindennapi tapasztalatokkal sem ellentétes következménye, hogy megfelelő gazdasági rend nem jön létre megfelelő politikai rend nélkül. A gazdasági fejlődés gazdasági előfeltételeinek vizsgálata ezért átvezet a gazdasági fejlődés politikai előfeltételeinek vizsgálatára.

Sajnos, a politikai rendszer megfelelő működésére vonatkozó ismereteink még hézagosabbak, mint a gazdasági rendszer működésére vonatkozóak, ezért ebben a pontban még az eddigieknél is bizonytalanabb talajra lépünk. Mint láttuk, a gazdasági fejlődés gazdasági előfeltételei vitatottak. E téren valóságos forradalom ment végbe a legutóbbi évek gondolkozásában. A gazdasági fejlődés politikai előfeltételei

még vitatottabbak. E téren csak azért nem beszélhetünk a napjaikban a gondolkozás terén végbemenő forradalomról, mert a frontok még nem tisztázottak olyan mértékben, mint ahogy tisztázódn látszanak a gazdasági előfeltételek tekintetében. A két fő felfogás és az ezeket megosztó frontvonal azonban egyre félreérthetlenebbül kirajzolódik.

Az egyik alapvető felfogás az új politikai közgazdaságtan amerikai iskolájáé. Ennek a fejlődő országokra és politikájukra, valamint főként a gazdasági fejlődésükre gyakorolt hatásaira vonatkozó következtetéseket jól foglalja össze a Meier szerkesztésében 1991-ben megjelent kötet. A másik elméleti irányzat a komparatív politika, amely a klasszikus szociológiai iskola – Karl Marx, Max Weber és Talcott Parsons – hagyományaira támaszkodik. Ehhez az irányzathoz áll közel a North által képviselt új institutionális iskola is. Ez a felfogás az állam döntő szerepét hangsúlyozza a gazdasági fejlődés és az intézményi rendszer átalakítását illetően, amint azt Peter B. Evans, Dietrich Rueschmeier és Theda Skocpol (1985) könyvének akár provokatívnak minősülő címe – *Bringing the State Back In (Az állam visszahozása)* – mutatja. A gyakorlati összefüggések tárgyalása szempontjából elsősorban a Stephan Haggard és Robert R. Kaufman (1992) szerkesztésében megjelent kötetre utalok, de a továbbiakban elsősorban mégis Merilee S. Grindle (1990) összefoglalására támaszkodom. Ez az áttekintés, amely egy alapjában véve más kérdéssel, a fejlődés gazdasági vonatkozásaival foglalkozó munka rövid pontja, nem léphet fel a teljesség igényével. Ez a téma nemhogy külön cikket, hanem külön kötetet igényelne.

A két alapvető felfogást célszerű egymással párhuzamosan bemutatni, mert így válik azonnal világossá az ellentétük. Az új politikai közgazdaságtan iskolája az elsősorban az önérték érvényesítését hangsúlyozó mikroökonómiai feltevéseket alkalmazza a politika területére. Ennek értelmében a politikai magatartás éppúgy modellezhető, mint a gazdasági. A politikusok, akárcsak a gazdálkodó egyének, saját személyes hasznossági függvényüket maximálják, de a célfüggvényben nem a fogyasztás maximálása szerepel, hanem a hatalom és a hivatalban töltött idő maximálása és ennek érdekében az újraválasztás (ha ez utóbbit nem zárja ki az institutionális rendszer, vagyis ez esetben az alkotmány). A komparatív politika elméletének középpontjában ugyanakkor nem a mikroökonómia feltevérendszer áll, hanem inkább a szociológia eredményei és tanításai. A feltételezett oksági kapcsolatok ez esetben sokkal komplexebbek, mint a politikus személyes hasznmaximálásának feltételezése esetén. Ezek szerint a csoportok, kialakulásuk, öntudatuk, összefogásuk és együttműködésük a meghatározó az intézményi és hatalmi viszonyokkal együtt. Az új politikai közgazdaságtan inkább elméleti modelleket állít fel, amelyekről a komparatív politika hívei azt állítják, hogy üresek, nincs valóságos tapasztalati alapjuk. A komparatív politika ugyanakkor gyakran ismertet konkrét eseteket, adja meg leírásukat, ezért az új politikai közgazdaságtan hívei hajlamosak azt állítani, hogy ez a felfogás, mint elmélet, akár nem is létezik. Mindez jól mutatja a két iskola közti mélységes, szinte áthidalhatatlan ellentétet.

Mellőzve az elméletek további összehasonlítását, rátérünk e tanulmány központi témájára, a fejlődő és az átalakuló (tehát a kelet-közép-európai és kelet-európai) országok kérdéseire. Itt az látszik az alapvető problémának (Grindle 2000), hogy a politika sokkal inkább a kormányzaton, vagyis a hatalmon belüli elitek akcióinak megfelelően alakul, nem pedig a civil társadalom által a kormányra és a politikai tisztségviselőkre gyakorolt nyomás hatására. A változások és a javaslatok a központból indulnak ki, s az érdekcsoportok reagálnak ezekre a javaslatokra, de nem képesek a kezdeményezésükre. A helyzetet tehát a civil társadalom gyengesége határozza meg. A demokratizálási folyamat előrehaladtával változik ugyan ez a helyzet, de a politikai döntéseket sok országban még mindig meglehetősen szűk körben, a választott vagy kinevezett tisztségviselők körében hozzák meg a gyenge civil társadalom szerepe és befolyása nélkül.

Az új politikai közgazdaságtan feltevérendszerét tehát inkább az Egyesült Államok viszonyainak felel meg, mint az európai és különösképpen a fejlődő vagy átalakuló világ körülményeinek. Az Egyesült Államokban alkalmazható a főnök és a megbízott (principal and agent) viszonyára felépített elméleti felfogás és modell, ahol a főnök a választó, míg a megbízott a választott tisztségviselő. A főnök, azaz a választó (vagy a választók egy csoportja, közössége) képes a megbízottal (a választott tisztségviselővel) szembeni igényeinek pontos megfogalmazására, s képes hatalmának érvényesítésére, vagyis az újraválasztás megtagadására, ha a megbízott nem jár el a főnök elvárásai szerint. Ha viszont a civil társadalom gyenge, s a főnök, elvben a civil társadalom, képtelen igényeinek pontos megfogalmazására és nem megfelelő kielégítésük esetén hatalmának érvényesítésére, vagyis az újraválasztás megtagadására, tehát a főnök szerepének tényleges betöltésére, akkor ez a mechanizmus nem működik, s ez a modell alkalmatlan a valóság leírására.

A komparatív politikára vagy komparatív institucionalizmusra alapozott felfogás jobban felel meg az európai valóságnak. Itt a pártoknak ideológiai és programos alapjaik vannak. A politikusokról feltételezik, hogy történelmileg kialakult csoportokat képviselnek, s elkötelezettek e csoportok ugyancsak történelmileg kialakult ideológiája és deklarált elvei mellett. Nagy szerepük van a történelmileg kialakult struktúráknak és a történelmi ellentéteknek, s ezek fontosabbak lehetnek a pillanatnyi érdekellentéteknél vagy akár a tartós érdekviszonyoknál. A szavazók magatartását nem érdekeik, hanem ideológiai csoportokhoz vagy osztályokhoz való tartozásuk határozza meg.

Mindkét elméleti felfogás mellőzi azonban a fejlődő és az átalakuló országok számos fontos tulajdonságát. Ezekben a választó nem szuverén, hanem inkább kliensi függő viszonyban áll a politikai vezetőkkel. A választók csak előre meghatározott alternatívák egyike mellett dönthetnek, és nincs tényleges befolyásuk az alternatívák valóságos tartalmára. Az érdekcsoportok szervezetlenek, s a választási győzelem minden előnyt egyetlen érdekcsoportnak juttathat. Az intézményi rendszer instabil, és a választások eredményei az intézményi rendszer olyan megváltoztatására vezethet, amely megfelel a szűk csoportok vagy a győztes csoport érdekeinek. A politikai rendszer tehát alkalmatlan lehet a gazdasági fejlődés szempontjából kielégítő intézményrendszer alapjainak kialakítására.

A fejlődő és az átalakuló országok szempontjából nagy jelentősége van a nemzetközi intézményeknek és a hozzájuk fűződő kapcsolatoknak. A reformok szükségességét gyakran ezek az intézmények hangsúlyozzák a leghatározottabban, s ez új dimenzióval gyarapítja ezeket az intézményeket, a vezető politikusoknak és a hazai politikai intézményeknek, valamint a választóknak a kapcsolatát. A politikusok fő feladata a nemzetközi intézmények által javasolt intézményi reformok és az általuk sértett, gyakran széles érdekcsoportok közötti egyeztetés, amelynek a megoldása gyakran rendkívül nehéz vagy akár szinte lehetetlen.

Az ilyen helyzet áttekintésére a komparatív institucionalizmus látszik a megfelelőbbnek. Egyértelműen hangsúlyozza az intézményi rendszer szerepét, átalakításának szükségességét, előreivóit és akadályait. Nemcsak a gazdaság fejlődésének, hanem az előreivó és a változásokhoz való alkalmazkodást lehetővé politikai rendszer kialakításának is a megfelelő intézményrendszer a kulcsa. Mi több, minthogy a legfontosabb intézményi reformok politikai határozathozatalt igényelnek, a politikai rendszer megfelelő működésének van elsődlegessége.

8. Az új elméletek új ajánlásai

Az elméleti elemzések után eljutottunk az ajánlásokhoz. Az első pontok bemutatták, hogy a neoklasszikus iskola alkalmatlan a fejlődés kérdésének kezelésére. Alkalmatlan elméletileg, mert hiszen alapvetően stacionárius jellegű, és alkalmatlan gyakorlatilag is, mert a fejlődő országok problémáit a legtöbb esetben nem oldja meg sem a fizikai és a szellemi tőke gyarapodása, sem a stabilizáció. Láttuk azt is, hogy a fejlődés a gazdasági, még inkább a társadalmi és a politikai intézményrendszer átalakítását igényli, ideértve mind a formális, szabályokban rögzített, mind az informális, az elfogadott magatartási normákban kifejeződő elemeiket. Az intézményrendszer átalakítása ugyanakkor a tudat, a meggyőződések és az ideológiák átalakítását tételezi fel.

Mindezek az elemek országonként és társadalmanként különböznek. Minthogy minden ország és társadalom helyzete és múltja különböző, az új felfogás – a neoklasszikus iskolával ellentétben – fel- és elismeri az országok eltéréseit, s ennek folytán azt is, hogy minden országnak szükségképpen más utat kell követnie. Ennek a felismerésnek messzemenő következményei vannak mind az országok, mind a nemzetközi pénzügyi szervezetek gyakorlata szempontjából. Az országoknak saját helyzetük alapos felméréséből kell kiindulniuk, míg a nemzetközi pénzügyi szervezeteknek fel kell ismerniük, hogy nem ajánlhatják ugyanazt a receptet valamennyi országnak. Fel kell ismerniük azt is, hogy a probléma sokkal bonyolultabb, mint az eddig egyoldalúan központi kérdésnek, sőt, egyedüli feladatnak tekintett stabilizáció. Ezekből a felismerésekből származnak az alábbi általános és speciális következtetések.

8.1. Általános következtetések

Ismertetésükre célszerűnek látszik, hogy North 2005-ben megjelent könyvéből az utolsó előtti fejezet utolsó pontját szó szerint idézzük. Ennél jobb összefoglalás nem adható az új gazdasági fejlődési elmélet legfontosabb általános következtetéseiről és ajánlásairól. „Mindazokkal a fenntartásokkal, amelyeket a jobb gazdasági teljesítmény elérésére vonatkozó ismereteinkkel kapcsolatban előadtam, lássunk [végül] valami pozitívabbat erről a témáról.

1. A gazdasági teljesítmény javításának első előfeltétele, hogy világosan megértsük a rossz gazdasági teljesítmény okait ... [Ehhez] a különböző termelési tényező- és termékpiacok tranzakciós költségeinek meghatározása a leglényegesebb első lépés. Ezzel az információval visszavezethetjük a rossz teljesítmény okait az intézményi és szervezeti rendszerben rejlő eredetükhöz. A nagy tranzakciós költségek azonban gyakran megakadályozzák olyan javak vagy szolgáltatások előállítását, amelyeké a termelési tényezőkkel való ellátottság folytán nyereséges vállalkozás lenne. Ennek következtében fontos további előfeltétel a gazdaság potenciális lehetőségeinek alapos megértése úgy, hogy fel tudjuk mérni a gazdaság által előállítható javaknak és szolgáltatásoknak azt a sokkal szélesebb körét, amelyet a gazdaság a tranzakciós költségek csökkentése esetén előállíthat.

2. Annak érdekében, hogy jobbá tehesük az intézményi rendszert, először tisztán meg kell értenünk az institutionális berendezkedés eredetét. Tudnunk kell, honnan jöttünk, ha tudni akarjuk, hova akarunk eljutni. A társadalom kulturális örökségének ismerete szükséges előfeltétele annak, hogy „megvalósítható” változást vezessünk be. Nem csupán a létező intézményi rendszert megalapozó meggyőződésrendszer világos megértésére van szükség, hanem a meggyőződésrendszer ama elemeinek ismeretére is, amelyek megváltoztathatók, s amelyek [ezzel] lehetővé tehetik produktívabb intézmények bevezetését. Csak ekkor lehetnek meg a fennálló intézmények forrásaira és ezeknek a szervezetek általi alátámasztására vonatkozó ismereteink, valamint a lehetséges strukturális reformra vonatkozó felismeréseink.

3. A fejlett gazdaságok versenyére való tekintettel a kevésbé fejlett gazdaságoknak meg kell oldaniuk azt a problémát is, hogy hogyan integrálják szétszórt ismereteket, ez ugyanis a hatékony termelés lényeges előfeltétele a specializált világban. Ez az intézményi és szervezeti mátrix nem állítható elő egyik napról a másikra, ezért lényeges lehet a kormányzati beavatkozások széles köre – azzal a fenntartással, hogy ezeket idővel meg kell szüntetni – ahhoz, hogy [a gazdaság] rövidtávon versenyképes legyen.

4. Az a [ténylegesen] megvalósítható rendszer, amely létrehozza a szükséges gazdasági intézményeket, és gondoskodik [a velük járó követelmények] hatékony kikényszerítéséről is, szükségszerű előfeltétele a jobb teljesítménynek. Olyan országban, amelyben hiányoznak a formális és az informális egyetértésen alapuló politikai intézmények hagyományai, a hatékony politikai rendszerre való átmenethez vagy olyan tekintélyelvű vezetőre van szükség, aki megérti és akarja a szükséges gazdasági rendet, s képes is a megvalósítására a nem kormányzati szervezetek és a hatékony külföldi segély igénybevételével. ... [Ez utóbbi esetben] az oktatási, egészségügyi, igazságügyi és más segítségnyújtást hatékonyan lehet tervezni és szolgáltatni azzal a céllal, hogy átadják a szükséges ismereteket és szakértelmet a [segélyezett ország] lakosságának. Ennek externális mellékterméke lesz annak a politikai [jellegű] emberi tőkének a kialakulása, amelyre a közmegegyezésen alapuló politikai rendszer kiépítéséhez van szükség. Nem látok semmiféle hatékony lehetőséget ennek az alternatív útnak a lerövidítésére, és ez magában foglalja azt a további követelményt is, hogy a hivatalban levő kormányt „rá kell venni arra”, ne akadályozza az ilyen helyi előrelépéseket és az ismeretek átadását.

Ahol megvannak a közmegegyezésen alapuló politika lényeges előfeltételei, az olyan institutionális szabályoknak a kialakítása, amelyek megteremtik a politikai [mechanizmus] nagyobb átláthatóságát, lehetővé teszi a politika hatékonyabb figyelemmel kísérését. Hatalmas szakirodalma van a hatékony (tehát a gazdasági növekedés előmozdítására vezető) politikai eljárásoknak, s kisebb vagy nagyobb mértékben valamennyi a Madison által a *Federalist Papers*-ben közzétett felismerések változatai.

A gazdasági szabályok módosításának nyertesei és vesztesei is vannak. Fontos, hogy [az érintetteknek] tudomásuk legyen arról, hogy [ennek folytán] szerepük legyen a politikai folyamatban, s hogy a vesztesek képesek legyenek vitatni a javasolt módosításokat. Noha a „Coase-i” megoldások mindig lehetségesek, a költségek és a hasznok ismerete olyan institutionális változásokra vezethet, amelyek csökkenthetik az [intézkedésekkel szembeni] ellenállást.

Az előző oldalak világossá tehetik, hogy a gazdasági növekedés elérésének nincs egyértelműen meghatározott útja. Nincs olyan közgazdasági modell, amely kalkulálni tud egy társadalom gazdasági növekedésének bonyolult összefüggéseivel. A termelékenység növekedésének forrásai jól ismertek ugyan, ám a gazdasági növekedés folyamata mégis különböző lesz minden társadalomban, és kifejezésre fogja juttatni az eltérő kulturális örökségeket és az ugyancsak eltérő földrajzi, fizikai és gazdasági adottságokat. Ennek a könyvnek az az üzenete, hogy meg kell érteni a gazdasági növekedés folyamatát, még mielőtt javítani tudnánk a teljesítményt, s hogy alapos ismeretünk kell legyen a társadalom egyedi tulajdonságairól, még mielőtt megkísérelnénk a megváltoztatásukat. Még ezt követően is ismernünk kell az intézményi rendszer megváltoztatásának bonyolultságát ahhoz, hogy hatékonyak legyünk [a rendszer] megváltoztatásának megkísérlése során.”

8.2. Gyakorlati következtetése

A Meier és Stiglitz (2000) szerkesztésében megjelent könyv nem fejeződik be ajánlásokkal. Ez talán elsősorban annak a meggyőződésnek a következménye, hogy nem fogalmazhatók meg különböző országokra általánosan érvényes gyakorlati ajánlások. Annak érdekében, hogy ne zárjuk le ezt a terjedelmes cikket gyakorlati ajánlások nélkül, célszerűnek látszik közölni Shahid Yusuf és Joseph E. Stiglitz (2000) cikkének rövid összefoglalását, majd hogyanem tartalomjegyzékét. Cikkük a fejlesztéssel kapcsolatos lezárt és nyitott kérdéseket tekinti át.

A cikk lezárt kérdésnek tekinti, hogy:

- melyek a növekedés forrásai;
- feltétlenül szükséges a makroökonómiai stabilitás fenntartása;
- a fejlődő országoknak liberalizálniuk kell külkereskedelmüket;
- alapvetően fontos a tulajdonjogok szavatolása.

Ennél vitatottabb, de ugyancsak eldöntött kérdésnek tekintik a szerzők azt, hogy:

- alapvetően fontos a szegénység csökkentése, és ez nem oldható meg az általános növekedés eredményeinek „lecsöpögése” útján;
- a fejlődő országok semmiképp sem hanyagolhatják el a környezetvédelem kérdéseit;
- az államnak fontos szerepe van, olyannyira, hogy a fejlesztési célok nem érhetők el a feladat megoldására alkalmas, viszonylag tisztességes és megfelelőképpen motivált állami adminisztráció nélkül, amely szorosan együtt tud működni a magán- és nem kormányzati intézményekkel.

A jelenlegi trendek közül szerintük a legfontosabb:

- a globalizáció megfelelő kezelése, különös tekintettel a pénzügyi interdependencia és a globális pénzügyi rendszer kialakulására;
- a lokalizáció, amely a globalizáció ellentéte, és a helyi önkormányzatok szerepének növekedése;
- a környezet leromlása;
- a népszaporodás mértékének általánossá váló visszaesése, a világ népességének egy csúcspont felé haladása és előrepedése;
- az élelmiszer- és vízellátás megoldása;
- az egyre nagyobb mértékű urbanizáció.
- A XXI. század legfontosabbnak látszó kérdései ugyanakkor
- a megfelelő kormányzás és szabályozás, amelynek át kell lépnie a nemzeti határokat, s világméretűvé kell válnia;
- az emberi és természeti erőforrásokkal való világméretű gazdálkodás.

Ez a tartalomjegyzékszerű felsorolás egyértelműen mutatja a fejlesztéssel kapcsolatos szemléletmód és problémakör szinte felmérhetetlen kiszélesedését. Nem is a nagyobb jólét és biztonság elérése, hanem csupán a legsúlyosabb problémák elkerülése érdekében a fejlődéstudomány harmadik generációjának messze túl kell lépnie

- az első generációnak azon a szemléletén, hogy a fejlődés útja szinte egyértelműen adva van és problémamentes;
- a második generációnak azon a szemléletén, hogy a piaci mechanizmus szabad érvényesülése és a stabilizáció megoldja a világ problémáit.

8.3. A nemzetközi összefüggések szerepe

Cikkünk elsősorban leíró és ismertető jellegű, és nincs kiegészítve részletekbe menő bírálat, különösképpen pedig a továbbfejlesztés kísérletével. Mégis meg kell jegyezni a következőket.

A North által kifejlesztett nézetek és az ennek a pontnak az első alpontjában említett általános következtetések jellegzetesen egy-egy – általában állam formájában megszervezett – társadalomra vonatkoznak. Azt fogalmazzák meg, nagyon helyesen, hogy a társadalmak és fejlődési útjaik különbözők, ezért a fejlődés meggyorsítására, kiegyensúlyozására és eredményessé tételére vonatkozó javaslatoknak is eltérőnek kell lenniük. Ez úgy is megfogalmazható, hogy ez a felfogás, történeti szemléletének megfelelően, a társadalmak individualitását hangsúlyozza.

Korunkban azonban óriási erők működnek ez ellen az individualitás ellen. Sokkal bőségebbek az ismereteink más társadalmakról, mint bármikor voltak, ezek az ismeretek nagy hatással vannak minden társadalomra, és csökkentik a társadalmak individualitását. Ismét más és még nagyobb erők – a nemzetközi tőke és a nemzetközi intézmények – tudatosan és határozottan törekszenek a társadalmak befolyásolására és individualitásuk csökkentésére. Ezt lehet helyeselni vagy helyteleníteni, de nem lehet nem törődni vele.

A világnak és országainak a helyzete a társadalmak individuális örökségének és a világméretű változásoknak az eredőjeként alakul. Azok a változások, amelyekhez az intézményrendszernek a North értelmezése szerinti nem ergodikus világban alkalmazkodniuk kell, nagyrészt, sőt, elsősorban külföldről erednek, főként a fejlődő és az átalakuló országok esetében. A társadalmaknak és intézményrendszerüknek ezek szerinti átalakítását tehát nagy vagy akár döntő részben a társadalmakon kívüli – külföldi és nemzetközi – szervezetek befolyásolják, s ezeknek sokszor nagyobb a hatalmuk, mint az egyedi társadalmaké vagy államoké. Az autonóm és a külföld által diktált változások ütközésével állunk tehát szemben. Ezt a dimenziót határozottabban kellene figyelembe venni, mint azt az ismertett művek teszik.

Ugyanez határozottabban mutatkozik meg az előző alpontban, a gyakorlati következtetések között. Egyértelműen láthatjuk, hogy a környezet leromlása, a népszaporodás mértékének általánossá váló visszaesése, a világ népességének egy csúcspont felé haladása és előrepedése, az élelmiszer- és vízellátás meg-

oldása, valamint az egyre nagyobb mértékű urbanizáció világméretű problémává vált, és csak világméretben kezelhető. Ezek a nem ergodikus világ olyan változásai, amelyek világméretű intézményi reformokat és megfelelően működő, a világméretű változásokhoz kellőképpen alkalmazkodó szervezeteket igényelnek. Földünk legfontosabb kérdése talán a társadalmak autonóm fejlődése és a világméretű problémák világméretű kezelése közötti megfelelő arány és kapcsolat kialakítása.

Összefoglalás

E cikk első öt pontja azt mutatta be, hogy a gazdasági fejlődés elméletének első két generációja és a neoklasszikus elmélet nem ad és nem is adhat megfelelő választ a fejlődés problémáira. A további pontok azt támasztják alá, hogy a problémák megoldásának kulcsa a gazdasági, politikai és társadalmi intézményrendszer reformja. Az utolsó oldalak pedig az emberiség előtt álló problémák mérhetetlen nagyságára és bonyolultságára mutatnak rá azzal, hogy ezek a kérdések semmiképp sem kezelhetők a neoklasszikus közgazdaságtan eszközeivel, a fejlődési folyamat leegyszerűsített szemléletével, valamint azzal az elképzeléssel, hogy mindent megold a piaci automatizmus és a stabilizáció. A jelenlegi nem ergodikus világban a jövő legfontosabb feladatának a társadalmak individuális problémáinak és az egész világ közös problémáinak kezelésére alkalmas, konzisztens individuális és világméretű intézményi és szervezeti rendszer kialakítása látszik.

Ez a cikk arra is rámutat, hogy alapvető ellentét alakult ki a társadalomtudomány élvonalába tartozó kutatók és napjaink mindennapi gazdaságpolitikai gyakorlata között. A tudomány legjobbjai a leghatározottabban helytelenítik a kialakult gyakorlatot, vagy legalábbis annak sok, sőt meghatározó elemét, de a gyakorlat sok tekintetben a már bukottnak tekinthető elveket követi. Fontos feladatunk, hogy a magyar gazdaságpolitika, amennyire ez lehetséges, fölzárkózzék a legkorszerűbb tudományos eredményekhez.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Adelman, I. (2000): *Fallacies in development theory and their implications in policy*.

In: Meier, G. M., Stiglitz, J. E. (szerk.): *Frontiers...*, i.m. 113–132.

Arrow, K. J. (1951): *Alternative approaches to the theory of choice in risk-taking situations*.

Econometrica, 19/4., 404–437.

Balogh, T., Streeten, P. P. (1963): *The coefficient of ignorance*. *Bulletin of the Oxford University*

Institute of Economics and Statistics, 25/2., 99–107.; Lásd: Tudatlanságunk

koeficiense. In: Szokolczai, Gy. (szerk.): *A gazdasági növekedés...*, i.m. 364–372.

Coase, R.: *The problem of social cost*. *The Journal of Law and Economics*, 1980/3., 1–44.

Csaba, L.: *Releváns közgazdaságtan*. *Douglass North: Understanding the process of economic*

change. *Külgazdaság*, 2005/3., 67–69.

Domar, E. D. (1947): *Expansion and employment*. *The American Economic Review*. március,

34–55. Lásd: Az expanzió és a foglalkoztatás. In: Szokolczai, Gy. (szerk.): *A gazdasági*

fejlődés ..., i.m. 137–168.

Evans, P. B., Rueschenmaier, D., Skocpol, T. (1985): *Bringing the state back in*.

Cambridge University Press, Cambridge.

Grindle, M. S. (2000): *In quest of the political: The political economy of development*

polycymaking. In: Meier, G. M., Stiglitz, J. E. (szerk.): *Frontiers...*, i.m. 345–380.

Gustafson, E. W.: *Research and development. New products, and productivity change*.

The American Economic Review 1962. május, 177–186.; Lásd: A kutatás és a fejlesztés, az

új termékek és a termelékenység-változás. Szokolczai, Gy. (szerk.): *A gazdasági növekedés ...*,

i.m. 387–395.

Haggard, S., Kaufman, R. R. (1962): *The politics of economic adjustment. International constraints, distributive conflicts, and the state*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

Harrod, R. (1948): *Towards a dynamic economics. Some recent developments of economic theory and their application to policy*. Macmillan, London. Lásd: Dinamikus közgazdaságtan felé. In: Szakolczai, Gy. (szerk.): A gazdasági fejlődés ..., i.m. 169–191.

Harrod, R.: *Second essay in dynamic theory*. The Economic Journal, 1960. június, 277–298.; Lásd: Második tanulmány a dinamikus közgazdaságtanról. In: Szakolczai, Gy. (szerk.): A gazdasági fejlődés..., i.m. 309–327.

Hoff, K., Stiglitz, J. E.: *Modern economic theory and development*. In: Meier, G. M., Stiglitz, J. E. (szerk.): *Frontiers...*, i.m. 345–380.

Intriligator, M. D.: *Embodied technical change and productivity in the United States 1929–1958*. The Review of Economics and Statistics, 1965. február, 65–70.; Lásd: A megtestesült technikai változás és a termelékenység az Egyesült Államokban 1929–1959. In: Szakolczai, Gy. (szerk.): A gazdasági növekedés..., i.m. 163–173.

Kuczynski, P.-P. – Williamson, J. (2003) (szerk.): *After the Washington Consensus. Restarting growth and reform in Latin America*. Institute for International Economics, Washington.

Lucas, R. (1981): *Tobin and monetarism: a review article*. Journal of Economic Literature, 1981, 19/2., 558–567.

Mansfield, E.: *Rates of return from industrial research and development*. American Economic Review, 1965. május, 310–322.; Lásd: Az ipari kutatás és fejlesztés hozadéka. In: Szakolczai, Gy. (szerk.): A gazdasági növekedés..., i.m. 364–372.

Mátyás, A.: *Az új osztrák iskola általános jellemzése. Közgazdasági Szemle*, 2004. október, 936–947.

Meier, G. M. (1991) (szerk.): *Politics and policy making in developing countries. Perspectives on the new political economy*. International Center for Economic Growth, ICS Press, San Francisco, California.

Meier, G. M.: *The old generation of development economists and the new*. In: Meier, G. M., Stiglitz, J. E. (szerk.): *Frontiers...*, i.m. 13–50.

Meier, G. M., Stiglitz, J. E. (2000) (szerk.): *Frontiers of development economics. The future in perspective*. The World Bank, Oxford University Press, Oxford, New York.

Mihalik, I. (1993): *1993 közgazdasági Nobel-díjasai* – Fogel és North. *Gazdaság és társadalom*, 142–153.

Minasian, J. M. (1962): *The economics of research and development*. National Bureau of Economic Research, Princeton University Press, Princeton, 93–141.; Lásd: A kutatás és fejlesztés gazdaságtana. In: Szakolczai, Gy. (szerk.): A gazdasági növekedés..., i.m. 373–386.

North, D. C. (1990): *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge University Press, Cambridge.

North, D. C.: *Transaction costs, institutions, and economic performance*. International Center for Economic Growth, 1992.

North, D. C.: *Understanding the process of economic change*. Princeton University Press, Princeton, Oxford, 2005.

North, D. C., Thomas, R. P.: *The rise of the Western world. A new economic history.* Cambridge University Press, Cambridge, New York, Melbourne, 1973.

Phelps, E. E.: *The golden rule of accumulation: a fable for growthmen.* The American Economic Review, 1961. szeptember, 638–643.; Lásd: A felhalmozás arany szabálya.

In: Szakolczai, Gy. (szerk.): A gazdasági növekedés..., i.m. 266–275.

Phelps, E. E.: *Second essay on the golden rule of accumulation.* The American Economic Review, 1965. szeptember, 733–814. Lásd: Második értekezés a felhalmozás arany szabályáról. In: Szakolczai, Gy. (szerk.): A gazdasági növekedés..., i.m. 276–296.

Rostow, W. W.: *The stages of economic growth. The process of economic growth.*

Oxford University Press, Oxford, 1963; Lásd: A gazdasági növekedés szakaszai.

In: Szakolczai, Gy. (szerk.): A gazdasági növekedés..., i.m. 329–346.

Schultz, T. W.: *Investment in human capital.* The American Economic Review, 1961.

március, 1–17.; Lásd: Beruházás az emberi tőkébe. In: Szakolczai, Gy. (szerk.): A gazdasági növekedés..., i.m. 322–341.

Solow, R. M.: *Technical change and the aggregate production function.* The Review of Economics and Statistics, 1957, 39, 312–320.; Lásd: A technikai változás és az aggregált termelési függvény. In: Szakolczai, Gy. (szerk.): A gazdasági növekedés..., i.m. 122–140.

Solow, Robert M.: *Investment and technical progress.* In: Arrow, K. J., Karlin, S., Suppes, P. (1960):

(szerk.): *Mathematical methods in social sciences.* Stanford University Press, Stanford, 89–104.;

Lásd: A beruházás és a technikai haladás. In: Szakolczai, Gy. (szerk.): A gazdasági növekedés..., i.m. 141–151.

Solow, R. M.: *Technical progress, capital formation, and economic growth.* American Economic Review, Papers and Proceedings, 1962. május, 76–86.; Lásd: A technikai haladás, a tőkeképződés és a gazdasági növekedés. In: Szakolczai, Gy. (szerk.): A gazdasági növekedés..., i.m. 152–162.

Solow, R. M.: *Economic history and economics.* American Economic Review, 1985. május, 328–331.

Szakolczai, Gy. (1963) (szerk.): *A gazdasági fejlődés feltételei.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Szakolczai, Gy. (1967) (szerk.): *A gazdasági növekedés feltételei.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Szakolczai, Gy.: *A mai közgazdaság-tudomány belső ellentétei és korunk alapvető kérdéseinek eltérő megítélése.* Valóság, 2005/9., 85–102.

Szakolczai, Gy.: *A washingtoni konszenzus, és ami utána következik.* Külgazdaság, 2005/10., 26–46.

Williamson, J. (1990) (szerk.): *Latin American adjustment: How much has happened.* Institute for International Economics, Washington.

Williamson, J. (1994) (szerk.): *The political economy of policy reform.* Institute for International Economics, Washington.

Yusuf, S., Stiglitz, J. E.: *Development issues: settled and open.* In: Meier, G. M., Stiglitz, J. E. (szerk.): *Frontiers...*, i.m. 227–268.

Andó Éva*

AZ INTERKULTURÁLIS ISMERETEK KUTATÁSÁNAK ELMÉLETI ALAPJAI

A kutatás célja

Jelen tanulmány egy, az interkulturális ismereteknek a hazai gazdasági életben betöltött szerepét és jelentőségét vizsgáló, több szakaszból álló kutatás elméleti kérdéseket megfogalmazó része. A magyarországi vállalatok működésének interkulturális tapasztalatait felmérő vizsgálat fontos lépcsőfokát jelenti a kulcsfogalmak tisztázása, az alkalmazott elméleti keret meghatározása, a probléma teoretikus körülhatárolása. A kutatás e szakaszában kerül sor annak megfogalmazására, mit jelent a gyakorlati üzletben a kultúraközi (inter- és transzkulturális) kommunikáció, milyen alapelemekből áll ennek az összetett fogalomnak a jelentéstartománya. Ez az elméleti feltáró munka a terepmunkát segíti. Az a kérdés tehát, hogy ezek a tényezők hogyan jelennek meg a mindennapi üzleti életben, milyen hatással vannak az interkulturális kommunikatív viszonyokra (támogató és gátló funkciók). A kultúrák közötti kommunikáció aspektusainak, lehetséges konfliktushelyzetet teremtő megnyilvánulásainak elemzésével a végső cél, hogy megfogalmazhatóvá váljék a gazdasági vonatkozású kapcsolattartásban érvényes interkulturális kompetencia fogalma, lehetőség nyílik összetevőinek részletes leírására.

Napjainkban világszerte egyre nagyobb jelentőséget tulajdonítanak a vállalatok – s már nem csupán a multinacionális óriásvállalatok, hanem a kis- és közepes vállalkozások is – a nemzetközi szinten való eligazodást és kapcsolattartást segítő vagy éppen nehezítő kulturális tényezők elemzésének, tudatos alkalmazásának, illetve a problémák kiküszöbölésének. Az országok közötti üzleti tranzakciók problémái közül sok „a világ minden országában létező alapvető kulturális elvek félreértéséből fakad. A kultúrák közötti üzletkötéshez erőfeszítéseket kell tenni arra, hogy megértsük ezeket az elveket, és képesek legyünk ezek mentén dolgozni” (Elashmawi–Harris, 1993: 21).

Az Európai Unióhoz történt csatlakozással a magyarországi vállalkozói szféra az egységes belső piacon nagy lehetőséget kapott. Mivel a magyar külkereskedelem több mint 70%-a az Európai Unió országaival realizálódik, kiemelt szerephez jutott a nemzetközi kapcsolatépítés. Fontos, hogy a magyar kis- és középvállalkozói réteg nyertese legyen az egységes piaci feltételeknek. A rugalmasság, az empátia, a kulturális erősségek és gyengeségek tudatossága versenyképességi tényezővé válik. Amikor a nemzetközi érintkezés a napi munkatevékenység része lesz, a nyelvtudás mellett különös jelentőséghez jut a kulturális különbségek felismerése, az ismeretek tudatos felhasználása.

A kutatás kiemelt célja a következő alapkérdések megválaszolása:

- Milyen tapasztalatai vannak a hazai kis- és középvállalkozásoknak az interkulturális kommunikáció megnyilvánulási formáit, előnyeit, hátrányait tekintve?
- Mennyire tudatos az interkulturális ismeretek alkalmazása az üzleti életben Magyarországon?
- Mely területeken tartják fontosnak a tapasztalatok alapján a kultúraközi ismeretek, alkalmazását, elmélyítését?
- Milyen módon lehetséges az interkulturális kommunikációs kompetencia tudatos fejlesztése?

* *Főiskolai docens, Általános Vállalkozási Főiskola*

A legfontosabb kérdés tehát az, mennyire markánsan van jelen a hazai vállalkozások stratégiájában a kultúrák közötti ismeretek tudatos elsajátítása és alkalmazása. A kutatás hipotézise, hogy a kis- és középvállalkozások körében az interkulturális tényezőkkel összefüggő felvetések ma még csak leginkább *ad hoc* módon, egy-egy problémához, az adott üzleti folyamatban felmerülő adott kérdésekhez, esetleges konfliktushoz kötötten merülnek fel.

Az interkulturális tudás fejlesztésének módjaival kapcsolatban egy győri – külföldi tulajdonú cégek külföldi és magyar dolgozóival végzett – felmérés (Konczosné, 2004/2005) rámutat arra, hogy a magyar és a külföldi menedzserek interkulturális tapasztalatszerzési módja eltérő. A magyarok nagyobb számban vettek részt külföldi továbbképzéseken, tapasztalatszerzésen, kiküldetésben, ugyanakkor jóval kisebb a tartós külföldi munkavállalás és az interkulturális tréningben való részvétel körükben. Az interkulturális tanácsadás igénybevétele sokkal inkább a külföldről érkező szakemberek felkészítésére volt jellemző. Vizsgálatom célja, annak a feltevésnek az igazolása, mely szerint a hazai vállalkozások többsége hasonló tanulási módszerrel, azaz a gyakorlat során szerez ismereteket a kultúrák közötti különbségek gazdasági jelentőségéről, és csak utólag (vagy esetleg akkor sem) válik az empirikus információ pontosan megfogalmazható és a későbbiekben is alkalmazható tudásanyaggá.

A kutatás módszertana

A vizsgálathoz az empirikus anyaggyűjtés módszerét választottam. A hazai kis- és középvállalkozások vezetőivel szemtől szembe készített mélyinterjúkat kérdőíves felmérés is segíti. A mélyinterjúk elsősorban az alábbi kérdésekre összpontosítanak:

1. Milyen ismeretekkel rendelkeznek a hazai cégek az interkulturális kommunikációról?
2. Milyen tényezőket sorolnak az interkulturális ismeretek közé?
3. Hogyan tettek szert ezekre az ismeretekre? (Tapasztalati úton, együttműködés során, felkészítéssel, tanácsadó részvételével, stb.?)
4. Milyen konkrét ügyletekben volt/van szükség interkulturális ismeretekre? Esetleírások.
5. Kinek a feladatkörébe tartozik a szervezetben az interkulturális vonatkozású képzés, tanácsadás?
6. Milyen típusú ismeretekre volna még szükség? Milyen lehetőségek állnak rendelkezésre ezek megszerzéséhez?

A felmérést főként kis- és középvállalkozások körében végzem. (Ezek besorolásánál az EU definíciója és a hazai törvényi előírások alapján kisvállalkozás a 10-49 főt, középvállalkozás az 50-249 főt foglalkoztató cég.) Néhány mikrovállalkozás is szerepel a mintában, illetve a különbségek és a speciális helyzetből fakadó kérdések feltárásához két multinacionális cég felsővezetőjével készített interjú is készült.

A téma egyik igen fontos empirikus kutatásával, Szabó Katalin és Kocsis Éva (2003) vegyes vállalatokat vizsgáló, 50 mélyinterjút feldolgozó könyvével ellentétben elemzésem *magyar vezetőkkel* készített felmérésen alapul. A szerzőpáros Magyarországon dolgozó külföldi közép- és felsővezetőkkel készített interjúkat.

Ugyancsak empirikus interkulturális kutatás Jarjabka Ákos doktori disszertációja (Jarjabka, 2003). Ebben a szerző hazánk szervezeti kultúrájának jellemzéséhez egy 250 főből álló gazdasági felnőttképzésekben résztvevő és aktív munkavállalót tartalmazó vizsgálatot végzett el, a hofstede-i (ld. később) keretmodell egy módosított változatával, a modell dimenziót és fogalmait felhasználva, azokra kérdőíves felméréssel rákérdezve. Jarjabka munkavállalói szemszögből elemezte tehát a hazai szervezeti kultúrát.

Kutatásom célja, hogy a hazai vállalkozások vezetőinek tudását, tapasztalatait feltárva adjak választ a fenti kérdésekre. Így kívánok eljutni egy, a hazai viszonyok között érvényes interkulturális kompetenciafogalomhoz. Az interjúk és a hozzájuk kapcsolódó kérdőívek kiértékelése folyamatban van. Az már a vizsgálat első szakaszában jól látható, hogy az elemzéshez megkerülhetetlen a kulcsfogalmak tisztázása, a felmérés alapjául szolgáló elméleti keret pontos kijelölése.

A kutatás dilemmái – félidőben

E tanulmány tehát azokat az elméleti háttérrel, kulcsfogalmakkal kapcsolatos problémákat tárja fel, amelyek az interkulturális kommunikáció gyakorlati vizsgálatával kapcsolatosan felmerülnek. Megkerülhetlenné válik a *kultúra* fogalmának áttekintése, a *kultúrák modellálásának és összehasonlíthatóságának* problematikája. Sor kerül annak megfogalmazására, mit jelent a hazai üzleti életben a kultúrák közötti (inter- és transzkulturális) kommunikáció, milyen alapelemekből állhat ennek az összetett fogalomnak a

jelentéstartománya. Ez az elméleti feltáró munka egyrészt az empirikus kutatás eddigi tapasztalatainak felhasználásával történik, másrészt azonban a feldolgozás előfeltétele is az egyértelmű fogalom- és teória-használat.

A kultúra fogalma

A kultúra összetett fogalom. Kroeber és Kluckhohn (1952) több mint százötven meghatározást találtak; egységes, mindenki által elfogadott definíciója – ahogyan ez a komplex fogalmak esetében megszokott – ma sincs. A kultúra kifejezés összetettségén túl a sokféle, különböző meghatározás létezésének oka természetesen azzal a ténnyel is összefügg, hogy az egyes diszciplínák – saját céljaiknak és érdekeltségüknek megfelelően – eltérő kiinduló feltevésekkel élnek, és más-más definíciókat dolgoznak ki.

A sokféle, különbözőnek tűnő megfogalmazás, azonban sokszor csak látszólag eltérő. Ahogyan Vitányi Iván megjegyzi, „a helyzet nem annyira katasztrofális. A definíciók korántsem annyira diffúzak. Szerkezetük ugyanolyan, mint a mondaté” (Vitányi, 2002: 720). A meghatározások majd mindegyikében négy azonos elem jelenik meg: (1) Az „alany”, az ember, az emberek csoportjai, közösségei. (2) Az „állítmány”, vagyis az emberek tárgyi tevékenysége. (3) A „tárgy”, vagyis ami a tevékenység által létrejön, ez lehet (a) anyagi tárgy, vagy (b) társadalmi szerveződés, csoport, intézmény, illetve (c) szellemi tárgy, nyelv, ismeret, tudomány, művészet, vallás. „És végül (4) mindezek rendszert alkotnak, mint a nyelvben a mondat. Ez a rendszer a társadalom, a kultúra és a civilizáció” (Vitányi, 2002: 720).

Ez az ismétlődő séma leginkább a képzőművészet, az építészet, a zene, az irodalom meghatározásaira illik, melyek a kultúra anyagi (tárgyi), vagyis az érzékszerveinkkel felfogható szimbolikus szféra vonatkozásait hangsúlyozzák általában. Vonakoztatható e séma a társadalomtudományok definícióira is. A szociológia vagy az antropológia számára a kultúra közösségképző és -fenntartó társas sajátossága a fontos. Léteznek komplex, a lehető legtöbb tényezőt felsoroló meghatározások. Ezek egyik első nagyszerű példája az antropológus Edward B. Tylor megfogalmazása. Eszerint a kultúra összetett egész, mely „magában foglalja a tudást, a hitet, a művészetet, az erkölcsöket, a törvényt, a szokásokat, és minden más képességet és szokást, amit az ember a társadalom tagjaként elsajátít” (Tylor, 1871).

A kultúrák összehasonlítására és különbségeire/hasonlóságaira fókuszáló kutatók közül Geert Hofstede a kultúrát „a gondolkodás kollektív programozásának” (Hofstede 1991: 5) tartja, Fons Trompenaars (Trompenaars és Hampden-Turner, 1997) szerint a kultúra „módszer, amellyel az emberek egy csoportja megoldja problémáit”. A kultúra-definíciókat összegyűjtő Kroeber és Kluckhohn (1952) szerint a kultúra explicit vagy implicit viselkedésmintákból áll; lényegi elemeit a tradicionális gondolatok és ötletek, az ezekkel összefüggő értékek alkotják. A kultúra egyben a jövőbeli cselekedetek feltétele is. A hazai vállalkozások interkulturális ismereteit és tapasztalatait kutató vizsgálat számára – az interjúk tartalmára is építve – érvényes kultúrameghatározás legfontosabb eleme, hogy olyan komplex fogalomról van szó, mely *viselkedési és gondolkodási mintázat, problémamegoldás és attitűd* összessége. Természetesen a viselkedés ebben az esetben a hétköznapi szokásrendszereket is lefedi. Így például az ajándékozást vagy az interperszonális kommunikációs helyzetekben elvárt, „illő” megnyilvánulásokat.

Spencer-Oatey komplex magyarázatának új és a kutatáshoz hasznos eleme, hogy a kultúrát *látásmód*-nak tartja, hiszen – akár egy szemüvegen keresztül – ez alapján ítéljük meg a külvilág történéseit, mások cselekedeteit. „A kultúra attitűdök, hitek, viselkedési normák, alapfeltevések és értékek kusza halmaza, melyen emberek egy csoportja osztozik, s mely befolyásolja minden tag viselkedését és azt, ahogyan az egyén mások viselkedésének jelentését interpretálja” (Spencer-Oatey, 2000: 4).

A kultúra modellálása

További kérdése a kultúrát definiáló és összetevőit rendszerező elméleteknek, hogy miként lehetséges a kultúra modellálása. Az egyes tényezőket vizuálisan leíró rendszerek elsődleges célja az elemek együttes, szintenkénti ábrázolása, mely egymáshoz való helyzetüket is, és a látható/nem látható összetevőket is egyértelműsíti. Talán Ibsen *bagyma-metaforája* ihlette Geert Hofstede modelljét, ahol az egyes szintek (a hagyma héjjai) a szimbólumok, a hősök, valamint a rítusok (Hofstede, 1991). Míg azonban Peer Gynt a személyiség rétegeit lehántva csak „burkokat” talál, magot nem, Hofstede a mag meglétét feltételezve, azt értékek nevezi. Olyan átfogó, alapvető tendenciák ezek, amelyeket más jellemzők fölé helyezünk (Hofstede, 1991: 8), vagy egyszerűbben: amelyek meghatározzák, mi jó, és mi rossz.

Trompenaars és Hampden-Turner (1997) is hagyma-modellt rajzol, itt azonban más rétegeket látunk. Kívülről befelé haladva ezek a következők: a tárgyi elemek (a nyelv, a művészetek, az ételek), majd a mélyebb rétegekben az értékek és normák. Még beljebb alapfeltevéseket, axiómákat találunk, olyan alapértékeket, mint az emberi egyenlőség (Trompenaars és Hampden-Turner, 1997).

A másik leggyakoribb kultúraábrázolás az ún. *jégbegy-modell*, mely jól illusztrálja a kultúra megismerhetőségével, látható és láthatatlan részeivel kapcsolatos nézeteket. E szerint 1/10 rész volna a látható, az érzékszervekkel felfogható „csúcs” (a nyelv, az illem, a ceremóniák), míg a „víz alá merülő” 9/10 láthatatlan marad (ide tartoznak az értékek, feltevések, gondolkodási minták, hitek) (Sackmann, 1991). A gyakran idézett modell alap gondolata, a látható és nem látható összetevők szétválasztása helyénvaló. Kérdés azonban, hogy mire alapozható a százalékos számítás, és az is, vajon hogyan ábrázolható e keretben a gondolkodás vagy az attitűd tárgyasult megjelenése. Számos kognitív tényezőről szerzünk, szerezhetünk tudomást érzékszerveinkkel felfogható elemek alapján. (Például egy üzletember időkezeléséről, időfelfogásáról könnyen tájékozódhatunk az íróasztalán lévő órákból, naptárakból.)

A kultúrák összehasonlíthatósága

Mi a kultúrák összevetésével kapcsolatosan felmerülő két legfontosabb probléma? Az egyik kérdés és az elemzést döntően befolyásoló tényező a két (vagy több) kultúra egymáshoz viszonyított helyzete. A másik kérdés arra vonatkozik, hogy az összehasonlításhoz tulajdonságok, jellemzők szükségesek, amelyek alapján az egybevetés megtörténhet. Az *összevető kutatás* két nem érintkező kultúra egyes elemeinek vagy teljes rendszerének komparatív vizsgálata. Amennyiben érintkező kultúrákat figyelünk, akkor a köztük zajló *interkulturális interakció* válik fontossá. Ez esetben az a fő kérdés, hogy mi történik, ha két eltérő kultúra kapcsolatban van egymással. Kutatásomban is ezek az interakcionális konfliktusok állnak középpontban, ezeken keresztül vizsgálható az, hogy a gyakorlati életben mit jelent a kultúrák közti kommunikáció. A *multikulturális elemzések* ezzel szemben olyan komplex helyzeteket vizsgálnak meg, ahol több, eltérő kultúrájú egyén (vagy csoport) új egységet hoz létre. (Erre lehet példa egy multinacionális nagyvállalat regionális központjának a szervezeti kultúrája.)

Mindhárom fent bemutatott elemzési forma számára nélkülözhetetlenek azok a szempontok, amelyek mentén az egyes kultúrák összevethetők, és amelyek alapján a különbségek és a hasonlóságok feltárhatók. Az egyes interkulturális vizsgálatokat végző kutatók összetett dimenziórendszereket dolgoztak ki ezen összehasonlítást lehetővé tevő tényezők tartalmára és csoportosítására vonatkozóan. Nem célja e dolgozatnak, hogy minden részletre kiterjedően leírja és jellemezze e dimenziókat, ezért csak a legfontosabbakat sorolom fel az alábbiakban (az egyes elméleteket magyar nyelven részletesen bemutatja Hidasi, 2004).

Kluckhohn és Strodtbeck (1961) készítette az egyik első olyan modellt, amely hat kérdés köré csoportosítva nevezi meg azokat a tényezőket, amelyek alapján az egyes kultúrák összevethetők. A szerzőpáros által kidolgozott dimenziók:

1. *Milyen az emberek alaptermészete?*
Jó, rossz, vegyes.
2. *Milyen az emberek viszonya a természethez?*
Domináló, harmonikus, alkalmazkodó.
3. *Milyen az emberek viszonya más emberekhez?*
Egyenes (hierarchikus), közösségi (kollektivista), individualista.
4. *Mi az emberi létezés fő jellemzője?*
Cselekvés, létezés, tartás.
5. *Milyen az emberi tevékenységek időhorizontja?*
Jövő, jelen múlt.
6. *Milyen az emberek térfelfogása*
Magán, közös, vegyes.

Kluckhohn és Strodtbeck munkája későbbi vizsgálatokra is nagy hatással volt. Az elmélet pszichológiai elemzés, amely az *értékek* fogalmából kiindulva a teljes körülöttünk lévő valóságot lefedi. Nem pusztán negatív és pozitív értékítéletet ad, hanem alkalmas az attitűdök vizsgálatára is (Hills, 2002). Alkalmazhatóságát tekintve éppen ez a túlzott absztrakt érték középpontúság teszi a modellt részlegessé, hiszen nehezen tehető e fogalmak konkréttá, hogy alkalmassá váljanak például adott munkakultúrák, szervezeti kommunikációs helyzetek gyakorlati elemzésére.

A későbbi modellek éppen ezért a kommunikációhoz és az üzleti élet szereplőihöz, lehetséges konfliktusforrásaihoz jobban kötődő dimenziókat sorolnak fel. Jó példa erre Edward T. Hall sokat idézett felosztása: az erős (vagy magas) kontextusú és a gyenge (vagy alacsony) kontextusú kultúrák megkülönböztetése (Hall, 1976; 1982; 2000; Hall – Hall, 1990). Modellje a kommunikáció alapjellemzőiből indul ki. Azt vizsgálja, hogy az egymással érintkező emberek hogyan értelmezik a közléshelyzet „üzenet” elemét, interakciójuk során milyen eszközrendszerekre támaszkodnak inkább. Hall szerint „jelentés és kontextus kibogozhatatlanul szoros kapcsolatban állnak” (Hall, 1982: 18). A két típusú kultúra legfontosabb kommunikációval kapcsolatos jellemzői Hall rendszerében:

- A *magas kontextusú kultúrákban* a jelentés sokkal inkább a kontextusba, mint a kódba ágyazott. Az információ nagy része „vagy a fizikai kontextusban ágyazottan vagy a személyben internalizálódott formában” jelenik meg, s igen kis része explicit és kódolt nyelvileg (Hall, 1982: 18). Egy magas kontextusú környezetben felnőtt egyén többször alkalmaz körülírásokat, elhallgatásokat. A jelentés helyes felfejtése „a beszédpartner feladata” (Hall, 1976: 98).
- A *gyenge kontextusú kultúrákban* a jelentés érthető kifejtése a beszélőre háruló feladat, neki kell pontosan és alaposan megfogalmaznia mondandóját (szóbeli és írásbeli közlésnél egyaránt). E kultúrában jóval kisebb a kontextus és a nem-verbális jelzések szerepe.

Hall sok más tényezőt is felvet, így az *időkezelés*, az *érvelés*, a *személyközi kapcsolatok* kérdését. Ezek részletes kifejtésére most nem térek ki (ld. Ting-Toomey, 1985; illetve magyarul Hidasi, 2004: 45-47).

Hall elmélete nem csupán az üzleti élet kommunikációs helyzeteteinek vizsgálatára alkalmazható jól, de a nemzetközi marketingben is hasznos lehet. Hall kategóriáit használta fel például Würtz arra, hogy honlapok elfogadottságát és népszerűségét kulturális szempontból vizsgálja meg. Az alacsony és magas kontextusú kultúrák vizualitásra és/vagy verbalitásra való fogékonyságát összefüggésében mutatja be (Würtz, 2005).

Fontos megjegyezni, hogy Hall az egyes kultúrákat nem tartja egyértelműen egyik vagy másik kategóriába besorolhatónak, inkább domináns tulajdonságokról beszél. Ha egy skála két szélső pontjának fogjuk fel a két alaptípust, akkor az alacsony kontextusú kultúrák legmarkánsabb képviselői a svájci németek, „őket követik a németek, a skandinávok, az amerikaiak” (Hidasi, 2004: 45). A másik végpont Japán, Kína és Korea, ahol minden a kontextus függvénye, és a kommunikációban összehasonlíthatatlanul nagyobb szerepet töltenek be a non-verbális eszközök, mint a nyelvi tartalmak.

Az egyik legtöbbször használt és legismertebb felosztás Geert Hofstede empirikus kutatásra épülő modellje (Hofstede, 1991; 2001). Hofstede olyan általános módszer kidolgozását tűzte ki célul, amely tudományos/elméleti és gyakorlati szempontból is alkalmazható az egyes kultúrák elemzésére. Kutatásai során az IBM leányvállalatainak 116.000 dolgozójának hozzáállását vizsgálta kérdőív alapján. Így kezdetben négy elemből álló – később egy ötödikkel kiegészített – rendszert dolgozott ki. Elemzésében a tudatalatti tényezőket és beállítódásokat – az ún. mentális programokat – vette figyelembe. Táblázatba foglalva az ötödik dimenzióval együtt látható a *hofstede-i rendszer*:

<i>Dimenzió</i>	<i>Egyik véglet</i>	<i>Másik véglet</i>
identitás	kollektivizmus	individualizmus
hierarchia	nagy hatalmi távolság	kis hatalmi távolság
nemi jellemzők	femininitás	maszkulinitás
igazság	erős bizonytalanságkerülés	gyenge bizonytalanságkerülés
érdem	hosszú távú orientáció	rövid távú orientáció

Forrás: (Hofstede et al., 2002: 40; idézi: Hidasi, 2004: 42)

Hofstede rendszere meghatározó jelentőségű az interkulturalitás kutatásában, kategóriáit azért is használják előszeretettel az elemzők, mert az egyes kultúrákra lebontva végezhető összehasonlítások. Honlapján¹ országonként láthatjuk az egyes dimenziók számszerűsített adatait. (A magyarországi jellemzőkről ld. később.) Az eredmények természetesen nem abszolút adatok, csak komparatív szempontból lényegesek.

Szintén empirikus kutatáson alapul Trompenaars modellje. Elemzésében 15.000 személlyel készített felmérést, akik több mint 50 országban különböző méretű és profilú cégeknél dolgoztak (Hampden-Turner – Trompenaars, 1997; 2000). Trompenaars hét kulturális dimenziója közül néhány szorosan kapcsolódik Hofstede rendszeréhez. Kifejezetten érték kategóriákra vonatkoznak az (1) *univerzalizmus – partikularizmus*, az (2) *individualizmus – kommunitarizmus* és (3) a (teljesítménnyel szerzett vagy kor, nem, osztály alapján elért) *státusz* tényezők. Az értékrendszerekből adódó kommunikációs, interakcionális jellemzőkre utalnak a (4) *semleges – érzelmes* kategóriák, illetve az emberi viszonyok milyenségére utaló (5) *konkrét – diffúz* tulajdonságok. További két dimenziópár Kluchohn – Strodtbeck rendszerét idézi: Trompenaars megkülönböztető tényezőnek véli az (6) *időhöz való viszonyt* (mely lehet *szekvenciális* vagy *szinkronikus*), illetve (7) *ember és természet* kapcsolatát (*belső* vagy *külső* kontroll). Míg Hofstede eredményeit valószínűleg befolyásolja az a tény, hogy kutatását csak az IBM dolgozói körében – tehát a szervezeti kultúra szempontjából szinte homogén környezetben – végezte el, és bizonyos országra vonatkozóan csak becslésekkel élt, Trompenaars szituációelemzésre épülő kérdőívét különböző típusú cégeknél dolgozó egyének töltötték ki.

Számos más fókuszú és érdekeltségű modell készült – készül minden bizonnyal a jövőben –, melyek interkulturális összevetést tesznek lehetővé. Megemlíthető például Levine (1985) direkt és indirekt felosztása vagy Carey Dodd (1982) lineáris – nem-lineáris elkülönítése. A következőkben arra keresem a választ, hogy egyrészt a közismert modellek hogyan alkalmazhatók a speciális magyar gazdasági környezet vizsgálatára, másrészt pedig, hogy milyen lehetséges új dimenziókat, szempontokat kell bevonni az elemzésbe.

Kulturális tényezők – magyar viszonylatban

A Geert Hofstede hivatkozott honlapján regionálisan becsült adatok alapján *Magyarországot* a következő adatokkal jellemzik. (Mivel a számértékek nem abszolút adatok, értelmezésükhöz elengedhetetlen az összevetés, az alábbi táblázatban három másik ország adatait is bemutatom):

Dimenzió	Magyarország	Svájc	USA	Japán
Hatalmi távolsági index	46	34	40	54
Individualizmus-index	80	68	91	46
Maszkulinitás-index	88	70	62	95
Bizonytalanságkerülés indexe	82	58	46	92

Forrás: (<http://www.geert-hofstede.com>)

¹ <http://www.geert-hofstede.com>

Hofstede becsült adatait érdemes kiegészíteni azon *magyarországi kutatások* eredményeivel, amelyek a Hofstede-i rendszer alapján vizsgálták a magyar szervezeti kultúrát.

Dimenziók	Varga (1983)	Heidrich (1997)	Bakacsi–Takács (1998) /észlelt/	Bakacsi–Takács (1998) /elvárt/	Jarjabka (2003)
Hatalmi távolsági	kicsi	nagy	nagy	kicsi	közepes
Individualizmus	enyhén kollektív	inkább kollektív	inkább individuális	inkább kollektív	enyhén kollektív
Maszkulinitás	maszkulin	maszkulin	enyhén maszkulin	enyhén feminin	enyhén maszkulin
Bizonytalanság-kerülés	magas	magas	közepesnél alacsonyabb	közepes	erősen közepes

(Jarjabka, 2003 alapján)

Bár a fenti kutatások eredményei – az alkalmazott módszerek, a vizsgálat köre és időpontja szerinti különbségek miatt – nem tükrözik egységes képet, a Hofstede-i adatokhoz hasonlóan néhány sajátosság mindenképp megfogalmazható. Néhány fontos, a hazai viszonyokra érvényes tanulság is levonható.

Az *individualizmus* – *kollektívizmus* dimenziópár esetében a magyar kutatók egyetlen kivétellel (Bakacsi – Takács, 2003) inkább a közösség szerepének fontosságát hangsúlyozzák, szemben az egyéni felelősségvállalással. Ezzel a jellemzővel függ össze rendszerint a hierarchia jelentősége, a nagyobb *hatalmi távolság* megléte. Az elvégzett kutatások alapján egyetértés mutatkozik (és ez Hofstede esetében is igaz) a férfias / nőies tulajdonságok dominanciáját illetően: bár kutatónként ez a jellemző is változik, még mindig a *maszkulinitás* jellemzi a kultúránkat. A *bizonytalanságkerülés*, a bizonytalanság elviselése az újtól való félelmet, a változások elfogadásának mértékét jelenti. A rendszerváltás utáni magyar történelmet döntően befolyásoló tényezőről van szó, hiszen ennek az adatnak a nagysága jelzi, hogy a társadalom számára továbbra is gondot jelenthet a piacgazdaság körülményeihez való alkalmazkodás, a zökkenőmentes átállás az új gazdasági és társadalmi helyzetekre.

Mindebből egyértelműen következik: vitatható Hofstede azon érvelése, hogy bár a kultúra tanult, mégis univerzális jellemző, s viszonylag változatlan marad az idők folyamán (Hofstede, 1991). A középkelet-európai régióban, a közelmúltban lezajlott társadalmi-gazdasági változások azonban olyan erősen befolyásolták, befolyásolják a szervezeti kultúrát, hogy lehetetlen e tényezőket változatlanoknak hinni. Kutatásom egyik fontos kérdése, hogy eltekinthetünk-e az elmúlt rendszer sajátosságainak vizsgálatától. A válasz: egyértelmű nem. Feltétlenül szükséges annak feltárása, hogy történik meg az „átállás”, melyek azok a tényezők (dimenziók), amelyek a legnagyobb változáson mentek keresztül. A mai vállalkozások interkulturális érintkezéseit (sokszor konfliktusait) egyértelműen befolyásolja a múlt, az a tény, hogy „jó évtizeddel a rendszerváltás után is még mindig hatnak a szocialista magatartásformák” (Szabó – Kocsis, 2003: 159). Az átállást nehezítő negatív attitűdök ezek közül például az elkötelezettség, a kezdeményező-készség hiánya, a munkáltató kijátszása, a pazarlás. A múlt legnagyobb pozitív öröksége a kreativitás és a szolidaritás azonban megőrzendő tulajdonságok (Szabó – Kocsis, 2003: 168–172).

Az elmúlt rendszer sajátosságaiból és a változásokból, a gazdasági átállásból adódó jellegzetességek figyelembe vétele nélkül nem készülhet releváns interkulturális kutatás. Emellett az is felmerül, hogy az egyes nyugat-európai és amerikai modellek dimenziói mellett speciálisan hazai (vagy regionális) tulajdonságokat is fel kell vennünk a vizsgálati szempontok közé. Paul Marer a hiánygazdaságokat vizsgáló kutatásaiban (Marer, 1996; 1998) a volt szocialista országok fizikai környezetét, a történelmi eseményeket, a társadalmi rendszer fejlettségi szintjét vizsgálva arra jutott, hogy az elmúlt rendszer működési mechanizmusai a rendszerváltás után is létező és ható viselkedésmintákat eredményeznek. Ez alapján két új elemet emelt ki: a *bizalom* és az *önbizalom* kérdését, fontosságát. A magyar pesszimizmus már-már

közhelyesen hangzó konstatálása az önbizalommal mint kulturális dimenzióval függ össze, s arra utal, hogy az egyén hogyan ítéli meg önmagát másokkal összehasonlítva. Marer kiemeli, hogy ahol sok kisebb önbizalommal rendelkező egyén él, ott nehezebb például a szervezeti kooperáció. Az önbizalomhiány természetesen azt is jelenti, hogy az egyén kevésbé hisz saját teljesítményében, cselekedeteinek súlyában. A magyarok úgy érzik, hogy nem uralják saját sorsukat, „ennél fogva kívülről irányítottak: úgy hiszik, hogy ellenőrizhetetlen külső erők, nem pedig, az egyén akaratereje a döntő a sors meghatározásában” (Mabert – Marer, 1996). Ennek egyik munkahelyi manifesztációja az, hogy gyakran másokat okolnak a problémákért. Egy másik pedig az első reakció valamely nehéz feladatra, azzal, hogy miért nem lehet megcsinálni, még ha a magyar büszkeség és leleményesség végül is megtalálja az utat a megoldás felé.

A másik – Marer által kiemelt tényező – a bizalom: mennyire bízunk az egyén a társadalomban, az állam intézményében, milyen a viszonya társaihoz, feletteseihez. Kutatásai szerint a régióban (így hazánkban is) bizalmatlanok egymással az emberek. Ez zavarokat okoz nem csupán a gazdasági életben, de a jogi és államigazgatási szempontból is.

Összefoglalás – a dilemmák részleges feloldása

A legfontosabb elméleti kérdéseket átgondolása után az alábbiakban összefoglalom azokat a kiindulópontokat, amelyek az interkulturális ismeretek hazai kutatásánál keretként szolgálnak.

A kultúra fogalmával és modellezésével kapcsolatosan ki kell emelni:

- A kultúra ún. látható és a láthatatlan része között kapcsolat van (vö. gondolkodás, attitűd tárgyiasult megjelenése).
- Az eddigi eredmények azt mutatják, hogy nagyobb és differenciáltabb a tudatos rész aránya a kultúrában.
- A magyarországi gazdasági környezet vizsgálata szempontjából az interkulturális interakciók vizsgálata és a multikulturális elemzés lehet eredményes.

Az egyes elméletek dimenziói, az összehasonlítás szempontjai nem egyenlő súllyal jellemzőek egy-egy kultúrára; egymást átfedve, kevert modelleket eredményeznek. A hazai vállalkozások interkulturális vizsgálatába további dimenziók és szempontok bevonása szükséges:

- az önbizalom és a bizalom meghatározó kulturális dimenzió;
- az elmúlt rendszer kulturális tényezőinek vizsgálata (összevetés a jellel); a változások okozta kulturális sokk feltárása;
- az üzleti környezet változásából adódó speciális kulturális tényezők elemzése (vegyes vállalatok, anyacégek-leányvállalatok viszonya; interperszonális és szervezeti kommunikáció szintjén is megnyilvánuló jelenségek).

FELHASZNÁLT IRODALOM

Bakacsi Gyula – Takács Sándor (1998): „*Honnan – Hová? A nemzeti és szervezeti kultúra változásai a kilencvenes évek közepének Magyarorszáján.*” *Vezetéstudomány*, XXIX. évf., 2. sz., 15–22. old.

Dodd, C. (1992): *Dynamics of intercultural communication*. Dubuque, Wm., C. Brown.

Elashmawi, F. – Harris, Ph. R. (1993) *Multicultural Management: New Skills for Global Success*. Houston, TX, Gulf Publishing Company.

Hall, E. T. – Hall, M. R. (1990): *Understanding Cultural Differences*. Yarmouth, Main, Intercultural Press.

Hall, E. T. (1976): *Beyond Culture*. New York, Doubleday.

Hall, E. T. (1982): „*Context and meaning.*” In: L. Samovar and R. Porter (eds.): *Intercultural communication: A reader*. Belmont, CA, Wadsworth Publishing Co., 34–43. pp.

Hampden-Turner, Ch. M. – Trompenaars, F. (2000): *Building Cross-Cultural Competence*. John Wiley & Sons.

Heidrich Balázs (1997): „A vállalati kultúra magyar sajátosságairól.” *Vezetéstudomány*, XXVIII. évf., 4.sz., 9–17. old.

Hidasi Judit (2004): *Interkulturális kommunikáció*. Budapest, Scolar.

Hills, M. D. (2002): „*Kluckhohn and Strodtbeck's values orientation theory*.” In W. J. Lonner, D. L. Dinnel, S. A. Hayes, and D. N. Sattler (eds.): *Online Readings in Psychology and Culture*. Unit 6, Chapter 3., Bellingham, Washington USA, Center for Cross-Cultural Research, Western Washington University. (<http://www.wvu.edu/~culture>)

Hofstede, G. (1991): *Culture and Organization: the Software of the Mind*. New York, McGraw–Hill.

Hofstede, G. J. – Pedersen, P. – Hofstede, G. (2002): *Exploring Culture: Exercises, stories and Synthetic Cultures*. Yarmouth, Maine.

Hofstede, Geert (2001): *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*. Thousand Oaks, CA, Sage Publications.

Jarjabka Ákos (2003): *Vizsgálatok a szervezeti kultúra témakörében: Kultúramodellek és hazai alkalmazhatóságuk*. PTE KTK, Pécs

Kluckhohn, F.R. – Strodtbeck, F.L. (1961): *Variations in Value Orientations*. Evanston, Ill., Row, Peterson.

Konczosné Szombathelyi Márta (2004): „*Győrött dolgozó menedzserek: Interkulturális kibívások*.” *Marketing és Menedzsment*, 2004/6. – 2005/1., 96–105. old.

Kroeber, A. L. – Kuckhohn, C. (1952): *Culture. A Critical Review of the Concepts and Definitions*. Papers of Peabody Museum of Archeology and Ethnography, 47.

Levine, D. (1985): *The flight from ambiguity*. Chicago, University of Chicago Press.

Marer, P. – Mabert, V. (1996): „*A Tungsram a GE alatt: az első öt év*.” *Vezetéstudomány*, XXVII. évf., 6. sz., 5–18. old.

Marer, P. (1998): *Hipotézisek a múlt rendszerről és örökségeiről*. Kézirat. Budapest.

Sackmann, S.A. (1991): „*Uncovering culture in organizations*.” *Journal of Applied Behavioral Science*, No. 27. 295–317. pp.

Spencer-Oatey, H. (2000): *Culturally speaking: managing rapport through talk across cultures*. London, Continuum.

Szabó Katalin – Kocsis Éva (2003): *Tanulás és felejtés a vegyes vállalatokban*. Oktatási Minisztérium, Budapest.

Ting-Toomey, S. (1985): „*Toward a theory of conflict and culture*.” In: W. Gudykunst, L. Stewart and S. Ting-Toomey (eds.): *Communication, culture and organizational processes*. Beverly Hills, Sage Publications.

Trompenaars, F. – Hampden-Turner, C. (1997): *Riding the waves of culture : understanding cultural diversity in business*. London, Nicholas Brearley.

Tylor, E. (1871): *Primitive Culture: Researches into the Development of Mythology, Philosophy, Religion, Language, Art and Custom*. London, John Murray.

Varga Károly (1983): „*Szervezeti kultúránk koordinátái.*” **Ergonómia**, 3. sz., 130–143. old.

Vitányi Iván (2002): „*A civilizáció és a kultúra paradigmái.*” **Magyar Tudomány**, 47. évf., 6. sz., 720–729. old.

Würtz, E. (2005): „*A cross-cultural analysis of websites from high-context cultures and low-context cultures.*” *Journal of Computer-Mediated Communication*, No. 11. Article 13.
<http://jcmc.indiana.edu/vol11/issue1/wuertz.html>.

Bánfalvi Mária* – Skultéty Viktor** – Szakács Ferenc***

SIKERES MAGYAR VÁLLALKOZÁSOK SZEMÉLYI ÉS TÁRGYI JELLEMZŐI¹

1. A kutatás² problémafelvetése, kutatási célok

Az Alkalmazott Magatartástudományi Tanszék által oktatott Vállalkozás- és szervezetsz pszichológia című tantárgy oktatási célja és speciális célkitűzése: „A vállalkozásszervezői tevékenységhez szükséges pszichológiai ismeretek elsajátítása és a vállalkozói magatartás kifejlesztése az egyén, a csoport és a szervezet szintjén.” A kitűzött cél megvalósításának fontos lépcsőfoka a sikeres vállalkozások személyi és tárgyi feltételeinek meghatározása. A vállalkozó, aki létrehozza és működteti vállalkozását, „különleges ember-típus”, a tapasztalatok szerint személyiségjegyek, kompetenciák, készségek és képességek olyan együttesével rendelkezik, melyek meglete nagy valószínűséggel jósolhatja be a vállalkozói sikert (Bolton – Thompson, 2001).

Egy vállalkozókkal foglalkozó pszichológiai szemléletű szerző (Kristály, 1997) szerint arra a kérdésre sokkal könnyebb megfelelni, hogy mit csinál, mintha azt akarnánk meghatározni, hogy milyen személyiségjegyekkel írható le, tehát kicsoda a sikeres vállalkozó. Több kutatás foglalkozott és foglalkozik ma is ezzel a problémával, de egységes nézőpontot még nem sikerült kialakítani. (Milton, 1989; Burch, 1986). Abban az egyben viszont mindenki egyetért, hogy – bár jelenleg nem léteznek – szükség lenne olyan tudományos eszközökre („tesztekre”), melyek segítségével meg lehetne állapítani egy személyről, milyen esélyei vannak arra, hogy sikeres vállalkozóvá váljék.

A tesztek kidolgozásához első lépésként azokat a személyi és tárgyi feltételeket kívánjuk azonosítani, majd bizonyos szempontok szerint elemezni, amelyek a sikeres vállalkozásokat jellemzik.

2. A vizsgálat módszere

A vállalkozó, illetve a sikeres vállalkozó kritériumainak azonosításáig alapvetően két úton juthatunk el. Megközelíthetjük a problémát *teoretikus* módszerrel, melynek során a vállalkozó és a vállalkozói siker

* Mestertanár, Általános Vállalkozási Főiskola

** Tudományos segédmunkatárs, Általános Vállalkozási Főiskola

*** Főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

¹ A Magyar Tudomány Napja alkalmából az ÁVF „Kis és közepes vállalkozások Magyarországon az EU-csatlakozás után” című tudományos konferenciáján tartott előadás szerkesztett változata.

² A „Vállalkozói alkalmasság” c. kutatási projekt keretében készült munka az Általános Vállalkozási Főiskola (ÁVF) Alkalmazott Magatartástudományi Tanszékén (AMT) 2003-ban lezárt, a „Vállalkozói személyiség” című kutatás szerves folytatása.
Témavezető: dr. Szakács Ferenc.

definíciójából kiindulva deduktív módon határozzuk meg azokat a feltételeket, amelyek teljesülése szükséges és általában elégséges ahhoz, hogy valaki sikeres vállalkozóvá váljék. A másik lehetséges út az *empirikus* megközelítés, amely a sikeres vállalkozások személyi és tárgyi feltételeinek azonosításával, a tapasztalati úton szerzett adatok elemzésével, induktív módon jut el a vállalkozói siker kritériumainak megfogalmazásához. A szakirodalmi teoretikus megközelítések sokfélesége és az empirikus kutatások „mássága” – a fejlett tőkés országok nagy hagyományú vállalkozásairól szóló beszámolókról van ugyanis szó – miatt, jelen kutatás során az induktív, tapasztalati módszert választottuk. Mielőtt elméleti megfontolásokba kezdtünk volna, meg akartuk ismerni a hazai valóságot. A konkrét jelenségek megismerése didaktikai céljainknak is jobban megfelelt, mivel az „élő” példákon keresztül sokkal hatékonyabban végezhetjük a vállalkozásszervező szakos hallgatók gyakorlati felkészítését és a vállalkozói magatartás fejlesztését.

A tanulmány lezárásáig 670 mikro-, kis- és középvállalkozót *interjúban* kérdeztünk³ életútjáról, a vállalkozói siker személyi és tárgyi feltételeiről. (Az interjú kérdései az 1. mellékletben olvashatók.) A megkérdezettek között egy sem volt, akinek vállalkozása csődbe ment volna (ilyen személy nem kerülhetett be mintánkba). Az interjúk során három átfogó kérdést tettünk fel a vállalkozóknak: Először a *vállalkozás történetére* voltunk kíváncsiak (családi előzmények, előző munka, indulási elképzelés, ötlet, a vállalkozás létrehozása, szereplői, a szervezet életszakaszai, segítő és akadályozó körülmények, gazdasági és személyi előfeltételek, a sikert elősegítő és akadályozó tényezők, a jövőre vonatkozó tervek, stb.) Ezt követően a *sikeres vállalkozó legfontosabb személyiségjegyeire* kérdeztünk rá. Ehhez felhasználtuk az egyik korábbi munkánkban (Szakács és mtsai, 2001) alkalmazott tulajdonságlistánkat is: „Milyen a sikeres vállalkozó, és milyen vagyok én?” Végül a *siker feltételeit* firtattuk. („Ön szerint melyek a sikeres vállalkozás legfontosabb feltételei? Mi kell a sikerhez?”) A szóbeli válaszokat hanghordozóra rögzítettük, majd a statisztikai értékeléshez számítógépes adatbázist készítettünk.

A narratív információszerzést megelőzően az egyes vállalkozóktól elkértük adataikat is (életkor, iskolai végzettség, nem, a vállalkozás jogi formája, tulajdonosi részarány, a cégbejegyzés időpontja, főbb tevékenységi körök, méret a kezdéskor és a felmérés időpontjában).

3. A vizsgálat eredményei

Az adatokat másutt (Bánfalvi – Skultéty – Szakács, 2005) részletesen ismertettük. Jelen tanulmányban csak a felsorolandó változókkal foglalkozunk.

3.1. A sikeresség teljesítménymutatói

3.1.1. A cégbejegyzés időpontja

Szoros értelemben vállalkozásokról Magyarországon a rendszerváltást követő időszakról beszélhetünk. A magyar vállalkozásokkal foglalkozó szakirodalom szerint az állami tulajdon privatizációját sok vállalkozó használta ki, a munkahelyükről olcsón jutottak hozzá olyan tárgyi eszközökhöz, melyeket az eladást követően leselejtezték, de még használhatók voltak. Ezek a személyek általában folytatták azt a tevékenységet, amellyel még alkalmazottként foglalkoztak, de már saját vállalkozásban, előző munkahelyük ügyfélkörének jelentős részének megtartásával. Sokan viszont kényszervállalkozóvá váltak, mivel a cég megszűnését követően nem volt más választásuk, el kellett kezdeniük vállalkozóként dolgozni. (Vecsenyi, 1999.) A rendszerváltást követően már általában csak a gazdasági lehetőségeken és az egyének kreativitásán múlt, hogy mikor jegyzik be vállalkozásukat.

³ Az interjúkat elsőéves vállalkozásszervező szakos főiskolások, illetve Karcsics Éva szakirányfelelős együttműködésével a „Humán erőforrás-menedzser” szakirányú ballgatók készítették a 2004–2005 tanév folyamán. Ezúton is köszönjük!

A megkérdezett hatszázhetven vállalkozó az alábbi éves megoszlásban jegyezte be cégét évekre lebontva:

1. ábra



1. táblázat

A bejegyzés éve	A vállalkozások száma (db)	%
na.	7	1,04
1988 előtt	22	3,28
1988	3	0,45
1989	22	3,28
1990	33	4,93
1991	50	7,46
1992	51	7,61
1993	39	5,82
1994	45	6,72
1995	45	6,72
1996	48	7,16
1997	46	6,87
1998	50	7,46
1999	34	5,07
2000	38	5,67
2001	39	5,82
2002	37	5,52
2003	43	6,42
2004	15	2,24
2005	3	0,45
Összesen	670	100,00

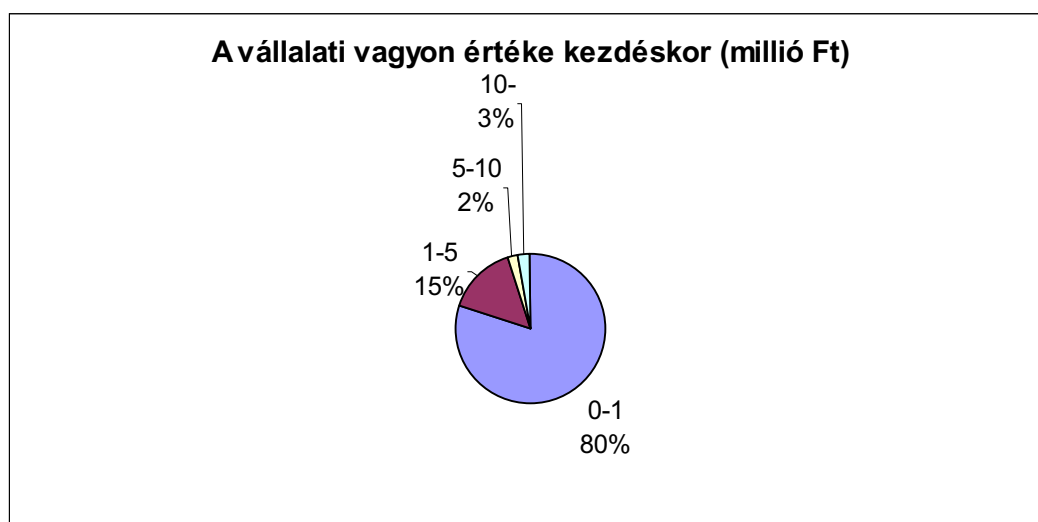
A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium a 2000. évtől vizsgálva a vállalkozások bejegyzésének számát – a bejegyzett vállalkozások jogi formájától függetlenül – lineáris növekedést állapít meg. (Pongorné, 2005) A diagramon jól látható, hogy az általunk megkérdezettek közül a 90-es években évente szinte egyenletes mértékben (1992-ben kissé többen, 7,61%) jegyezték be vállalkozásukat, kevesebben indultak közülük a 2000-es évektől. Mindenesetre többségük „régimotoros”, a hatszázhetven vállalkozás majdnem háromnegyed része (73,88%) öt évnél hosszabb ideje működik. A vállalkozói siker egyik jelzője lehet az is, hogy mióta működnek, tehát többségük az időtartam alapján is sikeresnek mondható.

3.1.2. A vállalati vagyon

A vállalkozás kezdeti vagyona azt mutatja, mekkora tőkét investálnak a vállalkozásba. A szolgáltatás-orientált vállalkozások általában kismértékű apporttal indulnak. A kereskedelemhez viszont a készletek miatt, a termelő tevékenységhez pedig az alapanyagok és gépek miatt nagyobb beruházásra van szükség.

A mintánkban szereplő magyar vállalkozások nagyon kis eszközértékkel indulnak. Ezt talán a szolgáltatásorientált tevékenységek magas száma magyarázza. Az induláskor a vagyonérték 0 Ft-tól 182.250.000 Ft-ig terjed. A többség a 0 és az 1 millió Ft közötti kategóriába esik. (A kérdésre 29 vállalkozó nem válaszolt.)

2. ábra

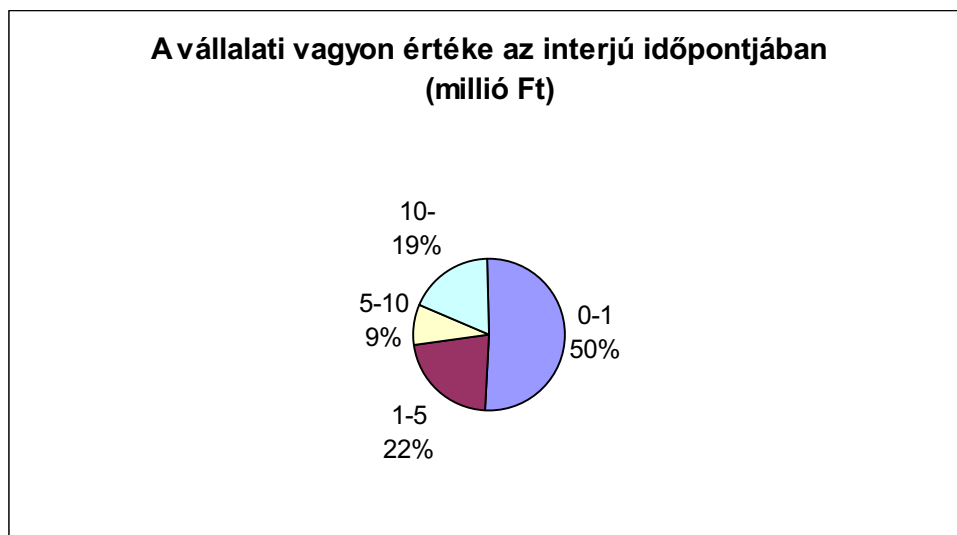


2. táblázat

Lekötött eszközök értéke (millió Ft)	Vállalkozások száma (db)	Vállalkozások aránya (%)
0-1	513	80,03
1-5	97	15,13
5-10	13	2,03
10-	18	2,81
Összesen	641	100,00

Az interjú időpontjában mért eszközértékkel a vállalkozások gazdagságát, végső soron sikerességét mértük. Az eszközérték 0 Ft-tól 1.315.000.000 Ft-ig terjed. A többség a 0 és 1 millió Ft érték kategóriába tartozik. (A kérdésre 7 vállalkozó nem válaszolt.)

3. ábra



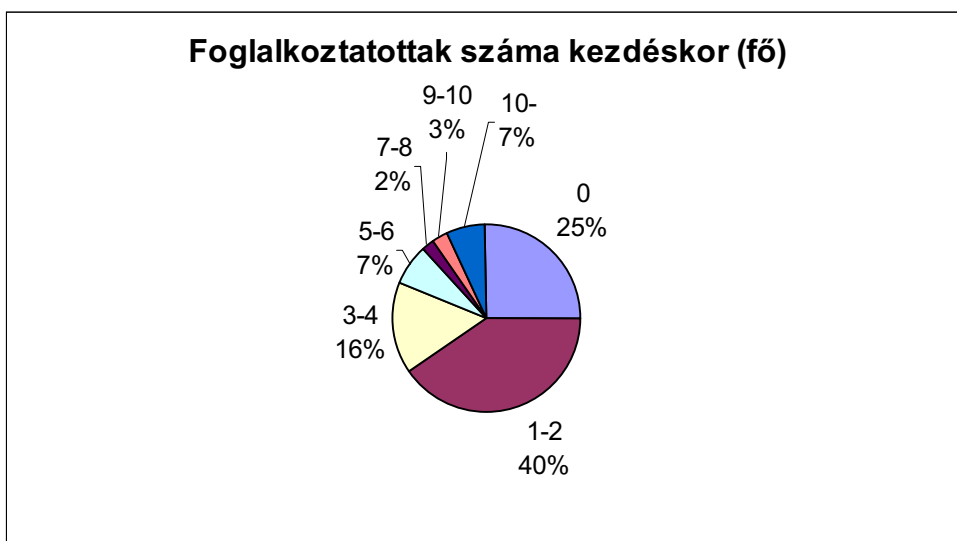
3. táblázat

Lekötött eszközök értéke (millió Ft)	Vállalkozások száma (db)	Vállalkozások aránya (%)
0-1	334	50,38
1-5	144	21,72
5-10	61	9,20
10-	124	18,70
Összesen	663	100,00

3.1.3. Foglalkoztatottak száma

A foglalkoztatottak száma a vállalkozás méretével és a tevékenység élők munkáigényével kapcsolatban szolgálhat információval. A vállalkozás sikerességének – az eszközértékhez hasonlóan – jó mutatószáma lehet, ha a növekedés mértékét vizsgáljuk. A kérdésre 18 vállalkozó nem válaszolt.

4. ábra



4. táblázat

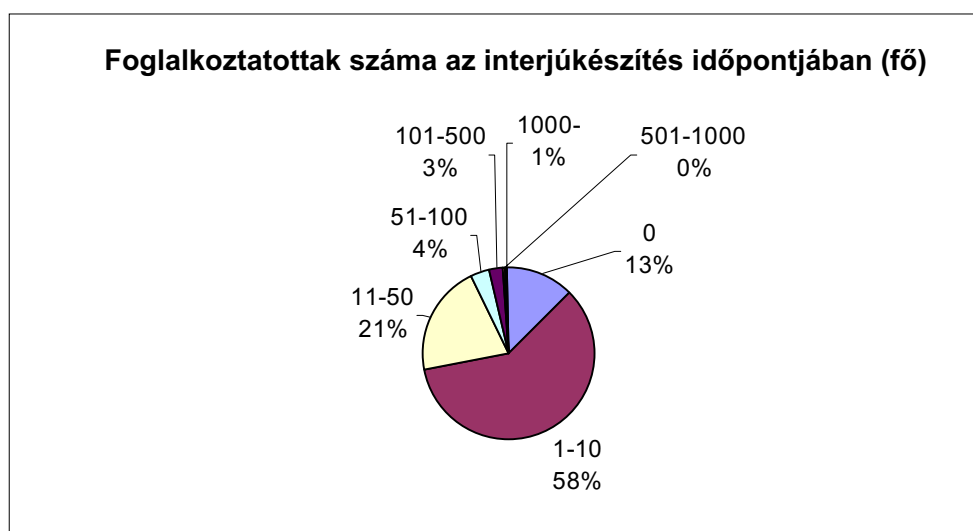
Foglalkoztatottak száma (fő)	Vállalkozások száma (db)	Vállalkozások aránya (%)
0	164	25,15
1-2	260	39,88
3-4	105	16,10
5-6	47	7,21
7-8	12	1,84
9-10	19	2,91
10-	45	6,90
Összesen	652	100,00

A döntő többség mikrovállalkozásként indult. Jelentős az egyéni vállalkozók (0 foglalkoztatott) aránya. A legnagyobb arányban 1-2 fővel indultak a vállalkozások. A legmagasabb létszám (1600 fő) egy nagy gyártási-kereskedelmi vállalkozásé.

A jelenlegi alkalmazottak számát firtató kérdésre az összes vállalkozó válaszolt. 478 vállalkozás 10 fő alatti alkalmazotti létszámmal dolgozik, megmaradtak *mikrovállalkozásnak*. Ez a teljes minta 71%-a. (Kézenfekvő a kérdés, hogy a magyar vállalkozások munkaerőigénye ilyen alacsony, avagy a foglalkoztatottak bejelentésének magas a költségvonzata.)

A megoszlást az alábbi ábrából és táblázatból leolvashatjuk:

5. ábra



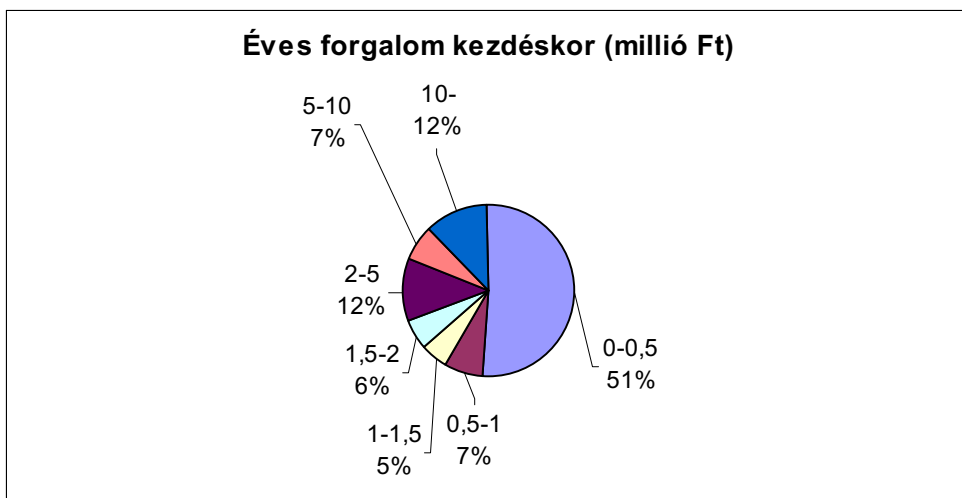
5. táblázat

Foglalkoztatottak száma (fő)	Vállalkozások száma (db)	Vállalkozások aránya (%)
0	87	12,99
1-10	391	58,36
11-50	143	21,34
51-100	27	4,03
101-500	17	2,54
501-1000	1	0,15
1000-	4	0,60
Összesen	670	100,00

3.1.4. Éves forgalom

Az éves forgalom mutatójával is a vállalkozás sikerességét szándékoztuk mérni. A befektetett eszközök, a foglalkoztatottak száma és a tevékenység jellege szerint változhat az éves forgalom nagyságrendje. A vállalkozás sikerességének feltétele, hogy az éves forgalom az inflációt meghaladó mértékben növekedjék, és a vállalkozás képes legyen annyi profitot termelni, amelynek a kivételéből a vállalkozó meg tud élni, illetve a bővüléshez megkívánt mértékben tudja a tőkét visszaforgatni. (A megkérdezett vállalkozók közül 35-en nem válaszoltak arra a kérdésre, hogy tevékenységük első évének végén mekkora volt az éves forgalom.)

6. ábra



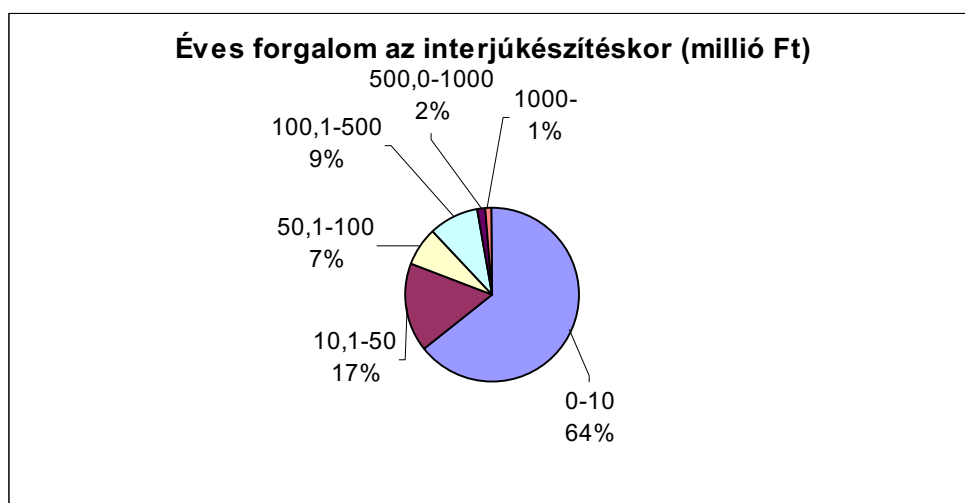
6. táblázat

Éves forgalom induláskor (millió Ft)	Vállalkozások száma (db)	Vállalkozások aránya (%)
0-0,5	322	50,71
0,5-1	46	7,24
1-1,5	32	5,04
1,5-2	38	5,98
2-5	76	11,97
5-10	44	6,93
10-	77	12,13
Összesen	635	100,00

Az éves forgalom a működés első évében a vállalkozások 50,71%-ában 0,5 millió Ft alatt volt. Ez az adat a lekötött eszközök értékének ismeretében arra enged következtetni, hogy a vállalkozások többségében az első évben a lekötött eszközök ára térült meg, számottevő nyereségről csak a fennmaradó 49,29% esetében beszélhetünk.

Az éves forgalom jelenlegi (2005) adatait vizsgálva megállapíthatjuk, hogy minden megkérdezett vállalkozás nyereséges a befektetett eszközök és alkalmazottak számának viszonylatában. A lekötött eszközökhöz viszonyítva a befektetések többszörösét termelik meg. (A kérdésre 5 vállalkozó nem válaszolt.)

7. ábra



7. táblázat

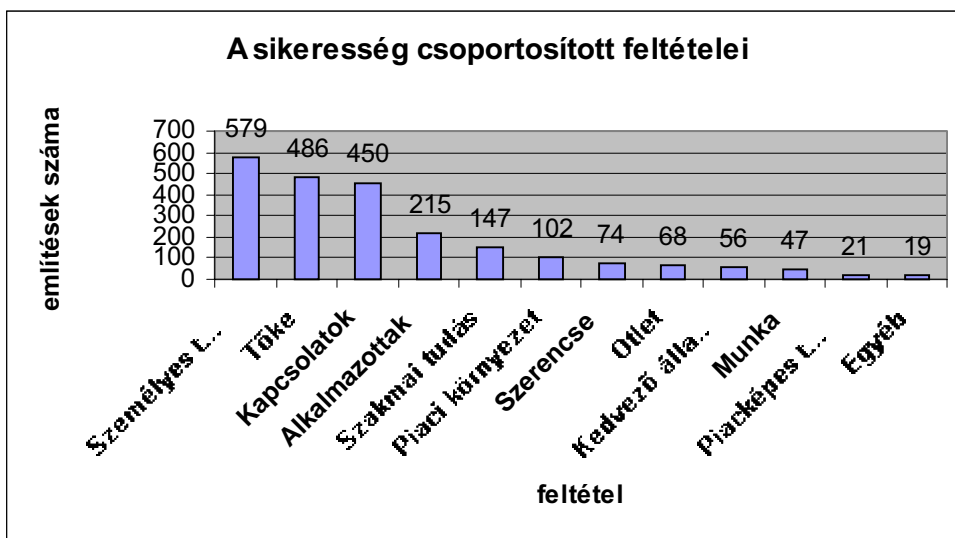
Éves forgalom jelenleg (millió Ft)	Vállalkozások száma (db)	Vállalkozások aránya (%)
0-10	427	64,21
10,1-50	111	16,69
50,1-100	48	7,22
100,1-500	62	9,32
500,0-1000	10	1,50
1000-	7	1,05
Összesen	665	100,00

A két adatsor egymáshoz viszonyított arányai megmutatják, hányszorosára növekedett a vállalkozások forgalma az indulástól 2005-ig. Az adatok szerint a vizsgált vállalkozások között nincsen olyan vállalkozás, amelyik ne duplázta, ne triplázta, illetve ne sokszorozta volna meg a forgalmát.

3.2. A sikeresség feltételei, elősegítő és gátló tényezői

Egy nemzetközileg is elismert magyar szerző a vállalkozó sikerességének feltételeit kutatva két tulajdonságot emel ki: a tapasztalatot és a szakmai hátteret, illetve a vállalkozói fejlődés képességét (Vecsenyi, 1999). Arra a kérdésünkre, hogy mi kell a vállalkozói sikerhez a 670 vállalkozó összesen 2264-féle feltételt nevezett meg. Hasonlóan a vállalkozói tulajdonságok rendszerezésének során alkalmazott módszerünkhöz, itt is megkerestük az egy-egy fogalom alá összegyűjthető feltételeket, szinonimákat. Alapvetően tizenegy csoporttal dolgoztunk (plusz egy kategóriával, ahová azokat a feltételeket soroltuk, amelyek egyetlen halmazba se fértek bele). A sorrend a következőképpen alakult:

8. ábra



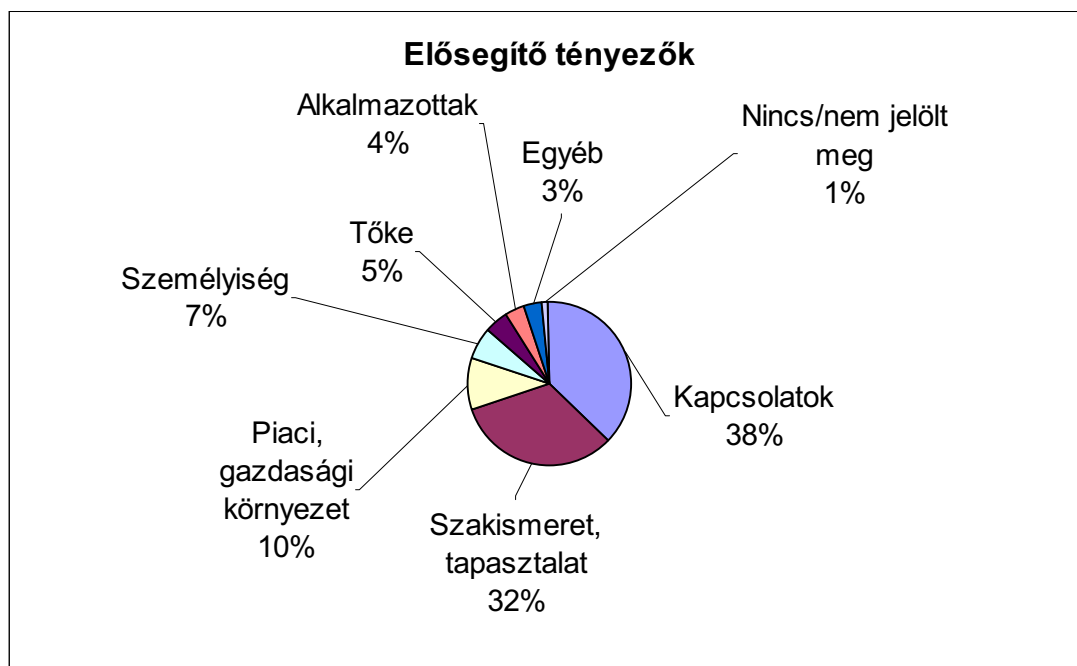
8. táblázat

A sikeresség feltétele	Említések gyakorisága
Személyes tulajdonságok	579
Tőke	486
Kapcsolatok	450
Alkalmazottak	215
Szakmai tudás	147
Piaci környezet	102
Szerencse	74
Ötlet	68
Kedvező állami szabályozások	56
Munka	47
Piacképes termék	21
Egyéb	19

A „szerencse” és az „állami szabályozások” kategóriái – mint a vállalkozóktól független tényezők –, valamint a „piaci környezet” feltételei csak részben függhetnek a vállalkozóktól. (Magyarázat lehet a kis konkurencia, a nyitott piac, stb.) Bár fontosságukat belátjuk, ezeket a további (pszichológiai természetű) munkánkban nem tudjuk felhasználni. A tulajdonságoknak a vállalkozók által kialakított sorrendje mindenestre arra utal, hogy szerintük a vállalkozás sikeressége igen nagy mértékben az üzletember egyéni tulajdonságaitól (azaz alkalmasságától) függ.

A vállalkozói siker vizsgálatokor nem feledkezhetünk meg a környezet szerepéről. Az elősegítő és gátló tényezőket firtató kérdésre a hatszázhetven vállalkozó összesen kilencszázhetvennégy értékelhető tényezőt nevezett meg. Ennyi esetből természetesen nem lehet messzemenő következtetéseket levonni, de a feltűnően gyakori válaszokra érdemes figyelni. A rokon jelentőségű tényezőket egy-egy kategóriába sorolva, a következő gyakorisági sorrendet kaptuk:

9. ábra



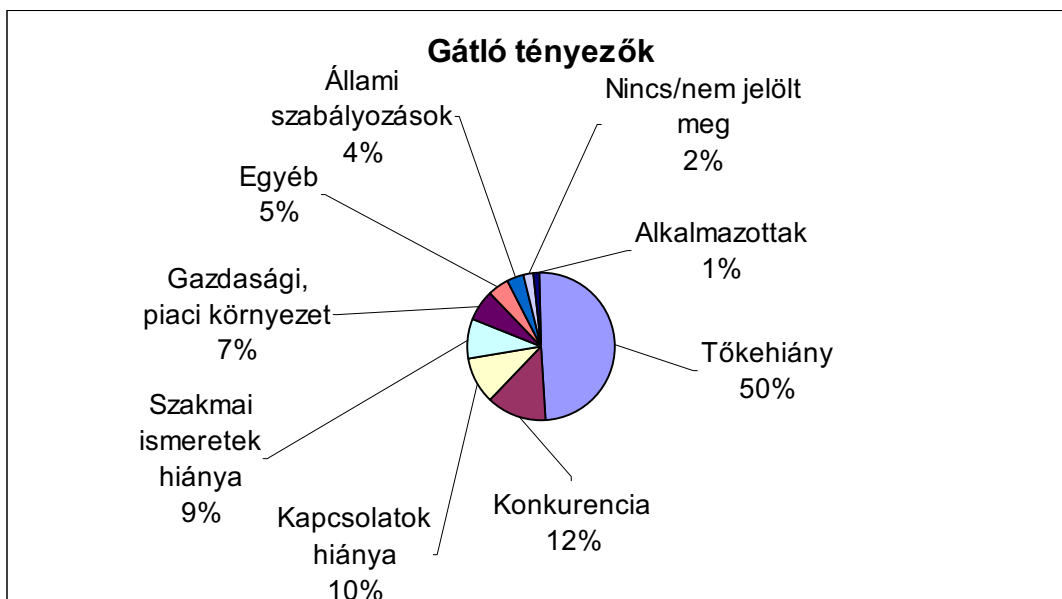
9. táblázat

Elősegítő tényező	Előfordulás gyakorisága (db)	Előfordulás aránya (%)
Kapcsolatok	368	37,25
Szakismeret, tapasztalat	318	32,19
Kedvező piaci, gazdasági környezet	102	10,32
Személyiség	65	6,58
Tőke	48	4,86
Alkalmazottak	41	4,15
Egyéb	32	3,24
Nincs/nem jelölt meg	14	1,42
Összesen	974	100,00

Jól látszik, hogy a legfontosabb tényező a megfelelő kapcsolati háló megléte. A vállalkozók közel azonos mértékben támaszkodnak szakismeretükre. Segíti őket a kedvező piaci környezet és a megfelelő személyiség is. Érdekes, hogy a tőke csak az ötödik helyen végzett. Úgy látszik, a pénz nem elsődleges tényező a vállalkozás működtetésének tekintetében.

A gátló tényezőket úgy is felfoghatjuk, mint egy kedvezőtlen vállalkozói klíma összetevői, elemei. A 670 vállalkozó összesen 938 gátló tényezőt nevezett meg. Kategóriákba sorolva a sorrend:

10. ábra



10. táblázat

Gátló tényező	Előfordulás gyakorisága (db)	Előfordulás aránya (%)
Tőkehiány	459	48,93
Konkurencia	116	12,37
Kapcsolatok hiánya	98	10,45
Szakmai ismeretek hiánya	85	9,06
Gazdasági, piaci környezet	65	6,93
Egyéb	45	4,80
Állami szabályozások	36	3,84
Nincs/nem jelölt meg	20	2,13
Alkalmazottak	14	1,49
Összesen	938	100,00

Egymás mellé helyezve az elősegítő és a gátló tényezőket:

11. táblázat

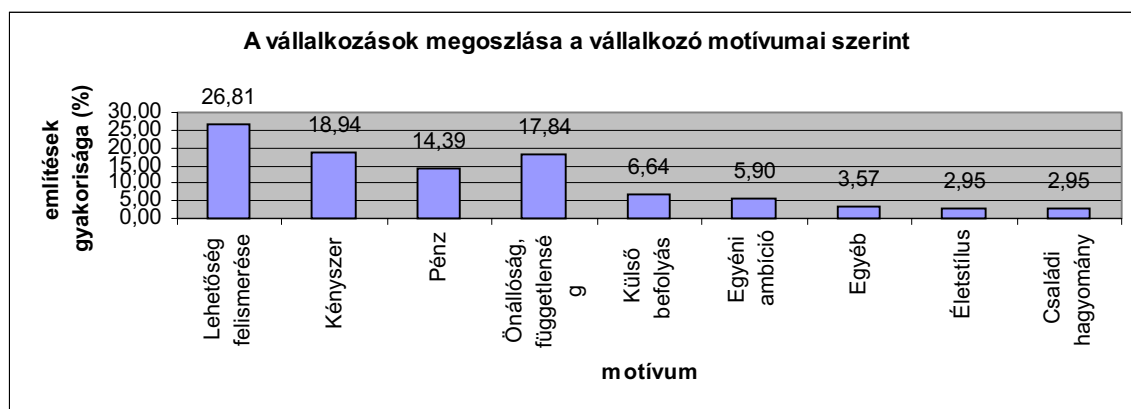
Gátló tényező	Előfordulás aránya (%)	Elősegítő tényező	Előfordulás aránya (%)
Tőkehiány	45,9	Kapcsolatok	37,25
Konkurencia	11,6	Szakismeret, tapasztalat	32,19
Kapcsolatok hiánya	98	Piaci, gazdasági környezet (kedvező)	10,32
Szakmai ismeretek hiánya	85	Személyiség	6,58
Gazdasági, piaci környezet	65	Tőke	4,86
Egyéb	45	Alkalmazottak	4,15
Állami szabályozások	36	Egyéb	3,24
Nincs/nem jelölt meg	20	Nincs/nem jelölt meg	1,42
Alkalmazottak	14		
Összesen	100,00	Összesen	100,00

A legkézenfekvőbb észrevétel az, hogy a vizsgálatban résztvevő vállalkozók szerint a kapcsolatok és a szakismeretek segítettek leginkább, a legnagyobb mértékben pedig a tőkehiány, valamint a konkurencia gátolták őket. (Ha van pénz, az nem feltétlenül elősegítő tényező, de ha nincs, az mindenképpen gátol.) Figyelemreméltó adat az is, hogy a „gazdasági-piaci” környezeti tényező magas gyakorisággal a gátló körülmények között szerepel.

3.3. A vállalkozóvá válás motívumai

A vállalkozás sikerességének „soft” mutatóit vizsgálva a legkézenfekvőbb kérdés az, hogy miért lesz valaki vállalkozó, mi hajtja, milyen indíttatásból választja a megélhetésnek ezt a formáját. A szakirodalom sokféle motívumot felsorol, mely arra készítheti az embert, hogy – feladva a beosztotti státus viszonylagos biztonságát – a maga urává váljon és belevágjon egy vállalkozásba. A tanulmányok elsősorban a profitot, a függetlenség utáni vágyat és a vállalkozói életstílus vonzerejét említik hajtóerőként. (A kényszer nem – vagy csak ritkán – szerepel.) Saját adataink az interjúk alapján a következők. A 670 vállalkozó összesen 813 motívumot sorolt fel a vállalkozás elindításának indoklásaként. Ezeket a motívumokat 9 nagyobb kategóriába lehet sorolni.

11. ábra



12. táblázat

A vállalkozó motívumai	Említések száma (db)	Említések gyakorisága (%)
Lehetőség felismerése	218	26,81
Kényszer	154	18,94
Önállóság, függetlenség	145	17,84
Pénz	117	14,39
Külső befolyás	54	6,64
Egyéni ambíció	48	5,90
Egyéb	29	3,57
Életstílus	24	2,95
Családi hagyomány	24	2,95
Összesen	813	100,00

- Legtöbbször a *lehetőség felismerésének* motívumával indokolták a vállalkozás beindítását, ami annyit jelent, hogy azért döntöttek a saját vállalkozás mellett, mert „valami olyan ötletük volt, amit nem lehetett kihagyni”, „észrevettek egy piaci rést”, „úgy gondolták, hogy ők nagyon jövedelmezően tudják csinálni”, stb. Ez tipikus vállalkozói tulajdonság, melyet a nemzetközi szakirodalom is az elsők között tart számon a vállalkozási kritériumok között. A lehetőségek felismerése a teljesítményre vonatkozó erős igény kifejeződése. A kutatások szerint a vállalkozói motívumok közül ez a legerősebb és a leggyakoribb. (Bolton – Thompson, 2001.)

- Második leggyakoribb ok a *kényszer* volt, ami mögött olyan tényezők állnak, hogy megszűnt a munkahelyük, elveszítették az állásukat, nem találtak munkahelyet, stb. Ezek a körülmények azonban sok ezer embert ugyanígy sújtottak, mégsem mindenki döntött úgy, hogy saját vállalkozást indít. Az elhatározás önmagában bizonyos vállalkozási tulajdonság(ok) potenciális meglétére utal.

- A mi mintánkban az *önállóság, a függetlenség* harmadik a sorrendben – ami lássuk be – elmarad a nemzetközi trendtől. E jelenség magyarázata részben a korábbi társadalmi, gazdasági rendszer szocializá-

ciós folyamataiban keresendő. Hisrich és Peters az önállóság és függetlenség motívumát a belső kontroll tulajdonságával hozzák összefüggésbe (Hisrich – Peters, 1991), ami azt jelenti, hogy az egyén minél inkább tartja saját magát felelősnek a sorsáért, annál inkább törekszik önállóságra és függetlenségre. Tehát a McClellandi modell: a teljesítményszükséglet elsődlegessége a vállalkozóknál (ld. McClelland, 1961, 1984; Carver – Scheier, 1998 és Bakacsi, 2000), és a Hisrich nevéhez fűződő modell: a belső kontroll tulajdonsága és az önállóság, függetlenség motívuma, pozitív korrelációt feltételeznek.

- A gazdagság, a *pénz* negyedikként „futott be”, de az összes motívumnak ez csak a 14%-a. Ez az eredmény is összhangban van a nemzetközi kutatások mutatóival. Roberts (ld. szintén Bolton – Thompson, 2001) vizsgálatában 72 műszaki vállalkozóból mindössze 12% indított vállalkozást a meggazdagodás eredményében. Ugyanabban a vizsgálatban a vállalkozók 39%-át az önállóság, függetlenség motíválta.

- Vizsgálatunkban 54 említés a *külső befolyást* nevezte meg motivációként. Néhány konkrét példa: „kolléganője ötlete volt”, „Németországban tanult új technika bevezetése”, „német vállalkozó kérte”, „külső konzulens ötlete volt”, „külföldi cég ötlete volt”, „jó ismeretséget kötött”.

- Az *egyéni ambíció* mint motívum, 48 esetben jelent meg: „önmegvalósítás”, „többre akarta vinni másoknál”, „nagy ambíciói voltak”, és „fejlődni akart”. Tulajdonképpen ezek a motívumok is a teljesítményszükséglet McClellandi koncepciójába sorolhatók.

- *Életstílus* címen foglaltuk össze azokat a motívumokat, amelyeket 24 esetben a következőképpen fogalmaztak: „segíteni akart”, „jobb életet akart”, „otthon akart dolgozni”, „váltani akart”, „be akarta vezetni a francia szendvicset”, „tanulás közben csinálni valamit”. A szakirodalom a mikro- és a kisvállalkozásokhoz, valamint a családi vállalkozásokhoz köti az úgynevezett „életstílus-vállalkozásokat.” (Vecsenyi, 1999.)

- Szorosan ide kapcsolódik az a 24 említés is, melyekben direkt módon fejezték ki, mint családi hagyományt, a *motivációt*: „apja vállalkozását folytatja”, „apja tevékenységéhez kapcsolódik”, és „családi hagyomány”.

- Az *egyéb* kategóriába olyan motívumok kerültek, amelyek inkább a vállalkozói döntéshez szükséges utolsó „lökést” adták, mert feltehetőleg ezek nélkül is hajlamosak lettek voltak önálló vállalkozás elindítására. Ezek: „átverték az előző munkahelyén”, „hiányosságokat látott”, „konfliktusa volt a tulajdonossal”, „nem érezte jól magát”, „kihasználták”, „hobbiból üzlet lett”, és „kreatív, vállalkozói típusnak tartja magát”.

Látható tehát, hogy a fenti, a magyar kis- és középvállalkozók által megnevezett motívumok a nemzetközi kutatások eredményeivel analóg „térképet” mutatnak. Másképpen kifejezve, a magyar vállalkozókat is ugyanolyan vagy hasonló hajtóerők ösztönzik önálló vállalkozások megalapítására, mint más országokban lévő társaikat.

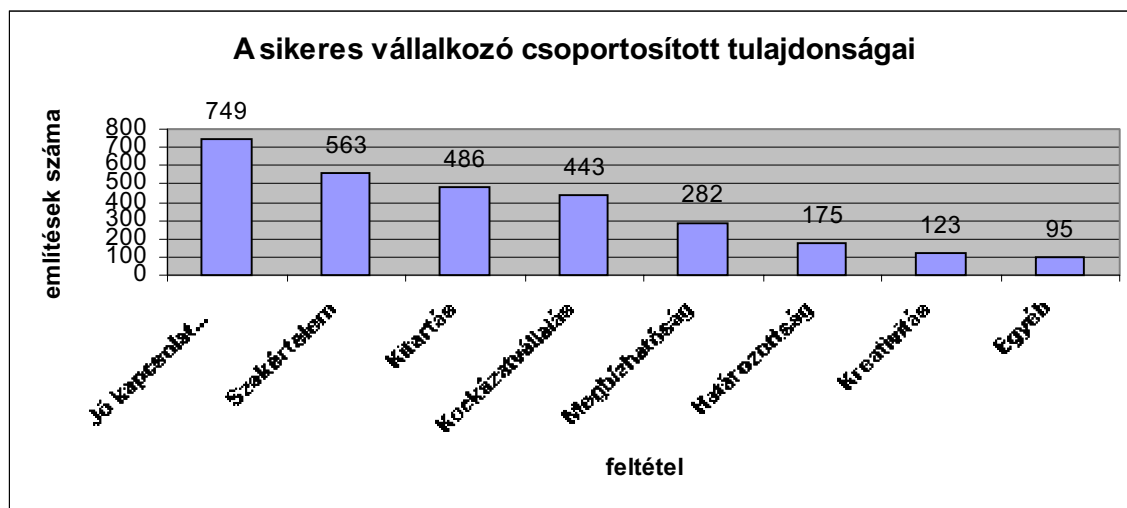
3.4. A vállalkozói tulajdonságok

Kutatásunk legfontosabb része azon tulajdonságok azonosítása, melyek megléte nagy valószínűséggel jósolja be a vállalkozói sikert. A sikeres vállalkozók tulajdonságait vizsgáló nemzetközi pszichológiai szakirodalmat tanulmányozva (részletes irodalmi áttekintés: Szakács és mtsai, 2003) általánosságban elmondható, hogy a sikeres vállalkozónak magas a teljesítményigénye (McClelland, 1961; Johnson, 1990), inkább belső kontrollos (Rotter, 1966), jól tűri a bizonytalanságot (Palmer, 1971; Sarachek, 1978) és tisztességes (Bolton – Thompson, 2001).

Kutatásunkban az induktív módszert követve, a vállalkozók körében tapasztalati úton rendelkezésünkre álló információkból próbáljuk meghatározni, milyen is a sikeres vállalkozó. Feltételeztük, hogy a siker titkát – vagyis a sikerhez szükséges tulajdonságokat – maguk a sikeres vállalkozók ismerhetik a legjobban. (Pontosabban: azt feltételeztük, hogy amely tulajdonságot ők a legfontosabbnak tartanak, azt érdemes figyelembe vennünk.) A 670 megkérdezett vállalkozó összesen 2916 tulajdonságot említett (a szinonimákat is beleértve). A tulajdonságok besorolása nem teljesen egyértelmű, hiszen egy-egy tulajdonság egynél több helyre is besorolható. Az viszont nem volt kétséges, hogy az első nyolc tulajdonság után következő minden további („egyéb”) tulajdonság az első nyolc kiegészítője, része, de mindenképpen szoros kapcsolatban áll vele.

Értelmezve és egymáshoz rendelve a 670 vállalkozó által említett tulajdonságokat, az egyes összevont kategóriákban a következő gyakoriságokat találtuk:

12. ábra



13. táblázat

Tulajdonság	Gyakoriság (db)
Jó kapcsolatteremtő készség	749
Szakértelem	563
Kitartás	486
Kockázatvállalás	443
Megbízhatóság	282
Határozottság	175
Kreativitás	123
Egyéb	95

A nyolc tulajdonságcsoporthoz egyébként evidensnek tűnik fel, s jól kifejezi a vállalkozói személyiség alapját alkotó legfontosabb alkotó elemeket.

4. Összefoglalás, a kutatás további menete

Jelen tanulmány célja az volt, hogy pillanatképet adjon hatszázhetven sikeres vállalkozóval készült interjú eredményeiről és tanulságairól, különös tekintettel a vállalkozás személyi és tárgyi feltételeire a vállalkozói siker előjelzésének szempontjából. Az interjúk adatait úgy próbáltuk feldolgozni, hogy lehetőség szerint minél pontosabb képet kapjunk a sikeres vállalkozók környezetéről, indítékairól, eszközeiről és személyiségéről. Végső célunk, hogy olyan tudományos eszközt, tesztet készítsünk, mellyel támpontokat nyerhetünk, hogy milyen valószínűséggel lesz kitöltőjéből sikeres vállalkozó.

A teszt megkonstruálásának első állomása volt – a szakirodalmi tájékozódás mellett – az induktív módszerrel történő adatgyűjtés. Ezt követte az adatok feldolgozása és elemzése. A vázolt részfolyamat eredménye a sikeres magyar kis- és középvállalkozókra jellemző profil lett. Megerősítést nyert azon feltevésünk, hogy a vállalkozó személyiségének különösen nagy szerepe van a vállalkozói siker elérésében.

A tanulmány lezárásával nem hagytuk abba az adatgyűjtést, folyamatosan készítünk újabb vállalkozói interjúkat. Az interjúztatással párhuzamosan különböző – már a pszichológiai gyakorlatban bevált és eredményesen használt – személyiség- és alkalmasságteszteket is kitöltetünk interjúalanyainkkal (CPI, vállalkozói alkalmasságteszt, vállalkozói képességek leltára), melyeknek eredményeit szándékunkban áll az interjúkból kinyert tulajdonságokkal összevetni, egymással és a „kemény mutatókkal” (forgalomnövekedés mértéke, vállalkozói vagyon növekedésének mértéke a sikeres működés időtávjának függvényében) korreláltatni. A matematikai és statisztikai számításokkal (korreláció, faktoranalízis) olyan módszert kívánunk kialakítani, amelynek segítségével lehetőség nyílik a *vállalkozói alkalmasság* megítélésére.

I. melléklet:

Adatlap az interjúhoz

ADATLAP (Kérdezéssel)

1. A vállalkozó életkora.
2. Iskolai végzettsége (megnevezve és részletezve, pl. 8 általános + 4 általános gimnázium + 5 ELTE).
3. Neme.
4. Vállalkozásának formája:
 - egyéni vállalkozó;
 - gazdasági társaság;
 - közkereseti társaság;
 - betéti társaság (Bt.);
 - korlátolt felelősségű társaság (Kft.);
 - részvénytársaság (Rt.).
5. Hány %-ban tulajdonos?
6. Cégbejegyzés időpontja.
7. Főbb tevékenységi körök.
8. Mérete a kezdéskor és jelenleg:
 - Lekötött eszközök értéke
 - Foglalkoztatottak száma (főállású, megbízással, részmunkaidős)
 - Éves forgalom és árbevétel

INTERJÚ (Magnós)

1. Vállalkozásom története. (Családi előzmények, előző munka, indulási elképzelés, ötlet, vállalkozás létrehozása, szereplői, a szervezet életszakaszai, segítő és akadályozó tényezők, gazdasági és személyi előfeltételek, a sikert elősegítő és akadályozó tényezők, jövőre vonatkozó tervek, stb.)
2. A sikeres vállalkozó legfontosabb tulajdonságai (személyiségjegyei). (Milyen a sikeres vállalkozó, és milyen vagyok én?)
3. Ön szerint melyek a sikeres vállalkozás legfontosabb feltételei? Mi kell a sikerhez?

FELHASZNÁLT IRODALOM

Bánfalvi Mária, Skultéty Viktor, Szakács Ferenc (2005): *A hazai sikeres vállalkozások személyi és tárgyi előfeltételei*. Kutatási beszámoló, Általános Vállalkozási Főiskola.

Bakacsi Gyula (2000): *Szervezeti magatartás és vezetés*.
KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft, Budapest.

Bolton, B. – Thompson, J. (2001): *Entrepreneurs. Talent, Temperament, Technique*.
Butterworth-Heinemann, Oxford.

Burch, J.G. (1986): *Entrepreneurship*. John Wiley&Sons, NY.

Carver, C.S. – Scheier, M.F. (1998): *Személyiségpszichológia*. **Osiris Kiadó, Budapest.**

Hisrich, R.D. – Peters, M.P. (1991): *Vállalkozás. Új vállalkozások indítása, fejlesztése és működtetése*. **Akadémiai Kiadó, Budapest.**

Johnson, B. R. (1990): *Toward a multidimensional model of entrepreneurship: the case of achievement motivation and the entrepreneur*. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 14, 39–54.

Kristály Mátyás (1997): *Vállalkozás – lélektan*. **NOVORG, Budapest.**

McClelland, D.C. (1961): *The achieving society*. Van Nostrand, Princeton NY.

McClelland, D.C. (1984): *Human motivation*. Glenview, IL., Scott – Foresman.

Milton, D.G. (1989): *The complete entrepreneur, Entrepreneurship*.
Theory and Practice, 13, 9–19.

Palmer, M. (1971): *The application of psychological testing to entrepreneurial potential*.
California Management Review, 13, 32–38.

Pongorné Dr. Csákvári Marianna (szerk.) (2005): *A kis- és középvállalkozások helyzete*.
Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest.

Rotter, J. B. (1966): *Generalized expectancies for internal versus external locus of control of reinforcement*. *Psychological Monographs: General and Applied*, 609, Vol. 80, 1–28.

Sarachek, B. (1978): *American entrepreneurs and the Horatio Alger myth*.
Journal of Economic History, 38, 439–456.

Szakács Ferenc – Bánfalvi Mária – Nagy István – Veres Nóra – Karcsics Éva (2003): *A vállalkozói személyiség*. **Általános Vállalkozási Főiskola, Tudományos Közlemények, 9. szám.**

Vecsenyi János (1999): *Vállalkozási szervezetek és stratégiák*. **AULA Kiadó, Budapest.**

Bárd András*

TANULÁS A VILÁGHÁLÓN

E-learning megoldások – a Claroline oktatási keretrendszer

Az internethasználat terjedése és az infokommunikációs technológia eszköztárának bővülése új lehetőségeket nyitott olyan hagyományos társadalmi tevékenységek mélyreható fejlesztéséhez is, mint a tanulás, az oktatás. Ezt a folyamatot tükrözi az *e-learning* elméletének, eszközrendszerének és gyakorlatának kialakulása, illetve elterjedése világszerte – és kis lemaradással Magyarországon is – a XX. és a XXI. század fordulóján. Az *e-learning* fogalmát az Európai Unió programindító dokumentuma a következőképpen határozza meg: „a korszerű multimédiás technológiák és az internet használata a forrásokhoz és szolgáltatásokhoz való hozzáférés megkönnyítéséhez valamint az információcsere és az együttműködés előmozdításához, az oktatás minőségének javítása érdekében”.¹

Tág értelemben véve az *e-learning* fogalomkörébe tartozik a tananyagok és oktatási segédanyagok elektronikus formátumban történő (és ma már többnyire multimédiás szemléltetéssel kiegészített) megszerkesztése és digitális hordozón vagy a világhálón való publikálása, a tanulási folyamat hálózati eszközökkel való támogatása, a tanulói munkafolyamat ICT-eszközökkel végzett menedzselése, nyomon követése, adminisztrálása és értékelése. *Szűkebb értelemben az e-learning webalapú* tanulás, vagyis olyan tudásátadási folyamat, amely közvetítő közegként és szervező erőként a számítógépes hálózatot használja.²

A közelmúltban megjelent első ilyen témájú magyar összefoglaló munka az *e-learning* eszközeinek és módszereinek széles skáláját mutatja be, tipizálja és rendszerezi.³ E referátum célja, hogy bemutasson egy ott nem ismertett komplex *e-learning* keretrendszert, és vázlatos képet adjon annak az Általános Vállalkozási Főiskola Marketing és Kommunikáció Tanszékén, 2005 őszén lefolytatott tesztelésének első tapasztalatairól.

A *Claroline* egy ingyenes, nyílt forráskódú oktatásszervező keretrendszer (*LMS – Learning Management System*), amelynek megalkotását a louvaini katolikus egyetem pedagógiai intézetében indítottak el. Továbbépítéséhez később a szintén belgiumi műszaki főiskola, az ECAM (*École Catholique d'Arts et Métiers*) munkatársai is csatlakoztak.⁴ A kezdeti fázist követően a világ sok intézményéből önkéntes fejlesztők százai kapcsolódtak be a projektbe, a szoftver tökéletesítésébe, funkcióinak bővítésébe, a nyelvi lokalizációk elkészítésébe. Mára a világ 68 országában mintegy 530 szervezet használja vagy teszteli a *Claroline*-t vagy annak valamely módosított változatát.⁵

A szoftver elnevezése a „CLAssROom onLINE” kifejezés elemeinek sajátos kombinációjából adódik. Jól tükrözi, hogy valójában egy weben működő kurzusépítő és -szervező rendszerről van szó. A rendszer bármilyen PHP és MySQL futtatására alkalmas szerveren – akár más alkalmazásokkal párhuzamosan is – működtethető (bár, mivel speciális PHP-beállításokat igényel, legszerencsésebb külön szerveren futtatni). Igen egyszerűen telepíthető és konfigurálható.

A tesztelés céljából a program 1.62-es verzióját telepítettük fel a ConceptOnLine egy nyilvános szerverére, a <http://www.vavf.hu> domainnév alá. (A „vavf” másodlagos domainnév a virtuális ÁVF-re utal.) Mivel ennek a verzióknak magyar nyelvű változata még nem volt, magam készítettem egy fordítást a hallgatói felülethez. Az azóta elkészült 1.7-es verzióhoz már rendelkezésre áll egy „hivatalos” magyar nyelvű fájl is.⁶

A *Claroline* komplex, interaktív tartalomkezelő rendszer, amely:

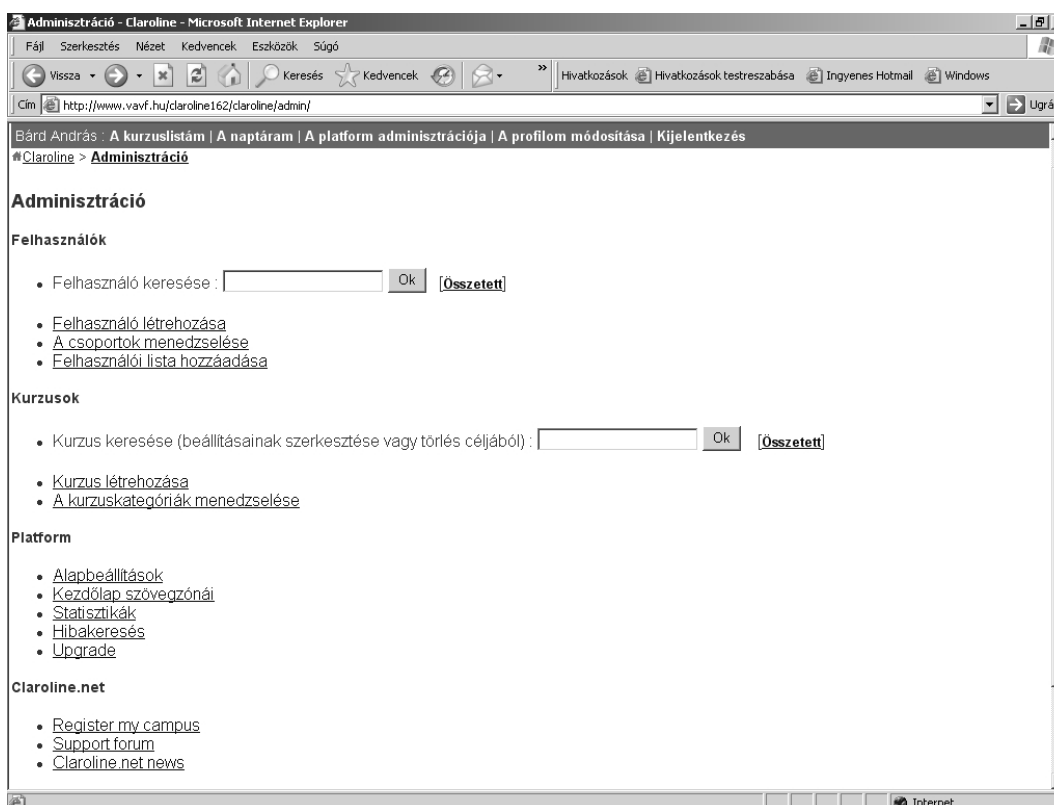
- képes egyszerre sok kurzus menedzselésére, a hallgatók bejelentkeztetésére és online tevékenységük nyomon követésére, egyénileg és statisztikai összesítésben egyaránt;
- alkalmas SCORM-kompatibilis⁷ programozott tananyagok (ún. tanösvények) készítésére, importálására és exportálására;

* Főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

- megoldja a különböző formátumban rögzített segédanyagok (prezentációk, szöveges és multimédiás dokumentumok, stb.) egyszerű közzétételét;
- hivatkozásokkal terelheti a tanulókat értékes külső forrásokhoz;
- alkalmas az oktatási időszak aktuális tanári közleményeinek, ütemtervének és naptárának megjelenítésére;
- kurzusonkénti fórumrendszerrel és chat-felülettel támogatja a hallgatók egymás közötti és a tanárral folytatott szinkron és aszinkron információcseréjét;
- a Wiki-alkalmazás integrálásával lehetővé teszi kurzusonkénti enciklopédia készítését;
- támogatja tanulói kiscsoportok alakítását és kollaboratív feladatmegoldásukat;
- lehetőséget nyújt egyéni és csoportos házi feladatok kiírására és az elkészített munkák rendszerbe való feltöltésére;
- segíti a tanárt feladatlapok készítésében és közzétételében, a tanulói megoldások adminisztrálásában, s ezzel támogatja a megfelelő értékelést.

A rendszer telepítése és adminisztrálása egyszerűen kezelhető webes felületen végezhető el, csakúgy, mint az egyes kurzusok webhelyének létrehozása, feltöltése és módosítása. A rendszeradminisztrációhoz, a kurzusok menedzseléséhez és látogatásukhoz egyaránt jelszavas bejelentkezés szükséges. A kurzuswebhelyek létrehozásához jogosultságot a tanárok a rendszer adminisztrátorától kaphatnak. A hallgatók (a rendszerbe való regisztrációt követően) az egyes kurzusok látogatásához – azok egyedi kurzusvezetői beállításától függően – külön engedély nélkül feliratkozhatnak, vagy a tanártól szerezhetnek felhatalmazást.

A következő képen látható a platform általános beállításainak meghatározására, illetve módosítására rendelt alapvető adminisztrációs felület:



Az egyes kurzusokat a rendszerben kategóriákba lehet foglalni (pl. diszciplínák vagy tanszékek szerint). Külön beállítható a kurzuswebhelyek nyelve, megjelenése és az általuk használt eszköztár is. A kurzuswebhely felépítését és menedzselését könnyíti, hogy a kurzusvezető tanárok egy kapcsolóval (az ablak bal felső részén látható) módosíthatják annak megjelenítési módját; a szerkesztés közben a teljes kurzusadminisztrációs felületen dolgoznak, míg a kapcsolóra kattintva rögtön ellenőrizhetik, mit lát majd a látogató, a hallgató.

A kurzusvezető tanár(ok)nak ugyancsak a kurzus adminisztrációs felületén keresztül van módja a statisztikákhoz (a kurzushoz és egyes eszközeihez való elérések – a rákattintások, a le- és feltöltések, a fórumokra és a csevegőfelületre küldött hozzászólások, stb. összesített adataihoz) hozzáférni.

Dokumentumok [Bezárás]

Dokumentumok	A felhasználók letöltései	Össze letöltés
/marketingaudit-vaizlat.doc	175	438
/markhaboru.pdf	148	252
/markstrat-tetelek-fogalmak.doc	164	363
/ms_ea1_T.ppt	169	447
/ms_ea2_T.ppt	152	316
/ms_ea3_T.ppt	153	280
/Porter1.zip	163	385
/Porter2.zip	136	238

Gyakorlatok [Bezárás]

Gyakorlat	A felhasználó próbálkozásai	Összes próbálkozás
Önellenőrző teszt	31	58

Fórumhasználat [Bezárás]

- Postázott üzenetek : 35
- Indított témák : 6
- More replied topics

Topic	Válaszok
Marketing Stratégiák	17
házi feladat	10
☺	2
új kurzus felvétele	2
Iskolás kérése	2
Házi Feladat kérdés- Tanár Úr részére	1

- More seen topics

Topic	Seen
Marketing Stratégiák	1415

Ugyanezeket az adatokat a tanár(ok) hallgatónkénti bontásban is nyomon követheti(k).

The screenshot displays the Claroline user interface in Microsoft Internet Explorer. The browser window title is "Statistics - 123456 - Claroline - Microsoft Internet Explorer". The address bar shows the URL: "http://www.vavf.hu/claroline162/claroline/tracking/userLog.php?UInfo=80&view=1111111".

The main content area is divided into several sections:

- Logins and access to tools**: A table showing login statistics by month.

Hónap	A belépések száma
Szeptember 2005	4
Október 2005	1
November 2005	3
December 2005	1
Január 2006	1
Total	10
- A befejezett gyakorlatok eredményei**: A table showing the results of completed exercises.

Gyakorlat	Minimum	Maximum	Átlag	Average Time (s.)	Próbálkozás	Az utolsó próbálkozás
Önellenző teszt	16	16	16	293	1	2005-12-14 21:40:37
- Tanósvény**: A progress bar for the course, labeled "Felkészülés" with a progress of 0%.
- A munkák feltöltése**: A table showing work uploaded by the student.

Feladat	A munka címe	szerzők	Pontszám	Date
No data is visible in the table.				
- Dokumentumok**: A list of documents uploaded by the student.
 - /marketingaudit-vazlat.doc
 - /markhaboru.pdf
 - /markstrat-letelekek-fogalmak.doc
 - /ms_ea1_T.ppt

Az őszi félév tapasztalatai azt mutatják, hogy a hallgatók (különösen a levelező képzésben résztvevők) aktívan használták és hasznosnak ítélték meg a „virtuális kurzusokat”. A rendszer általános bevezetéséhez viszont szükséges, hogy a főiskolai hallgatói adminisztrációs rendszer (ETR) és a Claroline közé megfelelő átvezető modulokat (bridge-eket) programozzunk. Mivel a Claroline forráskódja nyilvános, ez egy gyakorlott PHP-programozó számára nem okozhat nehézséget.

JEGYZETEK

- ¹ *The eLearning Action Plan, az Európai Bizottság kommunikációja, Brüsszel, 2001. március 28., http://www.eu.int/eur-lex/en/com/cnc/2001/com2001_0172en01.pdf – az utolsó letöltés időpontja itt és az összes többi idézett hivatkozás esetében is 2006. január 15.*
- ² *Ez az Oktopusz Alapítvány meghatározásának kissé módosított változata, idézi: <http://www.coedu.hu/domain15/files/modules/module15/html/html/01.html>*
- ³ *Dr. Hutter Ottó – Dr. Magyar Gábor – Dr. Mlinarics József (szerkesztők): E-learning 2005. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 2005. Ld. még az Oktopusz Alapítvány fogalomtárának szócikke-it: http://www.oktopusz.hu/mss/alpha?do=9&pg=222&st=42&m288_doc=425&m343_curr=1*
- ⁴ *http://www.claroline.net/e_learning_with_claroline.htm*
- ⁵ *<http://www.claroline.net/worldwide.htm>*
- ⁶ *Ezt Györök Balázs, a Szent István Egyetem adjunktusa készítette. Munkájának eredményeként használja a Claroline-t a SZIE Vállalatgazdasági és Szervezési Intézete is, ld.: <http://vgszi.szie.hu/vg/>*
- ⁷ *A SCORM a webes programozott tananyagok egyik (vagy talán a legfőbb) általánosan elfogadott nemzetközi szabványa. SCORM-kompatibilis tananyagokat összeállíthatunk HTML-ben megírt oldalakból pl. a Reload Editor nevű ingyenes alkalmazással (ld. <http://www.reload.ac.uk/background.html>). Szerkeszthetünk ilyeneket az eXe XHTML Editor nevű szintén ingyenes grafikus szerkesztőprogrammal is (ld. <http://exelearning.org>). Az eredmény egy zip kiterjesztésű fájl lesz, amelyet a Claroline importálni képes.*

Békési Gábor

A WEBSZOLGÁLTATÁSOK: AZ E-BUSINESS JÖVŐJE

Szinte a kezdetek – az 1950-es évek közepe, vége – óta foglalkoztatta az informatikusokat az elosztott számítástechnika, vagyis az a kérdés, hogyan lehet egy összetett problémát valamely hálózatba kapcsolt számítógép-együttes segítségével megoldani? A korai alkalmazások természetesen egyedi hálózatokat, a gépparkra jellemző operációs rendszereket, programnyelveket használtak és hihetetlenül érzékenyek voltak már a legkisebb adatformátum- vagy programváltoztatásra is. Általános megoldást a *világbáló* megjelenése ígért: a hálózat világméretűvé nőtt és minimális költséggel volt igénybe vehető. A kapcsolatban álló gépek szerepköre azonban specializálódott. Az *ügyfelek* csak böngészőket használhattak és – biztonságosan – csak adatokat kérhettek a másik kategóriába tartozó *webszerverektől*. Ez volt az ára annak, hogy a sokféle hardver különböző operációs rendszerekkel a világ távoli pontjain kommunikálni tudjon egymással. A dinamikus piaci igényekhez való alkalmazkodás az elosztott rendszereket a gazdálkodás alapvető informatikai infrastruktúrájává tette.

A vázolt számítástechnikai háttér a B2C, az elektronikus kiskereskedelem számára ideális, de nagyon előnytelen a vállalatok közötti kereskedelmi kapcsolatokban. Ez a terület ugyanis a fenti kategorizálás alapján szerver-szerver együttműködést kívánt. A cégek belső informatikai rendszerei azonban eltérőek, még adatbázis-kezelők használatában sem egységesek, így azok összekapcsolására sincs esély. Az e-businessben tehát a webalkalmazások jelenlegi modellje fáradtságos, manuális tevékenységek beiktatását igényelte. Márpedig az egyre élesedő versenyben a vállalatok internetes kapcsolattartásáról nem lehetett lemondani.

Nyilvánvalóvá vált egy új, a világhálón alapuló, osztott számítási modell szükségessége. Az ezredforduló éveiben a legnagyobb szoftvergyártók (*IBM, Microsoft, Sun, stb.*) lázas kutató- és szervezőmunkába kezdtek egy olyan koncepció megvalósításáért, melyben

- a kommunikáció az interneten keresztül folyik;
- az összekapcsolt programok mérete nem jelent korlátot;
- a kapcsolattartás nem függ a kapcsolódó gépek típusától, operációs rendszerétől; és
- nyitott a szabványok változásával szemben.

Ezeknek a kritériumoknak tesznek eleget a *webszolgáltatások*.

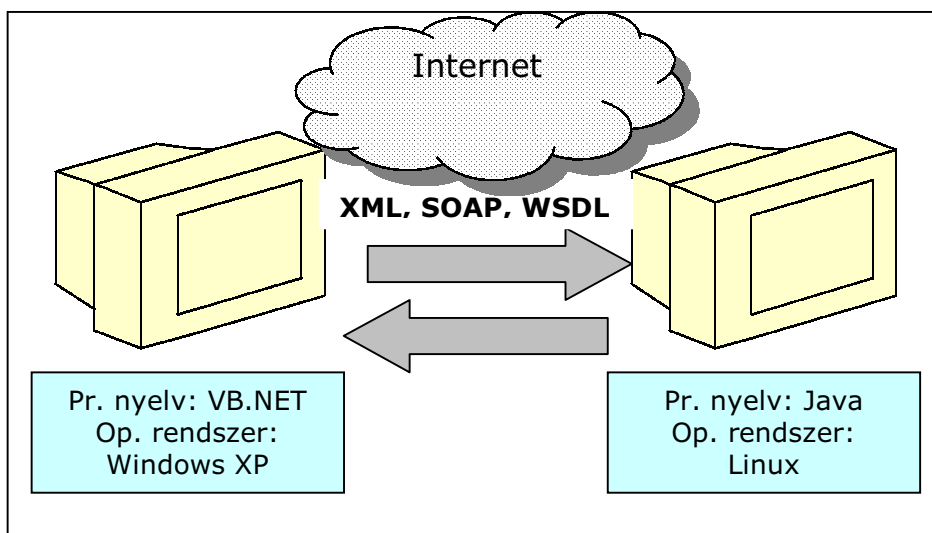
Az ilyen rendszerek koncepcionális vázlatát láthatjuk az 1. ábrán.

A webszolgáltatásoknak további két fontos tulajdonsága is van:

- a webszolgáltatás *leírható*;
- a webszolgáltatás *felkutatható*.

* Főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

1. ábra
A webszolgáltatások sémája



Forrás: Békési, 2005.

A webszolgáltatásokkal kapcsolatos főbb fogalmak

Protokollok

A protokoll a hálózati kommunikáció formai, tartalmi szabályaira vonatkozó megállapodások rendszere. Két nagy csoportja van aszerint, hogy a két végpont között fel kell-e hozni egy kapcsolatot:

- összeköttetés-alapú (pl. TCP/IP);
- összeköttetés-mentes (pl. UDP).

Az internet böngészői a HTTP (TCP/IP-n alapuló) protokollt használják. (Ennek „titkos csatornát” alkalmazó változata a HTTPS.) A webszolgáltatások többnyire a SOAP-pal (*Simple Object Access Protocol* – Egyszerű Objektum-hozzáférési Protokoll) dolgoznak, amely szintén TCP/IP alapú, ráadásul az üzenetek XML-ben vannak leírva. A HTTP és a SOAP is szöveges, olvasható protokoll.

W3C

A világháló szabványainak alakításában elvülhetetlen érdeme van a W3C néven ismert grémiumnak. E szabványok kidolgozását a *World Wide Web Consortium* (W3C) szervezi és felügyeli. A szervezet 1994-ben alakult, tevékenysége a 90-es évek második felétől a Web fejlődésében meghatározó. Munkamódszere, hogy a legnevesebb szoftvercégek (*MIT, Microsoft, IBM, Sun*, stb.) jó nevű szakemberei munkabizottságokat hoznak létre egy-egy aktuális probléma (pl. protokoll, nyelv, biztonsági szabvány, elektronikus fizetési lehetőség) vagy akár egy jövőbe mutató fejlesztés (szemantikus web) megoldására. Ez a témafelvetést, az első megoldás-javaslat kidolgozását és közzétételét, a beérkező hozzászólások, kiegészítések, specifikációk elbírálását és végül a szabvány első verziójának publikálását jelenti, természetesen a társaság honlapján (<http://www.w3.org>).

XML

Az üzeneteknek, dokumentumoknak legtöbbször szigorú szerkezete van, ezt a csak adatjelentést a tartalomhoz kapcsoló „nyelvek”-kel nem lehet leírni. Az XML (*eXtensible Markup Language* – Kiterjesztett Jelölő Nyelv) speciális utasításokat (jelölő elemeket) tartalmaz, a vele készült dokumentumok önleírók. Ez valójában egy metanyelv. A jelölő elemeket a felhasználó szabadon választhatja meg, megadva definíciójukat, akár a dokumentumhoz keverve. A jelölő elemek attribútumokkal bővíthetők, pontosíthatók. A *Microsoft* böngészője az XML formátumot is értelmezi. A 2. ábrán szemléltetésül egy SOAP-üzenetet mutatunk be.

2. ábra
Egy SOAP-üzenet

```
<soap:Envelope xmlns:soap="http://schemas.xmlsoap.org/soap/envelope/"
xmlns:xsi="http://www.w3.org/2001/XMLSchema-instance" xmlns:xsd="http://
2. ábra: Egy SOAP-üzenet www.w3.org/2001/XMLSchema"
xmlns:wsa="http://schemas.xmlsoap.org/ws/2004/03/addressing"
xmlns:wsse="http://docs.oasis-open.org/wss/2004/01/oasis-200401-wss-
wssecurity-secext-1.0.xsd" xmlns:wsu="http://docs.oasis-
open.org/wss/2004/01/oasis-200401-wss-wssecurity-utility-1.0.xsd">
  <soap:Header>
    <wsa:Action>http://localhost/WSERoutingSrvs/WSERoutedSrv/RoutedSrv/CheckMessage</wsa:Action>
    <wsa:MessageID>uuid:496337d8-cda9-445b-ad87-2508e7e1de91</wsa:MessageID>
    <wsa:ReplyTo>
      <wsa:Address>http://schemas.xmlsoap.org/ws/2004/03/addressing/role/anonymous</wsa:Address>
    </wsa:ReplyTo>
    <wsa:To>http://localhost/WSERoutingSrvs/Router/CheckMessage.ashx</wsa:To>
  >
    <wsse:Security>
      <wsu:Timestamp wsu:Id="Timestamp-a7d24f07-5918-4a7e-a198-53b3180405f3">
        <wsu:Created>2005-12-07T09:32:05Z</wsu:Created>
        <wsu:Expires>2005-12-07T09:37:05Z</wsu:Expires>
      </wsu:Timestamp>
    </wsse:Security>
  </soap:Header>
  <soap:Body>
    <CheckMessage
xmlns="http://localhost/WSERoutingSrvs/WSERoutedSrv/RoutedSrv">
      <message>xxvxcyvy - </message>
    </CheckMessage>
```

A webszolgáltatások előnyei

Már említettük, hogy a webszolgáltatások nyílt szabványokkal dolgoznak, így nem kötődnek egyetlen programnyelvhez, illetve operációs rendszerhez sem. Sőt, (legalábbis elvben) a szabványok verzióváltásaira sem érzékenyek és újabb szabványokkal (pl. protokollokkal) bővíthetők. Használatuk mellett szól, és rohamos terjedésüket magyarázza néhány további jó tulajdonságuk is:

- A webszolgáltatások illeszkednek a moduláris programozási környezetbe. Ebből következik, hogy a fejlesztők képesek ugyanazt az alkalmazást többször felhasználni.
- A webszolgáltatások viszonylag olcsón megvalósíthatók, mert már meglévő infrastruktúrába (lokális hálózat, internet) illeszkednek. (Ahol nincs internetelérés, ott nem fognak e-boltot nyitni!)
- A webszolgáltatások csökkentik a vállalati alkalmazások integrálásának és a B2B kommunikációnak a költségeit, ami a beruházási költségek csökkenésében jelentkezik.
- A webszolgáltatásokat fejlesztési szakaszokban szokás implementálni. Egy már beépült szolgáltatást kitesztelünk (azaz a befogadó programmal együtt ellenőrizzük működése helyességét), megismerünk. A használók elfogadják. A tapasztalatokat összegyűjtve vezetünk be egy újabbat vagy finomítjuk az előzőt. Nem kényszerülünk hirtelen technológiai, infrastrukturális váltásra, kisebb a kockázati tényező is.

A W3C gondoskodik róla, hogy a webszolgáltatások protokolljai nyíltak és jogdíjmentesek maradjanak, és folyamatosan ellenőrzi, irányítja a technológia fejlődését. Nagyon lényeges, hogy a vezető gyártók (köztük a *Microsoft*, az *IBM*, a *BEA*) megegyeztek abban, hogy segítik a webszolgáltatások implementációi közötti átjárhatóságot. A vásárlónak nem kell tehát egy cég mellett elköteleznie magát. Ezt 2002-ben egy közös fejlesztési konzorcium, a WS-I (*Web Services Interoperability Organization*¹) létrehozásával pecsételték meg. Ígérik egy, a biztonságra vonatkozó szabvány megjelentetését is (ez azóta meg is történt).

A webszolgáltatások felépítése

A webszolgáltatások egy általánosított kliens-szerver modellel jellemezhetők.² Szemléletesen talán a résztvevők feladatainak, szerepkörének ismertetésével mutathatjuk be a technológia alapfunkcióit.

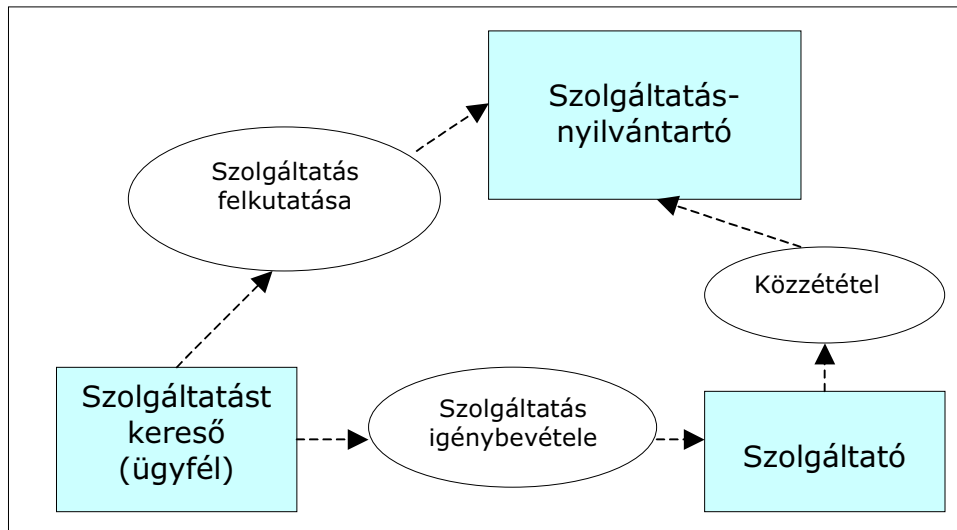
Az ilyen szolgáltatásorientált rendszerekben három főszereplőt szokás megkülönböztetni (3. ábra):

- *Szolgáltató*, aki a szolgáltatást nyújtja. Fontos jellemzője, hogy az általa megvalósított szolgáltatást az interneten keresztül teszi elérhetővé. Ennek érdekében szolgáltatását egy nyilvántartóban publikálja, mellékelve a szolgáltatásleírást, és természetesen vállalva az igények kiszolgálását.
- *Az ügyfél*, a szolgáltatás felhasználója. A kliensprogramon keresztül hálózati kapcsolatot létesít egy szolgáltatás-nyilvántartóval és XML-ben leírt kérést ad fel. Az ügyfél programja felelős a nyilvántartásban található szolgáltatásleírás hálózati áthozataláért és a leírás helyes felhasználásáért.
- *A szolgáltatás-nyilvántartó*, a szolgáltatások jegyzékét nyújtja. Ez egy szerver, olyan weblapot üzemeltet, melyen a szolgáltatók közzétehetik szolgáltatásaikat, az ügyfelek pedig keresgélhetnek a szolgáltatások között. Szerepe, hogy a szolgáltató és leendő ügyfele egymásra találjon.

¹ Honlapjuk: <http://www.ws-i.org>.

² Békési Gábor (2005): *Számítógépes hálózatok. Oktatási segédanyag az ÁVF Üzletviteli Szakmenedzser Szak, e-business modul hallgatói részére.*

3. ábra A webszolgáltatások szerepkörei



Forrás: Békési, 2005.

Az ábrán a szaggatott vonalak nyilai a viszonyok kezdeményezőitől mutatnak a céltevékenység felé.

A webszolgáltatások leírása

A szolgáltatás leírására a WSDL (*Web Services Description Language* – Szolgáltatás Leíró Nyelv) használatos. Egy ilyen leírás jogilag is elfogadott, szabványos dokumentum, a két fél szerződésének alapja. XML-ben készül, ma már szabványként kezelik.

A WSDL tartalma:

- *Mit ad a szolgáltatás?* Programozástechnikai információ, mely tartalmazza minden publikus metódus leírását.
- *Hogyan érhető el?* Adattípus-információ minden kérés- és válaszüzenetben használt adatra, továbbá információ a használt protokollról.
- *Hol találjuk meg?* Címzési információ az adott szolgáltatás helyével.

A szolgáltatásleírást a szolgáltatást igénybevevő programja dolgozza fel (általában automatikusan), és hozza létre az eljárások meghívásához szükséges programobjektumokat. (Web-szolgáltatásokat használó programok készítéséhez az ún. objektumorientált programnyelvek pl. a Java, C++, VB.NET alkalmasak.)

A jelenlegi szabványnak már most látszanak a hiányosságai. A metódusok hívási sorrendjét vagy bizonyos műveletek esetén a válasz címzettjét a WSDL nem tudja leírni.

A webszolgáltatások felkutatása

A felkutatáshoz (a szolgáltatás megkereséséhez) a webszolgáltatásoknak egy közös nyilvántartóban történő elhelyezését, kezelését kell megvalósítani. A szabványos megoldás – UDDI (*Universal Description, Discovery and Integration* – Általános Leírás, Felkutatás és Beillesztés) – a Microsoft és az IBM közös fejlesztéseként 2001-ben jelent meg, majd terjedt el (ma már a fejlesztői közösséget több mint 300 vállalat alkotja). A két vezető cég üzemeltette nyilvános nyilvántartót elérhetjük a <http://www.uddi.org> címről, mely OASIS néven jelentkezik be. Ez a szerverszolgáltatás, mely lehetővé teszi a szolgáltatók számára, hogy web-szolgáltatásaikat felvegyék/töröljék/módosítsák a nyilvántartóban, a felhasználók pedig egyszerű eljárásokat kapnak a kereséshez. A szolgáltatás felkutatása tehát az UDDI-ban történik.

Az UDDI információi bárom szegmensbe tagozottak:

- Febér oldalak* – Itt található a céginformációk. Mindig tartalmazzák a cég nevét, címét, üzleti tevékenységének és a szolgáltatásainak ismertetését.
- Sárga oldalak* – Ez az információegyüttes a cég, illetve szolgáltatásának besorolására, osztályozására vonatkozik. (Sajnos az osztályozás nem nemzetközi, ma az USA szabványait használják.)
- Zöld oldalak* – A szolgáltatás technikai információi. Van egy cím a szolgáltatás specifikációjára (WSDL) és egy másik a metódusok meghívásához.

Az adatbiztonság kérdései

A biztonságos elektronikus kommunikációnak két kritériuma van: a titkosítás (rejtjelezés) és a hitelesítés. A hétköznapi élet ezeket a jellemzőket természetes módon biztosítja: a másra nem tartozó információkat „bizalmasan” kezeljük (pl. páncélszekrényben tartjuk) és jelenlétünk, okmányaink garantálják hitelességünket. Az elektronikus világ mindehhez egy sor szakterület együttműködését igényli. Közöttük van a kriptográfia is.

A *kriptográfia* az adatok titkosításával, a rejtjelezéssel foglalkozó tudomány és az informatikában legújabbban a biztonságos kommunikáció megvalósításában játszik szerepet.

Titkosítás / megfejtés

A titkosító eljárások egy nyilvános üzenetből valamilyen titkos transzformációval egy rejtjelezett üzenetet állítanak elő. A titkosított üzenet már nyilvános (lehallgatható) csatornán továbbítható a címzethez, aki a megfejtés transzformációját elvégezve, visszakapja az eredeti változatot. Az élő gyakorlatban a transzformációk maguk publikus algoritmusok, a titkos bennük az eljárások paramétere, az ún. *kulcs*. Ez a módszer viszont az ugyancsak nyilvános algoritmusú megfejtő transzformációknál megköveteli a titkosító kulcs ismeretét. A mai titkosító eljárások a rejtjelezéshez/megfejtéshez alkalmazott kulcs alapján osztályozhatók:

Szimmetrikus algoritmusok esetében a titkosító kulcs ugyanaz, mint a megfejtésben használt. Ezt a kulcsot tehát titkosan kell kezelni. Innen az eljárások másik neve: titkos kulcsú algoritmusok.

Az *aszimmetrikus eljárások* a titkosításhoz és a megfejtéshez két különböző kulcsot használnak. A két kulcs – szerepét tekintve – hasonlít egy számhoz és annak inverzéhez: ha az egyikkel megszorok egy tetszőleges számot, a szorzatból az eredetihez az inverzzel történő szorzással jutok vissza (a valós számhalmazon). A kulcspárból elég az egyiket titkosan kezelni, a másik szabadon terjeszthető. Ezért az ilyen módszert alkalmazó titkosítást nyilvános kulcsú titkosításnak nevezik.

A szimmetrikus titkosító eljárások nagy gondja az, hogyan juttassák el a titkos kulcsot a címzethez. A nyilvános kulcsú titkosításban nincs ilyen probléma: az ügyfél publikus kulcsával (amit akár az illető honlapjáról is letölthetünk) titkosított üzenetünket csak maga a címzett tudja megfejteni, a nála lévő, titkosan kezelt kulccsal.

A digitális aláírás

A mindennapi gyakorlathoz hasonlóan, ahogy aláírásunk egy igazolás, nyomtatvány hitelét bizonyítja, a digitális aláírás egy elektronikus dokumentum (pl. üzenet) eredetét és érintetlenségét igazolja.

Az utóbbi szempont fontos, mert bizonyítja, hogy az üzenet nem változott meg azalatt, míg a címzethez ért. Nem az üzenet tartalmának elrejtése a célunk, hanem annak megakadályozása, hogy az üzenetünket észrevétlenül megváltoztathassák. Erre a kivonatképzés (eredménye olyan, mint egy ellenőrző összeg) és a nyilvános kulcsú eljárások ideálisak. De a rejtjelezéssel szemben most a küldő (hitelesítő) titkos kulcsával végezzük a rejtjelezés műveletét. A címzett – de bárki, aki a hitelesítő publikus kulcsát ismeri – ellenőrizheti, hogy az üzenet kivonata megegyezik azzal, amit az aláírás megfejtése után kapott.

A webszolgáltatások biztonsága

A SOAP-szabvány nem foglalkozik a biztonság kérdésével. Ezt a webszolgáltatásokban, az alkalmazás szintjén kell megoldani. Ne felejtjük el: az XML karakteres ábrázolású, meglehetősen szabad formátumot megengedő nyelv. A titkosítás/aláírás eredménye egy bináris sorozat (nem karakteres!), ráadásul készítő-

sük nagyon kényes az eredeti állomány karakter sorrendjére és a karakter értékekre (pl. néhány *space* karakter, illetve a helyükön álló *tab* karakter már nem ugyanaz az input jelsorozat). A kriptográfiai megoldások alkalmazása az üzenetekben új, speciális szabályozást igényelt.

Három biztonsági szempont merül fel: bizalmas információkezelés (rejtjelezés), a hitelesség kérdése (digitális aláírás) és a hálózati biztonság.

A *bizalmas információkezelés* azt jelenti, hogy a kliens szervernek (vagy fordítva) küldött XML üzenetét tudjuk-e bizalmasan (magyarul titkosan) kezelni. Nincs akadálya az SSL-t alkalmazó HTTPS használatának, vagyis a titkosított csatorna alkalmazásának. A web-szolgáltatás azonban legtöbbször alkalmazások láncolatát jelenti. A titkosított csatornát az útvonal minden szakaszán újra kell építeni. A kapcsolódási csomópontokban az üzenet ismét nyilvánossá válik. Kardinális megoldásnak ígérkezik a W3C szabványa (a munkaanyag 2002-ben jelent meg), mely lehetővé teszi kriptográfiai módszerek használatát az XML-üzenet egyes részeire (pl. csak a törzsre) is.

A *hitelesség* kérdése két szempontból is felvethető: azonosítható-e az üzenet küldője, illetve valóban tőle származik-e az üzenet? Az első kérdés megválaszolásához csak a HTTP-protokoll hitelesítő technikája (felhasználónév + password használata) áll rendelkezésre. Ez közismerten gyenge biztonsági fokú.

A második probléma csak a digitális aláírás használatával kezelhető. (Ez feltehetőleg az első kérdés biztonságos eldöntésében is segíteni fog). Itt megint csak kriptográfiai eljárások (a nyilvános kulcsú titkosítás) alkalmazása jön szóba. A W3C már erről is adott ki előzetes anyagot, sőt 2004-ben az OASIS egy szabványt is.

Végül szóljunk a „másik oldal”, a rendszereket üzemeltető és felhasználó saját *bálózatának biztonsági* problémájáról is. Az új, osztott technológia sajnos veszélyekkel is jár. Még 2000 júniusában, a SOAP-specifikáció első próbálkozásainak hallatán, Bruce Schneier, a neves kriptográfus és biztonsági szakértő, kijelentette, hogy a „SOAP-pal egy olyan út fog megnyílni, mely elvezet a hálózati biztonság sebezhetőségéig”. A HTTP és a SOAP együttesen lehetővé teszi eljárások távoli hívását, anélkül, hogy ezt a tűzfalakkal meggátolhatnánk.

E-business és a webszolgáltatások

A B2C és B2B alkalmazások közötti fő különbség, hogy az előbbieket mindig rendelkeznek felhasználói felülettel (ami általában egy böngészőben jelenik meg), míg az utóbbiaknál ilyen nincs, itt programok kommunikálnak egymással. A webszolgáltatások említett előnyeit a B2B rendszerek tudják jobban kihasználni, mivel alkalmazásokat integrálunk alkalmazásokba. A csaknem automatikus integráció ennek a technológiának egyik nagy előnye. Az egyszerű beilleszthetőség (ami manuálisan történik) azonban mindkét üzleti modellben kihasználható.

Nézzük az alábbi példát. Egy kisvállalkozás e-boltját hagyományos módon üzemelteti. Ez azt jelenti, hogy a vásárlók a honlapon kínált termékekből választanak, „kosárba” teszik, majd címüket megadva, a futár kiviszi, és az ügyfél a számlát készpénzben egyenlíti ki. Ez a fizetési mód viszont mindkét fél számára kényelmetlen. A vevőknek készpénzzel kell várni a csomagot, a futár a vállalkozás házi pénztárában számol el. Sok készpénz mozog, sok bizonylat keletkezik.

Az egyik bank webszolgáltatásként kínálja, hogy egy e-bolt számára kiállított követeléseket az ügyfelek számláiról inkasszóként behajtja. (A megbízás kiállításakor a vevő ehhez természetesen hozzájárul.) A bolt honlapján csak annyi változtatás történik, hogy a vásárlás megerősítését követően a vevő választhatja a banki megbízás feladásának lehetőségét. Ha ezt teszi ez az „igenlő” eseményhez kötött, banknál üzemeltetett webszolgáltatás eljárásának meghívását jelenti, közte és a bank között (legegyszerűbb esetben) egy titkos csatorna létesül, melyen keresztül a szükséges „párbeszéd” lezajlik. Az ügyfél megadja számlaszámát, a bank ezt bankközi kapcsolatban mint egy ATM-nél ellenőrzi. Ha létezik és terhelhető, a vevő kiállítja a megbízást (ami inkasszó is), és a csatorna lebomlik, a banki kapcsolat megszűnik. Az árut most már a posta is kiviheti, a pénzkezelés kényelmetlensége mindenképp elmarad. A példa megerősíti, hogy az új webszolgáltatások beléptetése a régi rendszeren alig igényel változtatást. Nem kell „betanítani”. Használata költségkímélő, amit egy üzleti tervben illik mérlegelni.

A kép azonban így túl rózsás. A rendszerintegráció magával hozza a tranzakciók alkalmazásának szükségességét. Ez azt jelenti, hogyha egy üzleti folyamat megszakad, egyetlen érintett összetevő sem rögzítheti a folyamat okozta, nála még sikeres változást. Mindent vissza kell „görgetni” és egy hibajelzést generálni. Előbbi példánkban nem küldhetjük ki az árut, ha a banki művelet valamiért sikertelen. (Több résztvevő esetén ez egy ún. kétlépéses végrehajtást jelent.) Mivel webszolgáltatásainkhoz az interneten keresztül jutunk hozzá, a szinte törvényszerű kapcsolatmegszakadások (pl. a lassú hálózat miatti idő túllépés) egyszerűbb alkalmazások esetében is indokolja a tranzakciós megoldást. Ha a rendszerintegrá-

ció automatikus (szerencsés eset!), a tranzakció-kezelés magától beépül, de manuális megoldások esetén erre nekünk kell gondolni.

Az automatizált web

A világháló napjainkig az információk strukturálatlan, amorf halmaza volt. Jelenleg a dokumentumokat linkekkel kapcsoljuk össze, kézzel indítjuk a tranzakciókat, állományokat töltünk le, és mindezt egyetlen programból, a böngészőből tesszük. És természetesen keresünk a kereső programokkal, és nézegethetjük az eredményül kapott sok száz sornyi kivonatot. A tevékenységeket mi felügyeljük, a tartalmakat vizuálisan értékeljük. Ennek jórészt az internet strukturálatlan információhalmaza az oka, ami jelenleg csak emberi intelligenciával dolgozható fel.

A webszolgáltatások megjelenése viszont új helyzetet teremtett. Ahhoz, hogy egy tranzakciót elindítsunk, egy szolgáltatást meghívjunk, már nincs szükség böngészőre. Ezeket a műveleteket megfelelő információ birtokában (felkutatás és leírások alapján) automatikusan programok végzik el. Az ember nem tűnik el, csak a kapcsolatok felvételéhez, lebonyolításához szükséges párbeszédet az alkalmazásokra bízta. Az interneten – felkutatás nélkül is – megtalálható egy webszolgáltatás, mely az USA körzeteinek hőmérsékletét adja meg. Könnyen készíthető egy alkalmazás (program), amely az Egyesült Államok hőmérséklettérképét rajzolja fel, pl. óránként, automatikusan frissítve az adatokat. Ez az *alkalmazásközpontú web*. A strukturált információk jelenléte (és elterjedése) a világhálón a nyilvántartókon keresztül valósul meg.

Az alkalmazásközpontú webtől csak egy lépés az automatizált web. Amennyiben a szolgáltatások leírhatók, felkutatathatók és hozzákapcsolhatók a meglévő szabványokhoz, akkor az alkalmazások egyesítéséhez sem kell emberi beavatkozás. Ezt nevezik JIT (*Just-in-Time*, egyidőben, „röptében” történő) megoldásnak. Itt egy példa. Ha egy cég termékeihez árurendelési webszolgáltatást kínál (a termékre, ha megrendelik, a gyártástervezés szállítási határidőt igazol vissza, a termék automatikusan legyártásra kerül, és adott módon szállítja és számlázza), egy, az adott termékeket készletező vállalat felkutatva ezt a szolgáltatást, megrendeléseinek feladásakor automatikusan meghívhatja a termelő webszolgáltatást.

A fenti példa azonban ideális eset. A szolgáltatások összehasonlítása, a kiválasztás ma még emberi döntést igényel, tehát a folyamat nem automatizálható. A W3C 2004-es preambuluma között azonban megtaláljuk az erőforrás-leírások szabványosítását (RDF – *Resource Description Framework* – Forrásokot Leíró Keretrendszer), illetve az OWL (*Web Ontology Language* – Web Kifejezés-kiértékelő Nyelv³) koncepcióját. Ez megteremt annak lehetőségét, hogy szabályokat, feltételeket írjunk fel, melyeket teljesen gépi úton elemzünk ki.⁴ Az utóbbi évek fejlődési ütemét figyelembe véve (gondoljuk meg, hogy az XML specifikációja csak 1999-ben született!), nem nehéz megjósolni, hogy az *automatikus web* (szemantikus webnek is nevezik) megjelenése csak évek kérdése.

Összefoglalás

Napjainkban az interneten megjelenő óriási adattömeg egyre fáradtságosabbá, időt rablóbbá teszi az információkeresést. Ez különösen a vállalatok egymásközi kereskedését (a B2B-t) befolyásolja károsan, mivel a szolgáltatások, termékek ismertetői „elvesznek” a hirdetéstengerben. Ezzel szemben a *webszolgáltatások* speciális leírásokkal rendelkeznek és felkutatathatók. Ez utóbbi azt jelenti, hogy nem a hagyományos keresőprogramokkal próbálunk a kívánt szolgáltatásra rábukkanni. Az ilyen szolgáltatások közzétételére külön szervezetek szakosodtak, az általuk üzemeltetett katalógusokban nagyon gyorsan kikereshetők egy adott termék gyártóinak ajánlatai. A kiválasztott ajánlat a szolgáltatásleírásnak köszönhetően a termék felhasználásához minden fontos információt tartalmaz, és a szolgáltatás, termék szinte automatikusan, biztonságosan beépíthető a felhasználó alkalmazásaiba.

³ Az ontológia kifejezés a mesterséges intelligenciával foglalkozó szakemberek számára egy olyan leírás, amely formálisan definiálja adott kifejezések kapcsolatát és egy szabálygyűttest is tartalmaz következtetések felállításához.

⁴ Steve Graham, Simeon Simeonov és további szerzők (2002): *Java alapú webszolgáltatások*. Budapest, Kiskapu Kft.

Böcskei Elvira*

A BANKI FINANSZÍROZÁS – KIHÍVÁSOK ÉS LEHETŐSÉGEK

A magyarországi piacon érdekelt bankok hitelezési stratégiájának, várható jövőbeni tendenciáinak elemzésével szeretnék átfogó képet nyújtani a forráslehetőséget kereső vállalkozások számára. Az elemzés során elsősorban a múltira vonatkozó aggregált adatokból indultam ki, továbbá a *Magyar Nemzeti Bank* (MNB) felméréseiből. Az elemző munkát nagymértékben nehezítette, hogy a személyesen felkeresett tizenegy¹ legnagyobb piacvezető bank igen szigorú banktitokként kezelte hitelezési terveit, jövőbeni elképzeléseit. A kutatómunkában az Általános Vállalkozási Főiskola kontrolling szakirányos hallgatói vettek részt.

Hipotézisem szerint a bankok hitelezési politikájának középpontjába egyre erőteljesebben a mikro- és kisvállalkozásoknak nyújtandó hitelek kerülnek. A nagyvállalatok számának csökkenése, továbbá a közepes méretű vállalkozások számának stagnálása új helyzetet teremtett a hitelezés területén is. Az igazi fordulat azonban az Európai Unióhoz való csatlakozásunk jelentette. Az elmúlt években gombamód szaporodó mikro- és kisvállalkozások komoly forráshiánnyal küzdöttek/küzdenek, és e vállalati szektor mindezülig – biztosítékok hiányában – háttérbe szorult a hitelek piacán. 2004 májusától az uniós támogatások révén vissza nem térítendő támogatáshoz juthatnak, azonban a saját önrész előteremtése komoly gondot jelent számukra. A kockázati tényezőket mérlegelve és nem utolsósorban a piaci lehetőségek bővítése miatt a bankok kedvező hitelkonstrukciók kidolgozásával nyitnak a kisebb vállalkozások irányában.

Vállalati hitelek

Makrogazdasági tényezők

A makrogazdasági környezet jelentősen befolyásolja a bankok hitelezési politikájának irányvonalát. A magyar gazdaság az elmúlt időszakban 3-4 százalékkal bővült, az infláció nagymértékben mérséklődött². A fennálló gazdaság sérülékenységét az ország eladósodottságának csökkentésével lehetne mérsékelni. Sajnálatos tény azonban, hogy a költségvetési deficit 2005-ben meghaladta a 7,5 százalékot, így az Európai Unió konvergenciaprogramban vállalt kötelezettséget nem tudtuk teljesíteni. Ezen túlmenően a makrogazdaság instabilitásához hozzájárul a bizonytalan tőkebeáramlás és a befektetésekben rejlő kockázat.

* Főiskolai adjunktus, Általános Vállalkozási Főiskola

¹ A kutatásban résztvettek: OTP Bank Rt., Raiffeisen Bank Rt., Erste Bank Hungary Rt., Magyar Külkereskedelmi Bank Rt., Budapest Bank Rt., Citibank Rt., Kereskedelmi és Hitelbank, HVB Bank Hungary Zrt., Inter-Európa Bank, CIB Bank, ING Bank.

² MNB: Jelentés a pénzügyi stabilitásról 2005. október

Pénzügyi közvetítő rendszerek

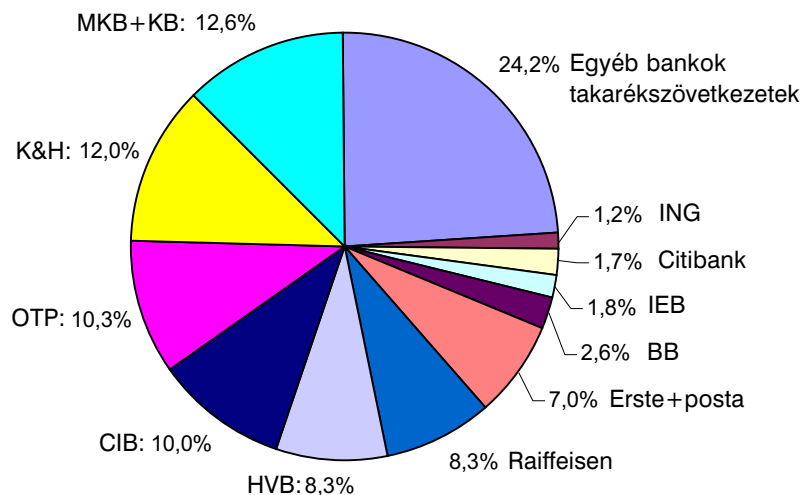
A makrogazdasági tényezők mellett kiemelt fontossága van a pénzügyi közvetítőrendszerek stabilitásának. Jelenleg a pénzügyi szektor intenzívebb növekedést mutat, mint a hazai gazdaság egésze. A magyar bankrendszer mérlegfőösszegének és hitelállományának expanziója felerősödött, a bankok adózott nyeresége 70 milliárd forinttal több volt 2005 második negyedévében, mint az előző negyedévben. A pénzügyintézetek mérlegfőösszege 4,1 százalékkal emelkedett, így elérte a GDP 76 százalékát.

A bankpiaci részesedés megoszlása

A vállalati hitelezési piacon éles verseny van kialakulóban. A piacot hét nagy hazai pénzügyintézet fedi le, melyek közül az egyes bankok részesedése 7–13 százalék között mozog. Ezen kívül 4 pénzügyintézet 1,2–2,6 százalékos részesedéssel rendelkezik. A nagyok árnyékában számos kisebb bank és takarékszövetkezet kínálja szolgáltatásait, amelyek részesedése összességében nem elhanyagolható, 24,2 százalékkal részesednek a piaci „tortából”.

1. ábra

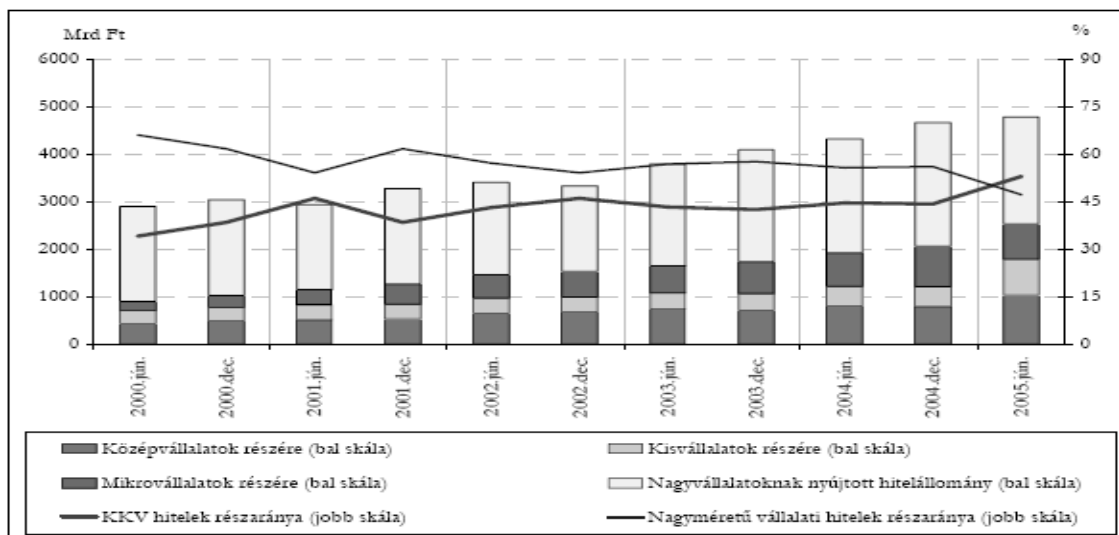
A bankpiaci részesedés megoszlása a szereplők között 2004-ben



Forrás: „Az MKB bemutatkozik” című prezentáció, 2004. május

A hitelezési piacon a bankok vállalati méret szerint eltérő hitelezési stratégiát folytatnak. A vizsgálati körbe bevont pénzügyintézetek elemzése során azt tapasztaltam, hogy a vállalatok méretkategóriák szerinti szektorba sorolása jelentős eltéréseket mutat. A Raiffeisen Bank kis- és középvállalkozásokat és nagyvállalatokat különböztet meg; hitellel történő finanszírozási ajánlatait is e két szegmens szerint csoportosította, biztosítva a világos és áttekinthető hitelezési stratégiát. Az értelmezéssel kapcsolatos problémák elkerülése érdekében a vállalat méretkategóriájának megállapításakor a Magyar Nemzeti Bank által definiált kategóriákat vettük alapul. Ezek szerint nagyvállalatnak minősülnek a 4000 millió forintnál nagyobb nettó árbevétellel rendelkező, közepes méretű vállalatnak a 700–4 000 millió forint közötti nettó árbevétellel rendelkező cégek, míg a 700 millió forint nettó árbevétel alattiak a mikro- és kisvállalati kategóriába tartoznak.

2. ábra
Vállalati szektoronként nyújtott hitelek alakulása (2000–2005)



Forrás: MNB: Jelentés a pénzügyi stabilitásról 2005. október, 102. oldal

A mikro- és kisvállalkozásoknak nyújtott hitelek 1999-ben még nem érték el az 500 milliárd forintot. Két év múlva csak a mikrovállalkozásoknak nyújtott hitelek meghaladták ezt az értéket. Az elkövetkező években e tendencia további növekedése figyelhető meg, és 2003 decemberében már kétszer annyi hitelhez jutottak. 2005-ben a felvett hitelek mértékének részaránya módosult a kis- és közepes vállalkozások javára. A nagyvállalati kategóriában is megfigyelhető a növekedés, bár igaz, hogy mérsékeltebb volt a növekedés üteme. A hitelek futamidejének alakulásában is érzékelhetünk változást. Az összes belföldi bankhitel állományának több mint 62 százaléka éven túli lejáratú hitel volt.

Hitelezési stratégia

A vállalati hitelek piacán egyre élesebb verseny van kialakulóban. A nagyobb kockázatot hordozó kis- és közepes vállalkozói kör forrásigényeinek kielégítése került előtérbe. A kisvállalkozói szektor irányában való nyitás igen nagy kockázatot hordoz magában, hiszen nagyobb valószínűséggel válnak fizetéképtelenné, mint a tőkeerős nagyvállalatok. Mindezen tényezők ellenére ez az iránymódosulás megalapozott, átgondolt stratégia következménye, mivel a szektor finanszírozásából származó jövedelmezőség magasabb lehet alacsonyabb kockázati tőkemennyiség mellett, mint a nagyvállalati szegmensben. A banki kockázatkezelésben bekövetkezett változások is mérsékelhetik a fajlagosan magasabb kockázatviselést. A bankok portfóliójának ugyan nagyobb részét fogják kitenni a kis- és közepes vállalkozások hitelei, de emellett a nagyvállalati szektor is képviselteti magát, mivel jelenléte mérsékelheti a kockázatot.

A vállalati hitelezési piacot először a kínálat, majd a kereslet, és nem utolsósorban a hitelezési hajlandóság tekintetében elemeztem. Az elemzéshez az MNB által végzett elmúlt három év felméréseinek aggregált adatait használtam fel.

A bankok *kínálati oldalán* elkülönülnek:

- a hitelnyújtási feltételek szigorítására vonatkozó tendenciák;
- a hitelképességi standardokkal kapcsolatos intézkedések.

A *bitelezési feltételek* alatt árjellegű, illetve nem árjellegű feltételek különböztethetők meg.

Árjellegű feltételek:

- hitelnyújtás díja;
- kockázati prémium;
- hitelkamat és forrás közötti spread³.

1. táblázat

Hitelnyújtási feltételek szigorítása ⁴				
		Nagyvállalatok	Középvállalatok	Mikro- és kisvállalatok
Hitelkamat- forrásköltségek közötti spread	2002. II. félév	jelentős növekedés	—	—
	2003. I. félév	csökkenés	növekedés	növekedés
	2003. II. félév	csökkenés	növekedés	jelentős növekedés
	2004. I. félév	csökkenés	kismértékű növekedés	növekedés
	2004. II. félév	csökkenés	jelentős csökkenés	csökkenés
	2005. I. félév	növekedés	kismértékű növekedés	növekedés
Kockázati prémium	2002. II. félév	jelentős növekedés	—	—
	2003. I. félév	jelentős növekedés	ugyanakkora	kismértékű növekedés
	2003. II. félév	csökkenés	ugyanakkora	kismértékű növekedés
	2004. I. félév	csökkenés	ugyanakkora	kismértékű növekedés
	2004. II. félév	csökkenés	csökkenés	csökkenés
	2005. I. félév	növekedés	kismértékű növekedés	ugyanakkora

Forrás: Felmérés a bitelezési vezetők körében, a bankok bitelezési gyakorlatának vizsgálatára. MNB-kiadvány, 2004-2005.

2. táblázat

Hitelnyújtási feltételek szigorítása				
		Nagyvállalatok	Középvállalatok	Mikro- és kisvállalatok
Maximális hitelkeret nagysága	2002. II. félév	ugyanakkora	—	—
	2003. I. félév	növekedés	kismértékű növekedés	jelentős növekedés
	2003. II. félév	növekedés	ugyanakkora	ugyanakkora
	2004. I. félév	csökkenés	ugyanakkora	ugyanakkora
	2004. II. félév	csökkenés	csökkenés	ugyanakkora
	2005. I. félév	csökkenés	növekedés	növekedés

Forrás: Felmérés a bitelezési vezetők körében, a bankok bitelezési gyakorlatának vizsgálatára. MNB-kiadvány, 2004-2005.

³ Különbözeti pozíció

⁴ A felhasznált szám adatok hét piacvezető bank részvételével készült felmérésből származnak. A bankok jelentős arányban vannak jelen a piacon, 2005. júliusi adatok szerint a teljes vállalati hitelállományból piaci részesedésük 84,7%, üzleti célú ingatlanbitelek piacán pedig 96,3%-os részesedéssel bírnak. A hét bank válasza a felmérésekben súlyozás nélkül szerepelt. A 2005. II. félévi adatok várható tervadatokat takarnak. Forrás: Felmérés a bitelezési vezetők körében a bankok bitelezési gyakorlatának vizsgálatára. MNB-kiadvány, 2004-2005.

3. táblázat

Hitelnyújtási feltételek szigorítása					
			Nagyvállalatok	Középvállalatok	Mikro- és kisvállalatok
Kínálat	Hitelnyújtási feltételek szigorítása	2002. II. félév	szigorítás	—	—
		2003. I. félév	szigorítás	szigorítás	szigorítás
		2003. II. félév	szigorítás csökken, megáll	szigorítás	kismértékű szigorítás
		2004. I. félév	enyhítés	szigorítás	szigorítás (de egyeseknél enyhítés)
		2004. II. félév	enyhítés	enyhítés	enyhítés
		2005. I. félév	kismértékű szigorítás	szigorítás	kismértékű szigorítás
		2005. II. félév	kismértékű enyhítés	enyhítés	enyhítés

Forrás: Felmérés a hitelezési vezetők körében, a bankok hitelezési gyakorlatának vizsgálatára. MNB-kiadvány, 2004–2005.

A *nagyvállalatok* esetében a kezdeti szigorítás utáni enyhítés figyelhető meg, azonban 2005-ben ismételen egy szigorúbb időszak veszi kezdetét. A maximális hitelkeret mértékét vizsgálva – a kiinduló bázisidőszakhoz képest – a hitelkeret emelését, majd egyhangú csökkentését figyelhetjük meg. A maximális hitelkeret alacsony értéke természetesen az ügyfelek szempontjából nem kívánatos, a hitelintézetnek azonban kockázatcsökkentést jelent az adós nem-fizetése esetén. A hitelkamat és a forrásköltségek különbségének értéke hirtelen megemelkedett, majd az elkövetkezendő féléves ciklusokban csökkenni kezdett.

A *középvállalkozásoknál* a feltételek szigorítása másfél éven keresztül zajlott, a nagyvállalati szektorhoz hasonlóan azonban a szigorítást enyhítés követte. A közepes vállalkozások részére nyújtandó hitelek esetében a bankok eltérő álláspontot képviselnek. A közepes méretű vállalatoknál a növekedő, illetve süllyedő tendenciák eredőjeként – ha a bázisidőszak és a legvégső periódus végén levő állapotot összehasonlítjuk – a maximális hitelkeret összege ugyanazt az értéket mutatja. A nagyvállalatoknál tapasztaltakkal összhangban, hosszú távon a közepes cégekkel szemben is a hitelnyújtási díj enyhítése figyelhető meg.

A mikro- és kisvállalatokkal szemben támasztott feltételeknél az enyhülés jelei tapasztalhatók. Itt látszik egyértelműen kirajzolódni a bankok álláspontja. Likviditási problémáik ellenére adott a bankok bizalma. A maximálisan igényelhető hitelkeret összege egyértelműen növekvő tendenciát mutat. A hitelkamat és a forrásköltségek *spreadje* hektikusan változik.

A kockázatosabb hitelek prémiuma a szigorításokat követően csökken. Értéke kisebb keretek között mozog, mint az előbbi két szektor vállalatainál. A kockázati prémium enyhítésének hátterében feltehetőleg a kockázatok iránti egyre növekvő tolerancia, illetve a bankok közötti verseny éleződése áll.

4. táblázat

Hitelnyújtási feltételek szigorítása					
Kínálat	Hitelképességi standard szigorítása		Nagyvállalatok	Középvállalatok	Mikro- és kisvállalatok
		2002. II. félév	enyhítés	—	—
		2003. I. félév	enyhítés megáll, változatlan	szigorítás	szigorítás
		2003. II. félév	változatlan	szigorítás	szigorítás
		2004. I. félév	enyhítés	szigorítás	kismértékű szigorítás
		2004. II. félév	szigorítás	enyhítés	enyhítés
		2005. I. félév	változatlan	szigorítás	szigorítás
		2005. II. félév	enyhítés	enyhítés	enyhítés

Forrás: Felmérés a bítelezési vezetők körében, a bankok bítelezési gyakorlatának vizsgálatára. MNB-kiadvány, 2004–2005.

A hitelnyújtási feltételek enyhítésével nem tartott lépést a hitelképességi standardok enyhítése. A jelenlegi piaci viszonyok között egyetlen egy bank sem engedheti meg a hitelképességi standardok enyhítését. Bár az előrejelzések ezen a területen enyhülést ígérnek, ennek ellentmondanak a személyes tapasztalatok. A bankok igen szigorú belső kritériumrendszerük alapján figyelembe veszik a vállalkozás méretét, pénzügyi mutatószámrendszerét. Meghatározó szerepet játszik, hogy mely iparágat képviselik. Az építőiparban tapasztalható körbetartozások miatt nem alaptalanul vizsgálják az iparág helyzetét. A hitelképességi standardok a mikro- és kisvállalkozások esetén szintén folyamatos szigorításnak vannak kitéve. A szigorodás értéke azonban lényegesen alacsonyabb a másik két szegmenshez képest.

A vállalati hitelek kereslete

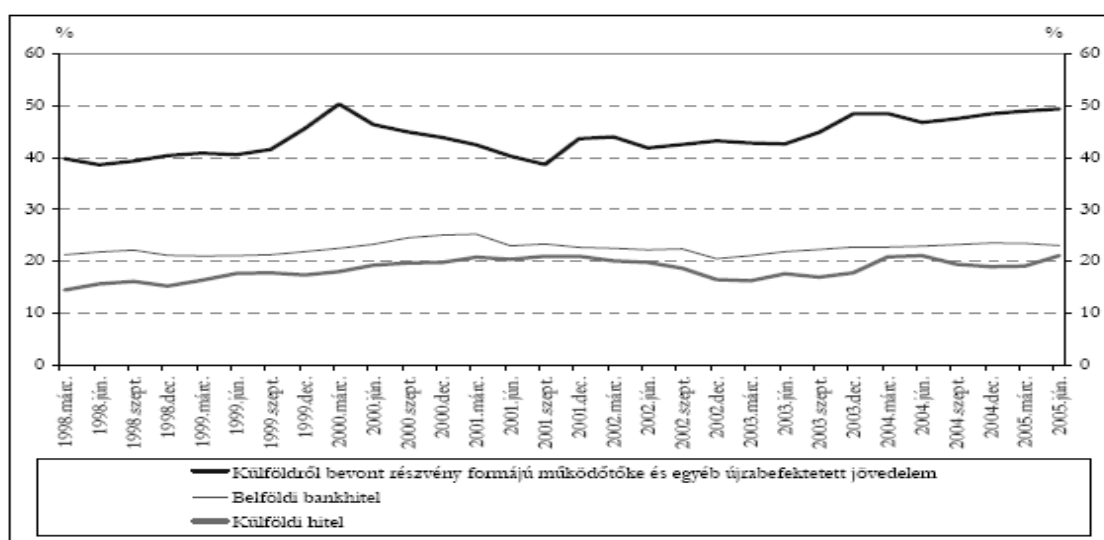
5. táblázat

A vállalati hitelek kereslete				
Kereslet		Nagyvállalatok	Középvállalatok	Mikro- és kisvállalatok
	2002. II. félév	csökkenés	—	—
	2003. I. félév	kismértékű csökkenés	ugyanakkora	csökkenés
	2003. II. félév	csökkenés megáll, növekedik	növekedés	csökkenés megáll, növekedik
	2004. I. félév	növekedés	növekedés	növekedés
	2004. II. félév	kismértékű csökkenés	kismértékű csökkenés	kismértékű növekedés
	2005. I. félév	csökkenés	csökkenés	csökkenés
	2005. II. félév	n.a.	jelentős növekedés	növekedés

Forrás: Felmérés a bítelezési vezetők körében, a bankok bítelezési gyakorlatának vizsgálatára. MNB-kiadvány, 2004–2005.

A *nagyvállalatok* keresletének alakulása ingadozást mutat, a kezdeti lassulást követően 2004-ben növekedést, majd ismét csökkenést tapasztalunk. A *középvállalkozásoknál* a hitelek iránti kereslet hasonló a nagyvállalatoknál tapasztaltakra. A *mikro- és kisvállalatok* esetében a legkiszámíthatatlanabb a kereslet. A vállalati hitelkeresletet elsősorban a konjunkturális tényezők, továbbá a külkereskedelem alakulása befolyásolja. 2005 első felében láthattuk, hogy minden szektorban csökkenést mutatott a hitelekkel történő finanszírozási igénye. E tendenciát igazolja a belföldi bankhitelfelvétel enyhe csökkenésének trendvonala.

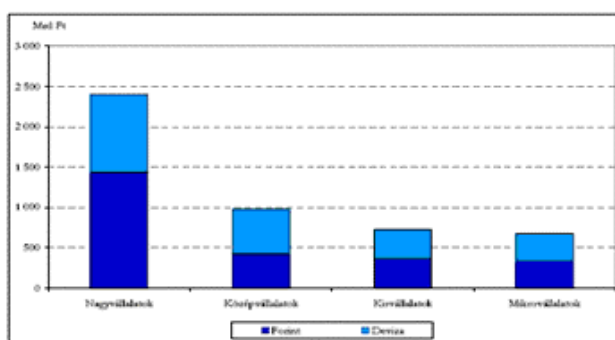
3. ábra
Nem pénzügyi vállalatok hitelállományának GDP-hez viszonyított aránya



Forrás: MNB: Jelentés a pénzügyi stabilitásról 2005. október, 23. oldal

A belföldi vállalati hitelkereslet alakulására a *vállalati szektor strukturális változása* is hatással van. A vállalati kategóriákon belül a beszállítással, bér munkával továbbá piaci szolgáltatásokkal foglalkozó kis- és középvállalatok jövedelmezősége folyamatos javulást mutat. A vállalati méretből fakadó tőkebevonási lehetőségek szűkösségének következtében e vállalatok inkább csak hitelből képesek finanszírozni magukat, ami a bankok szerint növekvő hitelkeresletet eredményezhet. Kockázatot jelent azonban a pillanatnyilag meglehetősen sérülékeny makrogazdasági környezetben az árfolyamkockázat következményeként a *devizaalapú hitelek felvétele*.

4. ábra
A devizaalapú, illetve forintalapú vállalati hitelek aránya méretkategóriánként



Forrás: MNB által a 10 legnagyobb bank körében készített felmérés, 2005. augusztus

A bankok hitelezési szándékai

A bankok hitelezési hajlandóságának növekedését az alábbi módosult tényezők jelzik:

- a hitelbírálati kritériumok, illetve eljárások változásai;
- a kockázatkezelés új alapokra történő helyezése;
- bizonyos hitelképességi standardok enyhítése;
- a kevésbé szoros hitelnyújtási feltételek kialakítása;
- újabb hitelezési termékek kialakítása.

A legnagyobb bankokra jellemző, hogy klasszikus hiteltermékeiket (beruházási hitel, forgóeszközhitel) ajánlják a kis- és közepes vállalkozásoknak. Az egyedi, kimondottan a kisvállalkozói kört érintő hitelkonstrukciók csak egy-egy bank kínálatában szerepelnek.

A kis- és középvállalkozások sajátosságai negatívan befolyásolják a bankok hitelezési hajlandóságát:

- a hitelbírálat fix költségei magasak az elvárható üzleti haszonhoz viszonyítva;
- a kis- és közepes vállalkozások többsége nem – vagy nem kellő mértékben – rendelkezik a hitel felvételéhez szükséges megfelelő minőségű és mennyiségű fedezettel;
- termelékenységük, jövedelmezőségük átlag alatti;
- üzleti információik hiányosak.

A kutatás során megkérdeztem a tizenegy legjelentősebb piacvezető bankot az elmúlt években alkalmazott hitelezési stratégiájukról, várható jövőbeni terveikről.

Hitelezési folyamatok 2000-ben

A vállalati üzletág jó teljesítményt mutatott. Erőforrásaik egy részét a kis- és közepes vállalati üzletág előkészítése kötötte le, de nagy hangsúlyt fektettek a meglévő ügyfélkörük magas színvonalú kiszolgálására, továbbá bővítésére is. Átlagosan 12 százalékkal több új számlát nyitottak, mint az előző időszakban. Az év végére vállalati hitelállományuk növekedést mutatott. A vizsgálatba vont bankok közül a legnagyobb hitelállomány-növekedést elérő pénzüintézet esetében 55 százalékos volt a növekedés üteme. A bankok egyértelműen érzékelhető versenyhelyezetről számoltak be. A tizenegy bank közül hét változtatott a kis- és közepes vállalati szektor hitelkérelmének bírálatán. Új kockázatkezelési rendszerrel, rugalmasabb, gyorsabb hitelnyújtással, az ügyfelek igényeit kielégítő új konstrukciókkal jelentek meg.

Hitelezési folyamatok 2001-ben

Ezen időszakban már mind a tizenegy bank kiemelten kezelte a kis- és közepes vállalkozási szektort. A bankok folytatták fiókhálózatuk megerősítését, ami elsősorban Budapestre és környékére korlátozódott. Termékstruktúra-váltás is megfigyelhető volt. Az Erste Bank elsősorban a lakásfinanszírozás arányának növelésében látta az ügyfélkör bővítésének lehetőségét. Minden egyes bank hosszú távú stratégiájának központi eleme volt a kölcsönös előnyökkel járó vállalati kapcsolat kialakítása. Olyan feltételeket teremtettek, amelyek mellett a cégek – saját fejlődési termékhez igazodva – minél rugalmasabban vehették igénybe a banki szolgáltatásokat. Vállalati ügyfelek száma átlagosan 10 százalékkal növekedtek, hitelkihelyezéseik 30 százalékkal meghaladták az előző évit. A kedvező tendencia mögött megfigyelhető – a jegybanki alapkamat csökkentése mellett – a kormány gazdaságpolitikai hatása (Széchenyi-terv) is.

A devizaliberalizáció hatásaként fejlesztették ki a vállalatok részére devizában igényelhető folyószámlahitelt. A forint konvertibilissá válásával megszűntek az átutalást korábban korlátozó szabályozások, lehetővé vált, hogy a vállalatok kötöttségek nélkül utalhattak forintot külföldre.

Hitelezési folyamatok 2002-ben

A hitelezés területén továbbra is fő stratégiai cél volt a piaci részesedés növelése. A vizsgálatba bevont bankok 60 százalékaiban erőteljes – 10 százalékos feletti – visszaesést tapasztaltak a hitelkihelyezések területén. A forint folyamatos erősödésének köszönhetően az exportra termelő vállalatok versenyképessége romlott, aminek hatása negatívan érintette a hitelek piacát. A lakásépítési hitelek piacán viszont dinami-

kus növekedés volt tapasztalható. Piacorientáltabb és hatékonyabb szolgáltatásnyújtás érdekében a bankok átfogó keretmegállapodást írtak alá a Hitelgarancia Rt.-vel, amely biztosítja a készfizető kezességvállalás gyorsított és egyszerűsített igénybevételét.

Hitelezési folyamatok 2003-ban

A vállalatok részére kihelyezett hitelállomány felülmúlta a várakozásokat. A Széchenyi-kártya, amelynek hitelkerete 1 millió forintról 5 millió forintra emelkedett, népszerűsége tovább ívelt. Fokozódó hangsúly helyeződött a kis- és közepes vállalkozási szektor ügyfélkörére. Bevezették a Midi-hitelt, az Európa-hitelt, a Lánchíd Faktoringot. Megújultak a faktoring szolgáltatások. A devizában folyósított hitelek nagymértékben növekedtek, aminek oka elsősorban a magas forint-reáلكamatláb. A kis- és középvállalati ügyfelek száma – a kutatásba bevont bankok esetében – átlagosan 30 százalékkal nőtt. Hitelközpontjaikat bővítették, új fiókokat nyitottak.

Hitelezési folyamatok 2004-ben

Az élénkülő konjunktúra és a csökkenő hitelkamatok pozitív hatást gyakoroltak a vállalati szférára. Az Európai Unió támogatáspolitikája tovább erősítette a gazdasági növekedést. Új lehetőségként jelentek meg az uniós források mellett a PPP-konstrukción alapuló új típusú finanszírozási formák. A bankok a megvalósuló beruházások finanszírozásában kiemelt szerepet kívánnak játszani. A pénzintézetek igyekeznek termékeiket és szolgáltatásaikat versenyképessé tenni, felmérni a vállalkozások szükségleteit, megtalálni a legmegfelelőbb pénzügyi megoldásokat. Felgyorsult a hitelezés folyamata, 2-3 napra rövidült a hitelbírálat. Egyszerűbbé tették a dokumentációs követelményeket, alacsonyabb fedezetet követeltek.

Hitelezési folyamatok 2005-ben

A hitellehetőségek tovább bővülnek. A bankok kiemelt jelentőséget tulajdonítanak annak, hogy a lehető legtöbb segítséget nyújtsanak az EU által támogatott hitelek megpályázásához. Számos új terméket fejlesztettek ki. Alkalmazkodtak a magyar jogi és gazdasági környezethez, segítve az ügyfeleket a pályázatok során felmerülő pénzügyi akadályok elhárításában.

A kis- és közepes vállalkozási szektor több szempontból is kiemelten fontos a bankok számára:

- az állami támogatások bővültek;
- az uniós csatlakozás tovább növel(het)i a kis- és közepes vállalkozások számát, új lehetőségeket teremtve mind a vállalkozások, mind a bankszektor részére;
- a szektor finanszírozása magasabb jövedelmezőséget biztosíthat alacsonyabb kockázati tőkeigény mellett;
- a bankverseny fokozódása várható, a dinamikusan növekvő kisvállalkozások jelentős szerepet tölthetnek be a gazdaságban.

Távlati stratégia

Általánosságban elmondható, hogy a vállalati üzletágon belül ma a legsikeresebb terület a strukturált és a projektfinanszírozás. Ez a magyar bankrendszer hosszú lejáratú hitelezési szegmensének a vezető ágazata. Meghatározó a növekedési ütem a lakossági és a kisvállalkozói piacon. A mikrovállalati hitelek volumene növekszik, alig marad el a közepes méretű vállalatok hitelállományától. A devizahitelezés területén tovább dominálnak a svájci frank hitelek. A kis- és közepes vállalatok várhatóan a devizahiteleket fogják előnyben részesíteni.

A bankok kiemelt figyelmet fordítanak arra, hogy a gyorsan növekvő hitelállományt a betétállományok növekedése is kövesse. A hitel/betét arányt 100 százalék körül kívánják tartani. Nagy hangsúlyt fektetnek a megfelelő lejáratú szerkezetre, ezért – a növekvő hosszú lejáratú lakossági hitelek ellensúlyozására – növelik a hosszú lejáratú források arányát. Kielezített bankpiaci versenyben kell helytállniuk, így nem lehet más céljuk, mint az ügyfelek legmagasabb szintű igényeinek kielégítése, az elégedettség növelése. Az egyes bankok igyekeznek kihasználni sajátos előnyeiket, mint például az országos lefedettségű

fiókhálózat meglétét, a magas kockázatvállalási korlátot, a nagy tőkeerőt, az elismerten magas szakmai színvonalat.

Legfontosabb stratégiai céljuk, hogy erősítsék pozíciójukat, javítsák jövedelmezőségüket. Középpontban a részvényesi érték maximalizálása áll.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Allayannis – Brown – Klapper (2005): *Legal Effectiveness and External capital: the Role of Foreign Debt*. World Bank Working Paper.

Fischer, Klapus P. – Chénard, Martin (1997): *“Financial Liberalization Causes Banking Systems Fragility”*. Centre de Recherche en Économie et Finance Appliquées, Université Laval (Canada), Working Paper No. 97-12, June.

Hegedűs Éva (2005): *Validity and Enforceability under Hungarian Law of Close-out Netting*. Allan&Overy LLP, Budapest.

Hellmann, Thomas – Murdock, Kevin – Stiglitz, Joseph (2000) *“Liberalization, Moral Hazard in Banking, and Prudential Regulation: Are Capital Requirements Enough?”* American Economic Review, March, 90(1), 147–165.

Lown, Cara S. – Donald P. Morgan – Sonali Rohatgi (2000): *Listening to Loan Officers: The Impact of Commercial Credit Standards on Lending and Output*. FRBNY Economic Policy Review, July.

Pozzolo, Alberto Franco (2003): *The Role of Guarantees in Bank Lending*. Banca d'Italia.

Quinn, Richard (2004): *“The Wider Application of Basel”*. Pricewaterhouse Coopers LLP.

Weirauch, Edgar (2005): *Credit derivatives: types and mode of operation*. Frankfurt.

Wyman, Mercer Oliver (2004): *“Financial Integration of European.”* Mortgage Markets.

MNB-KIADVÁNYOK:

MNB Working Paper: Competition in the Hungarian banking market, 2004/9.

Felmérés a hitelezési vezetők körében a bankok hitelezési gyakorlatának vizsgálatára. Az első három felmérés összesített eredményének ismertetése, 2004, MNB-kiadvány.

Felmérés a hitelezési vezetők körében a bankok hitelezési gyakorlatának vizsgálatára, 2004. szeptember, MNB-kiadvány.

Felmérés a hitelezési vezetők körében a bankok hitelezési gyakorlatának vizsgálatára, 2005. március, MNB-kiadvány.

Felmérés a hitelezési vezetők körében a bankok hitelezési gyakorlatának vizsgálatára, 2005. augusztus, MNB-kiadvány.

Jelentés a pénzügyi stabilitásról, 2004. december, MNB-kiadvány.

Jelentés a pénzügyi stabilitásról, 2005. október, MNB-kiadvány.

Jelentés az infláció alakulásáról 2005, augusztus, MNB-kiadvány.

Az MKB bemutatkozik, 2004. május, www.mkb.hu

MNB Háttér tanulmányok: A magánszektor devizahitelezésének mozgatórugói, 2005/2, 2005. április.

MNB Műhelytanulmányok, 26: Tanulmányok a bankszektor középtávú fejlődési irányairól, 2002. október.

Buskó Tibor László*

A KISTÉRSÉGI SZINT FEJLŐDÉSE MAGYARORSZÁGON 1990-TŐL NAPJAINKIG

A kistérség fogalma a jelenlegi magyar közigazgatási-területfejlesztési diskurzus egyik centrális fontosságú eleme. Maga a kifejezés lényegében véve a kilencvenes évek elejétől kezdve, a rendszerváltást követő folyamatok eredményeképpen honosodott meg, nagyjából négy szakaszban.

Első szakasz

Az *első szakasz* határait a helyi önkormányzatokról szóló *1990. évi LXV. törvénycikk* (az önkormányzati törvény) és az *1996. évi XXI. törvénycikk* a Területfejlesztésről és a Területrendezésről (a területfejlesztési törvény) jelöli ki. Az ekkor kialakuló kistérségi szint legjellegzetesebb formája az úgynevezett „*önkormányzati társulás*”. Az önkormányzati törvény kezdőpontként való szerepeltetése két okból is indokolt, hiszen ez a törvény egyszerre *kényszerítette ki és tette lehetővé* a „kistérség” kifejezésének megjelenését. Kikényszerítette, hiszen a törvény a decentralizáció jegyében nemcsak szétforgácsolta a helyi igazgatási struktúrát, de szinte az összes alapfokú humán- és kommunális szolgáltatás terhével is megterhelte azt. Ez a szétforgácsolt igazgatási struktúra pedig – különösen a kis- és aprófalvas térségekben – az együttműködés jelentőségének felismerése felé terelte az önkormányzatokat. Ráadásul az efféle együttműködési formák a törvény nyomán lehetővé is váltak: az *1990. évi LXV. törvénycikk* 6.§. 3.c. pontja ugyanis kimondja, hogy egy adott önkormányzat „*szabadon társulhat más helyi önkormányzattal*”, megteremtve az első szakasz jellegzetes kistérségi formáját, az önkormányzati társulást.¹

Mindazonáltal az első szakaszt legfeljebb a kistérségi szint bevezető, embrionális szakaszának nevezhetjük. Egyrészt azért, mert az önkormányzati törvény – sem a társulások kapcsán, sem máshol – nem használja (nem teszi jogi kategóriává) a „kistérség” kifejezést, így ezt ekkoriban még leginkább az egyes alulról építkező társulások különféle önmegnyilatkozásaiban, illetve az informális diskurzusban találhatjuk meg.² Másrészt pedig – és ez a fontosabb ok – az 1990 és 1996 közötti időszakban az önkormányzati társulások egyáltalán nem váltak általánossá, különösen azok nem, amelyeknek a célkitűzései túlterjedtek egy-egy nagyobb volumenű közműberuházáson, esetleg valamely intézmény közös üzemeltetésén. Ennek legfontosabb oka a rendszerváltást követő évek bizalmatlansággal teli légköre volt. A kisebb, önálló beruházásokra képtelen települések még jól emlékeztek a rendszerváltást megelőző évek községi közös tanácsaira, amelyek esetében az „együttműködés” többnyire a gesztortelepülésnek való egyoldalú alárendelődést, sokszor pedig egyenesen a helyi intézmények elsorvasztását jelentette. A bizalmatlanság enyhülését a központi intézkedések sem ösztönözték kellő mértékben. Csupán az igen korlátozott – és ezért roppant esetleges – pályázati pénzek álltak a megalakuló társulások rendelkezésére, amelyek sok esetben még a főfoglalkozású kistérségi menedzser alkalmazására sem voltak elegendők.³

Második szakasz

A *második szakaszt* a területfejlesztési törvény életbe lépése és annak 1999-es módosítása (az *1999. évi XCII. törvénycikk*) közötti időszakban jelölhetjük meg. Kulcsfogalma a „*területfejlesztési társulás*”. A kezdő korszakhatár azonban némi pontosításra szorul. Igaz ugyan, hogy a „kistérség” kifejezésnek jogi

* Óraadó oktató, Általános Vállalkozási Főiskola

kategóriává válása a területfejlesztési törvényben történik meg, de nem minden előzmény nélkül. A Központi Statisztikai Hivatal (KSH) 1992–1993 során kialakított és 1994. január 1-jén hatályba lépett statisztikai kistérségi rendszere ugyanis már használja a „kistérség” kifejezést, s az itt alkalmazott definíció és lehatárolás a későbbiek során döntő fontosságúvá válik. Eszerint:

„A statisztikai kistérségek rendszere az ország egész területét átfogó, megyehatárokat át nem lépő rendszer. Egy-egy kistérség olyan földrajzilag is összefüggő települések együttese, amely a települések közötti valós munka-, lakóhelyi, közlekedési, középfokú ellátási (oktatás, egészségügy, kereskedelem), stb. kapcsolatokon alapul. A kistérségi rendszerben a települések kapcsolataik révén egy vagy több központi településhez vonzódnak. A rendszerben minden város egyúttal vonzásközpont (társközpont), de vannak községi jogállású vonzásközpontok (falusi kulcstelepülések) is. Megnevezésük a központi település neve alapján történik”.⁴

A logikájában leginkább a rendszerváltás előtti városkörnyéki igazgatási rendszer hagyományait folytató KSH-beosztás 138 kistérsége – szemben az első szakasz alulról építkező önkormányzati társulásaival – egy teljesen másfajta, központilag definiált és lehatárolt kistérségi szint első megfogalmazásává vált. A kétfajta logika ütközése már a területfejlesztési törvény szövegében is tetten érhető. Ennek 5.§. (b) pontja szerint ugyanis a kistérség nem más, mint „a települések között létező funkcionális kapcsolatrendszerek összessége alapján behatárolható területi egység, egymással intenzív kapcsolatban lévő, önszerveződő, egymással határos települések összessége”. A definícióban tehát egyszerre érhető tetten a KSH logikája („funkcionális kapcsolatrendszerek által behatárolható”) és a már meglévő, alulról építkező társulási formák gyakorlata (az „önszerveződésre” hivatkozás, a szükségszerűen városi központ(ok) köré szerveződésre történő utalás hiánya). Azonban a területfejlesztési törvény nyomán jogi kategóriává vált kistérség mégis a KSH által javasolt kritériumok közvetítésével ment át a gyakorlatba. Így a decentralizációs pénzügyi támogatások elosztásának szempontjából kulcsfontosságú megyei területfejlesztési tanácsokban a törvény nyomán képviselőt kapó kistérségek a KSH statisztikai vonzáskörzetei szerint jutottak képviselőhöz (14.§. (1) fejezet (f) pont), mint ahogy a területfejlesztés kedvezményezett térségeinek lehatárolása⁵ is ezek figyelembevételével történt meg.

Mindazonáltal a területfejlesztési törvény sehol nem írta elő kötelező jelleggel a KSH-beosztáson alapuló kistérségi szint intézményesítését. A megyei területfejlesztési tanácsokban való részvétel, illetve az azzal együtt járó decentralizációs pénzügyi támogatások elnyerésének reménye⁶ leginkább az eddig csupán itt-ott jelen lévő önkormányzati társulások általánossá válását segítette elő. A területfejlesztési törvényben rejlő indirekt ösztönzés – tudniillik, hogy a meglévő önkormányzati társulások határai alkalmazkodjanak a KSH által megállapított vonzáskörzetek határaihoz – a törvényalkotó igyekezete ellenére sok esetben a visszájára fordult. Az egyes statisztikai vonzáskörzetekben található kisebb önkormányzati társulások ilyenkor a rotációs képviselőt útját választották. Ráadásul a megyei területfejlesztési tanácsban való részvételhez fűzött kistérségi remények is túlzottan bizonyultak.

Az 1999. évi XCII. törvénycikk pedig már két okból is korszakhatárnak tekinthető. Egyrészt az uniós igényeknek megfelelő regionális fejlesztési tanácsok megjelenésével megkezdődött a megyei fejlesztési tanácsok jelentőségének relatív csökkenése,⁷ másrészt a területfejlesztési törvény a meglévő megyei területfejlesztési tanácsokon belül is erősen korlátozta a kistérségi szint képviselői szerepét. Míg korábban a megyében működő területfejlesztési önkormányzati társulások statisztikai vonzáskörzetenként egy-egy képviselője (legfeljebb azonban hat fő) kapott helyet a tanács tagjai között, addig ezt a számot a törvény módosítása megyénként három főre csökkentette.⁸ A statisztikai kistérségek és alulról építkező önkormányzati társulások harmonizációjának kísérlete így egyelőre kudarcba fulladt, a kormány pedig egészen 2004-ig nem tett kísérletet a „többcélú”, vagyis az önkormányzati-közzolgáltatási, területfejlesztési és államigazgatási funkciókat⁹ egyaránt ellátó kistérségek megalakítására. Ezért a kistérségek történetének harmadik, 1999-től 2004-ig tartó szakaszáról szólva inkább egy másik formát, nevezetesen a *vidékfejlesztési társulásokat* kell kiemelnünk.

Harmadik szakasz

A harmadik, 1999-től 2004-ig (a 65/2004 [IV. 15.] kormányrendeletig) terjedő szakasz már a kistérségek számára is az uniós csatlakozásra való felkészülés jegyében telt el. Természetesen szó sincs arról, hogy az Európai Unió részéről, egészen pontosan az Európai Unió előcsatlakozásai alapjainak keretében, kiírt pályázatok hatása ne lett volna már 1999 előtt is meghatározó a hazai kistérségi szint szempontjából. Az első szakasz alulról építkező önkormányzati társulásainak professzionalizációjában például fontos

állomás volt 1993-94, amikor is a PHARE-program keretén belül az Országos Környezetvédelmi és Területfejlesztési Minisztérium (OKTM) két fordulóban (minden fordulóban két-két szakasszal) pályázatot írt ki a hazai kistérségi együttműködések számára. Az első szakaszokban nyertes kistérségek hamar – gyakran már a második fordulóra vagy közvetlenül azután – korszerű szervezeti formákat hoztak létre. Jövőtervezésük tudatosabbá vált. A térségmarketing területén is jelentős fejlődést értek el.

1999-ben azonban, a SAPARD¹⁰ előcsatlakozási programra való felkészülés jegyében, a kistérségi szint egy újabb, igen nagy jelentőségű formáját vezették be: a *vidékfejlesztési társulások* rendszerét. A SAPARD előcsatlakozási program célja a mezőgazdaság és a vidék fejlesztése, támogatásai lényegében a közös agrárpolitikára való felkészülést szolgálják a tagjelölt országokban (Forman, 2001). Magyarország a SAPARD előcsatlakozási program keretében a kilencvenes évek vége felé kezdett hozzá saját vidékfejlesztési tervének elkészítéséhez, ami végül is 2000 szeptemberében látott napvilágot. Fontos megjegyezni, hogy Magyarország SAPARD-tervében egyetlen szó sem esik „kistérségekről”, „kistérségi szintről”. Ennek ellenére a SAPARD-program mégis fordulópontot jelentett a hazai kistérségek történetében, mégpedig azért, mert a hazai vidékfejlesztés néhány kulcspozícióban lévő alakja – Európában egyébként egyedülálló módon – a SAPARD-programban való részvételt a kistérségekbe szerveződéshez, pontosabban bizonyos kistérségi programok (helyzetfeltárás, stratégiai és operatív programok) megírásához kötötte.

Az ötlet egyik atyja, Jávor Károly, a VÁTI Vidékfejlesztési Főosztályának vezetője így indokolta ezt a döntést:

„Valóban úgy tűnik, hogy Európában egyedülálló módon csak mi készítünk kistérségi programokat, sőt többen nekem szegeztek kritikaként, hogy miért erőltetjük mi a térségi szemléletet, ha ezt sehol másutt nem teszik. Meggyőződésem, hogy hatékony vidékfejlesztés csak programok, és programfinanszírozás révén jöhet létre. Ugyanakkor Magyarországon, de valamennyi tagjelölt országban hasonlóképpen, az átmenet produkálta sajátos helyzetben a vidéki népesség túlélése függ az együttműködésre való képességtől. Ebben van ugyanis a legnagyobb hiányunk [...]. Ne hasonlítgassuk magunkat olyan országokkal, ahol például a valódi szövetkezeteknek, a valódi érdekvédelemnek, évszázados hagyományai vannak, és ahol a szociális gondoskodás messze magasabb színvonalú, mint nálunk”. (Jávor, 1999.)

Akár igaza van Jávor Károlynak, akár nem, a SAPARD-támogatásokban való részesülés reménye óriási lökést adott a vidékfejlesztési társulások megalakításához (Farkas, 2000). Ezek a társulások lényegében alulról építkeztek, a pályázatok ugyanis ebben az esetben nem kívántak egy felülről lehatárolt kistérségi beosztást létrehozni. A helyi szintnek azonban mégsem adtak korlátlan szabadságot. Egyrésztől megszabták, hogy egy önkormányzat csupán egy vidékfejlesztési társulás tagja lehet. Ezzel elejét vették az önkormányzati társulásokat olyannyira jellemző párhuzamosságok kialakulásának. Másrésztől, a célok megfogalmazása felett gyakorolt folyamatos kontroll is nagyban hozzájárult ahhoz, hogy az egyes társulások minden tekintetben megfelelhessenek a SAPARD-programban való részvétel kritériumainak.¹¹ Így az ezredforduló környékén létrejöhettek egy Magyarország területének többé-kevésbé az egészét lefedő és ismétlődésmentes, de mégiscsak alulról építkező kistérségi szint, a vidékfejlesztési társulások rendszere.¹²

Az 1999-től 2004-ig tartó időszak azonban végül mégsem a vidékfejlesztési társulások sikertörténetéről szólt. A SAPARD-támogatások folyósítása rendkívül sokat késett, a pályázatírás során létrejött helyi akciócsoportok számos esetben szétestek, rendszeres támogatás híján pedig intézményesülésük – hasonlóan a „kistérségi szint” párhuzamos formáihoz – minimális maradt. A harmadik szakasz kistérségi szintjének jellemző formája tehát végeredményben csak egy újabb alulfinanszírozott típusal bővítette adott az egyre kuszábbá váló hazai kistérségi szintet

Negyedik szakasz

A negyedik szakasz kezdőpontja a 65/2004 (IV.15.) kormányrendelet, kulcsfogalmának pedig az úgynevezett „*többcélú kistérségi társulás*” tekinthető. Ez lényegében a központilag definiált és lehatárolt kistérségi szint intézményesítésének rendszerváltás utáni legjelentősebb kísérletét takarja. Kissé pontosabban: a többcélú kistérségi társulások megjelenése tulajdonképpen a kistérségi közigazgatási rendszer három sarkkövének, nevezetesen az *önkormányzati-közszolgáltatási szerepkörnek*, a *területfejlesztési funkciónak* és *egyes speciális szaktudást igénylő államigazgatási feladatok és hatáskörök* ellátásának *egységesítésének* kísérletét jelenti egy egész országra kiterjedő és ismétlődésmentes kistérségi szint keretein belül. A 65/2004 (IV.15.) kormányrendelet jelentős, 80-120 millió forint közötti támogatást helyezett

kilátásba azon statisztikai kistérségi társulások¹³ (ettől kezdve: „többcélú kistérségi társulások”) számára, amelyek:

- a.) egyaránt vállalják legalább *három közszolgáltatás és a kistérségi területfejlesztési feladatok* ellátását, illetve
- b.) amelyekhez a statisztikai kistérség területén található *valamennyi* települési önkormányzat csatlakozik. A teljesség kedvéért meg kell jegyezni, hogy a rendelet szerint többcélú kistérségi társulásnak tekinthető – korlátozott értelemben véve – az a kettő vagy több önkormányzatot tömörítő társulás is, amely a statisztikai kistérség lakosságának legalább 60%-át¹⁴ tömöríti. Ez utóbbi kategória azonban csupán 20 és 50 millió forint közötti támogatást igényelhetett a 2004. évben.

A kormányrendeletet némi huzavona után – a törvényjavaslatot először a minősített parlamenti többség hiánya, majd pedig a köztársasági elnök által kért alkotmánybírói normakontroll miatt kellett itt-ott megváltoztatni – a *települési önkormányzatok többcélú kistérségi társulásairól szóló 2004. évi CVII. törvény* követte, amelynek 2. §. (2) bekezdése már a mindenkor évi költségvetési törvényben elkülönített ösztönző támogatást irányzott elő azon többcélú kistérségi társulások számára, amelyek legalább az *oktatáshoz és neveléshez, a szociális és egészségügyi ellátáshoz, valamint a területfejlesztéshez* tartozó egyes feladat- és hatáskörök ellátásáról gondoskodik. A 2005. évi költségvetés ennek alapján már 9 milliárd forintot biztosított az addig megalakult többcélú kistérségi társulásoknak (*részletezve az 5/2005. I. 19. kormányrendeletben*), valamint 6,4 milliárd forintot az újonnan létrejöttnek, illetve különféle kistérségi modellkísérletek finanszírozására¹⁵. A jelentős mértékű indirekt ösztönzők hatására a többcélú kistérségi társulások rendszere mára nagyjából-egészében általánossá vált: 2005. május 18-án Magyarország 168 statisztikai kistérsége közül 150-ban már megalakult a legalább a korlátozott értelemben vett többcélú kistérségi társulás.

Területfejlesztés

A különféle önkormányzati-közszolgáltatási (pl. oktatás, szociális és egészségügyi) feladatok mellett tehát az egységes kistérségi szint kialakításának második sarkköve a területfejlesztéshez kapcsolódik. A területfejlesztési törvény 2004 szeptemberében hatályba lépett módosítása (*a 2004. évi LXXV. törvény a területfejlesztésről és a területrendezésről szóló 1996. évi XXI. törvény és egyes kapcsolódó törvények módosításáról*) ennek megfelelően minden statisztikai kistérségben – akár rendelkezik többcélú kistérségi társulással, akár nem – egy-egy *kistérségi fejlesztési tanács megalakítását* irányozta elő. Hasonlóan a megyei, illetve a regionális fejlesztési tanácsokhoz, a kistérségi területfejlesztési tanácsok is elsősorban a hozzájuk tartozó térség területfejlesztési/területrendezési feladatait látják el, többek között a kistérség területfejlesztési koncepciójának kidolgozását és az egyéb szintekkel (önkormányzatok, önkormányzati társulások, megyei és regionális fejlesztési tanácsokkal) való kapcsolattartást. A törvény 10/G §. (1) bekezdése szerint *„azokban a kistérségekben, ahol a kistérség valamennyi települési önkormányzatának részvételével külön jogszabályban meghatározott többcélú kistérségi társulás működik, a kistérségi fejlesztési tanács feladatait a többcélú kistérségi társulás láthatja el”*. A kistérségi fejlesztési tanácsok tehát a törvényalkotó szándékai szerint a többcélú kistérségi társulások egyfajta „előszobájaként” vagy „katalizátoraként” is felfoghatók ott, ahol a *65/2004 (IV. 15.) kormányrendelet* (illetve a későbbi *2004. évi CVII. törvény*) szándékai még nem mentek át a gyakorlatba.

Racionalizáció

Végül szenteljünk némi figyelmet az egyes speciális szaktudást igénylő államigazgatási feladatoknak és hatásköröknek is. Az *1990. évi LXV. törvénycikk* óta igencsak szétforgácsolt önkormányzati struktúra aránytalanul nagy terhet rakott az államigazgatás helyi szintjére, az egyes önkormányzatok keretein belül működő (kör)jegyzőségekre¹⁶. Éppen ezért csakhamar felmerült a racionalizáció igénye, és a közigazgatási diskurzus joggal tartotta egy ilyesfajta racionalizáció természetes keretének a statisztikai kistérségeket. A folyamat első állomásának a *244/2003. (XII. 18.) kormányrendelet* tekinthető, amelynek 2. §. (2) bekezdése kimondja, hogy az államigazgatási hatósági feladatokat ellátó szerv illetékességi területe csak kivételesen térhet el a statisztikai kistérség területétől. A *1075/2004. (VII. 21) kormányhatározat* pedig már ennek szellemében nemcsak az államigazgatási körzethatárok és a statisztikai kistérségek határának harmonizációját irányozta elő, de konkrétan is nevesítette azokat az államigazgatási feladatokat, amelye-

ket a későbbiekben célszerű lenne a kistérségi székhelytelepülések jegyzőinek illetékességi körébe utalni. Az államigazgatás ma még meglehetősen kaotikus kistérségi szintjének harmonizációja a többcélú kistérségi társulások keretein belül a közeljövő egyik legfontosabb fejleménye lehet.

Kérdőjelek

Mivel a többcélú kistérségi társulások döntéshozó szervében, az úgynevezett „társulási tanácsokban” az illető kistérség önkormányzatainak polgármesterei vesznek részt (2004. évi CVII. törvény 5. §. (1) bekezdés), ez a társulási forma felfogható egyfajta speciális – a továbbra is létező területfejlesztési társulásokkal természetesen nem azonosítható – önkormányzati társulásként is. Ennek ellenére az új rendszer egyáltalán nem váltott ki osztatlan elismerést. Egyes statisztikai kistérségen belül természetesen megvalósulhat akár a tartós konszenzus is, mindezek ellenére reális lehet annak a veszélye is, hogy az indirekt ösztönzés finom kényszere által felülről létrehozott többcélú kistérségi társulások inkább a támogatások elosztásáról szóló állandósult és terméketlen viták színtereivé válnak város és vidéke között. Az ellenzék a városok súlyának túlzott mértékű növekedésére, a kistelepülések elsorvasztásának veszélyére hívja fel a figyelmet. Szelényi Iván és Ladányi János közelmúltban megjelent tanulmánya pedig egyenesen „a kései államszocialista területgazdálkodási rendszer EU-köntösbe bújtatott restaurációjáról” beszélt (Szelényi – Ladányi, 2005). Mindezek alapján sejthető, hogy a többcélú kistérségi társulások rendszere aligha élne túl egy esetleges kormányváltást, a jelenlegi formájában legalábbis biztosan nem. A lényeg azonban nem ez: a kistérségi szint lényege körüli állandó viták mögött alighanem a fogalom mélyen problematikus volta húzódik meg.

Bizonytalanság

A hazai kistérségi szint fejlődésének idestova másfél évtizedes mérlege tehát mind ez ideig roppant ellentmondásos. Az alábbi megjegyzés tanúskodik erről:

„A jelen körülmények között eluralkodott a terminológiai sokszínűség, bizonytalanság. A szakirodalom esetenként a kistérség szinonimájaként használja – többek között – a korábbi jogi szabályozásból ismert járás, a városkörnyék, vagy a körzet, a kistérségi fogalmát. Többen kistérségi társulásokról szólnak, holott ilyen jogintézmény hatályos jogunkban még ismeretlen. A pontatlanságok megnehezítik a kistérség meghatározását, tartalmának egységes felfogását, az egyértelmű szakmai nyelvhasználat kialakulását. A hatályos jogi szabályozás a fogalmi tisztázásból kevés támpontot nyújt.” (Bekényi – Bércesi – Németh, 2003.)

A magunk részéről úgy véljük, hogy ennek a bizonytalanságnak egyik – ha nem a legfontosabb – oka az, hogy kistérség fogalma nagyjából-egészében kétféleképp (*központosan definiált és lehatárolt versus önszerveződő kistérség*) közelíthető meg, és ezeket az alternatív megközelítéseket a hazai közigazgatási-területfejlesztési diskurzus nagy része inkább hajlamos szembeállítani, mintsem kibékíteni egymással.

Lehetőségek

a.) Noha az 1996. évi XXI. törvénycikk óta a kistérséget a törvényalkotó lényegében központosan kívánja definiálni és lehatárolni, a gyakorlat nem mindig igazolja ezt a logikát. Az önkormányzati társulások statisztikai kistérségekhez való hozzáigazításának kudarcra a kilencvenes évek második felében, valamint az a tény, hogy a vidékfejlesztési társulások nem elhanyagolható mértékben tudták mobilizálni helyi erőforrásait (ideértve a helyi vállalkozások, a civil szféra, stb. bevonását a helyzetfeltárások, stratégiai és operatív programok kidolgozásába) egyértelműen mutatják, hogy a kistérségi szint alulról építkező (*bottom-up*) formáit szükséges és érdemes figyelembe venni a közeljövőben. Ráadásul ezt a megállapítást az Európai Unió területfejlesztési filozófiája is megerősíteni látszik. Annak ellenére ugyanis, hogy a magyar közigazgatási-területfejlesztési diskurzusban a központ által definiált és lehatárolt kistérségi szintet igen gyakran az EU-konformitás kifejezésének segítségével próbálják legitimálni (ami kimondva vagy kimondatlanul azt sugallja, hogy a hazai kistérségeknek valamiképpen a NUTS 4.¹⁷ szintjét kellene jelenteniük), a területfejlesztés kistérségi szintjének uniformizálása az EU-konformitásra hivatkozva nem csupán indokolatlannak tűnik, de a tények mintha éppen az ellenkezőt állítanák. Pálné Kovács Ilona például helyesen jegyzi

meg, hogy „miután ... az Unió lényegében a NUTS 3. alatti egységekkel nem foglalkozik ... a kistérség az uniós forrásoknak nem a lehatárolás alapján lesz közvetlen kedvezményezettje (mert az legfeljebb megyei lépték lesz), hanem tényleges pályázóként, projektek gazdájaként.” (Pálné Kovács, 2003) Ehhez még azt is hozzátehetjük, hogy éppen az Európai Unió előcsatlakozási programjai közé tartozó PHARE- vagy SAPARD-programok voltak azok, amelyek alapvető módon járultak hozzá a kistérségi szint megjelenéséhez és megerősödéséhez Magyarországon. Ha tehát a kistérségeket a helyi társadalom legalsó, még optimálisan működtethető szintjeként fogjuk fel, akkor egész egyszerűen elhibázottnak tűnik központi- lag – akár a definíció, akár pedig a lehatárolás tekintetében – korlátokat szabni a különféle helyi projektekben, programokban is kifejeződő önszerveződés logikájának.

b.) Azonban nem szabad azt sem figyelmen kívül hagyni, hogy – összhangban a jelenlegi közigazgatási- területfejlesztési diskurzus főáramával – a kistérség fogalmán mást is érthetünk. Nevezetesen egy olyan regionális egységet, amely létevel tagadhatatlanul racionálisabbá teheti a közigazgatás ma még igencsak kaotikus kistérségi szintjét. Az problémát tehát – hiszen *valamilyen* mértékű racionalizációra feltétlenül szükség van – nem is annyira a többcélú kistérségi társulások létében, mint inkább a kistérségi szint alternatív formáinak háttérbe szorulásában látjuk. A legjobb példa erre a *de jure* ma is létező területfejlesztési önkormányzati társulások rendszere. Az 1996. évi XXI. törvényben még nagy jelentőséggel bíró intézmény (közös területfejlesztési koncepció és programok kidolgozásának lehetősége, közös pénzalap létrehozásának lehetősége a fejlesztések megvalósításának érdekében, részvétel a megyei területfejlesztési tanácsban) a többcélú kistérségi társulások előtérbe kerülésével a 2004. évi CVII. törvényben lényegében súlytalanná vált: a törvény 10. §. (1) bekezdése („A települési önkormányzatok képviselő-testületei a közös területfejlesztési célok kidolgozására és megvalósítására jogi személyiséggel rendelkező területfejlesztési társulást hozhatnak létre.”) már semmi konkrét feladatot, illetve jogositványt nem említ velük kapcsolatban. A helyzet csak némileg biztatóbb a vidékfejlesztési társulások tekintetében. Egyrésztől örövendetes fejlemény, hogy a LEADER-programhoz kapcsolódva 2006 végéig mintegy 5 milliárd forint – 2007 és 2013 között pedig várhatóan évi 9-10 milliárd forint – támogatáshoz juthatnak nemcsak a központi- lag definiált és lehatárolt kistérségek, de az egyéb „kistérségi társulások” is.¹⁸ Az összképet azonban jócskán árnyalja, hogy a központ a vidékfejlesztési társulásokat is szívesen hozzáigazítaná a statisztikai kistérségek határaihoz és ehhez különféle indirekt ösztönzőket is hajlandó mobilizálni. Egy vidékfejlesztési menedzserek foglalkoztatásához nyújtandó 2005-ös támogatás például statisztikai kistérségenként csupán egy szervezet pályázatát fogadja el a kistérség egészére vonatkozóan. Sőt, amennyiben nem a többcélú kistérségi társulás, illetve a kistérségi fejlesztési tanács pályázik, úgy a pályázónak mellékelnie kell a területileg illetékes többcélú kistérségi társulás, ennek hiányában pedig a kistérségi fejlesztési tanács elnöki aláírással ellátott támogató nyilatkozatát is.¹⁹

Következtetések

Összefoglalva az eddig leírtakat: a kistérségi szint alternatív formáinak háttérbe szorítása csak akkor lenne egyértelműen helyesíthető, ha a felülről definiált és lehatárolt statisztikai kistérségeknek bizonyíthatóan nem lenne alternatívája. A magunk részéről azonban egyáltalán nem vagyunk biztosak abban, hogy ez a helyzet. A kistérségi szint ugyanis nemcsak felülről definiálható/lehatárolható rendszer, de a kistérségi szereplők helyi gyakorlatának eredménye is. Ez utóbbi pedig nem feltétlenül alkalmazkodik központi definíciókhoz és lehatárolásokhoz. A közeljövő egyik legfontosabb feladatának így talán azt tarthatjuk, hogy – a tagadhatatlanul szükséges többcélú kistérségi társulások megőrzése mellett – ezeknek az alternatív formáknak is több lehetőséget nyújtsunk, megőrizve a kistérségi szint eredendő sokféleségét.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Bekényi József – Bércesi Ferenc – Németh Jenő (2003): *A kistérség fogalma, funkciói, intézményrendszere*. <http://www.celodin.org/read.php?lang=hu&pid=5287> (Letöltés időpontja: 2004. november 20.)
- Farkas Tibor (2000): A „SAPARD-kistérségek”. *Tér és Társadalom*, 14. szám, 2–3. 209–217. old.
- Forman Balázs (2001): **Az Európai Unió strukturális és előcsatlakozási alapjai. Európai Tájékoztatási Központ, Budapest.**
- G. Fekete Éva – Bodolai Éva (1995): *Együtt! – De hogyan? Kistérségi fejlesztések megjelenése a területfejlesztésben*. MTA-RKK – PHARE, Miskolc.
- Jávor Károly (1999): A SAPARD-ról és viselt dolgainkról. *A Falu, ősz*, 37–47. old.
- Pálné Kovács Ilona (2003): *A kistérségek a területi igazgatás komplex összefüggésrendszerében*. <http://www.celodin.org/read.php?lang=hu&pid=5289> (Letöltés időpontja: 2004. november 20.)
- Szelényi Iván – Ladányi János (2005): *Az újrakörzetesítés társadalmi ára*. **Kritika, január.**

JEGYZETEK

- ¹ (G. Fekete – Bodolai, 2001) szerint az általuk vizsgált szerveződések „3/4-e tisztán önkormányzati együttműködési forma, további néhány esetben pedig, bár vannak nem önkormányzati tagok is, a szervezet lényegében mégis csak az önkormányzatok fórumaként jelenik meg.”
- ² Az 1990–1996 közötti első szakasz kevés kivétele közé tartozik az OKTM–PHARE 1993-94-es pályázata a kistérségi együttműködések számára és az 1070/1992 (XII. 29.) kormányhatározat a Borsod-Abaúj-Zemplén és Heves megyei fejlesztési program feladatairól, amelynek 1(b) pontja kifejezetten „kistérségi társulások” létrehozását ajánlja az illetékes önkormányzatoknak.
- ³ Az e tekintetben kulcsfontosságú Országos Foglalkoztatási Alap (OFA) pályázatai például csak néhány társulás számára tették ezt lehetővé.
- ⁴ Idézi: VÁTI Kbt. Területfejlesztési Igazgatóság Elemző és Értékelő Iroda: *A területfejlesztés intézményrendszerének monitoringja*. 2003. augusztus, 17–18. old.
- ⁵ Elsőként a 106/1997. sz. kormányrendeletben, majd évi rendszerességgel.
- ⁶ Ide sorolandó a (1) a Területi Kiegyenlítést szolgáló Fejlesztési Célú Támogatást, (TEKI), (2) a Területfejlesztési [1999-ben Vidékfejlesztési] Céllelőirányzat, (TCF), valamint a (3) Céljellelű decentralizált támogatás (CÉDE).
- ⁷ Különösen a Területfejlesztési Céllelőirányzat szerepe csökkent le regionális fejlesztési tanácsok kezelésébe kerülő Térség- és Településfelzárkóztatási Céllelőirányzat (TTCF) 2003-as megjelenésével.
- ⁸ Ezt természetesen nem ellensúlyozta, hogy a megalakuló regionális fejlesztési tanácsokban is jelen kellett lennie a területfejlesztési önkormányzati társulások megyénként egy-egy képviselőjének.
- ⁹ Esetleg még bizonyos államigazgatási feladatok kistérségi szintre való telepítése is idetartozhat.

- ¹⁰ *Special Action Programme for Pre-Accession Aid for Agricultural and Rural Development, tulajdonképpen a LEADER uniós vidékfejlesztési program előiskolája.*
- ¹¹ *Ezért válhattak a vidékfejlesztési társulások méretüket tekintve – szemben az önkormányzati társulások kissé elaprózott struktúrájával – kompatibilissé a pályázatokban megfogalmazott célokkal.*
- ¹² *Farkas (2000, 215.o.) szerint „A SAPARD-program a települések bevonása és a lefedettség tekintetében máris sikeresnek mondható, ugyanis az ország településeinek döntő többségét sikerült bevonni a programba.”*
- ¹³ *Az 1994-ben létrehozott statisztikai kistérségek számát először 1998-ban (9002/1998 (s.k.1) KSH elnök közleménye – 150 kistérség), legutóbb pedig 2003-ban (244/2003 (XII.18.) kormányrendelet – 168 kistérség) módosították.*
- ¹⁴ *Ha a statisztikai kistérséghez tartozó önkormányzatok legalább 60%-a részt vesz bennük, akkor 50%-os lakosságárány is elegendő.*
- ¹⁵ *2005-ben 6 többcélú kistérségi társulásban folynak ilyen modellkísérletek. A többcélú kistérségi társulások létrehozásának általános folyamatát a bajai, makói és marcali kistérségekben, az agglomerációból fakadó problémákat a miskolci, az oktatással összefüggő kérdéseket a tabi, végül pedig az egységes integrált önkormányzati költségvetési gazdálkodási rendszerrel összefüggő feladatokat a zalaegerszegi kistérségben tanulmányozzák.*
- ¹⁶ *Az önkormányzati törvény 39. (§), (1) bekezdése az 1000 főnél népesebb települések számára tette lehetővé az önálló jegyzőségek létrehozatalát. A gyakorlatban azonban – részben egy, a törvényben lévő ellentmondás miatt (39. (§), (2) bekezdés lényegében az 1000 fő alatti községek számára is lehetővé tette az önálló jegyzői hivatal felállítását), részben a rendszerváltás előtti községi közös tanácsok rossz emléke miatt – a körjegyzőségekbe szerveződés a kis- és aprófalvas területeken sem vált általánossá.*
- ¹⁷ *A NUTS I-V. (Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques) az Európai Közösségek (1992-től az Európai Unió) ötfokozatú statisztikai rendszere, amely az egységesített statisztikai adatszolgáltatás mellett a Strukturális Alapok támogatásának odaítélésének, illetve a kedvezményezett térségek meghatározásának szempontjából is kulcsfontosságú.*
- ¹⁸ *www.magyarország.hu/gazdasag/leader20050513.html (Letöltés időpontja: 2005. november 6.)*
- ¹⁹ *Forrás: TKH-VTM-3-2005-a Területfejlesztési Kormányzati Hivatal pályázata*

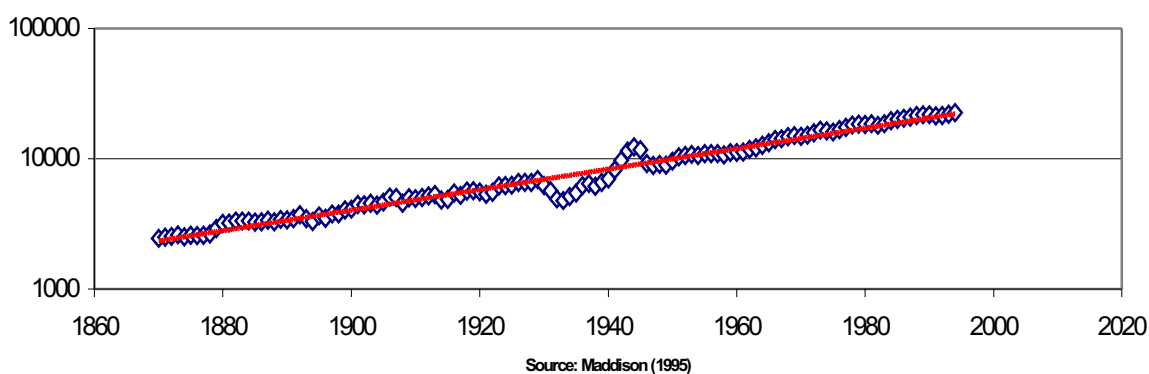
Péter Csillik¹ – Tamás Tarján²

DETERMINATION OF THE SAVING RATE, SUBJECTIVE DISCOUNT RATE AND DEPRECIATION RATE OF THE US BY THE HELP OF AN $Y=AK$ PRODUCTION FUNCTION AND $U=C$ LINEAR UTILITY FUNCTION

The paper aims to determine the saving rate, subjective discount rate and depreciation rate of the US by the help of an Ak model. The results obtained by this model well approach the real values while in the same time it banishes the arbitrarily chosen concave utility functions.

The paper is aiming to determine the saving rate, subjective discount rate and depreciation rate of the US. The growth theory literature doesn't aim to confront the applied data such as the output to capital ratio, A , the depreciation rate, d , or the discount rate, r , thus in many cases the models work with unreal parameters. Our paper wants to make an improvement to better approximate the measurable parameters to the real empirical facts while to omit the non-observable ones. It's a well-known empirical fact that the per capita GDP growth of the US runs about at a yearly rate of $x = 0.018$, from 1870 till now. We suppose the value of A is being known as well because during the post second world war period the physical capital to output ratio has been estimated at 2.5 and by the help of recent estimations the extent of the physical and human capital are proved to be more or less the same, thus $A = 0.2$. (We assume all during our paper that population grows at a zero rate.)

USA, per capita GDP from 1870



¹ Péter Csillik, Senior Adviser, PhD (Economics), Hungarian Banking Association

² Tamás Tarján, Senior Research Fellow, PhD (Mathematics), C.Sc. (Economics) Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences

First we try to determine the saving rate, s , and by a theoretical deduction we define the discount rate, ρ , and the depreciation rate, δ , and we show out that the thus calculated parameters corroborate well to the empirical facts. The critical point of the calculus is what utility function like should be chosen for our purpose. If we chose the conventional utility function like $U = (c^{(1-\delta)} - 1)/(1-\delta)$, where c is the consumption and $\delta > 0$, then we necessarily exclude the case of $A = \delta + \rho$ and both the growth rate and s will become a function of δ . We think we are right if we banish the non-observable and arbitrarily chosen δ , and instead of it we suppose a linear utility; i.e. the case $\delta = 0$. We do not see any obstacle to allow that the return rate, r and $A - \delta$, the marginal product of the net capital be equals to the subjective discount rate, ρ , (i.e. $r = A - \delta = \rho$); and we shall prove that in our model just that is the case. Our paper will carry out the determination of the parameters and variables in the following order: 1) First we prove the relationship between δ , ρ and A , starting from the principle of the maximal present value of the future consumption. After it we define the optimal saving rate, s , that minimizes the specific costs of production, subject to constant present value of consumption. 2) Finally we confront the thus obtained data to the empirical data facts. The paper will be closed by short conclusions.

1) An operable $y = Ak$ -model and the determination of the parameters δ , ρ and s

Let us write up the extended notion of human+physical capital, k from its starting value k_0 , the saving rate, s , the per capita GDP, y , and finally in function of A and δ as it follows:

$$(1) y = Ak$$

$$(2) k' = sAk - \delta k$$

$$(3) k = k_0 e^{\gamma t}$$

where the rate of growth of the output and that of the capital have a common constant, γ , depends on the rate of depreciation, δ , and the saving rate, s :

$$(4) y'/y = \gamma = sA - \delta$$

Let the consumption, c , be the non saved part, $(1-s)$, of the of the starting income, y_0 , i.e. $c = (1-s)y$, and the present value of the future consumption, C , has the integral form of below, with a suitable discount rate, ρ :

$$(5) C(s) = \int_0^{\infty} c e^{-\rho t} dt = \int_0^{\infty} (1-s) y_0 e^{(\gamma-\rho)t} dt = (1-s) y_0 / (\rho - \gamma) = (1-s) y_0 / [\rho - sA + \delta]$$

It can easily be seen from the above (5) that the $y = Ak$ model is operable with linear utility and consumption optimisation if and only if: $\rho + \delta = A$, and thus $C = y_0/A = k_0$ hold. (I.e. if $\rho + \delta < A$, then the maximum of the present value of consumption has no limit – i.e. there is no optimum of it either –, while if $\rho + \delta > A$, then the consumption is maximal at $s = 0$, i.e. the case of capital's disappearance.) Let us study the relation $\rho + \delta = A$. We may easily see that with a production function $y = Ak$ and linear utility of $U = c$ the net marginal product, r , of enterprises and subjective discount rate, ρ , become equals. We have also seen that if $\rho + \delta = A$, then $C = y_0/A = k_0$ hold, i.e. at what ever speed runs the economy its discounted present value of consumption equals just to its starting capital stock, k_0 . This doesn't mean of course that the economy may go with uniform probability by all the saving rates s , but we have to apply a second optimisation as well. Since $C(s)$ has a constant value, independently of the extent of s , therefore an additional principle has to be found that "chooses" the saving rate, s , belonging to the effective growth path of the US. As a new principle, let us introduce the specific production cost to minimise. To obtain $C = k_0$ a specific production cost arises each year that proportional to y . For this reason let us determine the net present value, $Y(s)$, of the yearly output, $y(t)$, as well.

$$(6) Y(s) = \int_0^{\infty} y(t) e^{-\rho t} dt = k_0 / (1-s)$$

If we suppose that the production costs are proportional to the output, y , i.e. they have the size of by , where b is a suitable constant; then the present value of the costs has the form of $bY(s)$, as well. According to the pattern of the

commonly used profitability index, PI , let us define the index of specific production costs, ZI , as well that – by definition – let be the output's present value to investment ratio, where the investment is: $i = sy_0$. Since the profitability index is conventionally: $PI = Y/i = Y/(sy_0) = [k_0/(1-s)]/(sAk_0)$, thus let us write up the index of specific production costs, ZI , as a second objective function to minimise, subject to the present value of consumption being constant and $C(s) = k_0$:

$$(7) ZI = bY/(sy_0) = (b/A)/[s(1-s)].$$

It may easily be seen that $s = 0.5$ minimises ZI . I.e. $s = 0.5$ proves to be the optimal saving rate of our model, where there was the production function Ak one and applied a linear utility of $U = c$.

2) Confrontation of data and results

A) First the depreciation rate, δ , will be defined as far as the physical capital is concerned then it will be extended to the human capital as well. Chapter 6th of Brealey-Myers (1996) on the depreciation states that – after the taxation law of the US, in 1986 – the majority of the industrial assets can be written off between 5 to 7 years, while the dwelling-houses in 27.5 years, the non dwelling real estates in 31.5 years. If we unweight them $1/5=20\%$, $1/7=14.3\%$, $1/27.5 = 3.6\%$ and $1/31.50 = 3.2\%$, then $\delta=10.3$, while giving a half weights to the machines compared to the buildings we may get as an average the $\delta = 8.0\%$. Let us confront these data with our model parameters. Since the yearly growth rate of the US is $x = sA - \delta$, and $s = 0.5$, and by the long-run empirical fact shows that $A = 0,2$ and $x = 0.018$, thus $\delta = 0.082$. The theoretically thus deduced value of $\delta = 0.082$ well approaches the values that can be found in the taxation law of the US.

B) Let us determine the value of ρ , supposing that the share returns contribute to the shaping of subjective discount rates. Brealey-Myers (1996), for the period of 1926–94, in Table 7.1 (basing on the data of Ibbotson Associates, Inc. 1995. Yearbook) publishes, that the average yearly real share returns is of 8.9%, while the same for the small enterprises is of 13.9%. We suppose that the discount rate is situated between these two figures. Let us now confront these data with our own model calculus: since $A - \rho = \delta$, and $A = 0.2$ while from the above 1) we had $\delta = 0.082$; thus implies $\rho = 0.118$ that highly coincides with that if we calculated by equal weights the share returns of the small and big enterprises yielding as an average of $\delta = 0.114$.

C) From our model we have deduced $s = 0.5$, that might be approximated by empirics if we add to the 25% of investment rate for the physical capital of the US the expenditures 14%, 6% and 5% spent on health services, education and other human investments, respectively.

Conclusions

Our paper aimed at defining the saving rate of the Ak model with linear utility function. As a first step we have shown that necessarily $A = \delta + \rho$ must hold and the present value of consumption equals to the starting capital stock. As a second step we have defined the value of the saving rate and got for it $s = 0,5$. Thus for A, δ, ρ, x we have got a relation among them that has a degree of freedom of 2, i.e. after having known two of them the remaining two can easily be determined. The real data facts approximate well to the forecasted ones as far as we relate the subjective discount rates to the profit rates of the enterprises while the replacements to the amortisation rates. Thus we get the result of $A = 0,2, \delta = 0,082, \rho = 0,118, x = 0,018, s = 0,5$.

REFERENCES

- Barro R. J. – Sala-i-Martin, X. (1995): *Economic Growth*. McGraw – Hill Comp. Inc.
- Breley-Myers (1996): *Principles of Corporate Finance Fifth Edition*. The McGraw-Hill Companies, Inc.
- Hall, R.E.–Jones, C.I. (1992): 'Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?' In: Quarterly Journal of Economics, May 1992. 107(2), pp. 407–438.
- Jones, C. I. (2004). *Growth and Ideas*. (In: Handbook of Economic Growth, preliminary draft)
- Lucas, R. E. (1988): 'On the mechanics of economic development'. In: Journal of Monetary Economics, 22. pp. 3–42.
- Maddison, A. (1995): *Monitoring the World Economy*. OECD, Paris.
- Maddison, A. (2001): *The World Economy: A Millennial Perspective*. OECD, Paris.
- North, D. C. (1993): *Economic Performance through Time*. (Lecture to the memory of Alfred Nobel, December 9, 1993.)
- Romer, P. M. (1990): 'Endogenous technological change'. In: Journal of Political Economy, 98, 5, (October), part II, S71-S102.
- Solow, R. M. (1957): 'Technical change and aggregate production function'. In: Review of Economics and Statistics, pp. 312–320.

Fehér Helga*

A NEMZETKÖZI PÉNZÜGYI INTÉZMÉNYEK VÁLLALKOZÁSÖSZTÖNZŐ POLITIKÁJÁNAK ÚJ IRÁNYAI A HIPC-ORSZÁGOKBAN

Statisztikai adatok

A világon másfélmilliárd ember és a közép-afrikai népesség mintegy fele rendkívül nagy szegénységben él, napi kevesebb, mint egy dollárból. Az életminőség jelentős területein a súlyosan eladósodott szegény országok esetében súlyos az elmaradottság. Az 52 legszegényebb ország adósságának visszafizetéséhez mintegy 165 milliárd dollár szükséges. Ez első olvasatra soknak tűnhet, de a napi forgalom a világ tőzsdéin ennek több mint tízszerese.

Az adósságválság akkor kezdődött, amikor a fejlődő országok által felvett hitelek a 70-es években az olajárak és a kamatok hirtelen emelkedése miatt erősen megrágtak, s az adósság halmozódni kezdett. A 63 legszegényebb ország 1996-ban mintegy 125 millió dollárt költött adósságszolgálatra, ami egyes országokban az éves állami bevételek mintegy 30%-a. Ennél fogva a súlyosan eladósodott szegény országok nemhogy fejlesztésekre, hanem már meglévő szintjük tartására sem tudnak fordítani. Jelentős összegeket vonnak el – többek között – az egészségügyből és az oktatásból. A tizenkét legszegényebb országban az átlagéletkor nem éri el a 43 évet, Fekete-Afrikában a 65 éves kor túlélésének születéskori várható valószínűsége csupán 36,6%, szemben a magas jövedelmű országok 80%-ával.

Európa jégkrémre kétszer annyit költ, mint amennyibe az az adósságkönnyítési terv kerülne, amit a Világbank és a Nemzetközi Valutaalap 1996-ban bejelentett, miután az adósságválság következményei nyilvánvalóvá váltak és nagy nyomás nehezedett a Világbankra és az IMF-re, hogy sürgősen megoldást találjanak. A HIPC-program (*Hearily Indebted Poor Countries*, azaz Súlyosan Eladósodott Szegény Országok) célja, hogy megoldást nyújtson azon országok számára, amelyek állandó adósságátütemezési problémákkal küszködnek.

A Világbank és az IMF hitelei

1944 júniusában az Egyesült Nemzetek pénzügyi konferenciájának 44 országból érkezett résztvevői egy hegyi üdülőfaluban, Bretton Woodsban találkoztak, hogy megvitassák a háború utáni új gazdasági rend szabályait és felvázolják a tagországok gazdasági fejlődésének irányvonalait.

A konferencia felszólalói egy dinamikus világgazdaság létrehozásáról beszéltek, „*amelyben minden nemzet képes lesz békében valóra váltani képességeit... és növekvő mértékben élvezni az anyagi fejlődés gyümölcseit egy Földön, amely végtelenül áldott természetes gazdagsággal.*” Az emelkedett hangulatú konferencián megfogalmazott új gazdasági rend két intézmény megalapításával kezdődött. A Nemzetközi Valutaalap (*International Monetary Found, IMF*) 1945-ben jött létre, születésének célja, hogy rövid lejáratú kölcsönök alkalmazásával biztosítsa a rászoruló országok külgazdasági egyensúlyát.

A Nemzetközi Újjáépítési és Fejlesztési Bank (*International Bank for Reconstruction and Development, IBRD*) szintén 1945-ben alakult. Mind a szakirodalom, mind a köznyelv *Világbank*ként említi. A Bank az első időkben a világháború utáni újjáépítéshez nyújtott hosszú lejáratú kölcsönöket. Az elkövetkező évtizedekben régióink országai egymás után csatlakoztak a Világbankhoz, Magyarország 1982-ben kapott tagságot. A Világbank kormányokkal köt szerződéseket, alaptőkéje a donor országokból származik. Az öt

* PhD-hallgató, Veszprémi Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Nemzetközi Gazdaságtan Tanszék

legnagyobb részvényes: USA, Németország, Japán, Nagy-Britannia és Franciaország. Magyarország csak nagyon kis hányadát adja a Bank tőkéjének.

A Világbank többnyire csak nagyméretű projektek finanszírozására biztosít hitelt (mint például hidak, gátak vagy autópályák építésére). Szinte a kezdetektől állandósult probléma a megfelelő számú és volumenű projektek hiánya, holott ezeknek a létezése gyakorlatilag a Bank működőképességének alapvető feltétele lenne. A Világbank hitelezési mechanizmusát számos kritikus hang illette az elmúlt években, főként a projektek elmaradt környezetvédelmi hatástanulmányai és a helyi érdekképviseleti csoportok véleményének figyelmen kívül hagyása miatt.

Mindezek ellenére a Világbank a globális fejlődés legjelentősebb forrása. Évente mintegy 30 milliárd US\$ értékben folyósít hiteleket ügyfeleinek. Minden országra vonatkozóan kidolgoz egy úgynevezett *Country Assistance Strategy-t* (CAS), ez az adott országra vonatkozó világbanki stratégia. Ezen iránymutatás alapján kerülnek tárgyalásra a konkrét projektek a Bank és az adott kormány között.

A Bank további fontos feladatának tekinti a *HIPC* (Súlyosan Eladósodott Szegény Országok) hitelezését, a következő elvek alapján:

- elsőként az egészségügyi alapellátás és az oktatás fejlesztését szolgáló befektetések ösztönzése;
- a magánvállalkozások támogatása;
- a befektetéseket és a hosszú távú tervezést segítő, egyben a gazdasági stabilitást szolgáló reformok támogatása;
- a szegénység leküzdését támogató társadalmi fejlődés ösztönzése a környezet védelme.

A Világbanktól kapott hitelekből és szakmai segítségnyújtása révén a tagországok kormányai gazdasági reformokat valósíthatnak meg. Az adósságkönnyítés előfeltétele, ha az adott ország végrehajtja a Világbank és az IMF által támogatott gazdasági reformot, a *Szerkezetátalakítás Programot*. Kölcsönökkel és szakmai segítségnyújtásával a Világbank számos olyan programot támogat, amelynek célja a szegénység visszaszorítása és az életszínvonal javítása. Amennyiben egy ország világbanki kölcsönt kap, ez jelzésértékkel bír a külföldi befektetők számára, hogy az ország fizetőképes, így érdemes befektetni az adott országban.

Abban az esetben, ha az ország nem tudja a világbanki hitelt visszafizetni, a külföldi befektetők kimehetnek, más bankok befagyasztják a hiteleket. Leáll tehát a tőkebeáramlás. Sok esetben a legszegényebb országok utolsó erő tartalékaik felszámolásával fizetik vissza a világbanki hiteleket.

A magánszektor fejlődésének ösztönzése

A megbízható pénzügyi környezet és a stabilitás a magánvállalkozások alapításának és az üzleti tevékenység fejlődésének lényeges előfeltételei. Mind a hazai vállalkozók, mind a külföldi befektetők a stabil, nyitott, megbízható és relatíve kiszámítható gazdasági környezetben érzik magukat biztonságban, hiszen csak így valósulhat meg a vagyoni gyarapodás, a jövedelemtermelés és a munkahelyteremtés. A Világbank az alábbi módon segíti a magánbefektetések élénkülését:

- az infrastruktúra kiépítésének támogatása (közlekedés, víz- és energiaellátás, távközlés stb.);
- a helyi bankrendszer fejlesztésének támogatása;
- olyan rendeletek és törvények megalkotása, helyi intézmények felállítása, amelyek garanciát adnak a potenciális befektetőknek, hogy az adott országban a vállalt kötelezettségek biztonsággal teljesíthetők.

Az EU szerepe a szegénység csökkentésében

Az Európai Unió a fejlődő országoknak szóló támogatásoknak mintegy felét nyújtja világszerte, ezért fontos szereplőnek számít globális szinten. A közösségi intézkedések értéke és a szegénység csökkentéséhez való hozzájárulásuk alapján a közösségi beavatkozás hat területen jelentkezik:

- a kereskedelem és a fejlesztés közötti kapcsolat;
- a makrogazdasági politikák támogatása és a szociális szolgáltatásokhoz való igazságos hozzáférés elősegítése;
- a regionális integráció és együttműködés;
- a közlekedés;
- az élelmiszerbiztonság és a fenntartható vidékfejlesztés;
- az intézményi kapacitásépítés.

Részletesebben szeretném tárgyalni a kereskedelem és a fejlesztés közötti kapcsolatot, valamint a makrogazdasági politikák támogatásának témakörét.

A kereskedelem és a fejlesztés

A gazdaságfejlesztés finanszírozási forrásainak bővülése, a külföldi kiegészítő pénzforrásokhoz való hozzájárulás komoly előnyt jelent a befogadó országoknak. Ez különösen az olyan tökeszegény országoknak fontos, amelyek már nem tudják – nyilvántartott adósságállományukat tovább növelő újabb külföldi kölcsönök felvételével – kiegészíteni az amúgy szűkös hazai tőkeforrásokat. Mindenekelőtt olyan nemzetközi kereskedelmi rendszert kell kialakítani, amely figyelembe veszi a fejlődő országok igényeit; ennek megfelelően kiemelt fontossággal bír a protekcionizmus megállítása.

Támogatni kell a nemzetközi kereskedelem további liberalizálódását és a piacra lépés lehetőségeinek bővítését, különösen a súlyos adósságterhekkel küzdő országok érdekeltségi területein. Törekedni kell a természeti erőforrások jobb kezelésére, amely figyelembe veszi a fenntartható fejlődés előfeltételeit.

Gyakran fontos szempont lehet a külföldi tőkeberuházás révén a fejlett technikához és technológiai ismeretekhez való hozzájárulás, a modern technika közvetlen átvétele. Ez a látszólagos előny a súlyosan eladósodott szegény országok esetében azonban gyakran mit sem ér, hiszen az adott, kevésbé fejlett (ha úgy tetszik, fejletlen) kultúra, gazdaság, illetve társadalom a saját alacsony szintű technikai kultúrájával még nem képes a fejlettebb technika széles körű befogadására. Ennek megfelelően elengedhetetlen az alapszintű oktatásban részesülők arányának további növelése.

A makrogazdasági politikák támogatása

Általános felismerés, hogy a fenntartható fejlődéshez elengedhetetlen az egészséges gazdaságpolitika és gazdaságirányítás iránti elkötelezettség, valamint a hatékony, előre jelezhető, átlátható és demokratikus államigazgatás.

Számos adósságproblémákkal küzdő szegény országban olyan politikára van szükség, amellyel leküzdhetik, illetve kezelhetik a rosszul felhasznált állami kiadásokat, a nagy költségvetési deficitet és az egyéb makrogazdasági egyensúlyhiányt, a vállalkozások elé állított bürokratikus és egyéb akadályokat. A fejlett országokban a politikák módosítása, reformok, szerkezetváltások vagy Tobin-adó bevezetése segítené a források megteremtésében, amelyekkel az ún. fenntartható fejlődés támogatható lenne a saját és az elmaradott országokban egyaránt.

Lépéseket kell tenni a korrupció ellen. Csak azok a kormányok lehetnek hatékonyak, melyek tisztességes, igazságos és felelősségre vonható politikával élvezik állampolgáraik bizalmát. A széles körben elterjedt korrupció kikezdi a befektetők bizalmát, csökkenti az állami politika hatékonyságát, valamint komoly akadályokat állít az adósságcsökkentő kezdeményezések elé.

Az eladósodott fejlődő országok nagy része szerkezetátalakítási programokat hajt végre, melyek gyakran kölcsönökhöz vagy az adósságok átütöztetéséhez kapcsolódnak. A fizetési mérleg és a költségvetés mérlegének javításához szükségesek ezek a programok. Sok esetben azonban a vele járó társadalmi és környezeti következmények meglehetősen súlyosak, mivel általában az oktatás, az egészségügy és a környezetvédelem azok a területek, amelyekről jelentős forrásokat vonnak el. Szükséges tehát e programok olyan mértékű átalakítása, hogy ne legyen számottevő negatív hatása a környezetre és a társadalmi fejlődésre, azaz a fenntartható fejlődés céljainak lehetőség szerint megfeleljenek.

Számos súlyosan eladósodott szegény országban nem indulhat meg újra a fejlődés a korábban felhalmozott külső adósságok mielőbbi és hosszú távra szóló megoldása nélkül. Tanzánia évente több pénzt költ adósságszolgálatra, mint egészségügyi kiadásokra vagy oktatásra. Az adósságszolgálat terhe súlyosan korlátozza ezeknek az országoknak azt a lehetőségét, hogy gazdaságuk növekedésnek induljon és felszámolják a szegénységet.

A beruházás kulcsfontosságú, hogy el tudják érni azt a szükséges gazdasági növekedést, amely elengedhetetlenül szükséges a lakosság életszínvonalának javításához és az alapvető szükségletek kielégítéséhez. A fenntartható fejlődés nélkülözhetetlenné teszi a beruházások fokozását, amihez egyaránt kellene hazai és külföldi források. A külföldi magánberuházás és az adott országot korábban elhagyott tőke visszaáramlása, amely az egészséges beruházási környezet előfeltétele, fontos finanszírozási források lehetnek. Számos eladósodott ország esetében az utóbbi években az állami bevételeket meghaladták a kifizetések. Ezeket az összegeket túlnyomórészt adósságszolgálatra költötték.

Megoldás lehet, ha a bankok felé erősen eladósodott országok a külföldi adósságkezelésre kidolgozott stratégiákat alkalmaznak, figyelembe véve a középtávú adósságcsökkentést és az adós ország újabb

hiteligényeit. Kiemelt szerep juthat a multilaterális pénzügyi intézményeknek, hogy a jövőben is támogassák a kereskedelmi banki adósságokkal kapcsolatos adósságcsökkentési programokat, összhangban legyenek az adott ország adósságcsökkentő stratégiájával. Nagy szerep jut ebben a nagyszabású elképzelésben a hitelező bankoknak; nyilvánvaló, hogy a siker elérésének érdekében nekik is részt kell venni az adósságszolgálat csökkentésében.

Összefoglalás

Mind az egyes országok gazdaságpolitikája, mind a nemzetközi gazdasági kapcsolatok szorosan összefüggnek a fenntartható fejlődéssel. Egy ország gazdasági fejlődésének elindításához és felgyorsításához dinamikus és azt támogató nemzetközi gazdasági környezet szükséges, valamint jól megfogalmazott, határozott országos szintű irányelvek. Kulcsfontosságú a külső gazdasági környezet támogatása, ha az adott gazdaságból hiányzik a dinamizmus, a stabilitás és komoly akadályai vannak a fellendülésnek. A fellendülést gátolja, ha az országot számottevő külső adósság nyomasztja, ha a fejlődés finanszírozása nem kielégítő és korlátozzák a piacok hozzáférhetőségét.

Mivel az utóbbi évtizedek eredményei ezeken a területeken nem voltak kielégítőek, életbevágóak azok a politikák és intézkedések, amelyek hatékonyan támogatják az egyes országoknak a fejlődés érdekében tett erőfeszítéseit. A nemzetközi együttműködést úgy kell tervezni, hogy kiegészítse és támogassa az egészséges hazai gazdaságpolitikát a fejlett és fejletlen országokban egyaránt. Kiemelkedő szerepe lesz az Európai Uniónak, így Magyarországnak is, a fenntartható fejlődés hathatós támogatásában.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Clements, Benedict – Gupta, Sanjeev – Inchauste, Gabriela (2003): *Fiscal Policy for Economic Development: An Overview* EarthTrends.
- Cling, Jean-Pierre – Razafindrakoto, Mirelle – Roubaud, François (2003): *New International Poverty Reduction Strategies*. London – New York, Routledge.
- Daseking, Christina – Joshi, Bikas (2005): *Debt and New Financing in Low-Income Countries: Looking Back, Thinking Ahead*. IMF, Washington, D.C.
- Demery, Lionel – Walton, Michael (1998): *Are Poverty Reduction and Other 21st Century Social Goals attainable?* The World Bank, Washington, D.C.
- Ecosy Position Paper. (Az ECOSY IV. Kongresszusa, 1999. február 12–14.) Toledo.
- Fomerand, Jacques (2003): *A monterrey-i konferencia. A fejlődő országok fejlesztés-finanszírozás problémái. Fejlesztés és Finanszírozás, 3. szám.*
- Gwin, Catherine (2002): *IDA's Partnership for Poverty Reduction*. The World Bank, Washington, D.C.
- Khan, Haider A. (2003): *General Conclusions: From Crisis to A Global Political Economy of Freedom*. University of Denver.
- Martinez-Vazquez, Jorge – McNab, Robert (2001): *Fiscal Decentralization and Economic Growth*. Andrew Young, School of Policy Studies.
- Rajaraman, Indira (2004): *Taxing Agriculture in a Developing Country: A Possible Approach*. University of Denver.
- H/1600. számú országgyűlési határozati javaslat: A Magyar Köztársaság részvételéről a Nemzetközi Fejlesztési Társulás (IDA) alapjainak tizenkettedik feltöltésében. Budapest, 1999. szeptember.

Gáspár Bencéné Vér Katalin*

AZ ÜZLETI INTELLIGENCIA RENDSZEREINEK KIALAKULÁSÁRÓL

„Az igazi szűk keresztmetszet nem technológiai, nem pénzügyi, de még csak nem is információs szűkösség. A kényszertényező a meglévő adatvagyonból nyerhető releváns információk hatékony biztosítása a menedzsment számára.”

Robert Simons, Ph.D.
Harvard Business School

Az üzleti intelligencia-rendszerek kialakulásának megértéséhez szükség van az információtechnológia fejlődésének rövid áttekintésére. Ezek a rendszerek ugyanis tipikusan magukon viselik a „*megőrizve, meghaladva fejlődés*” jegyeit, ami az informatikai alkalmazásokra minden tekintetben jellemző.

A számítógép szerepében végbement forradalmi változások hullámokban jelentkeztek. Ezeket a **paradigmaváltozásokat** a piac kibővülése és az állandó technológiai fejlődés tette, illetve teszi lehetővé. A paradigmaváltás alapjaiban formálja át a számítástechnikai szemléletet, de nem jelenti azt, hogy a régi paradigmák teljesen feledésbe mennek. A fejlődés folyamán bizonyos alkalmazástechnológiák tovább élnek az újabb korszakban is.

Az információtechnológia fejlődése

A számítástechnika minden korszaka az akkor éppen:

- legkorszerűbb számítógépek architektúráját;
- a feldolgozható információk típusát;
- a kialakítható számítógép-hálózatok tulajdonságait;
- az ember-gép kapcsolat lehetőségeit mutatja.

A számítástechnika eredendő paradigmája az 1940-es években született meg. Nagy része volt benne Neumann Jánosnak, aki kidolgozta a programozható számítógép alapelveit, amelyeket ma *Neumann-elvként* emlegetünk. Ekkor *a számítógép mint a tervezés eszköze* fogalmazódott meg.

A *Neumann-elvtől* napjainkig a számítástechnikában négy paradigmaváltás zajlott le (Tesler, 1991):

1. Az 1960-as években a számítógépeket a nagyvállalatok **adatfeldolgozó eszközként** kezdték alkalmazni. Az adatfeldolgozást a gép igényeihez kellett igazítani. A felhasználók számítástechnikai szakemberek, *szakértők* voltak. A nagy számítógépeken a gazdaságosság érdekében a tömeges adatfeldolgozás került előtérbe.

2. Az 1970-es években kialakult az **osztott idejű üzemmód**, melyet ma is alkalmaznak a nagyszámú tranzakciót lebonyolító ágazatokban. A szolgáltatásokon sok előfizető osztozott, így az adatfeldolgozás

* *Egyetemi docens, Budapesti Corvinus Egyetem
Főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola*

olcsóbbá vált. Megjelentek a *terminálos rendszerek*. Ez a korszak volt a *párbeszédés üzemmód* kialakulásának kezdete. A gépeket az egyes szakterületek *szakemberei* is elkezdték használni.

3. Az 1980-as években a **személyi számítógépek** megjelenése forradalmi fordulatot hozott. A mikroprocesszorok fejlődése, miniaturizálódása lehetővé tette az asztali számítógépek kifejlesztését. A *párbeszédés üzemmód* uralkodóvá vált. A *felhasználók* köre újjáalakult, a számítógép *mindenki* számára elérhető eszközzé vált. Az alkalmazói szoftverek gyors fejlődésnek indultak. A *grafikus felületek* térhódítása ekkor kezdődött.

4. Az 1990-es években a **hálózatok** egyre nagyobb jelentőségre tettek/tesznek szert. A hálózatokba szervezett számítógépek lehetővé teszik a *programok és felhasználók kommunikációját*, átlépve teret és időt. Az elektronikus adatcsere napjaink természetes velejárója. A modern hálózatok *szöveg, hang, kép, videó továbbítására* is képesek. A hálózatba kapcsolt számítógépek, pedig képesek ezen adatok megjelenítésére.

A *számítógép-hálózatok* az ipari forradalomhoz hasonlítható változásokat eredményeztek. A jövőben az informatikai infrastruktúra világméretű kiépülésével ez a tendencia még erősebbé válik.

1. A technológiai fejlődés tette lehetővé, hogy ma már nem csak karakterek – azaz szöveges információ – továbbíthatók a hálózaton. A hálózatok gazdasági célú igénybevétele rohamos fejlődésnek indult.

2. A világméretű hálózatokon továbbított információ képes átlépni a távolságokat és az időt. A világhálózat kialakulása a gazdasági élet résztvevőit alapvetően más szervezeti, gazdálkodási feladatok elé állítja.

3. Az információtechnológiai ipar a gazdaság egyik domináns, egyre gyorsabban fejlődő szektorává vált. A telekommunikációs eszközök (számítógépek, hírközlési technikák) költség-teljesítmény hányadosában jelentős javulás mutatkozott, a számítógépek és a hírközlési eszközök értékesítése egymástól függetlenül évi 25% feletti fejlődést mutat. (Dertouzos, 1991.)

A hálózatok hatása

A számítógép-hálózatok és a kiépülő világméretű informatikai infrastruktúra újszerű vezetési módszereket kíván meg a vállalatoktól, ami a vállalatok belső szerkezetében és a vezetési stílusban jelentős változásokat eredményez, illetve kényszeríti ki (Clemons, 1991).

Az ipari forradalommal összehasonlítva a most zajló információs forradalmat egy lényeges különbséget kell kiemelni. Míg *az ipari forradalmat a termelés és a szállítás átalakulása jellemezte, addig a jelenlegi forradalomban a vállalatok és a társadalom együttműködése változik meg lényegesen. Az együttműködés lényege a kommunikáció.* A termelés során:

- a dolgozóknak kommunikálniuk kell egymással;
- döntéseket kell hozni;
- el kell osztani az erőforrásokat;
- a termékeket a megfelelő időben a megfelelő helyre el kell juttatni.

Ez azt jelenti, hogy lényegében *mindenkinek, aki dolgozik egyben koordinációs tevékenységet is kell folytatnia.*

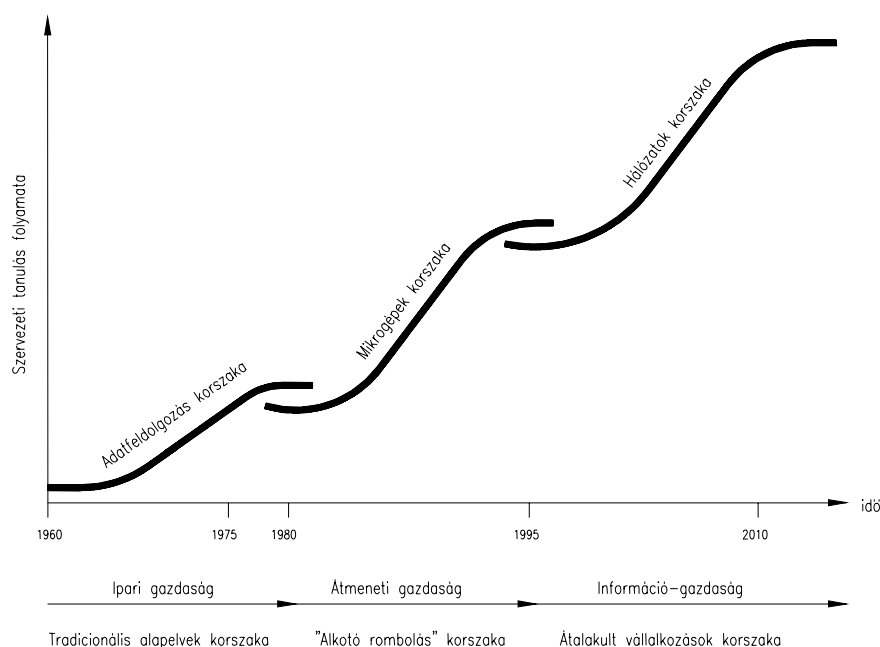
Az **információtechnológia** fejlődése **alapja** és egyben **katalizátora** is a folyamatnak, és egyben lehetőséget ad a szervezetek számára a sikeres megújulásra. Ez az átalakulási szakasz különösen nagy követelményeket támaszt a menedzserekkel szemben.

Az információtechnika fejlődésének három fő korszaka

Az információtechnológia fejlődésének a vállalatok szempontjából három jól elkülöníthető fejlődési szakasza van. A három „korszak” alatt a cégek a különböző menedzsmentfunkciókban az információtechnológia alkalmazásának három – S-alakú görbével jellemezhető – tanulási folyamatát élték át, melyek célpiaci orientáció és alkalmazási paradigma alapján különböztek egymástól (Zuboff, 1988). A három fejlődési szakaszt a tanulási folyamat szempontjából szemléletesen mutatja be a következő ábra.

1. ábra

A szervezeti tanulás három S-alakú görbével jellemezhető korszaka



Forrás: Nolan – Croson: *Creative Destruction*, Figure 1–2

1. Az *adatfeldolgozás korszaka* (Data Processing Era – DP) időben az 1960–1980 éveket öleli fel. Ebben a szakaszban az információtechnológia *alkalmazásának középpontjában*

- az emberi munkaerő helyettesítése;
- az emberi tevékenység hatékonyságának növelése,
- a rutin, információalapú adminisztrációs feladatok/folyamatok automatizálása állt. Az *alkalmazási terület* elsősorban a kézi tranzakciófeldolgozás automatizálása volt.

2. A *mikrogépek korszaka* az 1980–1995 években lehetővé tette a számítógépek könnyű elérését, alkalmazását különböző elemzésekhez, információk, adatok megjelenítéséhez, bemutatásához. A számítógépek a különböző szakterületeken dolgozó szakemberek mindennapi munkaeszköze lett. Ebben a szakaszban már egyértelművé vált, amit az 1970-es évek vége felé már egyre több szakértő, tanácsadó és kutató vallott: a számítógépek nem csupán az adminisztráció eszközei, hanem sokkal inkább *stratégiai lehetőségek* szolgáltatói. Az információtechnológia *fő alkalmazási területei* ebben a korszakban

- az automatizálás;
- az analízis, a rugalmas feldolgozás és a döntéstámogatás;
- a felhasználó kezdeményezésére történő információlekérdezés;
- a vezetői információrendszer.

3. A *hálózatok korszakáról* az 1990-es évek elejétől beszélhetünk. Ez a fejlődési szakasz átfedi a mikrogépek korszakának utolsó éveit. Létrejött alapvetően a számítógép és a kommunikációs technológia fúziójának következménye (Haeckel – Nolan, 1993). Ezen technológiák cégek közötti integrációja új vállalati struktúrák kialakulását teszi lehetővé. Ezt Nolan és Croson (Nolan – Croson, 1994) az információtechnológia által lehetővé tett hálózatoknak (*IT-enabled network*) nevezi. Ezek a hálózatos szervezetek horizontálisan és vertikálisan, a szükségletek szerint kapcsolódó munkamódszereket és tevékenységeket jelentenek.

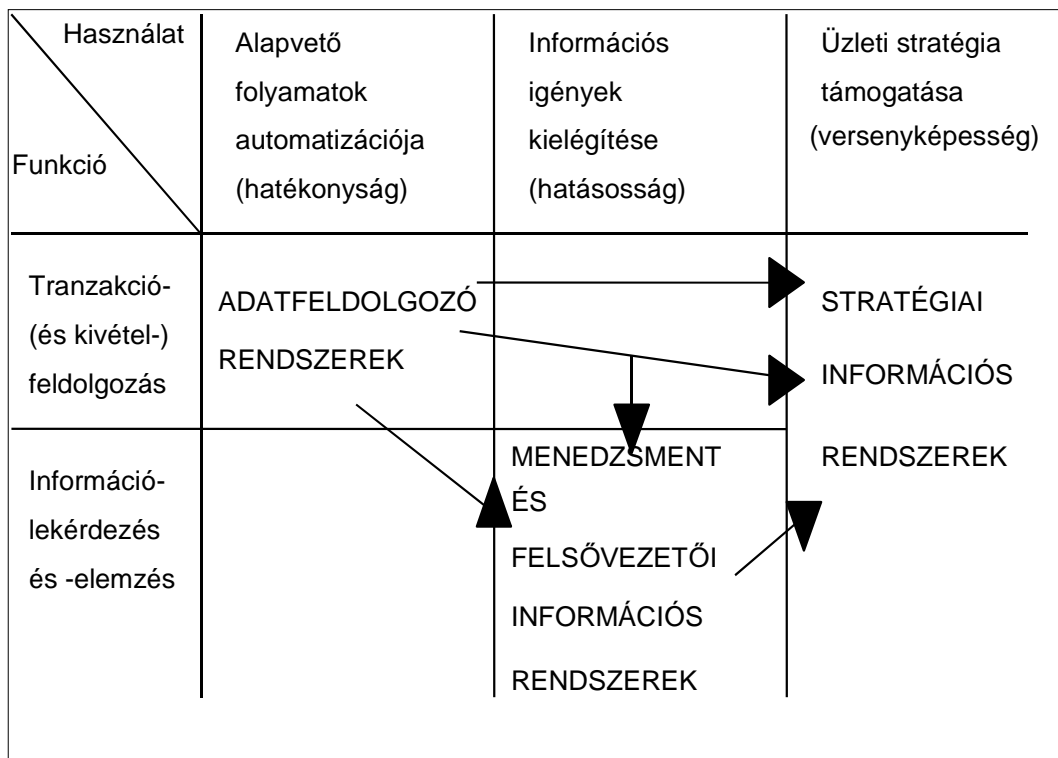
Az információtechnológia korábbi *alkalmazási területei*:

- az adatfeldolgozó rendszerek;
- a vezetői információrendszerek;
- a stratégiai információrendszerek,

ebben a korszakban is megőrzik kontinuitásukat, de alapvetően belső és külső számítógépes és/vagy kommunikációs hálózatokra épülnek. Az információtechnológia alkalmazása *stratégiai kérdéssé válik*.

Az adatfeldolgozó és a vezetői információs rendszerek céljai a stratégiai információs rendszerek céljainak alcéljai. A versenyképesség javítására irányulnak. A három korszak viszonyának és az alkalmazási célok kapcsolatának igen tömör összefoglalását Wiseman adta 1985-ben.

2. ábra
Az alkalmazási célok fejlődése a három korszakban



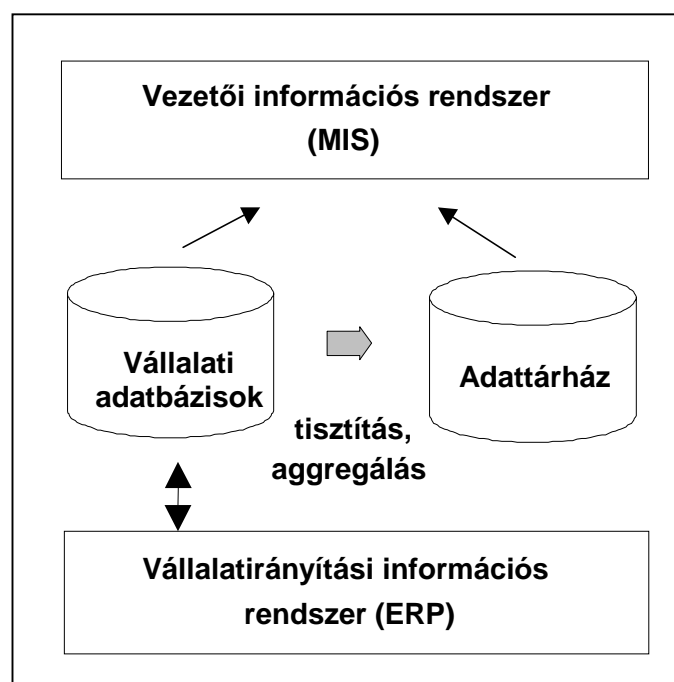
Forrás: Ward – Griffith – Whitmore: Strategic Planning for Information Systems

A vállalat stratégiáját meghatározó vezetők *időben meghozott, jól megalapozott döntéseikkel* a céget *versenyelőnybe* hozhatják a gyorsan változó környezetben. Ehhez olyan információkra van szükségük, amelyek részben a saját vállalatuk napi működési adataiból, a tranzakciós vállalatirányítási rendszerekből nyerhetők, részben a külső környezetükből származnak (például tőzsdei adatok). A versenyelőny forrása gyakran a gyorsabb hozzájutás az információhoz. A gyorsaságot, pedig az egyre fejlettebb informatikai rendszerek képesek a vállalati menedzsment számára biztosítani.

A *vállalatirányítási rendszerek* – amelyeknek összes modulja *egyetlen*, a vállalati adatmodellre épülő *központi adatbázis*hoz csatlakozik – hatékonyan támogatják a *napi operatív feladatokat*, de nem felelnek meg a vezetői igényeknek. A vezetői információigények kielégítésére *vezetői információs rendszerre* van szükség. A vezetői információs rendszerek segítenek a vezetőnek a döntés meghozatalában, illetve támogatják a döntések meghozatalát, de önállóan nem képesek az alternatívák közül választani.

3. ábra

A vállalatirányítási információrendszer és a vezetői információrendszer kapcsolata



Forrás: Gábor András: *Információmenedzsment*, Aula Kiadó Kft., 1996–1998.

A vezetői információrendszer (MIS – Management Information Systems) a vállalati információrendszer azon része, amely a különböző szintű vezetők vezetési tevékenységét folyamatosan támogatja.

Ezek a vezetői döntéstámogató rendszerek az alaprendszerből (tranzakciós rendszer) táplálkoznak. Gyors, több dimenziós összesítésre képesek, elemzést, tervezést, ellenőrzést programozás nélkül támogató fejlett megoldások.

A vezetői információrendszerek működtetéséhez a vállalatoknak jól szervezett adatbázissal és adattárházzal kell rendelkezniük. A két rendszertípushoz más-más technológia alkalmazása szükséges.

A vállalati információrendszerek többsége ma kibővített *relációs adatbázissal* működik. A vezetői, illetve stratégiai információrendszerek adattárházra épülnek, amely *OLAP-technológiát* használ. Az OLAP-rendszerek elsődleges feladata az elemzéshez, tervezéshez szükséges információk minél gyorsabb és egyszerűbb elérésének biztosítása. Erre a hagyományos relációs adatbázis-kezelő technológiával megvalósított rendszerek csak többé-kevésbé alkalmasak. Az OLAP egy speciális, döntéstámogatásra optimalizált, ún. többdimenziós adatbázis-kezelőt használ. Ennek segítségével az adatokat több vizsgálati szempont (dimenzió) mentén vizsgálhatjuk. Ezek a dimenziók – adatbázis kezelői ismeretek nélkül – tetszőlegesen cserélhetők, „beágyazhatók”. Az adatok idősorosan és hierarchikusan is megjeleníthetők.

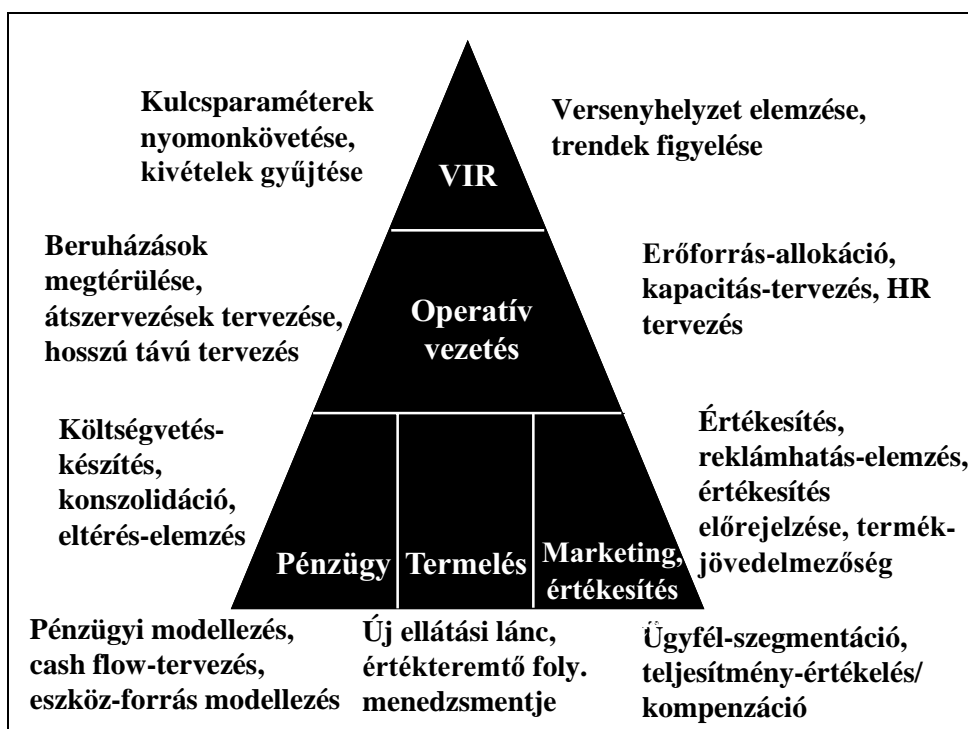
Az üzleti intelligencia rendszereinek kialakulása

A vállalkozások napjainkban egyre nagyobb nyomás alá kerülnek az erősödő piaci verseny, a mind jobban elérhető és átjárható piacok, az egyre inkább összehasonlítható árak miatt. Szigorodnak az elvárások mind a belső (tulajdonosok, befektetők), mind a külső érintettek (fogyasztók, felügyeleti szervek, stb.) oldaláról. A piac globalizálódása folytán egyre nagyobb az igény a *koordinációra*, a *kontrollra* és az *együttműködésre*.

A gyorsabban rendelkezésre álló és az alaposabb információk tehát elengedhetetlenek a gazdasági döntések meghozatalában. Ezeknek az információknak számos feltételnek kell megfelelniük. Nem elég tehát, hogy gyorsan rendelkezésre álljanak, de fontos, hogy összetettek, időben folytonosak, jól struktúráltak, könnyen elemezhetőek legyenek, és a vállalat egészéről adjanak képet.

A 90-es évek második felében megjelent *üzletiintelligencia-megoldások* az adatok üzleti szempontból hasznos információvá alakítására törekednek a gyors, mégis megalapozott döntés támogatása érdekében. A meglévő adatanyagot kezelhetővé, változó, egyedileg megadható szempontok szerint gyorsan és felhasználóbarát módon lekérdezhetővé teszik. Ezek a rendszerek ráépülnek a vállalatok funkcionális területeit támogató rendszerekre. Olyan folyamatokat preferálnak, támogatnak, amelyek a cégek hatékonyabb, jobb működését segítik elő.

4. ábra
Az üzleti intelligencia rendszereinek alkalmazási lehetőségei és területei



Ellátásilánc-menedzsment (*Supply Chain Management, SCM*)

A gyártó, a vevő és a kereskedő egyesített logisztikája. Kiemeli a termékek és a szolgáltatások érték-növelésében szerepet játszó elsődleges és támogató tevékenységeket.

Eredménye:

- alacsonyabb költségek;
- több fogyasztói érték, javuló megelégedettség;
- versenyelőny.

Az ügyfélkapcsolat menedzsmentje (*Customer Relationship Management, CRM*)

Az ügyfelek megtartását, az ügyfél-akvizíciós költségek csökkentését, az ügyfél potenciáljának növelését tűzi ki célul.

Eredménye:

- maximalizálja a vállalat az ügyfél-információit az *ügyféllojalítás* növelése és az újabb vásárlások elérése érdekében, így csökkenthető az ügyfelek lemorzsolódása, az elvándorlás;
- biztosítja az ügyfelek igényeinek folyamatos felmérését, az *ügyfélpotenciál növelését*;
- az ügyfelek igényeinek leginkább megfelelő *kiszolgálást biztosít*;
- *integrálja* az értékesítés, ügyfélszolgálat, marketing, stb. és más ügyféllel kapcsolatos funkciókat, segítségével hatékonyabb marketingkampányok folytathatók, a régi ügyfelek gondozása szabályozottá válik.

Az *analitikus, interaktív SCM és CRM alkalmazások* legfontosabb feladata a vállalat határát átlépő folyamat szereplői közötti kommunikáció támogatása.

Kiegyensúlyozott mutatószámrendszer (*Balanced Scorecard, BSC*)

A BSC stratégiai mutatószámrendszert a 90-es évek elején dolgozták ki. Alkalmazásával a vállalatvezetők olyan eszköz birtokába jutnak, amely jelentős mértékben segíti őket a vállalati működés kézben tartásában. A BSC esetében kiegyensúlyozott célrendszerrel és teljesítménymutatókon alapuló stratégiai vállalatirányítási és teljesítménymérési módszerről van szó.

A teljesítményt pénzügyi, belső, külső, szemléltető és innovációs szempontok szerint értékeli. Feltárva az ok-okozati kapcsolatokat, segítséget nyújt a hatékonyabb vállalati működéshez.

A BSC kidolgozásának indokai:

- a vállalkozás vezetőinek ismerniük kell a cégük hosszú távú sikerességét meghatározó tényezőket;
- a vállalkozás minden résztvevőjének meg kell értenie döntései és tevékenységei pénzügyi következményeit;
- a jövőképet és a stratégiát „kézzel fogható” célokká és mércékké kell transzformálni;
- a belső és külső, a múltra és a jövőre vonatkozó valamint az objektív és szubjektív mércék között egyensúlyt kell teremteni.

Az eljárás arra az *alapelvre* épül, hogy egy vállalkozás csak akkor képes stratégiaileg kiegyensúlyozottnak és sikeresen működni, ha négy területre: a *pénzügyekre*, a *piacra*, a *működési folyamatokra* és a *tanulásra*, valamint a *közöttük lévő összefüggésekre* kiemelt figyelmet fordít. A modell kiindulópontja a stratégia és a jövőkép.

Virtuális szervezetek (*Virtual corporations*)

Olyan vállalkozások, amelyek a fogyasztó számára létező szervezetként jelennek meg, noha *fizikailag nem léteznek*.

Létrehozásuk célja, hogy megosszák a költségeket és erőforrásokat közös termék létrehozása érdekében. A virtualitás *független vállalatok együttműködésében* valósul meg, melyek közösen nyújtanak valamilyen terméket vagy szolgáltatást.

Elektronikus kereskedelem (*E-business*)

Az interneten keresztül bonyolított üzleti tevékenység, elektronikus üzlet, amely:

- vásárlást;
- eladást;
- más vállalatokkal való üzletkötést;
- ügyfélszolgálatot foglal magában.

Legfontosabb területei:

B2C

- üzlet – fogyasztó („business to consumer”)

B2B

- üzlet – üzlet („business to business”) kapcsolatok.

Az elektronikus kereskedelem előnyei:

- költségcsökkentő hatás;
- könnyű, gyors elérhetőség;
- bevételnövelő hatás;
- javuló marketingtevékenység;
- versenyképesség és rugalmasság.

Virtuális piacterek

Az interneten is léteznek úgynevezett „hagyományos boltok”, valamint „bevásárlóközpontok”. A virtuális piacterek (vagy virtuális bevásárlóközpontok) a hagyományos üzletelésben is jól bevált bevásárlóközpontok (pl.: Duna Plaza, Pólus Center, stb.) mintájára épülnek fel. *A koncepció az, hogy a különböző üzletek nem elsősorva helyezkednek el, hanem együtt, egy nagy épületben.* Interneten megvalósítva ez úgy néz ki, hogy egy kiindulási pontról lehet elérni az üzleteket, ami a vásárlóknak könnyebbé teszi a vásárlást, valamint a különböző típusú üzletek egymás forgalmát is generálják. *Az eladók lehetőséget kapnak arra, hogy egy másik kínálat iránt érdeklődő vevő felé is értékesítsenek.* A virtuális piactereken tehát – azonos mintára felépítve – több különböző on-line bolt található.

Adatbányászat (Data mining)

Üzleti döntéstámogatási módszer, amely a nagytömegű adathalmazokban rejlő, nem ismert összefüggések feltárásával segít új üzleti lehetőségeket találni és kiaknázni. Egyesíti a *statisztika* és a *mesterséges intelligencia* módszereit.

Gyakran az adatelemek vizuális megjelenítésével segíti a feltárt összefüggések felismerését.

Különösen fontos szerepe van a pénzügyi területen, hozzájárul például a csalások felderítéséhez, a hitelminősítések támogatásához, továbbá a tőzsdei kereskedés védelméhez a bennfentes kereskedéssel szemben.

E-learning

Lényege, hogy a tananyag elektronikus formában jut el a hallgatókhoz. Az *e-learning* kétféle tanulási formát alkalmaz. *Aszinkron* változat esetében a tanár és a hallgatók egy időben vesznek részt a képzésen. Az „órán” a résztvevők egy számítógép képernyője előtt ülve láthatják a tanár által mutatott tananyagokat, és hallgatják a tanár által mondottakat. A hallgatók interaktívan részt vehetnek az órán. Az aszinkron változat esetén a tananyag *on-line* formában áll a hallgatók rendelkezésére. A tanár és a hallgatók között a kommunikáció is intenzív. Az oktatás időben azonban nincs szinkronizálva, azaz a tananyag (megszabott időhatárokon belül) tetszőleges ütemben sajtóítható el. Az aszinkron *e-learning* fontos eleme ezért a különféle *workgroup*, *workflow* és *newsgroup* alkalmazásoknak.

Az *e-learning* több módszertani területet integrál *pedagógiai technológia*. Egyénre szabott oktatást képes irányítani, visszajelzéssel, nagyfokú interaktivitással. A programozott oktatástól abban különbözik, hogy tananyagai napról-napra karbantarthatóak és a lehető legszélesebb közönséget képesek elérni. Az *e-learning* átviteli közegei a hálózatok.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Clemons, E. K. (1991): *Evaluation of Strategic Investments in Information Technology*. In: Communication of the ACM, Vol. 34, No. 1, January, pp. 22–36.

Dertouzos, M. L. (1991): *Building the Information Marketplace*. In: Technology Review, January, pp. 29–40.

Gáspár Bencéné (1999): *A bálózatok hatása a gazdasági életre*. Ph.D.-disszertáció.

Gábor András (1996) (szerk.): *Információ Management*. Budapest, AULA Kiadó.

Haeckel, S. H. – Nolan, R. L. (1993): *Managing by wire*. Harvard Business Review, 71/5., 122–132.

Morton, S. – Michael, S. (1991) (Ed.): *The Corporation of the 1990's – Information Technology and Organizational Transformation*, Oxford University Press.

Nolan, R. L. – Croson, D. C. (1994): *Creative Destruction, A Six-Stage Process for Transforming the Organization*, Boston, Massachusetts, Harvard Business School Press.

Salamonné dr. Huszty Anna (2001): *Vállalati stratégia*.
Általános Vállalkozási Főiskola, Budapest.

Tesler, L. G. (1991): *Hálózatossodó számítástechnika a kilencvenes években*.
Tudomány, 1991. november.

Ward – Griffith – Whitmore (1990): *Strategic Planning for Information Systems*.
John Wiley&Sons Ltd.

Wisemann, C. (1988): *Strategic Information Systems*, Irwin Publishing Company, pp. 15–51.

Zuboff, S. (1988): *In the Age of the Smart Machine*, Basic Books.

<http://www.datamining.hu/>

<http://www.bumansoft.hu/tanacs/intelli.php>

Gergely Róbert*

A SZERVEZETI MEMÓRIA VIZSGÁLATÁNAK NÉHÁNY KÉRDÉSE

Bevezetés

A tudásalapú gazdaságban csak azok a szervezetek életképesek, amelyeknek korszerű tudásuk van, és azt hasznosítani is tudják. Tehát versenyképességük megőrzése érdekében a szervezeteknek is tudásalapúvá kell válniuk. A tudás megszerzése mellett ugyanakkor rendkívül fontossá válik a tudás megőrzése: ezt a vállalat elsősorban a munkatársak megtartásával biztosíthatja. Az elvándorló, eltávozó emberek tudásának megőrzését segíti, ha az egyének tudása megfelelően rögzül a *szervezet memóriájában*, ahonnan szükség esetén bármikor előhívható. Ezért a szervezet versenyképessége szempontjából egyre inkább fontossá válik a szervezeti memória megismerése, feltérképezése és fejlesztése.

Vajon az egyéni memóriához hasonlóan létezik-e a szervezetnek is memóriája? Az egyének memóriája és tanulási folyamata hogyan hozza létre a csoport memóriáját és a szervezeti memóriát? Az egyéni tanulás eredménye hogyan ágyazódik be a közös memóriába? Ezek és ezekhez hasonló kérdések fogalmazódhatnak meg bennünk, ha mélyebben megvizsgáljuk a szervezetekben zajló tanulási, valamint tudásátadási folyamatokat.

A tudás hatalma

II. János Pál pápa 1991-es *Centesium annus* enciklikájában a következőt olvashatjuk: „Egykor a teremtés meghatározó tényezője a föld volt, később a tőke lett. /.../ Ma már egyre inkább maga az ember a döntő tényező, vagyis az emberi tudás.” (In: Ridderstrale – Nordström, 2003.) Ugyanakkor a XX. század vállalatának figyelembe kell venniük, hogy – sokszor drágán megszerzett – tudásuk rendkívül könnyen elvész, ha nem használják fel időben. Ezért a folyamatos innováció ma már létkérdés. Ezt bizonyítják a következő tények is. 1990-ben egy új autómoddell kifejlesztéséhez 6 év kellett – ma 2 év is elég. Vagy gondoljunk arra, hogy a *Hawlett-Packardnál* a bevételek döntő hányada olyan termékekből származik, amelyek egy éve még nem léteztek.

A szervezeti memória

Mindenki számára világos és elfogadott tény, hogy minden egyénnek van memóriája. Az viszont már nagyobb képzelőerőt igényel, hogy a csoportok szintjén is, illetve szervezeti szinten is értelmezzük a memóriát. Az egyének, csoportok és a szervezetek tanulás által tudásra tesznek szert. Ez a tudás rögzül az egyének, a csoportok, és – ami számunkra legfontosabb – a szervezet memóriájában. *A szervezet tehát folyamatos, több szinten zajló tanulás által hozza létre a szervezeti tudást, mely ezt követően rögzül a szervezet memóriájában.*

A szervezetnek is létezik memóriája, azonban ez nem azonos az egyének memóriáinak összegével, épp úgy, mint ahogy a szervezeti tanulás sem azonos az egyéni tanulások összességével. *A szervezeti memória nem más, mint az egyének rendelkezésére álló tudás- és ismeretanyagának közös tudásbázisa.*

* PhD hallgató, Veszprémi Egyetem

A szervezeti memória kialakulásának kulcsponja az, amikor az egyéni tanulás eredménye beágyazódik a közös memóriába, annak szerves része lesz. A szervezeti tanulás feltétele, hogy amit az egyén tapasztalt és megtanult, az valamilyen formában kommunikálható, átadható legyen. Ekkor válik lehetségessé a tudás megosztása. Nem minden egyéni tanulás válik tehát szervezeti tudássá vagy tanulássá, hanem csak akkor, ha:

- a szervezeti célok érdekében történik;
- a szervezet tagjai között megosztják;
- a tanulás tapasztalata beágyazódik a szervezet rendszereibe, struktúrájába, kultúrájába, azaz a szervezeti memóriába. (Bencsik – Bognár, 2003.)

A szervezeti memória fogalmát a XIX. században, a szociológiában fogalmazták meg először. Emile Durkheim abból indult ki, hogy a közös emlékezés az egyes személyek emlékezéséből tevődik össze, és az információ a szimbólumok cseréje révén megoszlik. A szervezeti memória egyfajta gyűjtő memória, csoportmemória, amely akkor jelenik meg, amikor különböző embercsoportok kapcsolatba kerülnek egymással. Már 1982-ben Nelson és Winter megvitatta a szervezeti memória természetét, bár csak az elmúlt években vált önálló kutatási területté.

A szervezeti memória (*Organizational Memory*), illetve a szervezeti memória rendszerek (*Organizational Memory Systems*) fogalmával egyre gyakrabban találkozhatunk. Sokan azonban csupán a szervezeti memória adattárolás-funkcióját hangsúlyozzák.

Fontos, hogy a szervezeti memória fogalmát megkülönböztessük a *szervezet tudásának* fogalmától, melybe beletartozik minden olyan egyéni, csoport- vagy szervezeti szintű képesség, ismeret, tudás, illetve információ, amelyhez a szervezetnek közvetett vagy közvetlen hozzáférése van. A szervezeti memóriába nem tartoznak bele azok a képességek, melyek csak bizonyos egyénekre jellemzőek. A szervezeti memória ugyan független bármely tagjától. Beláthatjuk, hogy a szervezetek rendelkeznek olyan rutinokkal, értékekkel és adatokkal, melyek még a szervezeti tagok kicserélődése mellett is nagyjából állandóak maradnak, léteznek tehát olyan elemek, amelyek a szervezetre, s nem az azt felépítő egyénekre jellemzőek (Hedberg, 1981).

Az előbbieket jobb megértése érdekében gondoljunk például arra az esetre, amikor egy új munkatárs bekerül a szervezetbe. Ekkor még nem ismeri a szervezetet, az elvárásokat, normákat, a régebbi munkatársak mégis megismertetik a helyes magatartási, viselkedési normákkal, a szervezeti kultúra sajátosságaival. Tétélezzük fel, hogy egy idő után minden dolgozó „kicserélődik” a munkahelyen, tehát már csak új munkatársak fognak dolgozni. Ennek ellenére a régi értékek, normák, eljárások és rutinok lényegében nem változnak.

A memória fogalmát tágabb értelemben szemlélve egy másik kitűnő példával találkozhatunk Jánossy Ferencnek a növekedési elméletről szóló könyvében. Jánossy levonja azt a következtetést, hogy „a gazdasági fejlődés folyamatában feltétlenül léteznie kell valamilyen olyan döntő jelentőségű tényezőnek, amely csorbítatlanul túléli a háborút.” (Jánossy, 1966: 112.) Bebizonyítja, hogy „/.../ ez a stabil tényező maga az emberiség; nem az egyes ember, aki százezrével esik áldozatul a háborúnak, hanem az emberi társadalom, a maga teljességében, minden tapasztalatával, tudásával, ismeretével együtt.” (Jánossy, 1966: 112.) (A népek – a valóban súlyos, szinte felmérhetetlen áldozatok ellenére – mind a mai napig nemcsak túléltek az összes elmúlt háborúkat, hanem csaknem hiánytalanul megőrizték a múltból átmentett, legfontosabb örökségüket, felhalmozott tudásukat és ismereteiket; sőt ezeket esetleg még gazdagították is.)

Visszatérve a szervezeti szintre, a szervezeti memória különböző területeit Walsh és Ungson modellje (1. ábra) alapján (Walsh – Ungson, 1991) az alábbiak szerint azonosíthatjuk: egyének, szervezeti kultúra, transzformációs folyamatok, szervezeti struktúrák és rendszerek, környezet, külső tárolók. Ezekből az első öt belső tényező, a hatodik pedig külső.

A szerzők az egyes elemek alatt a következőket értik:

1. *Egyének*: a szervezeti tagok kulcsfontosságú tudással rendelkezhetnek. A közös tudás egy részét az egyének gyorsabb elérhetőség érdekében saját memóriájukban tárolják. A cél az egyének azonosítása, megtartása és ösztönzése a tudás átadására. Ide tartoznak például az egyéni feljegyzések.

2. *Szervezeti kultúra*: gondolkodást és szemléletet vezérlő közös értékek, magatartási normák, melyek a hosszú távú memória részét képezik. Megváltoztatásuk rendkívül nehéz és komplex feladat.

3. *Transzformációs folyamatok*: alapfolyamatok, információs folyamatok, munkafolyamatok, eljárások és rutinok. (Egy futószalag is tudást rögzít a munkafeladat elvégzéséről.)

4. *Szervezeti struktúrák és rendszerek*: meghatározzák az emberek helyzetét, magatartását és viszonyulását a környezethez. A szervezeti struktúra meghatározza a munkaköröket, hatásköröket, felelősségi köröket, szervezeti szerepeket, ezáltal olyan tudást rögzít, mely segít a felmerülő feladatok elvégzésében. A struktúra is a hosszú távú memória része, ezért a kultúrához hasonlóan nehezen változtatható meg.

5. *Környezet*: a munkahely fizikai környezete, kifejezi a szervezeti hierarchiát, és ezen keresztül formálja és megerősíti a magatartásbeli előírásokat.

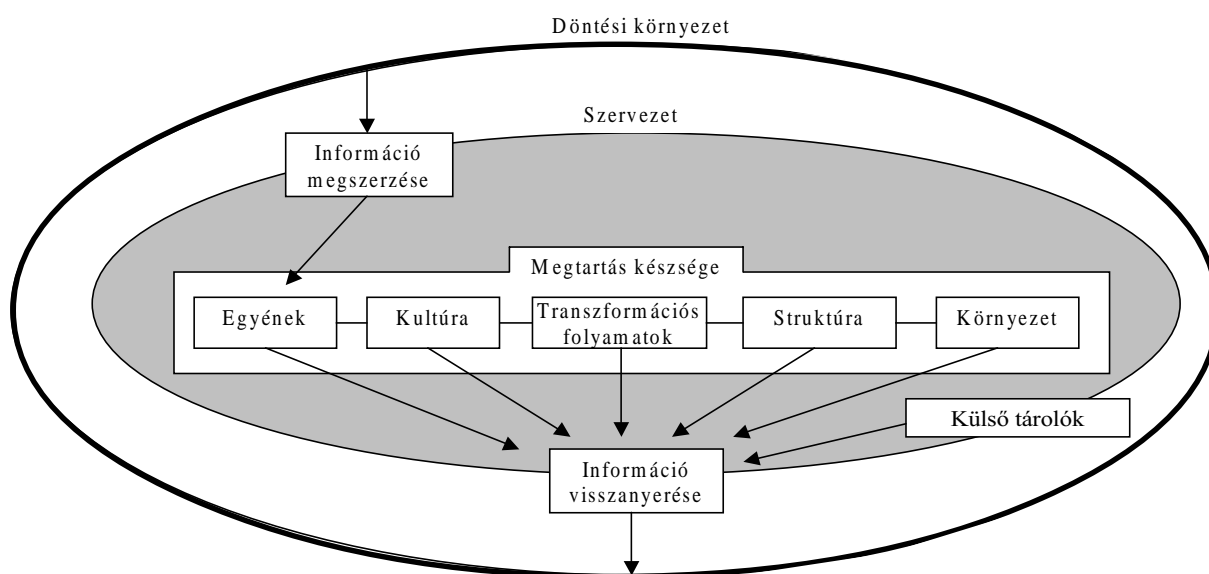
6. *Külső tárolók*: a formális és informális úton megszerezhető tudás- és információanyag. (Például külső szakértők, tanácsadók, akik alkalmasszerűen dolgoznak a cégnek.)

Az említett szerzőpáros megközelítését Hackbarth és Grover (Hackbarth – Grover, 1999) kiegészítette egy hetedik elemmel, az információs rendszerrel, melybe beletartoznak a számítógépes rendszerek, multimédiás alkalmazások, CAL-rendszerek, kommunikációs hálózatok, stb.

A szervezetnek több metaforája is létezhet. Ha a szervezetre mint emberi agyra tekintünk, akkor a tanulóképességet, a memóriát, az intelligenciát fejlesztő és gátló tényezőket emeljük ki. Az értelmi kapacitást úgy próbáljuk szétszteni, hogy önszervezővé váljon a szervezet, azaz képes legyen a váratlan kihívások megoldására.

Amennyiben a fentiek alapján modellezzük a szervezetet, nem szabad elkövetnünk azt a hibát, hogy a szervezetet alapvetően zártnak tekintsük, melynek fő célja önmaga előállítása. Egy szervezetnek a külvilágból jövő információt is fel kell dolgoznia, majd azt be kell építenie a saját memóriájába (Klein, 2005).

1. ábra
A szervezeti memória felépítése
(Walsh – Ungson, 1991)



A memória szerepe a tudáskezelés folyamatában

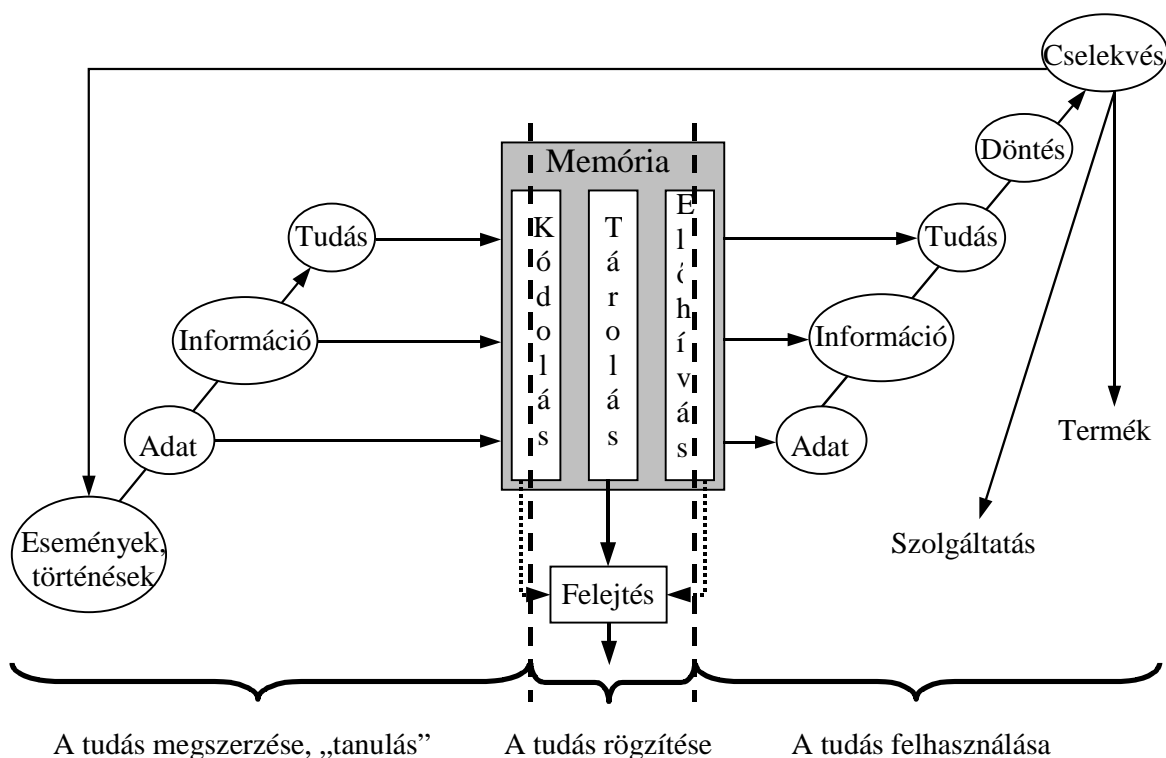
A vállalati tudáskezeléssel kapcsolatban három fő folyamatról beszélhetünk:

- a tudás megszerzéséről;
- a tudás rögzítéséről, elterjesztéséről; és
- a tudás felhasználásáról.

Beláthatjuk, hogy a memóriának kiemelkedő szerepe van a szervezetek életében, a vállalati tudáskezelés folyamatában. A tudás megszerzése, rögzítése és felhasználása közötti kapcsolatot, illetve a memória és a felejtés szerepét a 2. ábra mutatja be.

A tudás megszerzése során a különböző eseményekből, történésekből adat, információ, illetve tudás keletkezik, melyek a megfelelő kódolást követően rögzülnek a memóriában. Az emlékezés folyamatának további két szakasza a tárolás és az előhívás. Mindhárom szakaszban bekövetkezhet a felejtés, így nagyon sokszor nem tudunk teljesen ugyanahhoz az adathoz, információhoz, tudáshoz hozzájutni az előhívás eredményeképpen, mint amit kódoltunk.

2. ábra
A memória szerepe a tudáskezelés folyamatában



A szervezeti memória jelentősége

A tudás felhasználása során a memóriából kinyert adat, információ és tudás alapján meghozzuk döntéseinket: ezek következménye valamilyen cselekvés lesz. Vállalatok esetében a felhasznált adat, információ és tudás a különböző termékekben, illetve szolgáltatásokban ölt testet. Természetesen cselekvéseink meghatározzák a későbbi eseményeket, történéseket, melyeket állandóan figyelünk és észlelünk. Tulajdonképpen egy folyamatos tanulás-felejtés-tárolás-felhasználás folyamatról beszélhetünk. Napjainkban a szervezeti memória tárgyalása több szempontból is előtérbe kerül.

- Egyrészt a szervezetek sokszor maguk sem tudják, hogy mit is tudnak. Újra meg újra fel kell találniuk ugyanazokat a megoldásokat, és újra meg újra el kell követniük ugyanazokat a hibákat, hogy előbbre jussanak.
- Másrészt a szervezeti memória bővíthetősége és rugalmassága meghatározza, hogy az új szervezeti tudás rögzülhet-e a szervezetben, ugyanis minden új tudás a szervezeti memóriában őrzött korábbi tudás feltételrendszerében válik használhatóvá.
- Harmadrészt a szervezeti memória befolyásolja, hogy a szervezetek miként észlelik és értelmezik a környezet jelenségeit, s hogyan reagálnak többek között a versenytársak akcióira, vagy a fogyasztói igények változására. (Bakacsi, 1999.)

Megállapítható, hogy a szervezeti memória – akár informatikai, akár más megközelítésből tekintve – fontos szerepet játszik a szervezetek tanulási folyamataiban és tudásmenedzsment-tevékenységében. A szervezeti memóriának fontos szerepe van a különböző tanulási eljárásokban, vagy más módon megszerzett ismeretek és tudás rögzítésében (*kódolás*), azok megőrzésében (*tárolás*), valamint hatékony felhasználásában (*előhívás*). *Az egyének tudása beépülhet a szervezet memóriájába, és ezáltal új, közös szervezeti tudás jöhet létre.*

A szervezeti felejtés

A tartós tanulási képességnek része, hogy a szervezet képes legyen felejtetni is. Ez különösen akkor szükséges, ha a környezeti változások hatására teljesen új ismeretek, készségek, szemlélet és magatartás válik szükségessé.

Hedberg a következőképpen definiálja a szervezeti felejtés fogalmát: „Olyan folyamat, amelynek során szándékosan szabadulunk meg a már elavult, félrevezető tudástól” (Hedberg, 1981).

A vállalatokban az új tudás és készségek elsajátítása nagyban függ attól, hogy az emberek mennyire képesek és hajlandóak törölni memóriájukból a régi beidegződéseket, elavult szerepeket és magatartás-mintákat. Alapvető fontosságú az is, hogy az egyének képesek legyenek megőrizni és az új mintákkal összehangolni azokat az elemeket, amelyek később is hasznosak lehetnek. (Szabó – Kocsis, 2003.)

A felejtést bonyolult pszichológiai folyamatokkal lehetne leírni, ez azonban nem célunk. Helyette inkább a felejtésre mint a szervezet számára elengedhetetlen jelenségre koncentrálunk. Például egy új technológia bevezetésekor a már megszokott régi tevékenységeket, műveleteket el kell tudni felejtetni, és „agyilag” is át kell állni az új rendszerre. Meg kell tanulnunk, hogyan felejtünk el olyan beidegződéseket, melyekre már nincs szükségünk, hogy ezek helyét átvehessék az újak. Ez néha nem is olyan egyszerű, de a gyakorlatban annál fontosabb lehet. Például a *Xerox* kutatási vezetője hetente egyszer együtt ebédel a „senior team”-jével, azért, hogy megbeszéljék, mit tettek jól vagy rosszul, és mi a tanulság mindezekből. Ezáltal a régi beidegződéseket újak válthatják fel. (Muoi, 1999.)

A szervezeti memória kiterjesztése: szervezetek memóriája

Nemcsak az egyén, a csoport és a szervezet szintjén beszélhetünk memóriáról, de több szervezet, vállalati szövetség esetében is értelmezhetjük a memória fogalmát. A memória kiterjesztésének alapja a vállalatok közötti tudásmegosztás, mely alapvetően kétféle úton valósulhat meg:

- munkatársak integrálásával; és/vagy
- más vállalatoktól történő tanulás által.

Tehát az egyes vállalatokra jellemző sajátosságokat az elvándorló dolgozók „magukkal vihetik” és átadhatják más vállalatok dolgozóinak, ezáltal a korábbi munkahelyükre jellemző dolgok, a korábbi tapasztalatok beépülhetnek az új munkahely memóriájába. Természetesen ez nem mindig történik meg. Befolyásolja, hogy az elvándorló dolgozó milyen beosztásban kezd dolgozni az új munkahelyen, illetve, hogy mennyire tekintélyes és befolyásos személyiség. Sok esetben az új munkahely már a belépéskor igyekszik elfelejtetni az új munkatárssal korábbi tapasztalatait megpróbálva „rákényszeríteni” az új normákat, a vállalati filozófiát. Egy távozó dolgozó hasznosítható tudásának megőrzése szempontjából fontos szerepe van a tudásmegosztó vállalati kultúrának, mivel a végzett munka folyamatos dokumentálása (pl. adatbázis készítése), az állandó tudáscsere, a belső tréningek, a team-munka és megfelelő motiváció elősegítheti, hogy a távozó munkatárs tudása legalább részlegesen a szervezetnél maradjon.

A vállalatok tanulhatnak más vállalatoktól is. Ennek két legismertebb formája az együttműködő tanulás és a versenyző tanulás. Előbbi esetben egy kölcsönös, mindkét fél számára előnyös együttműködés alakul ki a vállalatok között, mely során mindegyik fél információt ad és kap. Ezzel szemben a versenyző tanulás során bizonyos vállalatok igyekeznek minél több információt megszerezni a másiktól, másiktól, cserébe azonban csak minimális, vagy használhatatlan információt szolgáltatnak.

Itt említhetők meg a stratégiai szövetségeket kialakító vállalatok. Speciális közvetítő szerepet töltenek be a vezetői tanácsadók, ami nagyon fontos a szervezetek közötti ismeret és tudásátadás szempontjából.

* * *

A tanulás, a felejtés, a tudás és a memória fogalma egyaránt értelmezhető tehát az egyén, a csoport és a szervezet szintjén, illetve a szervezetek közötti szinten. A szervezeti memória fontos szerepet játszik a szervezetek tanulási folyamataiban és tudásmenedzsment-tevékenységében.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Bakacsi Gyula és mtsai. (1999): *Stratégiai emberi erőforrás menedzsment*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Bencsik Andrea – Bognár Krisztina (2003): „*Tanulószervezetek változásmenedzsmentje a tudásmenedzsment felé vezető úton*”. *IME*, 2. évf., 5. sz., 24–30. o.
- Hackbarth Gary – Grover Varun. (1999): „*The Knowledge repository: Organizational memory information system*”. *Information Systems Management*, Vol. 16., Issue 3., Summer, 21–30. pp.
- Hedberg, Bo (1981): „*How Organizations Learn and Unlearn*”. In: Nyström, P. C., Starbuck, W. H.: *Handbook of Organizational Design*. Vol. 1, Oxford, University Press.
- Jánossy Ferenc (1966): *A gazdasági fejlődés trendvonalai és a helyreállítási periódusok*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Klein Sándor (2005): *Vezetés és szervezetpszichológia*. Budapest, Edge 2000 Kiadó.
- Muio, Anna (1999): *The Art of Smart*. <http://www.fastcompany.com/online/26/one.html>
- Ridderstrale, Jonas – Nordström, Kjell A. (2003): *Funky business. A tehetség táncoltatja a tőkét*. Budapest, KJK-Kerszöv.
- Szabó Katalin – Kocsis Éva (2003): *Tanulás és felejtés vegyes vállalatokban*. Budapest, Oktatási Minisztérium.
- Walsh, James P. – Ungson, Gerardo Rivera (1991): „*Organizational Memory*”. *Academy of Management Review*, Vol. 16., Issue 1., 57–91. pp.

Hegedűsné Baranyai Nóra* – Poór Judit**

A MAGYAR REGIONÁLIS KÜLKERESKEDELEM DINAMIKÁJÁNAK ÉS SZERKEZETÉNEK VIZSGÁLATA

Magyarország és a közép-kelet európai országok külkereskedelmének partnerszerkezete

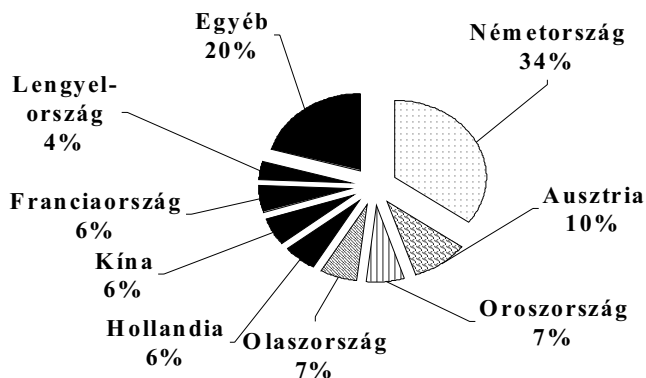
A közép-kelet európai országok külkereskedelmének földrajzi struktúrája folyamatosan változik. Ezeket a változásokat gyakran politikai átrendeződések, nemzetközi és regionális válságok indukálták. A földrajzi közelség, az azonos világpolitikai hatások és a nagyhatalmi dominanciák következtében az elmúlt évtizedekben a térség országainak külkereskedelmi partnerszerkezete hasonló képet mutatott.

A magyar export- és importstruktúra változásainak áttekintésével megfelelő képet kaphatunk a térség külkereskedelmének reorientációjáról is. Az első világháború előtt Magyarország legnagyobb kereskedelmi partnere Ausztria volt. 1912-ben az export több mint 73%-át, valamint az import 72%-át az említett országgal bonyolítottuk. 1938-tól legjelentősebb külkereskedelmi partnerünk a náci Németország lett, ahonnan a teljes magyar import 30 százaléka származott, és ahová exportunk 27 százaléka ment. 1949-re – a politikai helyzet gyökeres megváltozásának köszönhetően – a Szovjetunió lett hazánk legfőbb kereskedelmi partnere. Az ezt kövöző 40 évben ezzel az országgal bonyolítottuk exportunk és importunk döntő hányadát. A 80-as évek végén a közép- és a kelet-európai szocialista országok hazánk kiviteléből, valamint behozatalából 33-35%-ban vették ki részüket (Köves, 2003). A KGST megszűnése után hazánk egyre inkább nyugat felé fordult. Ma már az Európai Unió országaiba irányuló kereskedelem meghatározó helyet foglal el a magyar exportstruktúrában. A rendszerváltás után ismét Németország lett a legnagyobb kereskedelmi partnerünk. 2004-ben Németországba exportáltuk a teljes kivitelünk 31%-át és ebből az országból származott importunk 34%-a. Oroszország súlya az utóbbi évtizedben, mind a kivitelben, mind a behozatalban háttérbe szorult.

* *Egyetemi tanársegéd, Veszprémi Egyetem*

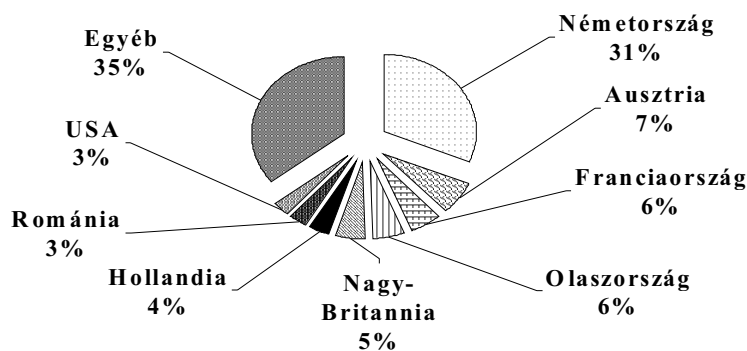
** *Egyetemi tanársegéd, Veszprémi Egyetem*

1. ábra
Magyarország behozatala 2004-ben a főbb országok szerint



Forrás: A szerzők saját számítása Stadat adatbázisból

2. ábra
Magyarország kivitele 2004-ben a főbb országok szerint



Forrás: A szerzők saját számítása Stadat adatbázisból

Az első táblázat adatai rávilágítanak arra, hogy részben Németország dominanciájának, részben a globalizáció és a regionalizáció hatásainak következtében magas az Európai Unióval folytatott külkereskedelem aránya, nemcsak Magyarország, hanem a vizsgált térség többi országának gazdaságában is.

1. táblázat

Az Európai Unióba irányuló export és import százalékos részesedése a térség országainak külkereskedelmében, 2003-ban

Országok	Export	Import
Bulgária	57,8	48,7
Csehország	62,3	66,4
Magyarország	73,6	55,0
Lengyelország	68,3	60,6
Románia	72,5	59,0
Szlovákia	60,6	51,4
Szlovénia	65,5	79,3

Forrás: A szerzők saját számítása OECD-adatbázisból

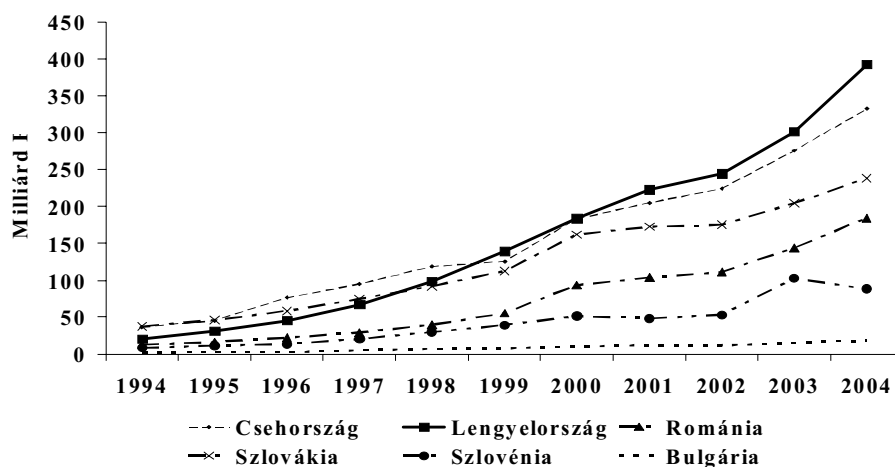
A külkereskedelem bővüléséhez a 90-es években a politikai-gazdasági rendszerváltás mellett a nagyobb világgazdasági nyitottság, a nyugati kapcsolatok felélénkítése és kiépítése, valamint a külgazdaság liberalizációja is hozzájárult. A közép-kelet-európai régióval kapcsolatos regionális kereskedelem a rendszerváltás kezdetén visszaesett, de a CEFTA megalakulásával és a térség piacainak bővülésével fejlődni kezdett.

Csehszlovákia, Lengyelország és Magyarország – felismerve közös gazdasági érdekeiket, melyeket összehangolva előnyösebben képviselhetnek, nyugati integrációs politikájuk egyeztetésének szükségességét, valamint a térségen belüli gazdasági kapcsolatok fejlesztésének fontosságát, 1991. február 15-én megkötötte a Visegrádi Egyezményt.

A Közép-Európai Szabadkereskedelmi Megállapodás (CEFTA) megszületésének felvetője és külső támogatója az Európai Közösség volt. A Megállapodás egyrészt átvette a Társulási Egyezmény kereskedelempolitikai elveit, másrészt kölcsönös előnyöket biztosított. A megállapodás révén a résztvevő országok legalább olyan kedvezményekben részesültek a régió belül, mint amilyeneket ők maguk a társulási megállapodásokban a Közösség országai számára nyújtottak.

A CEFTA megalakulását követő időszakra a forgalom gyors növekedése jellemző. Ennek magyarázata a kereskedelmet akadályozó tényezők lebontásának expanzív hatása, a forgalom korábbi nagyon alacsony szintről való újrafelfutása, illetve a rendszerváltást követő recesszióból való kilábalás. Az Unió felé forduló kereskedelem révén kialakult jelentős mértékű mérleghiány miatt is növekedett a CEFTA mint exportpiac jelentősége.

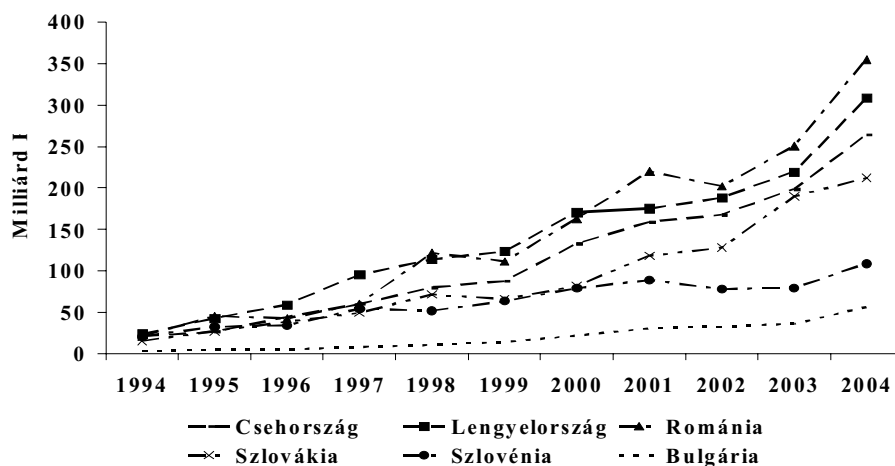
3. ábra
Magyarországra irányuló import 1994–2004 között



Forrás: A szerzők saját számítása a Magyar Statisztikai Évkönyv adatai alapján

Elemzéseket végeztünk Magyarország és a közép-kelet-európai országok közötti külkereskedelem időbeli alakulására vonatkozóan az 1994 és 2004 közötti időszakra. A legdinamikusabb évi átlagos növekedés a behozatal oldalon Lengyelország (34,4%) és Románia (30,9%) esetében tapasztalható. A többi országgal kapcsolatban 20-25%-os évi átlagos növekedésről beszélhetünk. A kiviteli oldal kiegyenlítetttebb képet mutat, az évi átlagos növekedés 30% körüli. Szlovénia (18,0%) kivételével.

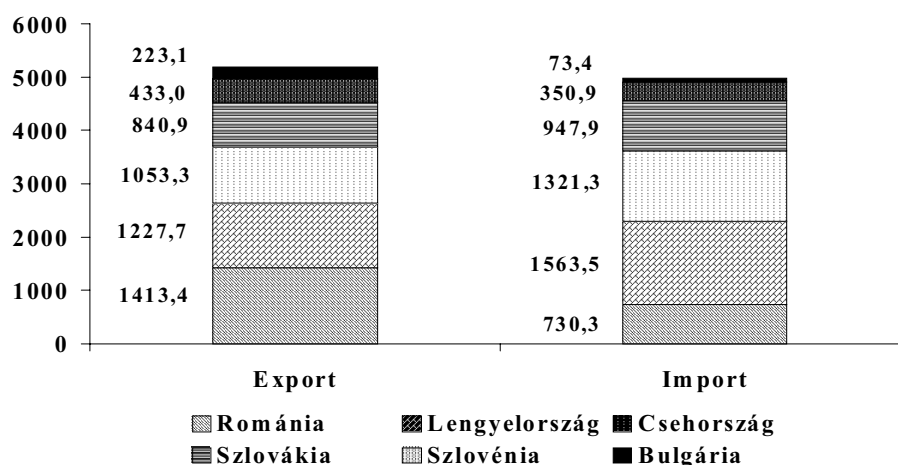
4. ábra
Magyarország kivitele 1994–2004 között



Forrás: A szerzők saját számítása a Magyar Statisztikai Évkönyv adatai alapján

Elemzéseink során a hazánkkal egy időben az Európai Unióhoz csatlakozó országokkal – azaz Csehországgal, Lengyelországgal, Szlovákiával, valamint Szlovéniával – folytatott kereskedelmi kapcsolatokat vizsgáljuk. Ezen országokat összefoglaló névvel közép-kelet-európai térségként szerepeltetjük. A számításainkhoz szükséges adatok egyrészt az *OECD International Trade by Commodity Statistics* 2004-es kiadványából, másrészt a *Szlovén Statisztikai Hivatal* elektronikus adatbázisából származnak.

5. ábra
A KKE-térségbe irányuló hazai export és import országok szerinti alakulása 2004-ben, millió euró



Forrás: A szerzők saját számítása a Külügyminisztérium adatai alapján

A közép-kelet-európai térségbe irányuló magyar külkereskedelem országok szerinti alakulását a fenti ábra mutatja be. Mind a kivitel, mind a behozatal tekintetében elmondható, hogy – Szlovénia kivételével – az egyes országok 2004-ben közel 30%-os arányban szerepeltek. Nem volt tapasztalható koncentráció.

Az Európai Unióval folytatott kereskedelem mellett a térség életében meghatározó szerepet játszik a szomszédos országokkal kapcsolatos kivitel és behozatal. Ezt a 2. táblázat szemlélteti. A kapott eredmények alapján megállapítható, hogy hazánk exportjában és importjában Lengyelország szerepe a legjelentősebb. Csehország és Szlovákia szoros összefonódása a történelmi múltra vezethető vissza. Lengyelország külkereskedelmében Csehországnak domináns szerep jut.

2. táblázat
A közép-kelet-európai országok százalékos részesedése
a térség országainak külkereskedelméből 2003-ban¹

Export	Csehország	Lengyelország	Magyarország	Szlovákia	Szlovénia	Összesen
Csehország	–	4,79	2,28	7,97	0,66	15,70
Lengyelország	3,99	–	2,37	1,58	0,32	8,26
Magyarország	2,05	2,27	–	1,97	0,82	7,11
Szlovákia	12,9	4,77	4,87	–	0,83	23,37
Szlovénia	2,67	3,24	2,48	1,81	–	10,20
Import	Csehország	Lengyelország	Magyarország	Szlovákia	Szlovénia	Összesen
Csehország	–	4,16	2,03	5,19	0,59	11,96
Lengyelország	3,38	–	1,76	1,51	0,54	7,20
Magyarország	2,05	2,77	–	1,95	0,59	7,36
Szlovákia	14,31	3,53	3,43	–	0,9	22,17
Szlovénia	2,61	1,40	2,88	1,49	–	8,39

Forrás: A szerzők saját számítása az OECD-adatbázisból

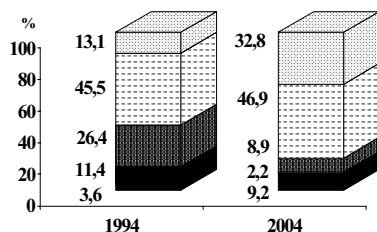
Magyarország és a közép-kelet-európai országok külkereskedelmének termékszerkezete

A termékszerkezetben jelentős változást hozott az elmúlt tíz év. Az élelmiszerek túlsúlyát felváltotta a magas feldolgozottságú ipari termékek arányának folyamatos bővülése az export, valamint az import tekintetében egyaránt. A kivitel és a behozatal szerkezete az utóbbi évtizedben sokat változott. A rendszerváltás után az energiaigényes olcsó anyagimportra támaszkodó áruk fokozatosan kiszorultak az exportból. A munkaigényes, nem túl drága gyártmányok kerültek kivitelre. A kevésbé energiaigényes ipari termékeknek, az egyre népszerűbb energiatakarékos háztartási gépeknek, valamint – az energiaárak emelkedése miatt az energiahordozóknak az aránya a behozatalban csökkent.

¹ A táblázat oldalrovaiban szereplő országok külkereskedelméből való részesedését mutatja a táblázat fejléceiben szereplő országok tekintetében.

6. ábra

A Visegrádi Négyek felől hazánkba irányuló import fő termékcsoportok szerint



Gépek és szállító eszközök

Energiahordozók

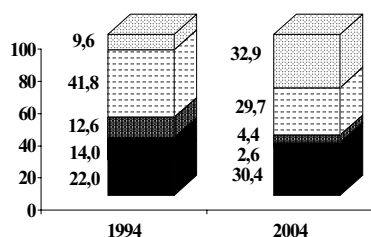
Feldolgozott termékek

Nyersanyagok

Élelmiszerek, italok, dohány

7. ábra

A Visegrádi Négyek felé hazánkból származó export fő termékcsoportok szerint



Gépek és szállító eszközök

Energiahordozók

Feldolgozott termékek

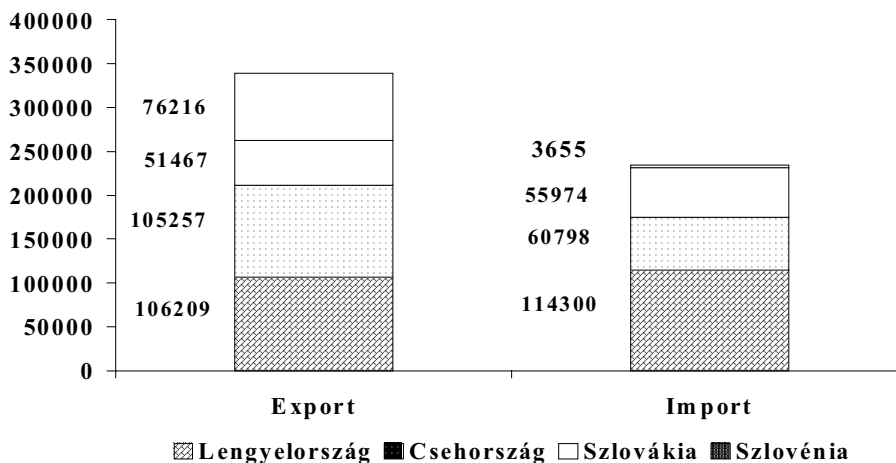
Nyersanyagok

Élelmiszerek, italok, dohány

Forrás: A szerzők saját számítása az OECD-adatbázisból

A gépipari termékek, ahogy azt a fenti ábrák mutatják, jelentős hányadát teszik ki a külkereskedelemnek. A gépipar fejlődéséhez az elmúlt évtizedben a multinacionális vállalatok járultak hozzá, amelyek jármű-, számítógép- és irodagép-alkatrész, illetve híradástechnikai cikkek termelésében voltak érdekelték. Nemcsak mennyiségi, hanem minőségi fejlődésről is beszélhetünk, hiszen ma már a hazai gépipar kivitelének közel 80%-a a fejlett országokba irányul.

8. ábra
Magyarország és a KKE-térség országai közötti agrár-külkereskedelem alakulása 2003-ban, 1000 USD



Forrás: A szerzők saját számítása az OECD-adatbázisból

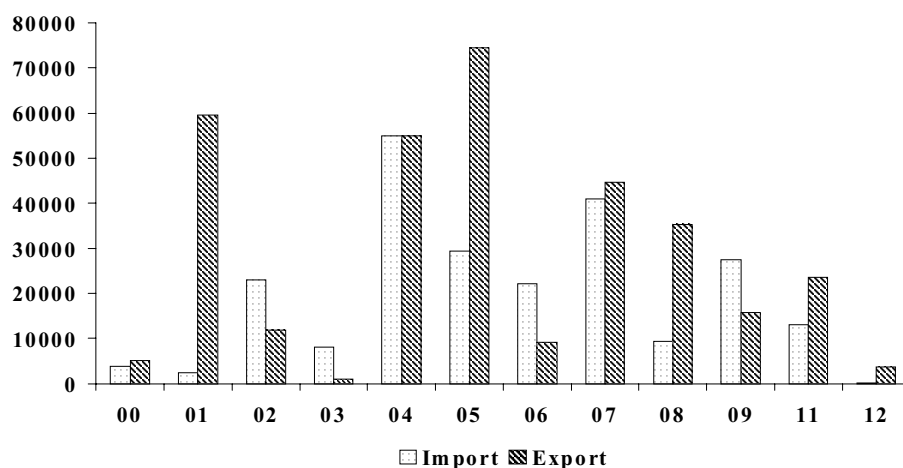
A fenti ábra tanúsága szerint a térség országaival folytatott agrár-külkereskedelmünk differenciált képet mutat. Csehországgal (44459 ezer USD) és Szlovéniával (72561 ezer USD) kapcsolatban elmondható, hogy a kivitel meghaladja a behozatalt, míg a másik két vizsgált ország tekintetében importtöbbletről beszélhetünk.

Külkereskedelem az élelmiszergazdaság területén*

Magyarország kivételében jelentős szerepet játszanak a húsok és a húskészítmények, a gabona és a gabonakészítmények; valamint a zöldségfélék, gyümölcsök, ezt ábrázolja a következő ábra. (A legnagyobb az import értéke a gabona, gabonakészítmények, a kávé, a tea, a kakaó, a fűszer, és az egyéb táplálkozásra alkalmas termékek esetében.)

* Az élelmiszergazdaság főbb termékcsoportjait a legfrissebb, vagyis a 2003-as évre rendelkezésre álló SITC-rendszerű OECD-adatok alapján elemeztük.

9. ábra
Magyarország közép-kelet-európai térséggel folytatott külkereskedelme
termékcsoportok szerint 2003-ban²



A hazai agrár-külkereskedelem versenyképesség-mérésének egy lehetséges módja a megnyilvánuló komparatív előnyök (RCA) különféle indexeinek alkalmazása (Poór – Hegedűsné, 2005). Ezen indexek – mintegy visszafelé következtetve – az egyes országok külkereskedelmének exportjának specializáltságából, illetve ennek hiányából következtetnek arra, hogy a vizsgált országnak melyek a komparatív előnyei és hátrányai. Az RCAit és az FKE-mutató alkalmazásával vizsgáljuk a magyar élelmiszergazdaság külkereskedelemben megnyilvánuló lehetőségeit. Mivel a számításhoz szükséges adatok Szlovénia esetében nem álltak rendelkezésünkre, ezért a továbbiakban csak a Visegrádi Négyek adatait elemezzük.

A 3. táblázat eredményei alapján elmondható, hogy hazánknak az élőállat, a hús és húskészítmény, a gabona, a gabonakészítmény, a zöldségféle és a gyümölcs, a cukor, a cukorkészítmény, a méz és az ital termékcsoportok vonatkozásában a legerősebb a megnyilvánuló komparatív előnye. A kávé, tea, kakaó, fűszer és az állati takarmány esetében az általunk vizsgált egyik ország tekintetében sem beszélhetünk komparatív előnyről.

² Az ábra X tengelyén szerepeltett termékcsoportok részletes megnevezése a 3. táblázatban található.

3. táblázat

Az egyes országok komparatív előnye termékcsoportok szerint az RCAit mutató alapján 2003-ban³

Termékcsoportok	Magyarország	Lengyelország	Szlovákia	Csehország
00 Élőállat	188	160	61	121
01 Hús és húskészítmény	234	198	-136	-80
02 Tejtermék, tojás	59	209	72	41
03 Hal, rák, puhatestű állat	-137	2	-229	-66
04 Gabona, gabonakészítmény	148	-10	42	42
05 Zöldségféle és gyümölcs	79	66	-114	-163
06 Cukor, cukorkészítmény, méz	111	108	-11	54
07 Kávé, tea, kakaó, fűszer	-38	-34	-52	-37
08 Állati takarmány	-2	-123	-126	-120
09 Egyéb tápl. alk. termék	-71	18	-60	-29
11 Ital	50	-24	-44	21
12 Dohány és dohányáru	-92	45	-94	0

Az FKE-mutató az előbbi RCA-mutatótól eltérő eredményeket ad, ami a teljesen más logikai elven alapuló definícióból adódik. E mutató a relációs hazai export mellett a referenciaország importadatait használja fel. A kapott eredmények közül a 4. táblázatban kivastagított számok mutatják, hogy mely országgal és termékkel kapcsolatban van Magyarországnak komparatív hátránya.

Komparatív hátrányuk van a hal, rák, puhatestű állat, az egyéb táplálkozásra alkalmas termék, valamint a dohány és dohányáru esetében. A többi termékcsoportnál komparatív előnyről beszélhetünk. A komparatív előny mutatói alapján levont következtetések magyarázzák a 9. ábrán látható export- és importszerkezetet.

³ A komparatív előny-mutató reláció nélkül mutatja adott ország j termékét illetően a komparatív előny vagy hátrány létét (x az exportot, m az importot jelenti). A mutató pozitív, illetve negatív értéket is felvehet. Minél nagyobb az index értéke, annál erősebb a komparatív előny.

$$RCA_{it} = \ln[(x_j / m_j) / (\sum x / \sum m)] * 100$$

4. táblázat
Magyar komparatív előnyök termékcsoportok szerint⁴

Termékcsoportok	Csehország	Lengyelország	Szlovákia
00 Élőállat	0,9	1,1	1,1
01 Hús és húskészítmény	10,7	3,5	4,1
02 Tejtermék , tojás	2,6	1,9	1,0
03 Hal, rák, puhatestű állat	0,1	0,1	0,0
04 Gabona, gabonakészítmény	1,5	3,8	1,2
05 Zöldségféle és gyümölcs	1,6	3,0	1,4
06 Cukor, cukorkészítmény, méz	1,2	1,5	1,5
07 Kávé, tea, kakaó, fűszer	4,0	1,9	2,2
08 Állati takarmány	3,2	2,0	1,1
09 Egyéb tápl. alk. termék	1,5	0,8	0,6
11 Ital	3,0	4,0	1,5
12 Dohány és dohányáru	0,6	1,9	0,3

Az FKE-mutató alapján 2003-ban

A tradicionálisan összekapcsolódó közép-kelet-európai országok további fejlődéséhez elengedhetetlen a regionális kereskedelmi kapcsolatok további erősítése. Az agrárpolitikának törekednie kell az egyes termékcsoportok esetén fennálló komparatív előnyök minél hatékonyabb kihasználására.

⁴ Az egyes termékek (termékcsoportok) valamely n országba irányuló magyar exportjának részarányát viszonyítja abhoz, hogy a terméknek mekkora a részesedése a referenciaország összes importjában. A megnyilvánuló komparatív előnyt az index egynél nagyobb értéke mutatja.

$$FKE = \frac{x_{(i-n)j}}{\sum x_{(i-n)}} / \frac{m_{nj}}{\sum m_n}$$

FELHASZNÁLT IRODALOM

Köves András (2003): „A KGST-kereskedelemtől az EU-csatlakozásig.”
Közgazdasági Szemle, I. évf., július-augusztus, 235–253. old.

Lőrincné Istvánffy Hajna (2004): *Európai gazdasági integráció.*
Veszprémi Egyetemi Kiadó, Veszprém.

Poór Judit – Hegedűsné Baranyai Nóra (2005): „Nébány komparatív előny mutató eredményének összehasonlítása a hazai agrár-külkereskedelemmel kapcsolatban.” **Előadás: XI. Ifjúsági Tudományos Fórum Konferencia, Keszthely. 2005. március 24.**

Tóth Tamás (1999): *Külgazdaságtan.* **Budapest, Aula Kiadó.**

OECD: International Trade by Commodity Statistics (2004)

Központi Statisztikai Hivatal honlapja: www.ksh.hu

Szlovén Statisztikai Hivatal honlapja: <http://bsp1h.gov.si/D2300.kom/komstart.html>

Kertész Gábor*

AZ ADMINISZTRATÍV CSŐDBÜNTETT ÉS A KISVÁLLALKOZÁSOK

Bevezetés

A piacgazdaságban a jogalkotó által védett értékek közé tartozik a gazdasági életbe vetett bizalom, a hitelezők érdekeinek védelme. A csődbüntett mint büntetőjogi tényállás a hitelezők érdekeinek a védelmét szolgálja a büntetőjog eszközeivel. A jól működő piacgazdaságban a különféle gazdasági társaságok működésük során egymással gazdasági kapcsolatba kerülnek, melynek során időlegesen egymás hitelezői lesznek, akár tényleges pénzkölcsönzés révén, akár a leszállított áru vagy nyújtott szolgáltatás ellenértékének későbbi időpontban történő kielégítése miatt. Az ily módon hitelt nyújtó cégnek jogos követelése van az adós céggel szemben. A hitelezőnek a jog által méltányolt és védett érdeke az, hogy ehhez a követeléshez megfelelő időben – a követelés lejártakor – hozzájusson. Ezt az érdeket a jogrendszer több szinten védi.

Első lépcsőben a polgárjog eszközeivel, elsősorban a Ptk. által meghatározott jogintézmények (zálogjog, kezesség, kötbér, tartozáselismerés, késedelmi kamat) igénybe vételével érvényesítheti igényét a hitelező. A következő lehetőséget az adós vállalkozás elleni bírói úton történő fellépés jelenti. Ennek két lehetséges útja van: az egyik a lejárt tartozás megfizetése iránt indított polgári per (illetőleg fizetési meghagyás, a Pp. vonatkozó szabályai alapján), és az esetleg ehhez kapcsolódó végrehajtási eljárás; a másik a 60 napon túli lejárt tartozás esetében a felszámolási eljárás megindítása.

A felszámolási eljárást az illetékes megyei (fővárosi) bíróság a fizetéseképtelen helyzetben lévő cégek vonatkozásában folytatja le, ha a tartozásállomány meghaladja a cég teljes vagyontömegét. Ebben a gazdasági helyzetben a cég hitelezői nem jutnak hozzá teljes követelésükhöz. A hitelezőknek érdekük ahhoz fűződik, hogy a lehetőségekhez mérten követelésük minél nagyobb hányadát kapják meg. A legsúlyosabb – végső – eszköze az államhatalomnak a hitelezői érdekek védelmére a büntetőhatalom alkalmazása. Fontos már a kérdés tárgyalásának lelegején tisztázni, hogy a csődhelyzet, vagyis, amikor a vállalkozás tartozásállománya meghaladja a vagyontömeg nagyságát, a gazdasági életben bekövetkező esemény, amely önmagában még nem jelent bűncselekményt. A csődbe jutott gazdasági társaság vezetőjével szemben a büntetőhatalom alkalmazására tehát csak akkor kerülhet sor, ha ebben a helyzetben nem a jogszabályoknak megfelelően járt el, illetve szándékosan idézte elő a társaság csődhelyzetét, és ezzel a magatartásával a hitelezők érdekeit sértette, igényeik kielégítését legalább részben megghiúsította.

A csőd büntetőjogi vonatkozásainak szabályozása ezek alapján a piacgazdaság kialakulását követően történt meg. A hatályos jogszabályi környezet az 1989-90-es rendszerváltás során született meg, a gazdasági társaságok működését és felszámolását előbb az 1988. évi VI. törvény a gazdasági társaságokról és az 1986. évi 11. tvr. a felszámolásról szabályozta. A felszámolási tvr-t 1992. január 1-jével a csődeljárásról, a felszámolási eljárásról és a végelszámolásról szóló 1991. évi II. tv. (Cstv) váltotta fel, majd megszületett a gazdasági társaságokról szóló új, 1997. évi CXLIV. tv. (Gt), e jelenleg is hatályos két – a csődbüntett megítélése szempontjából kiemelkedő jelentőségű – jogszabály is több módosításon ment keresztül az elmúlt években. A hitelezői érdekvédelem rendszerének teljessé tételeként a Cstv. hatályba lépését követően nem sokkal a büntető jogszabályokat módosító 1992. évi XIII. tv. iktatta be a Büntető Törvénykönyvbe (1978. évi IV. tv, Btk.) a csődbüntettet.

* *Főiskolai adjunktus, Általános Vállalkozási Főiskola*

A csődbüntett tényállása a Btk.-ban

A Btk. 290. § szabályozza a csődbüntett különös részi törvényi tényállását. E szakaszon belül hat bekezdés a bűncselekmény három alapesetét, két minősített esetet és egy speciális büntethetőségi kritériumot szabályoz.

290. § (1) Aki a gazdasági tevékenysége körében bekövetkezett fizetéseképtelensége esetén

a) a tartozása fedezetéül szolgáló vagyont elrejtji, eltitkolja, megrongálja, megsemmisíti, használhatatlanná teszi,

b) színlelt ügyletet köt, vagy kétes követelést ismer el,

c) az ésszerű gazdálkodás követelményeivel ellentétes módon veszteséges üzletbe kezd, azt tovább folytatja,

d) az ésszerű gazdálkodás követelményeivel ellentétesen vagyont más módon ténylegesen vagy színleg csökkenti,

és ezzel a hitelezői kielégítését részben vagy egészben megghiúsítja, büntettet követ el, és öt évig terjedő szabadságvesztéssel büntetendő.

(2) A büntetés két évtől nyolc évig terjedő szabadságvesztés, ha az (1) bekezdésben meghatározott cselekmény a gazdasági életben súlyos következményekkel jár.

(3) Aki a hitelezői kielégítését részben vagy egészben azáltal hiúsítja meg, hogy a fizetéseképtelenné válást vagy annak látszatát az (1) bekezdésben írt magatartások valamelyikével idézi elő, büntettet követ el, és öt évig terjedő szabadságvesztéssel büntetendő.

(4) A büntetés két évtől nyolc évig terjedő szabadságvesztés, ha a (3) bekezdésben meghatározott cselekmény a gazdasági életben súlyos következményekkel jár.

(5) Aki a felszámolás elrendelését követően a jogszabályban előírt beszámolási, leltárkészítési vagy egyéb tájékoztatási kötelezettségének nem tesz eleget, és ezzel a felszámolás eredményét részben vagy egészben megghiúsítja, büntettet követ el, és három évig terjedő szabadságvesztéssel büntetendő.

(6) Az (1)-(5) bekezdésben meghatározott cselekmény akkor büntethető, ha a csőd-eljárást vagy a felszámolási eljárást megindították, illetve a felszámolási eljárás a kötelező kérés elmulasztása miatt maradt el.

A Btk. 290. § (1) bek. az ún. klasszikus vagy fedezetelvonó csődbüntettet határozza meg, amikor a gazdasági életben bekövetkezett fizetéseképtelenség esetén vonja el a törvényben felsorolt módok valamelyikével a hitelezők kielégítési alapjául szolgáló vagyont a gazdasági társaság vezető tisztségviselője. A (2) bek. az ezen alapesethez tartozó minősített esetet rendeli szankcionálni.

A Btk. 290.§ (3) bek. az ún. csalárd bukást rendeli büntetni, amikor a törvényben felsorolt módszerek egyikével idézi elő a cég fizetéseképtelenségét vagy ennek látszatát, és a cég hitelezőinek kielégítését ezáltal hiúsítja meg. A (4) bek. az ezen alapesethez tartozó minősített esetet rendeli szankcionálni. A minősített esetek mindkét alapeset vonatkozásában ugyanúgy épülnek fel, azt az objektív körülményt rendeli súlyosabban büntetni a törvényhozó, ha a csődbüntett a gazdasági életben súlyos következménnyel jár. A súlyos következmény fogalmát sem a Btk., sem a Cstv. nem határozta meg, erre objektív mértéket kidolgozni a gazdasági élet folyamatos változása miatt nem is lehet. A Miniszteri indoklás ad támpontot a joggyakorlat számára: akkor van erről szó, ha a csőd következményeként nagyszámú hitelező súlyos megkárosítását vonja maga után, vagy egy hitelezőnél okoz olyan jelentős veszteségeket, ami az adott hitelező gazdasági helyzetét alapvetően megrendíti és alkalmazottak sokaságának egzisztenciáját veszélyezteti (Miniszteri Indoklás a Büntető Törvénykönyv Tervezetéhez, Részletes Indoklás 290. §).

Ezen két alapeseti tényállásban a jogalkotó által védeni rendelt jogi tárgy a gazdasági élet biztonsága és a hitelezői igények kielégítése. A jogalkotó itt elsődlegesen a gazdasági társaság vagyonának megóvása révén biztosítja a hitelezői igényeket. Az elkövetési tárgy a társaság vagyona, amely a hitelezői igények kielégítését hivatott biztosítani.

A (6) bek. a tárgyi oldalon egy speciálisan a csődbüntett vonatkozásában alkalmazandó büntethetőségi kritériumot állít fel. Eszerint, az egyébként az (1)-(5) bek. szerinti tényállásszerű magatartás csak abban az esetben büntethető, ha a csőd- vagy felszámolási eljárást megindították, vagy a felszámolás annak kötelező kérésének elmulasztása folytán maradt el. Az állami büntetőhatalom alkalmazása a demokratikus jogállam keretén belül csak mint legvégső eszköz (ultima ratio) jelenik meg. Ezen elv szellemében az állam csak akkor áll büntetőhatalmával a hitelezői igények mögé, ha a hitelező előbb az erre nyitva álló egyéb – polgári jogi – utakat igénybevetett, de az adós bűnös magatartása folytán ezek nem vezettek eredményre. Ezért speciális tárgyi oldali követelmény a csődbüntett vonatkozásában a csőd- vagy felszámolási

eljárás megindítása. Az eljárás megindítása csődeljárás esetében a csődkérelem a bíróság általi iktatásának a napja, a Cstv. 8. § (3) bek. szerint, felszámolási eljárás esetében a felszámolás elrendeléséről szóló végzés által meghatározott kezdőnap, a Cstv. 27. § (1) bek. értelmében.

Ha tehát a hitelező ezt az egyébként rendelkezésére álló magánjogi jogérvényesítési utat nem veszi igénybe, nem valósul meg a csődbüntett egyik tényállási eleme. Külön figyelmet érdemel a (6) bek. második fordulata, amely a kötelező kérés elmulasztása esetében már büntethetővé teszi a cselekményt. A Cstv. 72. § (2) bek. a felszámolási eljárás megindítására vonatkozó kötelező kérés kötelezettséget a végelszámolóra ró abban az esetben, ha a végelszámolási eljárás során – amely eljárás az egyébként fizetőképes gazdasági társaságok jogutód nélküli megszüntetésére szolgál – azt tapasztalja, hogy a társaság vagyona nem elegendő az ismert hitelezők kielégítésére. Ha tehát a végelszámoló észleli, vagy az objektív körülmények folytán észlelnie kellett volna azt, hogy a végelszámolás alá vont társaság ténylegesen fizetékép-telen helyzetben van, és elmulasztotta kérni a bíróságtól a felszámolási eljárásra való áttérést, a tényállás-szerűen megvalósult csődbüntett büntethető, annak ellenére, hogy a cég nem volt csőd- vagy felszámolá-si eljárás alá vonva.

Az adminisztratív csődbüntett

A Btk. 290. § (5) bek. szankcionálja a joggyakorlatban általában „adminisztratív csődbüntett”-nek nevezett alaptényállást. Bár a Legfelsőbb Bíróságnak a bűncselekmények megnevezéséről szóló állásfoglalá-sa „a felszámolás eredményének meghiúsításával járó csődbüntett” néven határozza meg (BK 1.), a gya-korlat inkább az „adminisztratív csődbüntett” megjelölést használja, mivel a bűncselekmény a csőd- és felszámolási eljárás során kötelező adminisztratív feladatok elmulasztásával valósul meg.

Ez az alaptényállás, bár továbbra is szervesen kapcsolódik a gazdasági életben bekövetkezett fizetés-képtelenség tényéhez, több specialitással rendelkezik. Mindhárom alapesetben a jogi tárgy – a csőd- és felszámolási eljárás eredményes lefolytatása révén – a hitelezői érdekek védelme. Viszont amíg a másik két alapesetben a már folyamatban lévő eljárás során a társaságból történő különféle vagyonkimentés révén történő hitelezői érdeksérelmet a törvényhozó szankcionálja, addig az (5) bekezdés esetében, bár a csőd- illetve felszámolási eljárást a bíróság elrendelte, a csődgondnok vagy felszámolóbiztos a szükséges iratanyagok hiányában, érdemben meg sem tudja kezdeni tevékenységét. Ezen alapesetben a csőd- és felszámolási eljárás eredményes lefolytatása kap kiemelkedő hangsúlyt a jogi tárgyon belül. Ebből követ-kezik az is, hogy az elkövetési tárgy vonatkozásában nem a cég vagyona jelenik meg, hanem a Cstv. 31. §-ban meghatározott iratanyagok átadása és tájékoztató magatartás.

A tényállás tisztán mulasztásos eredmény-bűncselekményt szankcionál. A bűncselekmény megvaló-sul, ha a vonatkozó jogszabály – Cstv. – által arra kötelezett személy nem teljesíti a felszámoló felé az abban meghatározott iratadási és tájékoztatási kötelezettségét az erre nyitva álló törvényi határidőn belül, és ezáltal az eljárás eredményét, legalább részben, meghiúsítja. Tekintettel arra, hogy a felszámoló munkája a meghatározott iratanyagok megléte nélkül lényegében lehetetlen, az eredmény szinte min-den esetben bekövetkezik.

A bűncselekmény megállapítása szempontjából releváns okfolyamat a felszámolást elrendelő bírósági végzéssel indul, amikortól a felszámoló jogosult eljárni a cég nevében. Feladata a felszámolás lefolytatása, a vagyon értékesítése. Ahhoz, hogy a felszámoló a feladatát teljesíteni tudja, elengedhetetlenül szükségesek a cég rendezett könyvelési iratai. Ennek összeállítására és a felszámoló részére történő átadásra áll nyitva a Cstv. által megállapított határidő. Amennyiben ez eredménytelenül telik el, a felszámoló objektíve képtelen a számára a Cstv.-ben előírt feladatokat elvégezni, s ezáltal a felszámolás legalább részben sikertelen lesz.

Az itt vázolt okfolyamatba a beavatkozásra két lehetőség nyílik, aminek révén a felszámolás sikerre vezet. Az első, a jogalkotó által elvárt magatartás, ha a felszámolás alá vont cég volt ügyvezetője teljesíti a Cstv. 31. §-ban foglalt kötelezettségeit és átadja az iratanyagot, megadja a szükséges felvilágosításokat. A másik lehetőség, ha a felszámoló saját maga kezd kutatásba a cégvagyon, illetőleg a könyvelési iratok után, amelyek alapján munkáját el tudja végezni. A Cstv. azonban a felszámoló részére nem ír elő olyan kötelezettséget, hogy neki kellene ilyen felderítő, kutató tevékenységet végezni. A gyakorlatban, ha a szükséges iratokat a felszámoló kutatja fel, és nem a vezető tisztségviselő adja át, a felszámolás eredmé-nye általában részben azért hiúsul meg, mert a törvényes határidőn kívül jutott hozzá a felszámoló a szükséges iratokhoz. A bűncselekmény megvalósulása szempontjából viszont irreleváns, hogy a felszámó-ló milyen módon jutott hozzá a számára nélkülözhetetlen iratokhoz, és tudta eredménnyel lefolytatni eljárását. Ha a felszámolás sikerrel zárul, eredmény hiányában nem valósult meg a bűncselekmény. Telje-sen viszont csak akkor lesz eredményes a felszámolás, ha a felszámoló az összes irathoz és a vagyonhoz is a törvényes határidőn belül jut hozzá, és a vagyont értékesítve a hitelezőket ki tudja elégíteni.

A csődbüntett három alapesetének egymáshoz való viszonyában egyértelműen megállapítható, hogy az egyes alapesetek egymással valóságos anyagi halmazatban nem állhatnak. Az (1) és (3) bekezdések vonatkozásában ez nyilvánvaló, hiszen vagy azt állapíthatjuk meg, hogy a fizetéseképtelenséget önmaga idézte elő a meghatározott magatartásokkal [(3) bek.], vagy pedig azt, hogy a rajta kívül álló okokból bekövetkezett fizetéseképtelenség esetében vontta ki a vagyont [(1) bek.]. Az (5) bekezdés viszonya a másik két alapesethez képest szubszidiárius. Ha felmerül a vagyonkimentés ténye, ezzel halmazatban még az iratanyag átadásának elmulasztása esetében sem állapítható meg az (5) bekezdés szerinti csődbüntett, azt az (1) és (3) bekezdés szerinti csődbüntett konzumálja¹.

Az adminisztratív csődbüntett megvalósulási stádiumainak vizsgálatánál a más, vegyes mulasztási bűncselekmények vonatkozásában alkalmazandó általános szabályokat kell követni. A kísérlet fogalmilag a tiszta mulasztásos bűncselekményeknél kizárt, hisz e tényállások esetében a magatartás tanúsítására nyitva álló határidő alatt a kötelezett bármikor teljesíthet, a határidő elmulasztása esetében pedig a bűncselekmény már befejezett. Ezzel szemben a nem tiszta mulasztási bűncselekmények vonatkozásában, ahol a törvényhozó a mulasztási magatartás mellett egy eredményt is értékel, már megjelenik a bűncselekmény kísérleti fázisa (Földvári, 1997: 186.). Kísérletről ilyen esetekben akkor beszélhetünk, ha a jogalkotó által előírt határidőt a kötelezett elmulasztotta, viszont az eredmény még nem következett be. Adminisztratív csődbüntett esetében tehát a Cstv. 31. §-ban meghatározott határidők elteltével a kísérleti stádiumba lép a bűncselekmény, amely az eredmény bekövetkeztéig, a felszámolás eredményének legalább részbeni meghíúsításáig tart. A bírói gyakorlat akkor minősíti a felszámolás eredményét meghíusultnak, ha a felszámolásra illetékes bíróság végzésével elrendeli a társaság egyszerűsített felszámolását (BH 195.555.). Erre ugyanakkor kerül sor, ha a felszámolási eljárásnak az általános szabályok szerinti lefolytatásától eredmény nem várható, és a rendelkezésre álló vagyon a felszámolás költségeit sem fedezi (Cstv. 63/A §). A gyakorlatban kísérlet megállapítására viszonylag ritkán kerül sor, mivel a felszámolási bíróság az egyszerűsített felszámolást csak azt követően rendeli el, ha a felszámoló – az egyszerűsített felszámolás iránti kérelmében – igazolja, hogy eleget tett a Cstv. 33.§ (4) bekezdésben foglalt kötelezettségének, és megtette a feljelentést csődbüntett gyanúja miatt az illetékes nyomozóhatóságnál.

A Cstv. 31. § (1) bek. szerinti kötelezettségek büntetőjogi relevanciája

Az adminisztratív csődbüntett – mint azzal már korábban is foglalkoztunk – vegyes mulasztásos bűncselekmény. Megvalósulásához a tárgyi oldalon szükséges a Cstv. 31. § (1) bekezdésben meghatározott kötelezettségek elmulasztása és e mulasztással oksági összefüggésben a felszámolási eljárás eredményének meghíusulása.

31. § (1) A felszámolás alatt álló gazdálkodó szervezet vezetője köteles:

a) a felszámolás kezdő időpontját megelőző nappal záróleltárt, valamint éves beszámolót, egyszerűsített éves beszámolót vagy egyszerűsített mérleget (a továbbiakban: tevékenységet lezáró mérleg), továbbá adóbevallást és az eredmény felosztása után zárómérleget készíteni, és azt a felszámolás kezdő időpontját követő 45 napon belül a felszámolónak és az adóhatóságnak átadni.

b) a nem selejtehető és titkos minősítésű iratokról iratjegyzéket készíteni és azokat, valamint az irattári anyagot és a folyamatban lévő ügyekről az információkat a felszámolónak átadni,

c) a felszámolás kezdő időpontjától számított 30 napon belül a felszámolónak és az illetékes környezetvédelmi felügyelőségnek nyilatkozatot tenni arról, hogy maradtak-e fenn olyan környezeti károsodások, környezeti terhek, melyekből bírságfizetési vagy egyéb fizetési kötelezettség, a károsodások, illetve terhek rendezéséhez szükséges kiadás származhat,

d) a felszámolónak tájékoztatást adni minden a 40. § (1) bekezdés a) pont tárgyát képező jogügyletről, illetve kötelezettségvállalásról,

e) a felszámolás elrendeléséről a munkavállalókat, illetve a szövetkezeti tagokat, valamint az Mt. 18. §-ában meghatározott szakszervezeteket, az üzemi tanácsot (üzemi megbízottat) hala-
déktalanul tájékoztatni,

f) a felszámolás elrendeléséről az 57. § (1) bekezdésének c) pontjában meghatározott követelések jogosultjait a felszámolás kezdő időpontját követő 30 napon belül tájékoztatni.

A Btk. 290. § (5) bek. a bűncselekmény megvalósulásához a kötelezettségek pusztán elmulasztása mellett, ezzel összefüggésben, egy eredmény bekövetkezését is megköveteli, ezért szükséges megvizsgálni, hogy a meghatározott kötelezettségek mindegyikének az elmulasztása maga után vonhatja-e az ered-

ményt. A felszámolási eljárás megghiúsulását illetően a Cstv. 63/A. § (1) bek. ad útmutatást². Eszerint, ha a felszámolás technikailag lebonyolíthatatlan, a felszámoló kérelmére a bíróság dönt az egyszerűsített felszámolásról. A joggyakorlat konzekvens abban a kérdésben, hogy az egyszerűsített felszámolás elrendelését a felszámolás eredményének teljes megghiúsulásának tekinti: hiszen a hitelezők követelésüktől végleg elesnek.

Cstv. 31. § (1) bek. a) pont

Mint az az egyszerűsített felszámolás kritériumaiból is látszik, a könyvelési iratok hiánya vagy nem megfelelő volta szinte törvényszerűen vezet a felszámolás eredményének megghiúsulásához. A felszámolási eljárás célja a hitelezők kielégítése és a gazdálkodó szervezet vagyonának a Cstv. 57. § (1) bekezdésben meghatározott sorrendben való felosztása közöttük. Ahhoz, hogy a felszámoló a vagyont számba tudja venni, majd értékesítését követően a rendelkezésre álló összeget a hitelezők között fel tudja osztani, elengedhetetlenül szükséges, hogy valós képet kapjon az adós vagyoni helyzetéről. A valós képhez egyértelműen szükséges a tevékenységet záró mérleg és az azt alátámasztó leltár, amiből az adós vagyona megállapítható. Ezekre a dokumentumokra a számviteli törvény vonatkozó rendelkezéseit kell az alábbi eltérésekkel alkalmazni: értékhelyesbítést, értékelési tartalékot, időbeli elhatárolást nem tartalmazhat; a jelentős összegű, előző évvel kapcsolatos módosításokat külön oszlopban kell feltüntetni; a zárómérleg a meglévő vagyoni eszközök és ezek forrásainak értékét az eredménytartalékba történt átvezetés után mutatja (225/2000. (XII.19.) Korm. r. 3. § (1) – (6) bek.).

Az eredmény bekövetkezése szempontjából már más megítélés alá esik a záró adóbevallás elkészítése. Amennyiben a vezető tisztségviselő a záróleltárt és a tevékenységet lezáró mérleget a jogszabályoknak megfelelően elkészítette, a záró adóbevallás ezek alapján egyszerűen elkészíthető. A záróbevallás benyújtásának az elmulasztása az adóigazgatási szabályok alapján mulasztási bírságot von maga után (2003. évi XCII. tv. 172. § (1) bek. b) pont). Más tekintetben azonban ez a felszámolás lefolytatását nem gátolja. Az adóhatóság a felszámolás alatt álló gazdálkodó szervezet záróellenőrzését minden esetben elvégzi. Ennek az ellenőrzésnek a megindulása nem függ szükségszerűen a záróbevallás benyújtásától, mivel a bíróság a Cstv. 29. § b) pont alapján értesíti az adóhatóságot a felszámolás megindításáról. Ezért pusztán a záróbevallás benyújtásának elmulasztása vagy késedelmes benyújtása önmagában nem alapozza meg a felszámolás eredményének még a részleges megghiúsulását sem.

Cstv. 31. § (1) bek. b) pont

A titkos és a nem selejtezhető iratoknak a felszámolás eredménye szempontjából annyiban van relevanciája, amennyiben az iratok tartalmából a cég vagyoni helyzetére vonatkozó adatokat lehet megtudni. Ennyiben ezek az iratok a mérlegadatokat, illetőleg a leltársorokat támaszthatják alá tartalmukkal. Ebbe a körbe jellemzően a cégek által üzleti titoknak minősített különböző szerződések és más iratok tartoznak. A nem ilyen jellegű titkos és nem selejtezhető iratok leltározásának és átadásának elmulasztása nem a felszámolást hiúsítja meg, hanem jellemzően valamilyen titokvédelmi tényállást sérthet³.

A folyamatban lévő ügyekről való információszolgáltatás rendszerint szorosan kapcsolódik a cég vagyoni helyzetéhez. Ezeknek az információknak a visszatartása könnyen eredményezheti a felszámolás akár részbeni megghiúsulását is.

Cstv. 31. § (1) bek. c) pont

Az itt meghatározott nyilatkozatról, illetőleg a felszámolás környezet- és természetvédelmi követelményeiről külön jogszabály, a felszámolási eljárás és a végelszámolás környezet- és természetvédelmi követelményeiről szóló 106/1995. (IX. 8.) Kormányrendelet rendelkezik. Az ott meghatározott eljárást kell követnie a vezető tisztségviselőnek és a felszámolónak is. A jogalkotó ebben a rendeletben határozza meg a környezeti teher fogalmát⁴, amire visszautal a Cstv. 57. § (2) bek. b) pont, amely a megállapított környezeti terheket a felszámolási költségek közé számítja, ami által ezek privilegizált kielégítési helyet kapnak.

Az előírt nyilatkozatot a vezető tisztségviselőnek a cég telephelyeiről külön-külön kell megtennie. Ebben ismertetni kell a cég által alkalmazott, környezetterhelést felvető technológiákat, a felszámolás kezdetét megelőző 10 évben a cég és a telephely korábbi használói által alkalmazott technológiákat, az esetlegesen ismert egyéb környezetterhelő tényezőket, környezetvédelmi vonatkozású eljárásokat. Ugyancsak ismertetni kell a környezeti állapotra vonatkozó részletes adatokat (emissziós érték, vízszennyezés, hulladékgazdálkodás, veszélyes anyagok, zajszennyezés, talaj-, erdő-, természetvédelmi intézkedések), illetőleg az ezek alapjául szolgáló dokumentumok megjelölését.

A nyilatkozatot a környezetvédelmi felügyelőség hatósági eljárás keretében vizsgálja. Ha a nyilatkozatban foglalt adatok alapján szükséges, állapotvizsgálatot rendel el. Amennyiben az állapotvizsgálatot nem rendeli el, mentesítheti a gazdálkodó szervezetet a további adatszolgáltatások alól (106/1995. (IX.8.)

Korm. r. 4. § (6) bek.). A gyakorlatban, ha nem merül fel a környezetterhelés lehetősége (környezetterhelésre vonatkozó nemleges nyilatkozat), a felügyelet nem vesz részt a továbbiakban a felszámolási eljárásban. A nemleges nyilatkozat a felszámolás eredményességét érdemben nem befolyásolja, hiszen környezeti kár miatt fizetési kötelezettsége nem keletkezik. Az olyan gazdasági társaságok esetén tehát, amelyek működése során környezetterhelés nem keletkezett, a nemleges nyilatkozatnak az elmulasztása esetén sem hiúsítják meg a felszámolás eredményét, mivel nem maradt el az adós vagyonaára kiható tájékoztatás.

Lényegesen más a helyzet, ha a társaság tevékenysége során környezetterhelés keletkezett. Ekkor a nyilatkozat beérkezését követően a felügyelet elrendeli az állapotvizsgálatot. A felszámoló szakértővel köteles a vizsgálatot elvégeztetni. A vizsgálat elvégzése és jóváhagyása nélkül a felszámoló a felszámolási közbenső, illetőleg zárómérleget nem készítheti el (106/1995. (IX. 8) Korm. r. 5. § (2) bek.), ugyanis az állapotvizsgálat során feltárt környezetterhelési tételek jelentősen befolyásolhatják a mérlegadatokat. Az állapotvizsgálat alapján hozott határozat kötelezi a felszámolás alatt álló gazdasági társaságot a környezetterhelés rendezésre, illetőleg, ha ez a felszámolás alatt nem lehetséges, akkor a felszámoló köteles szerződéssel, külső vállalkozó bevonásával rendezni a károkat (106/1995. (IX. 8) Korm. r. 8. § (1) – (6) bek.).

A környezetterhelés megszüntetésére fordított összegek – a felszámoló által végzett mentesítési költségek, illetve a szerződési díj – a felszámolási költségek között kerül elszámolásra. Ha tehát a cég működése során keletkezett környezetterhelés, és a vezető tisztségviselő a felügyelet felé a nyilatkozat megtételét elmulasztotta, a hitelezői kielégítési sorrend és a cég adósságállománya sem a valós helyzetet fogja tükrözni, ami a felszámolás eredményét meghiúsítja.

Cstv. 31. § (1) bek. d) pont

Az itt meghatározott tájékoztatási kötelezettség tárgykörének meghatározásakor visszautalt a Cstv. 40. § (1) bek. a) pontban meghatározott jogügyletekre⁵. E szerint tájékoztatnia kell a felszámolási kérelem beérkezését megelőző öt évben történt vagyonsökkenést eredményező jognyilatkozatokról, amelyekben az adós szándéka a hitelezők kijátszására irányult és a másik fél erről tudott vagy tudnia kellett. A gyakorlat ezt a kötelezettséget az ingyenes jogügyletek bejelentésére vonatkoztatja, az adós és a vele szerződő másik fél tudattartalmára való utalást nem írtnak tekinti (Potondiné – Kovácsné, 2003). Ezáltal a gyakorlat az ingyenes ügyletek vonatkozásában minden esetben megköveteli a tájékoztatást, függetlenül a fedezetelvonó szándéktól és a felek tudattartalmától.

A Cstv. 40. § (1) bek. a) pontban található meghatározás lényegében a Btk. 290. § (1) bek. b) pont szerinti vagyonkimentés megfogalmazása. Ezáltal, ha szó szerint és teljes terjedelmében értelmezzük a hivatkozott pontot, a vezető tisztségviselőt lényegében önfeljelentésre köteleznénk, hiszen tájékoztatnia kellene a felszámolót az általa elkövetett fedezetelvonó csődbüntetről, részletesen feltárva a bűncselekmény elkövetését. A felszámolónak a Cstv. 33. § (4) bek. értelmében⁶ pedig kötelessége az illetékes nyomozóhatóságnál a tudomására jutott bűncselekményt – ha az elkövető ismert, annak megjelölésével – feljelenteni. A büntetőjogban ősi jogelv az önvádra kötelezés tilalma, amit a hatályos magyar jogrendszer a Be. 8. §-ban⁷ rögzít. Ez a lényegében önvádra kötelező rendelkezés nem a Be.-ben, hanem a Cstv.-ben található, a felszámoló feljelentési kötelezettsége és a jogelv alkotmányos jellege miatt kizárt az olyan jogértelmezés, amely szerint adminisztratív csődbüntett lenne megállapítható, ha a vezető tisztségviselő az általa elkövetett fedezetelvonó csődbüntett leplezése céljából nem teljesíti a d) pont szerinti kötelezettséget.

A d) pontban foglalt kötelezettség elmulasztása esetén csak két esetben állapítható meg adminisztratív csődbüntett. Első esetben, ha a cégnek több vezető tisztségviselője is van, akik közül az egyik hajtott végre a vagyonelvonó ügyletet, a másiknak a tájékoztatási kötelezettsége ettől függetlenül fennáll. Második esetben, ha a korábbi vezető tisztségviselő által végrehajtott ügyletről nem ad tájékoztatást.

Elméletileg felmerülhetne egy harmadik eset is, amikor nem valósul meg az önvád a tájékoztatással: ha a vezető tisztségviselő azt az ingyenes vagyonátruházást nem jelenti, amelyet akkor eszközölt, amikor a cég még nem volt fizetéseképtelen és nem is az adott ügylet révén vált azzá. Ebben az esetben viszont, álláspontunk szerint azért nem valósulhat meg az adminisztratív csődbüntett, mivel az adott ügylet megkötésekor a cég gazdasági helyzetéből adódóan a fedezetelvonó szándék kizárt, ez pedig a 40. § (1) bek. a) pontnak egy fogalmi eleme. Az előzőekben ezt a fogalmi elemet – feloldva az önváddal kapcsolatos ellentmondást – figyelmen kívül hagytuk. Jelen esetben azonban már nem tehetjük meg, mivel ez a terhelre nézve egyértelműen hátrányos és a jogszabálysöveggel ellentétes jogértelmezést jelentene. Megjegyzendő viszont, hogy az ilyen jogügyletek felvethetik az ésszerű gazdálkodás követelményével ellentétes vagyonsökkenés vagy üzletmenet /Btk. 290. § (1) bek. c) – d) pont/ lehetőségét.

Cstv. 31. § (1) bek. e) pont

A törvény a munkavállalók és érdekképviselői szervezeteik tájékoztatását – a felszámolás elrendelését követően – haladéktalanul teszi a vezető tisztségviselő feladatává. A felszámolási eljárás a cég jogutód

nélküli megszűnését eredményezi, ami a Munka Törvénykönyvéről szóló 1992. évi XXII. tv. (Mt.) 86. § b) pont szerint a munkaviszony megszűnését vonja maga után. Az Mt. 86/A. § szerint ilyen esetben a munkáltatói rendes felmondás szabályait kell alkalmazni a munkavégzés alóli felmentés tekintetében. Az Mt. 95. § (1) bek. szerint a munkavállaló végkielégítésre is jogosult. Ezek a munkaviszony megszüntetésével kapcsolatos kifizetések a Cstv. 57. § (2) bek. a) pont értelmében a felszámolás költségei közé tartoznak, és privilegizált kielégítést élveznek.

A felszámolás kezdő időpontját követően már kizárólag a felszámoló jogosult bármilyen jognyilatkozatra, így a munkaviszonyok megszüntetésére is. A vezető tisztségviselő kötelezettsége mindössze pusztán ténybejelentésre szorítkozik. Ezáltal a munkavállalók még a csoportos létszámleépítésről szóló tájékoztatás kézhez vétele előtt meg tudják kezdeni az új munkahely keresését. A tájékoztatás elmaradása a munkavállalók bérkifizetését nem érintheti, és más módon sem befolyásolhatja a felszámolás eredményét. Amennyiben a vezető tisztségviselő csak ezt a tájékoztatást mulasztja el, az eredmény hiányában nem valósul meg a bűncselekmény.

Cstv. 31. § (1) bek. f) pont

A jogalkotó előírja azoknak a személyeknek a tájékoztatását a felszámolás elrendeléséről, akik a gazdálkodó szervezettől valamilyen címen élethosszig tartó járadékot élveznek. Mivel ezektől a magánszemélyektől – akik az esetek döntő többségében valamilyen szempontból hátrányos helyzetűeknek tekinthetők – nem várható el a felszámolás elrendelését közzétevő Céglétszámleépítési tájékoztató közléssel kísérete – a felszámolót pedig mindössze a beérkezett hitelezői igények regisztrálása, és nem az ismert hitelezőknek az igénybejelentésre való felhívása terheli – a vezető tisztségviselőnek kell tájékoztatnia a jogosultakat. A törvény nem határozza meg pontosan a tájékoztatás tartalmát. Ésszerűen adódik viszont, hogy ebben nem csak a felszámolás elrendelésének a pusztán tényét kell közölni a jogosultakkal, hanem azt is, hogy hol, milyen formában és milyen határidőben jelenthetik be igényüket. Amennyiben tehát a vezető tisztségviselő elmulasztja a jogosultak tájékoztatását, és azok elesnek az igényérvényesítés lehetőségétől, megvalósul a felszámolás eredményének részleges megghiúsulása, ha a Cstv. 57. § (1) bek. c) pont szerinti hitelezők – vagy akár csak azok közül egynek a – kielégítése megghiúsult.

Adminisztratív csődbüntettel jellemzően érintett cégek

A csődbüntett, és azon belül az adminisztratív csődbüntett is fogalmilag mindenképpen kapcsolódik valamely gazdasági társasághoz. A gazdasági folyamatokkal és a gazdasági szerkezettel kapcsolatban lényeges információt nyújthat annak vizsgálata, hogy a csődbüntett – és jelen témánknál maradván azon belül is az adminisztratív csődbüntett – jellemzően a gazdaság mely szegmensét érinti. A büntetőeljárás szempontjából annak, hogy a bűncselekményt mikro-, kis-, közép- vagy nagyvállalat vonatkozásában követték el, általában semmi relevanciája nincs. Az ilyen adatok azonban makroökonómiai és szociológiai trendekre engednek következtetni.

A büntetőügyekben végzett statisztikai adatgyűjtés az Egységes Rendőrségi és Ügyészségi Bűnügyi Statisztika Szabályai (ERÜBS) keretében történik a rendszeresített statisztikai lapokon. Ezek a statisztikai lapokon a bűncselekménnyel érintett szervezeteknek a típusát, tevékenységi körét kell megjelölni. A gazdasági társaság méretére vonatkozó adatgyűjtés nem folyik.

A cégmérettel kapcsolatos adatok, az érintett cégre vonatkozó sok egyéb információval együtt, a büntetőeljárás nyomozati szakaszában szinte minden esetben megjelennek, azonban, mivel az eljárás szempontjából indifferensek, sem a vádiratban, sem az ítéletben már nem jelennek meg. A kívánt adatokat a nyomozati szakaszban lehet hatékonyan gyűjteni.

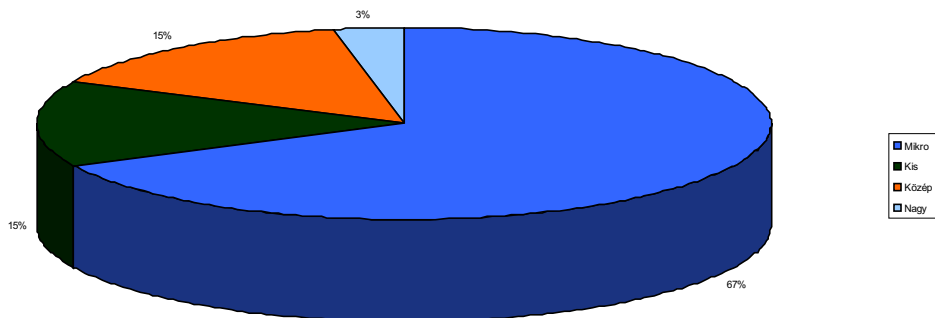
1999-től 2005. I. félévig a csődbüntettek ügyében a nyomozást az APEH Bűnügyi Igazgatósága, illetve jogutódja a Nemzeti Nyomozó Iroda Pénzügyi Nyomozó Főosztálya⁸ végezte, kizárólagos hatáskörrel. Reprezentatív mintaként egy, a Közép-Magyarországi Régióban (Budapest és Pest Megye) dolgozó vizsgáló által lefolytatott nyomozások alapján az érintett cégek méretére vonatkozóan felmerült adatokat elemeztem. A társaságok mikro-, kis-, közép- és nagyvállalatokra való felosztásánál a 2004. évi XXXIV. tv. által adott fogalommeghatározást vettem alapul⁹.

Az elemzett minta az adott vizsgálónál 2003. január 1. és 2005. június 30. között a Btk. 290. § (5) bek. csődbüntett gyanúja miatt indult eljárások összessége¹⁰. Mivel a nyomozás megindításakor csupán a feljelentésben foglalt adatok alapján lehet dönteni arról, hogy mely bűncselekmény gyanúja miatt rendelje el a hatóság a nyomozást, a nyomozás során beszerzett adatok később módosíthatják a cselekmény büntetőjogi minőségét.

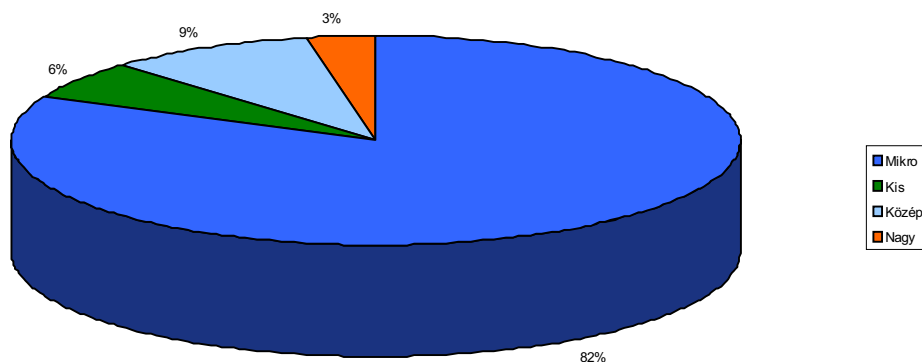
1. táblázat
Elrendelt nyomozások megoszlása cégméret alapján

Ügyek megoszlása	2003.	2004.	2005. I. félév	Összesen	%
<i>Mikrovállalkozás</i>	23	27	11	61	78%
<i>Kisvállalkozás</i>	5	2	1	8	10%
<i>Középvállalkozás</i>	5	3	2	10	15%
<i>Nagyvállalkozás</i>	1	1	0	2	2%
Összesen:	34	33	14	81	100

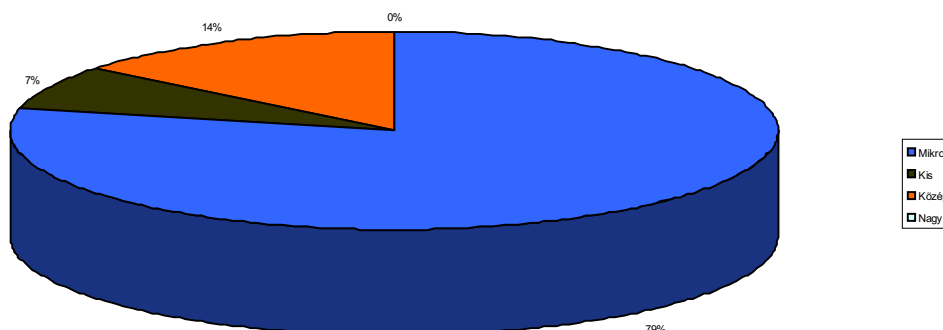
1. ábra
Elrendelt nyomozások cégméret szerinti megoszlása a 2003. évi adatok alapján



2. ábra
Elrendelt nyomozások cégméret szerinti megoszlása a 2004. évi adatok alapján



3. ábra
Elrendelt nyomozások cégméret szerinti megoszlása a 2005. első féléves adatok alapján



Mind az éves bontású táblázatból, mind az összesített adatok alapján készített diagramból szembevetjük, hogy a bűncselekmény jellemzően a kis- és középvállalkozási (KKV) szektort érinti, azon belül is első sorban a mikrovállalkozásokat, amelyek az összes ügy $\frac{3}{4}$ -ét teszik ki. Az évenkénti bontások az elrendelt nyomozások cégméret szerinti %-os arányában kisebb szórást – legfeljebb +/- 10%-os eltérést – mutatnak. Ebből pedig leszűrhető, hogy a vizsgált időszak alatt az arányok nagyrészt változatlanok. A mikrovállalkozások kiugró száma mellett a kis- és a középvállalkozások arányát tekintve egyenlő, 10% körüli arányban szerepelnek.

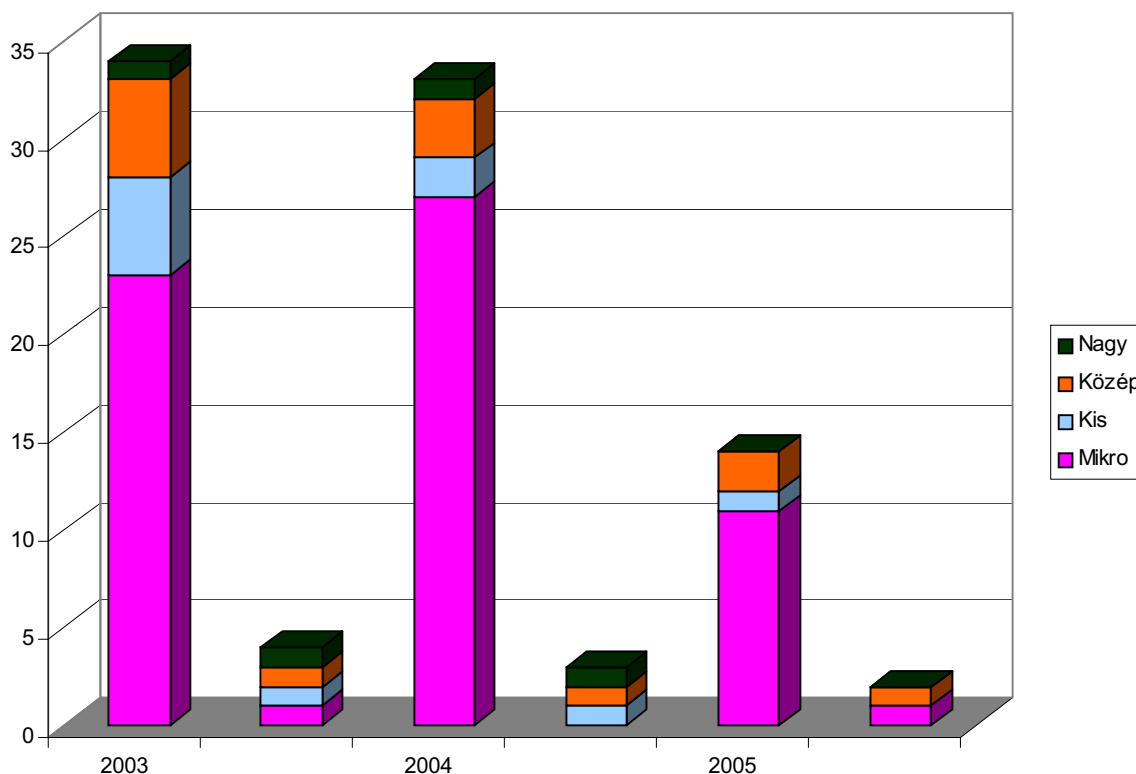
A KKV-szektoron kívüli nagyvállalkozások mindössze két ügyben merültek fel, az összes ügghöz viszonyítva statisztikai jelentőségük elenyésző. A következő táblázatban azt vizsgáljuk, hogyan alakul azon ügyek száma, amelyek ugyan eredetileg adminisztratív csődbüntett miatt indulnak, azonban a vádemelés már más bűncselekmény – fedezetelvonó csődbüntett /Btk. 290. § (1) bek./ és csalárd bukás /Btk. 290. § (3) bek./ – miatt történik, ismét látjuk a két nagyvállalatot. A büntetőjogi minősítés változását feldolgozó táblázatból látszik, hogy míg a nagyvállalatok tekintetében 100% a módosulás, addig a KKV-szektor vállalatainál ez lényegesen kisebb, de számottevő, a mikrovállalkozások között pedig elhanyagolható.

2. táblázat

A bűncselekmény minősítésének módosulása az elrendeléshez képest a cégméret függvényében

Módosult minősítés	2003.	2004.	2005. I. félév	Összesen
<i>Mikrovállalkozás</i>	1	0	1	2
<i>Kisvállalkozás</i>	1	1	0	2
<i>Középvállalkozás</i>	1	1	1	3
<i>Nagyvállalkozás</i>	1	1	0	2
Összesen:	4	3	2	9

4. ábra
Ügyszám és a módosult minősítésű ügyek évenkénti változása



Az összefoglaló ábrából világosan kitűnik, hogy míg a nagy- és középvállalkozások körében számottevő arányban figyelhető meg a bűncselekményi minősítésnek a nyomozás során történő módosulása – ami azt jelzi, hogy az elkövető az iratanyag átadási és egyéb tájékoztatási kötelezettségét a fedezetelvonó cselekmény leplezése miatt mulasztotta el – addig a mikrovállalkozások vonatkozásában ez az arány szinte teljesen elenyésző.

A minősítési módosulást bemutató táblák elemzéséhez elengedhetetlen röviden szólni a nyomozóhatóság minősítési gyakorlatáról. A beérkező feljelentést a hatóság vezetője tartalma szerint bírálja el, és dönti el, hogy elrendeli-e és ha igen, mely – esetünkben adminisztratív vagy fedezetelvonó csődbüntett – bűncselekmény gyanúja miatt a nyomozást. A vizsgált esetekben – három eset kivételével – a kijelölt felszámolóbiztos tette meg a feljelentést. A három kivétel esetében hitelező tette a feljelentést, maga a feljelentés fedezetelvonó csődbüntettet említett. A feljelentésben található adatok alapján azonban nem fedezetelvonó, hanem adminisztratív csődbüntett miatt volt lehetőség a nyomozás elrendelésére. A felszámolói gyakorlat szerint, ha a vezető tisztségviselő határidőig nem teljesíti a Cstv. 31. § (1) bek. szerinti kötelezettségeit, automatikusan megteszik a feljelentést törvényi kötelezettségük alapján. Ekkor tehát a felszámolónak a cég vagyonára vonatkozóan általában semmilyen adat nem áll rendelkezésre. A feljelentést – bár az, főleg, ha jelentős hitelezői igényt jelentettek be fedezetelvonó csődbüntettéről szól – csak adminisztratív csődbüntett gyanújaként lehet értékelni. Fedezetelvonó csődbüntett miatt a nyomozás elrendelésére akkor van lehetőség, ha már magából a feljelentésből kitűnik olyan adat, amely felveti a vagyonkimentés – csatolt korábbi tárgyi eszközt tartalmazó mérleg, lajstromozott vagyontárgy tulajdonára vonatkozó adatok, valamely hitelező vagyona vonatkozó tájékoztatása, stb. – gyanúját. Amikor tehát a felszámolóbiztos minden irat hiányában teszi meg adminisztratív csődbüntett gyanúja miatt a feljelentést, a nyomozóhatóság e bűncselekmény bizonyítása mellett fel kell hogy tárja, hogy az adminisztratív csődbüntett – az iratanyag át nem adása – nem a fedezetelvonó csődbüntettet kívánja-e leplezni. Amennyiben a nyomozás során erre vonatkozó adat merül fel, akkor történik meg a már elrendelt nyomozásban a bűncselekményi minősítés módosítása.

A statisztikai táblák áttekintése után fontos kiemelni, hogy az ismertetett táblázatok szerint csak az összesített adatok vonatkozásában vonhatók le statisztikailag mértékadó következtetések. Az adatok éves

bontásából időtrendekre nem lehet megnyugtatóan következtetni, mivel az alapadatokat szolgáltató nyomozó ügyforgalmában az adminisztratív csődbüntetett aránya és száma a vizsgált időszak során folyamatosan csökkent, miközben országos szinten az elrendelt nyomozások száma nőtt. Az alábbiakban összehasonlításként tekintünk át az országos és regionális adatokat.

Mivel a nyomozást végző szervek hivatalos statisztikai adatgyűjtésében a bűncselekménnyel érintett cég mérete nem kerül rögzítésre, csak a fentiekben feldolgozott, egy vizsgáló ügyforgalmában tapasztalt arányokat tudjuk rávetíteni az összesített regionális, illetve országos adatokra.

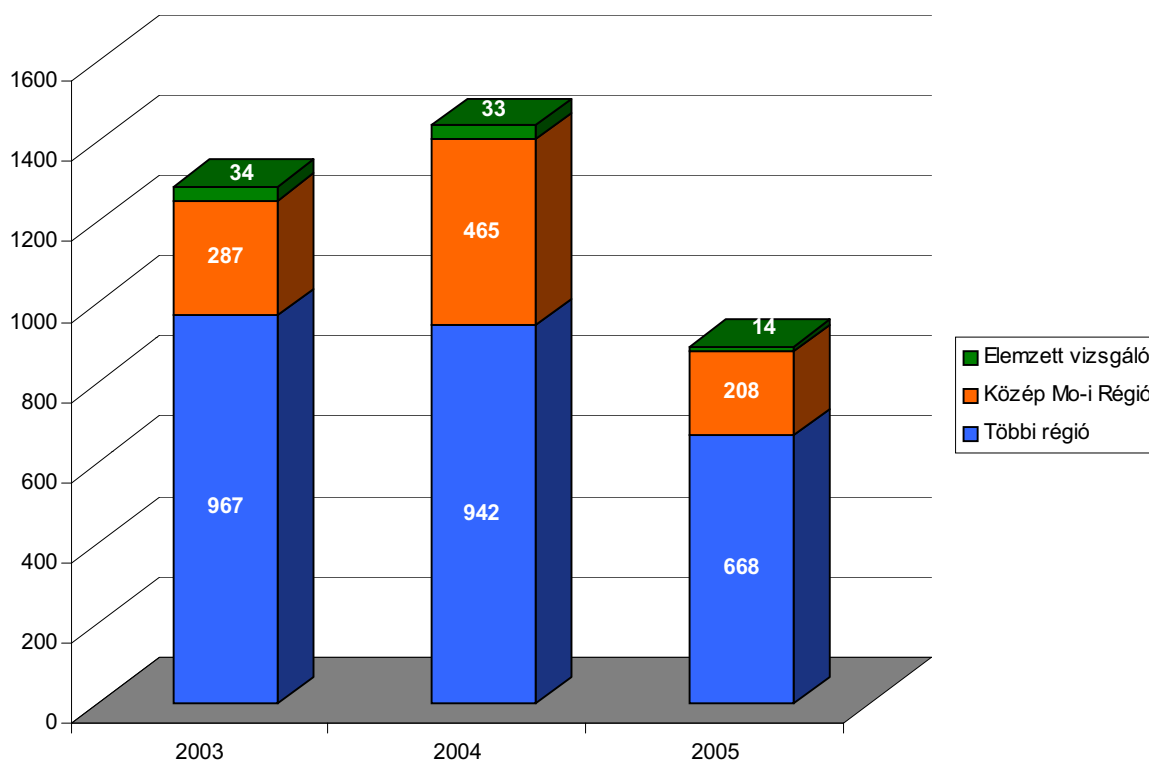
3. táblázat

Az adminisztratív csődbüntetett gyanúja miatt indult nyomozások számának változása országosan

	2003. év ügyek száma	%	2004. év ügyek száma	%	2005. I. félév	%
Országos adat	1288	100%	1440	100%	890	100%
Közép-Mo-i Régió	321	24,9%	498	34,5%	222	24,9%
Elemzett vizsgáló	34	2,6%	33	2,2%	14	1,5%

5. ábra

Az adminisztratív csődbüntetett gyanúja miatt indult nyomozások számának változása országosan



Az országos és regionális összevetésből kitűnik, hogy a vizsgálat alá vont minta kellően reprezentatív. Megalapozottan valószínűsíthetünk hasonló megoszlást ezeken a szinteken is. Emellett látható az is, hogy míg az elemzett vizsgálónál fokozatosan csökkentek ezek az ügyek, addig országos és regionális szinten is folyamatosan nőtt az elrendelt nyomozások száma.

A fenti statisztikai adatokból azt szűrhetjük le tehát, hogy *az adminisztratív csődbüntett jellemzően a fizetéseképtelen mikrovállalkozásoknál merül fel*. E cégek tekintetében jellemzően önálló bűncselekményként jelenik meg, az alapos nyomozás is csak a legkritikább esetben állapít meg fedezetelvonó csődbüntettet. Az ennél nagyobb vállalkozásoknál ennek pontosan az ellenkezője figyelhető meg. A vállalkozás méretével egyenes arányban növekvő arányban derül ki a nyomozás során, hogy a Cstv. 31. § (1) bek. szerinti kötelezettségek elmulasztása ténylegesen a vagyonkimentés eltitkolására szolgált.

Figyelembe véve a büntetőtörvényi tényállást, a csődtörvény által meghatározott feladatokat és a statisztikai adatokat, logikusan merül fel a helyzet okaként *a kellő – elsősorban jogi és számviteli – ismeretek hiánya mikrovállalkozások vezetőinél*.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Földvári József (1997): Magyar Büntetőjog Általános Rész. Budapest.

Potondiné Varga Krisztina – Kovácsné Fecz Csilla (2003): Csőd, felszámolás, végelszámolás. Budapest.

Jogi iránymutatások:

Miniszteri Indoklás a Büntető Törvénykönyv Tervezetéhez.

BK 1.

BH 1995.555.

Jogszabályok:

A csődeljárásról, a felszámolási eljárásról és a végelszámolásról szóló 1991. évi II. törvény

Az adózás rendjéről szóló 2003. évi XCII. törvény

A Büntető Törvénykönyvről szóló 1978. évi IV. törvény

A büntetőeljárásról szóló 1998. évi XIX. törvény

106/1995. (IX.8.) Kormányrendelet a felszámolási eljárás és a végelszámolás környezet- és természetvédelmi követelményeiről

225/2000. (XII.15.) Kormányrendelet a felszámolás és a végelszámolás számviteli feladatairól

JEGYZETEK

- ¹ *Konzumpció (latin): elnyelés. Büntetőjogi értelemben a súlyosabb bűncselekményt szankciónáló törvényi tényállás elnyeli az enyhébb bűncselekményt tartalmazó törvényi tényállást, vagyis a konzumpciós kapcsolatban lévő két törvényi tényállás megvalósítása esetén az elkövető csak a súlyosabbért vonható felelősségre.*
- ² *63/A. § (1) Ha a vagyon a várható felszámolási költségek fedezetére sem elegendő, vagy a nyilvántartások, illetve a könyvvizetés hiányai miatt az eljárás technikailag lebonyolíthatatlan, a bíróság a felszámoló kérelmére és írásbeli előkészítése alapján – a kérelem beérkezését követő 15 napon belül – végzésben elrendeli az adós vagyonának, illetve be nem hajtott követeléseinek a hitelvezők közötti felosztását az 57. § (1) bekezdése alapján, valamint az adós megszüntetését. A bíróság elrendeli a jogerős végzésnek a Cégléltárban való közzétételét, és azt megküldi a 29. §-ban foglalt szervezeteknek.*
- ³ *Btk. 177. § magántitok megsértése; Btk. 177/A. § visszaélés személyes adattal; Btk. 177/B. § visszaélés közérdekű adattal; Btk. 178. § levéltitok megsértése; Btk. 221. § államtitoksértés; Btk. 222. § szolgálati titoksértés; Btk. 300. § üzleti titok megsértése; Btk. 300/D. § értékpapírtitok megsértése*

- ⁴ 106/1995. Korm. r. 2. § a) környezeti teher: minden olyan – a gazdálkodó szervezetre báruló, illetve a felszámoló vagy végelszámoló felelősségi körébe tartozó – kiadással járó teendő, amely a környezet- és természetvédelmi jogszabályok és hatósági előírások által előírt követelmények kielégítéséhez szükséges;
- ⁵ Cstv. 40. § (1) A tudomásszerzéstől számított 90 napon, de legfeljebb a felszámolást elrendelő végzés közzétételének időpontjától számított 180 napon belül a hitelező, avagy az adós nevében a felszámoló a bíróság [6. § (1) bekezdés] előtt keresettel megtámadhatja az adósnak a) a felszámolási eljárás lefolytatására irányuló kérelem bíróságra történő beérkezése napját megelőző öt éven belül és azt követően megkötött, az adós vagyoniának csökkenését eredményező szerződését vagy más jognyilatkozatát, ha az adós szándéka a hitelező vagy a hitelezők kijátszására irányult, és a másik fél erről a szándékról tudott vagy tudnia kellett
- ⁶ Cstv. 33. § (4) A felszámoló a tudomására jutott bűncselekményt - ha az elkövető ismert, annak megjelölésével - köteles az eljárás lefolytatására illetékes hatóságnak írásban bejelenteni.
- ⁷ Be. 8. § Senki sem kötelezhető arra, hogy önmagát terhelő vallomást tegyen és önmaga ellen bizonyítékot szolgáltatasson.
- ⁸ A fejezetben felhasznált statisztikai adatokat dr. Álmos László főosztályvezető úr, az NNI Pénzügyi Nyomozó Főosztályának vezetője bocsátotta rendelkezésemre.
- ⁹ 3. § (1) KKV-nak minősül az a vállalkozás, amelynek
- a) összes foglalkoztatotti létszáma 250 főnél kevesebb, és
 - b) éves nettó árbevétele legfeljebb 50 millió eurónak megfelelő forintösszeg, vagy mérleg főösszege legfeljebb 43 millió eurónak megfelelő forintösszeg.
- (2) A KKV kategórián belül kisvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek
- a) összes foglalkoztatotti létszáma 50 főnél kevesebb, és
 - b) éves nettó árbevétele vagy mérleg-főösszege legfeljebb 10 millió eurónak megfelelő forintösszeg.
- (3) A KKV kategórián belül mikro-vállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek
- a) összes foglalkoztatotti létszáma 10 főnél kevesebb, és
 - b) éves nettó árbevétele vagy mérleg főösszege legfeljebb 2 millió eurónak megfelelő forintösszeg.
- ¹⁰ Be. 170. § (2) Nyomozást az ügyész, vagy a nyomozóhatóság rendel el és erről feljegyzést készít. A feljegyzésből ki kell tűnnie, hogy milyen bűncselekmény miatt és – ha a feljelentett (elkövetéssel gyanúsítható) személy ismert – ki ellen és mikor indítottak nyomozást.

Klausz Melinda*

AZ INTELLEKTUÁLIS TŐKE MINT KIHASZNÁLATLAN LEHETŐSÉG

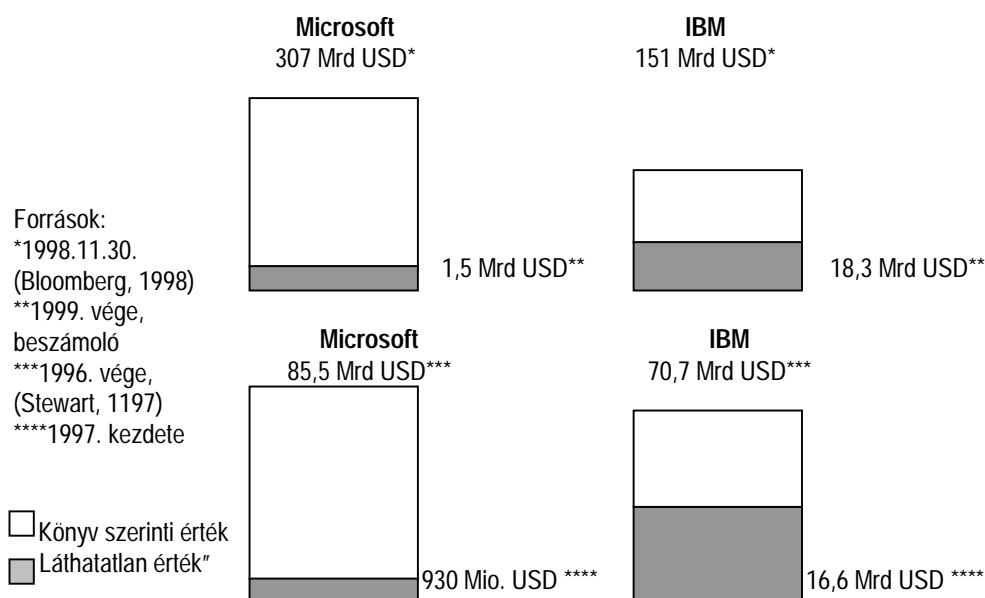
Ön törődik vállalata vagyonával? Első pillantásra evidensnek tűnik a válasz. Nyilvántartásokat vezetünk az eszköz- és forrásállományról, figyeljük a cash-flow-t, ellenőrizzük a gépparkot, és megelőző vagy éppen javító lépéseket teszünk. De mi a helyzet a licencekkel, a szabadalmakkal, a vevők vállalkozásunk termékeibe vetett bizalmával, s főleg a munkavállalóink fejében lévő tudással? E tényezőket gyakorta elhanyagoljuk, holott ezek az elemek is a vállalat vagyonát – talán legfontosabb elemét – intellektuális tőkéjét képezik.

Ahonnán az intellektuális tőke ered...

Ha megnézzük a tőzsdére bejegyzett vállalkozások piaci és könyv szerinti értékét (ld. 1. ábra) jelentős mértékű különbségeket észlelhetünk, melyet – a spekulációs hatást és a természetes ingadozást leszámítva – a mérlegben ki nem mutatott intellektuális tőke okoz.

1. ábra

A Microsoft és az IBM piaci és nyilvántartás szerinti értéke
(Nohr, 2002)



* PhD hallgató, Veszprémi Egyetem

Az intellektuális tőke a piaci érték akár 92%-át is kiteheti, ahogyan azt Erik Sveiby, a témában alapműnek számító „Szervezetek gazdagsága – A menedzselt tudás” szerzője kimutatta. 1997-ben végzett elemzésében az Oracle 92%-os, az SAP 90%-os, míg a Reuters esetében 88%-os arányú, kézzel nem fogható részesedést állapított meg a piaci értékhez viszonyítva. A Julia Hoffman által készített, vállalkozások piaci és könyv szerinti értékét vizsgáló összehasonlításából (Hoffman, 2003) is látható (ld 1. táblázat), hogy az intellektuális tőke mindkét irányban megjelenhet. A dán kormány 2003-ban napvilágot látott „Intellectual Capital Statements – The New Guideline” című, az új vagyonelemmel való foglalkozást népszerűsítő kiadványában felhívta a figyelmet az intellektuális tőke menedzselésének fontosságára is. Kutatásuk szerint az e vagyonelemre irányuló figyelem a vállalkozás tőkét igen hatékonyan növeli, emellett – a megkérdezettek több mint 90%-a szerint – támogatja a vállalati stratégiát, elősegíti a szisztematikus tudásmegosztás biztosítását, valamint növeli az innovációs kedvet (80%).

1. táblázat

Vállalkozások piaci és könyv szerinti értéke

Vállalkozás	Piaci érték	Könyv szerinti érték	„Láthatatlan érték”
Ford	38,2	66,75	(-28,55)
Chrysler	21	29	(-8,00)
Intel	113	42	71,00
Coca Cola	147	15,5	131,50
Microsoft	119	17,25	101,75

Forrás: (Hoffman, 2003)

Intellektuális tőke-kutatások

1998-ban Arthur Andersen kutatást végzett az intellektuális tőke mérésének területén (Schmidt – Friedag, 2002). 368 európai, észak-amerikai és ázsiai szervezetet kérdezett meg, s a kutatás során számos érdekes eredményre jutott. A megkérdezettek többsége úgy vélte, hogy az intellektuális tőke jelentősége növekedni fog, a legtöbben egyet értettek abban, hogy a tudás mérése hosszú távon fejleszti a szervezeti teljesítményt, ezért a megkérdezettek háromnegyede már végzett két, illetve több vizsgálatot a témában. A megkérdezettek közel fele vélte úgy, hogy a mérési folyamat már önmagában is fontos információkat hordoz. Hasonló kutatási eredményekre jutott Waterhouse és Svendsen (Schmidt – Friedag, 2002) is, akik ugyanezen évben publikálták tanulmányukat. Ők 65 közép- és nagyvállalat és 49 jelentős kanadai vállalkozás vezetőjét kérdezték meg a témában.

Amit az intellektuális tőke fogalma alatt értünk...

De mit is értünk tulajdonképpen az intellektuális tőke fogalma alatt? Magát a kifejezést (Sveiby, 2000) John Kenneth Galbraith használta először 1969-ben. Galbraith úgy gondolta, hogy az intellektuális tőke többet jelent, mint tisztán intellektus, magában foglal egyfajta szellemi cselekvést is. A fogalom megszületését követően hosszú csend következett, és csupán az 1980-as évek folyamán került újra elő, amikor is Hall, Itami és Teece foglalkozott a megfoghatatlan tényezők vizsgálatával. Ekkor készítette el Sveiby is „láthatatlan mérleg” elméletét, amely ma is az intellektuális tőke meghatározásának egyik alapja. Magát a definíciót Peter Drucker (1993) terjesztette ki, s ma már ott tartunk, hogy számos megközelítés verseng egymással.

Az intellektuális tőke fogalmának sokszínűsége vs. a humán tőke viszonylagos egyértelműsége

Ahogy az általam vizsgált 14 kutatási eredmény összefoglalásából is látszik (2. táblázat), az intellektuális tőke fogalmának meghatározása nem egyértelmű. Általánosságban – tartalomra koncentrálna és az

elnevezések különbözőségétől eltekintve –, ahogyan a táblázatban is jól látható, három fő csoportra bonthatjuk az intellektuális tőkét: humán tőke, szervezeti tőke és kapcsolati vagy vevői tőke.

Amíg a humán terület viszonylagos hasonlóságot mutat az egyes fogalom-meghatározásokban, a másik két területen jelentős eltéréseket tapasztalhatunk már a meghatározások határain is.

A kutatók véleménye megoszlik, hogy a szervezeti tőkéből ki kell-e emelni és külön kategóriaként kell-e kezelni az innováció területét (a szervezeti tőke kettébontása mellett érvel a European Observatory és Schmidt – Friedag), valamint, hogy a kapcsolati tőke a szervezeti tőke alatt vagy külön helyezkedik-e el. (Bontis – Dragonetti – Jacobsen – Roos, Hoffman és a Skandia a kapcsolati tőkét a strukturális tőke részének tekinti.) A kapcsolatok területén pedig szintén két – saját meghatározásban „vertikális”, valamint „horizontális” – megközelítést különíthetünk el. Egyik (horizontális) nézet szerint a vállalattal kapcsolatban lévőket – tehát szállítókat, vevőket, államot, stb. – kell vizsgálni, míg a másik (vertikális) szerint olyan tulajdonságokat, jellemzőket kell figyelembe venni, mint például a kapcsolat megbízhatósága, kezdetének időpontja, rendszeressége.

2. táblázat

Az intellektuális tőke fogalmának meghatározásai, összevető bemutatás

Humán területek	Szervezeti területe		Kapcsolatok területe			Kutató
	Szervezeti tőke	Belső	Vevői tőke	Külső	Vevői tőke	
Humán tőke	Strukturális tőke	Innovációs tőke	Vevői tőke	Külső	Vevői tőke	Roos és Roos Jif
Ember	Strukturális tőke	Innovációs tőke	Vevői tőke	Külső	Vevői tőke	Chen-Zhu-Xie
Humán tőke	Belső tőke	Innovációs tőke	Vevői tőke	Külső	Vevői tőke	Sieiby
Emberi szakértelm	Belső tőke	Innovációs tőke	Vevői tőke	Külső	Vevői tőke	Brooking
Emberi központú	Infrastruktúra	Innovációs tőke	Vevői tőke	Külső	Vevői tőke	Schmidt – Friedag
Emberi erőforrás	Infrastruktúra	Innovációs tőke	Vevői tőke	Külső	Vevői tőke	Skandia Navigator
Humán tőke	Infrastruktúra	Innovációs tőke	Vevői tőke	Külső	Vevői tőke	Bontis
Humán tőke	Infrastruktúra	Innovációs tőke	Vevői tőke	Külső	Vevői tőke	Stewart
Humán tőke	Infrastruktúra	Innovációs tőke	Vevői tőke	Külső	Vevői tőke	Bucklew, Edvinsson Krebs
Humán tőke	Infrastruktúra	Innovációs tőke	Vevői tőke	Külső	Vevői tőke	Hoffmann
Humán tőke	Infrastruktúra	Innovációs tőke	Vevői tőke	Külső	Vevői tőke	Ross
Humán tőke	Infrastruktúra	Innovációs tőke	Vevői tőke	Külső	Vevői tőke	European Observatory on Intangible Assets

A humán területek

Amíg a szervezet és a kapcsolati tőke oldalán jelentős különbségek mutatkoznak, addig a humán tőke területén nagyfokú az egyetértés – a kategória megnevezése miatti eltérésektől most eltekintünk.

Ahogy a 3. táblázatból is látható, a tudás, a know-how, a kompetencia, a szakértelem, valamint a képességek, készségek területét a kutatók – a területek jellegéből adódóan is – egyértelműen a humán tényezőkhöz tartozónak tekintik. Fontos megjegyezni, hogy a tapasztalatot csupán egy helyen emelik ki, míg a többi kutató többségében a képesség részeként, előfeltételeként értelmezi ezt, hasonlóan a képzéshez, a tréninghez. A motiváció, a munkavállalói attitűd kérdésköre azonban már jelentősen megosztja a véleményeket.

3. táblázat
A humán területek részterületei

1. Tudástőke	2. Képességek	3. Motiváció	Kutató
Tudástőke	Képességtőke	Motivációs tőke	Roos és Roos
Tudás Know-how Kompetenciák	Tapasztalat		„I”
Kollektív szaktudás	Vezetői képesség Menedzsment képességek Vállalkozó kedv Kreativitás		Brooking
Felkészültség		Motiváció	Stewart
Tudás	Képességek Tehetség Innovációs képesség		Bucklew, Edvinsson
Know-how	Készségek Adaptivitás képessége Vállalkozó kedv Innovációkészség Felsővezetés vezetési módszerei	Motiváció	Bontis-Dragonetti- Jacobsen-Roos
Tudás Szakértelem	Alkalmasság		Sveiby
Know-how	Vezetési képességek Vállalkozó kedv		European Observatory on Intangible A.
Akarat és tudás (kompetenciák)	Akarat és lehetőség (készségek) Tanulási képesség, rugalmasság		Julia Hoffmann
Tudás	Képesség Egymással való együttműködés		Schmidt, Friedag
Tudástőke	Képesség	Motiváció	Fernström, Roos

Az összehasonlítások alapján elmondható tehát, hogy a humán területek alcsoportjait az alábbiak jelentik:

- tudástőke;
- képességek, készségek;
- munkavállalói attitűd;
- képzés, fejlesztés (pl. tréningek).

Mérhetőség vs. hasznosság

Ahogy az említett példákban is látszik, az intellektuális tőke, és ezen belül is a humán tőke nem a legkönnyebben mérhető vagyonelemek közé tartozik. Mégis elengedhetetlen a fontosságának felismerése, hiszen segítségével versenyelőny érhető el. Az a vállalkozás, amely teljes mértékben tisztában van vagyónával, munkavállalóinak tudásával, kapcsolati tőkéjével, jobban kiaknázhathatja azokat, hatékonyabb fejlesztéseket, gyorsabb beavatkozásokat, hathatósabb üzleti eredményeket érhet el az imázsjavítás mellett. Az a vállalat ugyanis, amely az ügyfelek, hitelezők és részvényesek előtt is a lehető legpontosabban tudja magát jellemezni, erősítheti a vele szembeni bizalmat. A vagyonelem mérésére és menedzselésére pedig ma már számos módszer kínálkozik, csupán a vállalatvezetésnek kell(ene) kiválasztania a számára szimpatikusait.

A humán tőke menedzselésének alapja

A humán tőke menedzselése – eltérő mélységben ugyan, de – minden kutatónál megjelenik. A legrészletesebben Erik Sveiby (Sveiby, 2001) foglalkozik a kérdéssel.

Erik Sveiby megközelítése

Sveiby szükségesnek tartja az intellektuális tőke növekedését közvetlenül, illetve közvetetten elősegítő munkatársak szétválasztását.

Az alkalmazottakat tehát az alábbiak szerint csoportosítja:

- alkalmazotti csoportok:
 - szakértők: vállalat alá tartozó vagy vállalattal alvállalkozói kapcsolatban lévő személyek, akik közvetlen kapcsolatban vannak az ügyfelekkel;
 - támogatók: könyvelők, adminisztrátorok.
- alkalmazotti csoportok (Sveiby szerint):
 - felhajtók: kapcsolatteremtők;
 - felvigyázók: tapasztalt tanácsadók;
 - feldolgozók: „munkások”.
- alkalmazotti csoportok (PLS-Consult szerint)
 - fejlesztők: kapcsolatteremtők,
 - vezérek: irányítók;
 - tanárok: tapasztalt tanácsadók.
- szakértői kompetencia felelősség szerint:
 - projektterület
 - projekt
 - ügyfél.

A humán tőke mutatószámai

Sveiby-féle megközelítés

A fentebb már bemutatott Sveiby-féle munkavállalói kategóriákból számos mutatószám generálható. Többek között például:

- egy szakértőre jutó támogató személyzet;
- egy szakértőre jutó értékesítés;
- egy támogatóra jutó értékesítés;
- projektért felelősök szakértőkhöz viszonyított aránya;
- projektért felelősök támogatókhoz viszonyított aránya;
- felhajtóra jutó nyereség;
- egy projektre jutó feldolgozók száma.

A Sveiby által kidolgozott mutatók igen részletesek, így ez tekinthető a többi elemzés alapjának. Sveiby az intellektuális tőke elemeit három szempont szerint elemzi: hatékonyság, stabilitás, növekedés. Néhány a fontosabb mutatók, megjegyzések közül:

Növekedés

a.) Bár a szakmában eltöltött évek számának összegzése némi kétséget ébreszt, ugyanis egyértelmű összegzés nem hajtható végre ezen a területen, az egy szakértőre jutó szakértői tapasztalat indexe, illetve az átlagos gyakorlati idő a vállalkozás tudásalapját mutathatja meg.

b.) A képzés, az oktatás költségeit elsősorban nem a pénzbeli ráfordítás oldaláról kell kezelni Sveiby szerint, hanem az idő vonatkozásában, mivel az üzleti életben az idő az igazán jelentős költségtényező. Ennek alapján az egy szakértőre jutó képzési nap lehet a megfelelő mutató, azonban valljuk meg, az egy szakértőre jutó képzési költség is hasznos lehet a tervezés során.

Hatékonyág

a.) A szakértők teljes létszámhoz viszonyított száma a hatékonyság egyik fontos mutatószáma.

b.) Ugyanígy a szakértői áttételi hatás, amely az alkalmazottak és a szabadfoglalkozásúak szakértőkhöz viszonyított arányszáma.

c.) A személyzeti hatékonyságot a bevétel, valamint az alkalmazottak és szabadfoglalkozásúak számának aránya határozza meg, azonban fontos, hogy az egy szakértőre eső nyereséggel is tisztában legyünk.

Stabilitás

a.) Magasabb átlagos életkor szilárd, tapasztalt, idősebb embereket foglalkoztató vállalkozást, míg az alacsonyabb átlagos életkor rugalmas gondolkodást, gyors reagálást, változtatni tudást takarhat. Nem mindegy azonban, hogy a vállalkozás milyen típusú, milyen környezetben működik, hiszen ezek (is) befolyásolják a vállalkozás szükséges átlagos életkorát. Fontos az átlagéletkort egy szinten tartani; mindkét irányban való mozgás a vállalkozás gyengüléséhez vezethet. Az átlagéletkor növekedése például a vállalat elöregedéséhez, a változásokra történő nehezebb reagáláshoz, a hagyományokhoz, gyökerekhez való ragaszkodást eredményezheti.

b.) Meg kell említenünk a szakértői fluktuáció változásának (vállalattól kilépők száma / év elején a vállalatnál dolgozók száma) figyelését, hiszen ez a vállalat tudásbázisának alapját módosíthatja. Ennek ellenőrzésére, a dolgozók megtartásának elősegítése érdekében érdemes dolgozói elégedettségvizsgálatokat végezni.

Human Capital Scorecard

Jac Fitz-enz a Kaplan és Norton által kifejlesztett „kiegyensúlyozott mutatószámok rendszeré”-hez hasonló, annak alapjain nyugvó „Human Capital Management Scorecard”-ot fejlesztett ki (4. táblázat, Grübel – North – Szogs, 2004), amely kizárólagosan az emberi tőkével foglalkozik. A modell négy különböző szegmensből áll, minden egyes tényezője a humán erőforrás-menedzsment egyik kiemelt területét járja körül. Modelljének alapját a munkavállalói morál és elégedettség vizsgálata képezi. A humán erőforrás-menedzsment minden egyes területéhez Fitz-enz költség-, időbeli, mennyiségi és minőségi mutatószámokat kapcsolt, ezáltal számszerűvé téve a területet.

Fitz-enz kitüntetett figyelmet szentel a munkavállalók felvételének és elbocsátásának. Ezekhez egyrészt időket, másrészt költségeket rendel. Így figyeli többek között a felvételekre jutó toborzási költséget, a toborzás idejét, az új alkalmazottak számát és minőségét, az elbocsátottak összes munkavállalóhoz viszonyított arányát. A fejlesztés, képzés területén pedig munkacsoportokra és funkciókra is lebontja a tréningidőket és a tréning megtérülését mutató „training ROI” mutatót dolgozott ki.

4. táblázat Human Capital Scorecard

Acquisition (megszerzés) Cost per hire (alkalmazás) Time to fill jobs Number of new hires Quality of new hires	Maintenance Total labor cost as percentage of operating expense Average pay per employee Benefits cost as percentage of payroll Average performance score compared to revenue per FTE
Retention Total separation rate Percentage of voluntary separations: exempt and nonexempt Exempt separation by service length Percentage of exempt separations among top-level performers Cost of turnover	Development Training cost as percentage of payroll Total training hours provided Average number of hours of training per employee Training hours by function Training hours by job group Training ROI
Job satisfaction	Employee morale

Forrás: (Grübel – North – Szogs, 2004)

Wissensbilanz

Az Austrian Research Centers Seibersdorf (ARCS) intellektuális tőke meghatározása, a „Wissensbilanz” kialakítására tett első lépések, 1999-ben történtek. Az alapvetően két elemre (humán és strukturális tőkére) osztott intellektuális tőke mellé a kapcsolati tőkét is hozzáfűzik.

5. táblázat A Wissensbilanz jelzőosztályai a humán erőforrások példáján

Indikátorcsoport	Leírása	Példa
I. Szervezeti tudásbázis	A szervezeti tudás leírása adott időpontban	A munkavállalók problémamegoldási képessége, kvalifikációk
II. Intervenciók	A vállalati tudásbázis megváltoztatását előirányzó folyamatok és inputok leírása	Dolgozókra jutó képzési napok száma
III. Köztes eredmény	Az intervenciók közvetlen eredménye (outputok)	Dolgozók publikációi, javítási javaslatok
IV. Eredménye	A vizsgált periódus üzleti eredményének mérése	Munkavállalói elégedettség

Forrás: (Barthel – Gierig – Kühn, 2004)

Mutatói az eddig bemutatottakhoz képest erősebb, „kötelező” bontást alkalmaznak, például a munkavállalók kilépése okán az alábbi:

Munkavállalók kilépése (fő)

Ebből: tudományos munkatárs

Ebből: 25–35 év közötti munkavállaló

35–45 év közötti munkavállaló

45–59 év közötti munkavállaló

2 évnél rövidebb ideig a vállalkozásnál dolgozók

Ebből: 25–35 év közötti munkavállaló

35–45 év közötti munkavállaló

45–59 év közötti munkavállaló

A humán tőke vizsgálata – az eddigi megközelítések összegzése

Összegzett felépítés

Fitz-enz Human Capital Scorecardja által meghatározott – toborzás, megtartás, képzés, elbocsátás – négyes képezi az alapot. Minden egyes humán erőforrás-területhez a mutatószámok a Sveiby-féle – hatékonyság-stabilitás-növekedés – hármasa alá rendelhetők. Fontos, hogy az egyes mutatószámok hatékonyak legyenek, tehát hosszú távon is szolgálják a vállalkozást. Ennek érdekében elengedhetetlen a Wissensbilanzban definiált négyes „ütemtervjelleg”. Ezek alapján a mutatószámrendszer felépítése az alábbiak szerint alakulna:

Vizsgált humán erőforrás-terület		
Hatékonyság	Stabilitás	Növekedés
I. Állapot	I. Állapot	I. Állapot
II. Intervenciók	II. Intervenciók	II. Intervenciók
III. Köztes eredmény	III. Köztes eredmény	III. Köztes eredmény
IV. Eredménye	IV. Eredménye	IV. Eredménye

Fogalmak

Hatékonyság: kifejezi, illetve a mutatószám alapján megállapítható, mennyire eredményes, milyen mértékben hasznosul az adott területen jelentkező költség, illetve ráfordítás.

Stabilitás: megmutatja, milyen mértékben sikerül a vállalkozás tudásbázisát, illetve az ezt képező alapot, így többek között, a szakértőket, a kreativitást megtartani, előhozni, stb., valamint értesít a vállalkozás munkavállalóinak elégedettségi tényezőiről (klíma, morál) is.

Növekedés: a vállalkozás munkavállalói létszámában, tudásbázisában jelentkező változásokról értesít.

A bemutatott modellek alapján definiált humántőke-vizsgálati modell

Toborzás		
Hatékonyság	Stabilitás	Növekedés
I. Állapot	I. Állapot	I. Állapot
Alkalmazottra jutó költség	Új szakértők száma	Új alkalmazottak száma a régiekhez (2 év) viszonyítva
Toborzás ideje	II. Intervenciók	Új alkalmazottak száma az összes dolgozóhoz viszonyítva
Új alkalmazottak minősége	III. Köztes eredmény	II. Intervenciók
II. Intervenciók	IV. Eredménye	III. Köztes eredmény
III. Köztes eredmény		IV. Eredménye
IV. Eredménye		

Megtartás		
Hatékonyság	Stabilitás	Növekedés
I. Állapot	I. Állapot	I. Állapot
Szakértők teljes létszámhoz viszonyított száma	Kitüntetések, publikációk száma	Szakmában eltöltött évek száma
Egy szakértőre jutó támogató személyzet	Vállalkozásnál eltöltött évek száma	Egy szakértőre jutó szakértői tapasztalat
Egy szakértőre jutó értékesítés	Átlagos életkor.	Átlagos gyakorlati idő
Egy szakértőre jutó nyereség	Versenytársakhoz mért fizetési szint	Átlagos iskolázottsági szint.
Szakértői áttételi hatás	Elégedettségmérések	Kompetencia-index
Személyzeti hatékonyság	Munkahelyi klíma vizsgálata	Munkavállalók új ötleteinek száma
Operatív költségek a teljes költséghez viszonyított aránya	Munkahelyi morál vizsgálata	
Egy főre jutó bér	Munkavállalók tanulási képessége	II. Intervenciók
Egységnyi bére jutó nyereség	Munkavállalói kreativitás	III. Köztes eredmény
II. Intervenciók	II. Intervenciók	IV. Eredménye
III. Köztes eredmény	III. Köztes eredmény	
IV. Eredménye	IV. Eredménye	

Képzés		
Hatékonyság	Stabilitás	Növekedés
I. Állapot Egy munkavállalóra jutó továbbképzési napok száma Továbbképzési költség az összes bérjellegű kifizetéshez viszonyítva Egy munkavállalóra jutó továbbképzési költség Tréningórák száma az összes munkaidőhöz viszonyítva II. Intervenciók III. Köztes eredmény IV. Eredménye	I. Állapot Egy szakértőre jutó képzési nap Egy szakértőre jutó képzési költség Funkciók szerinti tréningórák száma Munkacsoportok szerinti tréningórák száma II. Intervenciók III. Köztes eredmény IV. Eredménye	I. Állapot Képzési jellegű projektek, Megbízások száma, Képzési jellegű projektek, megbízások gyakorlati ideje. II. Intervenciók III. Köztes eredmény IV. Eredménye

Elbocsátás		
Hatékonyság	Stabilitás	Növekedés
I. Állapot Elbocsátás költsége Nyereségegységre jutó felmondási költség II. Intervenciók III. Köztes eredmény IV. Eredménye	I. Állapot Szakértői fluktuáció Szakértők vállalatnál töltött átlagos ideje II. Intervenciók III. Köztes eredmény IV. Eredménye	I. Állapot Cserélődés Munkavállalók fluktuációja (fő) Munkavállalók kilépése (fő) Ebből: szakértő Ebből: 25–35 év közötti 35–45 év közötti 45–59 év közötti 2 évnél rövidebb ideig a vállalkozásnál dolgozók Ebből: 25–35 év közötti 35–45 év közötti 45–59 év közötti Nyugdíjazottak száma Átlagos vállalatnál töltött idő II. Intervenciók III. Köztes eredmény IV. Eredménye

Befejezés

Az intellektuális tőke fogalmának meghatározása igen különböző lehet. Az egyes, vizsgált kutatók, elemzők különböző megközelítéseket alkalmazva, különböző vállalati és nemzeti kultúrákat vizsgálva, egymáshoz rokonítható eredményekhez jutottak.

A meghatározásokat összehasonlítva egyértelműen látható három terület: a humán terület, a vállalati struktúra és a kapcsolatok különállása. Az innováció, az újítás kérdésköre jelentős mértékben megosztotta a véleményeket: szervezet alá vonásával a súlya a többi tényezőről (pl. kultúra, struktúra, logisztika) könnyen elfordíthatja a figyelmet, jellege azonban mégis a szervezethez köti. Amíg a humán terület többnyire egyértelmű további kategóriákat vonz, a szervezet és kapcsolatok területe korántsem ilyen. Az előbbinél a már említett innováció kérdéskörén kívül a struktúrán és kultúrán kívüli tényezők meghatározása volt kevésbé határozott, az utóbbinál pedig a vevők versus többi érdekeltek szerepe volt kérdéses. Mivel a humán terület relatíve jobban meghatározott, az intellektuális tőke menedzselését akár innen is indíthatjuk, már csak a „hogyan” a kérdés. Legalábbis részben...

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Barthel, Erich – Gierig, Rauno – Kühn, Ilmhart-Wolfram (2004): *Human Capital in Unternehmen: Unterschiedliche Ansätze zur Messung des Humankapitals*. Hochschule für Bankwirtschaft, Frankfurt.
- Bontis, Nick – Dragonetti, Nicola C. – Jacobsen, Kristine – Roos, Goran (2002): *Evaluating Intellectual Capital In the Hotel Industry*. www.mindstep.no/getfile.php/68000.69/Hovedoppgave+Intellektuell+Kapital+2002.doc
- Bontis, Nick (2001): *Assessing knowledge assets: a review of the models used to measure intellectual capital*. IJMR International Journal of Management Reviews, Volume 3, Issue 1. pp. 41–60.
- Brooking, Annie (1996): *Intellectual Capital: Core Assets for the Third Millennium Enterprise*. Thomson Business Press, London, United Kingdom.
- Chen, Jin – Zhu, Zhaohui – Xie, Hong Yuan (2004): *Measuring intellectual capital: a new model and empirical study*. Journal of Intellectual Capital, Volume 5, Number 1, pp. 195–212(18).
- Grübel, Daniela – North, Klaus – Szogs, Günther (é.n.): *Intellectual Capital Reporting – ein Vergleich von vier Ansätzen*. http://info.worldbank.org/etools/docs/library/145291/Intellectual_Capital_Reporting.pdf
- Hoffmann, Julia (2003): *Arbeits- und Organisationsgestaltung- Die Bewertung des intellektuellen Kapitals eines Unternehmens*. www3.psychologie.hu-berlin.de/.../a_ogest/AOgest_II/Praesen0304/bewertung%20des%20intel.%20kapitals.ppt
- Krebs, Vladis (1999): *Working in the Connected World – Managing Connected Assets*. www.orgnet.com
- Lengyel Csaba (2002): *Balanced Scorecard – A tudás alapú gazdaság stratégiai vezetési módszere (1)*. **Menedzsment Fórum**, 2002. január 20. <http://www.mfor.hu/cikkek/cikk.php?article=8702>
- Lengyel Csaba (2002): *Balanced Scorecard – A tudás alapú gazdaság stratégiai vezetési módszere (2)*. **Menedzsment Fórum**, 2002. január 20. www.mfor.hu/cikkek/cikk.php?article=8702&page=3
- Nohr, Holger (2002): *Einführung in das Wissensmanagement*, [http://www.iuk.hdm-stuttgart.de/nohr/Wissenmanagement link alatt](http://www.iuk.hdm-stuttgart.de/nohr/Wissenmanagement%20link%20alatt,%20Fachhochschule%20Stuttgart,%20Studiengang%20Informationswirtschaft,%20April%202001), Fachhochschule Stuttgart, Studiengang Informationswirtschaft, April 2001.
- O'Regan, Philip – O'Donnell, David – Kennedy, Tom – Bontis, Nick – Cleary, Peter (2001): *Perceptions Of Intellectual Capital: Irish Evidence*. Journal of Human Resource Costing and Accounting (HRCA), Vol. 6, No. 3, pp. 29–38.
- Picot, Arnold (2001): *Die Rolle des Wissensmanagements in erfolgreichen*. Ludwig Maximilianus Egyetem, München, Wissensmanagement und Personalmanagement, <http://www.c-o-k.de/>
- Roos, Göran – Roos, Johann (1997): *Measuring your company's intellectual performance*. Long Range Planning, pp. 413–426.
- Roos, Göran – Fernström, Lisa (2004): *Understanding the truly value creating resources – the case of a pharmaceutical company*. Learning and Intellectual Capital, Vol. 1, No. 1, pp. 111–116.
- Schmidt, Johann – Friedag, Göran (2002): *Zukunftsorientierung: Management und Controlling des Intellektuellen Kapitals*. Controlling Berater, 2002. június 7., pp. 49–52.

Skandia (1998): *Human Capital in Transformation, Intellectual Prototype Report*. Skandia 1998. p. 8.

Sveiby, Erik (2000): *Intellectual Capital and Knowledge Management*. <http://www.sveiby.com/articles/IntellectualCapital.html>

Sveiby, Erik (2001): *Szervezetek új gazdagsága: a menedzselt tudás*. **KJK-Kerszöv, Budapest**.

Takaró Roland (2000): *Szellemi tőke*. Oktatási segédlet.
<http://informatika.bkae.hu/root/Oktatas/szakszeminarium.nsf/0/b06ff76c51ea16dbc1256afc005edd07?OpenDocument>

Kovács Edith*

KOPULAFÜGGVÉNY EGYES SZTOCHASZTIKUS PROGRAMOZÁSI FELADATOK MEGOLDÁSÁBAN

„A tigris a vadászat előtt,
gondolatban kell megejteni,
a többi csak formalitás.”
(Konfuciusz)

A gazdasági életben, ahogyan az élet más területein is, általában az események bekövetkezése bizonytalan. A gazdasági modellek megszerkesztésében ezért játszik fontos szerepet a valószínűség-számítás. Akkor, amikor egy lineáris programozási feladat együttthatói nem adott, ismert számok, hanem valószínűségi változók, akkor a lineáris programozási feladat egy sztochasztikus programozási feladattá változik.

Cikkünkben egy sztochasztikus programozási probléma megoldására kívánunk újszerű megoldást adni a kopulafüggvény segítségével. Ezzel, úgy vélem, utat nyitunk a kopulák használata előtt ezen a gazdasági felhasználással bíró területen is.

A bevezetőben szólunk néhány szót a sztochasztikus programozási feladról, hogy az Olvasó el tudja helyezni az általunk tárgyalt problémát ebben a környezetben, illetve, hogy össze tudja kötni lineáris programozási ismereteivel¹.

Egy standard általános lineáris programozási feladat a következőképpen néz ki:

$$\begin{cases} x_i \geq 0; & i = \overline{1, n} \\ a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1n}x_n \leq b_1 \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots + a_{2n}x_n \leq b_2 \\ \vdots \\ a_{m1}x_1 + a_{m2}x_2 + \dots + a_{mn}x_n \leq b_m \end{cases},$$

$$z = c_1x_1 + c_2x_2 + \dots + c_nx_n \rightarrow \max$$

amelyben $\mathbf{A} = [a_{ij}]_{m \times n}$ a technológiai mátrix, a $\mathbf{b} = \begin{pmatrix} b_1 \\ b_2 \\ \vdots \\ b_m \end{pmatrix}$ a megszorítások vektora (pl. milyen mennyiségek állnak rendelkezésre az erőforrásokból), a $\mathbf{c} = (c_1 \ c_2 \ \dots \ c_n)$ a nyereség vektora,

* Főiskolai docens, Általános Vállalkozási Főiskola

¹ A probléma megértéséhez elégséges a főiskolán tanított operációkutatás tananyagának (lineáris programozási feladatok), illetve a valószínűség-számítás alapfogalmainak az ismerete.

az $\mathbf{x} = \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \vdots \\ x_n \end{pmatrix}$ a keresett mennyiségek vektora. Az \mathbf{x} vektort úgy kell meghatározni, hogy eleget téve az

egyenlőtlenség rendszer megszorításainak optimalizálja (maximalizálja) a célfüggvényt.

A feladat röviden a következőképpen írható föl¹:

$$\begin{cases} x_i \geq 0, & i = \overline{1, n} \\ \mathbf{A} * \mathbf{x} \leq \mathbf{b} \end{cases} .$$

$$z = \mathbf{c}^T * \mathbf{x} \rightarrow \max$$

Ha a fenti paraméterek (együtthatók) ismertek, a modell nem tartalmaz semmiféle bizonytalanságot, akkor determinisztikus modelltől van szó. Abban az esetben, ha a paraméterek (együtthatók) valószínűségi változók, sztochasztikus programozási feladatról beszélünk.

Előfordulhat, hogy az \mathbf{A} mátrix elemei, vagy a \mathbf{b} vektor elemei valószínűségi változók. Ebben az esetben az \mathbf{x} vektornak nem kell egyértelműen eleget tennie a fenti egyenlőtlenségnek, hanem egy adott

valószínűséggel $P(\mathbf{A} * \mathbf{X} \leq \mathbf{b}) \geq \alpha$, $0 \leq \alpha_i \leq 1$, ($\alpha_i, i = \overline{1, m}$ a α vektor koordinátái). Egy másik

eset az, amikor a \mathbf{c} vektor elemei valószínűségi változók. Ezzel a problémával fogunk a következőkben foglalkozni.

Egy sztochasztikus programozási feladat megoldásai, abban az esetben, ha a célfüggvény valószínűségi változó.

Az itt tárgyalt programozási feladatban a célfüggvény együtthatói valószínűségi változók, ezeket \tilde{c}_i – vel, $i = \overline{1, n}$ jelöljük, $\tilde{\mathbf{c}}$ vel a $\tilde{c}_i, i = \overline{1, n}$ koordinátájú valószínűségi vektort.

Feladatunk a következő:

$$\begin{cases} x_i \geq 0, & i = \overline{1, n} \\ \mathbf{A} * \mathbf{x} \leq \mathbf{b} \end{cases} .^2$$

$$\tilde{z} = \sum_{i=1}^n x_i \cdot \tilde{c}_i \rightarrow \max$$

¹ A mátrixok szorzatát * -gal jelöljük.

² A \tilde{z} célfüggvény maximalizálása bizonyos meghatározott szempont szerint történik, mint például a célfüggvény várható értékének a maximalizálása.

A következőket tételezzük föl:

- \tilde{c}_i folytonos, ismert eloszlású valószínűségi változók, C_i véges várható értékkel.
- A $\tilde{\mathbf{c}} = (\tilde{c}_1, \tilde{c}_2, \dots, \tilde{c}_n)$ valószínűségi vektor eloszlása folytonos, és minta alapján a kopulafüggvény illesztésével és a Sklar tétel [7] alapján modellezzük. $h(\mathbf{c})$, illetve $H(\mathbf{c})$ -vel jelöljük $\tilde{\mathbf{c}}$ elméleti sűrűségfüggvényét, illetve eloszlásfüggvényét.
- Az $\mathbf{A} * \mathbf{x} \leq \mathbf{b}$ megszorítások egy konvex poliéder¹ pontjait határozzák meg.

1. Első megoldásunkban feladatunkat determinisztikussá tesszük a célfüggvényben szereplő valószínűségi változókat, a várható értékekkel helyettesítjük be. A várható érték tulajdonságai alapján a célfüggvény várható értéke a következőképpen függ a \tilde{c}_i együttthatók várható értékeitől:

$$M(\tilde{\mathbf{z}}) = M\left(\sum_{i=1}^n x_i \tilde{c}_i\right) = \sum_{i=1}^n x_i M(\tilde{c}_i).$$

Feladatunkat a következő determinisztikus lineáris programozási feladattá változtatjuk:

$$\begin{cases} x_i \geq 0, & i = \overline{1, n} \\ \mathbf{A} * \mathbf{x} \leq \mathbf{b} \end{cases},$$

$$M(\tilde{\mathbf{z}}) = \sum_{i=1}^n x_i \cdot C_i \rightarrow \max$$

a fenti jelölés ($C_i = M(\tilde{c}_i)$) értelmében.

Ezt a feladatot már ismert lineáris programozási módszerrel oldhatjuk meg. Egy $\mathbf{x}^T = (x_1, \dots, x_n)$ megoldást kapunk, amely maximalizálja a célfüggvény várható értékét.

Egy fontos kérdés, hogy milyen valószínűséggel esik a $\tilde{\mathbf{z}}$ célfüggvény értéke a célfüggvény várható értékének $M(\tilde{\mathbf{z}})$ -nek egy adott környezetébe:

$$P(\tilde{\mathbf{z}} \in (M(\tilde{\mathbf{z}}) - \delta; M(\tilde{\mathbf{z}}) + \delta)) \quad (*)$$

Ez a valószínűség a $\tilde{\mathbf{c}} = (\tilde{c}_i)_{i=1, \dots, n}$ valószínűségi vektor együttes eloszlásától függ.

Ennek a valószínűségnek a nagysága fogja eldönteni az alkalmazó számára: elfogadhatónak tartja-e a $\mathbf{x}^T = (x_1, \dots, x_n)$ programot, vagy sem. Ha a kérdéses valószínűség nem nyújt megfelelő biztonságot, más módszert érdemes alkalmazni.

A $P(\tilde{\mathbf{z}} \in (M(\tilde{\mathbf{z}}) - \delta; M(\tilde{\mathbf{z}}) + \delta))$ valószínűség kiszámolására az együttes eloszlásnak megfelelő kopulát használjuk majd.

¹ $n > 3$ dimenzióban is poliédernek fogjuk nevezni.

2. A második megoldás összetettebb.

Újból átváltoztatjuk a sztochasztikus feladatot determinisztikussá. Ezúttal a célfüggvényben szereplő \tilde{c}_i valószínűségi változókat behelyettesítjük c_i paraméterekkel (változókkal):

$$\begin{cases} x_i \geq 0, & i = \overline{1, n} \\ \mathbf{A} * \mathbf{x} \leq \mathbf{b} \end{cases} .$$

$$z = \sum_{i=1}^n x_i \cdot c_i \rightarrow \max$$

Az $\mathbf{A} * \mathbf{x} \leq \mathbf{b}$ ban lévő $\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i \quad i = \overline{1, m}$, megszorítások féltereket határoznak meg.

Ezen félterek metszete egy konvex poliedrikus testet határoz meg (a feltevésünk értelmében), amely csúcspontjait (vertexeit) A_s , $s = \overline{1, k}$ -val jelölünk. \mathbf{x}_s – az A_s vertex koordinátáiból keletkezett vektor.

Mivel \mathbf{x}_s , $s = \overline{1, k}$ extrémális megoldás létezik \mathbf{B}_s egy bázis (\mathbf{B}_s -vel jelöljük a bázis \mathbf{a}_j vektoraiból kapott mátrixot is) amelyre igaz:

$$\mathbf{x}_s = \mathbf{B}_s^{-1} * \mathbf{b} .$$

Az \mathbf{x}_s akkor optimális, ha

$$\forall j = \overline{1, k}, \mathbf{a}_j \in \mathbf{B}_s \quad z_j - c_j \geq 0 \quad (1),$$

ahol

$$z_j = \mathbf{c}_{\mathbf{B}_s} * \mathbf{B}_s^{-1} * \mathbf{a}_j \quad j = \overline{1, n} \quad (2).$$

$$(1) \text{ és } (2) \Rightarrow \mathbf{c}_{\mathbf{B}_s} * \mathbf{B}_s^{-1} * \mathbf{a}_j - c_j \geq 0 \quad (3)$$

A (3)-ban lévő egyenlőtlenségek (n darab) határozzák meg a η_s végtelenbe nyúló gúlát¹, amelynek a csúcsa az origóban található.

Megjegyzés: [6] Ha a kiinduló egyenlőtlenségek által meghatározott poliéder konvex akkor a η_s , $s = \overline{1, k}$ gúla kiegészíti az egész R^n teret:

$$R^n = \bigcup_{s=1}^k \eta_s .$$

1. tétel: Minden adott A_s , $s = \overline{1, k}$ vertexhez tartozik egy \mathbf{x}_s optimális megoldás, ha $\mathbf{c} \in \eta_s$. (a fentiekből következik).

¹ Az egyszerűség kedvéért, gúlának fogjuk nevezni.

A tétel értelmében:

- Ha $\mathbf{c} \in \eta_1$, akkor az optimális megoldás \mathbf{x}_1 (az A_1 vertex koordinátái).
- Ha $\mathbf{c} \in \eta_2$, akkor az optimális megoldás \mathbf{x}_2 (az A_2 vertex koordinátái).
- ⋮
- Ha $\mathbf{c} \in \eta_s$, akkor az optimális megoldás \mathbf{x}_s (az A_s vertex koordinátái).
- ⋮
- Ha $\mathbf{c} \in \eta_k$, akkor az optimális megoldás \mathbf{x}_k (az A_k vertex koordinátái).

Mivel a η_s gúlának kitöltik az egész R^n teret és metszetük az üres halmaz: $\sum_{s=1}^k P(\mathbf{c} \in \eta_s) = 1$.
A feladat optimális megoldását két szempont szerint választhatjuk meg.

A. Azt a megoldást tekintjük optimálisnak, amely szerint η_s , $s = \overline{1, k}$ gúlánhoz tartozó

$\tilde{z}_s = \sum_{i=1}^n x_{is} \cdot \tilde{c}_i$, ahol $\tilde{c}_i \in \eta_s$, $s = \overline{1, k}$, várható értéke a legnagyobb.

Kiszámoljuk minden $s = \overline{1, k}$ az $M(\tilde{z}_s)$ várható értékeket:

$$M(\tilde{z}_s) = M(\tilde{z} / \tilde{\mathbf{c}} \in \eta_s) = \frac{\int_{\eta_s} \dots \int (\mathbf{x}_s^T * \mathbf{c}) \cdot h(\mathbf{c}) d\mathbf{c}}{\int_{\eta_s} \dots \int h(\mathbf{c}) d\mathbf{c}} = \frac{\int_{\eta_s} \dots \int \left(\sum_{i=1}^n x_{is} c_i \right) \cdot h(c_1, \dots, c_n) dc_1 \dots dc_n}{\int_{\eta_s} \dots \int h(\mathbf{c}) d\mathbf{c}} \quad (**)$$

Meghatározzuk:

$$\max_{s=1, k} M(\tilde{z}_s) = M(\tilde{z}_p), \quad .$$

Ebből az következik, hogy \tilde{z} várható értéke a η_p gúlán a legnagyobb, tehát az optimális megoldás (az általunk választott szempont szerint) az \mathbf{x}_p , vagyis az A_p vertex koordinátái.

B Azt a megoldást tekintjük optimálisnak amelyre $\tilde{\mathbf{c}} \in \eta_s$, $s = \overline{1, k}$ legnagyobb valószínűséggel. Jelöljük η_p azt a gúlát, amelybe $\tilde{\mathbf{c}} \in \eta_p$ legnagyobb valószínűséggel.

Ehhez ki kell számolni a $\int_{\eta_s} \dots \int h(\mathbf{c}) d\mathbf{c}$, $s = \overline{1, k}$ integrálokat, és azt a η_p gúlát választani, amelyen az integrál a legnagyobb értéket veszi föl. Ebben az esetben az optimális megoldás az \mathbf{x}_p . Az optimális célfüggvény értéke:

$$z = M(\tilde{z}_p) = \sum_{i=1}^n x_{ip} \cdot M(\tilde{c}_i); \quad \text{ahol } \tilde{c}_i \in \eta_p. \quad .$$

Az optimális megoldás elfogadásához az is hozzátartozik, hogy kielégítő legyen a \tilde{z} célfüggvény a $M(\tilde{z}_p)$ érték körüli adott környezetéhez való hozzátartozása. Más szóval elég nagy¹ legyen a $P(\tilde{z} \in (M(\tilde{z}_p) - \delta; M(\tilde{z}_p) + \delta))$ valószínűség. (***)

A továbbiakban, az (*), (**), és (***)-ban szereplő képletek kiszámolására az együttes eloszlás modellezéséhez alkalmazott kopulafüggvényt használjuk.

¹ Ez egy relatív adott érték, ami a felhasználó kockázatkerülésétől függ.

A gyakorlatban általában nem ismeretes a \tilde{c} valószínűségi vektor együttes eloszlása. Egy minta alapján (pl. többéves adatok alapján), kopula segítségével fogjuk becsülni [1], [4]. A kopulafüggvény használata ebben a témakörben új lehetőségeket nyit meg előttünk a többdimenziós eloszlások modellezésére. Azok a gyakran előforduló esetek is modellezhetővé válnak, amelyeket nem lehet a gyakorta használt normális vagy Student-eloszlásokkal modellezni.

Legyen $C(\mathbf{u})$ a $H(\mathbf{c})$ együttes eloszlásnak megfelelő, becsült kopula¹. Feltételezzük, hogy $C(\mathbf{u})$ abszolút folytonos.

A (*), (**), és (***) képletek, kopula ismeretében való kiszámolásukhoz a következő eredményeket [2] használjuk:

Legyen $\tilde{z} = \varphi(\tilde{c})$, ahol $\tilde{c} = (\tilde{c}_1, \dots, \tilde{c}_n)$ egy valószínűségi vektor, amelyre hat a következő transzformáció: $\varphi: R^n \rightarrow R$.

Jelölje $H(\mathbf{c}) = H(c_1, \dots, c_n) = P(\tilde{c}_1 < c_1, \dots, \tilde{c}_n < c_n)$, az elméleti együttes eloszlásfüggvényt, amelyet ismeretlennek tekintünk. A $H(\mathbf{c})$ -nek megfelelő, mintából becsült kopulát $C(\mathbf{u})$ -val jelöljük.

Az $\tilde{c}_i, i = \overline{1, n}$ valószínűségi változók eloszlásfüggvényeit:

$$F_i(c_i) = P(\tilde{c}_i < c_i), i = \overline{1, n} \text{ ismerteknek tekintjük.}$$

A következő hipotéziseket tételezzük föl:

- a') $F_i, i = \overline{1, n}$ szigorúan növekvők és folytonos első rendű deriváltjuk van.
b') A $C: [0, 1]^n \rightarrow [0, 1]$ kopulának folytonos n-ed rendű vegyes parciális deriváltja van.

Legyen $\mathbf{x} = (x_1, \dots, x_n) \in R^n, \mathbf{u} = (u_1, \dots, u_n) \in [0, 1]^n$,

$$D = \{ \mathbf{c} \in R^n, \varphi(c_1, \dots, c_n) \in (A, B) \}$$

$$D^* = \{ \mathbf{u} \in [0, 1]^n, \varphi(F_1^{-1}(u_1), \dots, F_n^{-1}(u_n)) \in (A, B) \}$$

2. tétel: [2]: Ha a $c_i \rightarrow F_i(c_i), i = \overline{1, n}$ és $u \rightarrow C(u_1, \dots, u_n)$ függvények eleget tesznek az a') és b') hipotéziseknek, akkor igaz a következő egyenlőség:

$$P(Z \in (A, B)) = \int \dots \int_{D^*} \frac{\partial^n C(u_1, \dots, u_n)}{\partial u_1 \dots \partial u_n} du_1 \dots du_n.$$

A tételből a következő sajátos esetre lehet következtetni:

Ha $\tilde{z} = \sum_{i=1}^n x_i \tilde{c}_i, x_i > 0$, vagyis $\varphi(\tilde{c}) = \sum_{i=1}^n x_i \tilde{c}_i$ sajátos formával rendelkezik, és annak a valószínűségét szeretnék kiszámolni, amellyel a \tilde{z} valószínűségi változó, a várható értékének:

$$\mu = M(\tilde{z}) = \sum_{i=1}^n x_i M(\tilde{c}_i).$$

egy adott szimmetrikus környezetébe esik, akkor ennek kiszámolására alkalmas az előző tétel eredménye.

¹ A kopulafüggvény definíciója és tulajdonságai magyarul a [3] cikkben találhatók.

Ezek szerint $D = \left\{ (c_1, \dots, c_n) \in R^n; \left| \sum_{i=1}^n x_i \tilde{c}_i - \mu \right| < \delta \right\}$. A D^* halmaz pedig a D halmaz képe

az $u_i = F_i(c_i)$, $i = \overline{1, n}$ transzformáción keresztül.

A fenti tétel alapján:

$$P(|\tilde{z} - \mu| < \delta) = \int \dots \int_{D^*} \frac{\partial^n C(u_1, \dots, u_n)}{\partial u_1 \dots \partial u_n} du_1 \dots du_n.$$

Ezt az integrált át lehet írni iterált integrálok segítségével. Ehhez szükséges a következő gondolatmenet.

$$(c_1, \dots, c_n) \in D \Leftrightarrow$$

$$\Leftrightarrow c_i \in R, i = \overline{1, n-1}, \quad \frac{1}{x_n} \left(\mu - \sum_{i=1}^{n-1} x_i c_i - \delta \right) < c_n < \frac{1}{x_n} \left(\mu - \sum_{i=1}^{n-1} x_i c_i + \delta \right) \Leftrightarrow$$

$$\Leftrightarrow F_i^{-1}(u_i) \in R, i = \overline{1, n-1}, \quad \frac{1}{x_n} \left(\mu - \sum_{i=1}^{n-1} x_i F_i^{-1}(u_i) - \delta \right) < c_n < \frac{1}{x_n} \left(\mu - \sum_{i=1}^{n-1} x_i F_i^{-1}(u_i) + \delta \right) \Leftrightarrow$$

$$\Leftrightarrow 0 < u_i < 1, \quad i = \overline{1, n-1} \quad a(\{u_i\}_{i=1, n-1}; \{x_k\}_{k=1, n}) < u_n < b(\{u_i\}_{i=1, n-1}; \{x_k\}_{k=1, n})$$

ahol

$$a(\{u_i\}_{i=1, n-1}; \{x_k\}_{k=1, n}) = F_n \left(\frac{1}{x_n} \left(\mu - \sum_{i=1}^{n-1} x_i c_i - \delta \right) \right)$$

$$b(\{u_i\}_{i=1, n-1}; \{x_k\}_{k=1, n}) = F_n \left(\frac{1}{x_n} \left(\mu - \sum_{i=1}^{n-1} x_i c_i + \delta \right) \right)$$

A keresett valószínűség a következő lesz:

$$P(|\tilde{z} - \mu| < \delta) = \int_0^1 du_1 \dots \int_0^1 du_{n-1} \int_{a(\{u_i\}_{i=1, n-1}; \{x_k\}_{k=1, n})}^{b(\{u_i\}_{i=1, n-1}; \{x_k\}_{k=1, n})} \frac{\partial^n C(u_1, \dots, u_n)}{\partial u_1 \dots \partial u_n} du_1 \dots du_n. \quad (4)$$

- A (4)-ben kiszámolt képlet segítségével meghatározható a (*) valószínűség.
- A 2. tétel és a sajátos eset alapján könnyen kiszámolható a (***) valószínűség:

$$\begin{aligned} P(\tilde{z} \in (M(\tilde{z}_p) - \delta; M(\tilde{z}_p) + \delta)) &= P(|\tilde{z} - M(\tilde{z}_p)| < \delta) = \\ &= \int_0^1 du_1 \dots \int_0^1 du_{n-1} \int_{a(\{u_i\}_{i=1, n-1}; \{x_k\}_{k=1, n})}^{b(\{u_i\}_{i=1, n-1}; \{x_k\}_{k=1, n})} \frac{\partial^n C(u_1, \dots, u_n)}{\partial u_1 \dots \partial u_n} du_n, \end{aligned}$$

ahol

$$a(\{u_i\}_{i=1, n-1}; \{x_k\}_{k=1, n}) = F_n \left(\frac{1}{x_n} \left(M(\tilde{z}_p) - \sum_{i=1}^{n-1} x_i c_i - \delta \right) \right)$$

$$b(\{u_i\}_{i=1, n-1}; \{x_k\}_{k=1, n}) = F_n \left(\frac{1}{x_n} \left(M(\tilde{z}_p) - \sum_{i=1}^{n-1} x_i c_i + \delta \right) \right)$$

- A (***) várható érték kiszámolásához:

$$M(\tilde{z}_s) = M(\tilde{z} / \tilde{\mathbf{c}} \in \eta_s) = \frac{\int \dots \int \left(\sum_{i=1}^n x_i c_i \right) \cdot h(c_1, \dots, c_n) dc_1 \dots dc_n}{\int \dots \int h(\mathbf{c}) d\mathbf{c}},$$

Feltéve, hogy a C kopulát ismerjük (becsültük), a következő összefüggéseket fogjuk használni ahhoz, hogy a $M(\tilde{z}_s)$ képletében szereplő sűrűségfüggvényt ki tudjuk fejezni:

$$C(F_1(c_1), \dots, F_n(c_n)) = H(c_1, \dots, c_n). \text{ (Sklar-tétel [7])}$$

$$h(c_1, \dots, c_n) = \frac{\partial^n H(c_1, \dots, c_n)}{\partial c_1 \dots \partial c_n}.$$

Ezen összefüggések felhasználhatóságának az a feltétele, hogy a peremeloszlások folytonos, szigorúan növekvő függvények legyenek.

A $P(\tilde{\mathbf{c}} \in \eta_p)$ valószínűségek kiszámolása a kopulafüggvény segítségével a következő:

$$\int \dots \int_{\eta_s} h(\mathbf{c}) d\mathbf{c} = \int \dots \int_{\eta_{s^*}} \frac{\partial^n C}{\partial u_1 \dots \partial u_n}(\mathbf{u}) d\mathbf{u}.$$

Ahol $\eta_s = \{\mathbf{c} \in R^n; \mathbf{c}_{\mathbf{B}_s}^T * \mathbf{B}_s^{-1} * \mathbf{a}_j - c_j \geq 0\}$. A η^* halmaz pedig a η_s halmaz képe a $u_i = F_i(c_i)$, $i = \overline{1, n}$ transzformáción keresztül.

* * *

A tanulmány újszerűsége az, hogy bemutatja a kopulák hasznos szerepét a fent tárgyalt sztochasztikus programozási feladatok megoldásában. A kopulák alkalmazásának előnye abban rejlik, hogy képesek modellezni nagyon sokféle együttes eloszlást, amely eltér a használatos, normális, Student-, stb. eloszlásoktól, (mint például azok az eloszlások, amelyek alsó vagy felső extremitásokban való összefüggést mutatnak). Ha több dimenzióban dolgozunk ($n \geq 3$), problémákat okozhatnak a többszörös integrálok kiszámolása. Ezek értékelésével külön kutatások foglalkoznak.

Egy következő cikkben szeretnénk bemutatni néhány konkrét, kétdimenziós feladaton az itt leírt megoldásokat.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- [1] Genest, C. – Rivest, L. P. (1993): „*Statistical inference procedures for bivariate Archimedean copulas*”. *Journal of the American Statistical Association*, 88, pp. 1034–1043.
- [2] Kovacs E.: *The Use of Copulas in the Study of Certain Transforms of Random Variables with Applications in Finance*. ICTIAMI nemzetközi konferencia a Stoilow Intézet, a Román Akadémia és a Thesalonikei Egyetem rendezésében. Alba Iulia 2005, szeptember.
- [3] Kovács, E. (2005): *Valószínűségi változók együttes eloszlásának, illetve összefüggésének jellemzése kopulák segítségével*. **Budapest, Általános Vállalkozási Főiskola, Tudományos közlemények, 12. szám.**
- [4] Kovács, E. (2005): *Speciális többváltozós eloszlások modellezése kopulák segítségével*. **Budapest, Általános Vállalkozási Főiskola, Tudományos közlemények, 13. szám.**
- [5] Mihoc Gh. – Bergthaler C. (1978): *Sztocasztikus folyamatok*. *Elemente de teorie și aplicații*. Ed. Științifică și Enciclopedică.
- [6] Mihoc Gh., Nadejde I. (1967): *Sztocasztikus programozás*. Ed. Științifică București.
- [7] Sklar, A., (1973): „*Random variables, joint distributions, and copulas*”. *Kybernetika* 9, pp. 449–460.

Lipécz György*

A VILÁGHÁLÓ ÉS A GAZDASÁGI HÁLÓZATOK CSODÁLATOS VILÁGA

– Gondolatok a PageRank-módszer és a gazdasági újratermelési modell kapcsolatáról

A PageRank-módszerről

A világháló hatékony használatának egyik döntő mozzanata, hogy nagyszámú találat (több száz vagy akár több millió találat) esetén a keresőprogram milyen sorrendben írja ki a találatokat. Rendezés, rangsorolás nélkül a nagyszámú találat használhatatlan. A feladat tehát megtalálni, hogy a felhasználónak a találatok közül mely lapok a legfontosabbak, s mindezt egy olyan formális eljárás, algoritmus segítségével, amely

- nem veszi figyelembe a lapok konkrét tartalmát (azon túl, hogy megtalálja benne a keresőszót);
- nem rendelkezik információval az egyes felhasználók értékrendjéről.

A *PageRank*-módszert, amelynek továbbfejlesztett változata ezt a feladatot az eddig ismert legnagyobb hatékonysággal oldja meg, 1998-ban publikálta két fiatalember: Larry Page és Sergey Brin, a Stanford Egyetem kutatói, a Google későbbi alapítói. Az alapgondolat az volt, hogy a weblapok egymáshoz kapcsolódásait, a hivatkozásokat (linkeket) kell alapul venni. *A hivatkozások ugyanis emberi értékítéleteket rögzítenek.* Amikor valaki elhelyez egy linket a honlapján, azt azért teszi, mert a hivatkozott címet valamilyen szempontból fontosnak találta. A *PageRank*-módszer tehát a honlap olvasóinak értékrendje helyett a *honlapkészítők* értékítéleteit veszi figyelembe.

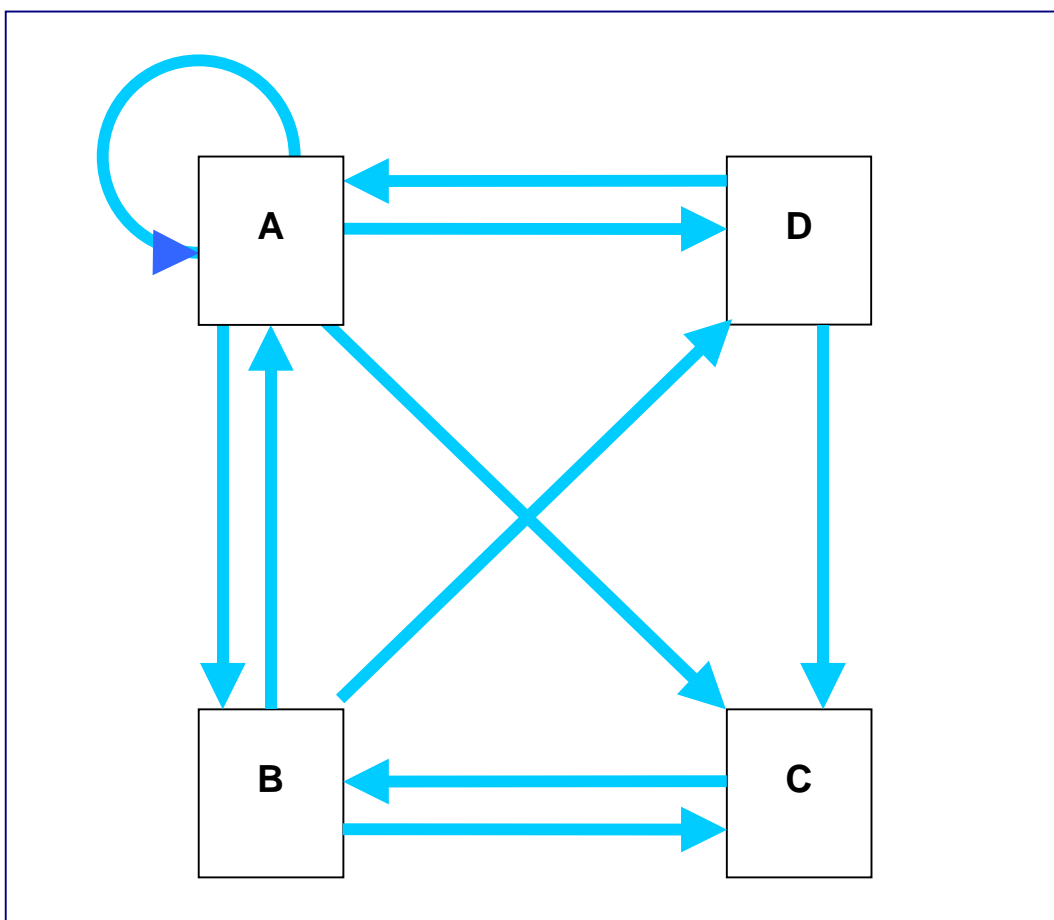
Egy további fontos sajátosság, hogy a *PageRank*-módszer a *hivatkozások összességét* veszi alapul. A módszer megalkotóinak értelmezése szerint minden lap *szétosztja fontosságát* azon lapok között, amelyekre mutat. Az adott lap fontossága pedig azon lapok fontosságából származik, amelyek őrá mutatnak. Így a kölcsönös meghatározottságok bonyolult rendszere áll elő, amelyet azonban matematikai eszközökkel viszonylag egyszerűen le lehet írni és kezelni.

Példaként tekintsük az alábbi ábrát, amely négy weblap kapcsolódásait mutatja. Ezek közül az A lap önmagára is mutat, a többiek csak egymásra mutatnak. Kiinduló helyzetben minden lap fontossága 1. Ahány lapra mutat, annyifelé adja át a fontosságát. Az 1. ábra azt mutatja, hogy:

- az A lap 4 felé osztja az 1 fontosságát, és minden lapnak (beleértve önmagát is) $\frac{1}{4}$ fontosságot ad;
- a B lap 3 felé osztja szét a fontosságát;
- a C egy egységet ad át;
- a D pedig kétfelé oszt fél-fél egységnyi fontosságát.

* Főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

1. ábra
A honlapok kapcsolódásai



Az ábrának illetve a 4 lap kapcsolódásainak az alábbi \underline{A} mátrix felel meg. A mátrix a_{ij} eleme azt adja meg, hogy az i -edik lap mennyi fontosságot ad át a j -edik lapnak. Ez a mátrix nem-negatív, az elemek összege minden sorban 1. Emiatt ez egy átmenet-valószínűségi mátrixnak is tekinthető. Ahogy látni fogjuk, ehhez is tartozik egy szemléletes, a probléma mélyét megvilágító értelmezés:

$$\underline{A} = \begin{pmatrix} \frac{1}{4} & \frac{1}{4} & \frac{1}{4} & \frac{1}{4} \\ \frac{1}{3} & 0 & \frac{1}{3} & \frac{1}{3} \\ 0 & 1 & 0 & 0 \\ \frac{1}{2} & 0 & \frac{1}{2} & 0 \end{pmatrix}$$

A rangsort az A mátrix sajátvektora adja meg, amelyet az alábbi sajátvektor-egyenlet határoz meg:

$$\underline{pA} = \underline{p}$$

A \underline{p} minden lapra ad egy fontossági értéket, ami meghatározza a sorrendet.

Példánkban a sajátvektor $\underline{p} = \begin{pmatrix} 0,255 \\ 0,319 \\ 0,255 \\ 0,170 \end{pmatrix}$, a lapok sorrendje tehát:

Sorrend	A lap neve	A lap PageRank-je (fontossági értéke)
1.	B	0,319
2–3.	A, C	0,255
4.	D	0,170

Az A és a C megosztva nyerte a 2. helyet, mert PR számuk azonosnak adódott.

A \underline{p} sajátvektor egy egyszerű és gyors iterációs módszerrel is előállítható, ahol a kiinduló p_0 vektor tetszőlegesen választható.

$$\underline{p}_1 = p_0 \underline{A}$$

$$p_2 = p_1 \underline{A}$$

...

$$p_m = p_{m-1} \underline{A}$$

Az m -edik iteráció után a p_m rangvektor, illetve fontossági vektor:

$$p_m = p_0 \underline{A}^m$$

Ha m tart végtelenbe, megkapjuk az \underline{A} baloldali sajátvektorát, amely a legnagyobb 1 sajátértékhez tartozik, és amely a lapok fontossági értékeit szolgáltatja.

$$\underline{p} = \lim_{m \rightarrow \infty} p_0 \underline{A}^m$$

Az iteráció egyrészt azt szemlélteti:

- hogy a fontosságok egy vég nélküli sorozatban adódnak át egymásnak;
- másrészt leírják egy véletlen szörfölő bolyongását a hálózatban, aki teljesen véletlenül választ a hivatkozások között.

Az \underline{A} mátrix, mint fentebb említettük, egy átmenet-valószínűségi mátrix. Ebben az értelmezésben az \underline{A} mátrix a_{ij} eleme azt adja meg, hogy mi a valószínűsége annak, hogy egy szörfölő az i -edik lapról véletlen kattintással a j -edik lapra jut. A mátrix m -edik hatványának a_{ij} eleme pedig azt adja meg, hogy mi a valószínűsége annak, hogy a szörfölő az i -edik lapról m véletlen kattintás után a j -edik lapra jut. A legfontosabb lap az lesz, amelyre egy véletlen szörfölő végtelen sok kattintás után a *legnagyobb valószínűséggel* érkezik. Példánkban 31,9 % a valószínűsége annak, hogy egy véletlen szörfölő végtelen sok lépés után a B lapra érkezik. Mivel a többi lap valószínűsége kisebb, ezért a B lap a legfontosabb.

A világháló és a gazdasági újratermelés kapcsolatrendszere

Figyelemre méltó, hogy a $\underline{p}A = \underline{p}$ formula megegyezik a gazdasági újratermelés egyensúlyi egyenletével, amely az egyensúlyi árakat adja meg egy zárt gazdaság modelljében egyszerű újratermelés esetén.

Természetesen merül föl a kérdés, hogy milyen mélyebb összefüggés van a formák azonossága mögött. Úgy tűnik, hogy itt alapvetően és lényegében *ugyanarról* van szó: az árak a gazdasági javak értékelését, mondhatni rangsorát jelentik, hasonlóan a weblapok rangsorához, és mindkét értékelés egy hálózat egész összefüggésrendszerén alapul. A rangsort adó *sajátvektor* a rendszernek valóban alapvető *sajátossága*.

További kérdés, hogy a $\underline{p} = \lim_{m \rightarrow \infty} \underline{p}_0 A^m$ iterációs formula mögött milyen gazdasági értelmezés rejlik, és hogy milyen módon lehetne ezt szemléletessé tenni. Mi a közös a PageRankra vonatkozó értelmezések és a gazdasági modellre vonatkozó értelmezésekben? A PageRank-módszer megalkotói, mint láttuk, kétféle értelmezést nyújtottak. Az egyik: a \underline{p} sajátvektor megadja, hogy a véletlen szörfölő milyen valószínűséggel jut az egyes lapokra, továbbá, hogy a linkek szavazatok, a másik lap fontosságára vonatkozó nyilatkozatok, és a \underline{p} azt adja meg, hogy a fontosságok hogyan oszlanak meg a lapok között egy végtelen szétosztási folyamat eredményeképpen. Kérdés, átvihetők-e ezek a gazdasági modellre, és fordítva – a gazdasági értelmezések adnak-e szempontokat a web jobb megértéséhez?

A gazdasági újratermelés modelljéről

Az újratermelési modell, amely a *PageRank* modelljével összevethető, egy *zárt, statikus – Leontief – modell*. Ebben a modellgazdaságban n termék van. Minden egyes termék előállításához fölhasználják mind az n terméket (közvetve vagy közvetlenül), hasonlóan, ahogy a weblapok mutathatnak egymásra és önmagukra is.

Az újratermelés modelljében rögzített, hogy miből, mihez, mennyit kell fölhasználni. Ezek a felhasználások vagy ráfordítások megadhatók egy $n \times n$ -es ráfordítási mátrixszal, amelynek a_{ij} eleme megadja, mennyit kell az i termékből fölhasználni a j termék egy egységéhez. A mátrix i -edik sora tehát megadja, hogy az i -edik termékből mennyit kell felhasználni az egyes termékekhez, beleértve magát az i -ediket is, mert pl. az energiatermeléshez is kell energiát felhasználni.

A termékek között (mind az input, mind az output oldalon) szerepel a munkaerő is. A gazdaság zárt, gazdasági jószágot nem kell kívülről beszerezni. A gazdaságból jószág nem is kerül ki az újratermelési körből. A termelés mértékére nem hat semmilyen külső felhasználási igény.

A zárt gazdaság egyszerű újratermelésének egyensúlyát két sajátvektor-egyenlet írja le: az áregyenlet és a termelési egyenlet. Megoldás csak akkor van, ha az A mátrix legnagyobb sajátértéke 1, és irreducibilis esetben ehhez szigorúan pozitív (bal és jobb) sajátvektor tartozik. A kényelem kedvéért tegyük föl, hogy az A minden eleme nagyobb 0-nál.

Az áregyenlet:

$$\underline{p} = \underline{p} A, \text{ ahol}$$

\underline{p} az árak vektora, p_i az i -edik termék egységára
 $\underline{p}A$ az egységnyi termeléshez szükséges felhasználás költségvektora (az egyes termékek önköltsége).

Szokásos értelmezése:

Eladási ár (A termelt javak értékelése)	=	A termelt javak egységeinek költsége
--	---	--------------------------------------

vagy: az input-árak legyenek azonosak az output-árakkal. Egy terméknek nem lehet kétféle ára aszerint, hogy éppen eladják vagy megveszik.

A második egyenlet a termelés egyensúlyi mennyiségét adja meg:

$$\underline{q} = \underline{A} \underline{q}, \text{ ahol}$$

\underline{q} a kibocsátott termékek vektora

\underline{Aq} a \underline{q} kibocsátáshoz szükséges inputmennyiség vektora

Termelt javak	=	A felhasznált javak
---------------	---	---------------------

Azaz: a *termelt* mennyiség legyen egyenlő a *felhasznált* mennyiséggel.

Az *output* szerkezete egyezzen meg az *input-termékek* szerkezetével.

Az átmenet-valószínűségi mátrix és a ráfordítási mátrix hasonlóságáról

Égészen közvetlen lenne az analógia a ráfordítási és az átmenetmátrix között, ha a *ráfordítási mátrix* is *sor-sztochasztikus* lenne. Tehát ha az i -edik sor azt adná meg, *milyen arányban* kell az i -edik terméket a többi termékhez felhasználni. Hogyan lehet a ráfordítási mátrixot átalakítani a lényeg megváltozása, a benne foglalt információk eltorzítása nélkül?

Egy kézenfekvő lehetőség a mértékegységek megváltoztatása. A mértékegység változása a termelés alapszerkezetét nem változtatja meg: a mi szempontunkból mindegy, hogy az „egységnyi cukor” 1 kilót vagy 2 kilót jelent-e. A nehézség csak az, hogy minden termék felhasználásként is, kibocsátásként is szerepel. Változtassuk meg az i -edik termék mértékegységét úgy, hogy megszorozzuk egy k_i pozitív számmal. A szorzószámok vektora legyen \underline{k} , tehát pl. 3 termék esetén:

$$\underline{k} = \begin{pmatrix} k_1 \\ k_2 \\ k_3 \end{pmatrix}$$

Az a_{ij} elem így módosul: $a_{ij} \Rightarrow \frac{k_j}{k_i} a_{ij}$

Kérdés, hogy található-e olyan, a mértékegységet átalakító szorzószámrendszer, amelynek eredményként a ráfordítási mátrix sor-sztochasztikussá válik. Ennek feltétele 3×3 -as mátrix esetén:

$$\begin{pmatrix} \frac{k_1}{k_1} a_{11} & \frac{k_2}{k_1} a_{12} & \frac{k_3}{k_1} a_{13} \\ \frac{k_1}{k_2} a_{21} & \frac{k_2}{k_2} a_{22} & \frac{k_3}{k_2} a_{23} \\ \frac{k_1}{k_3} a_{31} & \frac{k_2}{k_3} a_{32} & \frac{k_3}{k_3} a_{33} \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ 1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ 1 \end{pmatrix}$$

Az egyenlőség azt írja elő, hogy a mátrix elemeit soronként összeadva 1-et adjanak. Ez már egy sajátvektor-egyenlet, ami szerint az a feladat, hogy úgy válasszuk meg a k értékeket, hogy a mátrix jobboldali sajátvektora az összegző vektor legyen.

A fenti egyenlet tovább alakítható a következőképpen:

$$\begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & a_{13} \\ a_{21} & a_{22} & a_{23} \\ a_{31} & a_{32} & a_{33} \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} k_1 \\ k_2 \\ k_3 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} k_1 \\ k_2 \\ k_3 \end{pmatrix}$$

Azaz: $\underline{A} \underline{k} = \underline{k}$

A szorzószámok vektora tehát a ráfordítási mátrix jobboldali (az 1 domináns sajátértékhez tartozó) sajátvektora, ami nem más, mint a zárt gazdaság *egyensúlyi termelési vektora* (egyszerű újratermelés esetén).*

Most már a mátrix a_{ij} eleme azt mutatja, hogy az i -edik termék *bányadrészét* kell felhasználni a j -edik termék egy egységéhez. Azaz, az i -edik sor azt mutatja, hogy az i -edik terméket *milyen arányban kell szétosztani* az egységnyi termelés elemei között. Ez hasonlít ahhoz, hogy a *PageRank* mátrixában az i -edik sor azt mondja meg, hogy az i -edik lap *milyen arányban osztja szét a fontosságát* a többi lap között.

A ráfordítási mátrix tehát (matematikai szempontból) átmenet-valószínűségi mátrixszá változott: Ebben azonban nem valószínűségek, hanem (felhasználási) *arányok* szerepelnek. (Ahol arányok vannak, ott általában valamilyen valószínűség is értelmezhető: pl., ha i -edik termék a cukor, és a j -edik a kóla, akkor az a_{ij} azt mondja meg, mi a *valószínűsége* annak, hogy egy cukormolekula a kólába kerüljön.) *Ezek az új mértékegységek egyfajta saját-mértékegységek, amelyre az esetleges mértékegységek mindig átválthatók.*

A *weblapok* rangsorának és a *termelt javak* rangsorának a meghatározásához tehát ugyanazon matematikai szerkezet szolgál alapul. Az A mátrix egyszerre jellemzi a webet és a gazdasági (egyszerű) újratermelés hálózatát.

Az átmenet-valószínűségi mátrix oszlop-sztochasztikus alakja

Ha egy mátrixot sor-sztochasztikussá tudunk alakítani, akkor persze oszlop-sztochasztikussá is lehet. Ez az átalakítás az átmenet-valószínűségi mátrix esetén tűnik érdekesebbnek:

Az a_{ij} azt mondta meg, hogy mi a valószínűsége annak, hogy az i -edik lapról a j -edikre jussunk. Az oszlop-sztochasztikus B mátrix b_{ij} eleme viszont azt mondja meg, mi a valószínűsége, hogy a j -edik lapra az i -edikről érkeztünk. A j -edik oszlop értelmezése így az lesz, hogy ha a j -edik lapon állunk, milyen valószínűséggel érkeztünk oda a többi lapról. Ez az átalakítás a *Bayes-tétel* és a baloldali sajátvektor segítségével történhet.

$a_{ij} = P(A_j | A_i)$. Ennek a helyébe szeretnénk a $b_{ij} = P(A_i | A_j)$ feltételes valószínűséget írni,

$$P(A_i | A_j) = P(A_j | A_i) \frac{P(A_i)}{P(A_j)} \quad \text{azaz:} \quad b_{ij} = a_{ij} \frac{p_i}{p_j} .$$

A \underline{p} vektor az A baloldali sajátvektora, ez tehát az árvektor, illetve fontossági vektor.

Az iteráció értelmezése – szemléltetés, analógiák

Most vegyük szemügyre az iterációt! A hatványozás, illetve minden egyes mátrixszorzás során szorzatösszegeket számolunk ki. De most az összegzéseket ne végezzük el, hanem csak soroljuk föl a szorzatok: a kitevő növekedésével egyre nagyobb számú és egyre több tényezős szorzatokat.

* Ezzel mutat némi rokonságot *P. Sraffa* ún. *standard árukosara*, amely neki arra kellett, hogy árak nélkül kifejezhesse a gazdaság egészére vonatkozóan a profitrátát. Ő a nettó kibocsátás vektorát használta erre a célra.

A szemléletesség és az analógia kedvéért vegyünk szemügyre *egy feladatot két változatban*. A feladatok matematikai szempontból a *Markov-láncokra* vonatkozó illusztrációk, de segítséget fognak jelenteni számunkra a web és a gazdasági kapcsolatrendszer hasonlóságának megértéséhez.

1. Szalagszínezési feladat

Vegyünk egy szalagot. Fessük be a következő szabály szerint:

Ha van rajta fehér sáv, akkor annak az első felét hagyjuk fehérén, a második felét fessük feketére.

Ha van rajta fekete sáv, annak az első $\frac{3}{4}$ -ét fessük fehérre, $\frac{1}{4}$ -e maradjon fekete.

Ismételjük meg az eljárást.

Kérdés: mennyi lesz az összes fehér és az összes fekete rész aránya k újraszínezés után, illetve végtelen újraszínezés után? Továbbá: függ-e a végeredmény attól, hogy tiszta fehér vagy tiszta fekete a kiinduló szalagunk, vagy hogy milyen arányban szerepel rajta a két szín?

(Ugyanez elvégezhető 3, 4 vagy akárhány színnel.)

2. Dróthajlítási feladat

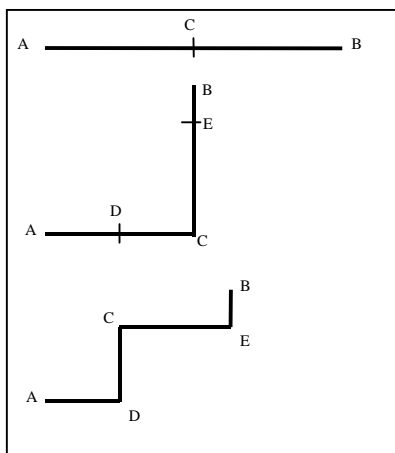
Vegyünk egy egységnyi hosszú kiegyenesített drótot (mondjuk egymétereset).

Hajlítsuk meg derékszögben a felezőpontjánál. És most folytassuk a hajlítást a következő szabály szerint:

- a vízszintes darab első fele maradjon vízszintes, a másik felét hajlítsuk föl függőlegesbe;
- a függőleges darab első $\frac{3}{4}$ -e maradjon vízszintes, az utolsó $\frac{1}{4}$ -ét hajlítsuk függőlegesbe, a 2. ábra szerint.

Ezután minden vízszintes és függőleges darabot hajlítsunk meg ugyanilyen arányban és irányban, s az eljárást folytassuk a végtelenségig.

2. ábra Dróthajlítgatás

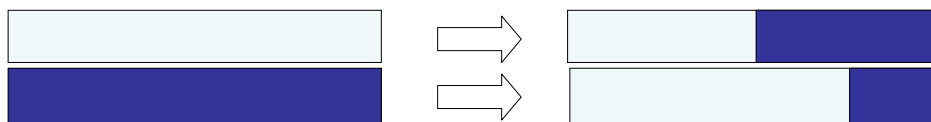


Kérdés: Milyen arányban lesz egymással a vízszintes szakaszok összege és a függőleges szakaszok összege? Milyen alakú lesz a görbe végtelen lépés után? (És csakúgy melleleg: végtelen hajlítás után maradnak-e olyan pontjai, amelyek differenciálhatók?)

Nézzük meg közelebbről a szalagfestési példát.

Az újraszínezési arányokat megadó szabály szemléletesen:

3. ábra
Újraszínezési szabály



A kérdés tehát az: mennyi lesz az összes fehér és az összes fekete rész aránya k újraszínezés után, illetve végtelen újraszínezés után?

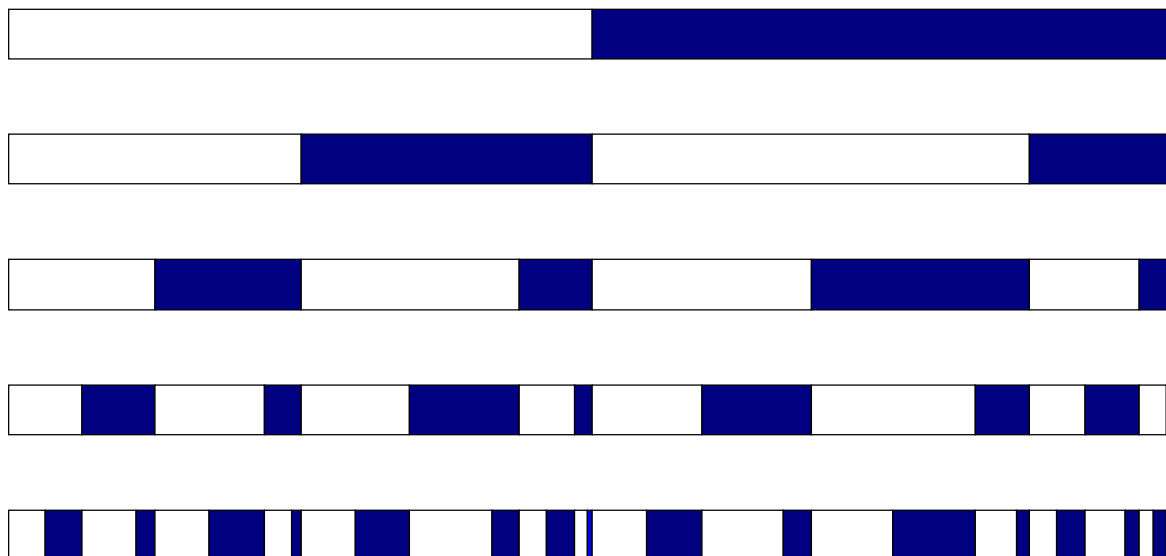
A 3. ábra két, egységnyi hosszúságú szalagja egy átmenet-valószínűségi mátrix elemeit reprezentálja:

$$\underline{A} = \begin{pmatrix} 0,5 & 0,5 \\ 0,75 & 0,25 \end{pmatrix}$$

A megoldást – a kiinduló színeloszlástól függetlenül – a mátrix baloldali sajátvektora adja, ami $p = (0,6 \quad 0,4)$

A színezés folyamata érdekes látványt nyújt:

4. ábra
Szalagszínezés



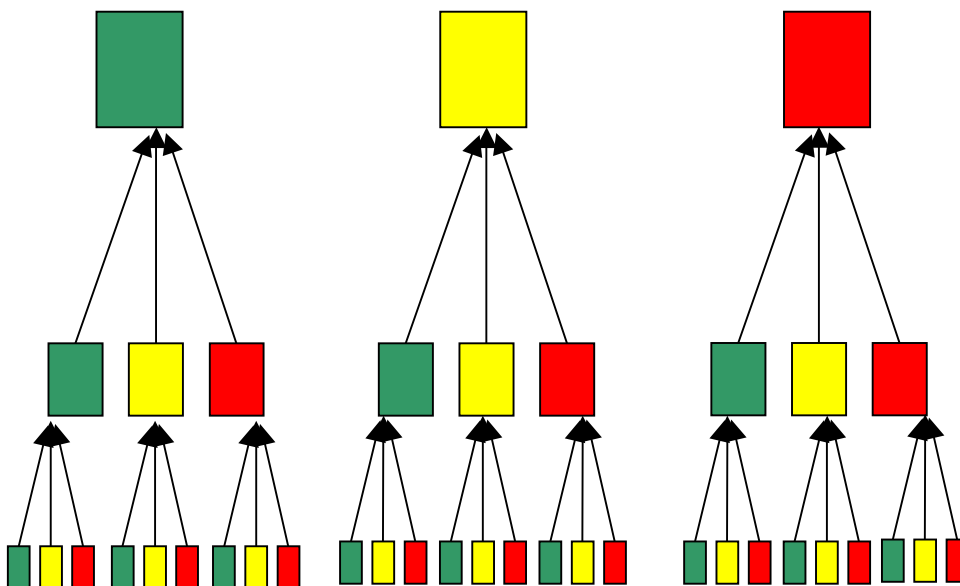
Az egyes színes sávok egy-egy bolyongási pályát, illetve egy-egy felhasználási láncolatot jelenítenek meg: k lépéses iteráció esetén 2^k darab k tényezős szorzatunk lesz, ez egyben a lehetséges bolyongási pályák száma. (Ha n a színek, illetve a weblapok, illetve a termékek száma, akkor n^k bolyongási pályák száma). Egy-egy sáv szélessége pedig az egyes pályák valószínűségeit adja meg. (A mátrixszorzat viszont mindig azt adja meg, hogy a szalagnak *együttesen* hányadrésze van fehérre, hányadrésze feketére festve.)

Felhasználási láncolat három színes termék esetén

A lényeg a felhasználási láncolat szemléltetésekor is ugyanaz, kicsit másképpen: a nyilak a felhasználás irányát mutatják, mit mihez kell felhasználni. Minden termékhez fel kell használni mindhárom terméket, és ez utóbbiak mindegyikéhez ugyanezt a három terméket kell felhasználni, és így tovább...

Ha itt az egyes színek szélessége a valószínűségekkel, illetve a felhasználási arányokkal lenne arányos, (technikai okokból nem az), továbbá a színek összeérnének, akkor ez a fenti kétszínű szalagsorozat 3 színű változata lenne.

5. ábra
Felhasználási láncolatok



Az egységnyi hosszú színes szalag tehát egyszerre reprezentálja az interneten való bolyongást, és az egyszerű újratermelés végtelenbe tartó felhasználási láncolatait.

Egy-egy színsáv hossza megadja (valamely adott sorszámú iterációs lépésnél) egy-egy bolyongási útvonal valószínűségét és egy-egy felhasználási láncolathoz tartozó felhasználási arányt.

A sajátvektor sajátosságai tehát:

- Ha a szalagokat kiindulásként a sajátvektornak megfelelő arányban színezzük, akkor a színek aránya az újraszínezés során nem változik, bár minden szín egyre vékonyabb csíkokból áll össze.
- A ráfordítási mátrix $\lambda=1$ -hez tartozó *baloldali sajátvektora* megadja, hogy egy-egy terméket – a végtelenbe tovaryűrűző hatások eredményeként – *milyen arányban basználnak fel* a többi termékhez, illetve, hogy az i -edik lap milyen arányban osztja szét a *fontosságát* a többi lap között. Ha az árakat ennek a végső felhasználási arálynak megfelelően adjuk meg, akkor ez megfelel az egyszerű újratermelés piaci feltételeinek. A sajátvektor azonban az árak fogalma nélkül is értelmezhető. (Pl. egy árak nélküli *naturálgazdaságban*.)
- Érdekes, hogy ez a végső szétosztási arány *minden termékre* (minden lapra nézve) azonos. (Ez egyébként a mértékegység választásától függetlenül is így van!) Az \underline{A}^n hatvány *valamennyi sorvektora* ehhez a baloldali sajátvektorhoz tart.

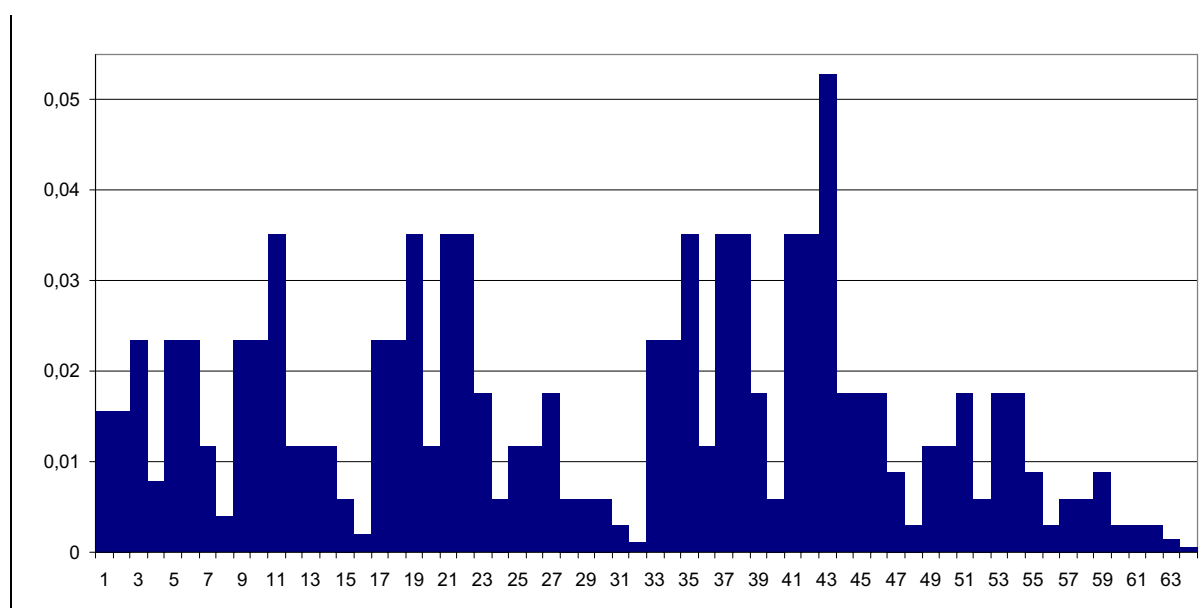
A végtelen tagoltság jellemzése

A szalagok egymást követő sorozatán az újrafestési arányok állandóan ismétlődnek. Bármely szalagon kiválasztunk egy tetszőleges (pl. fekete) sávot, alatta a szalagok végtelen során a színeknek ugyanazt az ismétlődéseit látjuk. Ha egy sokadik szalagon pl. egy fekete sávot a papír szélességére nagyítunk az alatta sorakozó szalagokkal együtt, akkor egy külső szemlélő nem tudja megállapítani, hogy hányadik iterációs lépésnél járunk.

Az egyes színes sávok által jelzett valószínűségeket ábrázolhatjuk egy hagyományos oszlopdiagrammal. (Azaz: vágjuk föl a szalagot a színek szerint, és az egyes színes téglalapokat a vágott élre állítva rakjuk egymás mellé.) Egy New York látképére emlékeztető eloszlási diagramot kapunk.

6. ábra

A bolyongási pályák, illetve felhasználási láncolatok valószínűség-eloszlása



Próbáljuk meg mennyiségileg jellemezni a bolyongási pályák, illetve a felhasználási láncolatok *tagoltságát*. Egy lehetségesnek látszó megközelítés: a bolyongási pályák eloszlására írjuk föl az entrópiát, és osszuk el az egyenletes eloszlás entrópiájával. A tört értéke (egy 1-nél kisebb szám) minden iterációs lépésben más lesz, de ha az iteráció a végtelenbe tart, a határértéke (ha van) jellemzi a tovagyrúzó hatások végtelen tagoltságát. Jelöljük D-vel:

$$D = \lim_{k \rightarrow \infty} \frac{H(k)}{H_e(k)} = \frac{-\sum_{i=1}^{2^k} p_i \log_2 p_i}{k}$$

A számlálóban az eloszlás entrópiája van a k-adik iteráció után, i a bolyongási pálya indexe (nem a termékek vagy weblapok indexe), és az i megy 1-től 2^k -ig. A nevezőben a k az *egyenletes* eloszlás entrópiája, ha 2^k esemény között oszlik el egyenletesen az 1 valószínűség (egy eseményre $1/2^k$ valószínűség jut).

D értéke az iteráció első néhány lépésére:

k=2	k=3	k=4	k=5	k=6
0,9528	0,9450	0,9396	0,9366	0,9346

A D tagoltsági mutató jelentősége abban áll, hogy egymástól távol eső objektumok hasonló tagoltságúak lehetnek, és akkor esetleg *New York felbőrközői* (amelyek felfoghatók egy nagy 3 dimenziós oszlop-diagramként) *egyszerre reprezentálhatják a webet és a gazdasági újratermelést*. Ennek pontosabb megfogalmazásához és értelmezéséhez azonban további vizsgálatok szükségesek, amelyek túlmutatnak tanulmányunk keretein.

FELHASZNÁLT IRODALOM

A PageRank-módszer leírásában támaszkodtunk Rónyai Lajos professzor (BME-SZTAKI) egy 2004 augusztusában, Nyíregyházán tartott *Keresés a Világhálón* c. előadására, amely a kereső, rangsoroló algoritmusokról és a magyarországi kutatásokról adott nagy ívű áttekintést. (Matematika, fizika, számítástechnika főiskolai oktatók XXVIII. Konferenciája. Nyíregyháza, 2004. augusztus 25–28.)

Brin, Sergey – Page, Lawrence (1998): *The anatomy of a large-scale hypertextual Web search engine*. Computer Networks and ISDN Systems, 30(1-7):107-117. <http://citeseer.ist.psu.edu/brin98anatomy.html>.
http://www.mpi-sb.mpg.de/departments/d5/teaching/ws99_00/seminar-papers/bp98.ps.

Bródy András (1969): *Érték- és újratermelés*.
Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Page, Lawrence – Brin, Sergey – Motwani, Rajeev – Winograd, Terry (1998): *The PageRank citation ranking: Bringing order to the web*. Technical report, Stanford Digital Library Technologies Project.
<http://citeseer.ist.psu.edu/article/page98pagerank.html>.
http://jamesthornton.com/search-engine-research/paper?paper_id=26.

Sraffa, P. (1973): *Áruk termelése áruk révén*.
Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Szeredi Péter – Lukácsy Gergely – Benkő Tamás (2005): *A szemantikus világháló elmélete és gyakorlata*. **Typotex, Budapest.**

Zalai Ernő (2000): *Matematikai közgazdaságtan*.
KJK-KERSZÖV, Budapest.
(Ld. különösen a 11. fejezetet.)

Moldicz Csaba*

KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK FOGLALKOZTATÁSI TÁMOGATÁSA AZ EURÓPAI UNIÓBAN

Az Európai Unió foglalkoztatáspolitikájának prioritásai olyan területeken is megjelennek, ahol e célok támogatása nem közösségi transzferekkel jár, hanem a jogi szabályozás nyújt megfelelő bázist a kérdések egységes kezeléséhez. Ennek fő területe a versenypolitika, s ezen belül az állami támogatások engedélyezésének kérdése. A versenypolitika főbb trendjei rámutatnak arra, hogy a korábban elterjedt ágazati alapú támogatás helyett itt is a tevékenység alapú ösztönzés a jellemző. Ennek hatása a foglalkoztatási, átképzési támogatások kihelyezésében is fontos, hiszen a támogatások jellegében egyre inkább az ágazatsemlegesség a meghatározó. A kis- és középvállalkozások támogatását kiemelten kezeli a közösségi versenyjog, ahogy a foglalkoztatás növelését is. E két kérdés együttes kezelésének fontosságára hívja fel a figyelmet a kis- és középvállalkozásoknak a foglalkoztatásban betöltött meghatározó szerepe. Ezért a foglalkoztatási támogatások igen jelentős része a kis- és középvállalkozásokat érinti. A kérdés az, hogy erre milyen lehetőséget ad a közösségi jog.

A Közösség versenypolitikája abból indul ki, hogy az egységes belső piac nem működhet megfelelő hatékonysággal, ha a piac szereplői eltérő feltételek mellett tevékenykednek. Ilyen helyzet állhat elő, akkor, ha oligopolisztikus viszonyok érvényesülnek egy piacon, s egyes szereplők az erőfölényes helyzetet visszaélnék; illetve akkor, ha az állam egyes vállalatok számára különleges jogokat biztosít, és különböző célokból támogatást¹ nyújt.

Csoportmentességi rendeletek

Miközben az Unió az állami támogatások mérséklésére törekszik, teret enged olyan szubvencióknak, melyek célja a térség – tehát a tagországok, illetve az itt működő vállalkozások – fejlettségi szintjeinek emelése, kiegyenlítése és a vállalkozások technológiai, infrastrukturális, képzettségi, stb. működési feltételeinek javítása. Ezért a Bizottság számos jól meghatározott esetben nem tekinti tiltott támogatásnak az állami pénztranszfereket. Az állami és közösségi források hatékony allokációját biztosító ellenőrzési mechanizmusnak fontos eleme a közösségi versenypolitika. Az állami támogatások ellenőrzésének – a piaci verseny biztosítása mellett – további funkciója, hogy a tagállamok közötti gazdasági és szociális kohéziót erősítve a gazdaságfejlesztési prioritások hatékonyan érvényesüljenek. Az Európai Unió illetékesei az elmúlt évtizedben a szabad verseny elsődlegességét hangsúlyozták a közös piac működésének biztosítása érdekében. Ennek ellenére, egyrészt vannak olyan támogatások, amelyek esetében automatikusan engedélyezik az állami támogatásokat,² másrészt olyan támogatási területek, amelyeknél mérlegelhető az engedélyezés.³

Külön csoportot alkotnak az ún. csoportmentességi eljárás keretében elindított támogatási programok. A csoportmentességi rendeletek megalkotására a Bizottságot a Tanács 1998. május 7-ei 994/98/EK rendelete az Európai Közösséget létrehozó Szerződés 92. és 93. cikkének a horizontális állami támogatások bizonyos fajtáira történő alkalmazásáról hatalmazta fel. A rendelet 1. cikkének (1) bekezdése alapján:

* Főiskolai tanársegéd, Általános Vállalkozási Főiskola

„a következőkben felsorolt támogatási fajták összeegyeztethetők a közös piaccal, és ezért nem tartoznak a Szerződés 93. cikkének (3) bekezdésében előírt bejelentési kötelezettség hatálya alá:

a) támogatás a következők javára:

i) kis- és középvállalkozások;

ii) kutatás és fejlesztés;

iii) környezetvédelem;

iv) foglalkoztatás és képzés;

b) a Bizottság által minden egyes tagállamra jóváhagyott, regionális támogatási térképpel összhangban lévő támogatás.⁴

Az elmúlt évtizedben a foglalkoztatási helyzet erőteljes romlása a hetvenes és nyolcvanas évekhez képest, valamint a Bizottságnak az a törekvése, hogy az állami és közösségi támogatások szintjét jelentősen csökkentse, hozzájárult ahhoz, hogy a Bizottság rendeleteket alkotott a képzést, átképzést és a foglalkoztatottságot elősegítő állami támogatások engedélyezésének feltételeiről. A támogatások engedélyezését megkönnyíti a csoportmentességi rendeletek megalkotása, amelyeknél – ha a támogatási tervet a rendeletnek megfelelően alakítják ki – nem szükséges a Bizottság előzetes hozzájárulása (a Bizottságot csak értesíteni kell a támogatási program beindításáról). Ez az eljárási mód nagymértékben megkönnyíti az állami támogatások folyósítását.

Rendeletek a foglalkoztatási támogatásokról

A Bizottság 2001-ben rendeletet hozott a foglalkoztatási és képzési támogatásokra vonatkozóan.⁵ Ez a rendelet kimondja, hogy a foglalkoztatási támogatás meghatározott feltételek mellett nem minősül tiltott állami támogatásnak. *A jogszabály teljes körűen szabályozza az ilyen jellegű állami támogatások főbb kérdéseit*, és a 994/98/EK tanácsi rendelet felhatalmazása révén jött létre. Azon csoportmentességi rendeletek közé tartozik, amelyek szabályozzák és az adott területen megkönnyítik az állami támogatások allokációját. Ebben az összefüggésben hangsúlyozni kell, hogy ez a jogi norma csak a Szerződés 87. cikkének (1) bekezdése szerint állami támogatásnak minősülő intézkedésekre vonatkozik. Olyan állami kedvezményekről van szó, amelyek minden szereplőt érintenek, és amelyeknél a nemzeti hatóságoknak nincs mérlegelési jogkörük. Nem minősülnek szelektív támogatásnak, és ezért nem tekinthetők tiltott állami támogatásnak. (Idetartoznak az olyan intézkedések, mint pl. az általános adókedvezmények vagy az automatikus adójóváírás.) Olyan intézkedések sem tartoznak e rendelet hatálya alá, amelyek esetében a képzési támogatásnak közvetlen hatása van a piaci szereplőkre.

A rendelet indoklása szerint e terület támogatására azért van szükség, mivel a vállalatok általában kevesebbet fektetnek be a képzésbe, s az állam beavatkozása hozzájárulhat e piac nem megfelelő működésének korrekációjához. Ennek mértékének meghatározása során figyelembe lehet venni a vállalat méretét, azt, hogy fejlett vagy fejletlenebb régióban helyezkedik el, illetve azt is, hogy mire vonatkozik maga a támogatás. Ennek megfelelően állami támogatásban részesülhetnek:

- *azok a képzési formák, amelyek általánosabb képzést adnak, mivel ezek később máshol is használhatók;*
- *azok a vállalatok, amelyek nehezebben teremtik elő a képzéshez szükséges finanszírozási hátteret (elsősorban kis- és középvállalkozások);*
- *a 87. cikkely (3) bekezdésének a) és c) pontja szerint támogatott területeken működő vállalatok (azaz a regionális politika 1. és 2. célkitűzésű területei).*

Az előny növelése a támogatási intenzitás révén nyilvánulhat meg.⁶ A rendelet az összes ágazatra vonatkozik, beleértve a mezőgazdaságot is. Ez utóbbit azért érdemes hangsúlyozni, mivel az összes ilyen jellegű rendelet kizárja a jogszabálynak a mezőgazdasági vállalkozásokra való alkalmazását. *A rendeletnek megfelelő képzési támogatások elérhetik, bár nem baladhatják az 1 millió euró összeget, (ha megbaladják, akkor nem alkalmazható e rendelet az intézkedésre).* Ez is jól mutatja, hogy a Bizottság az elmúlt években egyre nagyobb hangsúlyt fektet e terület támogatási lehetőségeinek bővítésére.

*Hasonló szemléletváltozást tükröz a foglalkoztatási támogatásokra vonatkozó bizottsági rendelet megszületése 2002-ben.*⁷ A rendelet szintén a 994/98/EK tanácsi rendelet felhatalmazása révén jött létre. Indoklásában szerepel az európai foglalkoztatási stratégia létrehozása, valamint annak hangsúlyozása, hogy a munkanélküliség számos európai régiót érintő komoly probléma. A cél, hogy elsősorban azoknak a munkavállalásukat könnyítse meg, akik valamilyen szempontból hátrányos helyzetben vannak. Ezen a

területen is számos olyan eset létezhet, amelynek kapcsán az állami transzfer nem jelenít meg tiltott állami támogatást, és nem tartozik e rendelet hatálya alá. Ilyenek lehetnek: a magánszemélyeknek juttatott foglalkoztatási támogatások; az olyan támogatások, amelyek nem befolyásolják a tagállamok közötti kereskedelmet; az olyan általános jellegű támogatások, amelyek az összes piaci szereplőre vonatkoznak, és így nem tekinthetők szelektív támogatásoknak.

Ez a rendelet is vonatkozik az összes ágazatra, így a mezőgazdaságra is. A jogalkotó szándéka, hogy – a 70-es vagy 80-as évek gyakorlatától eltérően – ne lebessen strukturális, túltermelési problémákkal küzdő ágazatokban ilyen módon új munkahelyeket teremteni. Nem vonatkozik tehát a bajógyártásra, a széniparra, illetve a közlekedésre. (Ez utóbbi ágazatban munkahelyek fenntartása támogatott, de új munkahelyek létrehozására ebben az ágazatban e rendelet alapján nem nyílik lehetőség.)

A rendelet azon támogatásoknál, amelyek ún. egyedi támogatások (azaz nem egy támogatási tervezet vagy program alapján jöttek létre), továbbra sem tekint el a bizottsági notifikációtól. *A kis- és középvállalkozásoknál a támogatás feltételei kedvezőbbek lehetnek az általános feltételeknél (az újonnan létrehozott munkahelynek nem három, hanem csak két évig kell fennállnia ahhoz, hogy támogatható legyen a projekt). A rendelet lehetővé teszi egyrészt a differenciálást a regionális fejlettségi szempontok alapján, másrészt a támogatás intenzitásának változtatását. A támogatás az újonnan létrehozott munkahely bérköltségeinek (adózás előtti bruttó bér, társadalombiztosítási járulékok) támogatását jelenti.*

Szociális szempontok szerinti pozitív diszkriminációt érvényesít a jogalkotó a hátrányos helyzetű, illetve a korlátozott munkaképességű munkavállalókkal szemben, amennyiben magasabb lehet a bruttó támogatási intenzitás. A támogatási maximum megkötése ennél a támogatási típusnál is jelentkezik, mivel tizenötmillió euró felett nem alkalmazható a rendelet.

A kedvezőbb elbírálást célzó jogi eszközök ellenére tény marad, hogy a Bizottság a torzításmentes piaci verseny biztosítása érdekében egyrészt az állami támogatások abszolút értékének csökkentésére törekszik, másrészt e támogatások kiemelt fejlesztési területekre való koncentrációjára. Az Európai Unió állam- és kormányfőinek 2001. évi stockholmi csúcstalálkozóján⁸ megfogalmazták a GDP-arányos támogatási szint csökkentésének célját. Ennek ellenére 1999 és 2004 között stabilizálódtak a GDP-arányos állami támogatási szintek. (2000-ben 0,46%, 2004-ben 0,43% mezőgazdasági, halászati és közlekedésre vonatkozó támogatások nélkül.)

További fontos trend, hogy az Európai Unió támogatásai között – a regionális támogatások csökkenésével párhuzamosan – az elmúlt években erőteljesen megnövekedett az ún. horizontális támogatások aránya. Idetartoznak a képzési és átképzési támogatások is. Az Európai Unióban az 1998 és 2000 közötti 62%-ról 2000 és 2002 között 69%-ra emelkedett a horizontális támogatások aránya az össztámogatásokhoz viszonyítva. 2004-ben elérte a 76%-ot. A horizontális támogatások révén a szektorsemleges támogatások (nem-ágazati támogatások) növelésére törekednek. A kedvezményezettnek egyenlő elbírálásához hozzátartozik a regionális megkülönböztetések tiltása is.

A régi államokban a foglalkoztatási és átképzési transzferek mértéke az állami támogatásokon belül igen alacsony. Az össztámogatásokon belül a foglalkoztatási támogatások aránya 2000-ben 3,38% (2004-ben 4%), az átképzési támogatásoké pedig 2,27% (2004-ben 3%) volt. (Az arányokat tekintve igen jelentősek lehetnek a tagállamonkénti eltérések. Németország – a német újraegyesítés miatt – még mindig igen sokat költ ilyen célokra; ennek aránya 2002-ben elérte a 34%-ot is. Ugyanakkor voltak olyan országok (Görögország, Luxemburg) ugyanebben az évben, melyek egyáltalán nem jutattak transzfereket a vállalatoknak foglalkoztatási és képzési célokra, illetve olyanok, amelyek vagy csak foglalkoztatási célú (Hollandia), vagy csak képzési célú (Svédország) állami támogatásokat nyújtottak a vállalatoknak.

Állami támogatások megoszlása célterületenként (2002, millió euró)

	K+F	Környezet- védelem	KKV	Kereskedelem	Energia- takarékoság	Foglalkoz- tatás	Képzés	Egyéb célok	Összesen
EU-15	5,178,7	4,557,5	4856,5	317,6	725,5	837,6	561,7	7,676,1	24,711,2
Belgium	136,6	1,5	191,0	4,1	0,4	68,8	16,5	487,8	906,7
Dánia	64,0	580,6	17,8	-	94,2	438,3	37,3	41,5	1,273,7
Német- ország	1,589,2	3,271,8	645,4	4,0	190,1	46,3	9,8	1,799,1	7,555,6
Görög- ország	41,3	-	64,2	-	-	-	-	303,6	409,1
Spanyol- ország	412,1	118,1	693,8	6,2	24,3	105,3	295,3	678,7	2,333,6
Francia- ország	1,139,2	115,8	1080,4	137,2	85,5	10,0	28,2	1,105,9	3,702,2
Írország	43,8	0,0	11,1	-	0,9	43,9	18,4	137,2	255,3
Olaszország	592,6	1,0	1485,5	106,4	0,7	39,4	28,8	2,105,2	4,359,6
Luxemburg	5,0	0,2	11,8	0,3	-	-	-	34,5	51,8
Hollandia	199,4	112,6	27,5	40,3	194,0	0,1	-	187,0	760,8
Ausztria	149,4	83,4	75,9	-	1,0	18,9	45,1	61,4	435,1
Portugália	30,8	-	100,2	0,5	29,7	40,1	35,3	17,7	254,4
Finnország	187,8	8,8	27,4	17,1	79,3	26,3	0,1	66,0	412,7
Svédország	72,4	135,5	21,8	-	22,7	-	3,0	86,5	341,8
Egyesült Királyság	702,6	128,2	402,8	1,6	2,8	0,2	44,0	564,0	1,846,1

Forrás: Európai Bizottság. Versenypolitikai Főigazgatóság honlapja.

Megjegyzés: mezőgazdasági, halászati, közlekedési támogatások és szociális juttatások nélkül.

A versenypolitikai szabályozás közösségi transzferek biztosítása nélkül, jogi szabályozás révén hat ki a tagállami foglalkoztatáspolitikákra. A versenyjog foglalkoztatáspolitikai hatásai – különösen az elmaradt régiók, területek vagy gazdaság szerkezeti átalakítási gondokkal küszködő területek esetében – nem elhanyagolhatók. Ennek jelentősége a bővülés körülményei között a gazdasági és szociális különbségek növekedésével tovább nőhet.

2000 és 2006 között foglalkoztatáspolitikai hatású intézkedésekre éves szinten átlagban öt- és hatmilliárd eurót juttatnak a közös költségvetésből. (Regionális politika: 4,8 milliárd euró; vidékfejlesztés: 0,5 milliárd euró; kutatás és fejlesztés: 0,26 milliárd euró.) Éves szinten hozzávetőlegesen 1,3 milliárd euró kihelyezésére van hatással a közösségi versenypolitika (a vállalatoknak juttatott foglalkoztatási és képzési transzferek révén). A közösségi források éves szinten az EU GDP-jének 0,05%-át teszik ki. Ez természetesen jóval alacsonyabb, mint a tagállami szinten aktív és passzív munkaerő-politikai intézkedésekre költött összegek nagysága (ami országtól függően a GDP 0,5%-a és 4%-a között változik).

A versenypolitika szerepe azonban nemcsak az állami transzferek befolyásolása szempontjából jelentős, hanem azért is, mert a versenypolitikai prioritások megmutatják azt, hogy az Európai Unió tagállamai mely területek fejlesztése révén akarnak versenyképesek maradni.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Európai Bizottság (2001a): *Az Európai Közösséget létrehozó Szerződés 87. és 88. cikkének a képzési támogatásokra való alkalmazásáról szóló 2001. január 12-ei 68/2001/EK bizottsági rendelet.*

2001. 01. 13

Az Európai Közösségek Hivatalos Lapja L, 10. szám.

Európai Bizottság (2001b): *Az Európai Közösséget létrehozó Szerződés 87. és 88. cikkének a kis- és középvállalkozásoknak nyújtott támogatásokra való alkalmazásáról szóló 2001. január 12-ei 70/2001/EK bizottsági rendelet.* 2001. 01. 13.

Az Európai Közösségek Hivatalos Lapja, L. 10. szám.

Európai Bizottság (2004a): *Az Európai Közösséget létrehozó Szerződés 87. és 88. cikkének a foglalkoztatásra nyújtott állami támogatásokra való alkalmazásáról szóló 2002. december 12-i 2204/2002/EK bizottsági rendelet.* 2002. 12. 13.

Az Európai Közösségek Hivatalos Lapja, L. 337. szám.

Európai Bizottság (2004b): *A Bizottság 364/2004/EK rendelete a 2004. február 25-ei, a 70/2001/EK rendeletnek az alkalmazási köre kutatási és fejlesztési támogatásokra történő kiterjesztése tekintetében való módosításáról.*

Az Európai Közösségek Hivatalos Lapja, L. 063. szám.

Európai Tanács (2001): *Az Európai Tanács következtetései.* **Stockholm, 2001. március 23–24.**
http://ue.eu.int/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/de/ec/ACF191B.html

Survey on State Aid in the European Union. Ninth survey – COM(2001) 403-18. 07. 2001. http://www.europa.eu.int/comm/competition/state_aid/others/

JEGYZETEK

- ¹ *A Szerződés 87. cikkének (1) pontja alapján tiltott, állami támogatásnak minősülnek azok a pénzügyi transzferok, amelyeket:*
- közpénzekből folyósítanak,
 - gazdasági előny jelentenek az azt igénybe vevő számára,
 - a támogatás szelektív jellegű
 - és a támogatásnak hatása van a tagállamok közötti kereskedelemre. (Az ún. csekély összegű /vagy de-minimis/ támogatások például automatikusan azon támogatásokhoz sorolhatók, melyeknek nincs hatásuk a tagállamok közötti kereskedelemre.)
- Amennyiben a fenti feltételek közül egy nem teljesül, akkor nem beszélhetünk állami támogatásról.*
- ² *A 87. cikk (2) bekezdése rögzíti azokat az eseteket, amelyek automatikusan a megengedett állami támogatás kategóriájába tartoznak. Ilyenek a magánszemélyeknek jutatót szociális támogatások, amennyiben ezek nem köthetők az áru eredetére épülő megkülönböztetésen; a német megosztottság hátrányos következményeinek felszámolására irányuló támogatások; valamint a természetikatasztrófa-bélyzetekben adott állami támogatások.*
- ³ *Ezeket a mérlegelhető eseteket a TEC. 87. cikk (3) bekezdése határozza meg, ilyen célterületek a következők: a nagyon alacsony életszínvonalú és magas munkanélküliséggel küzdő térségek támogatásai; az egyes gazdasági tevékenységek, területek támogatásai; a közös európai érdekű projektek megvalósításának támogatása, valamint a kultúra, és a kulturális örökség megővésének támogatása; a Tanács a Bizottság javaslata alapján minden más támogatást Ominósított többséggel a közös piac működéssel összeegyeztethetőnek nyilváníthat.*
- ⁴ *Eddig a következő területeken született csoportmentesítési rendelet: az Európai Közösséget létrehozó Szerződés 87. és 88. cikkének a képzési támogatásokra való alkalmazásáról szóló 2001. január 12-ei 68/2001/EK bizottsági rendelet; az Európai Közösséget létrehozó Szerződés 87. és 88. cikkének a foglalkoztatásra nyújtott állami támogatásokra való alkalmazásáról szóló 2002. december 12-ei 2204/2002/EK bizottsági rendelet; a Bizottság 364/2004/EK Örendelete a 2004. február 25-ei, a 70/2001/EK rendeletnek az alkalmazási köre kutatási és fejlesztési támogatásokra történő kiterjesztése tekintetében való módosításáról; az Európai Közösséget létrehozó Szerződés 87. és 88. cikkének a kis- és középvállalkozásoknak nyújtott támogatásokra való alkalmazásáról szóló 2001. január 12-i 70/2001/EK bizottsági rendelet.*
- ⁵ *A Bizottság 2204/2002/EK az EK-Szerződés 87. és 88. cikkének a foglalkoztatásra nyújtott állami támogatásra történő alkalmazásáról szóló rendelete (2002. december 5.), valamint az Európai Közösséget létrehozó Szerződés 87. és 88. cikkének a képzési támogatásokra való alkalmazásáról szóló 2001. január 12-ei 68/2001/EK Bizottsági rendelete alapján lehet ilyen jellegű támogatásokat nyújtani.*

- ⁶ A támogatási intenzitás a támogatás bruttó összege, amelyet az elszámolható költségek százalékos arányában fejezünk ki. Amennyiben a támogatást nem vissza nem térítendő támogatás formájában helyezik ki, a támogatás összege adja a támogatási egyenértéket. A több részletben kifizetendő támogatásnál és a kedvezményes kamatozású kölcsönnél a támogatástartalom kiszámítása során a forrás kibelyezése pillanatában érvényes referenciakamatlábát kell használni, amelyet a Bizottság határoz meg minden évben tagállamonként. (A Bizottság 68/2001/EK Rendelete (2001. január 12.) az EK-Szerződés 87. és 88. cikkének a képzési támogatásokra való alkalmazásáról. Az Európai Közösségek Hivatalos Lapja. 2001. 1. 13.)
- ⁷ A Bizottság 2204/2002/EK Rendelete (2002. december 12.) az EK-Szerződés 87. és 88. cikkének a foglalkoztatási támogatásokra való alkalmazásáról. Az Európai Közösségek Hivatalos Lapja. 2002. 12. 13.
- ⁸ Európai Tanács (2001b): Az Európai Tanács következtetései. Stockholm. 2001. március 23 és 24. http://ue.eu.int/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/de/ec/ACF191B.html

Nagy István¹

A SZABÁLYKÖVETÉS MINT KONFLIKTUSFORRÁS

*„Aztán hozzátette (Jézus):
a szombat lett az emberért,
és nem az ember a szombatért.”
(Mk 2,27)²*

A következőkben rövid (és részleges) betekintést kívánok nyújtani doktori kutatásomban, igyekezve bemutatni annak aktualitását, komplexitását. A téma jelenlegi munkacíme: *„Az önkéntes szabálykövetés kialakításának kulturális feltételei a vállalkozók körében”*. De pontosan mit és milyen körben is vizsgállok? A vállalkozókat úgy vizsgálom, hogy ők a társadalom azon része, akik tevékenységük során nem csupán a nemzetgazdaság működéséhez szükséges költségvetési forrást állítanak elő, hanem a hétköznapok számos területén jelenlévőkként, a társadalom szinte minden tagjával folyamatos kapcsolatban vannak, azok számára tapasztalatot szolgáltatnak, többek között a szabályokhoz³ való viszony tekintetében. Szocializációs tényezőként alapvetően határozzák meg az adott társadalom (vagy közösség) tagjainak szemléletmódját.

A kutatási téma heurisztikája⁴

Töredelmesen bevallom: alapvetően idealista vagyok. Ez eredendően határozza meg azt, hogy egyáltalán mivel vagyok hajlandó foglalkozni, s azt, hogyan és miért teszem. Fontos számomra, hogy tudom: amit látok a környezetemben, az nem kell, hogy ilyen maradjon. Az emberek tudnak változtatni a környezetükön, a többi emberen, azok érték- és igény szintjén. Meggyőződésem, hogy az ember mindig a jobbra, a tökéletesebbre vágyik, még akkor is, ha ez nem mindig érhető tetten minden egyed viselkedésében. Látva és értékelve-értelmezve a környezetemet, azt tapasztaltam, hogy a hatékonyság és az eredményesség egyik gátja *a szabályokhoz való eltérő viszonyokból eredő konfliktusokra*⁵ vezethető vissza. Azok pedig mindarra, ami miatt a szabályokat eltérően lehet és tudjuk értelmezni.

¹ Főiskolai tanársegéd, Általános Vállalkozási Főiskola

² Ó- és Újszövetségi Szentírás a Neovulgata alapján, Szent Jeromos Bibliatársulat, Budapest, 1997.

³ Szabály (ebben a paradigmában): az interakciók minden olyan jellemzője, amely (valakik által) megbatározott.

⁴ A téma felismerésének és kialakulásának folyamata.

⁵ Konfliktus: illeszkedési differencia az ágens (aki a konfliktus észlelője) és annak környezete között.

Látom a környezetemet. Látok vállalkozásokat, amelyek a külső környezetükkel nem egészen kompatibilisek a szabályok kezelése tekintetében. Látom és hallom, hogy a vállalkozók idegenkednek az Európai Unió hozta túlszabályozott rendszertől, amit – jobb híján – az életidegen volta miatt utasítanak el. Hallom azokat a hangokat, amelyek azt suttogják (kiáltják?), hogy az állam újabb és újabb szabályai csak arra jók, hogy még lehetetlenebbé tegyék a kis- és középvállalkozások kisemberekkel teli világát, hiszen ezek a szabályok csak a nagyhalaknak kedveznek.

S közben látok vállalkozásokat (és egyéb szervezeteket), amelyeken belül sok konfliktus oka a szabályokhoz fűződő eltérő viszony. Eltérő a szabályok ismerete, elfogadottságuk szintje, általánosságuk, érvényességük, komolyan vételük, stb. Ennek természetesen több oka is van. Ezek közül számos egyáltalán nem abból fakad, hogy egyesek kevésbé szabálykövetők, mint mások. Sokkal inkább jellemzőek – és nem csak a globalizáció miatt és nem csak a multinacionális cégeknél – a kulturális, szubkulturális, az egyéni eltérések. Ezek az eltérések ráadásul többrétűek, hiszen nem pusztán eltérő szabálykörnyezetet, eltérő viszonyulást jelentenek a szabályokhoz, sőt a tekintélyekhez, de eltérő világnézetet: eltérő koncepciót arról a valóságról, amely körülveszi az egyént, s arról, hogy ebben hol a helye az egyénnek, mik a lehetőségei, mekkora a szabadságfoka. De eltérő prekoncepciókról, sztereotípiákról, eltérő értelmezési keretéről is, ami lehetővé teszi, hogy két személy ugyanazt a szabályt hallva/olvasva és ugyanazt a helyzetet látva eltérően értékelje a helyzetet.

Viszont, ha ez így van, akkor egy olyan időszakban, amikor egyre jellemzőbb és gyakoribb a team- és projekt-jellegű munkavégzés, minden olyan tényező káros, amely az eredményes együttműködést gátolja. *Fontosnak tartom*, hogy a versenyképességet (akár egyéni, akár társadalmi, akár más szinten) lehetőleg olyan dolog ne befolyásolja negatívan, amin változtathat az adott ágens⁶, akiről/amiről szó van. Magyarul, ne önhibánkból legyünk kevésbé jók, mint amilyenek lehetnénk.

Mivel a Főiskola egyik elsődleges profilja a vállalkozásszervezők kinevelése, s Tanszékünk is ebben a témában kezdte és folytatja jelenleg is kutatásait, ezért saját témám is a vállalkozók felé fordul. Alátámasztotta ezt az a megfontolás is, hogy a vállalkozók olyan körbe léptek be önszántukból (és itt fontos megjegyezni, hogy az ún. „kényszervállalkozókat” – legalábbis ebben az első körben – nem számítom a vállalkozók közé), ahol speciális szabályok is érvényben vannak. Ez azonban nem jelenti azt, hogy rájuk más szabályok vonatkoznának, viszont azt igen, hogy rájuk több szabály kell, hogy érvényes legyen. Ilyen módon a vállalkozók csoportja olyan csoport, amelynek tagjai önként vállalt helyen vannak a társadalom cselekvési hálójában, ennek minden felelősségével együtt.⁷

Konfliktusok

Konfliktusmentes élet!? Minden kor embere vágyik rá.

Vannak ugyan lázadó korszakaink, lázadó megnyilvánulásaink, de a civilizált társadalom keretein belül, a körülöttünk lévő civilizált emberekkel való folyamatos interakciókban (és azok miatt) ez (lassan) kivész belőlünk. Idomulunk, alkalmazkodunk, s szépen elkényelmesedünk. A lázadás is olyan aktivitás, mint a testmozgás, a tanulás stb., amit ha egy ideig nem gyakorlunk, akkor kiesünk a gyakorlatból, és már túl nagy erőfeszítés volna újra bejelönni. Ezt a gyakorlatot erősítik az utópikus elképzelések is. Akár a társadalomfejlődés egy pozitív végső stádiumát nézzük (utópia), akár ennek a „fejlődésnek” egy negatív végső fázisát (antiutópia), akár egy egyéni vagy közösségi világvége-állapotot (nirvana, pokol, mennyország), azt látjuk, hogy valami állandó, kiszámítható, nem változó kontextusban adódik elénk, ahol – szinte minden interakcionális paramétert tekintve – az állandóság egyben egyformaság is.

Részben az előzőekből is következően megfogalmazhatjuk, hogy a valószínűtlen, éppen ezért be nem számítható közösségi alakulatokban nincs esélye a konfliktusmentességnek. Nem vagyunk egyformák, a környezet, amelyben élünk nem statikus és nem állandó. Interakcióink, sőt saját belső (külső kapcsolatokkal közvetlenül nem jellemezhető) életünk kiszámíthatatlan, maximum csak jósolható.

⁶ *Olyan individuális vagy kollektív entitás (alany/aktor), amely cselekedve hat a környezetére, így jelenléte tapasztalható.*

⁷ *Ez az állítás, ezen a helyen mindenképpen vitatható (és remélem vitatott is lesz). Remélhetőleg sok segítséget kaphatok az írás olvasóitól. Később a megalapozás igényével visszatérek rá.*

Egy-két szó magukról a konfliktusokról... Vannak. Végigkísérik életünket, formálnak bennünket, és mi is alakítjuk a konfliktusainkat. Közben természetesen beszélünk is róluk, sőt vizsgáljuk. Különböző típusait különböztetjük meg attól függően, hogy milyen területen tanulmányozzuk, vagy miként definiáljuk magunkat, a vizsgálót.

Eszerint beszélünk:

- jó és rossz, konstruktív és destruktív, hasznos és káros;
- egyéni, csoportos, családi, országos, nemzetközi;
- privát, szervezeti, intézményi;
- intraperszonális, interperszonális;
- gazdasági, politikai, szociális;
- valós, vélt, látszat, mondvacsinált, stb. konfliktusokról.

Természetesen ezek a különbségtételek mind csak arra jók, hogy tipizálhassunk, esetleg taníthassunk. Mindegyik megállapításhoz szükségünk van ugyanis valamilyen előzetes tudásra (pl. arra, hogy eldöntessük: valami gazdasági vagy pénzügyi) és/vagy arra, hogy „túl legyünk a dolgon”, lássuk, hogy a konfliktus utóélete milyen, hogyan hat, kikre, milyen mértékben és módon van hatással, stb.

Mert egy konfliktus lehet hasznos, mivel:

- tanulásra késztet;
- önvédelemre késztet;
- asszertivitásra, helytállásra késztet,
- segít megtanulni a társas viszonyokat;
- szorosabbra fűzheti a kapcsolatokat;
- erősebbé tehet közösségeket, stb.

De ugyanaz a konfliktus(típus) lehet káros is, mert:

- frusztrációt rejt magában;
- frusztrál;
- rombolhatja az önbizalmat;
- csökkentheti a kockázatvállalási hajlandóságot;
- csökkentheti a kapcsolatépítési hajlandóságot,
- mérgezheti a kapcsolatokat, stb.

Mit tehetünk, ha nem a végén, az eredménnyel akarunk szembesülni, hanem csak ésszerű kockázatot akarunk vállalni?

Felhasználjuk a tudásunkat és mások bölcsességét, a tapasztalatainkat, és szabályokat dolgozunk ki arra, hogy hogyan közelítünk azokhoz a „helyek”-hez, ahol konfliktus sejtethető.

Hol jelennek meg a konfliktusok?

A primer⁸ csoporton belül elég ritkán, ha mégis, az valamilyen változás következménye, pl. új tag környékén: tapasztalat, illetve rutin hiánya, eltérő helyzetértékelés vagy előzmény nélküli szabályütközés esetén.

Másodlagos⁹ csoporton belül jóval gyakoribb, hiszen itt a heterogén szocializáltság jellemző (munkahelyi csoport). Itt a strukturális adottságok miatt minden kapcsolódási pont konfliktusforrás: a csoport határán vagy csoporton belül.

⁸ *Olyan csoportok, amelyek stabilitása éppen annak köszönhető, hogy mindenki ismeri a szabályokat, és azok betartása, nem okoz gondot a tagok számára.*

⁹ *Olyan csoportok, ahol az önkéntesség, a szabályok ismerete vagy az azok betartásával járó komfort mértéke alacsonyabb.*

A vizsgálatom szempontjából releváns határok:

- *Szervezetén belüli* szabálykövető magatartások konfliktusai. Ezek oka lehet: az eltérő célok, az eltérő érdekek, az eltérő szocializáció, az eltérő szakmák, az eltérő paradigmák, az eltérő szempontok, az eltérő lehetőségek, stb.
- *Szervezetközi* területen jelentkező konfliktusok: a vállalkozó vagy vállalkozás és környezete viszonylatában. Itt ugyanazok az okok jelennek-jelenhetnek meg.

Részben az illeszkedési differenciák, részben a konfliktusforrásként megjelenő tényezők kezelhető hierarchiába rendezését is szolgálják a szabályok.

A szabályok

Ha nincsenek szabályok, semmilyen kapaszkodónk nincs. Szabály nélkül legfeljebb egy abszolút individuális életforma, életvitel képzelhető el. Amikor azonban már saját magunk elé valamilyen célt tűzünk ki, szükségünk van szabályokra a végrehajtás biztosítása, garantálása érdekében.

A társas kapcsolatokat pedig csak úgy tudjuk kezelni, ha vannak szabályok, amelyek azt kezelhetővé teszik a számunkra. Abban eltértek/eltérnek a vélemények, hogy ezek a szabályok, szabályszerűségek milyen módon vannak jelen: a dolgok természetéből fakadnak, a megismerő érti bele a dolgok menetébe. Abban azonban mindenki egyet ért, hogy jelen vannak, illetve jelen kell lenniük ahhoz, hogy a környezetünk, az életünk tervezhető legyen. A kiszámítható környezet iránti igény alapszükséglet.

Ha olyan helyzetbe kerülünk, ahol nem ismerjük a szabályokat, akkor igyekszünk megtudni, megismerni azokat; ha olyan társaságba kerülünk, ahol nincsenek szabályok, akkor a tagok közössége szabályokat alkot; ha olyan helyzetbe kerülünk, amilyenben még nem voltunk, akkor igyekszünk valamilyen magyarázatot adni a tapasztalt eseményekre, igyekszünk valamilyen ok-okozati összefüggésrendszert felállítani. Az egyéni és a társas viselkedések vizsgálata egyaránt kimutatja, hogy *az élbetű élet egyik legfontosabb kritériuma a szabályok ismerete*.

Ha vannak szabályok, azok minden esetben az egyén vagy – és ez az általános – a közösség *kiszámíthatóság iránti igényét*, illetve a kiszámítható életvitelét szolgálják.

Ennek megfelelően több típusba sorolhatók:

- Az ágens konstitúciói, azzal a céllal, hogy a környezetével kiszámítható kapcsolatot tarthasson fel. Ebben az esetben természetesen az ágens önként és saját érdekében fogalmazza meg a betartandó szabályokat. Ennek következménye, hogy a betartás szempontjából itt tapasztalható a legnagyobb eredményesség. Ennek nemcsak az az oka, hogy itt az ágens jól felfogott érdekéről van szó, hanem arról is, hogy ha az ágens már nem ugyanazt gondolja célravezetőnek, akkor saját hatáskörben rögtön meg is tudja változtatni ezeket a szabályokat (változtat, megszüntet, újat alkot, stb.).

- Olyan csoport által konstruált rendszer, amelynek az ágens is tagja. Itt az önkéntesség, a participáció és a rugalmasság a kulcsfogalmak a szabályokhoz való viszonyban. Amennyiben a csoport alkotta szabály az ágens akaratával is egybevág – és az nem csupán egyetért vagy nem ellenkezik a szabály megalkotásával és életbe léptetésével –, akkor a szabályok betartása ugyanolyan eredményes, mint az előbbi esetben. Ha a döntésben való részvétel kisebb mértékű vagy az ágens nem a többségi oldalon van, akkor az eredményesség jóval kevésbé garantált. (Ebben az esetben sem biztos, hogy kisebb az eredményesség mértéke, de ez mint jelenség egy vezető számára félrevezető tünet lehet, ami csak növelheti a problémamegoldással járó gondokat.) A rugalmasság pedig abban játszik fontos szerepet, hogy minél kevésbé jellemző, annál hosszabb ideig tart az átmeneti időszak annak minden hozadékával együtt a szabály(ok) átalakulása(i)kor. Az egyik szabály még hatályban van, de már nem teljesíti be a célját, már másra van igény. Ehhez viszont az kell, hogy a helyzetet elemezzék, javaslat szülessen, megvitassák, és döntés szülessen, ami után megváltozik a szabály. Minél rugalmasabb a közösség szabályalkotó mechanizmusa, annál nagyobb a szabálykövetés területén kimutatható eredményesség.

- Az ágenstől (közvetlenül) független, de rá is hatással levő hatalom (pl. többség) által konstruált rendszer. Ebben az esetben az önkéntesség mértéke jut nagyon fontos szerephez. Participációról értelemszerűen nincs szó. Rugalmasságról azért nem, mert e tekintetben sem az ágens, sem az ágens és a szabályalkotó viszonyában megjelenő rugalmasság (mint garancia) nem befolyásoló tényező a szabályok alakítását illetően. Az önkéntesség egyrészt abban meghatározó, hogy a szabály elfogadása milyen mértékben jelent kényszert, másrészt, hogy a szabály érvényességi körébe való tartozás mennyiben kényszer. Részben ennek függvénye, hogy az ágens milyen attitűdökkel rendelkezik a szabályalkotó viszonyban. (Sok esetben a szabályt nem azért szabotálják, mert annak betartása nem hasznos, hanem azért,

mert a szabályalkotó vagy a szabályok betartását felügyelő vagy annak eredményét élvező ágens ellenségnek számít.)

Vannak, akik azt mondják – sőt egyes vállalkozók is ezzel magyarázzák tetteiket –, hogy a szabályok be nem tartása külső tényezőkre vezethető vissza: igazságtalan szabályozás, igazságtalan rendszer, stb. Ez azonban kételyeket vet fel, ha összevetjük a vállalkozó személyiségprofiljával, amely egyértelműen belső orientációt mutat, vagyis a környezet legyőzendő közegként, nem pedig egyenrangú vagy éppen befolyásolhatatlan tényezőként jelenik meg.

A szabályok alkotásában való részvétel különböző esetei után a következő fontos – a szabályok betartására alapvetően hatással lévő – szempont a szabályok ismeretének jellege:

- Nem ismeri senki. Gyakorlati jelentősége nincs. Kétféle eset tartozik ide. Az egyik, hogy nem ismerik, nem tudatosult, de hatással van a működésre. (Például, ha mosolygok a másikra, akkor visszamosolyog rám, és szívélyesebb lesz az interakciónk.) A másik eset, hogy létezik a szabály (mert például nem törölték el), de nincs szerepe a működésben. Előfordulhatnak ugyan olyan helyzetek, amikor valaki ráakad a szabályokra, de ezek az esetek az általános működés szempontjából legfeljebb érdekességet jelentenek.
- Egy ágens vagy szűk csoport kivételével nem ismerik. Ebben az esetben azok számára van csak jelentősége, akik ismerik, s ők be is tartják (Ez összefügg azzal, hogy a szabályok az ágens konstitúciói). Érdekes és fontos tapasztalat, hogy ez a kör minél szűkebb és/vagy minél elhatároltabb a környezetétől, annál inkább jellemző a szabályok szigorú betartása. (Emellett természetes a rugalmasság hiánya is.)
- Nem mindenki ismeri – nincs mindenkinek tudomása róla. Ez hasonló az előzőhöz, azzal a kivétellel, hogy itt a szabályok ismerete és nem-ismerete, nem közösségspecifikus tényező. Ilyen például az adózási szabályoknak vagy a hivatalos dokumentumok kezelési szabályainak ismerete. Ebben a relációban a szabályok ismerete mellett motiváló tényező lehet az, hogy tudom, mások nem is ismerik az adott szabályt, mégis forog a föld. (Érdekes vizsgálendő terület, hogy ez miért befolyásoló tényező egy felnőtt, értelmes állampolgár számára is.)
- A szabályok leírt (kimondott) formájával tisztában vannak (mindenki vagy egyesek), de annak gyakorlati megvalósulása nem ismert, nem tapasztalt. Dinamikusan változó szabálykörnyezetben, illetve ingerszegény környezetben (pl. kisvárosban) rendszeresen előforduló jelenség, hogy a szabályokhoz való viszony egyik fontos tényezője az alkalmazó egyéni felkészültsége: személyes megítélése, hangulata, szimpátiája, illetve annak mértéke stb. Ilyen esetekben kifejezetten jellemzőek az olyan konfliktusok, amelyek során mindenki ugyanazon szabályra alapozva viselkedik eltérően.
- A szabályok betartásának gyakorlati megjelenésével és annak körülményeivel is tisztában vannak. Ez az ideális eset, ha a szabályok betartásáról beszélünk. Itt valósulhat meg az, hogy valaki szabadon tud mérlegelni és dönteni, a betartás vagy a be nem tartás mellett úgy, hogy annak felelősségét is vállalja. Ebben az esetben a be nem tartás következményeivel is kalkulálva dönt az ágens. Ez a *citoyen* terepe, de csak ez.

Hazai viszonyok

A jelenlegi magyar helyzet a vállalkozókkal szemben (is) ellentmondásos igényeket támaszt. Egyrészt fontos tényezők azok, amelyek elsősorban a tőlük függők (munkavállalók, fogyasztók, beszállítók, tulajdonosok, az állam mint fogyasztó) szempontjából jelennek meg: stabilitás, kiszámíthatóság, tervezhetőség, a csalódás és a konfliktusok lehetőségének minimalizálása. Másrészt legalább ilyen fontosak az alábbi elvárások az ellenfelekkel (konkurencia, tisztességtelen eszközök, negatívan változó környezet, megszo-kottság, stb.) szembeni helytállás szempontjából: dinamizmus, kiszámíthatatlanság, alkalmazkodóképesség, gyors váltás/változás, kudarc- és bizonytalanságtűrés, kreativitás, intuitivitás.

Ez a két tulajdonságcsoport eltérő, de nem egymást kizáró szemléletet és eltérő gyakorlatot kíván, illetve jelent. Az eltérés nem a szabályok betartása vagy be nem tartása területén kell, hogy jelentkezzen. Az eltérés érinti azonban az eltérő szabályattitűdöt és a különböző szabályok szerinti gondolkodást, cselekvést, életvitelt.

A szabálykövetés megtaníthat a precizításra, a hagyományok tiszteletére, az elődök tiszteletére, a kiszámíthatóság szeretetére, stb. Az is igaz viszont, hogy merevvé, rugalmatlanná tesz/tehet. A megítélése is eltérő. Néhány példa saját környezetem reakcióiból: a szabálykövetés evidencia..., a szabálykövetés nem egészen normális..., a szabálykövetés kényszeres, patológiás..., a szabályokat azért találták ki, hogy legyen mit megszegni..., stb. Azt is tudjuk azonban, hogy a szabályok nagymértékű nem-követése deviáns magatartás.

Az általános gyakorlat az, hogy a szabályokat betartjuk (nagyobb mértékben is, mint azt saját magunkról gondolnánk), de időnként/helyenként eltérünk azoktól. Amiben sokkal nagyobb az eltérés, hogy ez a „szabály-éppen-nem-követés”, mennyire tudatos(odik), illetve az, hogy következményeit mennyire vesszük figyelembe. A szabálykövetésünk értékelésénél ugyanis sokkal fontosabb szempont, hogy *miért* tartjuk be, vagy miért nem tartjuk be az adott szabályt, mint az, hogy betartjuk-e. A viselkedés tudatossága és következetessége ugyanis sokkal fontosabb tényező, mint a betartás vagy be nem tartás mozzanata.

Tézisek

Mindezen – a teljes kifejtettséget nélkülöző – megfontolások után a témával kapcsolatban megfogalmazott állításaim a következők:

1. Lehet és kell változtatni a vizsgált csoport szabályattitűdjén.

A jelenlegi viszony a szabályokhoz több szempontból kifogásolható/kifogásolt. Akár a médiumok által közvetített üzeneteket, akár a saját és környezetem tapasztalatait, akár a külföldiek visszajelzéseit veszem alapul, látnunk kell, hogy a jelenlegi helyzet nagyon messze van az optimálistól, a vállalkozók hosszú távú stabilitása szempontjából, a vállalkozások által foglalkoztatottak kiszámítható környezet iránti szükségletei szempontjából, a kikerülhetetlen internacionális/interkulturális kapcsolatok mint potenciális konfliktusforrások szempontjából, stb.

- Felmerülhet a kérdés: van-e bárkinek, illetve kinek van joga változtatni egy ilyen tényezőn?

Ki mondja, mondhatja meg, mi a helyes viszonyulás?

Ezt a kérdést – első körben – nem értékorientáltan, hanem pragmatikus és egyben funkcionális szempontból közelítem meg. Helyes az, ami kevesebb káros (destruktív) és/vagy megspórolható konfliktussal jár, mert kiszámítható, és mert nyilvános szabályszerűségek jellemzik. Helyes(ebb)nek tartom az attitűdöt össztársadalmi szinten, hogy az érvényben lévő szabályok betartása az elsődleges viszonyulás. Ez azonban azt jelenti, hogy ha egy szabály betartása aggályos, akkor ne az legyen a „B-terv”, hogy nem tartom be és kész, hanem az, hogy minél hamarabb lehessen kezdeményezni a szabály felülvizsgálatát. És, mivel itt nem értékek súlya és mibenléte a kérdés, hanem az együttműködni képesség, ezért a „ki dönti el” kérdése és az arra adott válasz is más relációt mutat.

Mindezek mellett, természetesen, a változtatás csak beláttatás útján valósítható meg.

2. Létezik valamilyen „kulturális alap”, amely a szabályattitűd homogén jellegét megadja.

A szabályokat és a szabályattitűd-mintákat a szocializáció keretében ismerjük meg, és sajátítjuk el. Ez pedig, nagyban függ a helyi sajátosságoktól, az adott szubkultúra hagyományaitól.

Akik eddig a szabálykövetést, illetve azzal összefüggő tényezőket multikulturális és/vagy multinacionális környezetben vizsgálták, arra a következtetésre jutottak, hogy azok meghatározható entitásonként (nemzet, állam, kultúra, civilizáció, stb.) térnek el, de azokon belül homogénnek tekinthetők.

A magyar vállalkozók – mint csoport – megfeleltethetők egy ilyen kulturális alapnak. Ezt semmilyen tudományos eredményre nem tudom alapozni, csak arra, hogy a közbeszéd, de tudományos igényű (pl. szociológiai, politológiai, közgazdasági) vizsgálatok és megnyilvánulások is ezt sugallják.

3. A megvalósítás kivitelezhetetlen önálló – és főként rövid távú – projektként. De a megvalósulását nem is valahol a végtelenben kell keresni. Már elkezdődött a folyamat. Párhuzamosan a magyar társadalom komplex átalakulásával ennek célirányos és tudatosan szervezett szemléletváltoztatási folyamatnak kell lennie. Ennek a folyamatnak azonban véleményem szerint nem egy aufklerista, hanem problémaorientált, nyitottságot kikényszerítő – és egyben hosszadalmasabb és keservesebb –, autonóm és felelős személyeket eredményezőnek kell lennie.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Csepeli György (2001): *A szervezkedő ember – A szervezeti élet szociálpszichológiája*. Budapest, **Osiris Kiadó**.

Griffin, Em (2001): *Bevezetés a kommunikációelméletbe*. Budapest, **Harmat Kiadó**.

Eliot, Thomas Stearns (2003): *A kultúra meghatározása*. Budapest, **Szent István Társulat**.

Kloskowska, Antonia (1974): „A társadalmi kommunikáció szituációja”. *Studia Socjologiczne* 1974: 55: 4: 113–126. (Ford. Andorka Rudolf.) **In: Horányi Özséb (szerk.): Kommunikáció II. (A kommunikáció világa)**. Budapest, **General Press Kiadó**, 2003.

Szakács Ferenc – Bánfalvi Mária (2004): *Pszichológia vállalkozásszervezőknek (Kísérleti jegyzet)*. Budapest, **Általános Vállalkozási Főiskola**.

Papp Ferenc*

KITÖRÉS A TERMÉKÉLETCIKLUSBÓL AZ E-BUSINESS SEGÍTSÉGÉVEL

A Theodor Lewitt-féle termék koncepció és a termékéletciklus haranggörbe-koncepciója csőlítésévé tette a marketingszakemberek jelentős részét. Ma is ennek alapján akarják „végigmenedzselni” a piacon terméküket a bevezetéstől a természetes vagy mesterséges halálig. Ha pedig mindenki a klasszikus termékéletgörbe alapján akarja termékét sikeressé tenni, akkor óhatatlanul ugyanazokat a módszereket alkalmazza, és ugyanazokat a hibákat követi el, mint a többiek. Tehát, ha a termék az érettség szakaszába lép, akkor mindenki annak kiterjesztésére törekszik. Új termék előnyöket fogalmaz meg, új alkalmazási módokat talál ki, hogy megkülönböztesse és megfiatalítsa kínálatát. Mivel a marketingszakemberek jelentős része ösztönösen a már negyvenéves életciklus-paradigmához ragaszkodik, arra ítéli termékét, hogy az szükségszerűen végigjárja az utat az érettségig, a hanyatlásig és a piacról való kivonásig. Pedig a sikeres vállalatok tapasztalataiból látható, hogy termékeik szokatlan pozicionálásával vagy újrapozicionálásával képesek változtatni azon, hogy vásárlóik mentálisan kategorizálják őket, képesek arra, hogy az érettség fázisába került és megrekedt terméküket egy újabb növekedési szakaszba vigyék át. Ez pedig legtöbbször nem akkor sikerül, ha az érettség fázisába került terméket egy sor új és újabb tulajdonsággal ruházzák fel, hanem inkább akkor, ha leegyszerűsítik, és egyszerűbb technológia alkalmazásával gyártják (pl.: azonos alvázon, azonos alkatrészek felhasználásával több márka és több típus gyártása az autógyártásban).

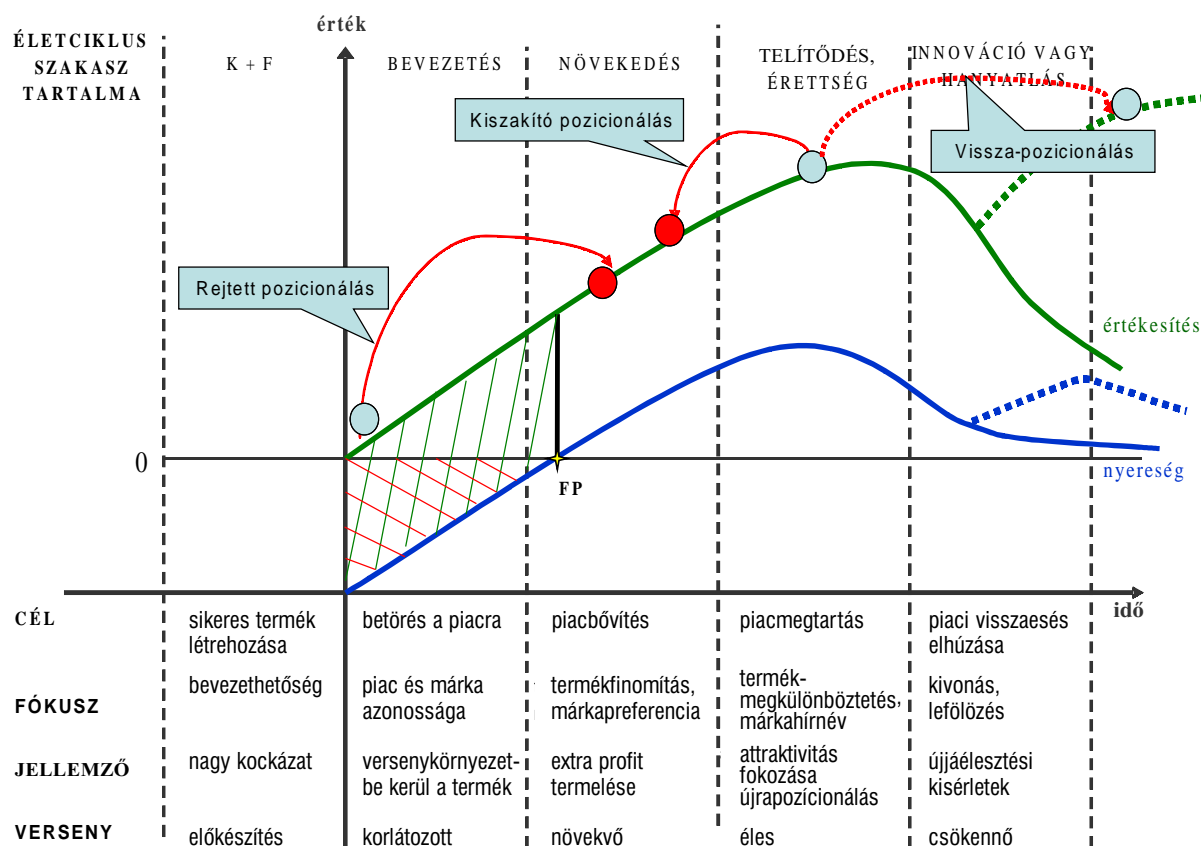
Pozicionálás

Milyen stratégiákat alkalmazhatnának a vállalatok a növekedés érdekében ahelyett, hogy szolgai módon végigterelik terméküket az életgörbe mentén? Több alapvető lehetőségük is van erre, melyek közül – példák segítségével – a továbbiakban egy általánosan és három konkrétan alkalmazható módszert mutatok be:

1. önpozicionálás információs marketinggel;
2. rejtett pozicionálás;
3. kiszakító pozicionálás;
4. visszapozicionálás.

* *Főiskolai docens, Általános Vállalkozási Főiskola*

Termékmenedzselés a termék életciklus alapján



Mi is tulajdonképpen a pozicionálás? Ez a kifejezés két reklámszakember – Al Ries és Jack Trout – 1972-ben írt „A pozicionálás korszaka” című cikkéből került a marketing-szakirodalomba. Azt a munkát jelenti, melynek során a vállalat egyértelműen kedvező képet alakít ki és tudatosít termékéről a célpiac fogyasztói-ban, egyszersem világosan megkülönbözteti termékét vagy szolgáltatását a versenytársak kínálatától.

Információs marketing

A hagyományos *értékesítésalapú marketing* során a marketingüzenet egy ügynök szerepét tölti be, igyekszik minél több potenciális vásárlóhoz eljuttatni a termék tulajdonságairól, előnyeiről szóló információkat. Tehát itt a marketing elsődleges feladata az eladás, eszközei pedig a telemarketingtől a DM-en át a TV reklámokig terjednek. A számunkra sokkal fontosabb *információs marketing* lényege viszont az, hogy ügynök helyett konzultánssá válunk, segítünk ügyfeleinknek abban, hogy minél többet tudjanak meg a problémáikra megoldást nyújtó szakterületről. Az információs marketing elsősorban az oktatást támogató eszközökön és módszereken keresztül végezhető, tehát PR-tevékenységgel, interneten, konferenciákon, CD-ken és kazettákon.

A hagyományos, az értékesítésalapú marketinggel az a baj, hogy az emberek ki nem állhatják a „valamit rájuk sózni akaró” ügynököket és a „valamit rájuk tukmáló” reklámokat. Az információs marketingben viszont az ügyfél azt kapja, amit akar: hasznos információkat, melyek segítségével sikeresen oldhatja meg a problémáit. Nem erőltetjük az értékesítést, így nem veszítjük el az ügyfél bizalmát. Nem kell a piacot járni, mert az ügyfelek keresnek fel, mint szakértőt, a problémájukkal. Nem kell a drága reklámra költeni, költséget takaríthatunk meg. Ahelyett, hogy drágán reklámoznánk, szakmai lapokban, internetes portálokon jelentessünk meg tanulmányokat, szakkikkeket, kommentáljuk mások cikkeiket, fejtjük ki véleményünket iparágunk főbb kérdéseiről. Ezáltal előbb vagy utóbb a téma iránt érdeklődők szemében szakértökké válunk, olyan szakemberekké, akik az ügyfél számára a potenciális megoldást jelentik, nem a problémát. Tehát szakértőként pozicionáljuk magunkat, hiszen a szakértőnek helybe jön az üzlet, és szakértőként már saját megoldásunkat javasolhatjuk a problémára.

Rejtett pozicionálás

A *rejtett pozicionálást* általában a technológiai fejlesztések korai stádiumában lehet alkalmazni. Ilyenkor a terméket kiemelik abból a kategóriából, amelyet a fogyasztók nem kedvelnek, hibásnak éreznek, megbízhatatlannak vagy veszélyesnek tartanak, és egy számukra kívánatos, kedvelt kategóriába helyezik.

A *SONY AIBO* háztartási robotját például szerethető házi kedvencként pozicionálták. Ezzel elterelték a fogyasztók figyelmét arról, hogy ez a szolgáltatás még nem alkalmas arra, hogy jól működő háztartási robotként funkcionáljon. Ugyanakkor az innovációtól ódzkodó idősebb korosztályt is, az új technológia korai alkalmazójává tették azáltal, hogy nem ugyanazokat a háztartási tevékenységeket várták el tőle, mint egy háztartási alkalmazottól (aminek egyébként a megbízhatatlan működése miatt úgysem tudott volna megfelelni), hanem olyan játéknak tekintették, amely mellel még háztartási munkákat is végez. A fogyasztói visszajelzések hozzásegítették a Sonyt a hibák kiküszöböléséhez, a megbízható működés létrehozásához.

Ugyanez a helyzet a *Nokia N-Gage* mobiltelefonjával, amelyeket inkább játékgépnek, mint telefonnak pozicionáltak, vagy a *Cartier* óráival, amelyeket a gyártó ékszerekként pozicionált.

Kiszakító pozicionálás

A *kiszakító pozicionálást* általában olyan fogyasztási cikkeknel (kozmetikai termékek, mosó- és tisztítószerek, fogkrémek, stb.) alkalmaznak a gyártók, melyek folyamatos használata során a vásárlók megtanulnak eligazodni a változó, megújuló termékjellemzők között. Elfogadják, és tetszéssel értékelik azokat az új felhasználási lehetőségeket, melyekkel a gyártók felruhazzák az érettség szakaszában lévő termékeket, hiszen azok vásárlása ilyenkor már egyébként is rutintevékenységeknek számít.

Erre példa a *Cillit Bang*, amely nemcsak a fürdőszoba kiváló tisztítószere, hanem kültérre is alkalmas és a rozsdafoltot is eltávolítja; vagy a *Vanish Oxy Action*, mely mosószeralékként kezdte pályáját, de szőnyeg- és kárpittisztításra is alkalmas. Ebbe a kategóriába tartozik a *Swatch*, amely karóráként és divatkiegészítő bizsuként is lefedi a teljes piacot.

Visszapozicionálás

A *visszapozicionálásnak* az áruk és szolgáltatások piacán egyaránt tanúit lehetünk. A nem kellően körültekintő gyártók abból a sztereotípiából indulnak ki, hogy a vevőt csak úgy lehet megtartani, ha folyamatosan növeljük a termékek kínálatát, szolgáltatásait, a hozzáadott értéket. A visszapozicionáló cégek azonban úgy gondolják, hogy a vásárlók az alapterméknél valamivel többet szeretnének kapni, de nem vágnak túlzottan sok új jellemzőre. Ezért a terméket visszajuttatják alapállapotába, majd a lecsúszott terméket felruhazzák néhány nagyon céltudatosan kiválasztott olyan jellemzővel, amelyet rendszerint csak a teljesen kifejlesztett termékben lehet megtalálni. Erre példa a *Renault* fejlesztési és üzletpolitikája a *Dacia Logan*nal, a nagy sorozatban gyártott 8000 euró alatti árú autóval. A *Logan* nagy csomagtartó, robosztus, alacsony oktánszámú benzinnel üzemelő, 3+2 év garanciát kínáló, igénytelen, olcsó gépjármű. Nem luxus, de az összes alaptulajdonsága megvan, amire az átlag autós vágyik. Saját kategóriájában olyan új versenypozíciót foglal el, melynek során az érett fázisból visszafelé haladva az életciklusgörbe növekedési szakaszába jut.

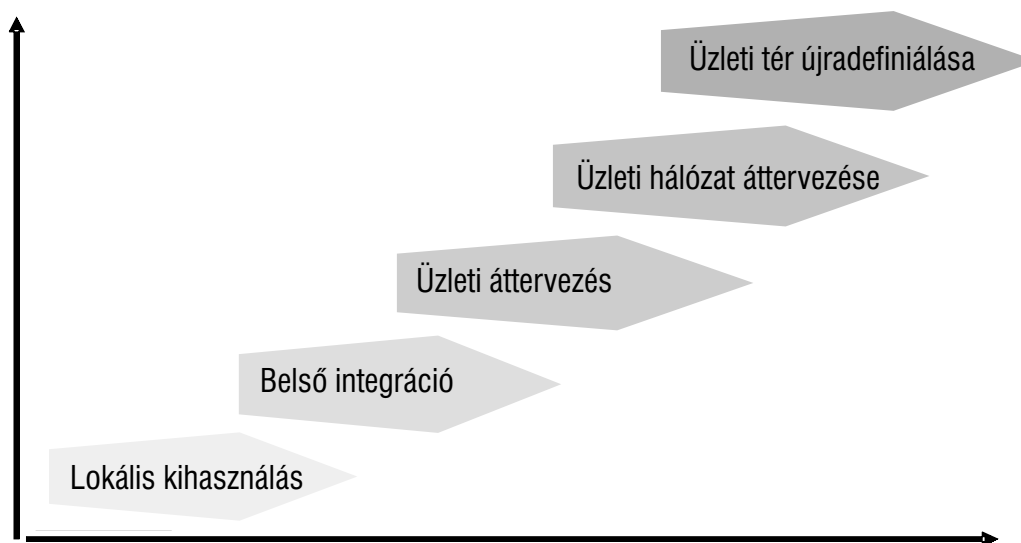
IT-alkalmazások

Ahhoz, hogy az előzőekben megfogalmazott módszereket hatékonyan tudjuk felhasználni, ki kell használni az IT (Információs Technológia) alkalmazások lehetőségeit. Segítségükkel újra strukturálhatjuk az üzleti életet is. Ma a piaci siker feltétele, az üzleti stratégia alapja az alacsony költségnek, a kiváló minőségnek, a felhasználói igényekre adott gyors és rugalmas válaszadás képességének együttes megléte. Ennek megfelelően az IT funkciója az eddigi automatizációs szerepből átalakult a rugalmas üzleti hálózatok kiépítésének és fenntartásának feladatává. Az IT teszi lehetővé a vállalatban belüli flexibilis csoportok (projektszervezetek) munkáját, a tanuló, a tudásalapú szervezetek létrejöttét és az egyre sokasodó szervezetközi kapcsolatok (előre, hátra való integrálódás) kialakulását. Segédeszköz és a megvalósítás infrastruktúrája is egyben. Nem vezető erő, mert csak a lehetőségeket kínálja fel. Az üzleti stratégia feladata,

hogy kiaknázza a lehetőségeket, kialakítsa a megfelelő elképzelést. Az IT stratégiai alkalmazása akkor jár haszonnal, ha – a szervezeti jellemzőkre hatva – a régi vállalati kultúra átalakul az Új Gazdaság kultúrájává.

Ez a folyamat *Venkatraman* (1994: 73–87) szerint öt egymásra épülő szinten valósul meg. Ezek: lokális kihasználás, belső integráció, üzleti áttervezés, üzleti hálózat áttervezése, üzleti tér újradefiniálása. Ezt szemlélteti a következő ábra:

A Venkatraman-modell



A *lokális kihasználás* szintjén azonosításra kerülnek a vállalat nagy értéket termelő tevékenységi területei, azokat összevetik (*benchmarking*) a legjobb iparági gyakorlattal (*Best Practices*), és kialakítják a teljesítménymérési (*Balance Scorecard*) kritériumokat.

A *belső integráció* szintjén megkezdődik az IT-képességek kihasználása. Automatizálásra kerülnek az egyszerűbb, simább szervezeti folyamatok (számlázás, készletnyilvántartás, bérszámfejtés, stb.). Ennek következménye a szervezet áramvonalasítása, és javul a hatékonyság is (munkaerő szabadul fel).

Az *üzleti áttervezés* szintjén történik meg a vállalati kulcsfolyamatok (kulcsterületek vagy kulcskompetenciák, vállalati tervezés, döntéstámogatás, stb.) áttervezése, a jelen gyengeségeinek kiküszöbölése és a jövőbeli verseny szükségleteire való felkészülés.

Az *üzleti hálózat áttervezése* során olyan stratégiai alapelvek kialakítására kerül sor, melyekre alapozva növelhető az üzleti hálózatba bekapcsolódó résztvevők piaci teljesítménye. Megtörténik az IT-lehetőségek kiterjesztése a szervezeti tanulásra, a koordinációra és a kontrollra. Javul a vállalat rugalmassága, a gyorsan változó fogyasztói igényekre való reagálás képessége.

Az *üzleti tér újradefiniálása* szintjén az IT-lehetőségekre építve újra kell gondolni a vállalat működési terét (a vállalaton belüli folyamatokat és azok kapcsolódását a speciális partnerek folyamataihoz), hatékonyabbá kell tenni az információfeldolgozás képességét (szelektálás, szűrés, adatbányászat), és meg kell kezdeni a jövőben fontos kompetenciák kialakítását. Ehhez természetesen az üzleti krédó (vízió, küldetés) átfogalmazására van szükség, a belső tevékenységek és a külső kapcsolatok alkotó újragondolása révén.

A legtöbb vállalat a hazai piacon nem technológiai innovátor, sőt még csak nem is korlátlan lehetőségekkel (tartalékokkal) rendelkező multi, amelyik szabadon pozicionálhatja termékeit, hanem zömében mikro- és kisvállalkozás. Ezeket a tőkeszegénység kreatív megoldásokra ösztönzi. A pozicionálás előzőekben vázolt módszereiben ilyen kreatív lehetőségek rejlenek. Természetesen mindenkinek magának kell megtalálni a megfelelő eszközt és módszert. Egy biztos, a régi, bevált módszerek nagy eredményekkel nem kecsegtetnek. Minél szokatlanabb módszereket találunk ki, annál nagyobb esélyünk van a sikerre.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Daniel S. Janal (1999): *Online marketing kézikönyv*. **Bagolyvár, Budapest.**

Demeter Krisztina (1999): *Termelés és logisztika*. **AULA Kiadó, Budapest.**

Hetyei József (1999): *Vállalatirányítási információs rendszerek Magyarországon*. **Computer Books, Budapest.**

Hetyei József (2004): *ERP-rendszerek Magyarországon a XXI. században*. **Computer Books, Budapest.**

Kalakota, R. –Robinson, M. M. (2002): *Az e-üzlet*. **Tipotex Kiadó, Budapest.**

Szegedi Zoltán (1999): *Logisztika menedzsereknek*. **Kossuth Kiadó, Budapest.**

Szegedi Zoltán – Prezenszki József (2003): *Logisztikamenedzsment*. **Kossuth Kiadó, Budapest.**

Venkatraman, N. (1994): *IT-Enabled Business Transformation: From Automation to Business Scope Redefinition*. Sloan Management Review, Winter, No. 2., pp. 73–87.

Vörös József (1999): *Termelési-szolgáltatási rendszerek vezetése*. **Jannus Pannus Tudományegyetem, Pécs.**

Zsuffa Ákos (2002): *E-kereskedelem*. **Századvég Kiadó, Budapest.**

Salamonné Huszty Anna*

KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK NÖVEKEDÉSÉNEK ÉLETCIKLUSAI

Egy kutatás elméleti megalapozása

A rendszerváltást követő másfél évtizedben, de különösen az Európai Unióhoz való csatlakozásunk kapcsán, Magyarországon is az érdeklődés középpontjába kerültek a kis- és középvállalkozások. Az EU-csatlakozást követően az elméleti és gyakorlati szakemberek figyelme elsősorban az Uniótól megszerezhető pénzügyi forrásokra irányult. Hangsúlyozzák, hogy a támogatások megszerzése a szektor növekedésének kulcsfontosságú feltétele. A külső körülmények vizsgálata mellett viszonylag kevés figyelem összpontosul a belső feltételekre, pedig a növekedési problémák okozói a falakon belül is lehetnek. A nyugati piacgazdaságok kutatói már rámutattak arra, hogy a szervezetek fejlődési életpályáján tipikus „növekedési fájdalmak” jelentkeznek. Ezek kezelésétől is függ, hogy képes-e a szervezet növekedni, vagy megreked egy adott fejlődési szinten. A téma jeles kutatói – tegyük hozzá, évtizedes tapasztalatok birtokában – megkísérelték modellezni a vállalkozások pályafutását. Az életciklusok leírásából megismerhetők az egyes életszakaszok tipikus jellemzői, vezetési eszközei és magatartásmintái. A magyarországi vállalkozások fejlődési pályájának áttekintéséhez, a tanulságok levonásához viszont érthető módon kevés a hazai kis- és középvállalkozások fejlődésének sajátosságait bemutató, az oktatásban jól hasznosítható ismeretanyag. (Hiszen alig másfél évtizedre kiterjedő tapasztalatokkal rendelkezünk.) E hiányosságok csökkentésére az Általános Vállalkozási Főiskola Vállalkozásmenedzsment Tanszékén 2005-ben kétéves kutatási projektet indítottunk, amelynek eredményeit az oktatásban tervezzük felhasználni. Szándékunk – a kutatást folytatva és bővítve – jegyzet, szakkönyv összeállítása. A kutatáshoz együttműködő partnerként felkértük a Corvinus Egyetem Kisvállalkozás-fejlesztési Központját.

A kutatási projekt kidolgozásánál az alábbi célokat tűztük ki:

- a magyarországi kis- és középvállalkozások fejlődési pályájának, egyes életciklusai stratégiai jellemzőinek feltárása és összehasonlításuk a nemzetközi szakirodalomban tipizált fejlődési ciklusokkal;
- a magyarországi kis- és középvállalkozások fejlődési életciklusainak meghatározása, az egyes periódusok sajátos jegyeinek leírása;
- a stratégiák kialakulásának vizsgálata a Mintzberg által azonosított stratégiai folyamatok tükrében, (Henry Mintzberg és szerzőtársai a szakirodalomban egyedülálló módon összefoglalták a stratégiai kialakításának, illetve kialakulásának lehetséges folyamatait);
- a stratégiák tartalmi elemeinek feltérképezése: a pozicionálási stratégiák, az ellátási láncban követett terjeszkedési stratégiák, az értékteremtő stratégiák típusainak, jellemzőinek vizsgálata;
- a nemzetköziesedés szakaszainak azonosítása;
- a növekedés sikertényezőinek feltárása.

* *Főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola*

A kutatás hipotézisei

Kutatásunk megkezdésekor a következő feltételezéseket fogalmaztuk meg:

1.) A nyugati piacgazdaságok vállalkozásainak fejlődése – a kutatók megállapításai szerint – jól modellezhető egy felfelé haladó, megszakításokkal tarkított vonallal. A növekedési pálya sajátos jellemzőkkel rendelkező *irányítási* életciklusokra, ezen belül evolúciós és revolúciós szakaszokra bontható. Ezek az irányítási életciklusok és szakaszok a magyarországi vállalkozások növekedési pályája során is megjelennek, tipikus jellemzőik azonosíthatóak. Ugyanakkor a növekedési pálya során megfigyelhetők a nyugati piacgazdaságok vállalkozásaitól eltérő, megkülönböztető jelenségek, ismérvek, sajátos jegyek.

2.) A növekedési pálya jellemzőinek különbözőségei döntően az alapítás sajátos körülményeiből fakadtak:

- a magyarországi vállalkozások elindulásában és kezdeti fejlődésében meghatározó szerepe volt a rendszerváltásnak, amely lehetőséget teremtett, esélyt adott – felkészültség, hozzáértés nélkül is – vállalkozások alapítására és gyors, rövid időn belüli „megkapaszkodásukra”;
- a magyarországi vállalkozók döntő többsége korábban alkalmazottként dolgozott, volt munkahelyükön szerzett tapasztalataik, kapcsolatrendszerük megkönnyítette az elindulást és a további növekedést;
- az alapítók vezetési ismereteinek, tapasztalatainak meghatározó szerepe volt a vállalkozások életútjára, befolyásolták életciklusok megjelenését, illetve elmaradását;
- az alapításkor kialakult tulajdonosi kör összetétele jelentős hatást gyakorolt az életciklusok hosszára;
- a tulajdonosi szerkezet átalakításával járó konfliktusok és nehézségek meghosszabbították az egyes ciklusok hosszát, fékeztek a vállalkozások növekedését.

3.) A vállalkozások növekedését, a soron következő életciklusba való továbblépését megnehezítette, hogy az alapítók nem rendelkeztek határozott elképzeléssel a vállalkozások jövőjére vonatkozóan. A vállalkozások jelentős részénél még nem jelent meg a tudatos távlati gondolkodás, az elemzésekkel megalapozott, átgondolt jövőépítés.

4.) A vállalkozások fejlődését, irányítását stratégiai szemszögből értékelve különböző típusokat azonosíthatunk:

- Egy kis hányaduk tudatosan felkészül a jövőre, átgondolt, többnyire írásban is kidolgozott stratégiával rendelkezik. Ezek a vállalkozások eljutottak az irányítási életciklusok magasabb szintjeire.
- Legnagyobb részüknél a stratégia szerves fejlődés révén alakul. Figyelik és kihasználják a lehetőségeket, megpróbálják erősíteni képességeiket. Cselekvéseikben, döntéseikben megfigyelhetők viselkedési minták, kirajzolódnak stratégiai irányok, de csupán reagálnak a külső hatásokra. Kezdeményező, cselekvéseiket előre eltervező szerepet nem vállalnak. Ezek a vállalkozások a *csecsemőkor* és a *kreativitás* életszakaszt többnyire megélik, sőt számos közülük eljut az *irányítási* életciklusba is. A további növekedést vagy nem akarják, vagy nem tudják megvalósítani. Nem feltételezzük tehát, hogy az irányítási életciklusok magasabb szintjeire csak tudatosan kialakított stratégiával juthatnak el a vállalatok, de azt igen, hogy a magasabb irányítási szintű életciklusokban, nagyobb arányban található tudatos stratégiát alkalmazó vállalkozások.
- Vannak olyan vállalkozások is, amelyek reagálni sem képesek a változásokra. Ezek a *csecsemőkor* vagy a *kreativitás* életciklusban „megállnak.”

5.) A vállalkozások stratégiájának tartalmi elemeire összpontosítva (függetlenül attól, hogy szerves vagy tudatosan kialakított folyamatok keretében alakult ki) az alábbi tendenciákat feltételezzük:

- A vállalkozások regionálisan beágyazottak. Alapvetően közvetlen fizikai környezetük szükségleteinek kielégítésére törekednek.
- Fejlődésüknél megjelenik mind a választékalapú, mind a szükségletalapú pozicionálás. A választás elmaradása fejlődésük egyik akadályozó tényezője.
- Terjeszkedési stratégiájuk két típusba sorolható. *Horizontális terjeszkedés*: egy részük iparáguk ellátási láncának egyetlen láncszemében maradván próbál meg növekedni, ilyen módon függőségi, alárendeltségi szerepet vállal, kiszolgáltatottsága növekszik. Más részük viszont *vertikálisan terjeszkedik*, a vevőkört szűkítve, teljes ellátási lánc kiépítésére törekszik. Ez utóbbi vállalkozások sikeres fejlődésének esélye nagyobb.

- A hazai kis- és középvállalkozások nem törekednek a nemzetköziesedésre. Kivételt azok képeznek, amelyek alapításuk óta nemzetközi ellátási láncok tagjai. Ezen a magatartáson EU-csatlakozásunk sem változtatott alapvetően.
- A versenyképességük növelése érdekében első lépésként – a vállalkozás falain belül – jellemzően a minőségbiztosításra koncentrálnak.
- A funkcionális tevékenységek fejlesztésénél a marketingre és az értékesítésre összpontosítanak, az innováció még kevés vállalkozásnál kapott prioritást. A tevékenységek kiszervezésére (*outsourcing*) irányuló szándék nem jelenik meg ennél a szektornál.

A hipotézisek teljesülésének igazolásához az első lépésben a releváns szakirodalom feldolgozását végeztük el, hogy megismerjük az életciklus-kutatások eddigi eredményeit, valamint, hogy részletesen leírassuk azokat a – nyugati piacgazdaságok vállalkozásainak fejlődésénél azonosított – jellemzőket, amelyek megjelenését vizsgálni akartuk a hazai magyarországi kis- és középvállalkozásoknál. Cikkünkben a szakirodalom feldolgozásának eredményeit mutatjuk be. (A kis- és középvállalkozások életpályájára vonatkozó kutatásokról magyar nyelven rendkívül kevés forrás áll rendelkezésre, ez is indokolja az elmélet alaposabb tárgyalását.)

A vállalkozások fejlődési szakaszai a szakirodalom tükrében¹

A vállalkozások indulásuktól kezdve különböző szakaszokon mennek keresztül. A szakaszok folyamatos egymásra épülése alkotja a vállalkozások életútját, életpályáját. Az életpálya modellezésére a maga teljességében számos kutató tett kísérletet. Az alkotók többsége a közismert termék-iparág ciklusokra építkezik (alapítás, növekedés, érettség, hanyatlás) és megkísérlik az egyes szakaszok árnyaltabb differenciálását, sajátos jellemzőinek, töréspontjainak feltárását. A következőkben röviden áttekintjük az életciklusok típusait, majd részletesen foglalkozunk a kutatásunk kiindulópontjául választott irányítási modellekkel.

Az életciklusmodellek típusai²

A kutatók egyetértenek abban, hogy a vállalkozások növekedése a vállalkozás megkezdése előtti helyzettől a szervezeti és politikai hálózatépítésig, a vállalatbirodalmak létrejöttéig bezárólag különböző sza-

¹ *A vállalkozás értelmezésére annak ellenére nem térünk ki tanulmányunkban, hogy a vonatkozó kutatások nagy része ezzel kezdődik. Közismert, hogy a vállalkozás értelmezésére vonatkozóan – számos más fogalomból hasonlóan – nincs konszenzus a szakértők között. A vizsgálatunkhoz fontos kritériumokat a kutatási terv bemutatásánál tárgyaltuk. Ennél mélyebben nem kívánunk elmerülni a témában. Az értelmezésekről tanulságos vitákat olvashatunk Shumpeter, Kuczi, Román, Jávor, Weber, Szerb munkáiban. Hasonlóan nem foglalkozunk a növekedés problémájával abból az aspektusból, hogy akarnak-e, képesek-e a szervezetek növekedni, avagy nem, kívánatos-e a szervezetek növekedése a gazdaság egészének fejlődése szempontjából, avagy nem. Számos kutatás és cikk (lásd: Laky Teréz, Laky Mibály Jávor István, Kuczi Tibor, Czako Ágnes, Lengyel Imre, Kőhegyi Kálmán munkáit) mélyrehatóan, több tudományág felől közelítve tárgyalja ezt a témakört. Fontosnak tartjuk ugyanakkor kiemelni, hogy a magyarországi helyzet megfelel a nemzetközi tapasztalatoknak: A Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet munkatársai korábbi konjunktúravizsgálatukban a vállalkozások 8-10%-át tartották növekvőnek. (Kőhegyi, 1999.) Ezek az adatok összhangban vannak a nemzetközi tapasztalatokkal, amelyek szerint a vállalkozások 80-90%-a nem kíván növekedni. (Szerb, 2000.)*

² *Az életciklus alatt a vállalkozás életciklusát értjük. Természetesen tudatában vagyunk annak, hogy a vállalkozó és a vállalkozás problémái egymással szorosan összefüggenek. A vállalkozó céljait, adottságait mint a vállalkozás életpályáját befolyásoló tényezőt figyelembe is vesszük kutatásunkban, de nem a vállalkozó, hanem a vállalkozás szempontjából vizsgáljuk a kapcsolatrendszerét.*

szakaszból áll. Egy-egy növekedési szakaszt hasonló piaci viselkedés, hasonló szervezeti és vezetési problémák jellemeznek, de a szakaszok minőségileg mások. Kritikusak azok a döntések, amelyek az egyes szakaszok elhagyásához szükségesek. A vállalkozás növekedése ugyanis nemcsak a megbízható munkatérő és a működéséhez szükséges tőkemennyiség, valamint a vállalkozás infrastruktúrája tekintetében támaszt többletigényeket, hanem a vállalkozás működtetéséhez szükséges szakismeretekben, a felmerülő kockázatokban, a szervezeti működés áttekinthetőségében, a vezetési szintek számában, a vezetői munka megosztásában is. Az életpályát leíró modellek felépítése azonban eltérő, attól függően milyen aspektusból mutatják be a vállalkozások pályafutását. A szakirodalomban olvashatunk:

- vállalkozási életciklusokról;
- irányítási életciklusokról;
- gyorsan növekedő vállalkozások életciklusairól;
- családi vállalkozások életciklusairól.

A kutatók többsége a gyorsan növekvő vállalkozásokkal foglalkozó Timmons tipológiájából indul ki. Timmons (1977) szerint minden vállalkozásnál megjelenik az alábbi öt fázis:

1. kutatás és fejlesztési fázis, a vállalkozás alapítása előtt 1-3 évvel;
2. az indulási fázis, a vállalkozás első 3 éve;
3. a korai növekedési fázis, a 4. évtől a 10. évig;
4. az érettség fázis, a 11–15. év között;
5. a stabilizálási fázis, a 15. év után.

Hisrich és Peters (1991) olyan módon finomította a kategorizálást, hogy az első fázist további 5 periódusra bontotta:

1. az ötlet fázisa;
2. a termék elképzés fázisa;
3. a termékfejlesztési fázis;
4. a próbagyártás;
5. az előzetes piaci kipróbálás.

Szerb László (1993)³ differenciálását Timmons fokozataival összehasonlítva a megnevezésekben csak árnyalatnyi eltéréseket találhatunk:

1. kezdés;
2. beindítás;
3. kezdeti növekedés;
4. expanzió;
5. érettség;
6. hanyatlás vagy új innováció.⁴

Az életciklus kutatások külön csoportját képezik a szervezetszociológiai megközelítések. Jávor István (1993) egy olyan fejlődési modellt alkotott, amelyben jól áttekinthető logikai sorrendben szerepelnek egy ideális növekedési pálya szakaszai. A következő periódusokat különbözteti meg:

³ Szerb László differenciálása, *Mount: Organizing for Development in the Small Business (Long Range Planning, 1993. 113. o.) alapján készült.*

⁴ Szerb László kutatásaiban az életciklusmodell mellett inkább a vállalkozási folyamatelméletre helyezi a hangsúlyt. Nem azt vizsgálja, hogy időben miképpen növekszik a vállalkozás és ez milyen belső változtatásokat kíván meg, hanem a vállalkozás és a külső környezet kapcsolatának elemzésére összpontosít. (Szerb, 2000; Szerb – Ulbert, 2002.) Szerb László vezetésével Magyarország részt vesz egy nemzetközi kutatásban – *Global Entrepreneurship Monitor – amely többek között a vállalkozások alapításának motivációs háttere és gazdasági növekedésének kapcsolatait is vizsgálja. Hasonló aspektusban közelít a vállalkozások életgörbe-elméletéhez Kocziszky György, aki az életgörbék alakját és hosszát befolyásoló endogén és exogén tényezőket kutatja. Kutatásainak eredményeit többek között a Vezetéstudomány, 1994. 7. számában tette közzé.*

1. előszító szakasz;
2. megalakítás;
3. piacfogás;
4. lassú növekedés;
5. kiugrás előkészítése;
6. akkumuláció szakasza;
7. válságjelenségek;
8. konszolidáció;
9. szakmai diverzifikáció;
10. tőke diverzifikáció;
11. szervezeti hálózatépítés;
12. politikai hálózatépítés.

A vállalkozások egy speciális csoportját képezik a családi vállalkozások. Timmons (1977) ezekre a vállalkozásokra az előbbiektől némileg különböző ciklusokat azonosított, Garnes és Hershon „A hatalom átadása a családi vállalkozásokban” című táblázata alapján: a túlélés, a növekedés és az érettség fázisait különbözteti meg.⁵ Az elnevezés alapja az egyes fázisokra jellemző legfőbb probléma:

- az első fázis a túlélés problémája köré szerveződik, a motivációt a tulajdonlás, illetve a család tagjaként való részvétel jelenti,
- a második szakaszban a növekedés irányítása a legnehezebb,
- a harmadik periódusban pedig a vezetői kontroll gyakorlása és az erőforrások allokációja jelenti a legfőbb nehézséget.

A magyarországi családi vállalkozások jeles kutatói – a Soltész – Palotai (2002) szerzőpáros – e differenciálás alapján elemezték a magyarországi vállalkozásokat. Megállapították, hogy a magyar családi vállalkozásoknál a családtagok bevonása más motiváció alapján történik, mint a nyugati piacgazdaságokban. Az ok részben az adóterhek csökkentése, részben pedig az, hogy könnyebb vállalkozóként munkát találni. A jobb megélhetés reménye a legfőbb motivációs tényező a vállalkozások alapításánál. Ha röviden akarjuk a helyzetet elemezni – írják a kutatók idézett tanulmányukban – „túl sok az esetlegesség, túl kevés a kiszámíthatóság, megalapozottság, a jövőkép”. A növekedési pályára állás nem természetes folytatása a túlélésnek. A kettő közé beékelődik egy olyan periódus, amikor a család az elért piaci pozíció megszilárdítására, a pénzügyi helyzet stabilizálására törekszik. Ha ez sikerül, következhet a valóságos növekedési pályára állás. A növekedés irányításához megjelennek szakosodott funkciók és szerepek. Sikerre vihet a jó szakemberek alkalmazása, a racionális hitelfelvétel és mellette a megfelelő tőkeerő, a valós piaci tervezés, konkrét stratégia következetes megvalósítása. A harmadik szakasz, az érettség jellemzőit nem vizsgálták a kutatók.

A Soltész – Palotai szerzőpáros kiemeli, hogy minden szakaszban sikerre hajlamosíthat egy vállalkozást, ha az alapító rendelkezik korábbi szakmai tapasztalatokkal, kapcsolatrendszerrel, illetve vállalkozási ismeretekkel.

Szirmai Péter (2002) a fejlődési szakaszok megközelítésének három szintjét említi: a makroszintet (madártávlat), ahonnan az emberi életkor analógiájára megállapított fejlődési szakaszok láthatók (csecsemőkor, ifjúkor, érett kor, öregkor), a mezoszintet, amit kutatói megközelítésnek nevez és a vállalkozások fejlődési pályájának kutatói leírásaként definiál, végül a mikroszintet, ahol a konkrét vállalkozások szintjén nagyon sokféle szakasz követi egymást (Szirmai, 2002). Ez utóbbi jellegzetessége, hogy összefonódik a vállalkozó és a vállalkozás életciklusa. A Szirmai Péter által vezetett kutatás – 30 esettanulmány készítése alapján – megállapítja, hogy „a kisvállalkozások fejlődése sokkal inkább modellezhető egy spirális, felfelé haladó vonallal, mintsem egy lövedék röppályájával. Ez nem zárja ki persze azt, hogy ez a spirális pálya is tovább egyszerűsíthető, és bizonyos értelemben felosztható azokra a szakaszokra, amelyeket oly szívesen emlegetünk a röppályánál, (indulás, felívelés, tetőzés, hanyatlás) azonban mind a vállalkozó számára, mind a vállalkozások fejlesztésével foglalkozó szakemberek számára az „izgalmas” éppen e pályáiv finom szerkezete, annak megállapítása, hogyan nyújtható el, emelhető magasabbra, vagy fékezhető hanyatlása, esetleg milyen beavatkozások segíthetnek elkerülni a radikális töréseket.”

⁵ A kutatókat idézi Soltész – Palotai, 2002.

A pályáiv finom szerkezetének feltárásához Ichak Adizes (1992) modellje nyújtja a legtöbb segítséget, aki a vállalati életciklusok kiforrott, részletekbe menő, mélyreható szakaszolását végezte el.⁶ Modelljének jellegzetessége, hogy megjelölte és vizsgálta a pályafutás során fellépő töréspontokat, és azok okait is. Kutatásunk egyik kiindulópontjául az ő modelljét választottuk. A másik kiindulópontot L. Greiner (1998) irányítási modellje jelentette. Greiner kizárólag a vállalkozások növekedési pályájára összpontosított és – Adizeshez hasonlóan – különösen nagy figyelmet szentelt a növekedés *problémáinak* feltárására, megoldásának lehetőségeire. Érdekes módon az ő modellje elkerülte a hazai kutatók figyelmét.⁷

A következőkben részletesen ismertetjük munkáikat.

Irányítási modellek

Kutatásunk első hipotézise szerint „a magyarországi vállalkozások növekedési pályája során is megfigyelhetők a nyugati piacgazdaságok vállalatainak fejlődésénél azonosított irányítási életciklusok, ezen belül evolúciós és revolúciós szakaszok.” Feltételezésünk helyességének igazolásához vizsgáljuk meg a kutatók által azonosított irányítási életciklusokat. E témakörben L. Greiner (1998) és I. Adizes (1992) kutatási eredményeire támaszkodunk. Az általuk kidolgozott modellek ötvözésével alakítottuk ki a kutatásunk alapját képező irányítási modellünket. A modellek integrálását az indokolta és az tette lehetővé, hogy alapelveikben, megközelítési módjukban, főbb tartalmi elemeikben hasonlóak, különbözőségeikkel pedig kiegészítik egymást. Ilyen módon a magyarországi helyzet mélyreható elemzését teszik lehetővé.

Greiner, 1998-ban megjelent „Evolution and Revolution as Organizations Grow” című cikkében Greiner, 1998) publikálta irányítási életciklusmodelljét (lásd 1. sz. ábra.)⁸

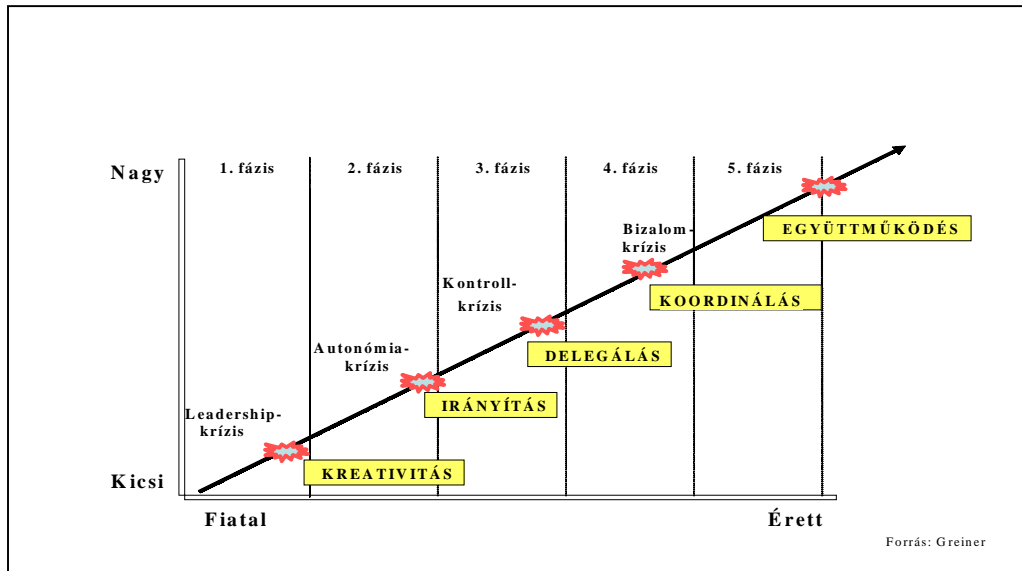
⁶ *Nem véletlen, hogy Adizes modelljét gyakran idézik a gyakorlati szakemberek is. Például Göblös – Gömöri (2004) cikkében arról olvashatunk, hogy hány esetben és milyen kérdésekben segítette őket, mint tanácsadókat az Adizes-modell a hozzájuk forduló vállalatok problémáinak megoldásánál.*

⁷ *Greiner modelljét Vecsenyi János és Salamonné Huszty Anna idézte egy-egy munkájában: Vecsenyi János: Vállalkozás, az ötlettől az újrakezdésig. Aula, Budapest, 2003. Salamonné Huszty Anna: Hogyan növekedjünk. CEO. 2001. 4. sz.*

⁸ *L. Greiner cikke először a Harvard Business Review 1972. július-augusztusi számában jelent meg. Klasszikus dolgozatként történő újbóli közléséhez a szerző elbagyott a bevezető részből nébány idejétmúlt információt. Emellett „A revolúció továbbra is elkerülhetetlen” című kommentárral látta el írását, amelyben megállapításait kiegészítette az újabb kutatások eredményeivel.*

A szervezetek fejlődésének irányítási modellje

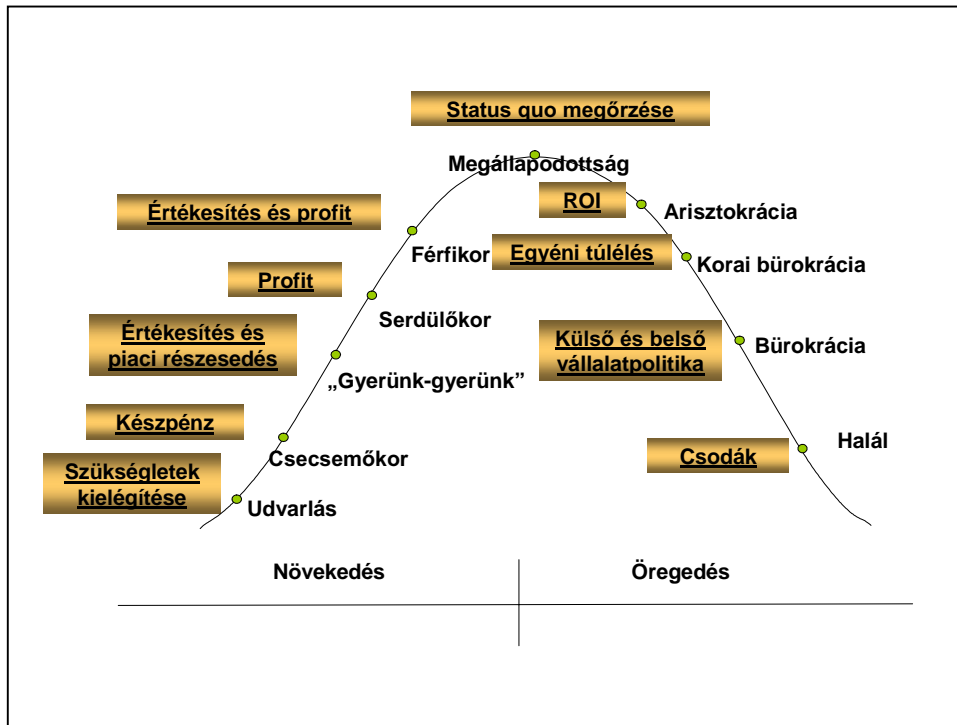
1. sz. ábra
Irányítási ciklusok



A hazai kutatók által inkább idézett I. Adizes több száz vállalatnál végzett húszéves kutatásának eredményeit összegezte vállalati életciklusmodelljében. Greinerrel szemben ő nem hangsúlyozta vizsgálatainak irányítási aspektusait, de modelljében szintén a szervezet fejlesztésének, vezetésének kérdései állnak a középpontban. Modelljét a 2. sz. ábra szemlélteti.⁹

⁹ I. Adizes könyve magyarul is megjelent (Adizes, 1992). Adizes nevével fémjelzett intézet az Egyesült Államokon kívül 14 országban működik. Ő fejlesztette ki a szervezeti és kulturális változás róla elnevezett diagnosztikai és terápiai módszertanát.

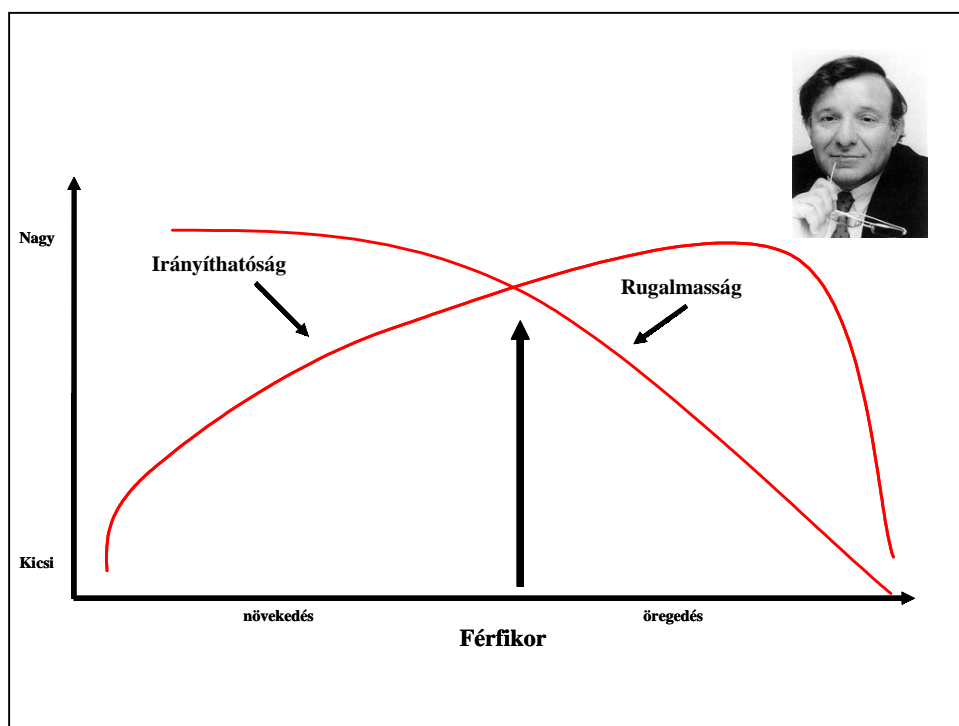
2. sz. ábra
Szervezeti életciklusok



Greiner két tényező, a szervezetek *életkorának* és *méretének* függvényében modellezte a vállalkozások pályafutását. „A vezetési problémák és megoldásaik a szervezetek konkrét életciklusaihoz kötődnek, nem kísérik végig a cégek életét” – állítja idézett cikkében (Greiner, 1998). Ilyenképpen az idő nem az egyetlen meghatározója a struktúrának, azok a szervezetek, amelyek mérete nem növekszik, hosszú távon, válságok jelentkezése nélkül megtarthatják vezetési jellemzőiket, eszközeiket.

Adizes az életciklusokat nem a méret és az idő „koordinátáin” ábrázolta, megítélése szerint a szervezetek növekedése és öregedése a rugalmasság és az irányíthatóság kölcsönhatásában nyilvánul meg. (Lásd 3. sz. ábra.)

3. sz. ábra Irányíthatóság és rugalmasság kölcsönhatása



Fiatalkorukban a szervezetek nagyon rugalmasak, de nehezen irányíthatóak. Az idősebb szervezetek irányíthatóbbak, de rugalmasságuk csökken. A méret, az életkor és a fejlődési fázisok között nincs lineáris összefüggés – állítja Adizes, a növekedést és az öregedést nem a méret és az időtényező idézi elő, hanem az, hogy a szervezet mennyire képes megújulni.

A szervezet fejlődési fokozatai és a méretük közötti szoros összefüggést más irányú kutatások is vitatják, ami az életciklus vizsgálatok következtetéseinek félreértésekre adhat okot. Érdekes ezért egy kis kitérőt tennünk.

A magyar kutatók közül Kuczi Tibor (2002) munkásságát kell megemlítenünk, aki számos tanulmányában érinti ezt a témát. Kuczi szerint a rendelkezésünkre álló fogalmi apparátus csakúgy, mint adatgyűjtési rendszerünk, hajlamosá tehet bennünket arra, hogy a vállalatok méret szerinti megoszlását helytelenül fejlődési fokozatként értékeljük. A publikációk legtöbbszörében például adatokat közölnek a vállalkozások méret szerinti megoszlásáról. Ez önmagában nem kritizálható, hiszen a méretstruktúra sokat elárulhat a gazdaság egészéről, ami hasznos következtetésekhez vezethet. Ugyanakkor szinte kikerülhetetlen az áthallás: hajlamosak vagyunk helytelenül fejlődési fokozatként értelmezni a méretnagyság szerinti megoszlást. Kőhegyi Kálmán viszont úgy véli, hogy a „vállalkozások közti különbségek létszámnagyság szerint ragadhatók meg a legjobban. A létszámnagyság fontos különbségeket hordoz egyrészt a vállalkozások leírását célzó analitikus dimenziókban, másrészt a jog- és az adózási dimenziókban. A létszámnagyság továbbá fontos különbségeket hordoz a vállalkozói mintákban, magatartásokban. /.../ A vállalkozási méretnagyságokat alkalmasnak tartjuk a növekedési szakaszok operacionalizálására is.” (Kőhegyi, 2002.)

Megítélésünk szerint a méret és fejlettségi fokozatok összefüggésének vizsgálatánál azt kell tisztáznunk, hogy *mire irányul a fejlődési fokozatok megkülönböztetése*. Greinernél a vállalkozási életciklusok azonosításakor a szervezet fejlődési fokozatairól, a vezetési, irányítási eszközök, rendszerek szintjeiről van szó. Adizesnél hasonlóan megjelenik a méret és az idő szerinti dimenzió, annak ellenére, hogy ezt nem nevezi meg differenciálási szempontként. A könyvében leírt fejlődési fázisok éppen azt szemléltetik, hogy a méret és a fejlettségi szint között van összefüggés: a méret növekedése jelenti a vállalkozók számára az egyik legnagyobb kihívást, mert a korábbiaktól eltérő irányítási-vezetési feladatok megoldását követeli meg tőlük. Számos esetben épp a mennyiségi (létszám) növekedésből fakadó „minőségi” problémák nem megfelelő kezelése jelenti a cég következő életciklusba lépésének legfőbb akadályát. Adizes a rugalmasság és az irányíthatóság kritériumainak beemelásával inkább kiegészíti, mint helyettesíti Greiner kritériumait, így még teljesebb, kifinomultabb kép kialakítását teszi lehetővé.

Teljesen más aspektusból közelít Kuczi Tibor tanulmánya. Egyetértünk vele abban, hogy kisméretű vállalkozások lehetnek a saját kategóriájukban nagyon fejlettek és nagyméretű vállalkozások a saját kategóriájukban fejletlenek. Ilyen megközelítésben természetesen a nagyvállalat nem fejlettebb a kisvállalatnál, a méret (létszám-kategória) automatikusan nem jelent fejlettségi szint szerinti különbséget. Ugyanakkor könnyen belátható, hogy a nagyvállalat vezetése fejlettebb irányítási, vezetési rendszereket követel meg, mint a kisméretű vállalatoké. Elfogadjuk tehát, és fontosnak tartjuk Kuczi Tibor azon állítását, hogy önmagában a vállalatok méretéből nem vonhatunk le a fejlődési fokozatra vonatkozó következtetéseket.

Alláspontunk szerint a méret növekedése önmagában nem jelenti a magasabb fejlettségi szintre (a következő életciklusba) való lépést, viszont bizonyos életciklusokba csak nagyobb méret esetén lépnek be a vállalkozások. Ennek a tézisnek megfelel Kóhegyi álláspontja, amikor a létszámnagyság szerinti méretkategóriákat alkalmazva hasonlította össze az azonos növekedési szakaszú vállalkozások jellemzőit.

A kutatók tézisei

Greiner és Adizes megállapításai egybehangzóak a következőkben:

- *A növekvő szervezetek jellegzetes fejlődési fázisokon mennek keresztül.*

A növekvő szervezetek fejlődésében olyan nagyobb ciklusok vannak, amelyek a többiével össze nem téveszthető, egyedi jellemzőkkel, rendszerekkel és vezetési sajátosságokkal rendelkeznek. (Greiner szerint a fázisok egyenként háromtól tizenöt évig tartanak. Más kutatók vitatják a szakaszok pontos hosszának behatárolhatóságát!) Adizes az élő organizmusok analógiájával élt: a mesterséges szervezetek is megszületnek, növekednek, megöregednek és meghalnak. A növekedés életciklusait ennek megfelelően nevezte el. (Az öregedés folyamatával is foglalkozott, de elnevezésükre nem használt – nem talált – az élő szervezetekre érvényes hasonlatokat.)

- *Az életpálya során váltakoznak a nyugodt periódusok, válságok.*

Greiner megállapítása szerint minden életciklus egy kiegyensúlyozott evolúciós időszakkal kezdődik, és a szervezet lényeges jellemzőit érintő, viharos változásokkal teli, revolúciós időszakkal zárul. A nyugodt periódusok alatt a vállalat 4-8 éves folyamatos növekedésnek örvendhet, amit nem szakít meg sem nagymértékű gazdasági visszaesés, sem a belső viszonyok súlyos megbomlása. Szerény változtatások is elegendőek a felmerülő nehézségek kezelésére a vezetési koncepciónak az érintetlenül hagyása mellett. Az evolúció azonban nem tartható fenn korlátlanul. „Számos esettörténet tényszerűen igazolja, hogy az evolúció nyugalmasabb időszakai rendre számottevő, turbulens időszakok ékelődnek be.” (Greiner, 1998.) A hagyományos vezetési megoldások, amelyek korábban még megfeleltek, többé már nem működőképesek. E válságos, revolúciós időszakokban a vállalat nem tud a követelmények szerint teljesíteni. A revolúciós időszak „menedzselése” determinálja a szervezet további fejlődését: ha a vezető képes változtatni, kiiktatni a múltbeli gyakorlat rosszul funkcionáló elemeit és nagyszabású vezetési, szervezeti változtatásokat bevezetni, akkor a vállalkozás átlép a következő életciklusba, ha nem, nagy valószínűséggel „botladozni kezd”, növekedési rátája drasztikus csökkenését szenved el. Végül vagy megszűnik, vagy felvásárlás tárgyává válik. A változtatást sikeresen megoldók ismét nyugodtabb, evolúciós szakaszba érkeznek, de számolniuk kell azzal, hogy az új megoldások végső fokon a saját pusztulásuk csírát is magukban rejtik: egy következő revolúcióhoz vezetnek. A vezetők ezért megtapasztalják azt a paradoxont, hogy, amit az egyik időszakban jelentős előrelépést biztosító megoldásnak láttak, ugyanaz egy későbbi időszakban a legnagyobb problémáik között tűnik fel.

Adizes az életpálya modellezésénél nem alkalmazta az egyes életciklusokon belül az evolúciós és revolúciós szakaszok elkülönítését, hanem szakaszokkal és töréspontokkal írta le a cégek fejlődését. Megkülönböztet szokásos és rendhagyó problémákat. A szokásos problémákat a vezetők viszonylag könnyen megoldják. A töréspontokat a rendhagyó problémák idézik elő, azok a nehézségek, amelyek gátolják, vagy elodázzák a vállalati növekedést, valamint akadályozzák a szervezet képességét, hogy megoldja a jövő problémáit.” (Adizes, 1992.) Következtetései alapvetően egybecsengenek Greinerével, mindketten az egyes életciklusokhoz kötődően azonosítanak olyan egyedi nehézségeket, amelyek csak az adott fázisban jelennek meg. Adizes még egy figyelemreméltó tényezőre mutat rá: ha a vállalkozások vezetői felismerik, hogy bizonyos nehézségek minden vállalkozásnál szinte törvényszerűen felmerülnek – azokat nem ők, hanem a helyzet idézi elő –, akkor a nehézségek kevésbé hatnak bénítólag, könnyebben kezelik azokat.

- *A fejlődési krízisek előre jelezhetők.*

Az előző tézishez hasonlóan a vállalkozások vezetése szempontjából különösen fontos ez az állítás, hiszen, ha a válságos időszakok előreláthatóak és ismétlődőek, a vezetés fel tud készülni a problémákra, sőt megelőző intézkedéseket tud tenni az elkerülésük érdekében. Ilyen módon elkerülhetők vagy lerövidíthetők a revolúciós időszakok.

Greiner az életciklusok modellezésénél a környezetet is bevonta a vizsgálati körbe. „Az a sebesség, ahogyan az iparág átmegy az evolúciós és revolúciós időszakokon szorosan összefügg saját iparága növekedési ütemével” – állítja. A gyorsan növekvő iparágakban az evolúciós időszakok viszonylag rövidek, a növekedés sokkal gyorsabban megy végbe, mint az érett vagy lassabban növekvő iparágakban. Adizes nem foglalkozik a környezeti hatásokkal, kizárólag a belső tényezőkre összpontosít. Greiner megállapításait elfogadjuk, de kutatásunkban nem térünk ki az életpályák iparágak szerinti összehasonlításra. Ez egy későbbi, nagyobb mintára épülő kutatás tárgya lehet.

A felvázolt összefüggéseket szem előtt tartva Greiner a növekedés öt ciklusát különbözteti meg. (Lásd 1. sz. ábra.) Minden egyes szakaszban megjelenik az evolúciós időszak és a vezetési válságot előidéző revolúciós időszak.

A ciklusok és a hozzájuk kapcsolódó krízisek a következők:

- kreativitás életciklusa – vezetési krízis;
- irányítási életciklus – autonómia krízis;
- delegálás életciklusa – kontrollkrízis,
- koordinációs életciklus – bizalomkrízis,
- együttműködés életciklusa – folyamatosság krízise.

Adizes (lásd. 2. sz. ábra) a vállalkozás gondolatának felmerülésétől az udvarlástól kezdődően modellezi a vállalkozások életpályáját a „halálíg”.

Szintén öt növekedési szakaszt azonosít, a hozzájuk kapcsolódó töréspontokkal:

- elindulás, csecsemőkor – csecsemőhalál;
- „gyerünk-gyerünk” – alapítói vagy családi kelepce;
- serdülőkor – beteljesületlen vállalkozó,
- férfikor – önelégültség,
- megállapodottság.

(A vállalkozások öregedésének életciklusaival nem foglalkozunk, mivel nem kapcsolódik kutatásunk témájához.)

Az egyes ciklusok főbb jellemzői

Az életciklusok megnevezése a két kutatónál eltér egymástól, de az egyes periódusok jellemzőiben számos azonosság fedezhető fel. A következőkben – az elindulási periódus kivételével – a két kutató által megállapított sajátosságokat mutatjuk be.

Elindulás – csecsemőkor

Ez az életciklus csak az Adizes által felállított modellben jelenik meg külön periódusként. Adizes szerint ahhoz, hogy egy cég sikeresen elinduljon a jó ötlet, az alapítók elkötelezettsége és a finanszírozáshoz szükséges tőke a legfontosabb három tényező. Ebben az időszakban általános jellemző, hogy az álmok megvalósítása áll a középpontban, az alapítók szinte csak erre figyelnek. A folyamatok egyáltalán nem formalizáltak, közvetlen, baráti légkörben mindenki csinál mindent. A krízist a kiadások és bevételek egyensúlyának felborulása jelzi, mivel a bevételeket általában időben korábban, a kiadásokat időben későbbre gondolják, mint ahogyan ténylegesen felmerülnek. A készpénzhiány megszüntetése, a likviditás megteremtése a legfőbb feladat, ha ez sikerül a cég a következő életciklusba lép. Ha nem, már ezen a szinten „megáll” a növekedése és ebben az életciklusban marad hosszú évekig. Később bekövetkezhet a cég halála.

Kreativitás

Ebben az életciklusban a vállalkozásnak már vannak visszatérő vevői, stabil szállítói és nem küszködik napi készpénzproblémákkal. Bebizonyosodott, hogy „működik az elgondolás”: egyre több vevő jelentkezik, az alapítók szinte „megrészegülnek” a lehetőségektől. A vezetők a vevők reagálása szerint cselekszenek, minden megbízást elvállalnak, minden vevőt ki akarnak elégíteni, ebben az életszakaszban a lehetőségek hajtják a szervezetet. A forgalom, az árbevétel növekedése lebeg az alapítók szeme előtt, egyre több embert vesznek fel, a cég fizikailag is rohamosan növekszik, miközben a folyamatokat továbbra sem formalizálják. A kreativitás áll a középpontban, és éppen ez válik a problémák okozójává. A nagyobb méretek, az alkalmazottak megnövekedett létszáma mellett a vezetés már nem végezhető kizárólag infor-

mális kommunikációval. Az új alkalmazottak elkötelezettsége sem hasonlítható a kezdeti időszakhoz. A vezetők kezdik túlságosan terhesnek érezni a rájuk nehezedő feladatot, egyre szaporodnak a szervezeten belüli konfliktusok. A túl sok prioritás, a sokféle elkötelezettség előbb-utóbb ahhoz vezet, hogy a vevői igényeket sem tudják kielégíteni megfelelően. A vevők elpártolnak. A folyamatok szervezetlensége, a felelősségi hatáskörök hiánya lehetetlenné teszi az ellenőrzést és a felelősségre vonást. Ebben az időszakban következik be a személyes vezetés válsága, amely a revolúció elindítója. A krízis megoldását egy olyan felkészült vezető beállítása jelentheti, aki képes a szervezet dolgait rendbe tenni. Ez a krízis időben elhúzódhat, mivel az új vezetőt számos esetben nem fogadják el a régi munkatársak. Hosszabb tanulási folyamat következhet be, míg az alapítók és a munkatársak is megbékélnek azzal, hogy más típusú vezetővel és új működési mód szerint kell dolgozni. Az alapítók továbbra is tulajdonosok maradnak, de kivonulnak a cég vezetéséből.

Irányítás

Az életciklus meghatározó jellemzője, hogy a cégek a tartós, de a korábbihoz képest lassúbb ütemű növekedés időszakát élik meg. „Kevesebbet, de hatékonyabban kell dolgozniuk”. A fókuszpontba a nyereséges működés megteremtése, illetve a nyereség növelése kerül. A folyamatokat formalizálják, az esetek többségében funkcionális szervezeti struktúrákat vezetnek be, funkcióként alakítják ki a munkaköröket, felelősségi köröket. Ösztönzési rendszereket, munkavégzési szabályokat vezetnek be. Költségelőirányzatokat, üzleti tervet készítenek. A kommunikációt formálisabbá teszik, ezáltal az személytelenebbé is válik. Az új vezető és közvetlen beosztottjai magukhoz ragadják a hatalmat, az alacsonyabb beosztású vezetőket inkább funkcionális specialistákként és nem autonóm döntéshozóként kezelik. Ezek az új szabályok kezdetben hatékonyan összpontosítják a szervezet energiáit a növekedés előmozdítására, de a cég további növekedésével alkalmatlannak bizonyulnak a sokféleség kezelésére. Az alacsonyabb szinten dolgozó vezetők úgy érzik, hogy a központosított hierarchia korlátozza őket a cselekvésben. Ők ismerik a piacot, ők tartják a kapcsolatot a vevőkkel, de a vevői igényekre való gyors reagálásban korlátozza őket a funkcionális struktúra. A döntéseket azok a felső szintű vezetők hozhatják meg, akiknek lényegesen kevesebb információjuk van a piacról. A vállalatot egyre inkább a „funkcionális vakság” jellemzi: a funkcióknak és nem az ügyfélnek van „gazdája”. Ebből az ellentmondásból bontakozik ki az autonómia válsága. A legtöbb vállalat a nehézségek megoldására a hatáskörök, felelősségi körök delegálását alkalmazza. Megvalósítása konfliktusokkal terhes folyamat, hiszen a felső szintű vezetők nehezen barátkoznak meg azzal a gondolattal, hogy hatáskörrel és felelősséggel kell lemondaniuk az alacsonyabb szintű vezetők javára. A helyzetet súlyosbítja, ha az alacsonyabb szintű vezetők pedig nincsenek felkészülve arra, hogy önállóan döntsenek. Amennyiben a problémákat sikerült megoldani, akkor képes a szervezet a következő életciklusba lépni.

Delegálás

A delegálás időszaka a decentralizált felépítés sikeres alkalmazásából bontakozik ki. A szervezet további növekedését az alacsonyabb szinteken dolgozó vezetők nagyobb önállósága és megnövekedett motivációja idézi elő. A nagyobb hatáskör birtokában megvalósíthatják a gyors reagálást a piaci igényekre. Új piacokat hódítanak meg, miközben nemcsak az árbevétel, hanem a nyereség növelésére is figyelnek. Az önálló egységek vezetői a nyereséges működésben érdekeltek. Többnyire ekkor alakítják ki a divizionális szervezeti formát. Feltételezésünk szerint azonban nem feltétlenül szükséges a delegálás életciklusába lépéshez a divizionális szervezeti forma létrehozása. Akkor lépnek a szervezetek ebbe az életciklusba, ha sikerül létrehozniuk önálló, nyereségért (bevételért) felelős szervezeti egységeket. A kiegyensúlyozott növekedés azonban egy idő után akadályokba ütközik, mivel a felső szintű vezetők a szervezet növekedésével egyre inkább elvesztik a kontrollt az önálló egységek felett. Az önállósághoz jutott vezetők élvezik, hogy saját maguk „urai” és terhesnek érzik, hogy döntéseiket össze kell hangolni a vállalat többi részével. Kizárólag a saját területük érdekeire figyelnek, ami az egész vállalat harmonikus növekedését gátolhatja. A konfliktusok akkor kezdődnek, amikor a felső vezetők megkísérik a szervezet összehangolt működése érdekében egyes döntési körök visszaszerzését. Ez a kontrollkrízis bekövetkezését okozza. Ha nem sikerül megfelelő koordinációs technikák alkalmazásával az együttműködés erősítése, a szervezet széteshet. Ha a felső vezetők be tudják bizonyítani, hogy a vállalat összetartozása az egyes egységek számára is több előnyt jelenthet, mint hátrányt, akkor lép a cég az együttműködés életciklusába.

Együttműködés

Ebben az életciklusban a szervezeteket a korábbihoz képest nagyobb formalizáltság jellemzi. A formális rendszerek használata teszi lehetővé a szinergiahatások kihasználását, a hatékonyabb működést. A döntések meghozatalánál a vállalat egészének hatékony működését tartják szem előtt, többnyire átstrukturálják a szervezetet. A központi törzskari állomány növekedik, ennek a feladata a vállalat egészét átfogó programok kezdeményezése. Megszűntetik a párhuzamosságokat, bizonyos funkciókat a vállalati központ-hoz rendelnek (informatika, PR, stb.), miközben az operatív döntéseket decentralizáltan hagyják. Az ösztön-

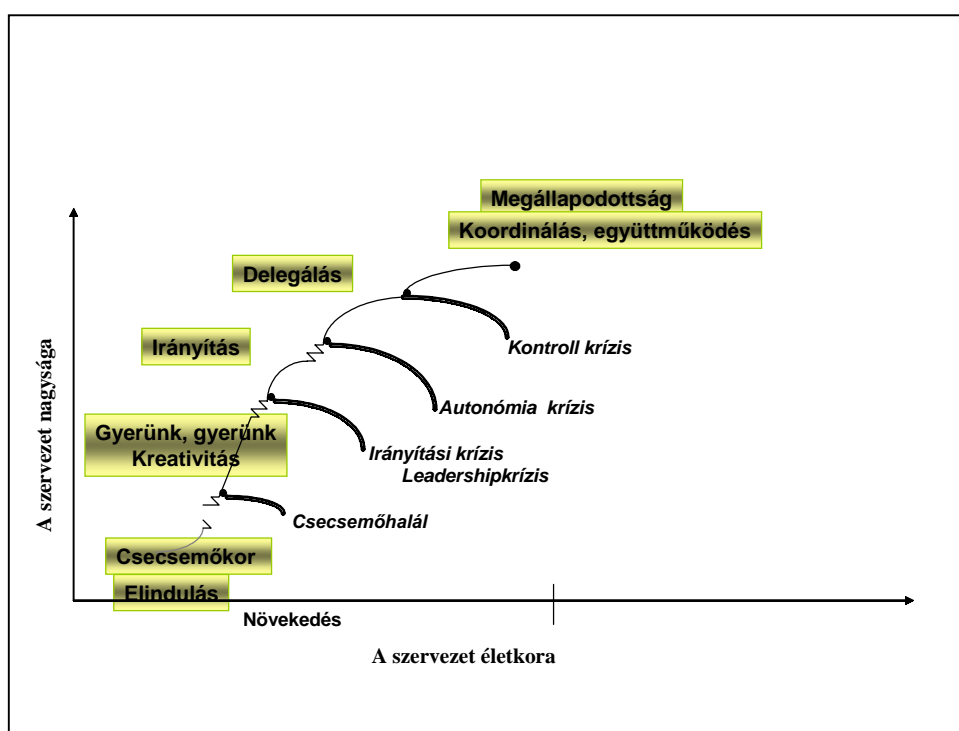
zési rendszerekkel, részvényjuttatási programokkal igyekeznek elérni, hogy az alkalmazottak azonosuljanak a vállalattal egészével. A vállalatok célja, hogy ez a ciklus időben minél hosszabb ideig tartson. Ebben az időszakban néz szembe a legtöbb cég azzal a problémával, hogy tulajdonosai már nem látnak megújulásra lehetőséget, vagy egyszerűen csak ki akarnak vonulni az üzleti életből, és az eladást fontolgatják. Ha ez sikerül, újabb növekedés következhet be, ha nem, a cég elindulhat a hanyatlás felé.

Szintetizált alapmodell

Az első kutatási hipotézisünk szerint a nyugati piacgazdaságok vállalkozásainak jellemzői a magyarországi vállalkozások fejlődési életpályáján is megjelennek. A *hipotézis teljesülésének vizsgálatához* szükségesnek tartottuk – a szakirodalom feldolgozásával nyert ismeretek alapján – a kutatás kiinduló modelljének pontos leírását. Az alábbi *szintetizált* modellt állítottuk fel:

4. sz. ábra

Kis- és középvállalatok irányítási modellje



A kutatók megállapításait maximálisan elfogadva, a kis- és középvállalatok növekedési életpályáját 5 szakaszra bontottuk. Mi sem feltételeztük a szervezetek lineáris növekedését, modellünkben a viszonylag nyugodt, kiegyensúlyozott időszakokat minden életciklusban revolúciós, vezetési szempontból válságos időszakok váltják fel, ezek az alábbiak szerint ékelődnek be a nyugodt terminusok közé:

- elindulás – alapítói krízis;
- kreativitás – irányítási krízis;
- irányítás – autonómiakrízis;
- delegálás – kontrollkrízis;
- megállapodottság.

A hipotézisek teljesülésének vizsgálatára 80 vállalat esetének feldolgozását terveztük. A kutatás módszertanáról és az esettanulmányok eredményeiről a kutatás befejezésekor – egy következő cikkünkben – számolunk be.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Ács J. Zoltán – Szerb László – Ulbert József – Varga Attila (2001): *Vállalkozások Magyarországon globális összehasonlításban. Pécsi Tudományegyetem.*
- Adizes, I. (1992): *Vállalatok életciklusai.* Budapest, HVG Rt.
- Balaton Károly (2003): *A Magyarországon működő vállalatok stratégiai. Kihívások és lehetőségek az átalakulási időszak végén (2002-ben).* **Vezetéstudomány, 1. sz.**
- Bálint András (2002): *A magyar kis- és középvállalkozások jövőképeinek jellemzői.* **Vezetéstudomány, 1. sz.**
- Bálint András (2004): *Hogyan tovább kis- és középvállalkozások? – Stratégiai lehetőségek az utód-lás folyamatában.* **Vezetéstudomány. Különszám.**
- Bara Zoltán (1999): *Bezáródó versenypiacok az átmeneti gazdasági rendszerekben.* **Közgazdasági Szemle, 5. sz.**
- Benczes István (1999): *Trendek kicsiben.* **Közgazdasági Szemle, 7-8. sz.**
- Bródy András (1995): *Növekedés, csőd és ciklusok.* **Közgazdasági Szemle, 7-8. sz.**
- Bygrave, William D. (1994): *The entrepreneurial process.* In W.D. Bygrave *The portable MBA in Entrepreneurship.* New York, John Wiley & Sons.
- Czakó Ágnes – Kuczi Tibor – Lengyel György – Vajda Ágnes (1995): *A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején.* **Közgazdasági Szemle, 4. sz.**
- Czakó Ágnes (1997): *Kisvállalkozások a kilencvenes években.* **Szociológiai Szemle, 3. sz.**
- Csapó Krisztián – Csóri Balázs – Petheő Attila (2004): *A magyarországi kis- és közepes vállalkozások digitális tevékenysége az európai uniós csatlakozás tavaszán.* **Vezetéstudomány. Különszám.**
- Fülöp Gyula (2004): *Kisvállalati gazdálkodás.* Budapest, Aula Kiadó.
- Gere Ilona: *Családi vállalkozások Magyarországon.* In: SEED im.
- Göblös Ágnes – Gömöri Katalin (2004): *A vállalati életciklus modelletről.* **Vezetéstudomány, 10. sz.**
- Greiner, L.E. (1998): *Az evolúció és a revolúció váltakozása a szervezetek növekedése során.* **Harvard Business Review, 5-6. sz.**
- Hisrich, Robert – Michael Peters (1991): *Vállalkozás.* Budapest, Akadémiai Kiadó.
- Hoványi Gábor (1995): *A vállalat és környezete az ezredfordulón – a menedzser szemével.* **Közgazdasági Szemle, 10. sz.**
- Hoványi Gábor (1999): *A vállalat mint tanulórendszer.* **Közgazdasági Szemle, 1. sz.**
- Hoványi Gábor (1999): *A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere.* **Közgazdasági Szemle, 11. sz.**
- Hoványi Gábor (2000): *A párbuzamos versenyelmélet koncepciója és néhány hazai tanulsága.* **Közgazdasági Szemle, 7-8. sz.**
- Ichak Adizes (1992): *Vállalatok életciklusai.* Budapest, HVG Rt.

- Jávor István (1993): *A vállalkozások növekedése szervezetszociológiai megközelítésben.* **MVA Vállalkozáskutatási Füzetek, 4. sz.**
- Kállay László (2002): *A kisvállalkozás-támogatás beavatkozási területeinek és módszereinek meghatározása. Példaszerű kitekintéssel a kereskedelmi vállalkozásokra.* **Résztanulmány. BKÁE Kisvállalkozás Fejlesztési Központ.**
- Kapás Judit (1999): *Szükséges-e többdimenziós vállalatelmélet? Közgazdasági Szemle, 9. sz.*
- Kapás Judit (2003): *Mutáns vállalatok? A belső hibridekről. Közgazdasági Szemle, 4. sz.*
- Kocziszky György (1994): *Adalékok a vállalkozások életgörbe elméletéhez.* **Vezetéstudomány, 7. sz.**
- Kornai János (1995): *Négy jellegzetesség. Első rész. Közgazdasági szemle, 12. sz.*
- Kornai János (1996): *Négy jellegzetesség. Második rész. Közgazdasági Szemle, 1. sz.*
- Kóhegyi Kálmán (1998): *A kisvállalkozások értékesítési piacai. Közgazdasági Szemle, 12. sz.*
- Kóhegyi Kálmán (1998): *A kisvállalkozói szektor tagolódása. Közgazdasági Szemle, 3. sz.*
- Kóhegyi Kálmán (1999): *Kis- és közepes vállalkozások és a fellendülés. Cégvezetés, 11. sz.*
- Kóhegyi Kálmán (2002): *Az azonos növekedési szakaszú vállalkozások jellemzői, finanszírozása.* **Résztanulmány. BKÁE Kisvállalkozás Fejlesztési Központ.**
- Kóhegyi Kálmán (2003): *A kisvállalkozások jelene és jövője. Cégvezetés, 9. sz.*
- Kóhegyi Kálmán (2005): *Vállalkozói hálózatok. Közgazdasági Szemle, 5. sz.*
- Kuczi Tibor–Vajda Ágnes (1991): *A kisvállalkozók társadalmi összetétele.* **Közgazdasági Szemle 1. sz.**
- Kuczi Tibor (2002): *A kisvállalkozások fejlődési ciklusai és a társadalmi környezet.* **Résztanulmány. BKÁE Kisvállalkozás Fejlesztési Központ.**
- Kuti Éva (1996): *A non-profit szervezetek szerepe a kilencvenes évek magyar társadalmában és gazdaságában. Közgazdasági Szemle, 10. sz.*
- Laki Mihály (1998): *A magánvállalkozások növekedésének esélyei Magyarországon.* **Külgazdaság, 4. sz.**
- Laky Teréz (1995): *A magángazdaság kialakulása és a foglalkoztatottság.* **Közgazdasági Szemle, 7-8. sz.**
- Laky Teréz (1998): *A kisvállalkozások növekedésének korlátai. Szociológiai Szemle, 1. sz.*
- Lengyel László (2000): *A rendszerváltás, és ami utána jön. Népszabadság, 2000. március 25.*
- Magyari Beck István (1995): *Széljegyzetek Hámori Balázs Az elvakultság ökonómiája című dolgozatához. Közgazdasági Szemle, 12. sz.*
- Major Iván (2002): *Miért (nem) sikeresek a magyar középvállalatok? MTA Ipar- és Vállalatgazdasági Bizottsága – Magyar Vállalatgazdasági Kutatásokért Alapítvány (2002): Műhelyvita a vállalkozás- és kisvállalat-kutatásokról, Közgazdasági Szemle 7-8. sz.*
- Rab Károly – Szabó József (2002): *Kibívás – siker. Beszámoló egy vállalkozáskutatásról.* **Vezetéstudomány, 12. sz.**

- Rimler Judit (1998): *Kreativitás és vállalkozás. Közgazdasági Szemle*, 4. sz.
- Rimler Judit (1999): *A kreativitásról vállalkozói vallomások alapján. Közgazdasági Szemle*, 1. sz.
- Román Zoltán (1977): *Vállalkozás- és kisvállalat-kutatások. Vezetéstudomány*, 12. sz.
- Román Zoltán (1995): *Beszállítások a feldolgozóiparban. Közgazdasági Szemle*, 12. sz.
- Román Zoltán (1998): *Nemzetközi konferencia a kis- és középvállalatok helyzetéről a közép- és kelet-európai országokban. Közgazdasági Szemle*, 7-8. sz.
- Román Zoltán (2002): *Vállalkozáserősítő és/vagy Kisvállalat-politika? A vállalkozás és kisvállalat kutatásokról. Vezetéstudomány*, 8-9. sz.
- Román Zoltán (2005): *A kis- és középvállalatok és a vállalkozás statisztikai megfigyelése és helyzete. Vitaanyag. MTA Ipar- és Vállalatgazdasági Bizottságának és Statisztikai Bizottság.*
- Schumpeter J. (1982): *A vállalkozó. In: Szociológiai Füzetek.*
- Soltész Anikó – Palotai Borbála (2002): *Kisvállalkozások, családi vállalkozások fejlődési szakaszai. Résztanulmány. BKÁE Kisvállalkozás Fejlesztési Központ.*
- Szabó Katalin (1998): *Kihelyezési hullám. Közgazdasági Szemle*, 2. sz.
- Szerb László – Ulbert József (2002): *A kis- és közepes vállalkozások növekedési potenciáljának átalakulásáról. Vezetéstudomány*, 7-8. sz.
- Szerb László (2000): *Kisvállalati gazdaságtan és vállalkozástan. Pécsi Egyetem.*
- Szerb László (2004): *A vállalkozásindítás adminisztrációs költségei az Amerikai Egyesült Államokban (Washington Állam) és Magyarországon. Vezetéstudomány*, 11. sz.
- Szirmai Péter (2002): *A kisvállalkozások fejlődési szakaszai és a kormányzati beavatkozás lehetséges területei. Résztanulmány. BKÁE Kisvállalkozás Fejlesztési Központ.*
- Szirmai Péter (2002): *Fejlődési szakaszok és szakaszváltások Magyarországon a kis- és középvállalkozások körében. Zárótanulmány. BKÁE Kisvállalkozás Fejlesztési Központ*
- Timmons, Jeffrey A. (1977): *New venture creation.* Irwin, Homewood.
- Tóth István János (1998): *Vállalkozások tulajdonosi kapcsolatai Magyarországon 1992–1996 között. Közgazdasági Szemle* 6. sz.
- Tóth István János (1998): *Vállalkozások tulajdonosi kapcsolatai Magyarországon. Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- Tóth József (2005): *Működési versenyképesség és bajtörői a hazai húsiparban. Közgazdasági Szemle*, 7-8. sz.
- Vecsenyi János (2002): *A gyorsan növekvő vállalkozások fejlődési problémái. Kibívások és megoldások. Résztanulmány. BKÁE Kisvállalkozás Fejlesztési Központ.*
- Vecsenyi János (2002): *A vállalkozástan alapjai. Vezetéstudomány*, 10. sz.
- Vecsenyi János (2002): *Vállalkozás. Az ötlettől az újrakezdésig. Budapest, Aula Kiadó*
- Vedres Balázs (2000): *A tulajdonosi hálózatok felbomlása. Közgazdasági Szemle*, 9. sz.
- Vissi Ferenc (1995): *Stratégiai szövetségek, globális monopóliumok. Közgazdasági Szemle*, 11. sz.

Soltész Anikó* – Lányi Pál**

A VÁLLALKOZÁSÖSZTÖNZÉS ÉS A FOGLALKOZTATÁSTÁMOGATÁS EREDMÉNYEI ÉS ÚJ CÉLKITŰZÉSEI***

A SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány (Small Enterprise Economic Development (Foundation) megalakulása óta szembesül a munkanélküliség problémáival. A hozzá fordulókkal együtt keresi a megoldásokat a munka világába történő visszatérésre, az önfoglalkoztatás ösztönzésére. A gyengébb érdekérvényesítő képességgel rendelkező csoportoknál – fiatalok, nők, romák – kutatásai segítségével lehetőséget talált az aktuális helyzetkép bemutatására, az érdekeltek és a döntéshozók közötti párbeszéd fórumainak megteremtésére, esetenként a döntések befolyásolására. Az elmúlt tizenöt évben befelé és kifelé egyaránt figyelve folyamatosan adaptáltuk azokat az eszközöket és gyakorlatokat, amelyektől ügyfeleink sorsának megváltozását várhattuk. A külföldi országpéldák felidézésével most is ez a célunk: átgondolni, mi az, amit végeztünk, de nem kellő hatékonysággal; mi az, amit érdemes kipróbálnunk, és amiből erőt lehet meríteni a változtatásokhoz.

A Foglalkoztatáspolitikai és Munkaügyi Minisztérium megbízást adott a SEED Alapítványnak arra, hogy intézkedési javaslatokkal gazdagítsa a II. Nemzeti Fejlesztési Terv foglalkoztatási részét. Ennek keretében áttekintettük a vállalkozásösztönzés, a foglalkoztatástámogatás, a szociális gazdaság lehetséges fejlesztési programjait és a munkahelyteremtés esélyeit képzések segítségével. Háromféle forrásra támaszkodtunk: az OECD 2005-ös foglalkoztatási, vállalkozási vizsgálataira és hazánkról készített legfrissebb országjelentésére; az EU-Bizottság különböző anyagaira (többek között a Wim Kok-jelentésre); valamint saját kutatási, tréning, monitoring és tanácsadási tapasztalatainkra.

A kis- és középvállalkozói szektor szerepe a foglalkoztatásban

A vállalkozások foglalkoztató képességének ösztönzése

A kis- és középvállalkozásoknak a gazdaságban betöltött szerepe egyre jelentősebb. Támogatásukat indokolja, hogy fajlagos munkaerő-felszívó képességük nagyobb, mint a többi vállalaté. A kisvállalkozások tömeges színre lépése esetén a gazdaság alkalmazkodó képessége megnő. A modern nagyvállalatok jó működése sem valósulhat meg a kis- és középvállalkozások háttérpári beszállítói szerepének betöltése nélkül. A kis- és középvállalkozói szektor fontos szerepet játszik a munkahelyteremtésben, a munkanélküliség csökkentésében. A vállalkozások alkalmaznak több mint kétharmadát, és közel 40%-kal járulnak hozzá a bruttó hozzáadott érték előállításához.

* Ügyvezető igazgató, a SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

** Kutatásvezető, a SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

*** A kutatás zárótanulmányát társszerzőink segítségével állítottuk össze; köszönet mondunk Laczkó Zsuzsának, Mibály Andrásnak, Porubcsánszki Katalinnak, Radnai Miklósnak és Szilágyi Nórának.

A vállalkozások foglalkoztató képességének ösztönzését és javítását több tényező indokolja: a foglalkoztatottság jelentősebb visszaesése; a hazai aktivitási ráta majdnem tíz százalékos elmaradása az EU-15-ökhöz képest; az alacsony foglalkoztatási ráta (57 százalék); a társadalmi kohéziót is veszélyeztető igen magas munkanélküliségi ráta. A legsúlyosabb problémát mindemellett a munkavállalási korú inaktívak magas aránya jelenti.

Az uniós átlaghoz viszonyítva különösen alacsony az idősek és a férfiak foglalkoztatottsága. Noha a nők foglalkoztatottsága alacsonyabb a férfiakénál és a közösségi átlagnál, e téren mégis kisebb az EU-átlagtól való eltérés. Az 55–64 évesek foglalkoztatottsága nemcsak az uniós, de a hazai átlagtól is jelentősen elmarad, bár az utóbbi években – elsősorban az emelkedő nyugdíjkorhatár miatt – az idősek foglalkoztatása növekedni kezdett. A fiatalok munkaerőpiacra való belépése is nehézségekbe ütközik: a 15–24 éves korosztály foglalkoztatási szintje 2004-ben csak 23,6% volt. A demográfiai előrejelzések szerint az idősek száma és aránya nő. Az egészségügyi és szociális gondozási-ápolási szükségletek – részben ennek következtében – bővülnek, változnak. Az előregedéssel párhuzamosan a munkaképes korúak száma csökkenni fog. Az 55–65 éves korosztálynak csak 20 százaléka foglalkoztatott. A munkaerőpiacra történő visszavezetéshez – karkedvezményes és rokkantnyugdíj helyett – munkahelyi egészségvédelem és rehabilitáció lenne szükséges, célzott képzési és foglalkoztatási programokkal. A mintegy 600 ezer fogyatékos-sággal élő ember, mindössze 9 százaléka foglalkoztatott. Foglalkoztatásukhoz korai fejlesztésre, képzésre, továbbá komplex akadálymentesítésre lenne szükség. A 3,5 millió aktív korú nő közül csupán minden második foglalkoztatott, s közülük több mint 400 ezren egyedül nevelik gyerekeiket. A gyermekek napközbeni felügyeletét ugyanakkor a 0–3 éves korosztály csupán 8 százaléka számára képesek biztosítani a szolgáltatások. Ez azt jelenti, hogy a nők foglalkoztatásának növeléséhez jelentősen növelni kellene a családtagok (kisgyerekek, idősek, tartósan betegek, fogyatékos-sággal élők) gondozását és képzését biztosító szociális ellátórendszert. Az egyre kevesebb gyerek növekvő hányada születik szegény családban. A mintegy 2,3 millió gyerek közel egyharmada, 700 ezer kap rendszeres gyerekvédelmi támogatást. Emelkedik ugyanakkor az egyszülős családok aránya.

A területi hátrányok fokozzák a kirekesztődés veszélyét, különösen a kistelepüléseken, a tanyás térségekben. A roma közösség lélekszáma 2050-ig mintegy 70 százalékkal emelkedik. Gazdaságilag aktív csupán 16 százaléka. A fiatalok körén belül a romák aránya a jelenlegi 15 százalékról 20 százalékra nő. Mivel a roma népesség 60 százaléka kistelepüléseken lakik (szemben a teljes magyarországi népesség 38 százalékaival), a „roma-probléma” kistelepülési, vidékfejlesztési, vidéki tömegközlekedési, lakhatási, szociális szolgáltatási probléma is egyben.

Az előregedő társadalom kereső-eltartotti arányának kedvezőtlen változása időről-időre felveti a szociálpolitika teljesítőképességének korlátait. Erősödő türelmetlenség jelentkezik a foglalkoztatás, munkahelyteremtés stagnálása miatt. A kisvállalkozások az adott közterhek és a gyorsan változó piaci feltételek mellett, úgy tűnik, tovább vállalják a fekete foglalkoztatás kockázatát. A legnagyobb foglalkoztatók sokallják a foglalkoztatástámogatás igénylésével együtt járó adminisztrációt, és hosszúnak tartják a továbbfoglalkoztatási kötelezettség időtartamát. A feketegazdaságban kínált alacsony bérek, a munka bizonytalansága gyakran erősíti a „megéri otthon maradni” érzését. Lassan kirajzolódik az inaktivitással kapcsolatos érvrendszer ördögi köre.

A hazai kis- és középvállalkozások a lassú felzárkózási folyamat ellenére hatékonyságban és eredményességben jelentősen elmaradnak a fejlett országokban működő versenytársaiktól. Ennek egyik oka strukturális összetételük, a „túl sok, túl kicsi” szindróma, ami determinálja foglalkoztatási képességeiket és lehetőségeiket is. Az egyéni vállalkozók hosszú ideje félmillió körül mozgó száma a szürkegazdaság és a feketefoglalkoztatás meghaladásának nehézségeit tükrözi. A mikrovállalkozások stabil nagyságrendje viszont a kitörést – az újabb alkalmazottak felvételét, a növekedési pályára állást – segítő konzisztens intézkedések hiányára figyelmeztet.

A Nemzeti Stratégiai Referenciakeret a 2007–2013. közötti fejlesztési periódus foglalatja, amelyet a Nemzeti Fejlesztési Hivatal széleskörű társadalmi egyeztetés alapján alakított ki. 2005. szeptemberre készült el a „Nemzeti akcióprogram a növekedésért és a foglalkoztatásért” címet viselő tanulmány, amely a versenyképesség javítása körében tíz, a foglalkoztatás bővítése céljával nyolc iránymutatásban makro- és mikrogazdasági prioritásokat irányzott elő. Ezekhez kapcsolódóan határozottunk meg átfogó programokat és intézkedéseket a vállalkozásfejlesztés és a foglalkoztatástámogatás érdekében.

Mielőtt az általunk javasolt intézkedéseket bemutatnánk, röviden áttekintjük az eddigi programokat és lebonnyolítóikat:

- Gazdasági Versenyképesség Operatív Program [GVOP], felelőse a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (GKM);
- Humán erőforrás-fejlesztési Operatív Program [HEFOP], gazdája a Foglalkoztatáspolitikai és Munkaügyi Minisztérium, illetve közreműködő szervezete, az Európai Szociális Alap (FMM és ESZA);

- EQUAL-Program az Európai Unió által indított közösségi kezdeményezés, (felelősei ugyancsak az FMM és ESZA);
- „Önfoglalkoztatóvá válás támogatása” (Foglalkoztatási Hivatal);
- Vállalkozásfejlesztési Támogatás (Országos Foglalkoztatási Közalapítvány);
- 100 LÉPÉS (Kormányzat + FMM);

Felsoroljuk továbbá az ezeket segítő eszközöket:

Négylépcsős hitelprogram:

- Mikrohitel;
- Széchenyi Hitelkártya;
- Midihitel;
- Európa Technológiai Felzárkóztatási Beruházási Hitel;
- Lánchíd Faktoring Program.

Kockázatitőke-programok:

- Hitelgarancia Rt.;
- Kisvállalkozás-fejlesztő Pénzügyi Rt.;
- Beszállítói Befektetői Rt.

A PHARE-programok értékelése még folyamatban van, és a Nemzeti Fejlesztési Terv [NFT] első tervezési periódusa sem enged még lehetőséget az általános értékelésre. Ha a GVOP-ra és a HEFOP-ra gondolunk, látható, hogy a programok indításának és fogadásának a tanulási ideje nehezen rövidíthető.

A programok nem fedik le a megoldandó problémák jó részét, a prioritások sorrendje is megkérdőjelezhető.¹

Intézkedési javaslataink

Először bemutatjuk a *foglalkoztatási és munkaerő-piaci politika* terén tett ajánlásainkat. Az összesen 38 intézkedési javaslatból a legfontosabbakat kiemelve:

- inaktívak mielőbbi munkába állítása;
- mielőbbi elhelyezkedésre való ösztönzés;
- álláskeresői segítségnyújtás;
- regionális különbségek kompenzálása;

amelyek közül példaként – a kidolgozás mélységének bemutatására – az utóbbit részletezzük.

¹ *Megemlíthető, hogy mindenki a közepes vállalkozásokat akarta eddig fejleszteni, de senki nem gondoskodott azokról a felkaroló programokról, amelyek a kicsik növekedését segíthetik. Ide kívánczok nébány pályázói vélemény empirikus felmérésünkből: „Lényeges volna tudatosítani a fejekben, különösen az Irányító Hatóság, illetve az állami intézményrendszer oldaláról, hogy egyes HEFOP-programok nem a munkanélkülieket célozzák, és nem kapcsolódnak az iskolarendszerhez, hanem azokat a vállalkozókat kívánják elérni, akik a munkahelyeket teremtik. A működő gazdaságba kellene tehát „pumpálni” a pénzt, nem az Állami Foglalkoztatási Szolgálatba, amely nem teremt munkahelyeket. A vállalkozásokkal való kapcsolattartásban ennek megfelelően több rugalmasságra lenne szükség. A Foglalkoztatási Hivatallal való viszony miatt sokuk nem akar újra pályázni. A szerződés a pályázat beadása után közel egy évvel készült el, ráadásul diktátumjelleggel. Késedelmek, tévedések esetén szinte azonnal felbontják a szerződést. Sokszor hiányolnak olyasmit, ami benne van a szövegben. Méltánytalan hangnemben szerződésbontással fenyegetőznek, akkor is, ha már 1 éve zajlik az együttműködés, és addig nem volt semmi gond. Vagy olyat hiányoltak, ami be volt nyújtva, de figyelmetlenül, kapkodva-olvasva nem vették észre. Vélemények szerint az ilyen rossz hírek terjednek a leggyorsabban.”*

Intézkedés	Regionális különbségek kompenzálása
Intézkedés tartalma	Az elmaradottabb régiók új munkahelyek létrehozására való képességének fokozása, a mobilitás javítása
Jellemzője	Magasabb támogatási kvóták, pozitív diszkrimináció alkalmazása a bér- és járulékutámogatásban
Célcsoportja	A gyengébben fejlett régiók inaktív lakossága
Indikátorok	Összehasonlító indexek régiók foglalkoztatottsági rátái között
Előny	A klaszterizáció elősegítheti a különbségek csökkentését

A térbeli elérhetőség és a közlekedési infrastruktúra fejlesztése, az autópályák kiépülése révén az elmaradottabb régiókba is települ ipar. Az eddig kevésbé ellátott területek így bekapcsolódhatnak az európai áramlatokba. Ehhez időben fel kell tárni a betelepülő vállalkozások szakemberigényét, megteremtve a kongruens képzettségű munkavállalók alkalmazási feltételeit. Amennyiben helyben nem áll rendelkezésre elegendő szakember, az átképzés megerősítésével, és a mobilitás feltételeinek megteremtésével kell segíteni a térség foglalkoztató képességének növelését.

A *vállalkozókészség javítására* ajánlott intézkedési javaslatok közül néhány:

- infokommunikációs technológiák használata;
- önfoglalkoztatók támogatása kedvezményes kölcsönökkel;
- külföldön élő magyarok, fiatal kutatók vonzása cégalapítóként;
- lépcsőzetes hitelezés;
- hálózati együttműködés elősegítése;
- innovatív fejlesztések támogatása.

Részletesebben bemutatjuk az utolsó javaslatot:

Intézkedés	Innovatív fejlesztések támogatása
Intézkedés tartalma	„ <i>Innocsekk</i> ”: innovációs projekt továbbfejlesztését elősegítő megvalósíthatósági tanulmány elkészítésére, inkubációs szolgáltatás igénybevételére, marketing tanulmány elkészítésére
Jellemzője	Az NKTH regionális innovációs ügynökségeinél pályázható
Célcsoportja	Innovatív vállalkozások
Indikátorok	Realizált innovációs projektek
Előny	Gyors, rugalmas elbírálás, szubszidiaritás
Hátrány	Alacsony ismertség

Az „*innocsekk*”² az innováció fejlődését, a *spin off* vállalkozások létrejöttét, segítségükkel fiatal diplomások és kutatók alkalmazását segítheti. Ennek keretében a támogatás mértéke az EU csekély összegű (*de minimis*) támogatás szabályai szerint kialakított maximum 100.000 eurónak megfelelő forintösszeg (jelenleg mintegy 25 millió Ft), a legkisebb igénybe vehető összeg 2 millió forint. Mindez az alábbiakra használható fel:

- a.) az innovációs ötlet megvalósulásához szükséges szellemi termék beszerzése;
- b.) K+F szolgáltatás igénybevétele;
- c.) inkubációs szolgáltatás igénybevétele (csak induló vállalkozás részére vagy új üzletág beindítása esetében támogatható);
- d.) a prototípus elkészítéséhez, vizsgálatához, minősítéséhez szükséges technológiai háttérrel kapcsolatos szolgáltatás igénybevétele;
- e.) projektmenedzselési szolgáltatás igénybevétele;
- f.) innovációs marketingszolgáltatás igénybevétele;
- g.) az innovációs projekt továbbfejlesztését elősegítő megvalósíthatósági tanulmány elkészítése;
- h.) piackutatás, piacfelmérő tanulmány készítése;
- i.) marketingtanulmány elkészítése;
- j.) technológiai tanácsadás igénybevétele;
- k.) ipar- és szerzői jogvédelmi tanácsadás igénybevétele;
- l.) vállalkozásimenedzsmen-tanácsadás igénybevétele;
- m.) termelékenységi tanácsadás igénybevétele;
- n.) újdonságvizsgálat és szabadalomkutatás;
- o.) hazai szabadalmi, védjegy-, használati és formatervezési mintaoltalmi bejelentés.

A *szociális gazdaság* kiterjedésének szélesítésére megtett intézkedési javaslatok:

- civilek munkahelyteremtése a munkaerőpiac fő áramlatán kívül;
- non-profit szektor foglalkoztatási szerepvállalása;
- helyi civil foglalkoztatási ügynökségek;
- szolgáltatási utalványok rendszere;
- üzletiterv-készítő verseny.

Részletesebben ez utóbbit tárjuk fel:

Intézkedés	Üzletiterv-készítő verseny
Intézkedés tartalma	Tőkealap egy minden évben megismétlődő versenyhez, amelyben üzleti tervet kell készíteni
Jellemzője	Többéves pozitív tapasztalat Izlandon
Célcsoportja	Kezdő vállalkozások
Indikátorok	Megalapozott üzleti tervek
Előny	Javuló költség-tudatosság
Hátrány	Kifulladás, kellő decentralizálás híján keveseket ér el

² Az NKTH (Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal) 2005-ben indított programjának fantáziánéve, oldott zsargonszerűségben azt fejezi ki, hogy innovációra egyszerűsített formában lehet pályázni: megfelelő program bemutatásával kvázi csekk kitöltésére fejlesztési előleget lehet felvenni e Hivatal Regionális Ügynökségeinél.

A kezdő vállalkozások vezetői számára úgy kellene üzletiterv-készítő versenyeket rendezni, hogy széles összefogás valósuljon meg a vállalkozásoktatás mindegyik szintjét képviselő intézmények – kamarák, szakmai szövetségek, gazdasági középiskolák, felsőoktatási tanszékek, alapítványok és vállalkozásfejlesztéssel foglalkozó civil szervezetek – között. A koordinációt a felsoroltak közül kiválasztandó programvezetőre kellene rábízni, aki megfelelő szakmai háttérrel és teljes rálátással bír a vállalkozások világára. A verseny tétjét emelné, ha pályázatokban szereplő üzleti terveket is be lehetne nevezni, és, ha a Magyar Fejlesztési Banknál tőkealapot különítenének el vonzó díjazásra.

Fejlesztési paradigmaváltás

Említésre érdemes, hogy a fejlesztési politikáknak – a kilencvenes évek közepe óta hangoztatott elvek ellenére is – csak ritkán sikerült egyszerre figyelni a foglalkoztathatóság és a versenyképesség szempontjaira. A hatásos lépések megtételét most már kormányokon átívelő időtartamban gátolja az elmaradt államháztartási reform, a közkiadások állandó növekedése. A támogatásokkal kapcsolatos erős szívnak engedve, a makrogazdasági háttérfeltételek hiánya ellenére ott is általánossá váltak a vissza nem térítendő támogatások, ahol a versenyképességet gyengítő hatás nyilvánvaló volt. A „szerzett jogokhoz” való erős ragaszkodás ellenére kívánatos lenne, hogy az új tervezési periódus többlettámogatásaihoz a korábbinál nagyobb eredményességi és hatékonysági elvárások fűződjenek. Csak így biztosítható a felzárkózás folytatása, felgyorsítása, így teremthetők meg a kiegyenlítő politikák forrásai.

A vállalkozásindítás tranzakciós költségeinek mérséklődése enyhített, a közterhek további csökkenése tovább segíthet a foglalkoztatás gondjain. A vállalkozók foglalkoztató képességének növelése, a humántőke-beruházások és a munka világába történő visszatérés ösztönzése hovatovább az egyetlen út a foglalkoztatás és inaktivitás jelzett gondjainak megoldásához. A szektor bizonyított. Az elmúlt tizenöt évben a kis- és középvállalkozási szektor volt a magyar gazdaság egyetlen nettó munkahelyteremtő része. Részt vett a regionális egyenlőtlenségek csökkentésében, a helyi gazdasági potenciál növelésében is.

A kisvállalkozások fejlődését a versenyképességet és a jövedelemtermelő-képességet javító programokkal lehet elősegíteni. A mikrovállalkozások méretgazdaságossági problémáinak meghaladásához testre szabott forrásokra és foglalkoztatási programokra lenne szükség.

A programok forrásainak hatékonyabb felhasználásához elkerülhetetlen:

- a gazdasági környezet megváltoztatása; és
- EU-konform támogatási programok beindítása a vállalkozások és a munkaerő eredményesen fejleszthető célcsoportjainak.

A mára már meghaladott *piachelyettesítő* modell a közvetlen támogatásokra, támogatott hitelekre és alacsony hozamkövetelményű tőkebefektetésekre épül, a növekvő mértékű uniós és hazai források felhasználásával. Vitatható „előnye”, hogy nem igényel reformokat, illetve közvetlenebb kormányzati kontrollt tesz lehetővé a források allokációja felett. Az elmúlt években láthatóvá vált hátránya az alacsony hatékonyság, a korlátozott gazdaságfejlesztési hatás, a vártnál kevesebb támogatott.

A követendőnek javasolt *piacfejlesztő* modell piacokonform forrásallokációra, és ehhez kötődő tanácsadási tevékenységre épül, bevált hitelezési és tőkebefektetési pénzügyi eszközök alkalmazásával. A rendszer indikátorai biztosítják, hogy annak minden szereplője közvetlenül motivált legyen a legnagyobb jövedelemtöbblet elérésében, ami hatékonyabb forrásfelhasználást és nagyobb vállalkozói kör elérését eredményezi. A modell alkalmazásával a programok akkor is folytathatók, ha a fejlesztési források csökkennek.

Az erre épülő kis- és középvállalkozás-fejlesztési politika elvei:

- funkcionális megközelítés;
- fenntarthatóság;
- piaci mechanizmusokra épülő koordináció;
- intézményfejlesztés, kapacitásépítés;
- adminisztráció minimalizálása.

Hatásvizsgálatok, indikátorok, tervezhetőség

A bemutatott komplex szemlélet is biztosítja annak a fontosságát, hogy az új tervezési periódusban az egyedi intézkedések mellett egyre nagyobb lesz az egyeztetett intézkedéscsomagok szerepe. Az eredményes megvalósítás szempontjából a jövőben a korábbinál fontosabb a hatékonyság mérése. Szükségszerűen felértékelődnek az előzetes hatásvizsgálatok, a menet közbeni korrekciót segítő monitoringindikátorok. Magyarországon a jelenlegi tervezési periódusban kezdtük el tanulni az indikátorok használatát. Érvényesülésükkel kapcsolatban több észrevétel is megfogalmazódott:

- a mérőszámok esetenként nagyon specifikusak: a programok indirekt hatásait általában nem veszik kellően figyelembe;
- a bizonytalan jövőkép miatt a programok várható hatóideje sem játszik megfelelő szerepet a különböző intézkedések megítélésében;
- a programok értékelésénél elsősorban a bruttó (vagy abszolút) hatásokra fókuszálnak, a nettó (relatív) hatásokat a jelenlegi gyakorlat nem követi megfelelően.

A vállalkozások fejlesztését és az önfoglalkoztatók számának növelését az alábbi indikátorokkal mérjük:

- vállalkozások indítási, illetve túlélési aránya;
- az új önfoglalkoztatók száma;
- az újonnan foglalkoztatottak száma (önfoglalkoztatókkal együtt vagy anélkül);
- a programon résztvevők, illetve a programot sikeresen befejezők száma;
- egy munkahely létrehozására eső átlagos költség;
- egyéb profitorientált mérőszámok (pl. profitnövekedés a program után).

Befejezésül idézünk az OECD ország-jelentéséből: „A rendkívül magas inaktivitási rátáért részben a szociális segélyezési rendszer kialakítása a felelős. Az alacsony foglalkoztatási helyzetet tovább súlyosbítják a régiók közötti és a helyi szintű mobilitást gátló tényezők. Magyarországnak felfelé kellene mozdulnia a hozzáadottérték-láncon, de jelenleg ez javarészt a külföldi tőkeberuházásokon és a külföldi vállalatok által inicializált innovációs és kutatási tevékenységen múlik. A hazai kutatás és fejlesztés elégtelen mértékű.”

FELHASZNÁLT IRODALOM

Európai Bizottság (2005): *Közös cselekvések a növekedésért és a foglalkoztatásért*. COM(2005) 330, Brussels, 07. 20.

Európai Tanács (2003): *2003. július 22-ei Tanácsi Határozat a tagállamok foglalkoztatáspolitikai irányvonalairól*. (2003/578/EC).

Frey Mária (2004): *Az Európai Unió foglalkoztatási stratégiája*. OFA – MTA Közgazdaságtudományi Intézet, **Munka-erőpiaci Tükör**, 2004. 146–193. o.

Foglalkoztatáspolitikai és Munkaügyi Minisztérium – Kopint-Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány (2005): *Az Európai Foglalkoztatási Stratégia és a magyar foglalkoztatáspolitikai*.

Kállay László (2002): *Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben*. **Közgazdasági Szemle**, 49. évf., 7–8. sz., 557–573. o.

Laky Teréz (2004): *A magyarországi munkaerőpiac*. Országos Foglalkoztatási Közalapítvány, Budapest.

OECD (2005): *Economic Surveys Hungary*. Paris.

OECD (2005): *Employment Outlook*. Paris.

OECD (2003): *Entrepreneurship and Local Economic Development Programme and Policy Recommendations*. Paris.

OECD (2005): *SME and Entrepreneurship Outlook*. Paris.

Soltész Anikó et al. (2004): *A szociális gazdaság jelene és jövője Magyarországon, a szektor civil szervezetei és azok képzési igényei*. Az NFI megbízására végzett kutatás zárójelentése. SEED Alapítvány, Budapest.

Soltész Anikó et al. (2005): *A vállalkozásösztönzés, foglalkoztatás támogatás hatásvizsgálata*. Az OFA megbízására végzett kutatás zárójelentése. SEED Alapítvány, Budapest.

Soltész Anikó et al. (2002): *Az önfoglalkoztatás terjedésének ösztönzése a munkanélküliek körében*. In: **OFA Kutatási Évkönyv, II.** Budapest, 210–216. o.

Wim Kok (2004): *The Lisbon Strategy for Growth and Employment*. November. Brussels, EU.

Szabóné Fenyvesi Éva*

A TUDÁS MINT KIMERÍTHETETLEN ERŐFORRÁS

A szűkös és a kimeríthetetlen erőforrások

Az utóbbi évtizedekben tapasztalt válság okai között kiemelkedő szerepe van annak, hogy a gazdaságok alapvetően erőforrásfüggőek. A hagyományos erőforrások erőteljesen fogyatkozni kezdtek, így bármilyen „rendkívüli esemény” – háborúk, természeti katasztrófák – esetén egyik pillanatról a másikra nagymértékű hiány léphet fel. A hiány aztán, árrobbanáshoz vezet, az árrobbanás pedig továbbgyűrűzve ágazatról ágazatra „megfertőzi” az egész gazdaságot, zavarokat okoz annak működésében. Kézenfekvőnek tűnik az a megoldás, hogy olyan kimeríthetetlen erőforrásokat találjunk, amelyek ezt a veszélyt elhárítják. Ilyen kimeríthetetlen erőforrásnak tartják az emberek által felhalmozott tudást.

A közgazdászok szerint a szűkös erőforrások miatt szükséges a gazdálkodás kérdéseivel foglalkoznunk. Samuelson a közgazdaságtan fogalmát a következőképpen határozza meg: a közgazdaságtan fő vizsgálódási témája a szűkösen rendelkezésre álló, de alternatív módon felhasználható erőforrások alkalmazásának megválasztása annak érdekében, hogy különböző javakat termeljenek, amelyeket aztán elosztanak a társadalom tagjai között, a jelen vagy a jövőbeni fogyasztás érdekében. E definíció lényege: mivel az erőforrások nem állnak korlátlanul rendelkezésünkre, oda kell figyelni, hogy felhasználásuk során mit, hogyan és kinek termelünk. Ez azt is jelentheti, hogy annak az erőforrásnak a felhasználása nem okoz gondot, nem jelent külön odafigyelést a gazdaság számára, ami korlátlan mennyiségben áll rendelkezésre. Ha a tudás korlátlan erőforrás, akkor rá nézve is igaz kell, hogy legyen az állítás. Ezzel az okoskodással azonban nem jutunk messzire. Nem lehet kikerülni azokat a kérdéseket, amelyeket a tudás szerepének felértékelődése vetett fel. Egyre több tanulmány bizonyítja, hogy csak azok a vállalatok, gazdaságok tudják kiaknázni a tudásban rejlő erőket, amelyek megfelelően gazdálkodnak vele.

Nap mint nap tapasztaljuk, hogy a tudással való gazdálkodás egyre fontosabbá válik a szervezetek, a gazdaságok versenyképességének megőrzésében is. A hagyományos erőforrásokkal kapcsolatban talán soha nem merült fel ennyi kérdés, mint a tudás vonatkozásában. A társadalmi fejlődés olyan típusa van kialakulóban, amelyben a munka és a tulajdon helyét inkább egy harmadik konstitutív tényező, a tudás foglalja el. A tudomány és a technika egyre inkább átalakítják valamennyi társadalmi intézményünket; a munkát, az oktatást, a fizikai újratermelést, a kultúrát, a gazdaságot és a politikai rendszert. A tudástársadalmakban megváltozik a munka terjedelme és természete, társadalmi szervezete. E változások kimutathatók a gazdasági struktúra változásaiban is, de még inkább a szakértőknek, tanácsadóknak, a tudásalapú foglalkozásoknak növekvő fontosságú társadalmi, elméleti és gyakorlati jelentőségében. A foglalkozások ez a csoportja növekszik a leggyorsabban a modern társadalomban. Ezek a változások a múlt század hatvanas-hetvenes éveire vezethetők vissza. Egy teljesen új korszak kezdődött el a modern társadalmak életében. Arról, hogy éppen hol tartunk, többféle elmélet születik. Számos jele van annak, hogy olyasfajta társadalom felé mozgunk, amely erőteljesen különbözik attól, amiben eddig éltünk.

* Óraadó oktató, Általános Vállalkozási Főiskola

A tudás meghatározása

Vannak olyan kutatók, akik a körülöttünk zajló gigantikus változások ellenére sem hisznek abban, hogy egy új társadalmi, gazdasági forma – hívják azt információs vagy tudástársadalomnak – van kialakulóban, amely segíthet leküzdeni olyan problémákat, mint a társadalmi egyenlőtlenségek, a mobilitási problémák, az erőforráshiány, stb. Többségben mégis azok vannak, akik a szükséges pozitív változások központi tényezőjének a TUDÁST tartják. De vajon milyen tudásról és kiknek a tudásáról beszélünk, amikor a tudásról mint kimeríthetetlen erőforrásról beszélünk?

Adat, információ, tudás

A tudás erőforrásként való meghatározásakor, a tudás és a gazdaság, illetve a tudás és a szervezetek közötti kapcsolatra kell, hogy irányítsuk figyelmünket. A szervezetekben fellelhető tudás természetének megértésével foglalkozó kutatók a tudás definiálásának problémájára elsősorban nem ismeretelméleti szempontból összpontosítanak. A szervezetek tagjai által hordozott tudásnak a vállalati érték növeléséhez való hozzájárulását helyezik előtérbe. A tudás elemzésének egyik megközelítése, hogy tisztázzuk, mi a különbség az adat, az információ, a tudás, a bölcsesség között. A „...rájuk való hivatkozással könnyebben kibontható a tudás mibenléte. Az adat, az információ és a tudás összekeveredése... egyes vállalatoknak már eddig is rendkívül súlyos károkat okozott” (Davenport – Prusak, 2001). Az alábbiakban ezeket a megkülönböztető definíciókat ismertetjük.

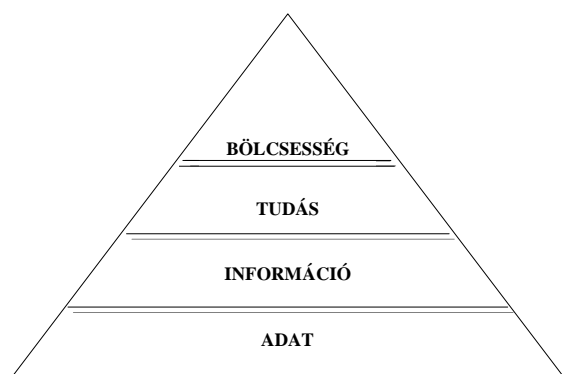
Adat: mennyiségi, specifikus és objektív információelem, ilyenek a számok, a szavak, a hangok, a képek. Az adatnak önmagában nincs sem jelentése, sem bármilyen szövegösszefüggése. Ma a vállalatok többsége valamilyen technológiai rendszerben tárolja az adatokat, hogy megkönnyítse és meggyorsítsa a szükséges adatok kinyerését.

Információ: ha az adatokat szervezzük, rendezzük, csoportosítjuk és osztályozzuk, akkor azok *információvá* válnak. Az adat jelentést már személyekhez kötött kap (Wiig, 2000; Davenport – Prusak, 2001). „Hogy mi az információ, mi nem, az mindig a szubjektum viszonyában dől el” (Noszkay, 1999). Az információ tehát nem más, mint értelmes formába szervezett és különböző eljárásokkal (kontextusba helyezés, osztályozás, tömörítés, javítás, stb.) feldolgozott adatok. Ezek a feladatok a számítógépek segítségével sokkal könnyebben végezhetők el. Számos vállalat úgy gondolja, hogy az informatikai rendszerekre fordított beruházási költségek biztosan megtérülnek. Önmagukban ezek a berendezések nem elegendő feltételei az információk hatékony előállításának és felhasználásának. Az adatgyűjtési és -kezelési rendszerekre milliókat lehet költeni anélkül, hogy javulna az emberek informáltsága (Bögel, 1999).

Tudás: az információ értelmezett, szubjektív formája, produktív módon használt, aktivizálható, jelentéssel bíró információ, amely magában foglalja az alkalmazás és felhasználás képességét. Az információ kézzelfogható, csupán a terjedését nehéz regisztrálni. A tudás a fejekben lakik, és nemcsak az átadását nehéz tetten érni, hanem küzdelmes dolog egyáltalán átadhatóvá formálni. Az információ tehát csak akkor válik tudássá, ha valamilyen környezetbe kerül, ha fontos (releváns), hiteles, tapasztalathoz kapcsolható, egyszóval érvényes jelentést kap.

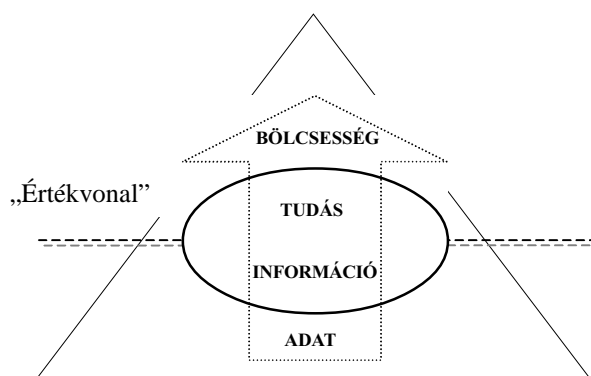
Több kutató az adat, az információ, és a tudás hármását bővíti olyan további elemekkel, mint a tanulás, a bölcsesség, a produktív tudás, a tapasztalat, a gyakorlat. Ackoff (1997) is hasonló hierarchiát ír le az adattól a bölcsességig (1. ábra). A bölcsesség a hierarchia csúcsán helyezkedik el. A bölcseségtől lefelé haladva találjuk a megértést, a tudást, az információt és – legalul – az adatot. Mindegyik elem magában foglalja az alatta lévő kategóriát – nincs például bölcsesség megértés nélkül, és nincs megértés, tudás nélkül.

1. ábra
A tudás hierarchiája



E piramis különböző szintjei nem képviselnek egyforma értéket a szervezetek számára. A tudományos vagy az üzleti döntés szempontjából az igazán értékes szint valahol az információ és a tudás közötti átmenetnél húzható meg (2. ábra). A tudás kezelése, menedzselése a szervezeteknél azt a célt kell, hogy szolgálja, hogy a külső és belső szolgáltatásaikat a piramis minél magasabb szintjeire emeljék.

2. ábra
A tudás hierarchiája és az „értékvonal”



Explicit és hallgatólagos tudás

A tudással kapcsolatos tanulmányokban talán a leggyakrabban Polányi Mihálytól idéznek. Ez elsősorban annak köszönhető, hogy ő választotta először szét a tudást explicit és tacit tudásra. Polányi (1966) szerint „többet tudunk, mint amit el tudunk mondani” („We can know more that we can tell”). A tudást egy jéghegyhez hasonlította, amelynek a vízszint feletti része tudásunk explicit, artikulálható része, míg a vízszint alatti a rejtett (tacit) tudás.

Nonaka (1998), a tudásmenedzsment egyik legfőbb képviselője Polányi nyomán az alábbi módon jellemzi a tudás explicit és tacit formáit.

Az explicit tudás kifejezhető szavakkal és számokkal. Adatok, tudományos képletek, specifikációk, kézikönyvek és hasonlók segítségével másokkal is megosztható. Az ilyen tudás formális és rendszeres módon azonnal, készen továbbítható az egyének között. Nyugaton általában az ilyen típusú tudást helye-

zik előtérbe. A legtöbb japán ember azonban a tudást hallgatólagosnak, nem könnyen láthatónak és kifejezhetőnek tartja. A hallgatólagos tudás meglehetősen egyéni jellegű, nehezen formalizálható, nehezen kommunikálható és osztható meg másokkal. Ebbe a tudáskategóriába tartozik a szubjektív előérzet, az ösztönös megérzés, az intuíció és az emberi ösztön. A hallgatólagos, csendes tudás mélyen gyökerezik az egyén cselekedeteiben és tapasztalatában, az általa vallott eszményképekben, értékekben és érzelmekben.

A hallgatólagos tudásnak két dimenziója létezik: az első a technikai dimenzió, amely felöleli az egyén nem formális képességeit, jártasságát, ügyességét, amit gyakran „know-how” néven ismerünk. A második a kognitív dimenzió, amely a hitből, eszményképekből, ideálokból, értékekből, sémákból és mentális modellekből áll. Ezek mélyen integrálódnak bennünk, és sokszor úgy tekintünk rájuk, mint amelyek velünk születettek. A hallgatólagos tudás kognitív dimenziója nehezen körülhatárolható, mégis ez mutatja meg, milyen módon látjuk a világot.

A tudás jellemzői

A tudás jellemzőinek bemutatása lehetőséget teremt arra, hogy közelebb kerüljünk a tudás mint erőforrás természetének megismeréséhez.

- *A tudás objektum és egyben folyamat*

A kutatók gyakran elfeledkeznek e sajátos kettősség fennállásáról. Polányi (1997) keverve használja ezeket a kifejezéseket, objektumnak és folyamatnak is tekinti a tudást. Blacker (1998) ezzel szemben csak folyamatként értelmezi a tudást, elveti annak testbe, rutinba, stb. ágyazott formáját. Ez a vonása valóban erősen köthető ahhoz, hogy a tudás mely formájáról van szó. Dokumentumokban, könyvekben megjelenő tudás elsősorban objektum, de a gyakorlatban formálódó tudás mindig folyamattermészetű.

- *A tudás komplex*

„A tudás nem merev struktúra, amely kizár minden nem hozzátartozót, hanem komplex módon képes összetett jelenségekkel foglalkozni” (Davenport – Prusak, 2001).

- *A tudás személyekben lakozik, értékítéletekben fejeződik ki*

A tudás mindig a személyekkel hozható kapcsolatba, és információs rendszerekkel nem lehet reprodukálni. A vállalatok, amelyek csak az intranet és az adatbankok rendszerének aktualizálására szorítkoznak, nem néznek megfelelően szembe a vállalatoknál megjelenő tudás problémáinak nagy részével. Probst (2001), Dixon (2001) szerint a tapasztalat, az adatok és az információ tudássá történő átalakítása nem történik automatikusan. Szükség van nagy adag szándékra és belátásra, hogy tudást teremtsenek, azonban nem minden szervezet fordítja a szükséges időt és teret erre a tevékenységre.

A szervezeteknek a személyek tevékenységéből és szavaiból származóan történelmük van. Szervezeti értékeket és hiedelmeket fejeznek ki. „Az értékrend és a hit a tudás szerves része, s nagyban befolyásolja, mit lát meg, mit tesz magáévá a tudás birtokosa, milyen következtetéseket von le megfigyeléseiből.” (Davenport – Prusak, 2001).

Nonaka (1998) is megerősíti, hogy a tudás a hiedelmek és a bizalom által meghatározott. A tudás hatalma, hogy szervezzünk, szelektáljunk, megértsünk és értékeljünk, legalább annyira az értékekből, mint az információkból és a logikából származik.

- *A tudás tapasztalatokon keresztül fejlődik*

A tudás a gyakorlatban töltött idő múlásával gyarapodik. Magában foglalja mindazokat a tapasztalatokat, amellyel már azonosultunk: tanfolyamok, könyvek, tanulmányok. A tapasztalat abból ered, amit a múltban tettünk, legfőbb haszna pedig az, „hogymilyen történeti perspektívát nyújt újszerű helyzetek és események átgondolásához” (Davenport – Prusak, 2001:23).

- *A tudás gyakorlati igazság*

A tudás ahhoz kapcsolódik, ami valóságosan működik és meghatározható, mert ha nem működik, akkor nem csinálják. A tudás annak a felismerése, amit nem tudunk (Davenport – Prusak, 2001).

- *A tudás megosztható, használata során felértékelődik*

A tudás a megosztása során bővül, felértékelődik, a meg nem osztott tudás nem képes továbbfejlődni, előbb-utóbb elvész. Ráadásul a megosztása, átadása során továbbra is ott marad az átadó birtokában,

sőt gazdagodhat is az átadáskor szerzett tapasztalatokkal (Venzin – von Krogh – Ross, 1998). A tudás a használata során egyre értékesebb lesz, míg a tőke fokozatosan devalválódik. „Ha arra szerződtem Önt, hogy segítsen az embereimnek képességeik fejlesztésében, Ön – azután, hogy eladta azt nekem – nemcsak megtartja tudását, de a feladat végrehajtása során valószínűleg még újat is fog tanulni” (Sveiby, 2001).

- *A tudás kifejeződhet szabályokban*

A tudás azokból a gyakorlatban kialakuló szabályokból táplálkozik, amelyek rugalmas alternatívákat képeznek a cselekvés számára, amelyek különböző eszközökön keresztül fejlődnek: a tapasztalat, a megfigyelés, a heurisztikus formák, stb. által.

- *A tudás gyorsaságot biztosít*

A személyek, akik az adott tudást birtokolják – mert már rendelkeznek korábbi ismeretekkel –, felismerik az új helyzetekben a régi motívumokat, jellemzőket és megfelelően tudnak válaszolni. Lehetővé teszi számukra a gyors megoldást. Nem szükséges, hogy a semmiből építsék fel azt.

- *A tudás sehol sem jelenik meg tökéletesen koncentráltan, megváltoztatja a tulajdon természetét*

Nincs olyan személy, csoport, szervezet, amely vagy aki a tudás egészét birtokolná. Egy vállalat minél inkább képes koncentrálni a tudást, annál nagyobb lehet az előnye. A tudás birtoklása megosztott, a tulajdonosa megfoghatatlan, míg a tárgyi javak esetében egyértelműen beazonosítható (Stehr, 1994).

- *A tudás értéke erősen relatív*

Attól függ az értéke, hogy milyen környezetben van, illetve szükség van-e és milyen mértékben az adott tudásra.

- *A tudás nehezen reprezentálható, másolható*

Mivel a tudás nagy részben hallgatólagos, ezért nem artikulálható minden eleme. Nem lehet könyvekben, dokumentumokban mindent leírni és sokszorosítani. Az artikulált, de főképpen a nem artikulálható tudás azért sem másolható, mert annak átadásakor, a befogadó személyektől függően más és más lesz az értelmezése.

- *A tudás szintetizáló*

A legkülönbözőbb időpontokból és forrásokból származó, legkülönbözőbb témák ötvözését és újraértékelését teszi lehetővé.

- *A tudás szívárgásra hajlamos*

Tudásunk úgy is bővíthet, hogy nem tudatosan tesszük azt. Tudásunk változása elkerülhetetlen. Gyermekkorunktól öregkorunkig fejlődési fázisokon megyünk át. Lehetetlen ugyanolyan módon élni, gondolkodni az élet alkonyán, mint annak kezdetén. A körülöttünk levő világ is változik. Az öröktől fogva létező csillagokra szoktunk utalni, pedig azok is állandóan változnak: megvan a maguk születése és halála, távolodnak vagy zsugorodnak, fényesebbek lesznek, avagy sötétebbek.

Ugyanígy észrevétlenül „el is veszhetünk” tudást. Bármilyen interperszonális tevékenység során, ha közlünk valamit, elvégzünk egy feladatot, akaratlanul is továbbítunk olyan információkat, tudást, amit mások felhasználnak.

- *A tudás végtelen, egyben szűkös erőforrás*

A tudással mint erőforrással foglalkozó tanulmányok elsősorban a tudásnak kimeríthetetlen jellegét hangsúlyozzák. „Az erőforrásfüggő társadalomnak át kell alakulnia tudásfüggő társadalommá, mert erőforrásaink végesek, és az utóbbi évtizedekben erőteljesen fogyatkozni kezdtek. /.../ Kérdés, talál-e kimeríthetetlen erőforrást az egyre szaporodó emberiség. Ma egyetlen ilyen erőforrást ismerünk: a felhalmozott és halmozódó emberi tudást” (Keviczky, 2001).

„A tudáson és az információn alapuló gazdaság kifogyhatatlan erőforrás birtokában van” (Sveiby, 2001). Ellentétben a többi erőforrással, a tudásból bizonyos értelemben soha sincs hiány, például egy szoftverfejlesztés költsége ugyanakkora, akár néhány, akár több millió kel el belőle.

Az ember tudásteremtő képessége elvileg végtelen. Egy adott vállalatnál, adott pillanatban azonban korlátozott is lehet nagysága, mert esetleg nem áll megfelelő számú, tudású szakembergárda a rendelkezésre.

A tudás tehát nagyon speciális erőforrás, sok szempontból különbözik a hagyományos, „kézzel tapintható” erőforrásoktól. A tudás abban az értelemben valóban korlátlan erőforrás, hogy az emberiség tudásteremtő képessége korlátlan.

A tudást azonban hordozzák. A tudás átadásában, megőrzésében kiemelkedő szerepet játszanak, azok a személyek, akik képesek és tudnak bánni az információval. A jól képzett magas szaktudású ember azonban nem minden szervezet számára áll korlátlan mennyiségben rendelkezésre. Az egyik probléma, hogy a jó szakembernek nagy ára van, amit nem mindenki akar, vagy tud megfizetni. Egy másik gond az, hogy valóban a megfelelő tudást vásárolta-e meg a vállalat. Ma már egyre több cégnél többlépcsős felvételin (szakmai, intelligencia- és a személyiségteszteknek) kell megfelelni a jelentkezőknek. Ezeknek a felvételi módszereknek igen különböző a hatásfoka. A leghatékonyabbnak az Assessment Center (AC)-t tartják, amelynek során munkahelyzetben tesztelik a jelölteket. Az AC-vel tesztelt potenciális munkatársak esetében átlagosan minden második ember válik be a vállalatnak, míg a referenciákon keresztül és interjúkkal felvetteknek csak kb. 20%-a. Az is elképzelhető, hogy a megfelelő szakképzettségű és számú embereket vették fel a vállalathoz, mégsem jutnak hozzá azok tudásához. Az emberek nem minden esetben osztják meg szívesen tudásukat, mert attól tartanak, hogy általa romlani fog eddig kivívott pozíciójuk. A magyarországi helyzet különösen aggasztó. „A nemzetközi felmérés tapasztalataihoz képest csaknem négyszer annyian – a megkérdezettek 61%-a – tartanak attól, hogy tudásuk megosztásával csökken vállalati hatalmuk, illetve befolyásuk” (Noszkay, 2002:312). Ebből további kérdés adódik: hogyan nyerhetjük ki az egyes emberek fejében lakozó tudást, hogy a szervezet szempontjából hasznosítható legyen.

A tudás felhasználása nem olyan, mint a kézzelfogható eszközök vagy források felhasználása. A tudásnak ugyan nincsenek korlátai, azonban nincs értéke sem, ha nem egy konkrét időpontban és egy konkrét helyen használják. Ezért a tudás használatához egy adott időpontban és egy adott helyen kell koncentrálni a tudás forrásait. A tudás megosztása szervezeti szinten például azt jelenti, hogy a dolgozók képesek a szükséges tudást kifejleszteni és alkalmazni. Ha létrejön a tudás, akkor a tudással rendelkező személyi állomány és a társaság tudásalapja egy meghatározott térre és időre összpontosul.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Ackoff, R. L. (1997): *Transformational consulting*. Management ConsultingTimes, Vol. 28, No. 6.
- Bögel György. (1999): *Tudásmenedzsment: a láthatatlan batalom*. Magyar Távközlés, 10. szám, 3–8.
- Davenport, T. H. – Prusak, L. (2001): *Tudásmenedzsment*. Kossuth Kiadó, Budapest.
- Farkas János (1999): *Az információs társadalom küszöbén*. Magyar Tudomány, 12. szám, 1472–1479.
- Keviczky László (2001): *A kimeríthetetlen erőforrás: a tudás*. Magyar Tudomány, 2. szám.
- Nonaka, I. (1998): *The concept of „Ba”: Building a Foundation for Knowledge Creation*. In: California Management Review, Vol. 40. No. 3.
- Noszkay Erzsébet (1999): *A gazdasági informatika helye és oktatásának sajátosságos követelményei, valamint módszerei a menedzserképzésben*. Informatika a felsőoktatásban '99 Konferencia Kiadványa, Debrecen, augusztus 27–29.
- Noszkay Erzsébet (2002): *A tudásmenedzsment helye és szerepe az elsajátítás folyamatában*. Informatika a Felsőoktatásban 2002 Konferencia Kiadványa. Debrecen.
- Polányi Mihály (1966): *The Tacit Dimension*. Routledge–Kegan Paul, London.
- Polányi Mihály (1992): *Polányi Mihály filozófiai írásai. I-II*. Atlantisz Könyvkiadó, Budapest.
- Polányi Mihály (1997): *Tudomány és ember. Három tanulmány*. Argumentum Kiadó, Budapest.
- Sveiby, K. E. (2001): *Szervezetek új gazdagsága: a menedzselt tudás*. Budapest, KJK-KERSZÖV Kiadó, Budapest.

Venzin, M. – Von Krogh, G. – Roos, J. (1998): *Future research in to Knowledge Management*.

In: Von Krogh, G.; Roos, J., Kleine, D. (eds.): *Knowing in firms, Understanding, nanging and measuring knowledge*. Sage Publications, London.

Wiig, K. M. (2000): *Knowledge Management: An Emerging Discipline Rooted in a long History, Knowledge Horizons: The present and promise of Knowledge Management*. (Eds.: Despres, C. and Chauvel, D.) Butterworth-Heinemann, Boston.

Szomor Tamás*

FŐISKOLAI HALLGATÓK VÁLLALKOZÓI KOMPETENCIÁI

– ÚJ KUTATÁSI EREDMÉNYEK

A 2003/2004-es tanév során a *Vállalkozásmenedzsment Tanszék* kutatást végzett külső szakértők közreműködésével „*Gazdasági és vállalkozói képzés által fejlesztendő kulcskompetenciák a középfokú nevelés-oktatásban*” címmel¹. A kutatást az Oktatási Minisztérium finanszírozta pályázati úton.

A kutatás során többféle módszertani eszközt alkalmaztunk. A legtöbb és legrészletesebb információt, az Általános Vállalkozási Főiskola (ÁVF) első éves hallgatóinak kérdőíves megkérdezésével nyertük.

Az eredeti kutatási célokat szolgáló információkon túl számos olyan információt nyertünk, amelyről úgy véltük, további kutatás esetén az ÁVF képzésében közvetlenül hasznosíthatók lennének. Ehhez a korábbi mintában szereplő hallgatók követését, az új elsős évfolyamok megkérdezését, illetve kontrollcsoport lekérdezését tartottuk szükségesnek. Az új kutatást az ÁVF kutatási keretének finanszírozásával 2005-ben végeztük el. A munkát Szomor Tamás vezette, és Korona Ildikó tanszéki titkár működött közre.

Mivel egy korábbi kutatás során alkalmazott információforrást dolgoztunk fel újra, illetve azt egészítettük ki, tudatosan három fontosnak tartott területre korlátoztuk a vizsgálódást:

1. 2005 tavaszán az előző kutatásban megkérdezett szakmenedzser hallgatók többsége – két év tanulás után – befejezte az ÁVF-en tanulmányait. Ők azok, akik nem „igazi” főiskolai képzésben vesznek részt, hanem akkreditált felsőfokú szakképzésben. Ez a képzés számos ponton találkozik a Vállalkozásszervező szakos főiskolások képzésével. Így többek között a Vállalkozásmenedzsment Tanszék által tanított alapozó tantárgyakat – Vállalkozási alapismeretek, illetve Vállalat-gazdaságtan – az első évben a két csoport együtt tanulja. A végzős reklámszervező, valamint üzletviteli szakmenedzser hallgatók újra kitöltötték a kérdőívet az ismeretekre vonatkozó részét.

2. Az OM finanszírozta korábbi kutatás során az adatok feldolgozása több érdekesnek, meglepőnek tűnő információt eredményezett. Ahhoz azonban, hogy ezek az információk ne csak érdekesek, hanem elemezhetőek is legyenek, indokoltnak tűnt valamely más felsőoktatási intézmény hallgatóinak megkérdezése is. Olyan csoportot kellett keresni, amelynek tagjai szintén budapesti főiskolán tanulnak nappali tagozaton, de nem gazdasági jellegű főiskolán, tehát motivációik alapvetően különbözhetnek az ÁVF-es hallgatókétól. Ugyanakkor szintén tanulnak majd gazdasági, vállalkozási ismereteket és e tanulmányaik megkezdésekor ki tudják tölteni a kérdőívet. Így esett a választás az ELTE Tanító- és Óvónőképző Főiskolai Kar Kommunikáció – Művelődésszervező szakos hallgatóira.

3. Az időbeli egyezés érdekében a 2005 szeptemberében tanulmányaikat kezdő nappali tagozatos ÁVF-es hallgatókkal is kitöltettük a kérdőívet. A 2003-as és 2004-es lekérdezést folytatva így biztosítottuk az adatfelvétel folyamatosságát.

Elméleti megközelítések

A vállalkozásoktatás 15 éves hazai története folyamán nem került sor annak tisztázására, mi tartozik, minek kellene tartoznia igazán a képzés közép- és felsőszintjéhez, az általános és a szakmai képzés feladatai sem kerültek egyértelműen meghatározásra. A középszint/felsőszint, általános/szakmai képzés közti

* *Főiskolai adjunktus, Általános Vállalkozási Főiskola*

¹ *A kutatás részleteiről szóló cikk az ÁVF Tudományos Közlemények 12., 2005. áprilisi számában jelent meg.*

határok elmosódása miatt a korábbi és a jelen kutatás is a Szirmai Péter által bevezetett tipizálásra alapozott (Szirmai, 2002). Véleménye szerint háromféle megközelítés létezik.

- A *generalista* megközelítés lényege, hogy a vállalkozási ismeretekre úgy tekint, mint általános állampolgári ismeretekre. A piacgazdaságban való eredményes boldogulás érdekében mindenkinek el kell azokat sajátítania.
- A *specialista* megközelítés szerint a közgazdasági szakmacsoportos képzés keretén belül a vállalkozásoktatás feladata, hogy a tanuló képes legyen segíteni a vállalkozót a munkájában. A szerző kiemeli, hogy „fontos a szülői várakozások lehűtése”, sok szülő ugyanis a családi vállalkozás utódlási problémáját kívánja megoldatni az iskolával.
- A *professzionalista* megközelítés szerint maga a vállalkozás szakma. Aki megszerez bizonyos szakképesítés(ek)e)t, az egyben képes vállalkozás indítására (Szirmai, 2002).

A leírt tipizálásnak megfelelően a kutatási kérdőív összeállításakor a felméréndő ismeretek köre egyrészt a mindennapokban alkalmazható „hétköznapi” tudásra irányult, másrészt speciális szakmai ismeretekre is kíváncsiak voltunk. Rákérdeztünk a hallgatók középiskolában szerzett szakképesítésére is.

A vállalkozóvá válás folyamatában – érintettként – elsősorban az oktatás szerepét vizsgáljuk, hangsúlyozzuk. Ugyanakkor Robert D. Hisrich cikke (F.B., 1990) alapján már a rendszerváltás óta tudjuk, hogy más tényezőknek is fontos szerepük van. Az iskolán kívül a család is erőteljesen hat, és „talán ennél is erősebben mások sikeres vállalkozása”. Ez a szemlélet már a kutatássorozat indulásakor is érvényesült a kérdőív összeállításakor. Az akkori célok miatt azonban az iskolai hatások mellett egyéb szempontok részletes elemzésére, értékelésére nem került sor. A kutatás jelenlegi szakaszában viszont kitértünk a szülői, rokoni háttér szerepére is.

A Vállalkozási alapismeretek tantárgy tanításakor a hallgatóknak azt tanítjuk, hogy a vállalkozó és a menedzser nem azonos fogalmak. Számos jellemző alapján megkülönböztethetjük őket. A „Vállalkozás-szervező” elnevezés, mint szak megjelölése sem igazán segíti az eligazodást².

Értelmezésünk közelebb áll M.E. Gerber felfogásához, aki szerint „a vállalkozó jellemzői:

- álmódzó, látnok;
- jövőben él, ritkán a jelenben;
- nélküle nem lennének újítások, nélküle nem lenne mit rendbe rakni, nem lenne mit megcsinálni;
- a változások éltetik, ellenőrzésre vágyik.” (M.E. Gerber, 1996.)

A vállalkozóhoz képest Gerber más jellemzőkkel ruházza fel a menedzsert. Véleménye szerint a két típus (igazából leírása szerint létezik egy harmadik is, a szakember) egyszerre van jelen az emberekben. A nagy kérdés, hogy az egyes személyiségtípusok egyensúlyban vannak-e egy emberben, vagy valamelyik felülkerekedik, ezáltal lehetetlenné téve a sikeres vállalkozóvá válást.

Az oktatás során az a célunk, hogy a hallgatók egyrészt a gerberi értelmezésben vállalkozókká, „álmódzókká” váljanak, másrészt képesek legyenek a vállalkozásuk irányítására, menedzselésére is. A Vállalkozásmenedzsment Tanszéken hiszünk abban, hogy „a vállalkozó nem születik, hanem azzá válik” (F. B., 1990), és ezt a folyamatot oktatás révén elő lehet segíteni.

A mintáról

2005 tavaszán a korábban felmért hallgatók közül 67 fő (73,6 %) szakmenedzser hallgatót sikerült megkérdezni. A két kérdőívet kitöltők személyi összetétele: a 67 főből 47 fő töltötte ki mind a két kérdőívet, azaz a második, „kimeneti” kérdőívet kitöltők 70 százaléka biztosan töltött ki első, azaz „bemeneti” kérdőívet. (Ők azok, akik mindkét kérdőívre ráírták a nevüket, ezért személyükben is összevethetők.) 14 fő kitöltötte a második kérdőívet, de az elsőt nem. Hat kérdőív esetén nem tudtuk pontosan megállapítani, hogy mindkét

² *A Vállalkozásszervező szakon a képzési cél: „Elsősorban a gyakorlatra felkészített szakemberek képzése, akik – a vállalkozói tevékenységek és folyamatok szervezéséhez, irányításához és lebonyolításához szükséges korszerű elméleti és gyakorlati ismeretekkel rendelkeznek.” (Complex CD jogtár, 2005.) Vannak, akik ezt úgy értelmezik, hogy a szak elnevezéséből az vezethető le, hogy a „vállalkozó” és a „menedzser” kifejezések szinonimák (Szakács, Bánfalvi, Nagy, Veres, Karcsics, 2003).*

kérdőívet kitöltötték-e, mivel ennyien nem írták rá a kérdőívre a nevüket. Az elemzett minta 21 százalékról tudtuk biztosan azt mondani, hogy személyében eltért az első kérdőívet kitöltőtől. A minta nagysága miatt azonban úgy gondoltuk, hogy az összehasonlítás eredményeit ez a különbség nem befolyásolja.

2005 szeptemberében további két különböző mintán készült adatfelvétel. Az egyik mintában az ÁVF-en tanulmányaikat kezdő nappali tagozatos hallgatók szerepeltek. Összesen 301 fő vállalkozásszervező, illetve szakmenedzser hallgató válaszolt kérdéseinkre. A másik mintában az ELTE Tanító- és Óvónőképző Főiskolai Kar Kommunikáció – Művelődésszervező szakos, I. évfolyamos, nappali tagozatos hallgatói – 87 fő – töltötték ki a kérdőívet, mielőtt gazdasági, vállalkozási ismereteket tanultak volna.

A kérdőívek elemzése

A kérdőívek tartalmi elemzése természetesen jóval meghaladná jelen cikk kereteit. Csak néhány izgalmasabb kérdésre adott választ emelünk ki.

„El tudja-e képzelni, hogy élete során valamikor vállalkozásba kezd?” – tettük fel a kérdést. Az 1. sz. tábla tartalmazza a „bemeneti” és a „kimeneti” kérdőívre adott válaszok összevetését³. A „kimeneti” kérdőívre adott válaszok közül azokat soroljuk az „El tudja képzelni vállalkozóként a jövőjét” kategóriába, akik azt jelölték be, hogy vagy rögtön a diploma megszerzése után, vagy a későbbiekben lehetnek ilyen terveik. Azokat, akik csak azt jelölték be, hogy szüleik, illetve rokonaik vállalkozásában dolgoznak, besegítenek, nem soroljuk ide, de nem soroljuk az elutasítók kategóriájába sem (kivéve, ha bejelölte azt, hogy soha nem akar vállalkozó lenni).

1. sz. táblázat

A „bemeneti” és a „kimeneti” kérdőív összehasonlítása

„Mit gondol, fog-e valamikor vállalkozni”? (Szakmenedzserek, 2003 ősz/2005 tavasz)

	Fő		Arányuk a válaszolók számához viszonyítva (%)	
	bemeneti	kimeneti	bemeneti	kimeneti
El tudja képzelni	77	50	98,7	75,8
Nem tudja elképzelni	1	5	1,3	7,6
Nem sorolható be	–	11	–	16,6
Nem válaszolt	–	1	–	–
Összesen	78	67	100	100

³ Az adatok értékelésekor figyelembe kell venni, hogy a 2003-ban és a 2005-ben lekérdezett kérdőívekben ennél a kérdésnél változtatást hajtottunk végre. Az eredeti „igen” illetve a „nem” választása helyett finomítottuk a választási lehetőségeket. A változtatást az indokolta, hogy amikor egy év tanulás után rákérdeztünk arra, hogy el tudják-e a jövőjüket képzelni vállalkozóként, meglepetésünkre néhány százalékkal csökkent az „igen”-t válaszolók, illetve nőtt azok aránya, akik „nem”-et válaszoltak. Pontosabban megvizsgálva, hogy kik változtattak véleményükön, kiderült, hogy a több száz mintához képest ez csak néhány főt jelent. Mégis úgy éreztük, hogy érdemes lenne a vélemény megváltoztatásának indokairól többet megtudni.

A 67 módosított „kimeneti” kérdőív részletesebb eredményei a következők:

- 1 fő egyik választ sem jelölte be.
- Senki nem válaszolta azt, hogy „már most van saját vállalkozásom”.
- 11 fő válaszolta azt, hogy „szüleim, illetve rokonaim vállalkozásában dolgozom, besegítek”. További 2 fő is bejelölte ezt, de még azt is bejelölték, hogy „a diploma megszerzése után nem kezdek vállalkozásba, de a későbbiekben el tudom képzelni, hogy majd igen”. További 1 fő pedig azt is bejelölte, „tervezem, illetve gondolkodom rajta, hogy rögtön a diploma megszerzése után vállalkozni fogok”. 1 fő – miközben segít szülei, rokonai vállalkozásában – azt is bejelölte, hogy „soha nem akarok vállalkozó lenni.”
- A legtöbben – 44 fő – azt jelölték be, hogy „a diploma megszerzése után nem kezdek vállalkozásba, de a későbbiekben el tudom képzelni, hogy majd igen.”
- 3 fő jelölte be azt a választ, hogy „tervezem, illetve gondolkodom rajta, hogy rögtön a diploma megszerzése után vállalkozni fogok”.
- 4 fő válaszolta azt – a már említett hallgatón kívül –, hogy „soha nem akarok vállalkozó lenni”.

Látható, hogy közel kétévnyi tanulás után csökkent azok aránya, akik el tudják magukat képzelni a jövőben vállalkozóként. A két kérdőívre adható válaszok változtak, az egybevetésnél ezt figyelembe kell venni. 1,3 százalékról 7,6 százalékra nőtt azok aránya, akik kijelentették, hogy a jövőben nem kívánunk vállalkozni. A kiindulásként szolgáló kutatás során is hasonló eredményre jutottunk (igaz, akkor csak egy évnnyi tanulás után) 3 százalékról 6,3 százalékra nőtt azok aránya, akik nem tudják jövőjüket vállalkozókként elképzelni. Ekkor merült fel, hogy jó lenne, többet megtudni azokról, akik megváltoztatták véleményüket. Ezért is módosítottuk a kérdőívet. Az előző kutatás során a minta összetételének változása miatt nem tudtuk megállapítani, hogy menet közben változott-e a hallgatók véleménye, vagy csak a minta eltéréséből adódik a különbség. A mostani eredmények azt mutatják, hogy nem volt véletlen a „nem” válaszok arányának növekedése.

A kérdőívre írt nevek alapján tudjuk, hogy az 5 főből 4 fő a 2 évvel ezelőtti „igen”-ről változtatta meg a véleményét „nem”-re. Az 5. hallgató nem töltötte ki a „bemeneti” kérdőívet. (Az az egy fő, aki a bemeneti kérdőívben „nem”-et válaszolt, nem töltött ki 2005-ben „kimeneti” kérdőívet.)

4 fő indoklást is írt, miért nem akar vállalkozni. „Nem áll elképzeléseimhez közel ez a terület. Nincs kedvem hozzá.” „Nem tudnék talpon maradni a piacon (hiányos a tudásom, nincs tapasztalatom, és a munka nem vág az érdeklődési körömbé).” „Nem érzem otthon magam a vállalatok világában, és az ezzel kapcsolatos dolgok felét nem értem.” Aki besegít a szülei, rokonai vállalkozásában, így indokolta választát: „Túl nagy a felelősség, nincs szabadidőm, nincs elég pénzem soha, napi 16-18 órát igényel, nagy a kockázat pláne Magyarországon.”

Úgy gondolom, az idézetek tükrözik: a hallgatóknak a két év tanulás során kialakult valamifajta képük a vállalkozások világáról, a vállalkozóvá váláshoz szükséges ismeretek köréről, és e kép alapján változtatták meg korábbi álláspontjukat. Aki az iskolában szerzett tudás, élmények mellett működő vállalkozásban is megtapasztalhatta a vállalkozói lét „keserveit”, bár konkrétabb érveket hozott fel, mégis hasonló indoklást adott. Egyrészt tükröződik az érzelmi elfordulás („nincs kedvem hozzá”; azaz „túl nagy a felelősség”, „nincs szabadidőm”), másrészt megtalálhatók a racionális érvek („nem tudnék talpon maradni a piacon”, azaz „nagy a kockázat”).

A vállalkozói képzés, tanácsadás célja elsősorban a vállalkozóvá válás segítése, a lehetőségek feltárása, bemutatása. E cél mellett – gyakran kimondatlanul – az is fontos, hogy azok, akik nem alkalmasak arra, hogy vállalkozzanak, ezt képesek legyenek belátni. *Bár úgy jelentkeztek a hallgatók a főiskolára, hogy valamikor majd vállalkozni fognak, a képzés végére nébányan belátják, hogy ez nem való nekik. Ezt az ÁVF-en zajló képzés egyértelmű sikerének tartom.*

Tény ugyanakkor, hogy a hallgatók legalább háromnegyede a szakképesítés megszerzése után is el tudja képzelni a jövőjét vállalkozóként, tehát *a főiskola akkreditált felsőfokú szakképzésében részt vett hallgatók igen nagy bányada potenciális vállalkozóként bagyja el az intézményt.*

A 2005. őszi két mintán történt lekérdezés eredményeit tartalmazza a 2. számú tábla.

2. sz. táblázat
Az ÁVF-es és az ELTE-s hallgatók válaszai

„Mit gondol, fog-e valamikor vállalkozni”? kérdésre (2005. őszi)

	Fő		Arányuk a válaszolók számához viszonyítva (%)	
	ÁVF	ELTE	ÁVF	ELTE
El tudja képzelni	249	68	88	82
Nem tudja elképzelni	2	11	0,7	13,3
Nem sorolható be	32	4	11,3	4,7
Nem válaszolt	18	4	–	–
Összesen	301	87	100	100

Látható, hogy igen magas mindkét mintában azok aránya, akik el tudják a jövőjüket vállalkozókként képzelni (akár rögtön a tanulás után, akár később). A számok azért is meglepőek, mert Szirmai Péter már idézett cikkében arról számol be, hogy felmérésük szerint a Corvinus Egyetem Vállalkozói mellékszakirányának IV. évfolyamos hallgatói közül „kevesebb, mint 20 százalék készült arra, hogy az egyetem elvégzése után vállalkozzon” (Szirmai, 2002). Célszerűnek tűnik a jövőben az általunk alkalmazott kérdőív lekérdezése a „Közgázon” is, hogy lássuk, valóban összemérhetőek-e a kapott eredmények. Egyelőre, a kontrollcsoportként lekérdezésre került ELTE-sek eredményei alapján, azt kell mondanunk: *nem tekinthető rendkívülinek az ÁVF-esek vállalkozói hajlandósága.*

A várakozásoknak inkább megfelel, hogy az ELTE-sek közül többen gondolják: soha nem lesznek vállalkozók. Az ÁVF esetén az elutasítás rendkívül alacsony aránya már összefüggésbe hozható az iskola profiljával. Néhány idézet az ELTE-s hallgatóktól, miért nem lennének soha vállalkozók: „Mert úgy érzem ez a világ messze áll tőlem.” „Nem olyan főiskolára járok”, „Nem érdekel”. Többen azt is indokolták, hogy miért csak később kezdenének vállalkozásba. „Tőkére van szükségem, jelenleg nincs.” „Ha megszereztem a megfelelő tapasztalatot, talán saját vállalkozásba kezdek, ha lesz elég tőkém.”

Az ÁVF-s hallgatók indokaiból: „Mindig humán ember voltam, és színházban dolgoztam. De a változtatás gyönyörködtet, nem?” „Nem érzek magamban késztetést!” „Mert nem érdekel!” „Inkább valamilyen vezető beosztású munkát szeretnék vállalni.” Idézünk egy olyan hallgatótól is, aki a főiskola elvégzése után szeretne vállalkozni: „A közvetlen környezetemben több sikeres vállalkozóval állok kapcsolatban, s őket figyelve próbálok elég tapasztalatot gyűjteni a saját vállalkozás elindításához és működtetéséhez.”

Fontos kérdés, hogy megvannak-e a hallgatóknak a vállalkozóvá váláshoz szükséges vállalkozási ismereteik.

Az ismeretek felmérésére vonatkozó adatok összefoglalását – a „kimeneti” és a „bemeneti” kérdőívre adott válaszok, valamint a 2005. őszi két minta eredményeivel összehasonlítva – a 3. számú tábla tartalmazza.

3. sz. táblázat

Az egyes vállalkozási formák ismertsége (2003. ősz/2005. tavasz)

Megnevezés	Említés száma			Említés aránya az összes megkérdezethez viszonyítva (%)			Ismertségi sorrend		
	Bemeneti ¹	Kimeneti ²	Kimeneti (csak szakmenedzserek)	Bemeneti	Kimeneti	Kimeneti (csak szakmenedzserek)	Bemeneti	Kimeneti	Kimeneti (csak szakmenedzserek)
Közkereseti társaság	135	213	56	36,5	84,8	83,6	4	3	4
Közös vállalat	38	113	22	10,3	45,0	32,8	7	6	6
Egyéni vállalkozás	76	147	35	20,5	58,6	52,2	6	5	5
Betéti társaság	349	244	65	94,3	97,4	97,0	1	1	1
Korlátolt felelősségű társaság	238	192	58	64,3	76,4	86,6	3	4	3
Részvénytársaság	346	242	64	93,5	96,3	95,5	2	2	2
Szövetkezet	22	38	6	5,9	15,2	9,0	8	8	9
Alapítvány	11	16	3	3	6,3	4,5	10	10	10
Egyesület	20	26	7	5,4	10,5	10,4	9	9	7-8
Nonprofit szervezet	101	88	7	27,3	35,1	10,4	5	7	7-8

Az adatok lényegében megerősítik a korábbi kutatás során tapasztaltakat. *A vállalkozási formák ismertsége két év tanulást követően egyértelműen nőtt.* Megfigyelhető, hogy a már ismert fogalmak ismertségében kevésbé történt változás. Az ismertségi skálán középen szereplő fogalmak esetén van nagyobb jelentősége a tanulásnak. Új elem, hogy a korlátolt felelősségű társaság – amely eredendően a középmezőnyben foglalt helyet ismertségét tekintve – a tanulás során mind ismertebb fogalomná válik, felzárkózva a közkereseti társaság ismertsége mellé, sőt kicsit meghaladva azt. (Tulajdonképpen így áll helyre a „rend”, hiszen a kft. eredetileg jóval ismertebb volt a kkt.-nál.) Korábban megállapítottuk, hogy a jelentősebb növekedés az ismertséget illetően éppen azoknál a fogalmaknál figyelhető meg, amelyek az oktatás során nagyobb hangsúlyt kaptak. Ugyan valamennyi fogalom szerepel a „Vállalkozási ismeretek” tanácskönyvben, azonban az előadások során az egyéni vállalkozás és a gazdasági társaságok (közkereseti társaság, közös vállalat, betéti társaság, korlátolt felelősségű társaság, részvénytársaság) kaptak nagyobb hangsúlyt. *Az ismertség csekélyebb növekedése egyben, úgy tűnik, múlandó ismereteket is jelent,* mert például a szövetkezeti forma ismertsége 10 százalékkal nőtt egy év után (amikor egyáltalán szóba kerülhetett), majd újabb év elteltével, amikor valószínűleg egyáltalán nem esett szó róla, ismertsége ismét az eredeti szinthez került közelebb. (Ez igaz az „alapítvány” fogalmára is, de már nem igaz az „egyesület”-re.)

Külön érdemes kitérni a „nonprofit szervezet” fogalmára. Ez a fogalom nem vállalkozási formát takar. Mégis érdemesnek láttuk kigyűjteni hányan jelölték meg, mert a feldolgozás közben kiderült, hogy elég sokszor szerepel. Tehát egy év tanulást követően a csekély mértékű növekedés az ismertségben talán annak köszönhető, hogy e fogalom többször felbukkanhatott a tanítás során (bár minden harmadik hallgató tévesen értelmezte a kifejezést). Az említés gyakoriságának visszaesése két év tanulás után vagy azt jelzi, hogy kikopott a fogalom a használatból, vagy – kedvezőbb esetben – nőtt azok aránya, akik tudták, hogy nem kell ennél a kérdésnél megemlíteni.

⁴ Vállalkozásszervező és szakmenedzser hallgatók együtt

⁵ Vállalkozásszervező és szakmenedzser hallgatók együtt

A korábbi eredmények tanulságát kiegészítve: *szakemberként, tanárként tudatosan súlyozzuk a tananyagot, amelynek az a következménye, hogy a hallgatók teljes csoportjára vetítve is megjelennek ezek a hangsúlybeli különbségek. Ezért lesznek hallgatók, akik az adott tananyagnak csak a hangsúlyos részét tanulják, jegyzik meg, a kevésbé hangsúlyos részeket egyáltalán nem tanulják meg.* (Vagy, ha meg is tanulják, könnyen elfelejtik.)

Korábban azt is megállapítottuk, hogy közel 100 százalékos tudást olyan ismeretek esetében lehet elérni, amely tudásnak már szilárd alapjai vannak. Ezt az eredményt a tudatosan és hangsúlyosan tanított ismeretek esetében sem sikerült elérni, jó esetben esetleg meg lehet közelíteni. Érdekes megemlíteni, hogy vannak jelek, amelyek szerint *a további tanulás egyben az ismeretek növekedését is jelentheti.*

A vállalkezési formák ismertségét tartalmazza a 4. számú tábla is, a 2005. őszi lekérdezés adatai alapján. A 2003-as és a 2005-ös adatok az ÁVF-es hallgatók esetén rendkívüli hasonlóságot mutatnak. (A két legismertebb forma esetén feltűnően egyeznek az adatok.) A sorrend is szinte azonos (egy különbséggel). Korábban a nonprofit szervezet a középmezőnyben helyezkedett el, 2005-re visszacsúszott a lista aljára. Az ELTE-s hallgatók eredményeivel összevetve az adatokat megállapítható, hogy a hasonlóság szintén fennáll.

4. sz. táblázat

Az egyes vállalkezési formák ismertsége (2005. ősz)

Megnevezés	Említés száma		Említés aránya az összes megkérdezetthez viszonyítva (%)		Ismertségi sorrend	
	ELTE TOFK	ÁVF	ELTE TOFK	ÁVF	ELTE TOFK	ÁVF
Közkereseti társaság	18	89	20,7	29,5	4	4
Közös vállalat	5	17	5,7	5,6	5-6	6
Egyéni vállalkezés	5	42	5,7	13,9	5-6	5
Betéti társaság	72	283	82,7	94	2	1
Korlátolt felelősségű társaság	53	195	60,9	64,7	3	3
Részvénytársaság	79	280	90,8	93	1	2
Szövetkezet	1	4	1,1	1,3	7	8
Alapítvány	1	4	1,1	1,3	7	8
Egyesület	1	4	1,1	1,3	7	8
Nonprofit szervezet	1	8	1,1	2,6	7	7

A 2005-ös őszi ÁVF-es és ELTE-s felmérések hasonlóságai alapján összességében azt lehet mondani: valószínűsíthetően nincs nagy jelentősége, hogy a fiatalok milyen középiskolába jártak, ismereteiket a vállalkozásokról jórészt nem az iskolapadban gyűjtötték össze.

A kutatás tervezett folytatása

- Kívánatosnak tartjuk a kutatás folytatását a 2007-ben végző főiskolai hallgatók ismételt megkérdezésével.
- Célszerű további kontrollcsoportokat bevonni.
- További lehetőségeket rejt, ha megváltoztatjuk az adatfeldolgozáshoz használt szoftvert. Az adatokat eddig Excel programmal dolgoztuk fel, a jövőben tervezzük az SPSS szoftver használatát.
- Szükség lenne a felsőoktatásban folyó vállalkozásoktatásra vonatkozó hazai és nemzetközi szakirodalom feldolgozására. Ezt a kutatómunkát ki kellene terjeszteni a bolognai folyamat során felmerülő kérdések, problémák vállalkozásoktatást érintő részére is.
- A bolognai folyamat kapcsán felmerülő konkrét gyakorlati problémákat is célszerű lenne beépíteni a kutatásba. Így többek között arra a kérdésre kellene választ adni, hogy hol húzódnak a vállalkozói képzés területén a bachelor és a master képzés határai.
- Hosszabb távon a fejlesztendő vállalkozói tulajdonságok és az alkalmazható oktatási módszerek összefüggéseit is érdemes lenne vizsgálni.

FELHASZNÁLT IRODALOM

F. B. (1990): „*Ki és miért vállalkozik*” Élet és tudomány, XXV. évf. 51. szám.

M.E. Gerber (1996): *A vállalkozás mítosza*. Budapest, Bagolyvár Könyvkiadó.

Szakács Ferenc – Bánfalvi Mária – Nagy István – Veres Nóra – Karcsics Éva (2003): „*A vállalkozói személyiség*”. Budapest, Általános Vállalkozási Főiskola, Tudományos Közlemények, 9. sz. november.

Szirmai Péter (2002): „*Vállalkozásoktatás és helyreállítási periódus*.” *Vezetéstudomány*, XXXIII. évf. 1. sz. január.

4/1996. (I. 18.) Korm. rendelet a közgazdasági felsőoktatás alapképzési szakjainak képesítési követelményeiről – Complex CD jogtár, 2005. november.

AZ ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLA INTÉZMÉNYI TUDOMÁNYOS DIÁKKÖRI KONFERENCIÁJA

Andó Éva*

SZEKCIÓK ÉS HELYEZÉSEK

– INTÉZMÉNYI TDK 2005

Az intézményi Tudományos Diákköri Konferenciát 2005. november 21-én rendeztük meg az Általános Vállalkozási Főiskolán.

A beérkezett dolgozatokat 5 szekcióba soroltuk: Pénzügytani; Kontrolling, számviteli; Humánerőforrás-menedzsment és non-profit gazdálkodás; Marketing és Társadalomismeret – társadalmi kommunikáció szekciókba. A szóbeli előadásokra ebben az öt szekcióban került sor, minden szekcióban három-, négytagú bírálóbizottság előtt.

A Tudományos Diákköri Konferencián 28 dolgozat szóbeli védésére került sor. Az előadások kivétel nélkül PowerPoint szemléltetéssel készültek. A bizottságok úgy értékelték, hogy minden szekcióban elhangzottak igen érdekes, magas színvonalú bemutatások is. A szóbeli prezentációkat vita követte.

A bizottságok a dolgozatok végső értékelését az írásbeli munkák és a szóbeli bemutatók alapján (60-40 %-os arányban) végezték el. Az öt szekcióban összesen 15 díjazott volt:

- 6 első helyezést,
- 6 második helyezést,
- 3 harmadik helyezést osztottak ki.

A pályázók felkészítését összesen 13 belső konzulens segítette, többen több dolgozatnak is témavezetői voltak. Munkájuk és a dolgozatról elkészített részletes bírálatuk előfeltétele volt a TDK színvonalas megrendezésének.

A bírálóbizottságok a helyezést elérő 15 hallgató mindegyikét javasolták a 2006 áprilisában megrendezésre kerülő Gazdasági Főiskolák Országos Tudományos Diákköri Konferenciáján, valamint a 2007-es Országos Tudományos Diákköri Konferencián való részvételre.

Az intézményi konferencia helyezést elért hallgatói:

PÉNZÜGYTANI SZEKCIÓ

1. HELYEZETT (MEGOSZTVA):

Tóth-Gáti István (VSZ N. III.): Üzleti anyagok szerepe a kis- és középvállalkozások finanszírozásában. (Témavezető: dr. Székács Anna, főiskolai docens)

Varga Márton (VSZ N. III.): A kutatás-fejlesztés helyzete és ösztönzése Magyarországon. (Témavezető: dr. Székács Anna, főiskolai docens)

3. HELYEZETT:

Kopcsándi Katalin (VSZ N. IV.): A faktoring mint pénzügyi szolgáltatás helyzete Magyarországon. (Témavezető: dr. Székács Anna, főiskolai docens)

* Főiskolai docens, Általános Vállalkozási Főiskola

KONTROLLING, SZÁMVITEL SZEKCIÓ

1. HELYEZETT:

Halász Nóra (VSZ N. IV.): Planéta – A bolygó, ahol a nyomdász az úr.
(Témavezető: Böcskei Elvira, főiskolai adjunktus)

2. HELYEZETT:

Bordás Linda (VSZ N. IV.): A magyar felsőoktatás intézményi és finanszírozási rendszerének áttekintése 2000-től napjainkig.
(Témavezető: Böcskei Elvira, főiskolai adjunktus, Angyal Diána /OM/)

3. HELYEZETT:

Miklós Gergely (VSZ N. IV.): A turisztikai támogatási rendszer gazdasági hatékonyságának vizsgálata.
(Témavezető: Böcskei Elvira, főiskolai adjunktus)

MARKETING SZEKCIÓ

2. HELYEZETT (MEGOSZTVA):

Kocsis Ágnes (VSZ N. IV.): Megvalósíthatósági tanulmány az „Open IT SIA” részére.
(Témavezető: dr. Opitz Éva, főiskolai tanár)

Kurucz Enikő (VSZ N. IV.): Költségvágás a levegőben – miképpen létezhetnek a fapadosok?
(Témavezető: Salamonné dr. Huszty Anna, főiskolai tanár)

HUMÁNERŐFORRÁS-MENEDZSMENT; NON-PROFIT GAZDÁLKODÁS SZEKCIÓ

1. HELYEZETT (MEGOSZTVA):

Hársfálvay Dóra Zsuzsa (VSZ N. IV.): Az ÁVF-en és a Corvinus Egyetemen végzett fiatal diplomás munkavállalók elhelyezkedési esélyei.
(Témavezető: Karcsics Éva, főiskolai adjunktus)

Népešy Noémi (NP L. IV.): A magyarországi múzeumok finanszírozása és a múzeumok gazdaságtani összefüggései. (Témavezető: dr. Kuti Éva, főiskolai tanár)

2. HELYEZETT:

Mihálka Melinda (NP E. IV.): Mozgáskorlátozottak Ócsai Egyesületének *Balanced Scorecard*-jának kidolgozása. (Témavezető: Salamonné dr. Huszty Anna, főiskolai tanár)

3. HELYEZETT:

Németh Erika (VSZ N. IV.): Választható béren kívüli juttatások a MOL Rt.-ben.
(Témavezető: Réthallérné dr. Görbe Éva, főiskolai docens)

TÁRSADALOMISMERET – TÁRSADALMI KOMMUNIKÁCIÓ SZEKCIÓ

1. HELYEZETT:

Király Erzsébet Zsuzsanna (ÜK N. III.): Kommunikáló vallások, beszélő egyházak.
(Témavezető: dr. Andó Éva, főiskolai docens)

2. HELYEZETT (MEGOSZTVA):

Oláh György Rudolf (NK N. IV.): Kié Budapest?
(Témavezető: dr. Szánthó Zsuzsanna, főiskolai docens)

Veres Viktória (NK N. IV.): Készülj a katasztrófákra! Miért és miként vegyünk részt az új kihívások megoldásában?
(Témavezető: dr. Varga Imre, BM OKF, dr. Tóth Rudolf, dandártábornok)

Az első helyezést elért hat hallgató dolgozatát az alábbiakban rövidítve közöljük.

Halász Nóra*

PLANÉTA – A BOLYGÓ, AHOL A NYOMDÁSZ AZ ÚR

A Tudományos Diákköri Konferenciára készített dolgozatom célja, hogy – különös figyelmet szentelve a kis- és középvállalkozások – megvizsgáljam a Magyarországon működő nyomdaipari cégek működésének, versenyben maradásának külső és belső környezeti feltételeit, valamint alkalmazkodási lehetőségeit.

Alaphipotézisem a következő:

A nyomdaiparban a kis- és középvállalkozások életében az EU-csatlakozás, és az ennek köszönhető piacbővülés számos lehetőséget és veszélyt rejt magában. Az új gazdasági feltételrendszerben a kis- és középvállalkozások életben és versenyben maradásának alapvető feltételei:

- *versenyképes, magas kvalitású, kiemelkedő minőségű termékszerkezet biztosítása;*
- *piaci, vevői igények teljes körű kielégítése;*
- *az EU-csatlakozás előnyeinek maximális kibasznlása, ezáltal az export növelése.*

A nyomdaipari ágazat bemutatása

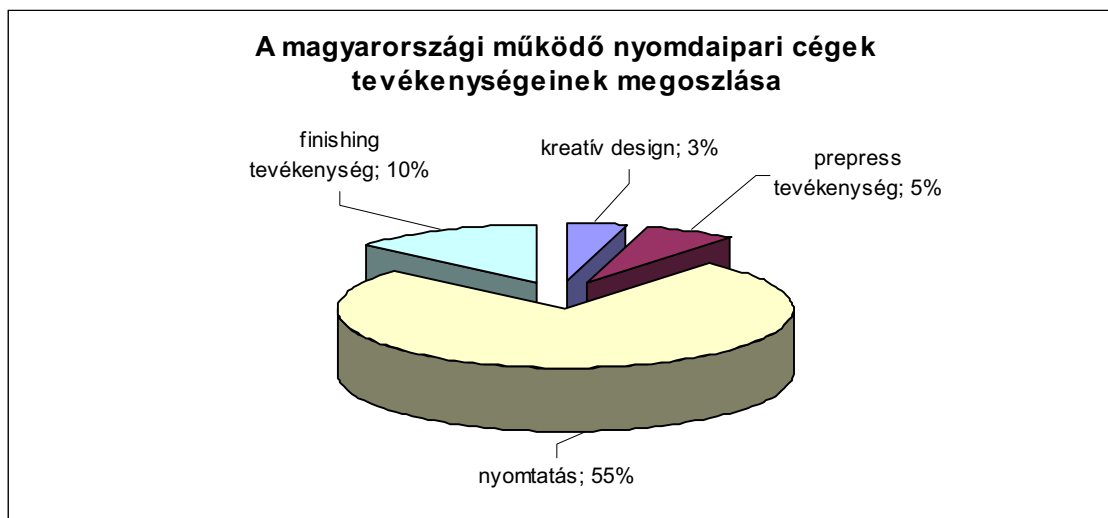
A nyomdaipar ágazati besorolása szerint az ipari tevékenységeken belül a feldolgozóipar területén található. A jelenben ez már nem ilyen egyértelmű, ami alapvetően két okra vezethető vissza. Az első ok az elmúlt években végbement *technikai fejlődés*, mely alapjaiban változtatta meg a nyomdai tevékenységeket. Egyre több tevékenység kerül ki a szűken vett nyomdaipar berkeiből. Több tevékenységet végeznek olyan cégek, amelyek a nyomdaiparnak csak bizonyos munkafázisaival vannak kapcsolatban. A számítástechnika elmúlt két évtizedes fejlődési periódusa alatt a nyomdászati tevékenység valamennyi részlepisében változásokat generált, kiváltképp a nyomdai előkészítési folyamatok területén. E piaci lehetőség sok kis- és középvállalkozásnak biztosítja a sikeres szerepvállalást a nyomdaiparban. (Ilyés, 2003 :13–16.)

A másik kiváltó ok a mai magyar és világgazdaságot leginkább jellemző vonás: a *verseny*. A rendszer-váltás utáni korszak rendkívüli lehetőségeket tárt a vállalkozó szellemű emberek elé. Miután lehullott az „állami karperec” a magyar munkás kezekről a kapitalizmus vihara elérte hazánkat is, a kisvállalkozások gombamód nőttek ki a földből az ország valamennyi térségében. Azok a nyomdász mesterek, akik úgy érezték, hogy kiemelkedő szakmai tudással, tapasztalattal és elegendő megtakarítással rendelkeztek kis nyomdákat nyitottak. Úgy tűnt, hogy van megfelelő mennyiségű kielégítendő piaci kereslet. Életben és versenyben maradásuk alapvető feltétele volt a vevők igényeinek minél teljesebb kielégítése. Már nem csupán nyomdai terméket előállító üzemként voltak jelen a piacon, hanem a vevői igényeket minél teljesebb körben kielégítő, komplex nyomdai szolgáltatást nyújtó cégekként vállaltak szerepet. Ennél fogva a nyomdai tevékenység ugyan még az ipari besorolásban kap helyet, de ha megvizsgáljuk a piaci szereplők tevékenységét, az egyre inkább *a szolgáltatás területe felé mozdul el*.

Az elmúlt két évtized során jelentősen bővült a nyomdaipari cégek által produkált termékek köre. Szigorodtak a termékekkel szemben támasztott minőségi követelmények. A Piacgazdaság Alapítvány által végzett kutatás adatai alapján a Magyarországi nyomdaipari cégek tevékenysége alapvetően négy csoportba sorolhatjuk.

* *Vállalkozásszervező szak, nappali tagozat, IV. évfolyam, kontrolling szakirány. Intézményi TDK I. helyezett. Témavezető: Böcskei Elvira főiskolai adjunktus*

1. ábra



Saját ábra

Adatforrás: (Ilyés 2003:16)

A cégek 27%-a több tevékenység egyidejű – körülbelül egyenlő súlyú – végzése mellett döntött.

A nyomdaipari piac mérete

A rendszerváltás előtt jellemzően a nagyvárosokban léteztek kisebb vagy nagyobb nyomdaipari központok, amelyek ellátták a régiók szükségleteit. Ez az elmúlt tíz-tizenöt évben jelentősen megváltozott. Annak érdekében, hogy prezentálni tudjam a nyomdaipari szakágazat elmúlt másfél évtizedes fejlődését, szekunder kutatás keretében megvizsgáltam a Központi Statisztikai Hivatal által az 1992 és 2003 közötti időszakra összegyűjtött, a Magyarországon működő nyomdaipari vállalkozások számára vonatkozó adatokat. A vállalati méret szempontja szerint csoportosított adatokat az alábbi táblázat szemlélteti.

1. táblázat

Nyomdaipari társas vállalkozások száma vállalati méret szerint

Év	Mikrovállalkozás (< 10 fő)	Kisvállalkozás (< 50 fő)	Középvállalkozás (< 250 fő)	Nagyvállalat (> 250 fő)	Összesen
1992	1 338	158	111	20	1 627
1993	1 677	164	115	19	1 975
1994	2 024	166	117	17	2 324
1995	1 668	314	87	13	2 082
1996	2 089	320	85	15	2 509
1997	2 178	290	74	9	2 551
1998	2 560	303	72	9	2 944
1999	2 318	371	70	13	2 772
2000	2 664	401	71	13	3 149
2001	2 673	438	77	12	3 200
2002	2 757	436	71	14	3 278
2003	2 916	457	71	15	3 459

Forrás: Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv, KSH, 1992–2003.

A vidéki és pesti fellegvárakat felváltották a külföldi tőkével működő cégek, valamint a kis- és közép-vállalkozások. Jelenleg a szakágazatban tevékenykedő társaságok döntő többsége – több mint 85%-a – 20 főnél kevesebb főt foglalkoztató vállalkozás formájában tevékenykedik.

Az idősort elemezve szembevetendő, hogy a rendszerváltást követő időszakról napjainkig a mikro- és kisvállalkozások száma állandó meredekségű lineáris növekedést mutat. A mikro- és kisvállalkozások száma a vizsgált periódus alatt háromszorosára növekedett. Egyetlen furcsa kilengés tapasztalható a 1995-ös évben, mikor az előző évhez képest a mikrovállalkozások száma 356-tal csökkent. Ez a csökkenés azonban a más vállalati méretre való áttérést tükrözi, hiszen a kisvállalkozások száma ebben az évben kiugróan (több mint a kétszeresére) nőtt.

A működő nyomdaipari közép- és nagyvállalatok számát illetően épp ellentétes tendenciát figyelhetünk meg, mint a mikro- és kisvállalkozások vonatkozásában. A közepes méretű vállalkozások száma a felére csökkent az elmúlt 15 év során. A nagyvállalatok száma 1998-ra a felére esett vissza, s a jelenleg rendelkezésre álló adatok alapján napjainkra szinte visszaállt az 1992-es kiinduló állapotba.

A nyomdaipar pénzügyi helyzete

A nyomdaipar tipikusan konjunktúrafüggő iparág. Az előállított termékek keresletének és a felhasznált alapanyagok (elsősorban a papír) árának változása együtt mozog a GDP változásával. Az előállított könyv-, kiadvány- és lappéldányszámok, illetve a csomagolóanyag nyomtatás volumene a 90-es évek derekán lendületesen, az utóbbi két évben összességében lassan növekszik; reálértéken inkább stagnál. Az azonos nyomdai szolgáltatások tarifái jelenleg nagy szóródást és az európainál jelentősen mélyebb szintet mutatnak.

Az alapvetően magyar tulajdonban lévő vállalatok többsége alacsony tőkéjű, rossz likviditású kisvállalkozás. A piac ily módon nem mondható koncentrálnak. Az ágazat árbevételeit szemlélteti az alábbi táblázat.

2. táblázat

A nyomdaipar nettó árbevételének alakulása, 1996–2001

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Nettó árbevétel (M Ft)	84 440	102 030	134 912	146 422	182 166	190 824

Forrás: Budapest Bank, 2002.

A rendszerváltást követő, az állami dotáció és a valódi keresletet meghaladó állami megrendelések elmaradásának betudható válságból a nyomdaipar pénzügyileg hamar kilábalta. 1996–2001 között a nyomdaipar folyó áron számítva 276%-kal nőtt, ami évi átlagos 18%-os fejlődést jelent. A legjobb év 1998 volt a maga 32,2%-os árbevétel növekedésével. 2001-ben a növekedés alacsony, 5%-nál is kevesebb volt (0,49%), ami reálértéken csökkenést eredményezett. Összességében az alágazat részesedése a nemzetgazdaságból lassú csökkenést mutat. Az iparágban foglalkoztatottak száma nem növekszik együtt a bevétellel, ami a gyártási technológia automatizálásával magyarázható.

Az elmúlt 3-5 év folyamán jelentős változás ment végbe a hitelintézetek részéről a nyomdaipari cégek megítélését illetően. Míg 5-8 éve a nyomdaipari cégek a beruházásaikhoz nagyon nehezen találtak befektetőt, illetve megfelelő finanszírozási konstrukciót, addig mára ez teljesen megváltozott. A pénzintézetek is lehetőséget látnak a nyomdaiparban, ennek megfelelően keresik a cégeket, különböző konstrukciójú és feltételrendszerű finanszírozási lehetőségeket kínálnak számukra.

Állami támogatási rendszer keretében a Széchenyi-terv nyújtott segítséget az ágazat vállalkozásai számára, ami komoly beruházási *boomot* indított el. Ez éves szinten – 2000 és 2002 között – 10-12 milliárd forintos beruházást indukált. Ebben az időszakban a nyomdai vállalkozások technikai, technológiai ellátottsága megújult. Ekkor sokan terveztek új beruházásokat, ami teljesen ma sem állt le, ám jelentősen lelassult, megtört a korábbi lendület. (Budapest Bank, 2002.)

Az import – export alakulása a nyomdaiparban

A nyomdaiparban Magyarországon használt alapanyagok körülbelül 60-70%-át – főleg a különböző papírokat (rotációs, ofset, műnyomó, mélynyomó) – importálják. Természetesen a papíralapanyagokon túl számos grafikai és könyvkötő alapanyagot is import útján szereznek be. A nyomdáknak használt gépek és berendezések gyakorlatilag teljes egésze külföldi gyártmány. Az előrejelzések szerint e tendencia a jövőben nem fog megváltozni.

A magyarországi nyomdaipari export jelentős hányadát teszi ki a külföldre végzett bémunka. Öt évvel ezelőtt főleg a környező országokkal folyt az együttműködés, de az elmúlt három év során a világháló adta lehetőségek kiszélesítették ezt a kört. Az uniós csatlakozás óta az export fő célországai főleg az uniós tagországok váltak.

Az ágazat nettó árbevételéből az export részaránya időben stabilnak és alacsonynak (4-4,8%) mondható. 2001-ben 8,3 milliárd forintnyi terméket és szolgáltatást exportált az ágazat. A nyomdaipar külkereskedelmi mérlege nagyjából kiegyensúlyozott. Jelenleg a könyvekre és más kultúrahordozókra vonatkozó *Lake Successi Egyezmény* értelmében ezek kereskedelme vámmentes.

3. táblázat

Az export részaránya az árbevételből 1996–2001

(Adatok %-ban kifejezve)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Exportarány	4,19	4,4	4,18	3,96	4,81	4,37

Forrás: Budapest Bank, 2002.

Az uniós tagság hatásai a nyomdaiparra

A magyarországi nyomdaipari cégek számára az EU-csatlakozás legfontosabb hatása az eddigi piac kiszélesedése. A határok kiszélesedtek, és az eddig elérhetetlennek tűnő országok, városok is a potenciális piac részévé váltak. Azonban ez a mérhetetlen gazdasági lehetőség számos kihívást is állít a nyomdaiparban tevékenykedő vállalkozók elé.

Ha a Magyarországon tevékenykedő cégek fel kívánják venni a versenyt az EU-tagországainak vállalkozásaival, feltétlenül el kell sajátítaniuk a nyugati cégek által már magas színvonalon bevezetett termelés-irányítási rendszereket. Az európai nyomdai cégek üzleti modelljének mintájának hatására – vélhetően három éven belül – Magyarországon is megvalósul az a trend, miszerint az egy-egy területre szakosodott cégek, egységes árszínvonalon vállalják el a teljes nyomdai megvalósítást (mindezt üzleti partnerek, alvállalkozók közreműködésével). Egyelőre Magyarországon még jellemzőek a nagy eltérések a különböző nyomdaipari cégek ajánlatában szereplő vállalási árak között (Ilyés, 2003: 35). Érdemes megvizsgálni a magyar nyomdaipari cégek árbevételének alakulását a tagországokkal és néhány gazdasági nagyhatalom nyomdaipari bevételeivel összehasonlítva.

4. táblázat

A magyar nyomdaipari termelés összehasonlítása az Unió tagországaival,
és a gazdasági nagyhatalmakkal (1993–2000)
(Adatok millió euróban)

Ország	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Magyarország	330	409	534	611	759	594	752	1 035
Ausztria	2 415	2 481	3 150	n.a.	3 407	3 578	3 847	4 157
Belgium	n.a.	n.a.	5 135	5 432	5 265	5 356	5 913	6 196
Dánia	2 769	2 053	4 160	4 396	4 516	4 839	5 050	5 139
Finnország	n.a.	n.a.	3 283	3 537	3 691	3 879	3 882	4 089
Franciaország	19 974	20 772	21 551	22 037	22 143	23 140	23 933	24 802
Németország	n.a.	n.a.	35 161	36 682	27 988	39 234	41 424	51 126
Görögország	388	442	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Írország	2 178	2 838	3 267	3 978	4 638	5 734	7 734	n.a.
Olaszország	10 229	10 836	19 112	19 342	20 438	22 218	21 576	24 689
Luxemburg	216	230	271	265	291	333	375	420
Hollandia	7 431	7 685	7 884	8 268	8 340	8 887	12 452	13 412
Norvégia	2 412	3 089	3 241	3 622	3 821	4 137	4 141	4 361
Lengyelország	775	1 159	1 717	2 165	2 677	3 283	3 877	4 386
Portugália	n.a.	n.a.	n.a.	2 250	2 301	2 326	2 353	2 457
Spanyolország	8 096	8 966	9 944	10 495	11 517	12 587	12 754	14 706
Svédország	4 400	4 832	5 263	5 137	6 708	6 967	7 123	7 542
Svájc	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	10 812	10 192	10 891	11 354
Nagy-Britannia	21 602	23 719	25 506	27 378	28 956	29 743	31 128	33 247
Egyesült Államok	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	10 250	106 502	107 700	n.a.
Japán	n.a.	96	99	99	105	103	97	99

Forrás: OECD, Structural Statics for Industry and Services, 2003.

Az összegyűjtött adatokból egyértelműen látszik, hogy Magyarország nyomdaipari termelése messze elmarad a többi EU-tagországtól. A gazdasági lemaradáson túl azonban számos földrajzi okra vezethető vissza ez a termelési érték. Az élvonalbeli országok – Nagy-Britannia, Olaszország, Németország, Franciaország – más földrajzi adottságokkal rendelkeznek, és területileg is jóval nagyobbak, mint Magyarország. Ily módon az adatok összehasonlítása nehézkes és torzító. Pontosabb képet kaphatunk, ha a termelési értékeket évek szerinti viszonylatban vizsgáljuk meg.

A magyar termelés a vizsgált időszakban (1993–2000) megháromszorozódott: Ezt hazánkon kívül csupán Írország tudta elérni. A mutató rendkívüli emelkedése a rendszerváltás után bekövetkező általános gazdasági fellendülésnek, a folyamatosan fejlődő kapitalista-vállalkozói társadalom kialakulásának köszönhető. A legkiemelkedőbb teljesítményt a rendelkezésre álló adatok alapján Lengyelország produkálta, a megtermelt érték több mint hatszorosára emelkedett a vizsgált időszak alatt.

A többi tagállamban a megtermelt érték 1993 és 2000 között megközelítőleg a duplájára emelkedett. Az Egyesült Államokban és Japánban a világ két nyomdaipari nagyhatalmában a nyomdaipar az ipari ágazatok között az első öt között szerepel. Fejlettségüket nem csupán az alkalmazott technika és technológia, hanem a gyártás és üzemszervezés, minőségbiztosítás, menedzsment és marketing színvonala is meghatározza, hiszen Európa vagy hazánk fejlett színvonalú nyomdáiban ugyanazokat a gépeket, eszközöket alkalmazzák.

A szakágazat várható fejlődése

A nyomdaipar más iparágaktól, nagy megrendelőktől, külkereskedelemtől való függetlensége a stabilitás fennmaradását valószínűsíti. Szakértők szerint 2015 tartható lesz egy átlagos évi 3%-os növekedés (Ilyés, 2003: 35).

A termékszerkezetet tekintve a megrendelések szerkezetének átalakulása – a globális trendet követve – továbbra is folytatódik. Egyre többféle termékből egyre kevesebb példányszámot nyomtatnak, egyre magasabb színvonalon. A nyomdaipari termékek kereslete alapvetően függ a nemzetgazdaság általános teljesítményétől. A termékek szerkezetének átalakulása közelít a mai európai képhez. A szépirodalmi könyvek és napilapok csökkenő arányát a tan- és szakkönyvek, marketinganyagok, szórólapok és a csomagolóanyagok duzzadó piaca ellensúlyozza. A technológiai fejlődés előre vetíti a már most is alacsony – 2001-ben 9%-os – bérköltséghányad további csökkenését. A korszerűsödéssel várhatóan egész munkafázisok kiesésével válnak majd hatékonyabbá a nyomdai tevékenységek. A digitális nyomástechnika (1-2%-a termelésnek) a közeljövőben még biztosan nem veszi át a hagyományos ofset technológia helyét a nyomtatásban, mivel az utóbbi már kb. 500-as példányszám felett olcsóbb (Ilyés, 2003: 32).

A szakemberek szerint, az ágazatban kétirányú folyamat zajlik. A túlkínálat miatt várható, hogy a kevésbé versenyképes nyomdák tönkremennek. Az általános trend azt mutatja, hogy a reklámkiadványok és a csomagolás területén viszont piacbővülés várható. Túlélni csak az egyre magasabb, extrább igényeket kielégítő minőséggel és a specializálódással lehet. A specializálódás a hatékonyság záloga is, amely a hazai vállalkozásoknak még nem erősségük.

Esettanulmány: A Planéta Nyomda Kft

A nyomdaipari ágazat egészének elemzése után egy esettanulmányon keresztül mutatom be egy konkrét kisvállalkozás alkalmazkodását, az elmúlt tizenöt év során kialakult versenyhelyezethez, illetve az EU-csatlakozás által generált új gazdasági feltételrendszerhez. Nevezetesen elemzem üzletviteli alapelveit, jelenlegi piaci pozícióját és pénzügyi helyzetét.

A Planéta Nyomda Kft. öt évvel ezelőtt kezdte meg működését Kecskeméten. Az 1989-ben vállalkozásként alakult első kecskeméti magánnyomda felszámolási eljárása során vásárolta fel annak kiemelkedő eszközparkját, vette át dolgozói állományát, valamint üzletkörét. A Planéta Nyomda Kft.-nél jelenleg tizenöt személy áll alkalmazásban, vállalati méret szempontjából tehát kisvállalkozásnak minősül.

Tevékenységi köre

A Planéta Nyomda Kft. gyártási kultúrája tizenöt éves alapokon nyugszik.

A Nyomda rendkívül széles termékstruktúrával rendelkezik. A nyomdaipari szolgáltatásokon belül megtalálható valamennyi – az eszközpark segítségével, illetve a nyomdaipari ágazatban a nyomdai vállalkozások által jellemzően előállított – termékstruktúrai elem. Ezek a különféle dobozok, tasakok, címkék, egyéb csomagolóanyagok, újságok, könyvek, plakátok, naptárak, ügyviteli nyomtatványok, aprónyomtatványok. A nyomdai szolgáltatások területén szó van a grafikai tervezésről, a nyomdai előkészítésről, a tördelésről, valamint a különféle kötetzeti munkákról.

A minőségbiztosítás és a versenyképesség összefüggései

A rendszerváltás utáni kapitalista felfogás elterjedésének köszönhetően az ország egész területén gombamód nőttek ki a földből a nyomdaipari (zömében kis- és közép-) vállalkozások. Rendkívül kiélezett verseny alakult ki, azonban Kecskemét térségében ez a jelenség még „gyilkosabb” formát öltött, hiszen e város a nyomdászat bölcsőjeként ismert. Jelenleg huszonöt konkurens vállalkozás végzi a térségben ugyanezen tevékenységet.



A versenyben maradáshoz a vállalkozás íratlan formájában létező stratégiája a termékek kiemelkedő minőségére és a nyomdai jellegű szolgáltatás teljes skáláján történő nyújtására kíván építeni. A gyártott termékek kiemelkedő minőségének biztosítása érdekében elengedhetetlen a megfelelő szakmai háttér, illetve a kompatibilis géppark kialakítása. A Nyomda a technikai felszereltség tekintetében a városban az első öt pozíció egyikét foglalja el. Rendelkezik olyan specifikus gépekkel, melyekkel más nyomdák nem bírnak. Ezen speciális nyomógépek segítségével (melyekről a nyomda a Planéta nevet kapta) a B/1-es nyomófelületen nagy formátumú nyomást tudnak végezni. Két ilyen speciális „Planéta” áll a Nyomda rendelkezésére, melyek közül az egyik egy, a másik két szín kinyomására alkalmas.



A csatlakozással kibővült piac, gazdaságilag jóval fejlettebb, finanszírozási és investíciós szempontból sokkal kedvezőbb pozíciót képviselő, tőkével megfelelően ellátott konkurenciát hoz a hazai vállalkozók számára. A kiemelkedő minőség már nem csupán versenystratégia, hanem alapvető életben és versenyben maradási, természetes alapfeltétellé vált. A Planéta Nyomda Kft. a termelés és szolgáltatás területén egyaránt európai minőségbiztosítási rendszerek bevezetésében és hatékony alkalmazásában látja a vevői igények teljes körű kielégítésének a minőség garantálásának a módját.

A Planéta Nyomda Kft a közeljövőben tervezi bevezetni az ISO 9001 minőségbiztosítási rendszert a selejtszám csökkentése és a magasabb minőség érdekében, ezzel reaktív magatartást tanúsítva az EU-csatlakozásra. Jelenleg a minőségbiztosítást az alkalmazottak önmaguk végzik. Ha minőségbeli probléma merül fel a gyártási folyamat közben, melyet képtelenek önállóan elhárítani, a kereskedelmi és termelési igazgatónak jelzik.

Rendkívül nagy problémát jelent a Planéta Nyomda Kft. számára – az alvállalkozók, beszállítók minőségkorlátai miatt keletkező hibás szállításból adódó – a selejtmérték, és átfutási időbeli csúszás. Számos esetben előfordult, hogy már eleve hibás, az elvárások szempontjából nem megfelelő minőségű terméket volt kénytelen a Nyomda értékesíteni a vevői felé, hírnevét kockáztatva.

A nyomdaipari ágazatban a minőségen kívül a második legfontosabb – de számos esetben a fontossági ranglistán az első helyre kerül – tényező a gyorsaság. A nyomdaipari termékeknek egyrészt kiváló minőségben kell elkészülniük. Hiszen az esetek nagy többségében a marketing részét képező PR- és reklámanyagokról van szó, melyekről a vállalkozást magát ítélik meg. Ezért fordítanak a vállalkozások oly sok energiát és tőkét a versenyszféra másik „nagy találmányára” a vállalati arculat tervezésére. Másrészt a produktumuknak a legtöbb esetben igen rövid határidőre kész kell lenniük.

A stratégia másik eleme, célja a vevői kör hűségének kialakítása a teljes körű szolgáltatás nyújtásával. A szolgáltatást a vevő számára kényelmesebbé, egyszerűen igénybe vehetővé alakítsák. E stratégiai komponens részeként a Planéta Nyomda Kft. olyan nyomdai szolgáltatásokat is biztosít, melyek saját tevékenységi körébe nem tartoznak bele. Ezen résztvevőket (grafikai tervezés, kaszírozás) alvállalkozókkal végzeteti, de az ügyfélnek csak a Planéta Nyomda Kft.-vel kell tárgyalnia a megrendelésről. A megrendelő minden területre kiterjedő teljes szolgáltatásban részesül, és e szolgáltatást kényelmesen, egyetlen tárgyalás keretében megrendelheti. A kialakított marketingkonceptiót tükrözi a Nyomda jelmondata „*Velünk kerek a világ!*”.

A versenyképességet hátráltató tényezőként a környezetelemzés hiányát tudnám megemlíteni. Véleményem szerint a Planéta Nyomda Kft. az árak kialakításánál nem fordít elegendő figyelmet a konkurencia árainak vizsgálatára.

Természetesen igen fontos a minőség szempontjának a stratégia középpontjába állítása. Az európai és a hazai piac szerkezetének vizsgálatakor azonban egyértelműen kiderül, napjainkban kizárólag komplex – minden területre kiterjedő környezetelemzéssel kialakított – versenystratégia megformálásával biztosítható a kis- és középvállalkozások életben és versenyben maradása.

Az elemző, tervező és az ellenőrző munka

A Planéta Nyomda Kft. vállalkozási méretéből fakadóan külön szervezetet nem lehetséges létrehozni a vállalati kontrolling rendszer működtetésének céljára. A kontrollinggal kapcsolatos teendőket a pénzügyi vezető támogató tevékenységével az ügyvezető igazgató látja el. Tevékenységi köre magában foglalja a különböző tervezési, elemzési és ellenőrzési folyamatok lebonyolítását. A tervezés kiterjed az árbevétel időszaki (heti, havi, évi), valamint vevőnkénti tervezésére.

Az ügyvezető igazgató tervezi továbbá a költségek költségnemenkénti várható nagyságát. Ezen felül finanszírozási és pénzügyi tartalmú tervek is készülnek. A nyomdaipari ágazat sajátossági miatt kiugró problémát jelent, hogy a két-három hétre való előre tervezés is szinte kivitelezhetetlen a kereslet szempontjából. Néhány állandó partneri megrendeléstől eltekintve a Nyomda kereslete folyamatosan változó egyedi megrendelésekből tevődik össze.

A tervek elemzése, feldolgozása után a vezetőség árbevételi célt jelöl ki. Ezen célok elérésének legfőbb eszköze a megfelelő ár kalkulációs rendszer működtetése, mely szintén az ügyvezető igazgató feladatkörének részét képezi. Az ár kalkulációs tevékenység a közvetlen és közvetett költségeket figyelembe vevő önköltség-számítási rendszerként valósul meg. A Nyomda a monitoring, a folyamatos ellenőrzés eszközével végzi a terv- és tényadatok összehasonlítását. Heti bontásban vizsgálja az árbevételek, költségek, pénzmozgások értékét. A terv-tény eltérések elemzése után a beavatkozási tevékenység esetenként a faktorálás eszközén keresztül valósul meg. Ez a rendezési eljárás azonban egy likviditási problémákkal küzdő vállalkozás esetében jelentős anyagi terhet jelent.

Pénz- és hitelgazdálkodás, befektetési politika

A Planéta Nyomda Kft. kialakult pénzgazdálkodási folyamata a beszállítók és a vevők forgási sebességének összehangolásán alapszik. Jelenleg a vállalkozás súlyos likviditási problémákkal küzd. Ez a probléma a nyomdaipari ágazat teljes egészében jelentős üzletviteli problémaként jelenik meg, hiszen a beszállítók kötött fizetési határidejéhez elméletben hozzáhangolt megrendelői teljesítések nem realizálódnak megfelelően. A megrendelői teljesítések csúszása gyakran adódik a megrendelők fizetéképtelenségéből vagy az átfutási idő csúszásából. Mivel a termelési folyamat előkészítő tevékenységét alvállalkozókkal készítteti a vállalkozás, az alvállalkozók kiszámíthatatlansága jelentősen befolyásolja a Nyomda által előállított termék átfutási idejét. A nyomda céljai közt szerepel e probléma megszüntetésére az alvállalkozói munka kiiktatása a termelési folyamatból. (Meglátásom szerint jelentős javulást eredményezhetne a cash-flow alapú menedzselés bevezetése a vállalkozásnál.) A nyomda hitelekkel finanszírozza a működését. Természetesen alkalmazza a kereskedelmi hitelekkel történő gazdálkodási formát is, ami a fent említett problémák forrását képezi.

A Planéta Nyomda Kft. a szolid finanszírozási stratégia elemeit mutatja. A források lejáratja és az eszközök megtérülési struktúrája többé-kevésbé megegyezik. Ez a Magyarországon tapasztalható inverz inflációs görbéhez teljes mértékben kompatibilis finanszírozási stratégia.

Javaslatok a Planéta Nyomda Kft. üzletmenetének fejlesztésére

Véleményem szerint a legnagyobb probléma mellyel a vállalkozás szembesül a nyomdaipari ágazatra oly jellemző kiélezett versenyhelyzet. A kulcsszó e probléma megoldására, legalábbis az enyhítésére a *marketing*: a megfelelő marketingstratégia kialakítása. Meglátásom szerint a vállalkozásnak egy agresszív marketingkampányt kellene indítania, hogy maga mögé tudja utasítani a konkurens nyomdákat a térségben. Mivel a vállalkozás komoly likviditási problémákkal kényszerül szembenézni, egy olyan marketingstratégiát javasolnék, mely nem igényel nagy költségvetést. A *above-the-line* típus helyett az *under-the-line* típusú marketingeszközöket kellene fókuszba állítani. A 4 P-hez tartozó elemek vizsgálatával lenne célszerű egy erősségekre alapozott marketingstratégiát létre hozni.

Hatékony promóciós eszközként használná a vállalkozás a különböző szakmai kiállításokon való részvételt. A részvétel maga sikerekkel kecsegtető új üzleti ismeretségek megalapozását segítené. Hasznos ötleteket kaphatna el a Planéta Nyomda Kft. vezetősége az üzletvitel valamennyi területére.

Alternatív megoldásnak tekintem a Planéta Nyomda Kft. pénzügyi nehézségeire – s egyben bővítési lehetőségnek is – a vevői ellátási láncon belüli időszakos vagy permanens vertikális terjeszkedést. A szakmai kiállításon való részvétel lehetőséget nyújthatna akár egy ilyes fajta stratégia megalapozásához. Elképzelhetőnek tartok egy – a globalizáció következtében népszerűvé vált – üzletviteli megoldást: a fuzionálást vagy a vállalkozások közti stratégiai szövetséget.

A vevői ellátási láncon belül történő vertikális terjeszkedés során az egyes szereplők – termelők, disztribútorok, kereskedők – az előttük vagy utánuk elhelyezkedő szereplőt vásárolják fel, vagy lépnek vele stratégiai szövetségre, hogy nagyobb piaci részesedésük legyenek. A Planéta Nyomda Kft. nehéz pénzügyi helyzetét tekintve más szereplő felvásárlása nem lehetséges. Fuzionálásra azonban egy előkészítő tevékenységet végző vállalkozással adott a lehetőség. Természetesen ez a megoldás magában hordozza az önálló üzletmenet elvesztésének veszélyét. Az új üzlettárs ugyanakkor nagyban gazdagíthatná a nyomda üzletviteli tevékenységét, és egyben egy új fejlődési szakasz kapuját nyithatja meg Planéta előtt. Amennyiben a Nyomda számára az üzletvitelbeli szuverenitás elvesztése elfogadhatatlannak minősül, még mindig létezik egy lehetőség az üzleti együttműködés pozitívumainak a kihasználására: a stratégiai szövetség. Ebben az esetben az egyesülő vállalkozások megőrzik az irányítással kapcsolatos szuverenitásukat, de közös stratégiát dolgoznak ki, melynek implementálását együttműködve valószínűsítik meg.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Ilyés Mihály (2003): *Nyomda és papíripar. Piaccgazdaság Alapítvány, Budapest.*

Chadwik, Leslie (1999): *Vezetői számvitel. Panem Könyvkiadó, Budapest.*

Statisztikai adatok:

Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv 1992 (1993), Budapest, KSH.

Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv 1993 (1994), Budapest, KSH.

Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv 1994 (1995) Budapest, KSH.

Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv 1995 (1996) Budapest, KSH.

Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv 1996 (1997) Budapest, KSH.

Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv 1997 (1998) Budapest, KSH.

Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv 1998 (1999) Budapest, KSH

Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv 1999 (2000) Budapest, KSH.

Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv 2000 (2001) Budapest, KSH.

Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv 2001 (2002) Budapest, KSH.

Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv 2002 (2003) Budapest, KSH

Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv 2003 (2004) Budapest, KSH.

OECD (2003): *Structural Statics for Industry and Services 2003.*

<http://www.budapestbank.hu/1-altalanos/gazdk/agazati/2002-12-nyomdaipar.doc>

<http://pointernet.pds.hu/ujssagog/transpack>

Hársfalvy Dóra Zsuzsa*

AZ ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLÁN ÉS A BUDAPESTI CORVINUS EGYETEMEN VÉGZETTEK ELHELYEZKEDÉSI ESÉLYEI

Napjaink egyik közkedvelt témája a diplomás-túltermelés és a friss diplomások elhelyezkedési nehézségeinek problematikája, különösen a manapság populáris szakmákban, melyeknek egyik kiemeltje a közgazdász. Több éve foglalkoztat a kérdés, vajon milyen esélyekkel indul egy magamfajta hallgató diplomájának megszerzését követően, és vajon mi ér többet, mit értékelnek többre a cégek, a munkáltatók: egy gyakorlatorientált hároméves képzést, vagy egy elméletorientált ötéveset? Felveheti-e a versenyt egy viszonylag alacsony hallgatói létszámmal tíz éve működő alapítványi főiskola egy több száz éves múltra visszatekintő óriási létszámú és magas presztízsű egyetemmel?

Úgy vélem, érdemes és aktuális a diplomás-túltermelésnek és a fiatal diplomás munkavállalók munkaerő-piaci elhelyezkedésének kérdéseivel foglalkozni. Ezek a munkaerő-piaci szakemberek, a felsőoktatási intézmények vezetői és oktatói, valamint a felsőoktatásba lépő fiatalok és családtagjaik által vitatott témák. Azért is érdekes a téma, mert a 2006-ban bevezetésre kerülő új felsőoktatási rendszer, mely a Bolongnai Folyamat eredményeként jön létre, nagymértékben megváltoztatja a magyar felsőoktatás rendszerét. Megalkotói azt ígérik, hogy az új felsőoktatási rendszerben tanuló hallgatók versenyképesebbek lesznek a munkaerőpiacon korábban végzett társaiknál. Ma még nem lehet tudni, hogy az új rendszer hogyan fog működni pontosan, és érzékelhetőek lesznek-e az ígért eredmények a munkaerőpiacon való elhelyezkedés tekintetében. Az viszont biztos, hogy meghatározója lesz a jövő felsőoktatásának, és ezáltal a felsőoktatási intézményekből kilépő friss diplomások, és korábban végzett társaik elhelyezkedésének a magyar munkaerőpiacon.

Írásommal és a benne foglalt saját felmérés eredményeivel szándékoztam közelebb kerülni a kérdések megválaszolásához, feltárni a friss diplomás közgazdászok, és nemzetközi kapcsolatok/tanulmányok szakokon végzett fiatalok elhelyezkedési esélyeit befolyásoló tényezőket. A diplomás-túltermelés jelenségére a statisztikai számok és a felmérésemből nyert információkat összehasonlítva igyekeztem választ találni.

Diplomás túltermelés van?

A Magyarországon működő felsőoktatási intézmények száma az 1985-ös évtől 1993-ig fokozatosan nőtt (58-ról 91-re), majd az 1993 és 2000 között szinte nem változott. A 2000/2001-es tanévben (62) majdnem visszaesett az 1985/86-os szintre (58), és a következő években csak csekély mértékben nőtt (2005-re 69 intézmény). Ebben az időszakban ment végbe a felsőoktatási expanzió, valamint az azt követő racionalizálási csökkentés. A felsőoktatási expanzió következtében az 1985-ös évek elejétől (25136 fő) a felsőoktatási intézményekben oklevelet szerzett hallgatók száma folyamatosan emelkedett, és 2004-re

* *Vállalkozásszervező szak, nappali tagozat, IV. évfolyam, humán erőforrás-menedzsment szakirány. Intézményi TDK megosztott I. helyezett*
Témavezető: Karcics Éva főiskolai adjunktus

megduplázódott (53514 fő). A nappali tagozaton tanuló hallgatók csoportjának is 1985-től 2001-ig erőteljes ütemben (14116 főről 29746 főre), majd a 2001-es évtől lassuló ütemben, de folyamatosan emelkedett a létszáma. (Csécsiné Máriás Emőke – Besenyei Roland, 2005: 11–17.)

A regisztrált munkanélküliek száma az 1995-ös évtől 2002-ig folyamatosan, az 1995-ös bázisévhez képest 2002-re több mint két és félszeresére csökkent (53707 főről 18669 főre). A 2003-as évtől lassú ütemben növekedett és a 2005-ös évre (23688 fő) a 2000 (24281 fő) és a 2001-ben (20725 fő) mért adatok között helyezkedett el. A főiskolai vagy egyetemi diplomával rendelkező regisztrált munkanélküliek száma az 1995-ös évtől (2774 fő) a 2001-es évig csökkent (1738 fő), majd 2002-től újra növekedésnek indult. 2005-re (3006 fő) elérte az 1996-ban mért szintet (3010 fő). (ÁFSZ felmérés, 2005: Regisztrált munkanélküliek összetétele iskolai végzettség szerint.)

Az állásközvetítő *Manpower Kft.*-nél töltött, 2005. április elejétől szeptember elejéig tartó szakmai gyakorlatomon szerzett tapasztalataim is azt bizonyították, hogy sok esetben nem könnyű munkát találnia azoknak a fiatal diplomásoknak, akik az utóbbi két évben léptek ki a felsőoktatási intézményekből a magyar munkaerőpiacra.

Saját felmérés

Primer felmérésem azt hivatott vizsgálni, hogyan sikerült elhelyezkedniük a fiataloknak a magyar munkaerőpiacon, melyek azok a tényezők, amelyek megkönnyítették helyzetüket, és milyen csatornákon keresnek állást. Azt is górcső alá vettem, hogy igényel-e felsőfokú végzettséget munkakörük, szakterületüknek megfelelő állásban helyezkedtek-e el, milyen bérsávba esik keresetük, és elégedettek-e jelenlegi munkahelyükkel.

A főiskolai és az egyetemi mintákat előbb külön-külön elemeztem, majd a két mintát egynek tekintetem, és a mintákból nyert információkat, adatokat együtt kezeltem. Kérdőívemet az Általános Vállalkozási Főiskolán (a továbbiakban: ÁVF) és a Budapesti Corvinus Egyetemen (a továbbiakban: Corvinus), a 2005-ös tanévben, nappali tagozaton végzett friss diplomások körében vettem fel. Mintámban felsőoktatási intézményenként 40 fő szerepelt.

Friss diplomásoknak a 2005-ben, valamelyik felsőoktatási intézményben oklevelet szerzett munkavállalókat tekintetem, akik legfeljebb fél éves munkaerő-piaci gyakorlattal rendelkeztek diplomájuk kézhezvételét követően.

Az Általános Vállalkozási Főiskola 3,5-4 éves képzést biztosít közgazdász és nemzetközi kapcsolatok szakos hallgatóinak, melyhez egy szaktól függően változó időtartamú kötelező szakmai gyakorlat is tartozik. A leendő közgazdászoknak 10-15 hét, a nemzetközi kapcsolatok szakon tanulóknak pedig minimum 8 hét. A Budapesti Corvinus Egyetem 5 éves képzést nyújt diákjainak, és nem ír elő szakmai gyakorlatot az oklevél megszerzéséhez.

Ezek mellett felkeltette figyelmemet a 2005. október 13-án a *Heti Válaszban* napvilágot látott kutatás, melynek célja az volt, hogy a korábbinál jobb összehasonlíthatóságot, nagyobb átláthatóságot teremtsen a közgazdász, a jogi, a szálloda- és idegenforgalmi képzést biztosító felsőoktatási intézmények között.

A vizsgálatot három oldalról közelítették meg:

- a felsőoktatási intézményekbe jelentkező diákok;
- a már végzett hallgatókat alkalmazó piac; valamint
- az akadémia oldaláról.

Ezekből a megközelítésekből hat mutatószámot képeztek, és vizsgáltak:

- a túljelentkezés mértékét;
- a cégek véleményét;
- a fejevadászok véleményét, az OTDK-helyezések mutatószámot;
- a diák/tanár arányt; és
- az oktatók összetételét.

E mutatószámok mentén értékelték és rangsorolták a felsőoktatási intézményeket.

A rangsor első helyén, mind a hat mutató alapján értékelt eredményeket összesítve, a Budapesti Corvinus Egyetem áll, míg az Általános Vállalkozási Főiskola a 6. helyet tudhatja magáénak. A mutatószámokat külön-külön értékelve a Corvinus nyerte meg a cégek és fejevadászok véleménye, valamint az OTDK-helyezések és a diák-tanár arány megnevezésű kategóriákat. Az ÁVF az oktatói összetételben bizonyult a legjobbnak.

Primer felmérésemet szolgáló kérdőívet az ÁVF végzett hallgatóinak intézményi levelezőlistáján szereplő egyénekhez, valamint a 2005-ben végzett volt egyetemisták informális levelezőlistáján lévő diplomásokhoz juttattam el. Az ÁVF-en keresztül potenciálisan 80 diplomáshoz érkezett a felmérésben való részvételre felhívó levél, a Corvinuson 60 főhöz.

Segítségemre volt szakmai gyakorlati helyem, a *Manpower Kft.* is. A cég adatbázisán keresztül elért diplomások és a levelezőlistákon szereplő egyének között teljes volt az átfedés. A 2005-ben végzett ÁVF-esek 40% -a küldött vissza értékelhető eredményt (80 főből 32 fő). A Corvinus Egyetem listáján található személyek 57%-a reflektált levelemre a kérdőív kitöltésével és visszaküldésével (60 főből 34 fő). A *Manpower Kft.* adatbázisa által elért egyének (18 fő) átlagosan 80%-a szolgáltat értékelhető adatokkal. (ÁVF: 8 főből 8 fő <100 %>, Corvinus: 10 főből 6 fő <60 %>). A véletlennek köszönhetően mindkét felsőoktatási intézményből megegyező arányban (nők 30-30 db kitöltött kérdőív – 75%, férfiak 10-10 darab kitöltött kérdőív – 25%) adtak értékelhető választ friss diplomás nők és férfiak. A nők szembevetően magas válaszadási aránya abból adódik, hogy nagyobb arányban képviseltették magukat a végzett évfolyamokban, az egyes intézményekben.

Felmérésem során a két felsőoktatási intézmény három különböző szakán vettem fel a kérdőívet: a közgazdász és nemzetközi kapcsolatok és nemzetközi tanulmányok szakokon. Az ÁVF-es mintában a 40 válaszadóból 29 fő (72,5%) végzett vállalkozásszervező-közgazdász szakon, és 11 fő (27,5%) nemzetközi kapcsolatok szakon. A Corvinuson felvett minta 23 közgazdász diplomásból (57,5%), és 11 nemzetközi kapcsolatok (27,5%), és 6 nemzetközi tanulmányok szakon végzett diplomásból (15%) állt. A válaszadók életkor szerinti megoszlását is vizsgáltam, melynek eredményeként megállapítható, hogy szinte azonos korcsoportba tartozó egyének szerepeltek a mintákban (ÁVF: 22-25 évesig, Corvinus: 23-25 évesig).

A nyelvtudás tanulmányozására öt kategóriát (alapfok, alap-középfok, középfok, közép-felsőfok, felsőfok) állítottam fel azért, hogy árnyaltabban és pontosabban tudjam vizsgálni a valóban használható nyelvtudást. A beszélt idegen nyelvek tekintetében jelentős eltéréseket találtam az egyetemi és a főiskolai diplomával rendelkező munkavállalók vizsgálatakor. Ahhoz, hogy a nyelvtudás mértékét számszerűen összehasonlíthatóvá tudjam tenni – Dr. Szakács Ferenc, főiskolai tanár tanácsára – bevezettem egy pontozásos rendszert. Az általam meghatározott 5 kategóriát 1-től 5-ig pontoztam, mégpedig úgy, hogy a felsőfokú nyelvtudás 5 pontot, az alapfokú nyelvtudás 1 pontot ér. Az ÁVF-en végzett friss diplomások összesített átlagpontja 5,2 pont, a Corvinuson végzett pályakezdőké pedig 9,475 pont lett, ami azt jelenti, hogy az egyetemen végzett fiatalok majdnem kétszer olyan jól beszélnek az idegen nyelveket, mint a volt főiskolások. A mintában szereplő egyetemistákon végzett diplomások kivétel nélkül, legalább középfokon beszélnek az angol nyelvet, míg a volt ÁVF-esek 87,5%-a beszél angolul valamilyen szinten. Az egyetemről munkaerőpiacra lépő fiatalok közül közel 50% beszél valamilyen szinten 3 idegen nyelvet, míg ez az arány a főiskolából kilépőknél csak 10%. A pontozás következtében is jelentős eltérést találtam.

Az ÁVF-eseknek angol nyelvből 106 pontjuk lett, míg a Corvinusosok 175 pontot kaptak, amit jelentős eltérésnek minősítettem. A német nyelvtudásban megegyezik az egyének átlagos eredménye (85-85 pont). A francia nyelv tekintetében is számottevő eltérést találtam. Míg az ÁVF-en végzett fiatalok összesen 9 pontot értek el, addig a Corvinuson végzettek 51 pontot.

Ha egy idegen nyelvi vetélkedőn vennének részt a főiskolás és az egyetemi diplomával rendelkező fiatalok, akkor az ÁVF-esek jócskán alulmaradnának a küzdelemben. Ha egy ilyen vetélkedő célja a magyar munkaerőpiacon való elhelyezkedés, kérdés, hogyan szerepelnek azok a munkavállalók, akik átlagban jóval alacsonyabb szinten beszélnek idegen nyelveket, illetve kevesebb számú nyelvvizsgapapírt tartanak a zsebükben, mint volt egyetemista riválisaik. Csak abban az esetben pályázhatják meg ugyanazokat a pozíciókat a volt egyetemisták és főiskolások, ha a munkakör betöltéséhez szükséges idegen nyelvi kritériumoknak megfelelnek. Azonban, ha a hirdetésben szereplő munkakörben elvárt a felsőfokú angol nyelvtudás, akkor 3 a 21-hez az aránya azoknak az ÁVF-eseknek, akik elküldhetik jelentkezésüket azokra a pozíciókra, amelyekre a Corvinuson végzettek pályázhatnak.

A számokat azonban a diploma megszerzéséhez szükséges feltételek megléte, az intézményben való nyelvtanulási lehetőségek, és a képzési idő hosszának tükrében kell értelmezni. Az egyetemi diplomával rendelkezők nyelvtudásbeli előnye nagymértékben annak köszönhető, hogy két év ingyenes idegen nyelvoktatásban vehetnek részt, míg az ÁVF-esek kizárólag költségtérítéssel tanulhatnak idegen nyelveket a főiskolán. A Corvinuson végzetteknek magasabb szintű nyelvtudás, az azonos szakok mindegyikén egy szakmai nyelvvizsgálattal több szükséges a diploma megszerzéséhez. A képzések eltérő hosszából adódóan legalább egy évvel több idejük nyílik felsőfokú tanulmányaik alatt az idegen nyelvek elsajátítására. Az eredményeket befolyásolta az is, hogy az egyetemi mintában 15%-al több magasabb nyelvi kritériumot teljesítő egyén szerepel. A nyelvtudásbeli különbségek mögött meghúzódhatnak még motivációs és képességbeli, készségbeli tényezők is, amelyeket azonban nem állt módomban vizsgálni.

Kíváncsi voltam arra is, hogy a fiatal diplomások melyik intézményben, milyen szakokon, és milyen arányban vesznek részt posztgraduális képzésben. A visszaküldött kérdőívek feldolgozása után várakozá-

son aluli volt az eredmény. A főiskolát végzettek 10%-a (40-ből 4 fő) tanul tovább azért, hogy megszerezze második diplomáját. A mintában szereplő Corvinuson végzett friss diplomások 15%-a (40-ből 6 fő) kezdte meg a posztgraduális képzést.

Górcső alá vettem a szakmai gyakorlat fontosságának a kérdését is, hiszen a munkaerőpiacon való elhelyezkedés manapság egyik kiemelkedően fontos tényezője az, ha a fiatal munkavállaló rendelkezik munkatapasztalattal. A főiskolán végzettek 100%-a legalább 8-10 hétig tartó szakmai gyakorlaton vett részt, ugyanis az ÁVF-diploma megszerzéséhez ez a kötelező minimum. A volt egyetemisták 30% (12 fő) nem szerzett semmilyen munkaerő-piaci tapasztalatot.

Felmértem, hogy a friss diplomások milyen szervezetnél töltötték szakmai gyakorlatukat, illetve szerezték munkaerő-piaci tapasztalatukat. Az ÁVF-en végzettek 32,5%-a multinacionális cégnél, a Corvinusosok 32,5%-a az állami szféra intézményeinél tevékenykedett. Az ÁVF-esek 22,5%-a nagyvállalkozásnál, további 22,5%-a kis-és középvállalkozásnál, valamint a maradék 22,5% az állami szférában végezte gyakorlatát. A Corvinusosok 30%-a nem szerzett munkaerő-piaci tapasztalatot, míg 17,5%-uk kis-és középvállalkozásnál, 12,5%-uk multinacionális cégnél, és 7,5%-uk nonprofit szervezetnél hasznosította ismereteit, képességeit. Érdekes adatnak találtam azt, hogy a mintában szereplő ÁVF-esek közül senki nem töltötte szakmai gyakorlatát nonprofit szervezetnél. A Corvinus Egyetem friss diplomásai az állami vállalatokat preferálták a gyakorlati hely választásában. Feltételezem azért, mert az egyetem sok állami intézménnyel áll kapcsolatban, ahol szívesen fogadják a gyakorlatra jelentkező egyetemistákat.

Az ÁVF-diplomások 75%-a (30 fő) szakterületének megfelelő pozícióban töltötte gyakorlatát, míg a fennmaradó 25% (10 fő) gyakorlati teendői nem függtek össze szorosan tanulmányaikkal. Az egyetemistáknál a fent említett sorrendben az arány 57,5% és 12,5%, ugyanis 30%-uk nem szerzett munkaerő-piaci tapasztalatot. Azonban, ha csak azokat vizsgálom, akik részt vettek gyakorlaton, akkor közülük 82% talált szakterületének megfelelő helyet, és csak 18%-uk dolgozott tanulmányaihoz nem kapcsolódó munkakörben.

A végzett hallgatók munkaerő-piaci értékének egyik meghatározó eleme az álláskeresés időben mért hossza, ezért rákérdeztem az álláskeresés csatornáira, módszereire, és ezek sikerességére, hatékonyságára. Az osztályközökkel számolt átlagos álláskeresési idő az ÁVF-es mintában 1,825 hónap, a Corvinusos mintában pedig 1,35 hónap, ami azt jelenti, hogy – bár nem szignifikáns az eltérés –, az egyetemen végzettek valamivel rövidebb idő alatt tudtak elhelyezkedni, mint a volt főiskolások. Megegyezett azon főiskolai és egyetemi oklevéllel rendelkezők száma és aránya (40-40%), akik sikeres felsőfokú tanulmányaik után azonnal munkába tudtak állni valamilyen szervezetnél. Ők azok, akik vagy szakmai gyakorlati helyüktől kaptak és fogadtak el állásajánlatot, vagy akik már államvizsgájukat megelőzően aktívan kerestek munkát, valamint azok, akik kapcsolati tőkéjüket felhasználva kerültek be bizonyos pozíciókba.

Az ÁVF-en végzett fiatal diplomás munkavállalók osztályközök segítségével mért statisztikai átlag alapján átlagosan 14 darab (13,95) állás hirdetésre küldték el pályázati anyagukat elhelyezkedésüket megelőzően, míg a Corvinuson végzettek átlagosan hétre (7,325). Az eredményekből kiderül, hogy a volt egyetemisták körülbelül kétszer olyan hatékonyan pályázzák meg az általuk választott állásokat, mint az ÁVF-en végzett friss diplomások. Hatékonyság alatt egyrészt azt értem, hogy az egyetemista pályakezdőknek kevesebb állást kell megpályáznuk, míg egynél célba találnak, másrészt azt, hogy az egyetemen végzettek jobban felmérik azokat a pozíciókat, melyekre eséllyel pályázhatnak (míg az ÁVF-esek közül „lesz, ami lesz” vagy „próba, szerencse” alapon elküldik olyan kiírásokra is a jelentkezésüket, melyek nem illeszkednek munkaerő-piaci státuszukhoz, végzettségükhöz). Azok közül, akik egy hirdetésre sem küldték el pályázatukat, kivétel nélkül mindenki személyes kapcsolat útján helyezkedett el.

A sikeres elhelyezkedésig átlagosan 3 interjún vettek részt az ÁVF-en és a Corvinuson végzett munkavállalók. Az osztályközökkel mért statisztikai átlag az ÁVF-es munkavállalóknál 3,4625, a Corvinusosoknál pedig 3,275 interjú. Ha az elküldött álláspályázatok számát és az interjúkon való részvételi arányt együttesen tekintem, akkor elmondható, hogy az ÁVF-eseknek majdnem kétszer annyi álláspályázatra kell elküldeniük a jelentkezésüket, hogy ugyanannyi személyes meghallgatáson vehessenek részt, mint a Corvinuson végzett friss diplomások.

Felmérésemben az álláskereséshez, az álláspályázatok elkészítéséhez igénybevett segítségeket is tanulmányoztam. Úgy tűnik, hogy az ÁVF sokkal nagyobb hangsúlyt fektet arra, hogy akár főiskolai, akár más keretek között megtanítsa a hallgatókat pályázni. Míg az ÁVF-en végzettek 60%-a kért segítséget az álláskereséshez, és a segítség típusa az esetek felében a felsőoktatási intézményi tanácsadás volt, addig a Corvinuson végzetteknek csak 42,5%-a támaszkodott különböző forrásokra, és közülük csak 2,5% kapott az egyetemtől segítséget. A „jól bevált módszer” elve szerint sokan tapasztaltabb ismerősüktől kértek tanácsot az állásválasztásban (ÁVF-en 25%, Corvinuson 22,5%), feltételezve azt, hogy ha valakinek sikerült elhelyezkednie, akkor bizonyára olyan tudás van birtokában, amelyet érdemes tőle elsajátítani. Meglepően alacsony arányban vannak azok, akik emberierőforrás-szakembertől, állásközvetítő cég humánerőforrás-tanácsadójától kértek segítséget pályázati anyaguk összeállításához (az ÁVF-en 15%). A friss diplomások valószínűleg nem preferálják az állásközvetítő cégeket munkahely keresésük során.

A fiatal diplomások átlagosan három csatornán keresztül kerestek állást. Ezek közül a csatornák közül – a XXI. század egyik legmeghatározóbb trendjének megfelelően – az interneten való keresés volt a legkedveltebb (ÁVF: 62,5%, Corvinus: 50%). A kapcsolati tőke fontossága, mint minden területen, az álláskeresés során is kiemelkedő fontossággal bír (ÁVF: 40%, Corvinus: 30%). Emellett sokaknak konkrét elképzelésük volt arról, melyik cégnél szeretnének dolgozni, és eszerint tájékozódtak az adott vállalat honlapján az aktuális álláslehetőségekről (ÁVF: 30%, Corvinus: 25%). Ha volt olyan felhívás, amelynek friss diplomásként megfeleltek, akkor elküldték pályázati anyagukat a céghez. Abban az esetben, ha nem találtak képzettségükre vonatkozó hirdetést, de mindenáron úgy érezték, meg kell próbálniuk bejutni a célszervezetbe, közvetlenül jelentkeztek a céghez (ÁVF: 12,5%, Corvinus: 25%).

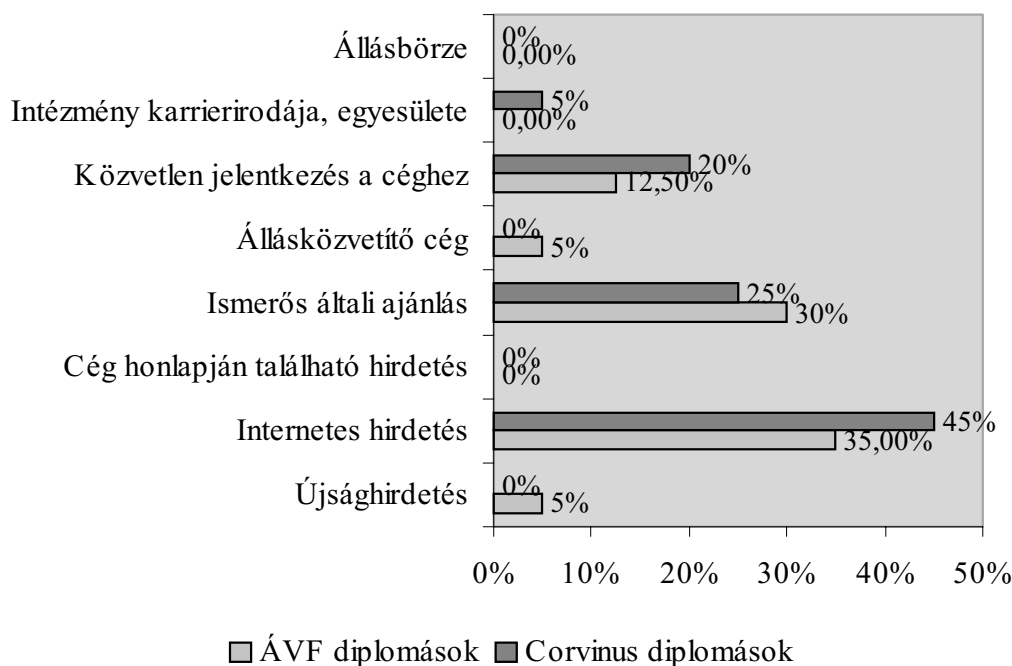
Várakozásomat alul múlta az állásközvetítő cégek igénybevételének aránya (ÁVF: 20%, Corvinus: 25%). Úgy vélem, még ha nem is feltételezik az egyének, hogy egy állásközvetítő cégen keresztül sikerül elhelyezkedniük, akkor is megéri egy pár perces, az interneten is elvégezhető procedúra segítségével elhelyezni álláskeresési szempontjaikat és pályázati anyagukat az állásközvetítő cégek adatbázisában. Ennyire kevés energiabefektetéssel olyan sok forráshoz eljutni, mint amennyivel a manapság gomba módra növekvő közvetítő cégek rendelkeznek, nem lehet másképp. Az újsághirdetés mint álláskeresési csatorna a kedveltségi rangsor közepe alatt helyezkedik el (ÁVF: 20%, Corvinus: 7,5%), aminek oka vélhetőleg az, hogy a gazdasági hetilapokban és a karriermagazinokban inkább közép- és felsővezetői pozíciókat hirdetnek, míg a hirdetési újságokban inkább felsőfokú végzettséget nem igénylő pozíciókkal vannak tele. Szinte mindegyik újságban megjelent hirdetés az interneten keresztül is elérhető. A felsőoktatási intézményekben egyre nagyobb hangsúlyt kap a karrieriroda létesítése és működtetése. Egyik funkciója az, hogy intézményi kapcsolatai révén a kikerülő diplomás fiataloknak megkönnyítse a munkaerőpiacon való elhelyezkedést. Felmérésem eredményéből azonban úgy tűnik ez a funkció még nem fejlődött ki sem az ÁVF-en (2,5%), sem a Corvinuson (5%). (Ha működne, bizonyára többen fordulnának a karrierirodához.)

Az állásbörzék használati mutatója sem valami fényes (ÁVF: 2,5%, Corvinus: 5%). Úgy tűnik inkább a cégek reprezentációjáról szólnak, semmint betöltésre váró junior menedzseri pozíciók meghirdetéséről.

Nemcsak azt vizsgáltam milyen csatornákon keresnek állást a fiatalok, hanem azt is, hogy milyen csatornákon keresztül sikerült elhelyezkedniük. Az internet bizonyult a leghatékonyabb fórumnak az állásvadászatban. A kapcsolati tőke fontosságát sem alaptalanul hangoztatja környezetünk, hiszen az egykori hallgatók 25-30%-ának sikerült személyes ismeretségei révén elhelyezkednie. Figyelemreméltó eredményre vezettek a céghez való közvetlen jelentkezések. Annak ellenére, hogy az adott szervezetek nem terveztek felvenni munkatársakat egy adott pozícióra, nem hirdettek honlapjukon, mégis találtak betöltendő pozíciót azok számára, akik jelentkezésükkel bizonyították a cég iránti elkötelezettségüket, valamint személyes tulajdonságaik közül az ambíciót, a bátorságot és a határozottságot. További szempontok szerint vizsgálva a „közvetlen jelentkezőket” megállapítható, hogy kivétel nélkül mind szakterületüknek megfelelő és felsőfokú végzettséget igénylő pozíciókban helyezkedtek el, bruttó átlagkeresetük a 150-200.000 Ft-os kategóriában van. Úgy tűnik, hogy aki mer, az nyer... Újsághirdetés útján kizárólag az ÁVF-diplomával rendelkezőknek, a felsőoktatási intézményben működtetett karrierközpont segítségével pedig kizárólag a Corvinuson végzeteknek lett sikeres munkahelykeresésük. Az állásbörzék és az adott cégek honlapján található hirdetések, felmérésem alapján nem minősülnek jó közvetítőnek a friss diplomások számára. A megoszlásokat az alábbi ábra szemlélteti.

Az eredményeket befolyásolhatják a pályázó személyiségéből fakadó tényezők. Lehet, hogy egyesek azért nem jártak sikerrel bizonyos esetekben, mert rosszul ítélték meg a meghirdetett pozíció kategóriáját, és olyan hirdetésekre küldték el pályázati anyagukat, amelyek nem illeszkedtek végzettségükhöz, szakmai gyakorlatukhoz, jogosítványaikhoz. Ebből következően nem a csatorna hatékonyságát igazoló vagy cáfoló összefüggésekhez juthatunk, hanem csupán arra a tényre következtethetünk, hogy vannak, akik nem jól mérik fel munkaerő-piaci helyüket.

Az ÁVF-en és a Corvinuson végzett fiatalok álláskeresési csatornáinak megoszlása



Forrás: Saját felmérés

Az ÁVF-en végzett pályakezdő diplomások 87,5 %-ának (40 főből 35 fő) sikerült a vizsgált idő alatt elhelyezkednie, míg a Corvinuson végzettek közül 95% (40 főből 38 fő) találta meg helyét a munkaerőpiacon. Az elhelyezkedési arányok közötti különbségek a szignifikanciavizsgálat elvégzése után nem tekinthetők jelentékenyeknek. Az eredményeket olyan tényezők is befolyásolhatták, mint az interjúban való viselkedés, magabiztos fellépés, személyes kisugárzás, valamint a képességek, készségek. Ezeknek a tényezőknek az elemzése azonban nem képezte felmérésem tárgyát.

A sikeresen elhelyezkedett ÁVF-en végzett válaszadók (40-ből 35 fő) 80%-a szakterületének megfelelő pozíciót tölt be, míg 20% dolgozik szakirányához nem illeszkedő munkakörben. Felsőfokú végzettséget 91,42%-uk munkája igényel. Az egyetemi mintában szereplő munkában álló diplomás fiatalok 73,6%-a nyert el végzettségének megfelelő pozíciót, míg 26,3%-uk tevékenykedik szakterületéhez nem kapcsolható munkakörben. 89,47% napi feladatai igényelnek felsőfokú végzettséget, és 10,53%-uké nem. Az ÁVF-esek szignifikánsan magasabb arányban tudtak szakterületüknek és felsőfokú végzettségüknek megfelelő munkakörben elhelyezkedni, mint volt egyetemista társaik.

A fiatal diplomások bruttó havi bérére vonatkozó információk rendszerezésére négy kategóriát állítottam fel (80 000–100 000 Ft, 100 001–150 000 Ft, 150 001–200 000 Ft, 200 000 Ft felett). Ezen bérsávok mentén vettem fel a havi fizetésekre vonatkozó adatokat, majd osztályközők segítségével statisztikai átlagot számoltam. Az ÁVF-en végzettek bruttó havi keresetének átlaga 185 428 Ft, a Corvinuson végzett fiataloké pedig 182 236 Ft. Az ÁVF-en végzett hallgatók a munkaerőpiacra való beilleszkedésük után – amennyiben a minta eredményeit reprezentatívnak tekintem – 95%-os valószínűséggel elérik a felső két bérsávba eső fizetéseket, amit jó eredménynek tekintek. Az egyetemista válaszadók keresetei egyenletesebb megoszlást mutatnak. Nagyobb arányban vannak köztük olyanok, akiknek bruttó havi bére meghaladja a 200 000 Ft-ot, azonban többen vannak olyanok is – is, akiknek a keresete a megadott bérsávok alsó két kategóriájába esik. A Corvinuson végzett diplomásoknak tehát nincs bérelőnyük az ÁVF-en végzett pályakezdőkhöz képest, sőt, a főiskolán végzettek átlagosan valamivel többet keresnek, mint a volt egyetemisták.

Megvizsgáltam azt is, hogy az álláshoz jutott friss diplomások (ÁVF-eseknél 35 fő, Corvinusosoknál 38 fő) milyen arányban elégedettek jelenlegi munkahelyükkel. Az ÁVF-en végzettek 91,43%-a (32 fő) elégedett, és csak 8,57%-uk (3 fő) elégedetlen jelenlegi állásával. A Corvinuson végzett munkavállalók – bár nem szignifikánsan –, valamivel kevésbé elégedettek pozícióikkal: közülük 84,2% (32 fő) elégedett, és 15,8% (6 fő) nem. Az „elégedetlenek” munkahelyi jellemzőit tovább vizsgálva kiderült, hogy az elégedetlenség fő oka nem a havi kereset mértéke, és nem is az, ha valaki nem szakterületének megfelelő munkakört tölt be. A Corvinusosoknál az elégedetlenség meghatározójának az bizonyult, hogy pozíciójuk nem igényel felsőfokú

végzettséget. Általán nem vizsgált tényezők is szerepet játszhatnak az elégedetlenség kialakulásában (például a főnök-beosztott viszony, a munkatársakkal való kapcsolatok minősége, a munkahely légköre, a szervezet kultúrájával való azonosulás mértéke) azonban ezekre a komponensekre nem terjedt ki felmérésem.

A már sikeresen elhelyezkedett ÁVF-en végzett diplomások 34,28%-a (12 fő) váltott legalább egyszer munkahelyet. Közülük 10 fő egyszer, 1 fő kétszer és szintén 1 fő háromszor váltott. Jelenlegi munkahelyükkel, egy kivétellel mind elégedettek, ami azt jelenti, hogy megérte váltaniuk. A sikeresen elhelyezkedett Corvinuson végzett friss diplomások 21%-a váltott (38-ból 8 fő) legalább egyszer munkahelyet. Közülük 10 fő egyszer, 1 fő kétszer, és 1 fő hatszor váltott, és ez utóbbi egy nagyon magas szám munkaerő-piaci jelenlétük 5 hónapjához viszonyítva. Míg a munkahelyet váltott ÁVF-esek 1 fő kivételével, átlagosan egy váltás után elégedettek jelenlegi pozíciójukkal, addig a munkahelyet váltott volt egyetemisták 2 fő kivételével jelenleg is elégedetlenek.

A mintákban vizsgált egyének munkahelyváltásának motívumai a következők voltak: magasabb bér igénye, változatosabb munkakör, kihívást jelentő feladatok igénye, az önmegvalósítás vágya. Előző pozícióikban a munkát monotonnak ítélték, vagy sokat kellett túlórázniuk, vagy alacsony volt a fizetésük, vagy hiányolták munkájukból a személyes képességek kibontakoztatásának lehetőségét. Volt olyan is, aki azért váltott, mert lejárt a szerződése.

Az eredményekből egyértelműen látszik, hogy akár a bérükkel, akár a munkaköri feladataikkal voltak elégedetlenek azok, akik váltottak, sikerült olyan, magasabb fizetéssel járó, és felsőfokú végzettséget igénylő, szakterületüknek többnyire megfelelő pozícióba kerülniük, melyben elégettek.

A volt főiskolásoknak és egyetemistáknak sok mindenben megegyezett a véleményük a magyar munkaerőpiacról. Sokan látják úgy, hogy nehéz elhelyezkedni, mert a legtöbb pozícióban 1-2 éves gyakorlatot kérnek, és nem hirdetnek meg elegendő állást friss diplomásoknak. Több válaszadó úgy gondolta, hogy a közgazdász szakma telített, ezért rosszak az elhelyezkedési esélyeik, és kapcsolatok nélkül szinte lehetetlen jó, megfelelő színvonalú munkahelyet találni. Voltak olyan válaszadók is, akik úgy vélték, hogy könnyen el lehet helyezkedni, és az álláskeresés során nagy szükség van a szerencsére, a jó kapcsolatokra, a rátermetőségre, magabiztos fellépésre és határozottságra. Az idegennyelvtudást – legfőképpen az angol nyelv tárgyalóképes használatát – és a korszerű számítógépes ismereteket elengedhetetlennek tartják. Az ÁVF-en végzettek közül többen sérelmezték azt, hogy a cégek nem jeleznek vissza pályázatukra, és, hogy vállalkozói jogviszonyt kérnek a jelöltektől. Az egyik főiskolán végzett munkavállaló úgy gondolja: ha valaki olyan speciális szakterületet választ, amelyet kevesen művelnek, akkor könnyen el tud helyezkedni a munkaerőpiacon. Egy Corvinuson végzett fiatal úgy érzi, hogy nincs kereslet a nemzetközi kapcsolatok szakon végzett munkavállalók iránt, mert a piac még nem tudja, mit kezdjen ezekkel az egyénekkal. Többen érzik úgy a volt egyetemisták közül, hogy megfelelő idő- és energiaráfordítással lehet elvárásaiknak megfelelő munkát találni. A diploma nem jelent biztos elhelyezkedést, csak feltétele az álláskeresésnek.

Az elhelyezkedést, így az elhelyezkedési esélyek értékelését is sok személyes tulajdonság befolyásolja. Azok, akik társaikhoz képest rövidebb idő alatt és kevesebb erőfeszítéssel találtak munkát, kivétel nélkül pozitívan értékelték munkaerő-piaci helyzetüket. Azok az egyének, akiknek hosszúra nyúlt az álláskeresésük, vagy még egyáltalán nem sikerült elhelyezkedniük, úgy látják, hogy nincsenek jó lehetőségeik a munkaerőpiacon. Ami biztos: egy értékes diploma, számítógépes ismeretek, idegennyelvtudás és elszántság nélkül valóban nehéz a magasra pozícionált elvárásoknak megfelelő állást találni.

Fontosnak tartottam a felmérés különböző szempontjai közötti összefüggések vizsgálatát, mert rendelkeztem előfeltevésekkel bizonyos jelenségekre vonatkozóan. Annak kimutatásához, hogy valóban számottevő-e az eltérés a számok között, minden esetben szignifikanciavizsgálatot használtam.

Eredmények összegzése

A következő eredményekre jutottam:

1. *A mintában szereplő szakmai gyakorlatot mellőző, egyetemet végzett munkavállalók semmilyen tényező szempontjából nem helyezkedtek el nebezebben a munkaerőpiacon, mint azok, akik részt vettek szakmai gyakorlaton.*

2. *Azok az egyének, akik legalább kétszer olyan hosszú időtartamú szakmai gyakorlaton vettek részt, mint társaik, nem gyakorlati idejük bosszúságából fakadóan helyezkedtek el könnyen a munkaerőpiacon, és nem nyertek el sem végzettségükhöz jobban illeszkedő, sem magasabb bérezéssel járó pozíciókat.*

3. *Nem jár kimutatható bérelőnnyel, ha valaki ismeretségeit latba vetve helyezkedik el.*

4. *Azok a munkavállalók, akik több nyelvet, magasabb szinten beszélnek, olyan pozíciókban helyezkedtek el, melyek révén jelentős bérelőnyt szereztek azokhoz képest, akik kevesebb idegen nyelvet és a nyelvet alacsonyabb szinten beszélnek.*

5. Azok közül, akik az ÁVF-en végeztek, és még nem sikerült elhelyezkedniük, a nyelvtudás releváns tényező az álláskeresőknél a hatékonysága és sikeressége tekintetében. A Corvinuson végzeteknél nem mutatható ki egyértelműen ez az összefüggés.

Az egyetemi és a főiskolai mintákat a továbbiakban egy mintának tekintve elemeztem a fiatal diplomás munkavállalók elhelyezkedési esélyeit. Az „együttes” mintám 80 főből állt, mely 75%-ban tartalmazott nőket és 25%-ban férfiakat. Életkoruk 22 és 25 év közötti. A minta 65% közgazdász és 35% nemzetközi kapcsolatok/tanulmányok szakot végzett egyénből állt. Angolul felsőfokon 30%-uk, közép-felsőfokon 27,5%-uk, középfokon 25%-uk, alap-középfokon 5%-uk, és alacsony szintűen 5%-uk beszél. A német nyelv tekintetében az arányok a fenti sorrendben: 6,25%; 15%; 32,5%; 8,75%; 6,25%. A megkérdezettek 12,5%-a vesz részt posztgraduális képzésben.

Átlagosan 4,25 hónap munkaerő-piaci tapasztalattal rendelkeznek. Az átlagos álláskeresőknél 1,5875 hónap. Átlagosan 11 (10,63) állást pályáztak meg az elhelyezkedést megelőzően, és átlagosan 3 (3,368) interjún vettek részt elhelyezkedésük előtt. Az álláskeresőknél preferencia sorrendjén a „dobogós helyezettek”: az internet (56,25%); az ismeretségi kör (35%); a cég honlapján található hirdetés (27,5%). Az álláskeresőknél sikerességének sorrendje: internet (40%); ismeretségi kör (27,5%); közvetlen jelentkezés a céghez (16,25%); állasközvetítő cég (2,5%); újsághirdetés (2,5%); főiskolai egyesület, egyetem karrierirodája (2,5%). Az álláspályázatok elkészítéséhez 51,25%-uk vett igénybe segítséget. A végzetek 91,25%-ának sikerült elhelyezkednie a vizsgált időszak alatt. 76,71% szakterületének megfelelő munkakörben helyezkedett el, és 90,41% napi feladatai igényelnek felsőfokú végzettséget. Az elhelyezkedett friss diplomások 7,5%-a bruttó 80 001 Ft és 100 000 Ft közötti, 7,5%-a 100 001 Ft és 150 000 Ft közötti, 40%-a 150 001 Ft és 200 000 Ft közötti, és 36%-a 200 000 Ft feletti összeget keres havonta. A sikeresen elhelyezkedett pályakezdők 87,67%-a elégedett pozíciójával.

A vizsgált felsőoktatási intézményekben közgazdász és nemzetközi kapcsolatok/tanulmányok szakon végzett pályakezdő diplomások 91,25%-ának sikerült átlagosan 1,5 hónap alatt elhelyezkednie a magyar munkaerőpiacon, mialatt átlagosan 11 álláshirdetésre küldték el pályázatukat, és átlagosan 3 darab személyes interjún vettek részt. A sikeresen elhelyezkedett fiatal diplomások 76,1%-a tevékenykedik szakterületéhez illeszkedő pozícióban, és több mint 90%-uk munkaköre igényel felsőfokú végzettséget.

Javaslatok és következtetések

Fontosnak tartottam javaslatokat megfogalmazni, hogyan tehetnék a felsőoktatási intézmények még versenyképesebbé hallgatóikat. Az ÁVF-nek érdemes lenne nagyobb hangsúlyt fektetni a kilépő diplomások elhelyezkedésének segítésére egy karrieriroda létrehozása révén. A Corvinuson létezik ugyan ez a kezdeményezés, de a mintából nyert információk alapján nem működik megfelelően, hatékonyan. A létrehozott karrierirodáknak szorosabb kapcsolatot kellene kiépíteniük a profitorientált és a nonprofit szférába tartozó szervezetekkel. A cégek így egy friss diplomás munkavállalóval betölthető pozíció felmerülésekor rögtön a felsőoktatási intézményekhez fordulhatnak, lerövidítve ezzel a toborzás és kiválasztás idejét. A felsőoktatási intézmények ösztönözhetnék hallgatóikat, hogy kimagasló tanulmányi eredményt érjenek el, annak érdekében, hogy ajánlják őket a cégeknek, és már a diplomájuk kézhezvételét követő napon munkába állhassanak. Az egyetemek és főiskolák presztízsét is növelné, az általuk kibocsátott diplomákat értékelné, ha minél több cég fordulna hozzájuk a végzősök felvételéért.

A felsőoktatási intézményekben működtetett karrierközpontok az állasközvetítő cégekkel is építhetnének ki szorosabb kapcsolatokat.

Ha az ÁVF megemelné a diploma megszerzéséhez szükséges idegen nyelvi kritériumokat, akkor még versenyképesebbé tehetné diplomásait a munkaerőpiacon. Ha a felsőoktatási intézmények nagyobb hangsúlyt fektetnének az álláspályázatok megírásához nyújtott segítségre, akkor, úgy vélem, végzett hallgatóik még sikeresebben keresnének munkát. A fiatal diplomások felelőssége is nagy az álláskeresőknél. Megfelelő önismerettel kell rendelkezniük, szükséges elsajátítaniuk az álláskeresőknél a folyamatot.

Mindkét intézmény korszerű képzésben részesíti hallgatóit, a munkaerőpiacon a piaci körülményekhez képest – sok felsőoktatási intézményben folyik közgazdász és nemzetközi kapcsolatok szakos képzés, egyre növekvő számú friss diplomás lép ki az intézményekből – versenyképes diplomát ad a fiataloknak. A végzett diplomások versenyképességének több szempontú mérése után – ha a felméréshez felhasznált mintákat reprezentatívnak tekintem – a következőket állapíthatom meg.

A munkaerőpiac felszívja az Általános Vállalkozási Főiskolán és a Budapesti Corvinus Egyetemen végzett diplomásokat. A fiatalok viszonylag rövid idő alatt, átlagosan 1,5 hónapon belül (90%-os valószínűséggel) végzettségüknek megfelelő versenyképes keresettel járó pozíciókban tudnak elhelyezkedni. Aki nem elégedett, a magyar munkaerőpiacon tud váltani. A diplomás túlképzés jelensége a felmérésben

szereplő közgazdász és nemzetközi kapcsolatok/tanulmányok szakon végzett fiatal diplomás munkavállalók körében nem igazolható.

Az ÁVF-en végzettek összességükben „fele annyira” beszélnek idegen nyelveket. Nem szignifikánsan, de valamivel hosszabb idő alatt tudnak elhelyezkedni és átlagosan több erőfeszítéssel jár, míg megtalálják első állásukat. Lényegesen nagyobb arányban helyezkednek el azonban szakterületüknek megfelelő, felsőfokú végzettségüket igénylő, átlagosan magasabb fizetéssel járó pozíciókban, mint a Corvinuson végzettek. Míg a volt egyetemisták hatékonyabban (adott időszak alatt többen), a volt főiskolások jobban (magasabb elégedettségi arányt képviselve) képesek megtalálni helyüket a munkaerőpiacon.

Felveheti tehát, és fel is veszi a felmérésben vizsgált gyakorlatorientált képzést nyújtó Általános Vállalkozási Főiskola a versenyt a felsőoktatási rangsor első helyét elfoglaló, elméleti képzést biztosító egyetemmel.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Csécsiné Máriás Emőke – Besenyei Roland (2005): *Statistikai tájékoztató*. Felsőoktatás, 2004/05.

Szerző név nélkül (2005): Regisztrált munkanélküliek összetétele iskolai végzettség szerint. www.afsz.hu/resource.aspx?ResourceID=fova_stat_reg_munkanel_vegzettseg, 2005.11.15

Szerző név nélkül (2005): *Heti Válasz*, V. évfolyam, 41. szám, 2005. október 13.

Király Erzsébet*

KOMMUNIKÁLÓ VALLÁSOK, BESZÉLŐ EGYHÁZAK

Az egyik vasárnap a tévében találkoztam a Hit Gyülekezetének műsorával. Néztem a műsort és elgondolkodtam azon, vajon ezt a rengeteg embert ez az egyetlen személy hogyan, milyen eszközökkel tudta „elcsábítani”. A tele-evangelizmus, amely a TV-n keresztül közvetíti a vallási értékeket, megjelent az interneten is, sőt át is alakult az ott szükséges kommunikációs igényeknek megfelelően. Tehát a Hit Gyülekezetének tagjaihoz és a kívülállókhoz is, sőt külföldön élő személyekhez nemcsak a tévé juttatja el az igét, hanem az internet is, amelyen keresztül közvetített élő műsornak is aktív résztvevőivé válhatnak. A telekommunikációs eszközök felhasználásával nagyon sok emberhez eljuthatnak a hirdetett tanok, kibasználják azokat a lehetőségeket, amelyeket a modernkor adott. A többi kisegyház kevésbé felkészült ezen a téren. Többségükkel inkább személyes kapcsolatteremtés útján találkozhatunk. Az elégtelen kommunikációból adódóan a magyarországi kis- és nagyegyházakról alkotott kép is hiányos a fiatalok és a középkorúak körében, sok téves vagy zavaros nézet alakult ki mind a keresztény, mind a nem-keresztény felekezetekről.

Ha tudományosan vagy csak tárgyilagosan közelítünk a valláshoz, az egyházhoz, akkor megállapíthatjuk, hogy nincs egy igaz hit, és nem állíthatunk fel rangsort közöttük. Mindegyik hit a tanítási rendszerével, követőivel, vezetőivel alkot egységes egészet. A föld különböző részein végzett kutatások a vallási jelenségek összehasonlító vizsgálatához széles bázist teremtettek. Kiderült, hogy kapcsolatba soha nem kerülő népek vallási képzetei, kultikus szokásai között igen sok a hasonlóság. Ebből azt a következtetést vonták le, hogy az emberiség, és az emberi tudat fejlődése alapvetően mindenhol hasonló módon megy végbe, legfeljebb egyik helyen gyorsabban, másikon lassabban teszi meg ugyanazt az utat. Az összehasonlító módszer alkalmazása hívta életre a vallás-fenomenológiai kutatást, mely a különböző vallásokban egyaránt előforduló jellemzőket kutatja.

Az információ és a tudás felértékelődése mellett, a kommunikáció szerepének felfokozódásával, az új technikai eszközök elterjedésével az embereknek megváltozott a hiedelemviláguk, a vallásuk, viszonyuk a természetfelettihez. A helyzet megváltozása miatt ma már a vallásokat a megújulásra való készség kell, hogy jellemezze.

A tanulmányom célja az volt, hogy bemutassam a hasonlóságokat és különbségeket három egyház közösségének kommunikációjában, környezetkultúrájában. Ismertetni kívánom azokat a tényeket, amelyek hétköznapiak, megszokottak és egyértelműek a közösség tagjainak számára, de amelyekről a kívülállók nem szereznek tudomást, pedig meghatározóak lehetnek egy közösség megválasztásában, abban a döntésben, hogy valaki milyen közösség tagja szeretne lenni. Az első benyomás kialakításában rendkívül nagy szerepet játszik a vizuális környezet, az, hogy hogyan néz ki az épület kívülről, belülről, milyenek a tagok, milyenek a vezetők. Ha olyan sajátosságokat, jellemzőket találunk meg az adott hitközösségekben, vallásban, egyházban, amelyek számunkra fontosak, értékesek, annál jobban szeretjük és ragaszkodunk majd hozzá. Ezeket a „külső-belső” tulajdonságokat elemeztem és hasonlítottam össze, amelyek fontosak, de mégis „láthatatlanok” a beavatatlanok számára.

* *Üzleti kommunikáció szak, nappali tagozat, III. évfolyam. Intézményi TDK I. helyezett. Témavezető: Andó Éva főiskolai docens*

Mi a dolgozatom témája?

Három különböző vallási közösség (*Gyémánt Út Buddhista Közösség, Ferences Rendi Szerzetesek, Jehova Tanúi*) összehasonlítását végeztem el bizonyos kommunikációs szempontokból. A kutatásom során könnyebbé tett számomra, hogy ismeretségi körömben tartozik az egyházak egy-egy tagja. Azért esett három eltérő közösségre a választásom, mert kíváncsi voltam, vannak-e közös vonások, jellemzők, tulajdonságok eltérő világnézettel rendelkező egyházak vizuális kommunikációjában, környezetkultúrájában, valamint kapcsolattartásában a hívekkel és külvilággal.

Egy olyan világban, amely az egyre gyorsabb közlekedési és kommunikációs eszközök révén mind kisebb lesz, a különböző vallások hatása globálisan is érezhető. A megismerés – remélhetőleg – megértéshez vezet, a megértés pedig a más nézőpontú emberek iránti türelemhez. Az elmúlt 6000 év során szerte a világon kialakult vallási kifejezésmódok különbözőségeit tekintve mindenképp tanulságos és szélesíti a látókört annak megértése, hogy mások mit hisznek, és hitük honnan ered.

A ma létező sok vallás látszólag teljesen különbözik egymástól. Ám ha lefejtjük róluk azokat a dolgokat, amelyek csupán díszítések és későbbi betoldások, valamint azokat a különbségeket, amelyek az éghajlat, a nyelv, az ország sajátosságainak és más tényezőknek tudhatók be, a legtöbb vallás meglepően hasonlóknak tűnik.

Mivel nem foglalkozik a dolgozat?

A vallás és a kommunikáció önmagában is nagyon tág fogalom. Igyekeztem leszűkíteni a témát, és jól megrajzolható határokat húzni. A dolgozatomban nem foglalkoztam a kommunikáció területén a vokális kommunikációval, azzal, hogy hogyan és miket mondanak a vallások vezetői és tagjai az összejöveteleken és az ige hirdetése során. A vallás tárgykörében csak a három megadott egyházat, illetve az adott közösséget vizsgáltam meg. Az ugyanahhoz az egyházhoz tartozó más közösségeket nem vettem figyelembe, illetve érintőlegesen említettem általános, az adott egyház egészére vonatkozó jellemzőket. Ez azért lehet fontos, mert a figyelembe vett közösségeknek lehetnek tipikus, csak rájuk jellemző tulajdonságaik, illetve adottságaik, amelyeket befolyásolhatnak az emberek személyiségjegyei, a terület adottságai. Ebből adódóan más közösségekben más válaszokat kaphattam volna ugyanazon kérdéseimre. Nem hasonlítottam össze továbbá a közösségek hitvilágát, istenképüket, azokat a tanokat, amely meghatározóak és megkülönböztetőek a három vallás szempontjából. Így a vezetőket bemutató résznél csupán az adott egyház vezetőit vettem szemügyre, és nem hasonlítottam össze a vallás alapítóit (Jézus Krisztus, Buddha). A dolgozat nem érintette továbbá az ember és a természetfölötti közötti kommunikációt, az egyház viszonyát a politikával, médiával, gazdasággal, állammal, nem foglalkoztam az egyházzal mint politikai hatalommal, szervezettel.

Hipotézisem

A mai világban az információnak és a tudásnak felértékelt szerepe van, a kommunikációnak nagy jelentőséget tulajdonítanak. Új technikai eszközök terjednek el, amelyek az emberek hiedelemvilágát, vallását is megváltoztatták. A helyzet megváltozása miatt a vallásokat a naprakészség, a megújulásra való készség kell, hogy jellemezze, amiből egyenesen következik a mai kor modern világának, telekommunikációs eszközeinek felhasználási képessége is. Feltételezem, hogy az egyes vallások vezetői felismerték az ebben rejlő lehetőségeket, s ezeket igyekeznek a legteljesebben kihasználni. Ellenkező esetben hátrányban lennének a többi vallás felkészültségével, hatásosságával, „csábító erejével”.

A részleges vagy teljes kommunikációhiány, a dezinformáció, a hibás kódolás, dekódolás vagy a visszacsatolás hiánya megbéníthatja, vagy legalábbis megnehezítheti egy közösség működését. Úgy gondolom, hogy a buddhisták és katolikusok felkészültek a kommunikációs eszközök megfelelő és teljes kihasználásának lehetőségeiből, és igyekeznek minél több csatornán keresztül elérni az embereket. Ezt az állításoamat arra alapozom, hogy mind a két vallásról hallani a médiában, a tévében közvetítéseket, interjúkat láthatunk, könyvek és folyóiratok ismertetik a hitük alapjait, jellemzőit. Egy szervezet megfelelő működéséhez nélkülözhetetlen az információk áramlása, a jól kiépített kommunikációs rendszer. Úgy gondolom, hogy a buddhista és katolikus egyházak külső kommunikációja problémamentes, mind nemzetközi, mind országos szinten. Kihasználják a modern technika vívmányait is, megfelelő a kapcsolattartás. A Jehova Tanúi gyülekezetet vizsgálva, úgy találom, nem használják ki megfelelően a kommunikációs csatornákat, és kizárólag a személyes kontaktuson keresztül hirdetik, terjesztik vallásukat, amely a mai világ lehetősége-

ihez képest kevés és sokak szerint pedig agresszív. Az egyházakon *belüli* kommunikáció teljesértékűségében nem kételkedem, az információs csatornák valószínűleg megbízhatók és gyorsak. Nagy létszámú egyházközségek esetében gyakran előfordul, hogy elveszik vagy torzul az üzenet, esetleg nincs lehetőség a visszacsatolásra. A Jehova Tanúi közösség a kommunikáció szempontjából zártnak, de megfelelőnek feltételezem.

Tomka Miklós¹ egyik tanulmányában, amelyet egy 1993-ban végzett reprezentatív vizsgálatra támaszkodva írt, azt állítja, hogy „*a magukat vallásosnak mondók túlnyomó többsége idős, vagy/és falusi, vagy/és alacsony iskolai végzettségű illetve alacsony jövedelmű*” (Tomka, 1996) a nem vallásosokhoz képest. Személyes kutatásomra alapozva úgy gondolom, hogy ezek az adatok az utóbbi években változtak.

Az elmúlt időszakban számos szabadegyház alakult Magyarországon, amelyek vallásértelmezése, magyarázata adott esetben eltérhet a Katolikus Egyháztól. Ezeknek a közösségeknek nagyszámú megjelenése bizonyíték a vallási igény meglétére. A csoportok száma folyamatosan növekszik, a Katolikus Egyház tagsága pedig csökken. Érdemes foglalkozni azzal a különböző egyházak által megfogalmazott üzenetek a mai társadalomban élő nem hívő emberekre hogyan hatnak.

A három vallási irányzat közös jellemzői

A legtöbb ember azt gondolná, hogy aligha létezik annál különbözőbb két vallás, mint amilyen a Nyugat római katolikus egyháza és a Kelet buddhizmusa. Holott a kettőnek nagyon sok közös vonása van. Mind a katolicizmus, mind a buddhizmus szerzetesi irányzata tele van szertartásokkal és ceremóniákkal. Ilyenek például az egyházi énekek, valamint a gyertyák, a tömjén, a szenteltvíz, a rózsafüzér, a szentképek és az imakönyvek használata, sőt még a kereszt jele is. Bizonyos tanítások és elképzelések szinte általánosan köztűnik. Ilyenek az emberi lélek halhatatlansága, az égi jutalom minden jó embernek, az örök gyötrelmek a bűnösöknek egy alvilágban, a tisztítótűz, a háromság. Földrajzilag messze éltek egymástól, kultúrájuk és hagyományaik különbözőek, egymástól eltérőek voltak.

Társadalmi szokásaik semmiféle kapcsolatban nem álltak egymással. Vallásaiban azonban feltűnően hasonló elképzeléseik alakultak ki. Abból adódóan, hogy a keresztény csoporthoz tartozik mind a katolikus egyház, mind a Jehova Tanúi kisegyház is, sok hasonló és közös tulajdonsággal rendelkeznek. A Jehova Tanúi tagadnak bizonyos elveket (Szentháromság léte, Jézus isteni volta), de a Biblia iránti tiszteletben és bizonyos erkölcsi eszmékben (pl. házasság előtti nemi élet tilalmában) megegyeznek.

A szerzetes- és az apácarend jelenléte a buddhizmus nem-világi irányzatában hasonlóságot mutat a katolicizmus ferences rendjével. Három módon élhet valaki buddhistaként: szerzetesként vagy apácaként, jógiként és világi gyakorlóként. A buddhista szerzetesek, apácák (mint ahogyan a ferencesek is) hétköznapijaikat – az étkezéstől, az öltözködésen át a testi vágyak megfékezéséig –, szigorú szabályok szerint élik, melyek betartását fogadalmak kötik. Életük széles körűen szabályozott, általában a világtól elvonultan élnek. Ez Nyugaton kevésbé jellemző formája a gyakorlásnak, ott ma a buddhizmus olyan formája jelenik meg, amely sokkal inkább megfelel a Nyugat képzett és független elméinek. A Gyémánt Út buddhizmusára, amely Európa legnagyobb létszámú és legelterjedtebb buddhista irányzata, a világi gyakorlás a jellemző.

A ferencesek a kolduló rendek közé tartoznak, alamizsnából élnek, ezért inkább a városokban telepedtek le. Mindegyik rendet úgy kell tekinteni, mint egy családot vagy mint egy olyan társaságot, amelynek megvan a maga sajátos, egyedi életformája és célkitűzése. A szerzetesnek nincs egyéni tulajdona, minden java közös szerzetesestevéreivel, rendje gondoskodik ellátásáról, megélhetéséről, a munkájához szükséges eszközökről. Külső feladatokat vállalnak, úgymint igehirdetés, betegápolás, tanítás.

Mindhárom közösség adományokból fedezi kiadásait, ennek eszközeként az épületekben egy adományláda áll rendelkezésre az adakozni vágyóknak. Az evangéliumi szabadegyházak állami támogatást nem kapnak, önmagukat kizárólag híveik önkéntes adakozásából tartják fenn.

¹ A szerző szociológus, az Országos Lelkipásztori Intézet Vallásszociológiai Központjának igazgatója.

A Jehova Tanúit sokan szektának² vélik. Mivel ez a szóhasználat Magyarországon általában pejoratív tartalommal társul, a továbbiakban szabadegyházként vagy kisegyházként emlegetem. Charles Taze Russell az 1870-es években néhány fiatalemberrel együtt bibliakutató kört alakított, amelynek tagjai hetente összejöttek. Azokat, akik csatlakoztak Russellhez a Biblia mélyreható tanulmányozásában, egyszerűen Bibliakutatóknak nevezték. 1931-ben azonban felvették az Írás szerinti Jehova Tanúi nevet. Több mint 210 országban vannak jelen. Számukra mindenhez az Írás képez alapot. Céljuk a közvetlen kapcsolat az emberekkel.

Külső kommunikáció

Az egyházak léte magával hozza a kommunikációt. *Nem lehet nem kommunikálni* – ez a kommunikációelmélet egyik alaptétele is. Ahogyan lépéseiket, változásait, önmagukat társas, társadalmi környezetben, mások szeme előtt kifejezik, illetve kivitelezik, az kommunikáció. A kommunikáció nemcsak a szóra és a tudatos közlésre korlátozódik, ugyanilyen fontosak a cselekvésekben, mozdulatokban kifejeződő nem-verbális megnyilvánulások is. A szerzetesi életmód, a templomok, a ruházat mind-mind valamilyen jelentést hordoznak. A tudatos közlési szándék beágyazódik a félig vagy nem-tudatos megnyilvánulások sokaságába. A figyelmes résztvevő mindezt együttesen észleli, egyetlen üzenetként próbálja értelmezni. Az egyházak tehát mindenkiel, az egész társadalommal kommunikálnak.

A Gyöngyösi Ferences Templom



² A szekta egy nagyobb valláson belüli kisebb, elkülönült csoportot jelent, mely egy vagy több (lényeges) hittételben eltér a többségi, uralkodó vagy eredeti vallási irányzattól, illetve egy vagy több hittételt, vagy életelvet annál nagyobb mértékben hangsúlyoz. Általában a szektásság szükséges kritériuma az is, hogy a kisebb vagy újabban keletkezett csoport szellemi vagy fizikai eszközökkel éles harcot folytasson a nagyobb ellen (ha fordítva van, akkor nem feltétlenül tartjuk a kisebbségi csoportot szektának, inkább üldözött kisebbségi irányzatnak). A szektásság egyik jellemző, bár nem kizárólagos kritériuma szokott lenni a zártság is: a szektába bejutni köznapi ember számára nem könnyű (súlyos próbatételek) és kilépni még nehezebb. Eredetileg ez a szó egyszerűen csak „felekezetet” vagy „irányzatot” jelentet. Ma használatos értelemben azonban a valláson belüli felekezetek (pl. a kereszténységen belül a katolikus, református, evangélikus, unitárius, baptista stb.) nem számítanak szektának, még akkor sem, ha nagyon kicsik (pl. a baptisták), inkább kisegyházakról beszélünk. Köznapi ember számára a szekta szó olyan, általában vallási, esetleg társadalmi csoportra utal, mely törvénybe ütköző, illetve a társadalom egy jelentős része számára szélsőségesen destruktív nézeteket vall (pl. emberáldozat), illetve ilyen cselekedetekre hív fel. (Forrás: <http://www.wikipedia.org/wiki/Szekta>)

Környezetkultúra, vizuális kommunikáció: Milyen a vallás „külsője”?

Épületek

A ferencesek templomban tartják a vallási jellegű összejöveteleiket és szertartásaikat, míg a másik két közösség egy egyszerű épületben. A Meditációs Központ és a Gyöngyösi–Alsóvárosi Ferences templom felújításra szoruló épülete központi helyen található, jól megközelíthetőek, ellenben a Királyság-teremmel, amely a város szélén, dinamikusan fejlődő peremén elhelyezkedő új építmény.

A buddhista centrum 3600 négyzetméteres alapterületével jelenleg Európa legnagyobb Gyémánt Út Buddhista Központja, ahol hosszú távon egy nemzetközi és országos kulturális és meditációs központ kialakítása a cél. A ferenceseknél a templomon és sekrestyén kívüli épület – tehát a rendház³ – területe kb. 3000 négyzetméter. Gyalogosan és autóval is jól megközelíthető. A Jehovák Királyság-terme jóval kisebb, mint az előzőleg vizsgált egyházak épületei. A 350 négyzetméteres területen kb. száz fő fér el kényelmesen.

A budapesti gompa



A Jehova Tanúi épülethez nem kapcsolódnak egyéb építmények; míg a Meditációs Központhoz egy étterem, lakások: a ferences templomhoz pedig az Autista Segítő Központ⁴, a Műemlék Könyvtár és kápolnák (régén kultúrház, park) tartoznak.

Berendezés

Az egyházaknál a berendezés kialakításánál az a praktikus elrendezés, miszerint az előadást tartó, illetve szent tárgyakat tartalmazó emelvény látható helyen van, mindhárom vallásnál megfigyelhető. A rend és a tisztaság fontos. A templom tradicionális berendezésű, kialakításában, a tárgyak elhelyezésében a liturgikus szabályok az irányadók, az egyéb helyeken a praktikusság. A templom elrendezése nem túl zsúfolt, de számos festmény és szobor található benne, főként szentekről és bibliai eseményekről.

A templom berendezését tekintve a legdíszitettebb, a buddhistáknál a meditációs helyiség szolidabb, kevesebb festménnyel, szoborral, míg a Jehova Tanúinál egyáltalán nincsenek vallási jellegű tárgyak, képmások, feszületek, szobrok, mert bálványimádásnak tartják ezen tárgyak használatát, elhelyezését.

³ Rendház

a. Az egész templomon-sekrestyén kívüli épület.

b. Az épületen belül a klauzúra, mely csak a ferencesek részére fenntartott, jól körülhatárolt helyiségeket jelenti.

c. Ezen a területen élő ferences testvérek által alkotott jogi közösség.

⁴ Ébner Gyula a pasaréti egyházközség aktív tagja 1998-ban elhagyott plébániát keresett, ahol nébány (4-5) autista gyerekekkel le tudott volna telepedni. Ez azonos időpontra esett azzal, amikor a gyöngyösi rendházépületet elhagyta a Pelle Sándor által vezetett városi könyvtár, és funkciót kellett találni az épületnek. Hivatalosan 2000-ben alapították. Ilyen jellegű intézmény – az általam kérdezett Kamill testvér legjobb tudomása szerint – a horvát ferencesek fenntartásában működik legközelebb.

A budapesti kongresszusi terem belülről



Külső kommunikáció – kommunikációs eszközök

Kommunikációs szempontból két vonulatot különböztetünk meg, a történelmi egyházakét, illetve az újonnan jelentkező mozgalmakét. A történelmi egyházaknak⁵ már kialakult régen egyfajta beszéd- és kifejezésrendszere, ami formálódik, de alapjaiban változatlan marad. Az új kisegyházak legtöbbször nyugatról (pl. Amerikából, Németországból) érkeztek, így az ottani mintákkal és eszközökkel dolgoznak. Ezek a tények meghatározzák a történelmi és a kisegyházak kommunikációs eszközeinek megválasztását, a nem hívó és hívó tagokkal való kapcsolattartást is.

A kommunikáció több csatorna igénybevételével történik. Fontos, hogy az egyházak úgy tekintsenek a modern médiára, a technikai vívmányokra, mint olyan eszközökre, amelyekkel széles rétegeket tudnak megszólítani, és ezeken keresztül terjeszteni tanait. Az új kommunikációs lehetőségek az eddigi csatornákat erősítik, illetve teszik gyorsabbá. Új lehetőségek nyílnak meg az emberek megszólításában, az Ige eljuttatásában éppen olyan rétegek számára, akiket eddig nehezen ért el az egyház. Az új technológiák segítségével, könnyebb felállítani és fenntartani egy vallási témájú párbeszédet. A vallás tanainak hatnia kell a hívók személyiségére és mindennapi viselkedésére. Rendszerint minden ember viselkedése kisebb-nagyobb mértékben a saját vallási hátterének visszatükröződése. Különböző célja van a külső és a belső kommunikációnak: a belső a szervezet életét, az egyház működését segíti, míg a külső kommunikáció a tájékoztatásra, az egyház megismertetésére irányul.

A ferences rendi szerzetesek olyan programokat, tevékenységeket szerveznek, amelyek találkozási pontokat jelenthetnek a közösség vallásos, élő hitű tagjai, fiataljai és a nem hívó és/vagy kereső (elsősorban) fiatalok között. Ilyen megfontolásból indítottak egy kb. havi rendszerességgel működő filmklubot, amelyben komolyabb tartalmú, az élet nagy kérdéseiről való elgondolkodást segítő filmeket vetítenek. A klub működését, programjait plakátok, újsághirdetés, szórólapok és személyes megkeresések segítségével igyekeznek ismertté tenni.

Fontos jelenség az egyházak életében az ökumenizálódás.⁶ Gyöngyösön – a helyi keresztény felekezetekkel való ökumenikus közeledés előmozdítása végett – a ferencesek a fiatalokkal részt kívánják venni abban a formálódó együttműködésben, amely a gyöngyösi Baptista Gyülekezet, Református Gyülekezet, a Ferences Plébánia, a Felsővárosi Plébánia, a gyöngyösi Családsegítő és Gyermejköléti Szolgálat, Gyöngyös Város Önkormányzata és néhány civil szervezet között egy kallódó-csellengő fiatalok számára létrehozandó éjszakai pingpong-klub megalakulására irányul. Az ötlet az ország több pontján évek óta sikerrel működő Éjfél Sportbajnokság mintájára született, amelynek célcsoportja a hétfőként a diszkók, a drogok és az alkohol világába merülő fiatalok.

⁵ *A magyar szóhasználatban szokásos történelmi egyházak jelölés kizárólagosan a keresztény, zsidó felekezetekre vonatkozik, és nem alkalmazható a buddhista egyházra. Történelmileg a buddhizmus régebbi vallás, mint a kereszténység és nem olyan „kisegyház”, mint pl. néhány új keresztény csoportosulás vagy a new age vallások.*

⁶ *Ennek jegyében jött létre a Magyarországi Egyházak Ökumenikus Tanácsa. Az ökumenikus törekvések legfőbb értéke a korábban egymással szemben álló felekezetek együttműködésében, összefogásában rejlik. Ennek eleve következnie is kell a kereszténység szeretetét hirdető tanításából, aminek nem az a célja, hogy az egyes vallásokat tanításaik feladására, a különbségek összemosására kényszerítse, hanem azokat a szálakat kell erősítenie, melyek összekötik őket.*

A Jehova Tanúi veszik igénybe a legkevesebb kommunikációs eszközt, leginkább a személyes terjesztésben hisznek. A buddhisták és a katolikusok igyekeznek a lehető legtöbb módon és formában elérni a hívő és nem hívő embereket.

Számos könyve és kiadványa van mindhárom egyháznak. A Jehova Tanú kiadványait csak személyes úton kaphatjuk meg, a másik két közösség kiadványaival viszont könyvesboltokban és könyvtárakban is találkozhatunk.

A rádióműsorokban, televízióban a buddhisták rendszeresen szerepelnek. Főként olyan műsorokban látni őket, amelyeknek a buddhizmus a témája. A beszélgetés apropója általában az aktuális előadás vagy Láma Ole látogatása.

A ferenceseknek a Katolikus Rádió, valamint a gyöngyösi Városi Televízió szerkesztőségével is rendszeres a kapcsolata. A ferences és buddhista közösség is él az internet adta lehetőségekkel, míg a Jehova Tanúnak egyetlen hivatalos, külföldi weboldala van. Az interneten való megjelenés egyszerűsége és olcsósága miatt mindenki számára nyitott. Egy profi, interaktív honlap elkészítése nagyon olcsónak számít a nyomtatott anyagokhoz képest, mégis nagy tömegeket képes megszólítani és elérni. Egy létszámában kicsi szervezet erősen reprezentált lehet az interneten, míg egy történelmi egyház esetleg meg sem jelenik.

Belső kommunikáció

A Jehovák írásbeli kommunikációjának különleges formája a *nyilvántartások* készítése, vezetése. Pontos nyilvántartásokat vezetnek. A közösség tagjai, szervezetten, ellenőrzötten végzik tevékenységüket, minden utánakereshető. (Le kell adni például a terjesztésre szánt anyagok igényelt példányszámát. A hirdetőfal alatt található két kis lapocska, amely szintén a rendet, a nyilvántartást szolgálja.⁷)

A buddhisták és a Jehova Tanúi között érdekes hasonlóság, hogy olyan informális csoportok (Jehovák-nál ad hoc csoportok) alakulnak, amelyeknek funkciói segítik az egyház életét, működését (pl. építész-csoport). Ezeket a társaságokat olyanok alkotják, akik a hétköznapi életben is hasonló területen dolgoznak. Például az építészcsoporthoz az építészeti területén dolgozókat foglalja egybe. Hierarchia helyett meritokrácia⁸ a jellemző. Ki amennyi munkát, energiát fektet a központ életébe, azzal arányos beleszólási jogot kap. A jehovákra és a ferencesekre teokrácia jellemző.

A rendszeresen meditálni járók között minden korosztály megtalálható, a csecsemőtől a 90 évesig, de legjellemzőbb a 20-35 év közötti fiatalabb társaság. Mikor meglátogattam kísérőmmel a meditációs központot, feltűnt a közösség sokfélesége, különböző társadalmi háttérűek, a diplomástól a szakmunkásig, a külfölditől a magyarig, szegények, gazdagok, nyugodtak, elevenek. A ferences templomba járók összetétele is megváltozott az évek alatt az elején említett Tomka Miklós által készített tanulmányhoz képest. Úgy tűnik, megnőtt a városi és/vagy értelmiségi és/vagy fiatalok köre az egyházon belül.

A Jehova Tanúinál a közösség életét – a kivülálló számára talán szigorúnak ható – rendszabályok alakítják, de ezt a hívő ember nem érzi tehernek. Az istentiszteletekre rendszeresen eljárnak, melyek hétvégeken és hét közben is periodikusan ismétlődnek. A közösséghez való tartozás az egyén számára egy bizonyos életmódot, életformát is jelent. A tag számára hitélete, az összejövetelekre való eljárás, bibliatanulmányozás, a szolgálatok folyamatos lekötöttséget feltételez. A Jehova Tanúinak fegyelmezett, aktív vallásgyakorlatuk van, ami biztonságerzetet is nyújt. Az egyén és közösség kapcsolata igen szoros:

⁷ Az egyik a „Szántóföldi jelentés”. A „szántóföld”-et egy bibliai idézet alapján átvitt értelemben kell érteni. Ez azoknak a területeknek a bejárását és azoknak az embereknek a megtérítését jelenti, akiket még nem látogattak meg, és akikkel még nem ismertették meg a „jó hírt”. Ezen a kis lapon, a dátumon kívül lejegyzik, hogy mennyi terjesztésre szánt könyvet, füzetet, folyóiratot adtak át az embereknek, mennyi időt töltöttek bitük terjesztésével (mennyi a „Szántóföldi órák” száma), valamint az újralátogatási órák számát is papírra vetik. A végén pedig a hónapban végzett különböző bibliatanulmányozások számát összesítve, névvel ellátva leadják, és nyilvántartásba veszik. A másik kis cetli „Tanulmányozási jelentés”. Ezt minden hónap végén kitöltik különböző tanulmányozásokról és gyülekezeti összejövetelekről. Itt írásba foglalják, hogy mi a tanulmányozott anyag, milyen gyakori a bibliatanulmányozás, mennyi a jelenlévők száma a gyülekezeti összejöveteleken betente, és mennyi összesen és átlagolva.

⁸ *Érdemuralom, teljesítményelvű társadalom.* (Tótfalusi István [2003]: *Idegen szavak magyarul.* – Budapest, Tinta Könyvkiadó.)

megközelítőleg azonos vagy hasonló életmód, rendszeres vallásgyakorlat, a gyülekezetek intim, családi légköre, az egymásra való fokozott odafigyelés, odafordulás. A közösségben a társadalmi, az életkor és a nemek szerinti tagozódás változatos, de mégis jellemző képet mutat. Az eredeti társadalmi (régebben főleg paraszti) bázishoz képest nőtt az iparban dolgozó munkásság, a középrétegek, valamint a diplomások száma. A nők egyértelműen többségben vannak. Az elmúlt néhány évben a fiatalok létszámának rohamos növekedése figyelhető meg.

Megfigyelésem (és személyes tapasztalatom) szerint a külvilággal, a nem Jehova rokonokkal kevésbé tartják a kapcsolatot. A szolgálatot, a „szántóföldi” munkát kötelességből teszik, mint Krisztus követői, akiknek ez a feladatuk, de nem mondhatnám, hogy ez valódi kapcsolat lenne a külvilággal. A csoportok a kívülállók számára zártak. Mindhárom közösség – a kongresszusoktól az informális programokig – jól megoldja a belföldi és külföldi tagokkal a kapcsolattartást.

Belső kommunikáció – Csoportok

A kapcsolattartás formái

GYÚBK	FRSZ	JT
Előadások, kurzusok	Zarándoklat, lelki gyakorlat	Kongresszusok
Meditációs hétvégék	Ifjúsági találkozók	
Informális összejövetelek (sport, kirándulás, szalonnasütés...)		
Meditációk	Misék	Nyilvános összejövetelek

A dolgozat összegzése

A közösségekről kialakult benyomásaimat így tudnám néhány szóval megfogalmazni: a buddhista közösségről a vidámság, fiatalosság, lendületesség, a ferences egyházzal a meghittség, barátságosság, a nyitottság, a Jehova Tanúiról a szervezettség, a rend, az elhivatottság jut az eszembe.

Kutatásom alapján úgy látom, hogy a rendszerváltás előtt elnyomott ferences szerzetesek egyre nagyobb ismeretségre tesznek szert a társadalomban. Ők is mindent megtesznek azért, hogy minél többen megismerhessék őket. Változott a templomba járók összetétele, nagyon sok gyerek, fiatal, egyetemista, értelmiségi, ifjú házaspár látogatja nemcsak a szentmiséket, de a plébánia által szervezett programokat is. A társadalom új figyelemmel fordul az egyház, a kereszténység felé. Ez például az ifjúság vagy az értelmiség részéről, az utóbbi években mérhetően fokozódó érdeklődésben mutatkozik meg. A felelős társadalmi, állami vezetők ismételtén kifejezik, hogy számos területen (pl. család vagy a deviáns fiatalok problémáinak megoldásában) számítanak az egyházak erkölcsi tőkájára és támogatására. A ferences szerzetesek oktatnak, és testileg-lelkileg támaszt nyújtanak ma is, úgy ahogy sok évvel ezelőtt is tették. Úgy látom, hogy a ferences egyházat, és magát az egész katolikus egyházat a megújulásra való készség jellemzi. Felhasználják a telekommunikációs eszközöket is, a nyomtatástól a televízióig az internetig.

A buddhisták és katolikusok a külső kommunikáció tekintetében haladnak a korról, és a lehető legtöbb módon igyekeznek elérni a hívő és nem hívő embereket. A külső kommunikáció szempontjából fejlődnek az egyházak, de ez a Jehova Tanúinál nem tapasztalható. Fontos lenne, hogy felismerjék a modern technikai eszközökben rejlő lehetőségeket, és ki is használják azokat.

A rádió és televízió adottságait a katolikusok használják ki a legjobban. Saját rádióállomással rendelkeznek és a televízióban is önálló műsorokkal jelennek meg. A ferences és a buddhista közösségek nagyon jól kihasználják az internet adta lehetőségeket, tömegeket képesek e technikai eszközzel elérni. Mindhárom egyház nagyon jól oldja meg a belső információáramlást, a belső kapcsolattartást. A Jehova Tanúi közösség tagjai nagyon sokat vannak együtt a teokratikus szolgálati iskola keretében, a szolgálatok és az összejövetelek alkalmával, nagyon erős összetartó erő jön létre közöttük. Minden tag szoros kapcsolatban van a többiekkel. A másik két egyháznál csak azok között alakul ki szorosabb kapcsolat, akik mélyebben részt vesznek az egyház életében. A rend, a szervezettség és az átláthatóság mind a három egyháznál fontos, de a legjelentősebb a Jehova Tanúinál. Mindegyik egyház esetében hiányzik újságárusoknál megkapható helyi heti- vagy napilap, amelyhez bárki hozzájuthatna. Ebben az adott helyi vallási

közösség tájékoztatná a város, község lakóit, a híveket a céljairól, programjairól. A három hitközösség megismerését szolgálhatja még az is, hogy megoldják a vallási könyvek komolyabb terjesztését egyházon kívül is. Láma Ole Nydahl könyveivel több nagyobb és kisebb könyvesboltban is találkozhatunk. Vannak katolikus könyvesboltok. Ezen a területen is a Jehova Tanúinál mutatkozik lemaradás. Fontos lenne, hogy bemutatkozó és *public relations* tevékenységgel is foglalkozzanak az adott kisközösségek, hogy ezáltal még jobban megismerjék őket, és mélyebb kapcsolatot építhessenek ki a környék lakóival. A Gyémánt Út közösségen belül fontosnak tartják a megfelelő külső kommunikációt, erre külön csoportot is létrehozta. A *Kommunikációs és PR-csoport* feladata, hogy a külvilág felé őszinte képet közvetítsen az egyházzal és eloszlassa a téveszméket. A Fordítói, Tanítói, Kiadványszerkesztői Csoporttal együttműködve kiemelt figyelmet fordítanak a szóhasználatra, a grafikai kivitelezésre, amelyek mind azt szolgálják, hogy az egyház egységesen, jó stílusban jelenjen meg az érdeklődő közönség előtt. Ha a közösségek megvalósítanák a könyvek terjesztését, lenne egy mindenki számára elérhető újság, bemutatkozó tevékenységet folytatnának, akkor eloszlatnák az emberek többségében kialakult előítéleteket és tévhiteket. Nem szabad elhanyagolni a társadalommal való kommunikációt, mert a vallás és az egyházak tevékenységének is hírértéke van. Talán ajánlatos lenne a kiségyházak élére egy-egy szóvivőt állítani, aki megfelelő szakértelemmel és kapcsolatokkal hitelesen, hatékonyan kommunikálná az adott közösség érdekeit, értekeit és minden hasznos információt.

Fontos, hogy ne csak az egyházak legyenek nyitottak a fejlődésre, és ne hiába tegyenek a megújulás érdekében, hanem az emberek is legyenek érdeklődőek az irányukban.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Bellinger Gerhard J. (1993): *Nagy valláskalauz*. Akadémiai Kiadó, Budapest.

Bölskei Gusztáv – Lenkey István (1991): *Idegen eredetű vallási szavak és fogalmak szótára*. Mécs László Lap- és Könyvkiadó, Budapest.

Gesztelyi Tamás szerk. (1991): *Egyházak és vallások a mai Magyarországon*. Akadémiai Kiadó, Budapest.

Gyöngyösi ferences plébánia, Egyházközösségi helyzetértékelés és lelkipásztori terv. (2001), Gyöngyös.

Inter mirifica, Communio et progressio, Aetatis novae: Egyházi megnyilatkozások a médiáról. Szent István Társulat, (1992), Budapest.

Jehova Tanúinak a 2004-es szolgálati évről szóló jelentése az egész világon. *Watchtower Bible and Tract Society of Pennsylvania*. Az Órtorony, 2005. február 1.

Lovász Irén (2002): *Szakerális kommunikáció*. Európai Folklor Intézet, Budapest.

Szent Jeromos Bibliatársulat, Ó- és Újszövetségi Szentírás a Neovulgáta alapján. (1997), Budapest.

Tomka Miklós (1996): *Egyház és kommunikáció: Mely rétegekkel kommunikál a magyar egyház? Európai szemmel*, 1996/4.

Watchtower and Tract Society of Pennsylvania, Jehova Tanúi: A szervezet, amely ezt a nevet viseli. (1992), videokazetta.

Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. International Bible Students Association. Az emberiség Isten keresése (1991), Brooklyn.

Watchtower Bible and Tract Society of New York, Mit kíván meg tőlünk Isten? (1996), Brooklyn.

Watchtower Bible and Tract Society of New York. A Keresztény Görög Iratok új világ fordítása (2000), Brooklyn.

Internetes források

<http://www.artefaktum.hu/infoforr.btm> – Pintér Róbert oktatási weboldala

Információs Forradalom – sorozat az INFINIT Hírlevélben. Információs Forradalom IX:
Új vallásosság és/ vagy szekularizáció

www.buddbismusma.hu – a budapesti Gyémánt Út Meditációs Központ hivatalos honlapja

www.buddbismusma.ro

www.gyongyos.ofm.hu – a gyöngyösi ferences plébánia hivatalos honlapja

<http://www.ittk.hu/infinit/2002/0523/> – INFINIT – Szent és profán: Egyház és információs
társadalom napjainkban – 2002.05.23 – Szerző: Rab Árpád Szörény

<http://k2.jozsef.kando.hu/~guczi/FILM/kommun.btm> – BMF KVK hallgatói szervere
(Budapesti Műszaki Főiskola Kandó Kálmán Villamosmérnöki Főiskolai kar),
Guczi Segment – a Világ része Film, fotó és televízió – A kommunikáció

[kistaska.tatk.elte.hu/index.php?cikk=245 - 21k](http://kistaska.tatk.elte.hu/index.php?cikk=245-21k) – Nem lehet nem kommunikálni!
Tudja ezt az egyház is? – 2005. január 25.

<http://www.lama-ole-nydabl.org/> – Láma Ole Nydahl honlapja

<http://www.mmakademia.hu/ab/3/306.php> – Akadémiai beszélgetések:
Jankovics Marcell: Kultúra és civilizáció – 1997. június 19.

<http://hu.wikipedia.org/wiki/Szekta> – Wikipédia, a szabad lexikon

<http://www.watchtower.org/>– Jehova Tanúi hivatalos honlapja

<http://www.watchtower.org/languages/h/index.html> – Jehova Tanúi magyar weboldal

Népešsy Noémi*

A MAGYARORSZÁGI MÚZEUMOK FINANSZÍROZÁSA ÉS GAZDÁLKODÁSA

Jelen dolgozat a múzeumok gazdaságtana, finanszírozása témakörében két egymástól jól elkülöníthető, de szorosan összefüggő egységből áll. Az első rész a magyarországi múzeumok elmúlt 15 évének statisztikai mutatókkal megjeleníthető változásait követi nyomon, összegezi nébány szakmai elem változását, vizsgálja a finanszírozásban végbement változásokat. A múzeumok működésének és tevékenységük megértésének egyik fontos eleme a (köz)gazdasági elemzés. A dolgozat második egysége a múzeumokat ebből a megközelítésből elemzi. A múzeumot mint intézményt éppúgy tekintjük termelési egységnek, mint egy vállalkozást, vállalatot, bár természetesen számos sajátossággal, a kulturális intézményekre jellemző egyedi jellemvonásokkal kell számolnunk. A múzeum speciális és sajátos „termelési folyamaton” keresztül alakítja át a rendelkezésére álló inputokat outputtá. Ezt a folyamatot a kultúra-gazdaságtan részeként megjelenő „múzeum-gazdaságtan” nemzetközi irodalmában fellelhető elemzési módszerek segítségével vizsgálom. Olyan kérdésekre keresem a választ, mint:

- *Miért tekinthetjük „termelő szervezetnek” a múzeumot? Mit csinál a múzeum?*
- *Milyen stratégiai céljai vannak? Hogyan akarja azokat elérni?*
- *Mik az inputjai, és hogyan alakítja át azokat outputtokká? Befolyásolja, befolyásolható-e a finanszírozás módja az outputtot?*
- *Milyen hatékonysággal állítja elő „termékeit”? Mérhető-e a teljesítménye?*

A muzeális intézmények elmúlt 15 éve

A nyolcvanas évek végén – kilencvenes évek elején – lezajlott társadalmi, politikai, gazdasági változások a múzeumok számára (is) új helyzetet teremtettek, egyrészt a finanszírozási feltételek fokozatos romlása, másrészt a jogi szabályozás korszerűtlenné válása következtében. A fennálló helyzet mihamarabbi megváltoztatását sürgetették volna az egyre romló mutatók, de a 90-es évek közepén még mindig csak a kezdeti lépéseinél tartott a múzeumok, könyvtárak és művelődési otthonok tevékenységét koordináló jogszabályok megalkotása. Ekkor, 1995-ben, a Közgyűjteményi és Közművelődési Dolgozók Szakszervezete (KKDSZ) a korszerűsítés érdekében kidolgozott egy figyelemreméltó koncepciót a közgyűjtemények működtetésére, amelyben öt egymásra épülő követelményt fogalmazott meg és tárt a kormány elé (Gaal, 1995):

- feladatok konkrét meghatározása;
- az ellátásukhoz szükséges tárgyi feltételek kialakítása;
- létszámnorma kidolgozása;
- a finanszírozási rendszerek megalkotása;
- szankciók meghatározása.

* *Non-profit gazdálkodási szak, esti tagozat, IV. évfolyam.
Intézményi TDK megosztott I. helyezett.
Témavezető: Kuti Éva főiskolai tanár*

A követelményrendszer kidolgozásával párhuzamosan a közgyűjteményi és közművelődési intézmények finanszírozására is javaslatot tettek. Ötcsatornás rendszert képzeltek el:

1. Szigorúan az alaptevékenység körébe tartozó tevékenység finanszírozása.
2. A fenntartóra háruló dologi költségek biztosítása.
3. Bérfinanszírozás.
4. Az alaptevékenységen túlmutató tevékenységek finanszírozása.
5. Saját bevételek teljesen önálló felhasználása.

Végül 1997-ben született meg a CXL. törvény – a kulturális javak védelméről és a muzeális intézményekről, a nyilvános könyvtári ellátásról és a közművelődésről.¹ A KKDSZ által kidolgozott koncepció végül nem került be a törvénybe, és azóta sem született olyan jogszabály, amely akár ezen szempontok, akár hasonló ismérvek alkalmazásával szabályozná a múzeumi folyamatokat és a hozzárendelt finanszírozást.

A törvény a múzeumokat a kulturális javak tudományosan rendezett gyűjteményeiből álló muzeális gyűjteményként határozza meg. Taxatív felsorolja a múzeumok alapfeladatait. Az általános rendelkezéseken túl a II. részben foglalkozik részletesebben a muzeális intézményekkel (múzeumok szakmai besorolása, múzeumi letét). A kulturális javak védelmének pénzügyi alapjai fejezetben megnevezi az egyes fenntartói típusok számára igénybe vehető központi költségvetési forrásokat.

Ennek értelmében az:

- állami tulajdonú intézményeket a fenntartó minisztérium költségvetési fejezetében;
- a helyi önkormányzatok fenntartásában működőket a Belügyminisztérium költségvetési fejezetében – közművelődési és közgyűjteményi hozzájárulás keretében finanszírozza;
- az egyházi és az alapítványi, magán- és egyéb tulajdonú muzeális intézmények támogatását pályázati úton írja elő.

A záró rendelkezésekben a törvény felhatalmazza a Kormányt a végrehajtási rendeletek megalkotására. Ezek közül a finanszírozás szempontjából legfontosabb az i) pont, amelyben a kormány felhatalmazást kap a közgyűjtemények finanszírozására és központi támogatásra.

Felhatalmazást kap továbbá a miniszter – többek között – arra, hogy rendeletben szabályozza a muzeális intézmények szakmai normatíváit, a továbbképzés rendszerét és követelményeit. Ezek a rendeletek a mai napig nem születtek meg, bár a kormányrendelet előtti szakmai vitát 1998 májusában folytatták és június elején az előterjesztés is megtörtént. A múzeumi normatívák ma is éles vita tárgyát képezik a muzeológusok, döntéshozók köreibben.

Az általános áttekintés után most nézzük a múzeumok működésének egyes mutatóit.

A múzeumok száma

1990-ben 752 múzeum, muzeális intézmény létezett Magyarországon. Az intézmények száma egészen 2001-ig, változó ütemben ugyan, de növekedett és elérte a csúcspontnak számító 815 intézményt. A NKÖM 2003-2004-es korrekciója nyomán visszaállt az öt évvel azelőtti szint, azaz a 792 nyilvántartott intézmény. A múzeumszám alakulását illetően a múzeumok 20-25%-áról nem rendelkezünk adatokkal (Bándiné – Juhász, 1996; Juhász, 2001).

A magyarországi adatokkal párhuzamosan érdemes megnézni, hogy néhány európai országban hogyan alakul a múzeumok száma.² Az összehasonlítás alapjául az EGMUS-adatbázis szolgál. Ez tendenciák megfigyelését nem teszi lehetővé, mert a jelenleg elérhető adatbázis egyszeri adatszolgáltatásra épült. Megállapíthatjuk belőle, hogy az ezredforduló környékén, Magyarországon a múzeumok száma abszolút érteken igen magas (812), ennél több intézmény csak Hollandiában működik (873). A hazánkkal szinte azonos lélekszámú Portugáliában a múzeumok száma alig valamivel több, mint az egynegyede (226), a szomszédos Ausztriában alig valamivel több, mint a fele (452) a magyarországi múzeumok számának.

Természetesen ezek az adatok önmagukban nem sokat árulnak el a múzeumok a muzeológia általános helyzetéről. Pontosabb képet kapunk a múzeumokkal való ellátottságról, ha a múzeumok 100 ezer főre vetített számát vizsgáljuk meg. Ebben az esetben azt látjuk, hogy Magyarországon a legmagasabb a 100 ezer főre eső múzeumok száma (8), Svédországban pedig a legalacsonyabb (2,7). A múzeumokat fenntartók kilétének európai összehasonlításakor azt látjuk, hogy Magyarországon kiemelkedően magas az állami-önkormányzati fenntartók aránya (88,58%), míg Európa országaiban ez 55–75% közötti érték. Ugyanakkor elenyészően kevés a magánfenntartású intézmények száma (2,2%), bár ez az arány – a hasonlóan alacsony norvég 3,3%-os adatot kivéve – az egyes országok esetében 10–45% között mozog.

Alkalmazottak

Az alkalmazottak száma a vizsgált időszakban kissé ingadozott, de kiugró változás nem történt. A 15 év átlagában 6000 körüli munkavállaló állt a múzeumaink alkalmazásában. Az alkalmazottak száma két összetevőből áll: a kisebbik hányadot (kb. egynegyed részt) a *szakalkalmazottak*, a nagyobbik hányadot a *gyűjteményi, közművelődési, ügyviteli, fenntartási és egyéb alkalmazottak* jelentik. Nemzetközi összehasonlításban Magyarország az alkalmazottak számát tekintve Hollandia (13 699 fő) mögött áll. Jelentősen megváltozik azonban a kép, ha az egyes országokban kiszámítjuk az egy múzeumra eső alkalmazottak számát. Magyarország a rangsorban a lista végére került (8 fő). A svéd múzeumok állnak az élen, ahol átlagban közel 20 alkalmazott jut egy múzeumra. Fontos hangsúlyozni, hogy Nyugat-Európa és főleg az Egyesült Államok múzeumaiban sokkal kevesebb a teljes munkaidőben foglalkoztatott, jóval több a rész-munkaidős alkalmazott; összehasonlíthatatlanul több önkéntes segítő dolgozik. Magyarországon az önkéntesek múzeumi alkalmazásának még nincs kialakult gyakorlata, most keresik az alkalmazás szélesebb lehetőségeit. Sajnálatos problémát jelent továbbá, hogy a hazai múzeumok humánerőforrás-állományában elenyésző azoknak a menedzsmenttudományokban jártas alkalmazottaknak a száma, akik a múzeumok piaci megjelenését alakíthatnák. Ennek okait kereshetjük a muzeológusképzés hiányosságaiban, torz szerkezetében, de kereshetjük a közalkalmazotti illetményrendszernek a versenyszférától távol eső jövedelmi viszonyaiban is.

Műtárgyállomány

A műtárgyállomány változását az 1990-es bázisévhez viszonyítva vizsgáljuk. Az állomány évről évre jelentősen gyarapodott, 2000-re 63,7%-kal haladta meg a bázisét. 18 millió tárggyal gyarapodtak múzeumaink a 10 éves periódus alatt a műtárgyak száma meghaladta a 46 milliót.³ Mindez azt jelenti, hogy 2000-ben az ország minden lakosára 4,5, minden muzeológusára több mint 28 ezer múzeumban őrzött műtárgy jutott.

Minden döntéshozó és múzeumban dolgozó szakember számára ismert, hogy a raktározási állapotok – tűz és katasztrófa nélkül állítható – katasztrófálisak. Az NKÖM által kidolgozott középtávú múzeumi stratégia⁴ egyik kulcseleme a raktározási rendszer javítása.

Kiállítások, látogatók

A tendencia szemléletesebbé tétele érdekében a látogatottság átalakulásának vizsgálatát érdemesebb öt évvel korábbról kezdeni. 1985-öt bázisévnak tekintve látjuk, hogy 1987-ig 4,7%-kal nőtt a látogatók száma, akkor átlépte a 20 milliós küszöböt; majd 1987-től 1993-ig évente 10-12%-os mértékben csökkent. 1994-ben megtorpant a csökkenés és némi (7%) emelkedést regisztrált a statisztika. 1995-ben érte el a minimumot, amikor a bázisévhez viszonyítottan 46,82%-ra, tehát kevesebb, mint a felére lecsökkent a magyarországi muzeális intézmények látogatóinak száma. Az ezt követő nyolc évben stagnálás következett, évente – a bázisévhez viszonyítottan \pm 1-2%-os ingadozás mutatható ki. 2004-ben látszik ismét némi fellendülés, amikor az előző évekhez képest majdnem 10%-os emelkedést mutathatunk ki.

Tehát 2004-ben majdnem elértük az 1985-ös szint 60%-át, ami összesen 11 490 ezer látogatót jelentett. A fellendülés okait két tényezőben kereshetjük. Az egyik a huszonnégy állami fenntartású múzeum állandó kiállításainak ingyenessé tétele, a másik a néhány éve hazánkban is megjelenő, esetenként látogatók százezreit vonzó („blockbuster”) kiállítások megjelenése. (A legsikeresebb a Magyar Nemzeti Galéria Munkácsy-tárlata volt, 360 ezer látogatóval.)

Éves szinten múzeumaink 2500-3000 kiállítást rendeznek. A látogatottság – a nagykiállítások kivételével – nem regisztrált, az adatokat, csak intézményi szinten rögzíti a statisztika. A vizsgált időszak alatt 20-30 között mozgott azoknak az intézményeknek a száma, amelyek túllépték az évi százezres látogatószámot. Ez a múzeumi besorolással rendelkező intézmények alig egynegyedét jelenti (pl. 1999-ben 139 múzeumi besorolású intézmény működött). Ugyanakkor 130 körüli volt azoknak a muzeális intézményeknek a száma, amelyeknél kevesebb, mint 1000 látogatót regisztráltak. 2000-ben például 133 intézmény nem érte el az ezres határt, és mellette létezett másik 327, amelyben valamilyen ok miatt egyáltalán nem volt látogató (vagy nem szolgáltatott adatot látogatói számáról). 2000-ben tehát 460 muzeális intézményre, az összes intézmény 56,6%-ára gyakorlatilag nem vagy alig volt kíváncsi valaki.

A magyarországi múzeumok finanszírozása

A múzeumok finanszírozása bázisfinanszírozási rendszerben történik. A normatív finanszírozásnak egyaránt hiányoznak a jogi és szakmai alapjai. Az 1997. évi CXL törvény 92. §-a nevezi meg a szektorba érkező központi költségvetési forrásokat.

A múzeumok finanszírozási forrásai négy nagy csoportra oszthatók (Kuti, 2003: 23):

1. Az állami újraelosztási döntések nyomán keletkező állami/költségvetési finanszírozás:
 - központi állami (ide sorolandó a 1997. évi CXL törvény 2. számú mellékletében felsorolt, minisztériumok által fenntartott 14 országos múzeum);
 - helyi-önkormányzati (19 megyei intézmény, helyi önkormányzati múzeumok);
 - központi alapokból származó források (pályázatok, NKA, NKÖM).
2. Fogyasztói, vásárlói döntések nyomán keletkező saját bevételek:
 - az alaptevékenység ár-, díj- és értékesítési bevétele (jegyeladás);
 - vállalozási tevékenység bevétele (múzeumi bolt, kávézó).
3. A magánszféra újraelosztási döntései nyomán *közvetlenül*:
 - vállalatok, vállalkozások által fenntartott múzeumok;
 - non-profit szervezeti formában fenntartott múzeumok,
 - lakossági, vállalati adományozás, szponzoráció.

Közvetve:

 - lakossági: a múzeum támogatásának céljával alakult non-profit szervezet részére felajánlott 1%-os, adományok;
 - más non-profit szervezetektől származó támogatás.
4. Részvételi, kapcsolódási jellegű döntések
 - jogi személyek és magánszemélyek által fizetett tagdíjak (múzeumi baráti körök).

Igen megnehezíti az elemzést, hogy mind a bevételekről, mind a kiadásokról bekért adatok többször változtak. A szektor bevétele 1990 és 2002 között 17,3 szorosára nőtt, 2,5 milliárd forintról 44,1 milliárdra. A támogatás növekménye meghaladta az infláció mértékét, tehát a bevételek reálértéken is növekedtek. A múzeumi statisztikákból három bevétel-összetevő volt elkülöníthető: a fenntartói támogatás, az egyéb támogatás és a saját bevétel. Az összbevételek belüli arányaik megoszlása az elmúlt tizenöt év átlagában az alábbiak szerint alakult:

- fenntartói támogatás 71,83%;
- egyéb támogatás 14,80%;
- saját bevétel 13,37%.

Nagy valószínűséggel feltételezhetjük, hogy az egyéb támogatások mögött többnyire szintén valamilyen állami forrásból történő részesedés áll. Mindebből jól látszik, hogy a múzeumok működőképességének biztosítása domináns mértékben a központi költségvetéstől és a megyei/helyi önkormányzatoktól függ. Összességében az a kép rajzolódik ki, hogy a költségvetési támogatások aránya 1999-ig fokozatosan csökkent, majd ismét emelkedett, míg a másik két finanszírozási összetevő hektikusan változott.

Ha tovább bontjuk az adatokat és a szektor két legjelentősebb intézménytípusát – az országos múzeumokat, és megyei múzeumokat – külön is megvizsgáljuk (gyűjtőcsoportba sorolva az összes többi típust) sokkal diverzifikáltabb képet kapunk. Amíg a *vizsgált időszakban az országos múzeumok esetében a fenntartói támogatás 71,9% és 80,7% között ingadozott, addig a megyei múzeumok esetében drasztikus csökkenés regisztrálható*. Még 1990-ben a megyei múzeumokon belüli fenntartói támogatás magasabb – 80,03%-os – volt, mint az országos múzeumoknál, 2000-re ez az arány már közel a felére – 43,7%-ra – csökkent. A kieső fenntartói támogatást a megyei múzeumi szervezetek az *egyéb támogatási bevételekkel* igyekeztek pótolni, olyannyira, hogy a megelőző feltárásokból a múzeumba érkező források jelentős mértékben járultak hozzá az intézmény fenntartáshoz. Ennek aránya 1990 és 2000 között közel megkétszereződött, míg a saját bevételeké alig több mint másfélszeresére nőtt. Az országos múzeumok esetében az utóbbi két tényező aránya lényegében stagnált. A fenntartói támogatás és az egyéb támogatások együttes aránya mindkét intézménytípusban 80-90% között mozog, ami a költségvetés meghatározó szerepét mutatja a finanszírozásában. Az egyoldalú bevételi szerkezet arra utal, hogy múzeumaink (néhány intézményi kivételtől eltekintve) nem képesek alternatív finanszírozási források igénybevételére. Bevéfelszerzési stratégiájuk kidolgozatlan, működési feltételeik javítását döntően az államtól várják. A gyűjtőcsoportba sorolt összes többi intézménytípus⁵ részesedése az összbevételekből 4,9–14,8% között mozgott. Alacsony részesedésük jelzi azt az aránytalanságot, amely a mai magyar múzeumhálózatot jel-

lemzi. Az intézmények 70-80%-a rendelkezik a bevételek 5-15%-ával, a múzeumok 20-30%-a diszponál a bevételek 85-95% felett.

A 2002–2004 közötti statisztikai táblákban a bevételszerkezet jobban tagolt, ezért a múzeumi szektorba áramló forrásokat pontosabban meg lehet határozni. A forrásokat az alábbi öt kategóriára bontották:

A tulajdonos által biztosított éves támogatás.

- Egyéb átvett pénzeszközök;
- pályázati támogatás;
- szponzori támogatás;
- megelőző feltárássra átvett pénzeszközök;
- egyéb központi költségvetési támogatás;
- egyéb önkormányzati költségvetési támogatás.

Saját bevétel:

- jegybevétel.

Vállalkozási tevékenység bevétele.

Egyéb bevétel.

Amikor tehát a szektor egészének bevételeiről szoltunk, és azt feltételeztük, hogy az „egyéb támogatás” kategóriában szintén a költségvetés felől érkező forrásokkal kell számolnunk, nem sokat tévedtünk. Az egyéb átvett pénzeszközök kategóriában ugyanis az utolsó kettő egyértelműen költségvetési eredetű. A pályázati támogatás általában az önkormányzatok, a minisztériumok, az elkülönített állami pénzalapok (NKA), vagy állami alapítványok pályázatási rendszerén át érkezik a múzeumba⁶ (Kuti, 1999). A megelőző feltárássra átvett források tekintetében csak kisebb részben igaz állításunk. A feltárási költségei a beruházót terhelik, amelyeket állami forrásokkal ki lehet egészíteni. A szponzori támogatás viszont nem ebbe a kategóriába tartozó tétel, mert az a magánszférából, elsődlegesen a vállalati szektorból a múzeumokba szerződéses formában áramló forrást jelent.

A finanszírozás vizsgálatakor a bevételi összetevőkből kiemelttem és megvizsgáltam azokat, amelyek mértéke szinte kizárólag a múzeum bevételi stratégiájától, szemléletétől és aktivitásától függ.

A *saját bevételek* a jegyeladásból származó bevételekből és az egyéb bevételekből állnak, amelyek általában a múzeumi bolt értékesítéseiből, helyiségkiadásból, a múzeumpedagógiai foglalkozások bevételeiből, valamint egyéb múzeumi szolgáltatásokból származó bevételekből tevődnek össze. A saját bevételek összbevételen belüli aránya múzeumtípustól függően 3,8–35% között alakul, éves viszonylatban a szektor egészében 13–20% közötti, ennek megközelítőleg fele a jegybevétel.

A *pályázati bevételek* összbevételen belüli aránya intézménytípusonként 1,5–10,5% közötti, a szektor egészében 4% körüli. A múzeumok pályázataik jelentékeny részét az NKA Szakkollégiumaihoz nyújtják be. A Múzeumi Kollégium négy fő témában⁷ írja ki pályázatait, ezen belül nyolc alkategóriában osztja ki a támogatásokat. A Kollégium az utóbbi három évben (2002–2004) 1226 millió forintot osztott szét 1092 pályázatot támogatva. A megítélt összegek az igényelték 36-38%-át tették ki.⁸ A pályázatok területi eloszlását vizsgálva megállapíthatjuk, hogy a budapesti intézmények abszolút elsőbbséget élveznek, 2003-ban az összes megítélt támogatás 47,4%-a, 2004-ben 74,9%-a őket illette. Budapestet Pest megye követte mindkét évben, de csökkenő részesedéssel, 7,27%, majd 3,57%-kal. A másik 18 megye és a határon túli szervezetek támogatási aránya 2003-ban 0,79% és 4,31%, 2004-ben 0,44% és 1,64% között mozgott. Az óriási területi aránytalanság mellett létezik az országos múzeumok és a kismúzeumok közötti támogatások hasonló aránytalansága is.⁹ (Bencze, 2005.)

A *szponzori támogatások* aránya 0,11–3,3% közötti, többségében nem éri el az 1%-os arányt sem. Természetesen létezik néhány „kiemelkedően jól teljesítő múzeum”, amely az elmúlt években komoly szponzori szerződéseket kötött (MNG, Olajipari Múzeum). A múzeumok döntő hányada képtelen ilyen típusú forrásokhoz hozzájutni. Egyrészt az impozáns, egyedi jellegű gyűjteményekkel rendelkező múzeumok, valamint a műszaki és technikai jellegű gyűjtemények képesek a szponzorokhoz vezető út megtalálására, másrészt azok, amelyek rendelkeznek a „lebonyolításhoz értő” humán erőforrással.

Hasonló a helyzet a *vállalkozási tevékenységből* származó bevételekkel is. A muzeális intézmények elenyésző része (2004-ben 29 intézmény) folytat vállalkozási tevékenységet. Általában az intézményen belül működő vendéglátó-ipari egységek létesítésével, illetve a létesítés és működtetés bérbeadásával próbálnak némi bevételre szert tenni. A múzeumi „büfék” kínálatának árai sok esetben a piaci áraktól elrugaszkodottak, nem „találkoznak” a fizetőképes kereslettel. A vállalkozási tevékenységből származó bevételeik általában messze 1% alatt maradnak.

Az egyes bevételtípusok után szoltunk kell még néhány szót a szektor finanszírozásának egyik legújabb összetevőjéről, az *Alfa-programról*.

Az Alfa-program 3 fő összetevőből áll:

- Az állami múzeumok állandó kiállításainak ingyenessé tétele. Az állam a kieső múzeumi bevételek kompenzációjaként 350 millió forinttal támogatja az érintett intézményeket. A kompenzáció alapját az előző öt év látogatási adatai, a 2002. évi jegyeladásból származó bevétel, a várható inflációs ráta és a becsült 20-30%-os látogatónövekedés okozta amortizáció költségei alapján számolták ki.
- Az önkormányzati fenntartású múzeumok a kiállításokkal kapcsolatos szakmai feladatokra és az ehhez kapcsolódó infrastruktúra fejlesztésére, összességében 550 millió forintra pályázhatnak. Ebből 350 millió forint a Belügyminisztériumon, 200 millió forint pedig az Informatikai Minisztériummal kötött megállapodáson keresztül kerül a múzeumokhoz.
- Nagykiállítások rendezésére, és az Európából érkező kiemelkedő („*blockbuster*”) kiállítások fogadására, valamint magyar kiállítások európai bemutatására 400 millió forint (az NKA költségvetéséből).

Múzeum-gazdaságtan

A múzeumok makroszintű jellemzői

A múzeumok jelentősége az utóbbi évtizedekben világszerte fokozatosan növekszik. Az 1990-es évek közepén Európában 19 000 múzeum létezett és 370 millió látogató kereste fel őket. Az Egyesült Államokban 8300 múzeum volt, amelynek kiállításait 900 millióan látták (Johnson, 2003: 315). Bár a múzeumok szerepe nagyjából állandó, lehetőségeik, módszereik és a velük szemben támasztott igények időről-időre változnak. A „múzeumipar” egyre növekszik, a verseny élesedik, a szektor jelentősége – gazdasági szempontból is – nő. A múzeum, mint intézmény a „művészetek szent csarnokából” fokozatosan kulturális központtá alakul(t). Ezt a „paradigmaváltást” a múzeumi világban végbemenő tendenciák is jól példázzák.

Változási tendenciák

A múzeumi világ fejlődésében, az utóbbi tízesztendő időszeit vizsgálva Frey és Meier három trendet írt le (Frey – Meier, 2002b: 3):

*1. A látogatók számának folyamatos növekedése**

A növekedés fő okait az alábbi két tényezőben kereshetjük:

- *Szupersztár* múzeumok kiemelkedése.¹⁰ Frey öt jellemvonásukat emeli ki (Frey – Meier, 2003: 27):
vonzó turisztikai célpont;
rengeteg látogató;
világhírű festők és világhírű festmények;
építészeti dizájn;
„elüzletiesedés”, egyrészt bevételeik jelentős részben a múzeumi boltból és étteremből, másrészt hatást gyakorol a helyi gazdaságra.
- *Speciális kiállítások* elterjedése. Ezek a kiállítások általában egy-egy neves festőhöz, festők egy csoportjához, irányzatokhoz, művészettörténeti stíluskorszakokhoz, stb. köthetők. Sokszor kiemelt sporteseményekhez is mérhető látogatottságot regisztrálnak. Ezek az ún. „blockbuster” kiállítások a múzeumok sikertörténetei. A kiállítást az adott múzeum rendezheti saját gyűjteményéből, de jellemzőbb több múzeum együttműködése, vagy széleskörű nemzetközi kölcsönzésekkel megrendezett tárlat. Ezek közül a speciális események közül több vándorol a világ nagy múzeumai között időszakos nagykiállításokként.

2. A múzeumok számának növekedése – Az utóbbi években, Európában és az Egyesült Államokban is emelkedett a múzeumok száma.^{**}

3. A magánmúzeumok számának emelkedése – Európában is egyre több magánalapítású, elsősorban művészeti múzeum jelenik meg (a gyűjtő inkább alapít egy múzeumot, minthogy az államra bízta gyűjteményét).¹¹ Ezeket az intézményeket a bőségesen rendelkezésre álló források segítségével olyan – a XXI. századi kihívásoknak megfelelő – korszerű múzeumokká alakítják, amelyek komoly versenyhelyzetet teremtenek az állami múzeumok számára is.

* Az USA-ban 1979–1993 között, a művészeti gyűjtemények látogatóinak száma 50 millióról 225 millióra emelkedett.

** Svájcban az utóbbi 15 évben a művészeti típusú múzeumok száma 45%-kal emelkedett, ugyanez az USA-ban 1987–1992 között 13%-kal.

A magyar múzeumhálózat a trendek ellenében halad. Bár a múzeumok száma az utóbbi 20 évben a statisztikai adatok szerint emelkedett, a ténylegesen működő múzeumok számának inkább a csökkenése valószínűsíthető. A látogatók számával kapcsolatban is hasonló megállapításokat tehetünk. (A magán művészeti múzeum alapítása kapcsán láthattunk egy üdítő példát, Kovács Gábor KOGART Galériáját.)

Az általánosan érvényes trendek mellett a múzeumok világában mindemellett számos különbséget fedezhetünk fel. Eltérő múzeumi, muzeológiai gyakorlatokat láthatunk az egyes földrészek, országok között. A leglényegesebb az az éles határ, amely az angolszász gyakorlat és a kontinentális múzeumok között figyelhető meg. Más a tulajdonosi, a fenntartói szerkezet, eltérőek a működtetés elvei, és különböző összetételű a rendelkezésre álló források megoszlása. Míg az amerikai múzeumok létesítésében, fenntartásában fontos a magántőke szerepe és az intézmények általában non-profit módon és önfenntartó formában működnek, addig Európában a működtetés alapjait az állam finanszírozza. Az Egyesült Államokban – és hasonlóan az Egyesült Királyságban is – 40% az állami, költségvetési fenntartású, és 60% a magán, leginkább non-profit szervezeti formában működő múzeum. Ezzel szemben Európában – időszaktól és országtól függően – 60-90%-ban állami, önkormányzati fenntartású intézmények vannak. A muzeális intézmények méretét, gyűjtemény-összetételét, hírnevét tekintve széles skálát találunk világszerte.

A múzeumi világ egyik legvitatottabb kérdése ma az, hogy kérjen-e a múzeum belépődíjat a látogatótól, vagy tárlatait tegye *ingyenessé*. A kérdés idehaza is komoly polémia tárgyává vált 2004. május 1-jétől hazánkban is ingyenesen látogathatók az országos múzeumok állandó kiállításai. Nigel Fergussonnak, a londoni Természettudományi Múzeum munkatársának a véleménye, kifejezi a témával kapcsolatos kételeyeket.¹² „A múzeumok „ingyenességének” kérdése valójában annak kérdése az, hogy ki fizeti meg a belépőjegy árát. Az ingyenesség esetében ugyanis nem a látogató fizet, hanem az állami költségvetés adja át a múzeumnak a kieső bevétel kompenzációját jelentő összeget; a társadalom egésze fizet a tényleges látogatók helyett” (Balázs, 2004). A múzeumok finanszírozása kapcsán, az állami támogatásokkal összefüggésben említi Ébli, hogy a londoni múzeumok látogatásának ingyenessé tétele miatt kieső bevétel kompenzációjaként a brit kormány minden látogató után, múzeumonként eltérő mértékű dotációt biztosít (Ébli, 2005: 115). Az állami finanszírozás, azonban nem „ingyen jár”, egyre inkább előtérbe kerül a teljesítményfinanszírozás, a költségvetési támogatást meghatározott teljesítménycélokhoz kötik. A mutatók általában a látogatószámhoz kötöttek. Ébli pontosan idézi, hogy pl. a 2002/2003-as pénzügyi évben a *British Museum*nak 6,3 millió, a *Tate*-nek (összevontan) 5 millió látogatót kellett a támogatásért fogadnia. A magyar kompenzációs rendszer és tulajdonképpen maga a finanszírozás rendszere is ellentétben áll ezzel az Európában egyre terjedő trenddel. Sem látogatószám-alapú, sem más teljesítménymutatókhoz nem kötődik a támogatás mértéke.

Vásárhelyi Tamás a londoni *National History Museum* példáját említve az ingyenessé tétel másik aspektusára hívja fel a figyelmet. Bár a látogatás 50%-os növekedését regisztrálták, a látogatók szokásai megváltoznak. Lerövidül a látogatási idő, mérhetően csökken a múzeumi bolt és a kávézó forgalma. A látogató kör sem szélesedik, gyakorlatilag ugyanazok járnak múzeumba, csak sűrűbben (Zsuppán, 2004).

A múzeumok mikroökonómiai jellemzői

A múzeum céljai

Közgazdasági értelemben elsősorban a minőség és/vagy a közönségszám maximalizálása lehet optimális célkitűzés.

A *minőségmaximalizálási cél* kapcsán két lényeges tényező meghatározása alapvetően szükséges. Először, hogy mi a minőség, és az hogyan mérhető. Másodsorban, hogy a múzeum érdekcsoportjába tartozók közül elsődlegesen kinek az igényeihez méri a minőséget.

Másik reális célként megjelenhet a *látogatók számának maximalizálása*. A múzeum mint kulturális centrum célja, hogy szolgáltatásai minél több fogyasztóhoz érjenek el. Hogy ezt a célját elérhesse, alaposan ismernie kell egyrészt a keresleti oldal jellemzőit, másrészt saját teljesítőképességét.

A múzeumi tevékenység technikai összefüggéseinek vizsgálatánál is a múzeum meghatározásából érdemes kiindulni. A jogszabályi definíció hat (értelmezéstől függően lehet nyolc is) egymással összefüggő feladatot jelöl meg a múzeum számára.¹³ Ahhoz, hogy a múzeumok működését megértsük, ismernünk kell a benne zajló folyamatokat, látnunk kell azt, hogy a múzeumban végbemenő „termelési folyamat” hogyan alakítja át a rendelkezésre álló inputokat outputokká. Azaz, erőforrásaiból mennyit és hogyan használ fel, milyen termékeket állít elő, vagy milyen szolgáltatásokat nyújt, mindezt milyen mennyiségben és minőségben teszi.

A folyamat megértéséhez először azt kell megvizsgálni, hogy mi a múzeum célja, tehát milyen stratégiát követ. Ez természetesen múzeumonként eltérő, de a célok lényegében a múzeum klasszikus feladatai

közül kerülnek ki. A stratégia megalkotása a menedzsment feladata. Hosszú, de legalább középtávú stratégia nélkül a múzeum felelősségteljes működtetése lehetetlen. A stratégiai vezetés elemzési, döntési és megvalósítási szakaszokból áll, amelyek további részfeladatokra bonthatók (Csath, 2004: 39–43). A tervezés szakaszában a menedzsment – a múzeum vezetése – megfogalmazza a múzeum misszióját, megalkotja a jövőképét, megfogalmazza céljait. Az elemzés során megvizsgálja a múzeum mikro- és makrokörnyezetét, versenytársait, a belső környezetét, a rendelkezésére álló erőforrásokat, a szervezeti kultúrát és a vezetői értékrendet, majd az elemzés eredményeiből összeállított forgatókönyvek, lehetséges akcióváltozatok közül kiválasztja a legmegfelelőbbet. A megvalósítás szakaszában hosszú vagy középtávú célkitűzéseiből rövid távú operációs terveket vezet le és megvalósítja azokat. A folyamat közben és végén ellenőrzi a végrehajtást, értékeli a teljesítményeket, elvégzi a szükséges korrekciókat.

Az első és nyilvánvaló nehézséggel akkor találja szembe magát a vezetés, amikor célt kell választania. A célválasztás alapvetően meghatározza a múzeum szervezeti formáját. Döntő szerepet játszik a múzeum működési kerete (szakmai) valamint a rendelkezésre álló források nagysága és összetétele. Frey és Meyer kutatásai szerint a múzeumok menedzsmentjének működését alapvetően a múzeum szervezeti formája határozza meg, mert a menedzsment eltérő módon viselkedik az állami-önkormányzati és a magánfenntartó esetében. (Frey–Meier, 2002a: 7–10.)

A múzeumok célválasztásáról elmondható, hogy a múzeum feladata nagyon összetett, soktényezős. Valamennyi cél azonos színvonalon történő megvalósítása elképzelhetetlen (bár szétválasztásuk is annak tűnhet). Fennáll tehát a választás, a prioritások kijelölésének kényszere. Hogyan lehet azonban az egyes területek – gyűjteménygyarapítás, állományvédelem, innováció, technikai fejlesztés, kiállítási aktivitás, kiadvány-előállítás, látogatóközpontúság, oktatás, stb. – között választani? Erre az intézményi stratégiának kell megadnia a választ, és a menedzsmentnek kell a rendelkezésre álló pénzügyi forrás-keret allokációjáról dönteni a stratégiai célok elérésének érdekében. A klasszikus termelési folyamat során az input-felhasználás és az output is jól mérhető. A kultúragazdaság intézményeinek tevékenysége során ezek mérése meglehetősen bonyolult, kapcsolatuk jellemzése sok problémát vet fel – írja Daruka (Daruka, 2000: 57).

Az állami-önkormányzati fenntartású múzeum menedzsmentje

Az állam – általában – elegendő forrást biztosít a működéshez, ahhoz, hogy a múzeum ellássa alapfeladatait. A fenntartó elvárja, hogy a vezetés a költségvetés keretein belül maradjon, de ha túllépi, általában pótolja a deficitet. Ez kevésbé serkenti az intézményt a bevételek növelésére és a költségek minimalizálására. A menedzsment nem törekszik saját bevételei fokozására, maximalizálására sem, mert bevételei visszakérülnek a fenntartói kasszába. Angol múzeumokon végzett panelvizsgálat kimutatta: ha a menedzsment növeli saját bevételeit, szignifikánsan csökken az állami támogatás mértéke. A menedzsment ezért a múzeum nem-kereskedelmi jellegét hangsúlyozza: művészeti, történeti, tudományos értékeire hivatkozva, igazolja tevékenységét.

A fentiek alapján a menedzsment:

- elzárkózik a gyűjteményértékesítés (*deaccessioning*) elől, mert a bevételek nem növelik saját bevételeit, különben tevékenysége pénzben mérhetővé válna, ami munkájának eredményét ily módon is kifejezhetné;
- kevésbé érdekelt a látogatószám növelésében, mert nem függ az abból származó bevételektől;
- a látogató kényelmére és megelégedettségére is kevés figyelmet fordít, mert nem célja a látogatószám maximalizálása.

A magánfenntartó múzeuma

Erősen ösztönzött bevételei növelésében a túlélés a megszerzett forrásoktól függ (belépődíj, vendéglátás, támogatók, adományok). Ha nyereséget termel, azt felhasználhatja a későbbi működése során, akár vállalkozásaihoz is.

A menedzsment ezért érdekelt:

- az alkalmazkodásban a piaci mechanizmusokhoz a gyűjtemény menedzselése során;
- a műtárgy-értékesítésben, mert azt visszaforgathatja a gyűjteményfejlesztésbe;
- a látogató számának növelésében;
- a látogatói élmény növelésében.

A két típusú múzeum közötti átfedés egyre gyakoribb, hiszen a múzeumokkal szemben támasztott igények és a kulturális piaci verseny, az állami fenntartó múzeumát is rákényszeríti a piachoz való közeledésre.

A rendelkezésre álló források

A múzeum – ugyanúgy, mint a kulturális intézmények általában – feladatai ellátásához a rendelkezésre álló erőforrások kombinációját használja fel. A múzeumok rendelkeznek néhány speciális jellemvonással az erőforrások tekintetében.

Nézzük meg a magyarországi múzeumokra vonatkoztatva az alábbi input-elemeket:

- a tőke – reáltőke és pénztőke;
- az emberi munka;
- vállalkozói ismeretek;
- információ.

A *reáltőke* egyrészt a múzeum épületét, tárgyi eszközeit, infrastrukturális adottságait és a műtárgyállományát jelenti. A magyar múzeumok épületeit az esetek elenyésző százalékában tervezték múzeumnak. A gyűjtemények többsége régi köz- vagy magánépületben található. Az épületet, amely általában az állam vagy a múzeumot működtető önkormányzat tulajdonában van, a fenntartó rendszerint bérleti díj nélkül bocsátja a múzeum rendelkezésére. Mivel a fenntartó általában nem képes az ingatlanok korszerűsítésének finanszírozására, ezért a múzeumnak helyet biztosító épületek többsége nem felel meg a XXI. századi múzeum elvárásainak. Ezt láthatjuk, pl. a műtárgyállomány raktározási körülményeiben, és szintén gyakran ennek hatásait észlelhetjük a múzeumi funkciókra alkalmatlan belső terek adottságaiban is.

A *reáltőke másik összetevője lebet a műtárgyállomány*. A magyar múzeumok műtárgyállománya a szakmai nyilvántartási szabályok szerint leltározott. A műtárgyállomány felértékelése, a műtárgyak piaci értékének meghatározása nincs napirenden. Mivel a műtárgyállomány a múzeum vitathatatlanul legnagyobb értéke, ezért a múzeum könyvviteli mérlegében, a források között kellene szerepelnie. Természetesen óriási problémát jelent önmagában is a piaci érték megállapítása. Ennek az információnak a hiánya azt is jelenti, hogy a múzeum kulcsinformációk hiányában kénytelen elosztási döntéseket hozni (Johnson – Berry, 1998: 77). Lényeges, hogy az értékelés, *a piaci ár megállapításának célja nem a múzeum likviditási problémáinak műtárgyeladásokkal történő megszüntetése*. A műtárgy-értékesítés gyakorlata világszerte ismert, a legelterjedtebb az Egyesült Államokban, de Európában is találunk rá példákat. Hollandiában például a múzeumok teljes reformját átfogó *Delta Plan* által kidolgozott és követett elvek komoly segítséget jelentettek a műtárgyállománnyal kapcsolatos gondok enyhítésében. A műtárgy-értékesítés metodikájának kidolgozása csak széleskörű egyetértésen alapulhat, és csak szigorú szabályozás mellett valósítható meg.

A műtárgy-értékesítés kérdéskörének azonban van egy másik vetülete is. A múzeumi gyűjtemények jelentős része – eltérő becslések szerint 70-90%-a – nem látható kiállításokon. Ezt a jelenséget a szakirodalom „*Prado-effektusnak*”¹⁴ nevezi, minthogy a világhírű *Prado* műtárgyainak mindössze 10%-a látható a tárlatokon (Johnson, 2003: 319). Ez a tény önkéntelenül is felveti a gyűjtés, a raktározás, az állományvédelem „célját”, természetsszerűleg anélkül, hogy megkérdőjelezné a kulturális örökség gyűjtésének, megőrzésének létjogosultságát. A kérdés nem elméleti, hanem gyakorlati. Milyen eszközökkel, forrásokkal biztosítható a műtárgyak megőrzése, védelme úgy, hogy közben gyarapítani, frissíteni lehessen az állományt. A műtárgy-értékesítés lehetőségeinek feltárása és a szabályozás megteremtése hozzájárulhatna a gyűjtemények hatékony menedzseléséhez, megújításához, megőrzéséhez.

A *pénztőke* eredete sokféle lehet, láttuk a bevételi szerkezet elemzésénél, hogy származhat költségvetési forrásokból, saját bevételből, vállalkozási tevékenységből, támogatásokból.

A *munkaerő* a múzeumok rendelkezésére álló erőforrások közül kiemelkedő jelentőségű. Mivel a múzeumi munkafolyamatok speciális jelleggel bírnak, az egyes alkalmazottak helyettesíthetősége erősen korlátozott, vagy egyáltalán nem lehetséges. A tudományos státuszban foglalkoztatott kutatók esetén nem kizárólag az adott tudományterület összefüggéseinek ismerete, hanem az általuk kezelt gyűjtemény alapos ismerete is kívánalom.

A *vállalkozói ismeretek* a múzeum működtetéséhez – gazdaságos, eredményes és hatékony működtetéséhez – és menedzseléséhez szükséges tudás birtoklását jelentik. Erre a tudásra elsősorban a múzeum vezetésének – menedzsmentről csak nagyon kivételes esetben beszélhetnénk – lenne szüksége. Jelenleg ebből áll rendelkezésre a legkevesebb a hazai múzeumok számára.¹⁵ Nincs ez máshogy máshol sem. „A jelenlegi múzeumi vezetőknek kevesebb, mint 10%-a alkalmas a vezetői szerepre képzettségét, vagy személyiségét tekintve” (Balázs, 2002).

Az *információ* mint rendelkezésre álló erőforrás a – szakmai és menedzsment – döntések meghozatalának elengedhetetlenül fontos eleme. A magyar múzeumokban uralkodó szigorú hierarchia és a szakmai féltékenység jelenléte erősen korlátozza az intézményen belüli nyílt információáramlást – vertikálisan és horizontálisan egyaránt. Sok esetben komolyan gátolja a hatékony munkavégzést.

A kínálati oldal

A múzeumi kibocsátás – hasonlóan az *inputokhoz* – speciális jellemzőkkel bír:

- A legtöbb múzeum kibocsátása soktényezős, és ez az *output-mix* időről időre változik. (Johnson – Berry, 1998: 76.) A legjellemzőbb outputok: a látogatói élmény (kiállítások, igénybe vett szolgáltatások összessége), kutatási eredmények közzététele, gyűjteményi katalógusok, műtárgyvédelem (restaurált műtárgyak).
- A látogatói élmény (mint a legjellemzőbb output) a múzeum által kínált szolgáltatáscsomagon alapul. A látogató számára a hasznosság nem kizárólag a múzeumban töltött idő alatt realizált hasznosság (kiállítás megtekintése, büfé, múzeumbolt szolgáltatásainak igénybevétele). Legalább ilyen fontos a látogatás előtti (előzetes tájékozódás, megközelítési lehetőség, parkolási lehetőség) és a látogatás utáni idő (pl. az adott környék egyéb turisztikai kínálata) hasznos volta.
- A múzeum nemcsak a jelen generáció számára „állítja elő” outputjait, hanem a jövő generáció számára is (gyűjtés, konzerválás), amelynek preferenciáit nem ismerheti, tehát most kell eldöntenie azt, hogy a jövőben mi lesz érték.
- Pozitív externáliák: olyan hatások, amelyek a látogatásból nyert hasznosságon túlmutatóan jelentkeznek. (Pl. az egyéni kikapcsolódásból eredő további előnyök.)

Input-output kapcsolat

Az output-mix összeállítása, a prioritások kiemelése a múzeumvezetés legfőbb feladata. A rendelkezésre álló forráskeret elosztása ennek alapján történhet. Ha az adott stratégiai időtáv alatt, pl. a látogatói élmény növelése, „látogatóbarát” múzeum kialakítása a cél, akkor a vezetés „kénytelen” az egyéb területekre szánt forrásokat csökkenteni, kvázi elvonni. (Pl. a gyűjteményi katalógus készítésétől vagy kutatásokra szánt forrásokból.) Ez jelentős konfliktusforrást eredményezhet az intézményen belül, amelyek feloldása a menedzsment feladata.

A magyar múzeumok működése erősen bürokratizált. A rendszert szigorú belső hierarchia jellemzi. Éles verseny folyik a tudományos alkalmazottak között a kutatásokért, a kiállításrendezés lehetőségeiért, publikációk megjelentetéséért, stb. Mivel a rendszerben mindenkinek megvan a saját kutatási területe, amelytől saját előmenetelét (sok esetben „bebetonozott” állását¹⁶) reméli, az együttműködés lehetősége erősen korlátozott. Ennek feloldása lehetne a *projektek múzeumi alkalmazásának széleskörű bevezetése*. Ennek (egyik) lételeme a team-munka. Egy-egy projekt megvalósítása a kötött pénzügyi és időkeret, valamint a csapatmunka kényszere miatt lazíthatna a kialakult hierarchián, átláthatóbbá és hatékonyabbá tehetné a múzeumi munkát.

Ahhoz, hogy a múzeum teljesítményét értékelni tudjuk, *szükség van az output mérésére*. A mérés előfeltétele, azoknak az ismérveknek a meghatározása, amelyek egységes módon kifejezik a múzeumi „termelési folyamat” eredményét. Az eredmények elérésének folyamata felveti a *hatékonyság* kérdését; azt, hogy hogyan lehet a szűkösen rendelkezésre álló erőforrásokkal a legjobb, legnagyobb kibocsátást elérni. A hatékonyság relatív fogalom, kifejezni csak egy másik dologhoz viszonyítottan lehet. A hasonlítás alapjául, pedig – esetünkben is – csak hasonló intézmények szolgálhatnak.

A teljesítmény értékelésére – a kulturális ágazatban is – számos mutató áll rendelkezésre világszerte. A teljesítmény méréséből kapott eredmények a múzeum finanszírozói és döntéshozói szempontjából releváns információkat hordoznak. Tekintsük át, hogyan is mérhető a múzeum teljesítménye. Először tisztázni kell tehát, hogy mit értünk teljesítményen, majd annak tudatában kell a mérési módszereket meghatározni. A mutatók megalkotása előtt tisztázni kell, „mit, hogyan, és milyen eszközökkel akarunk mérni” kérdését. A mérési mutatók választását és alkalmazását minden esetben a *mérés célja* határozza meg. A módszerek alkalmazása – általánosságban – két jól elkülöníthető területen történik.

Az egyik ilyen területet a kulturális „termelési folyamat” *tisztán mérhető, mennyiségi mutatókkal jellemezhető összetevői* alkotják: a látogatók száma, az alkalmazottak száma, az előadások száma, a tárlatvezetések száma, a kiállítások száma, a publikációk száma, stb. A mutatók az intézményi teljesítmények „egyszerű” összehasonlításra biztosítanak lehetőségét, a számok „objektivitásán” alapuló eredményeket produkálnak.

A teljesítmény mérésének másik területe a kulturális intézményben végzett tevékenység, termelés *hatékonyságának, gazdaságosságának, hatásosságának és eredményességének kifejezése*. Ebben az esetben tudományos alapon kidolgozott értékelési metódust alkalmaznak és a (ki)értékelést olyan ismérvekkel jellemzik, mint pl. az egy látogatóra jutó költségek, a költségvetésből származó bevétel és a teljes bevétel aránya, az egy látogatóra jutó állami támogatás nagysága, stb.¹⁷

A teljesítmény mérése azonban elképzelhetetlen annak a folyamatnak a részletes megismerése, leírása és elemzése nélkül, amelyben a szervezet a rendelkezésére álló inputokat outputokká alakítja. Az egyes intézmények belső folyamatainak feltérképezése során szükség van a teljes működési folyamat fő-, és rész-folyamatokra történő lebontására, az egyes tevékenységek pontos meghatározására. A megismerési folyamat kiindulópontjául szolgálhat, pl. az egyén munkaköri leírásának és a tényleges elvégzett munkájának összevetése, vagy a tárgy múzeumba kerülésének nyomon követése, vagy a látogató múzeumbéli tartózkodásának, útjának „feltérképezése”. Ugyanilyen fontos információval bírhat az egy adott kiállítás felállítása során végzett munkafázisoknak az elemzése is. Az egyes folyamatok racionalizálásának fontos eleme lehet a projektek alkalmazása. (Egy kiállítás felállításának tervezéséhez hatékony eszköz lehet a hálótervezési technikák valamelyikének alkalmazása.) A folyamatok ismerete nemcsak a múzeumi munka átalakításához, eredményesebbé tételéhez járulhat hozzá, hanem segítségével pontosan meghatározhatóvá válik az egyes tevékenységek forrásigénye is. Ez a menedzsment számára releváns információt jelent az elosztási döntések meghozatalához. Az így kapott eredmények (és a folyamatok racionalizálása) újabb távlatokat nyitva elvezethetnek a minőségbiztosítás múzeumi alkalmazásának területére is.

A piaci verseny

A múzeum nem vonhatja ki magát a piaci versenyből. A piaci mechanizmusok megértése a múzeumok számára létfontosságú. Abban az esetben, ha a finanszírozási források meghatározott normákhoz kötöttek, és a támogatások felhasználásának hatékonyságát, az elvégzett munka eredményességét az újabb támogatások feltételének tekintik, a múzeumnak létérdeke lesz a piac és a versenytársak ismerete. Kínálatának kialakításához alaposan ismernie kell a keresleti oldal szereplőit. Ma már egy „jó” kiállítás megépítése önmagában nem jelent versenylőnyt.

Johnson és Berry három olyan területet említ, amelyet érdemes a versennyel összefüggésben megvizsgálni (Johnson – Berry, 1998):

- A látogatóra befolyással van az adott termék életciklusa, a divat és az ízlés. Egyetlen múzeum sem képes ugyanazzal a kínálattal hosszú időn keresztül fenntartani a látogatók tömegeinek érdeklődését. A múzeumnak időről időre változnia kell, meg kell újulnia.
- Az innovációk technológiai és nem-technológiai értelemben egyaránt fontosak. A múzeum nem kerülheti ki, hogy mind belső működésének megújítása érdekében, mind kínálati oldalon a látogatói élmény növelése érdekében, innovációkat alkalmazzon.
- A múzeumoknak számolniuk kell az „új belépőkkel” (Az Egyesült Királyság magánmúzeumainak 44%-át 1980 után nyitották). Ezek az intézmények komoly riválisai lehetnek a már meglévő múzeumoknak, egyrészt a források piacán, másrészt a látogatókért vívott küzdelemben.

A múzeumi szolgáltatások iránti kereslet

A múzeumi output kapcsán a kereslet két típusáról beszélhetünk a látogatók egyéni keresletéről és a társadalmi keresletről (Frey – Meier, 2003: 3–9).

Az egyéni kereslet

Az egyéni kereslet az egyén rendelkezésére álló szabadidőn alapul. Azt, hogy a vásárló szabadidejének eltöltésére milyen tevékenységet választ, meghatározza a rendelkezésére álló jövedelem, az egyes kínálati tényezők árszínvonala és saját preferenciarendszere (a korábbi fogyasztás révén szerzett tapasztalata). A racionálisan választó fogyasztó vásárlási döntésének meghozatalakor, összeveti saját preferenciáit a jószág megszerzésének várható költségeivel. A kereslet alakulásának egyik befolyásoló tényezője tehát az ár, amely a következő összetevőkből áll (Petró, 2000: 33–52):

- a kulturális termék, szolgáltatás ára – esetünkben a múzeumi belépődíj;
- a feláldozott szabadidő;
- információs költségek;
- „megértési költségek”;
- kommunikációs költségek.

A fogyasztó választását befolyásoló tényezők:

- A belépődíj:

A múzeumok dilemmája az „ingyen – nem ingyen”, „*fee or free*” kérdése. Az ingyenesség esetén a kereslet növelésének eszköze lehet, ha a múzeum ún. hűségprogramot készít. A hűségprogram „feladata”, hogy az ingyenes állandó kiállítások ismételt látogatásán túl, a belépődíjért látogatható időszak kiállítások felkeresésére is ösztönözze a fogyasztót. Fontos szerepet játszik a látogatók megtartásában. A múzeumok jegyárpolitikájának kialakításánál fontos ismerni a belépőjegyek ár rugalmasságának alakulását. Frey különböző múzeumtípusokon végzett nemzetközi kutatások eredményeit összehasonlítva kimutatja, hogy a múzeumi szolgáltatások keresletének kicsi az ár rugalmassága (Frey – Meier, 2003). Egy 1989-ben végzett kutatás szerint az ár rugalmasság átlagosan a múzeum típusától függően 0,12–0,26 között mozgott. A tudományos/technikai és természettudományi múzeumok keresletének általában nagyobb az ár rugalmassága, mint a művészeti múzeumoké. Petró hívja fel a figyelmet a múzeumi szolgáltatások alacsony ár rugalmasságának egyik magyarázatára. Ezek az intézmények „többnyire non-profit, vagy erősen támogatott intézmények”, ezért áraik alacsonyabbak, alacsonyabb ár nál, pedig alacsonyabb a rugalmasság (Petró, 2000). Ha tehát a múzeum emeli belépődíjait, az szignifikáns emelkedést eredményez a bevételekben.

- A látogatás járulékos költségei:

A múzeumlátogató számára a belépőjegy ára a múzeumlátogatás teljes költségének csak egy részét jelenti. A további költségek kisebb hányadát a kapcsolt múzeumi szolgáltatások díja (múzeumi bolt, kávézó), nagyobbik hányadát az utazás, az esetlegesen igénybe vett szállás költségek jelentik. A múzeumlátogatás összköltségében a belépődíj 20% körüli arányt jelent. A látogatás járulékos költségei jelentősen megnövelik a látogatás árát.

Természetesen léteznek további tényezők is, amelyek sok tekintetben egymással szorosan összefüggve befolyásolják a fogyasztót döntése meghozatalában. A múzeumi szolgáltatás árai mellett az *egyéb szabadidős tevékenységek árainak* alakulása is befolyásolja a fogyasztó választását. Ezt a közgazdaságtan a kereszt-ár rugalmasság mutatóval fejez ki. Amerikai kutatások kimutatták, hogy az előadóművészetek egyes ágaiban a mérések rugalmasságot mutatnak: a szolgáltatások egymással helyettesíthetők (Petró, 2000: 46). A múzeumlátogatás alternatívái sokfélék lehetnek, a mozi- és színházlátogatástól a sportrendezvényeken át egészen az otthoni televíziózásig. Elméletileg minél magasabb ezeknek a tevékenységeknek az ára, annál nagyobb a múzeum iránti kereslet. Vagy fordítva, minél magasabb a látogatás teljes költsége, annál többen választanak más szabadidős tevékenységet (*ceteris paribus*). Az *egyres tevékenységek időigényessége* hasonló elven működik. Mivel a múzeumlátogatás időigényes, ez általában csökkentheti a keresletét. A fogyasztó inkább a kevesebb időráfordítással elérhető kulturális, szabadidős tevékenységeket választ. (Ezek közül kiemelkednek a szabadidő otthoni eltöltésének alternatívái: televízió, DVD, internet.¹⁸) *A feláldozott szabadidő, azaz az idő alternatív költsége és az egyén jövedelme* jelentős mértékben befolyásolja az egyén választását. „A kulturális javak keresletére [a jövedelem] két egymással ellentétes hatást gyakorol” (Petró, 2000). A magasabb jövedelem – és ezen belül a diszkrecionális jövedelem – egyfelől növeli a keresletet, másfelől emeli a szabadidő alternatív költségét, ezáltal csökkentve a keresletet. A múzeumlátogatás időigényes tevékenység, és időtartamát nem kizárólag a kiállítás megtekintésével eltöltött idő jelenti. A magasabb jövedelemmel rendelkezők esetében a múzeumi szolgáltatások kereslete elméletileg alacsony, mert számukra az idő alternatív költsége magas. A látogatásra fordított idő és a jövedelem mellett azonban fontos szerepet játszik a választásban az *egyén iskolázottsága, humán tőkéje és „szociális tőkéje”* (Petró, 2000). Tehát a fogyasztót nem kizárólag idejének alternatív költsége befolyásolja a választásban, hanem iskolázottsága, műveltsége, társadalmi meghatározottsága, stb. is. Ezért (általában) a magasabb jövedelemmel rendelkezők – akik nagy valószínűséggel a magasán iskolázott rétegből kerülnek ki – esetében a kulturális termékek és szolgáltatások iránti kereslet is magasabb. Az egyén rendelkezésére álló humán tőke az egyes múzeumtípusok közötti választásban – *ceteris paribus* – meghatározó. Nyilvánvaló módon egy kortárs művészeti múzeum látogatói a magasabban iskolázott, műveltebb társadalmi rétegek közül kerülnek ki, míg egy természettudományi vagy közlekedési típusú gyűjtemény az alacsonyabb humántőkével rendelkezők érdeklődését is felkelti. Az egyes múzeumok esetében a látogatók összetételének ismerete a kialakítandó marketingstratégia szempontjából releváns.

A látogatásból nyert hasznosság, azaz a fogyasztás egyéni hasznossága szempontjából joggal feltételezhetjük, hogy a magyar társadalom szélesebb rétegeiben a múzeumlátogatásnak nincs beágyazott tradíciója. A fogyasztó számára a múzeumlátogatásból nyerhető „élmény” – az előzetes ismeretek és várakozás alapján – lényegesen alacsonyabb, mint az, amit a helyettesítő szolgáltatások igénybevételelől elvár, és amit abból nyer.

Természetesen a múzeumok iránti keresletet számos egyéb tényező is jelentős mértékben befolyásolja. Soroljunk fel néhányat, ezen tényezők közül:

- a múzeum ismertsége;
- általános atmoszférája (az ismételt látogatásoknál meghatározó);
- az épület jellege (múzeumi céllal épült épület, kastély vagy egy volt óvoda épülete);
- megközelíthetősége;
- parkolási lehetőségek;
- a gyűjtemény jellege;
- a kiállítások színvonala és „érdekessége”;
- kiállítás zsúfoltsága (pl. egy budapesti nagykiállításon egy-egy kép előtt időnként 10-20 látogató állt egyszerre, ami teljességgel élvezhetetlenné tette a kiállítást).

A múzeum keresletének egy újabb dimenziója a *szezonalitás*. A szezonális kereslethez a múzeum árpolitikájának is alkalmazkodnia kell. Célszerű az árdiszkrimináció ilyen vonatkozású alkalmazása is, mivel a kereslet árrugalmatlan. A múzeum a szezonális lehetőségeket kihasználva növelheti bevételeit.

A társadalmi kereslet

A múzeum a közgazdasági értelemben vett pozitív externáliákat is „termel”, amelyek elsősorban a foglalkoztatásban és a múzeum lokális környezetének gazdasági növekedésében mérhetők. A múzeumok gazdasági hatását ugyanis két szempont szerint lehet értékelni (Bacci, 2000):

- a múzeumon „belül” generált keresletből eredő gazdasági hatás;
- a múzeum környezetében jelentkező pozitív externális hatások szemszögéből.

A múzeum, ha „jól működik”, élénkítő szerepet játszhat a helyi gazdasági életben. Látogatói igénybe vehetik a környező kereskedelmi és vendéglátó-ipari egységek szolgáltatását, növelhetik a szállodai éjszakák számát, a környék egyéb kulturális intézményeinek keresletét. Különösen igaz ez egyrészt a „szuperstár múzeumokkal” összefüggésben, ahol az egyes kiállításokra a látogatók több százézes nagyságrendben érkeznek, másrészt az egyedi kínálattal jelentkező múzeumokra, ahol az érdeklődés, ha kisebb mértékben is, de permanens. A helyi gazdaság élénkítésének „belső” összetevője a múzeumban található bolt, vendéglátóegység árukészlettel történő kiszolgálása (megrendelés kézművestermékek előállítására, nyomdai megrendelések, stb.).

Következtetések

- *Korszerűtlen a múzeumi hálózat struktúrája, bírányos a törvényi szabályozás.*

A magyarországi múzeumhálózat alapjait jogszabályi környezete határozza meg. Nem létezik viszont önálló múzeumi törvény, amely részletesen szabályozná a múzeumi munka egészét a normatíváktól a finanszírozásig. Az 1960-as években alakult ki a megyei múzeumhálózat rendszere, amely sem a mai magyar viszonyokhoz, sem az Európai Unió regionális politikájához nem igazodik. A megyei múzeumokhoz tartozó intézmények számára nagy hátrányt jelent, mind szakmai, mint finanszírozási szempontból. Nyomasztó a rendszeren belül az országos és a budapesti múzeumok túlsúlya. Az önkormányzati múzeumok több mint 95%-os részesedése szintén az eltorzult szerkezetet jelzi.

- *A magyarországi múzeumok alulfinanszírozottak, az államtól várják a megoldást, s ragaszkodnak a kialakult struktúrához.*

Láttuk, hogy a múzeumok finanszírozását – az összes intézmény átlagában – közel $\frac{3}{4}$ - részben a fenntartó biztosítja. Mivel a fenntartó főleg az állam vagy az önkormányzat, a költségvetési források pedig szűkösek, a fenntartó sok esetben kizárólag az alapműködtetést tudja biztosítani. A muzeális intézmények általában alulfinanszírozottak. A saját bevételeik növelésére nem rendelkeznek sem stratégiával, sem megfelelő humánerőforrással. Intézményi stratégia is csak néhány esetben létezik.

- *Kevés a kapcsolat a vállalati/egyéni adományozókkal, alacsony a szponzorációs lehetőségek kibasználása.*

A vállalati szektor érdeklődésének felkeltése még várat magára. Egyelőre, mint már említettem, nagyon kevés muzeális intézmény rendelkezik stratégiával. Az adományozó vagy a szponzor számára viszont

alapvető információt jelent annak a szervezetnek a stratégiája, amely a támogatást kéri. A vállalat adományozási politikájának kialakításakor, vagy karitatív célú döntést hoz, vagy olyan szervezetet választ, amelynek értékrendje a saját értékrendjével, célcsoportja a saját célcsoportjával megegyező. Az értékek, a misszió a stratégiában lefektetett alapelvek, valamint a hosszú távú működési elvek ismerete nélkül, az adományozó nem hoz pozitív támogatási döntést. A szponzori szerződés egy – az elvek hasonlatossága mellett – a kölcsönös előnyökön alapuló szerződés, amely mindkét fél számára előnyöket, nyereséget kell, hogy jelentsen.

- *Nincsenek kidolgozva teljesítménymutatók, a meglévőket nem (igazán) alkalmazzák.*

A múzeumi normatívák és a regisztráció témája évek óta csak kérdés. A múzeumok reformjának leg-sürgetőbb eleme lenne a múzeumhálózat teljes átvilágítása, a normatívák megalkotása, az új és teljes regisztráció elindítása. A feladat kettős. Egyrészt a múzeumi normatívák megalkotása, amelyekhez kiváló, a *benchmarking* segítségével adaptálható nemzetközi példák állnak rendelkezésre. Másrészt a múzeumi munkafolyamat elemzésével, az egyes tevékenységek pontos leírásával elő lehetne segíteni a munka hatékonyabbá és eredményesebbé tételét. Ma a finanszírozás nem kötődik semmilyen mutatóhoz, a források felhasználásának monitoringja csak elvétve történik meg.

- *Nem használgják a múzeum-gazdaságtani elemzésekből adódó korszerűsítési lehetőségeket.*

Ma Magyarországon múzeum-gazdaságtani kutatások nem léteznek. A kultúra-gazdaságtani kutatásokban lehet néhány múzeumokkal kapcsolatban konkrétumot találni, de a szakmán belül nem folynak ilyen kutatások. Pedig számos olyan tényező lenne megismerhető, amely a múzeumok működésének hatékonyabbá tételét segítheti. A keresleti és kínálati oldal megismerése, az input-output elemzés, a múzeumok költségszerkezetének megismerése, stb. mind országos szinten, mind az egyes intézményekre vonatkozólag fontos információk megismerését tenné lehetővé.

Összességében leszögezhetjük, hogy a múzeumi reformok egy része már megkezdődött vagy folyamatban van (múzeumi rekonstrukció, Alfa-program, látogatóbarát múzeum kialakítása), de a hálózat alapjainak korszerűsítése nélkül mindez ingoványos talajon áll.

FELHASZNÁLT IRODALOM

A megújulás kényszere – Múzeumi modernizáció, Középtávú stratégiai terv.
Nemzeti Kulturális Örökség Minisztériuma, 2003

Bacci, Maria Eugenia (2000): *Museos: ¿Por qué invertir en ellos?* www.fundacite.arg.gov.ve/papelesf/docs/museos.pdf

Balázs György (2002): *A múzeumi munka szakmai, tartalmi megújulása, Magyar Múzeumok*, 2002/4. 3–6. old.

Bándi Gáborné – Juhász János (szerk.) (1996): *A magyarországi múzeumok működési adataiból 1990–1994*, Budapest.

Bencze Géza (2005): *Az NKA Múzeumi Kollégiumának elmúlt két évéről. Múzeumi Közlemények*, 2005/1, 78–83. old.

Csath Magdolna (2004): *Stratégiai tervezés és vezetés a XXI. században. Nemzeti Tankönyvkiadó*, Budapest.

Cseri Miklós (2002): *Igények és lehetőségek. A Nemzeti Kulturális Alapprogram Múzeumi Kollégiuma és a Kiadványok. Múzeumi Közlemények*, 2002/1. 41–68. old.

Daruka Magdolna (2000): *A kulturális intézmények, vállalkozások működésének, termelésének, költségeinek sajátosságai*. In: Kultúra-gazdaságtani tanulmányok. (Szerk.: Daubner Katalin – Horváth Sándor – Petró Katalin.) AULA, Budapest.

Deme Péter (2003): *Múzeumok és pályázati finanszírozás* (Szubjektív gondolatok a Nemzeti Kulturális Alapprogram tíz éve kapcsán). www.beszelo.c3.hu/03/04/23deme.htm

Ébli Gábor (2005): *Az antropológizált múzeum*, **Typotex Kiadó**, Budapest.

Frey, Bruno S. – Meier, Stephan (2002a): *Museum between private and public The case of Beyeler Museum in Basle*. Institute for Empirical Research in Economics University of Zurich, Working Paper Series, No. 116.

Frey, Bruno S. – Meier, Stephan (2003): *The economics of museums*, Institute for Empirical Research in Economics University of Zurich, Working Paper Series, No. 149.

Frey, Bruno S. – Meier, Stephan (2002b): *Private faces in public places*. Cultural Economics, 3 (3), 1–16 p.

Gaal Ilona: *Öneméztő közgyűjtemények*, **Figyelő**, 1995. augusztus 24. 9. old.

Harsányi László (2003): *Otthonülők az élménytársadalomban*,
In: A társadalom ruhája – állami kultúrátámogatás Magyarországon 1993–2003.
Új Mandátum Könyvkiadó, Budapest.

Johnson, Peter – Berry, Thomas (1998): *The economics of museums: A research perspective*. Journal of Cultural Economics, 22., pp. 75–85.

Johnson, Peter S. (2003): *Museums*. In: A Handbook of Cultural Economics, Ed. by Ruth Towse. Edward Elgar, Cheltenham, UK.

Juhász János (2001): *A magyarországi muzeális intézmények működési adataiból 2000*. **Kulturális Örökség Igazgatósága**, Budapest.

Kuti Éva (2003): *Kinek a pénze? Kinek a döntése?* **Non-profit Kutatócsoport**, Budapest.

Kuti Éva (1999): *Kulturális célú non-profit szervezetek*. **Központi Statisztikai Hivatal**, Budapest.

Mairisse, Francois – Vanden Eeckaut, Philippe (2002): *Museum assessment and FDH technology: A global approach*. Journal of Cultural Economics, Vol. 26/4.

Németh Lászlóné (1997): *Költségvetési rendszer felépítése, gyakorlati tapasztalatok a finanszírozás terén a Magyar Nemzeti Múzeum gazdálkodásán keresztül*.
In: Magyar Múzeumok, 1997/3, Ősz.

Non-profit szervezetek Magyarországon, 2000. (2002), **Központi Statisztikai Hivatal**, Budapest.

N. Kósa Judit (2005): *Vannak nyereséges tárlatok is*. **Népszabadság**, 2005. október 31. 16. old.

Paulus, Odile (2003): *Measuring Museum Performance: A Study of Museums in France and the United States*. www.hec.ca/ijam/616.htm

Petró Katalin (2000): *A kulturális javak kereslete*, In: Kultúra-gazdaságtani tanulmányok (Szerk.: Daubner Katalin – Horváth Sándor-Petró Katalin). **AULA**, Budapest.

Vígh Annamária (2005): *Múzeumi modernizáció – Alfa-program 2004 eredmények, tapasztalatok, feladatok*. **Magyar Múzeumok**, 2005/1., 3–4. old.

Zsuppán András (2004): *Ingyenes múzeumok: a tömegvonzás törvénye*. **Magyar Narancs**, 2004. XVI. évf. 26. szám.

JEGYZETEK

¹ A múzeumi szakma megosztott abban a kérdésben, hogy milyen mértékben alkalmas ez a törvény a múzeumok tényleges szabályozására. A vitáról – a normatívák kapcsán – pillanatképet nyújt a Múzeumi Közlemények 2004/1. száma a „Kollégák a regisztrációról és a normatívákról” című cikkben.

² A nemzetközi összehasonlításhoz a *European Group on Museum Statistics (EGMUS)* adatbázisát használtam.

³ Nem szerepelnek a vizsgálatban az egyéb gyűjteményi anyag kategóriába rangsorolt történeti-dokumentum gyűjtemények, a fotó-, film- és hangtár állományai, amelyek általában 15-20 millió tételt jelentenek. Ezekkel a tételekkel együtt, pl. 2000-ben több mint 63 millió nyilvántartási egységgel számolhatunk.

⁴ A megújulás kényszere – Múzeumi modernizáció, Középtávú stratégiai terv. Nemzeti Kulturális Örökség Minisztériuma. 2003. „A megfelelő gyűjteménytárak hiánya a hazai muzeális intézmények túlnyomó többségében veszélyezteti az általuk őrzött és gondozott műtárgyak állagát. Az e célra használt helyiségek nem felelnek meg a korszerű műtárgyvédelmi előírásoknak és zömében túlszűfoltak.”

⁵ 2000-ig az 1981. évi 19. számú törvényerejű rendelet nyilvántartási adatai szerint történt a múzeumok adatainak statisztikai feldolgozása, mert az 1997. évi CXL törvény új besorolásainak alkalmazása végrehajtási utasítás hiányában nem történt meg. 2000-ben így összesen 139 múzeum, 238 muzeális gyűjtemény és 435 múzeumi bemutatóhely létezett. Tehát az összes intézményből (812) 779 bevetelei változtak az összbevételen belül 4,9-14,8% között. A statisztikai adatszolgáltatás elégtelensége miatt az adatok pontossága és hitelessége azonban erősen megkérdőjelezhető.

⁶ Kuti Éva a kulturális non-profit szervezetek bevételi szerkezetének elemzésekor rámutatott, hogy „kiugróan magas volt a pályázati pénzek aránya az elkülönített állami alapoktól és a más non-profit szervezetektől kapott támogatások között”.

⁷ A négy fő téma – kiemelkedő jelentőségű kiállítások; a múzeumokban őrzött szellemi és tárgyi örökség tudományos és muzeológiai feldolgozása és közzététele; összmúzeumi állományvédelmi program; műtárgyállomány-gyarapítás.

⁸ Deme Péternek az NKA tízéves működése kapcsán leírt gondolata alátámasztja Bencze állításait: „Azt előre sejteni lehetett, hogy sokkal több lesz az eszkimó, mint a foka (...). Kialakult egy minden érdekelt által kárhozottat, ám ugyanakkor mindenki által legalább hallgatólagosan tudomásul vett „közálláspont.” Eszerint én eleve többet kérek, mint amennyiből biztos tudom teljesíteni a tervezett programot, mert tudom, hogy úgysem adsz annyit, te viszont eleve kevesebbet adsz, mint amennyit kérek (sőt a felénél is), mert tudod, hogy én annyiból is megvalósítom a programot, legfeljebb egy kicsit (vagy sokkal) szerényebben, és vállalva a ráfizetés, a saját zsebből való kiegészítés veszélyét is. (...)” (Deme, 2003.)

⁹ „Az országos múzeumok összességében is nyomasztó túlsúlyba kerültek a rendszeren belül, s önmérsékletet alig tanúsítanak.”

¹⁰ Bruno Frey meghatározása. Frey önálló tanulmányban részletesen (meghatározása, keresleti, kínálati oldal jellemzői, szervezeti felépítés, humán erőforrás menedzsment) foglalkozik a szupersztár múzeumok gazdasági elemzésével. (*Superstar Museums: An Economic Analysis*. Journal of Cultural Economics, 22: 113–125, 1998.)

¹¹ Frey és Meier tanulmányában részletesen elemzi a bázeli Beyeler Múzeum esetét (www.beyeler.com), amely alapítása után alig öt évvel a legismertebb és legsikeresebb múzeummá vált Svájcban.

¹² Balázs részletesen áttekinti, annak hatásait, hogy 2001-ben Angliában, Skóciában és Walesben bevették az állami múzeumok ingyenes látogatását.

¹³ 1997. évi CXL törvény 42. § (2) A múzeum feladata a kulturális javak meghatározott anyagának folyamatos gyűjtése, nyilvántartása, megőrzése és restaurálása, tudományos feldolgozása és publikálása, valamint kiállításokon és más módon történő bemutatása.

¹⁴ A *Prado-effektus* leírása Peacock nevéhez fűződik.

¹⁵ Ma Magyarországon a múzeumigazgatók és -vezetők esetében a kiválasztás elsődleges feltétele – néhány kivételtől eltekintve – a szakirányú, a múzeum profiljának megfelelő egyetemi végzettség, kiemelkedő tudományos tevékenység, valamint a tekintélyes publikációs lista. A menedzseri képességek, készségek, attitűdök soha nem szerepelnek egyetlen kiírásban sem. A megválasztott igazgató a továbbiakban (általában a következő öt évben) ha „túl nagy bakit nem követ el”, igazgató marad. A tényleges produktum másodlagos.

¹⁶ Nem kirívó eset az, amikor egyes kutatók évtizedeken keresztül, különösebb produktum előállításánélkül töltik be állásukat, és féltve őrizik mások elől a rájuk bízott gyűjteményt.

¹⁷ A *Mairesse-Van den Eeckaut* szerzőpáros tanulmányában részletes áttekintőt ad a múzeumi munka, a múzeumi termelési folyamatok és az outputok mérésének történeti fejlődéséről, a teljesítménymutatók és a hatékonyság értékelésének jellemzőiről, alkalmazhatóságáról. *Paulus* is elkészített egy, a múzeumi teljesítmény méréséhez használt eszközök összehasonlítására alkalmas modellt, amelyet hét francia és hét amerikai múzeum esetében próbált ki. Mindkét tanulmány széleskörű irodalomjegyzékkel készült, s így további kutatások, elemzések kiindulópontjaként is szolgálhat.

¹⁸ „Az elmúlt években jelentős átrendeződés zajlott le az otthoni és az intézményi kulturális tevékenységek között. Miközben az otthoni kultúrafogyasztás mértéke dinamikusan növekszik, az intézményi tevékenység, tehát a sportrendezvények, a színház, a komolyzenei koncertek, a múzeumok látogatottsága nem túl jelentős. Az emberek itt és most az élménytársadalom kellős közepén, tehát az otthoni kulturálódást választották. Ez bizonyos értelemben megrendíti hitünket, hogy az intézmények a jelenlegi változatlanságban fenntarthatók – végig kell gondolni, miképpen biztosítsuk versenyképességüket” (Harsányi, 2003: 18).

Tóth-Gáti István*

ÜZLETI ANGYALOK SZEREPE A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK FINANSZÍROZÁSÁBAN

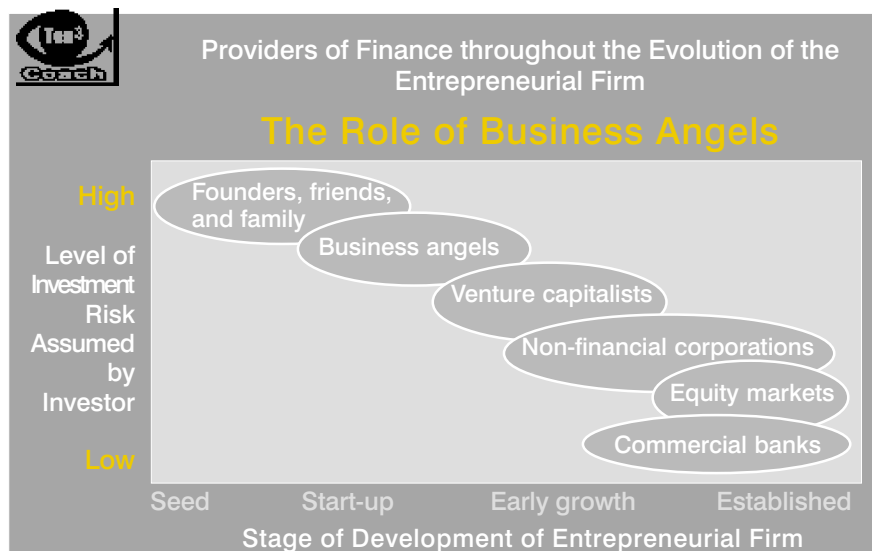
Az innovatív, növekedni képes kis- és középvállalkozások kiemelkedő szerepet játszanak egy térség gazdasági fejlődésében és a munkahelyteremtésben. Az induló és növekedésük kezdeti szakaszában lévő vállalkozások egyik legnagyobb problémája azonban, hogy nem jutnak hozzá megfelelő mennyiségű tőkéhez, ami megnehezíti továbbfejlődésüket, s jelentős mértékben rontja túlélési esélyeiket. *Dolgozatom célja* egy alternatív finanszírozási forma, az informális kockázatitőke-befektetés bemutatása. Megfelelő tapasztalattal és tőkével rendelkező magánszemélyek részesedést vásárolnak nagy növekedési lehetőséggel rendelkező kis- és középvállalkozásokban, és a tőkén kívül aktívan is segítik a cég irányítását, fejlesztését.

Alapvető finanszírozási problémák

A többnyire az alapító a családtagok és a barátok¹ megtakarításaiból, kölcsöneiből létrehozott cégek fejlődésük korai szakaszában szembesülnek a tőkepiac elégtelen működésével. A bankok számára túl kockázatosak, és a tranzakciós költségek is fajlagosan magasak. A kockázatitőke-társaságok és -tőkealapok is inkább a közép- vagy nagyobb vállalatok finanszírozását vállalják. Az állami támogatások sem kínálnak megoldást számukra.

1. ábra

Finanszírozási lehetőségek a KKV-k különböző életszakaszaiban

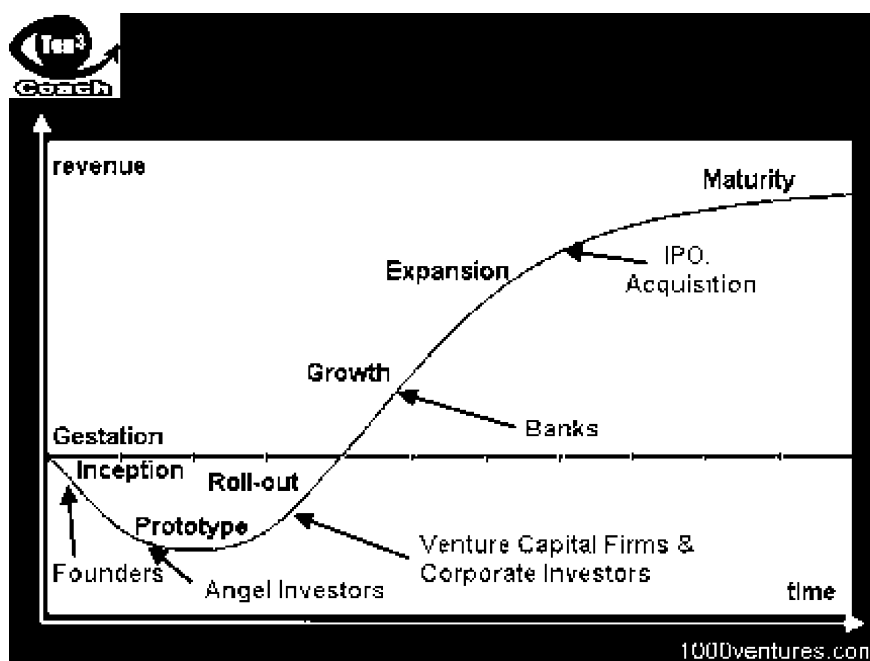


Forrás: www.1000ventures.com

* Vállalkozásszervező szak, nappali tagozat, III. évfolyam. Intézményi TDK megosztott I. helyezett. Témavezető: Székács Anna főiskolai docens.

¹ E bármás tőkeforrást a szakirodalom gyakran 3F-nek nevezi (founder, family, friends), ami tréfásan alapító, család, bolondokat (founder, family, fools) is jelentheti – utalva a befektetés kockázataira.

2. ábra
Finanszírozási „lánc”



Forrás: www.1000ventures.com

A piaci információs aszimmetriák és a kisösszegű tranzakciók fajlagosan magas költsége miatt finanszírozási vagy tőkeszakadék jön létre, amire alternatív finanszírozási formák adhatnak megoldást. Ilyenek például az informális kockázatitőke-piac kínálati oldalán megjelenő üzleti angyalok.

A finanszírozási vagy tőkeszakadék kialakulásához a kockázatitőke-piac keresleti és kínálati oldala is hozzájárul. A tőkét kereső kisvállalkozások, még ha ismerik is az üzleti angyalok „intézményét”, akkor sem rendelkeznek általában megfelelő információkkal, illetve félnek bárkit is „beengedni” a vállalkozásba. (Holott legtöbbször a megszerzett tőkén kívül hiányos vállalkozási ismereteiket is gyarapíthatják az angyal segítségével...) Hatékonyan működő üzleti angyal-hálózatok hiányában pedig a befektetni kívánó angyalokhoz nem jutnak el a potenciális befektetések lehetőségei.

A kockázatitőke-piac és az üzleti angyalok

A kockázatitőke-befektetések legfontosabb jellemzői:²

- a kockázatitőke-befektetés részvételi tőkebefektetést jelent és a finanszírozó szerepe általában nem merül ki a tőke biztosításában, hanem részt vállal a vállalkozás irányításában is;
- a kockázatitőke-befektetés időtávja általában 3–7 év;
- a befektetés célpontjai a tőzsdén még nem jegyzett vállalkozások;
- a kockázatitőke-befektető nem az osztalékhozam maximalizálásában érdekelt, hanem a vállalat minél gyorsabb fejlődésében és értéknövekedésében;
- a kockázati tőke a vállalatot nem tőke kivonás útján hagyja el, hanem a tőkerész eladásával. Az eladásnak több útja is van, kezdve az életképtelen vállalkozás eszközeinek értékesítésétől a jól menő vállalat tőzsdei eladásáig.

² BÉT-elemzések, 2003. október 17.

A kockázati tőkének alapvetően három típusát különböztetjük meg:

- kockázati és magántőke befektetések;
- üzleti angyalok befektetései (informális kockázattőke-befektetések);
- vállalatközi fejlesztőtőke-befektetések.

Az első üzleti angyalok, mint az amerikai filmipar producerei az Egyesült Államokban jelentek meg a XX. század elején. Elsődleges motivációjuk a profit elérése volt (ám tevékenységük megkezdésében valószínűleg) a filmsztárok közelsége is sokat számított). Szűkebb értelemben az üzleti angyalok „olyan magánszemélyek, akik általában gazdagok, de legalábbis határozottan tehetősek, és akik ilyen minőségben – tehát nem valamely cég keretei között, hanem magánemberként – közvetlenül fektetnek be tőkét viszonylag kicsiny, rendszerint tőzsdén nem jegyzett vállalkozásokba” (Osman, 1998: 13). A tágabb értelemben vett meghatározás szerint – amelyre inkább az informális befektetők megnevezés illik – „az informális kockázati tőkések olyan nem intézményi befektetők, akik pénzügyi forrásokat biztosítanak tőzsdén kívüli vállalkozások számára” (Makra – Kosztópulosz, 2004).

A befektetéseiknél – a kockázati tőkéhez hasonlóan – ők is az olyan vállalkozásokat választják, amelyekben meglátják annak lehetőségét, hogy azok viszonylag rövid idő alatt kifejezetten nagy növekedést érnek el, és úgy ítélik, hogy a vezetésben is megvan az elszántság és a képesség annak elérésére. Az üzleti angyalok is többnyire úgy adnak a vállalkozásoknak tőkét, hogy ennek ellenértékéért tulajdoni részesedést kapnak. Az is előfordul, hogy – a tőkén felül vagy a helyett – egyéb hosszú futamidejű finanszírozást is nyújtanak.

Az üzleti angyalok:

- saját magánvagyonukból fektetnek be tőkét, viszonylag kis befektetésekkel dolgoznak;
- elfogadható befektetési célpont számukra az olyan kis- és közepes vállalkozás, amelynek tőkeigénye túlságosan kicsiny ahhoz, hogy a kockázattőke-cégeknek megérje a velük való foglalkozás;
- sokkal inkább hajlandók induló vagy a felépítésük igen korai szakaszában lévő vállalkozásokba tőkét fektetni;
- kiegészítik a kockázati tőke iparágának tevékenységét azáltal, hogy a tőlük származó tőke gyakorta segít elvinni a vállalkozásokat addig a pontig, ahol azok már elegendően vonzóvá válhatnak a kockázattőke-társaságok számára.
- A hazai nem-intézményesült kockázattőke-piac fejletlenségének több oka is van:
- A rendszerváltás óta eltelt 15 év nem volt elég ahhoz, hogy jelentős mennyiségű tőkefelhalmozás valósuljon meg. A nyugati piacgazdaságokhoz képest itt jóval kevesebb az olyan magánszemély, aki megfelelő vagyonnal és szaktudással, valamint vállalkozói kultúrával rendelkezik az üzleti angyal típusú befektetések megvalósításához.
- Magyarországon (sajnos) még mindig a bankbetét a legkedveltebb megtakarítási forma, a működőtőke-befektetések száma még csekély.

Az üzleti angyalt befektetéskor Magyarországon még leginkább az átlagon felüli megtérülés motiválja. Ennek realizálása a következőképpen érhető el:

- többnyire a részvényeknek a vállalkozó vagy vállalat általi visszavásárlása;
- nyilvános részvénykibocsátás, tőzsdére vezetés útján;
- részvények közvetlen eladása stratégiai vevőnek, más befektetőnek;
- a vállalkozás felszámolása.

A fentiek közül a tőzsdére vitel a legnépszerűbb formája a kiszállásnak. Az IPO-piacok léte nemcsak az angyalok számára fontos, hanem a vállalkozás szempontjából is. Az elsődleges kibocsátást követően a kezdő vállalkozás már egy hatékonyabb tőkepiacon mérettetik meg, versenypiaci körülmények között jutva pótlólagos tőkéhez.

A BÉT piacán 2003 végéig négy IPO-n keresztüli kockázattőke-kiszállás történt.³ A BÉT részvenypiacára történő bevezetések a 2000-es évet követően megtorpanak. Ennek fő oka a globális tőkepiaci recesszió volt. 2004-ben, és 2005-ben mindössze egy-egy papírral bővült a részvenypiac.⁴ Ugyanakkor töb-

³ *Cofinec (1996) – MAVÁ; Nabi (1997) – EMA (részleges); Synergion (1999) – Advent, Equinox; Graphisoft (2000) – Nippon Investment Fund.*

ben is elhagyták a parkettet.⁵ Igazi IPO-piac tehát – a *Nasdaq* vagy a *Neuer Markt* mintájára – ki sem tudott bontakozni. Szakértők szerint azonban 2006-ban „az ősszel lezárult GKM-pályázat ismeretében legalább négy új bevezetésével is számolni lehet. (Az állam idén százmillió forintos támogatást ígért a tőzsdére készülődő cégeknek.) Így hosszú idő után talán ismét előfordulhat, hogy több papírral zárja az évet a BÉT, mint ahánnyal kezdte” (Madarász, 2005:11).

Szakértők becslése szerint az aktív üzleti angyalok száma 30, a potenciális angyaloké 100 körülire tehető. A gyakorlatban az üzleti angyalok Magyarországon általában más személyekkel, vagy kockázatitőke-társaságokkal együttműködve fektetik be tőkéjüket. Külföldi és hazatelepült magyar angyalok is jelen vannak a piacon (Karsai, 2004: 60–70). Átfogó feltérképezésük azonban igen nehéz, mivel a magyarországi üzleti angyalok sem szeretik a nyilvánosságot.

Az üzleti angyalok tevékenysége a nemzetgazdaság szempontjából

Az üzleti angyalok tevékenysége növeli a nemzetgazdaság működőtőke-állományát és ezzel hozzájárul annak jövedelemtermelő és megújulási képessége javításához és erősítéséhez.

Befektetéseikkel elősegítik:

- a jelentős növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások indulását és növekedését;
- a fejlesztés és a fejlődés előmozdítását;
- a versenyképes vállalkozások létrehozását, bővítését;
- az ígéretes, de nehézségekkel küzdő kis- és középvállalkozások feljavítását.

Az angyalok hiánypótló szerepet töltenek be a tőkepiacon. Olyan befektetéseket vállalnak, amelyek többségében hosszú idejű tőkelekötést igényelnek, és – bizonyos kivételektől eltekintve – egyéb befektetésekhez képest számottevően több kockázatot jelentenek.

Mindezek ellenére a magánszemélyek kockázatitőke-jellegű befektetéseit semmiféle célzott adókedvezmény nem ösztönzi, tevékenységük mindaddig nem került a gazdaságpolitika érdeklődési körébe.

Az üzleti angyalok a vállalkozások szempontjából

Az üzleti angyalok az intézményes kockázati tőkéhez hasonlóan többnyire olyan üzleti konstrukciót alakítanak ki a cég tulajdonosaival, amelynek révén maguk is tulajdonhányadot szereznek. Osztoznak a vállalkozás esetleges veszteségében is, ami nyilvánvalóan könnyíti a vállalkozás többi tulajdonosának a helyzetét, növeli azok teherbíró és kockázatviselő képességüket. Mindig ügyelnek arra, hogy csak csekély részesedést szerezzenek meg, meghagyva így az eredeti tulajdonosok motiváltságát a cég további eredményes vezetésében. Kockázatvállalásuk (és -kezelésük) alapját az adja, hogy megtanulták, hogyan szorítsák le optimális mértékre azokat a rizikókat, amelyek egy-egy vállalkozás elindításában, fejlesztésében, az ehhez szükséges ügyletekben rejlenek. Mindehhez kell bizonyos lelki adottság is.

Az üzleti angyalok befektetéseikért cserébe tulajdonrészt kapnak. A vállalkozás számára ez nem mint adósság jelenik meg, nem kell úgy visszafizetni, mint egy hitelt, és kamatot sem kell fizetni érte. Sikertelen vagy nem eléggé sikeres vállalkozások számára éppen ezért ez a fajta finanszírozás igen olcsó. Sikeres vállalkozások számára viszont jóval drágább, mint a hitel. Az üzleti angyal befektetése során azonban nemcsak egyszerűen pénzügyi segítségnyújtást kap az illető vállalkozás, hanem az angyal kapcsolati tőkéjét és tudását is (ami az eredményesség miatt az angyal számára is „előnyös”).

Mivel az üzleti angyalok elsődleges célja nem a tőke kivonás, így befektetéseik megválasztásánál sem hitelképességi adatok alapján döntenek. Számukra elsősorban a vállalat várható növekedési képessége és egyéb sajátosságai adják a döntés alapját, így olyan vállalat is kaphat finanszírozást, amely a piacon nem tud valamilyen okból hitelhez jutni. Befektetési döntéseiknél főként a menedzsment és a tulajdonosok vállalkozói és vezetői képességeit vizsgálják meg. Ha a vállalkozók nem keltenek bennük eléggé jó benyomást, akkor bármilyen ígéretesnek is mutatják a lehetőségeket, az üzleti angyal döntése az esetek nagyon

⁵ *Brau Union, Styl és Zalakerámia.*

⁴ *2004. szeptember FreeSoft Rt., 2005. december. Állami Nyomda.*

jelentős hányadában elutasító lesz. Nagyon fontos a vállalkozók részéről, hogy tudják, milyen elvárásoknak kell megfelelniük, hogy az üzleti angyal érdemesnek találja a befektetést. (Nem szerencsés például, ha a vállalkozás vezetése szinte csak egy személy kezében van.)

Annak ellenére, hogy az üzleti angyalok döntéseik meghozatalakor túlnyomórészt nem a vállalkozás dokumentációjára támaszkodnak, fontos, hogy a vállalkozás üzleti terve jól megalapozott, kidolgozott legyen. Egy üzleti terv ugyanis nemcsak a vállalkozást jellemzi, hanem azokat is, akik elkészítették, hitelesítették. Az üzleti angyal célja, hogy a tulajdonrészét kielégítő nagyságú haszonnal értékesíteni tudja.

Ebben három tényező játszik fontos szerepet:

- van-e olyan vásárló, aki megadja az angyal által elvárt árat;
- lehet-e arra számítani, hogy a vállalkozás értéke a továbbiakban is jelentős mértékben növekszik, vagyis érdemes-e még várni az értékesítéssel;
- van-e olyan befektetési lehetőség, amely miatt érdemes kivonni a befektetett tőkét.

Különösen fontos, és nagyban növeli az üzleti angyalok szerepének a jelentőségét, hogy a befektetésükkel és részvételükkel működő vállalkozásokat hitelképesse tehetik (még a fogalom banktechnikai értelmében is). Jelentős részük éppen ennek válik elfogadhatóvá a hitelintézetek számára is.

Az üzleti angyaloktól kapott finanszírozásnak is kiemelkedően nagy gazdasági jelentőségű jellemzője, hogy a befektetett tőke kivonásakor nem feltétlenül növekednek a vállalkozás terhei. Az üzleti angyal kiszállását (exit) pénzügyi értelemben „meg sem érzi” a vállalkozás, hiszen a tőke kivonás során a bevitt tőke ellenértékéért kapott üzletrészt értékesíti egy másik befektetőnek – a vállalkozás szemszögéből így csak tulajdonosváltásra került sor. Ettől eltér a magyar gyakorlat, amikor is főként a vállalkozás tulajdonosai azok, akik visszavásárolják a korábban „átadott” üzletrészt, legjellemzőbben saját tőke felhasználásával.

Az üzleti angyalok befektetéseikért – általában nem törekszenek arra, hogy számottevő, esetleg többségi tulajdont szerezzenek. Természetes igényük van bizonyos ellenőrzési lehetőségekre, illetve beleszólási lehetőségekre, elsősorban a cég stratégiai irányítását illetően. A vállalkozás irányításába való bekapcsolódás, és ezáltal az ügyletek irányításában és ellenőrzésében való aktív részvétel az üzleti angyal számára mindenekelőtt a befektetés kockázatának csökkentését szolgálja. A menedzsment számára az üzleti angyal aktív részvétele egyben vállalkozásfejlesztést is jelenthet.

FÜGGELÉK

Mélyinterjú egy üzleti angyallal (Kivonat)

A mélyinterjúra, melyre 60 percet kaptam, az üzleti angyal irodájában került sor. Elmondása szerint számára kizáró ok befektetésnek, ha még nincs működő vállalkozás, hanem csak egy ötlet (akármilyen jó is az). Befektetése általában kettő-öt évig tartanak. Befektetéseinek formái:

- Visszlízing jellegű befektetés

A cég úgy szerez pótlólagos tőkét, hogy saját ingatlanát, termelőeszközét eladja az angyalnak, akitől azonban azt azonnal visszalízingeli (lízindíj fejében). Az ingatlan vagy gép továbbra is a cég használatában marad, tulajdonjoga azonban az angyalra száll (a lízingszerződés futamidejének lejártáig).

- Tőke (esetleg tagi) hitel biztosítása

Tőkeemeléssel többségi tulajdont szerez a cégnél. A tagi hitelt ritkán alkalmazza, hiszen nagyon rizikós. Alapfeltétel, hogy a tulajdonos is kockázatot vállaljon. Érzelmi alapon, kockázatmegosztás nélkül nem szabad befektetni. A kamat mértékét – ami a nagyfokú kockázat miatt természetesen felárat is tartalmaz – előre rögzítik, s 2-3 éven belül a cégtulajdonosnak lehetősége van a részesedés visszavásárlására.

A PSZÁF által elfogadott minősítő rendszerük van, melyen természetesen minden céget „átfuttatnak”. Ennek a finanszírozási formának alapfeltétele, a Felügyelő Bizottsági tagság, illetve az angyal cége általi auditálás. Szükséges továbbá, hogy a mindennapi, operatív munkálatokban is helyet kapjon az angyal megbízottja.

- Tőke biztosítása részesedés fejében

A részesedést (általában 25+1%) ebben az esetben hosszabb távra (öt év) szerzi meg. A befektetés haszna ilyenkor ez a részesedés, hiszen az a tőke visszafizetése után is az angyal kezében marad.

A kiszállás formái:

- a megszerzett részesedést a tulajdonos visszavásárolja;
- ha lejár az opciós szerződés, akkor a tulajdonosnak fizetnie kell (amennyiben nem tudna, úgy veszteséggé kell kezelni). Ebben az esetben a nyereségből nem kér folyamatosan, csak azt köti ki,

hogya a tulajdonosnak egy eredménytartalék jellegű alapot kell képeznie, aminek a terhére majd 2-3 év múlva, a szerződés lejártakor ki tudja fizetni őt;

- hitelszerződés esetében a tulajdonos a tőkét és a kamatot folyamatosan fizeti.

Szerinte magyar viszonylatban az éves hozamok maximális mértéke 60-70%-os, az ő legnagyobb elért éves hozama 50% volt. Volt viszont vesztesége is, igaz csak egy projekt (véleménye szerint itt nem volt elég körültekintő). Előfordul, hogy nem egyedül, hanem más (üzleti angyal) magánszemélyekkel fektet be. Kérdésemre, hogy milyen kritériumok szerint választja ki a befektető partnert, elmondta, hogy tudja, ki milyen feltételekkel, milyen kockázatot vállal, vagyis, hogy mire „illik” az adott befektetés. Ha lennének hatékonyan működő klubok, szívesen részt venne bennük.

Közvetítő intézmények

Az intézményesült, ezáltal hatékonyabb kockázati tőkepiacon a tőkét kereső és kínáló szervezetekről az információk általában minden nehézség nélkül megszerezhetők. A nem intézményesült kockázati tőkepiacon azonban az információ általában csak informális forrásokból (pl. barátok, üzlettársak) érhető el. Az üzleti angyalok szeretik megőrizni névtelenségüket, az induló vagy már működő vállalkozások, pedig kapcsolat és marketing hiányában az angyalok számára nehezen azonosíthatók.

A hatékonyság növelése a piac bizonyos fokú intézményesítésével, vagyis bizonyos szervezetek közbeiktatásával lehetséges. Az *üzleti angyal-bálózatok* az üzleti angyalok és a kockázati tőkét kereső kisvállalkozások között kommunikációs csatornaként funkcionálnak, különböző szolgáltatásokat nyújtanak:

Közvetítő szolgáltatások

Általában az interneten keresztül, regisztrálás után lehetőség van a preferált befektetés jellemzőinek megadására, majd a rendszer az adatbázisából az ennek megfelelő partnereit „kijelölt”. Hatékonyságát nagyrészt az adatbázis minősége és nagysága határozza meg. Hátránya, hogy azt feltételezi a befektetőkről: pontosan meg tudják határozni a preferált befektetés jellemzőit.

Befektetési közlemények

Rendszeres, írásos formában megjelenő kiadványok. Előnyük, hogy az angyal „rá tud bökni” a számára szimpatikus befektetésre, hátrányuk viszont, hogy viszonylag ritkán (évente 1-2 alkalommal) jelennek meg.

Befektetői fórumok

A vállalkozó maga mutatja be a befektetést, ami előnyként értékelhető, amennyiben jó kommunikációs készségekkel rendelkezik. A személyes találkozás miatt viszont az anonimitás nem érvényesülhet.

Javaslatok

A magyarországi informális kockázatitőke-piac hatékonyságának javítását célzó lépések között mindenképpen először egy átfogó felmérést kell végezni a hazai aktív és potenciális (szűz) üzleti angyalokról. Dolgozatomban megírásáig eddig két, a mintanagyság csekély volta miatt nem reprezentatív felmérés készült⁶.

Magyarországon sajnos az üzleti angyal még szinte ismeretlen fogalom, s a hazai publikációkat is szinte ugyanazon néhány ember jelenteti meg. A fogalom szélesebb körben való megismertetése céljából elengedhetetlen egy széles körű és hatékony kommunikációs „hadjárat”, mely során a tőkét kereső, s a tőkét befektetni kívánó személyeken kívül a szakemberek is megismerhetik a kockázatitőke-befektetések ezen formáját. Ehhez állami segítségnyújtás is elképzelhető.

Az informális kockázatitőke-piac hatékonyságának növelését célzó állami szerepvállalások kulcsintézményei az üzleti angyal hálózatok lehetnek. Állami szerepvállalással történhet a hálózat működési feltételeinek kialakítása, illetve a hálózatok támogatása.

Állami eszközökkel hozzá lehet járulni a megfelelő befektetési környezet kialakításához is. (Ilyen eszközök lehetnek, pl. a magánbefektetőknek biztosított adókedvezmények, melyek közvetlenül befolyásolhatják a befektetés tényleges hozamát.) Állami eszközökkel a keresleti oldal – vagyis az ötletek megszületését, illetve a kreativitást támogató körülmények és feltételek létrehozása, biztosítása – is ösztönözhető. Csökkenthető a kis- és középvállalkozások korai életszakaszában is jelentkező szabályozási nehézségek, akadályok.

Sok cégtulajdonos azért nem használja ki az üzleti angyal-befektetések lehetőségét, mert fél átadni a (gyakran családi) vállalkozás feletti irányításának akár csak egy kis százalékát is. Ilyen kulturális akadályok legyőzése csak hosszú távon képzelhető el.

⁶ *Global Entrepreneurship Monitor nemzetközi kutatás (2001) és Makra Zsolt – Kosztopulosz Andrasz felmérése (2004).*

FELHASZNÁLT IRODALOM

Gladstone, D. (1997): *A kockázati tőke kézikönyve*. OMIKK-COVENT Rt, Budapest.

Karsai Judit (1998): *Felmérés a magyarországi kockázati tőke-befektetésekről*. **Közgazdasági Szemle**, 49. évf., 271–284. old.

Karsai Judit (2004): *Honnan remélhetnek kockázati tőkét a magyarországi vállalkozások?* **Közgazdaság**, XLVIII. évf. 4. sz. 60–70. old.

Kosztópulosz Andreasz – Makra Zsolt (2005): *Az üzleti angyal hálózatok szerepe a nem intézményesült kockázati tőke-piac élénkítésében*.

www.eco.u-szeged.hu/penzugytani_szcs/pdf/Kosztopulosz-Makra-Az_uzleti_angyal_halozatok_szerepe.pdf

Losonczi Csaba – Magyar Gábor (1996): *Pénzügyek a gazdaságban*. Juvent Kiadó, Budapest.

Madarász János (2005): *Kétmilliárd forintos nyereséget ért el idén a BÉT*. **Napi Gazdaság**, XV. évfolyam 253. (4081.) szám, 11. old.

Makra Zsolt – Kosztópulosz Andreasz (2004): *Az informális kockázati tőke-befektetések szerepe az innovatív kisvállalkozások finanszírozásában Magyarországon*. Részanyag „A kockázati tőke helyzete, szerepe az innovatív vállalkozások finanszírozásában Magyarországon” című kutatáshoz. **MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont**, Budapest (kézirat). www.eco.u-szeged.hu/penzugytani_szcs/pdf/Makra-Kosztopulosz-Kutatasi_jelentes_MTA_KTK.pdf. Letöltve: 2005. július 9.

Makra Zsolt – Kosztópulosz Andreasz (2004): *Az üzleti angyalok szerepe a növekedni képes kisvállalkozások fejlesztésében Magyarországon*. **Közgazdasági Szemle**, 717–739. old. www.eco.u-szeged.hu/penzugytani_szcs/pdf/Makra-Kosztopulosz-Az_uzleti_angyalok_szerepe.pdf

Osman Péter (1998): *Az üzleti angyalok tevékenysége és befektetéseik szerepe a kis- és kisebb közép vállalatok létrehozásában és fejlesztésében*. OMF, Budapest.

BÉT Elemzések, 2003.

BÉT Éves Jelentés 2004.

Statistics Compendium, 2004 (www.eban.org).

www.1000ventures.com

Varga Márton*

A KUTATÁS-FEJLESZTÉS HELYZETE ÉS FINANSZÍROZÁSA MAGYARORSZÁGON

„...A XXI. században mindannyiunk életét
döntően befolyásolja majd mindaz,
amit az emberi találékonyság és a
feltalálás megújítani képes...”

(Oláh György)

Napjaink rendkívül fontos és gyakran feltett kérdései közé tartozik az, hogy mit lehet tenni a gazdaság növekedése érdekében, és mivel lehet vállalatunk versenyképességét növelni. A K+F eredményeképpen megjelenő innováció hatásai bizonyítottan nagy szerepet játszanak mindkét területen. Dolgozatomban többek közt a következő kérdésekre keresem a választ:

Mit tesz Magyarország a lehetőségei kiaknázása érdekében?

Mennyire fejlett ez a terület hazánkban?

Hasznosítani tudjuk-e a híres magyar „szürkeállományt”, amire olyan büszkék vagyunk?

Mi a kutatás-fejlesztés?

A *kutatás-fejlesztés* (K+F) minden olyan tevékenység, amelynek célja a tudományos ismeretek gyarapítása, az eredmények új alkalmazási lehetőségeinek keresése, azaz előre megtervezett és módszeresen felépített alkotó tevékenység. Célja lehet a tudás bővítése, új vagy lényegesen továbbfejlesztett termék, eljárás, szolgáltatás létrehozása.

Az *alapkutatás* olyan kísérleti és elméleti munka, melynek elsődleges célja új ismeretek szerzése (tudásbővítés), a közvetlen felhasználás vagy alkalmazás szándéka nélkül (tisztá alapkutatás). *Célzott alapkutatással* szemben elvárásként fogalmazódik meg, hogy annak eredménye alkalmas legyen már felismert vagy a jövőben várhatóan felmerülő problémák megoldására.

Kísérleti fejlesztés során tudományos-műszaki ismeretek és gyakorlati tapasztalatok hasznosítása, új vagy lényegesen továbbfejlesztett termék, szolgáltatás, eljárás létrehozása a cél. Munkafázisai: tervezés, kipróbálás, tesztelés.

Az új vagy lényegesen továbbfejlesztett termék vagy szolgáltatás piaci bevezetése az *innováció*, de ez már nem tekinthető kutatás-fejlesztésnek.

A K+F fontossága, céljai

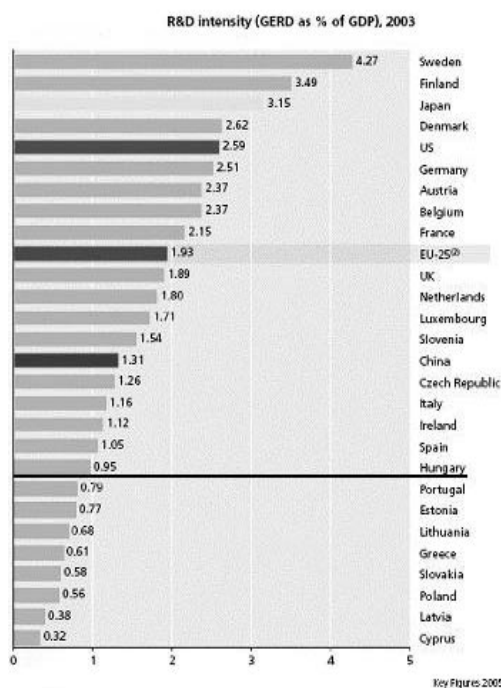
A K+F egyaránt kiemelkedő jelentőséggel bír a vállalkozások és a nemzetgazdaság helyzetének javulásában. Annak érdekében, hogy a vállalatok *versenyképessége növekedjen*, új technológiák alkalmazása révén korábban fel nem tárt piaci résekben jelenhessenek meg, a meglévőkben további sikereket érhesse- nek el, szükség van innovációs képességeinek erősítésére. További követelményként jelentkezik a vállala- toknál, hogy egyaránt megfeleljenek a költségcsökkentés, a minőségi színvonal növelése, a fejlesztési

* Vállalkozásszervező szak, nappali tagozat, III. évfolyam. Intézményi TDK megosztott I. helyezett.
Témavezető: Székács Anna főiskolai docens

időlerövidítése, valamint az innovatív és a fogyasztók által méltányolt termékek rendszeres bevezetése követelményének.

Magyarország lehetősége a kialakult nemzetgazdasági helyzetben *a tartós, kiegyensúlyozott tudásintenzív növekedési pályára állás* érdekében az innováció, amit a kifogyóban lévő munkaerő-, munkaidő- és intenzitástartalékaik is mindinkább alátámasztanak. Ennek fontosságát bizonyítja az is, hogy az elmúlt évben az Egyesült Államok GDP-növekedésének 74%-a az innovációból származott, míg hazánkban az elmúlt években ez az arány mindössze 44-45% volt, ezért látható, itt tartalékaink vannak (Pakucs: 2005). Tehát a felzárkózás egyik kulcsfontosságú tényezője a *technológiai lemaradás bebozása*, a kutatás-fejlesztés nemzetközi hálózatába való bekapcsolódás.

1. ábra
A K+F ráfordítások GDP-hez viszonyított aránya 2003-ban



Forrás: Key Figures, OECD, 2005

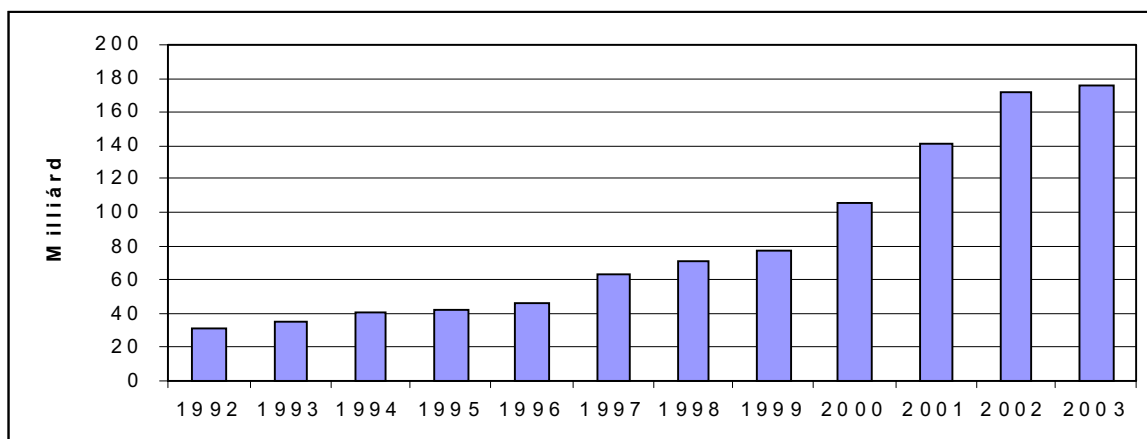
A K+F helyzete az Európai Unióban

Európa *komoly lemaradással* küzd fő riválisaival, az Egyesült Államokkal és több ázsiai országgal szemben. Az Európai Unió statisztikai hivatala, az Eurostat 2003-es adatokra támaszkodó jelentése szerint az unió nemzeti össztermékének csupán 1,93 százalékát költi kutatásra és fejlesztésre, ami jócskán alulmarad az Egyesült Államok 2,59, illetve Japán 3,15 százalékával szemben. Egy valami azonban némi bizakodásra ad okot: a K+F-re fordított összeg a vén kontinensen az elmúlt négy évben évi négy százalékkal nőtt, szemben az USA (+2,2%) és Japán (+2,7%) növekedésével. Az unió egésze más szempontból is lemarad a világgazdaság másik két nagy gócpontjától: Európában az üzleti szektor mindössze a kutatások 55 százalékát végzi, ellentétben az amerikai és japán kétharmados aránnyal.

Adatok, tények a K+F-ről Magyarországon

Európai összehasonlításban a hazai *K+F-re fordított költségek* tekintetében a kép kedvezőtlen: a GDP-re vetített teljes ráfordítás az EU 15-ök átlagának a fele körül van. A KSH adatai szerint a kutatás-fejlesztési tevékenység ráfordításai 1992 és 2003 között 31 milliárd Ft-ról folyamatosan 176 milliárd Ft-ra növekedett. (A növekedés azonban csak látszólagos, mivel nem korrigált, azonos évre vonatkozó értékekről van szó). A korrigált tételeket a harmadik ábra szemlélteti az első táblázat adatai alapján.

2. ábra
A K+F ráfordítások korrígalatlan költségei Magyarországon



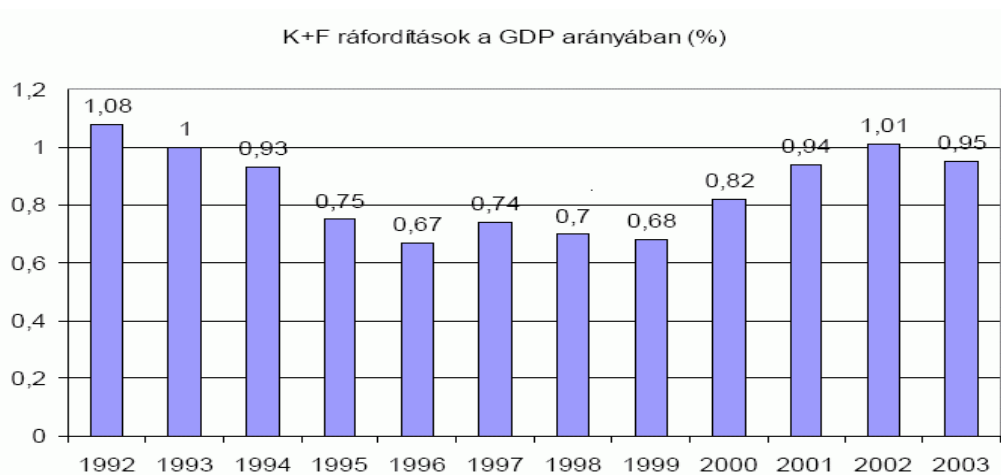
1. sz. táblázat

Év	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Millió Ft	31 632	35 253	40 289	42 310	46 027	63 591
Év	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Millió Ft	71 186	78 188	105 388	140 605	171 470	175 773

Forrás: KSH, 2005

A ráfordításoknak GDP-hez viszonyított aránya a 90-es évek közepéig csökkent (0,67%-ra), azt követően 2002-ig növekedés következett be (1,01%).

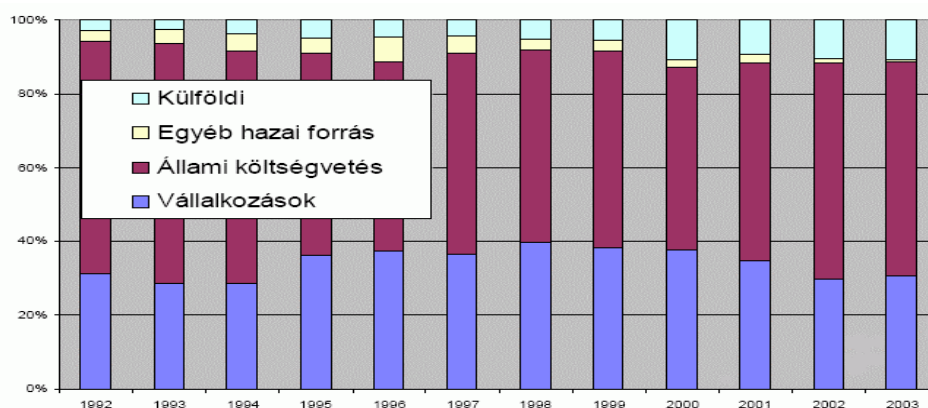
3. ábra
A K+F ráfordítások a GDP arányában (%)



Forrás: KSH, 2005

A források összetétele Magyarországon kedvezőtlen irányban módosult. Az állami hozzájárulás 55-60% körül állandósult, míg a vállalati finanszírozás 40%-ról csaknem 30%-ra csökkent, amit a növekvő külföldi, elsősorban EU-források pótolnak.

4. ábra
A K+F forrásainak változásai Magyarországon



Forrás: KSH, 2005

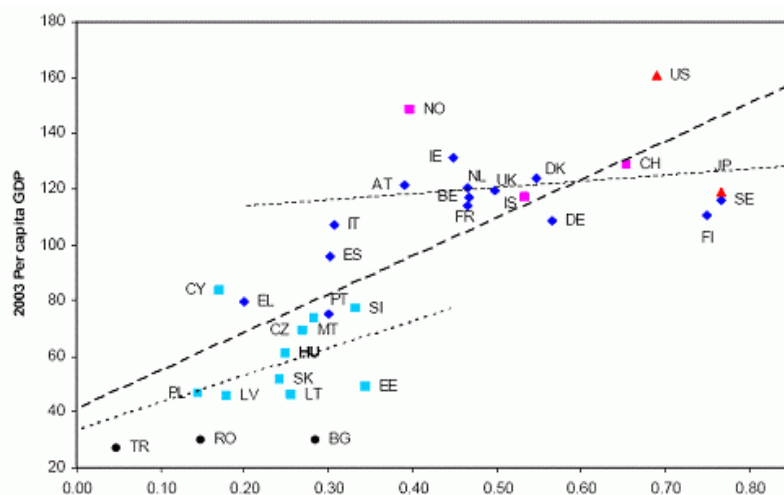
A kutató-fejlesztő helyek túlnyomó része a felsőoktatásban működik (2003-ban több mint 1600 egység). Kedvező tendenciaként talán csupán a vállalati K+F-helyek 1996-tól tartó folyamatos növekedése figyelhető meg. A K+F-helyek száma közel megkétszereződött, azonban az itt foglalkoztatottak száma több mint 20%-kal csökkent. Az aktív keresők százalékában is negatív a változás (0,63%-ról-0,59%-ra). A kutatás-fejlesztésen belül a *fejlesztési tevékenység aránya* a korábbihoz képest is tovább *mérséklődött* (40%-ról mintegy 35%-ra), ám 2003-ban nem az alkalmazott kutatások, hanem az *alapkutatás javára*. A KSH adatai szerint a K+F-témák száma tartósan meghaladja a 20 ezret. Eszerint még 1 fő teljes munkaerő kutató, fejlesztő sem jut egy témára.

A kutatók munkaerő-piaci viszonyai kedvezőtlenek, ennek egyik fő oka a közalkalmazotti rendszer. A jelenleg hatályos szabályozás a közalkalmazottakat olyan mértékben védi, hogy az már érzéketlenné tesz a fejlődésre, és a kutatásirányítás nem tud a teljesítménykopásra, sőt a visszatartásra reagálni. A többiek számára azonban nehezen tervezhetővé teszi a „karriereket”.

Az innovációs kapacitások mérésére az elmúlt években jelentős erőfeszítések történtek. Az EU az ezredfordulót követően évente publikálja a tagországok és jelöltek helyzetére vonatkozó összehasonlító adatokat *European Innovation Scoreboard, EIS* (Európai Innovációs Eredménytábla) című kiadvány sorozatában.

A figyelembe vett indikátorok között találjuk az állami és vállalati K+F ráfordítást (a GDP %-ában), a K+F dolgozók arányát, a szabadalmak számát, a GDP-arányos ráfordítást az oktatásban, a diplomások arányát, a PhD-vel rendelkezők számát, a közepes high-tech szolgáltatások alkalmazottainak arányát, a szakképzési ráfordítás mértékét és az IT ráfordítások GDP-re vetített értékét. Az EIS által közölt Összesített Innovációs Indexen (*Summary Innovation Index, SII*) alapuló felmérések szerint 2003-ban hazánk az *alsó középmezőnybe* került, jóval a korábbi EU-15-ök átlagos szintje alá. A magyar eredmény 0,25 (az SII értéke 0 és 1 között változik), az EU-15 átlag 0,44, miközben például Finnország 0,75, Németország 0,56 értéket kap (az USA SII teljesítménye 0,70 stabilan magasabb, mint az EU 15-é, Japánoké pedig 0,77). Az USA-nak az EU-val szembeni előnye – sok elemző szerint – a nem-technikai innováció jelentős szerepének is köszönhető. A különböző vállalatvezetési technikák megújítása gyorsabb és a társadalom jobban elfogadja a változásokat.

5. ábra Innovációs eredménytábla



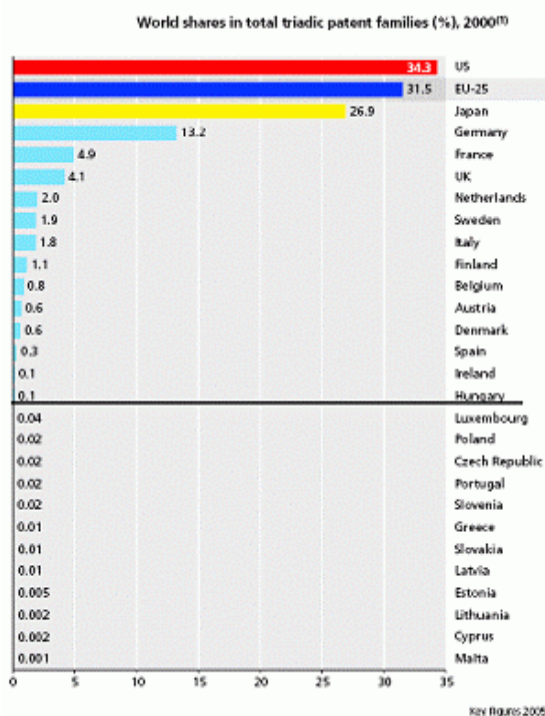
Forrás: Key Figures, OECD, 2005

A függőleges tengelyen az országok 2003. évi GDP-je alapján, a vízszintes pedig az összesített innovációs index szerint vannak elhelyezve a különböző országok. A GDP mennyisége miatt az országok különböző magasságokban helyezkednek el. Ezek összehasonlítására is van azonban lehetőség, amiben a szaggatott vonallal jelzett trendvonalak segítenek. Minél közelebb van az egyes ország a jobboldali függőleges tengelyhez, annál jobb minősítést kapott az innovációs index alapján. A magasabb dimenziókat a K+F nagyobb ráfordításával lehet elérni. Minél magasabban helyezkedik el egy ország az azonos trendvonalon, annál jobbnak bizonyul nála a K+F.

Az európai paradoxon

Míg Amerika a kutatásban és az eredmények hasznosításában egyaránt eredményes, addig Ázsia kevés saját kutatással is sikeres, a másutt létrehozott új tudásra alapozva. Európa viszont erős a kutatásban, de gyenge a hasznosításban (európai paradoxon). Magyarországra pedig ez fokozottan érvényes. Az a jellemző, hogy az *egyetemek, K+F-intézetek elsősorban tanulmány- és publikációorientáltak*, míg a vállalati kutatók viszont többnyire termék- és technológiafejlesztésre, szabadalmak kimunkálására törekszenek.

6. ábra Szabadalmak megoszlása



Forrás: Key Figures, OECD, 2005

Szegény marad a boni feltaláló, bevétel csak akkor lesz az ötletből, ha gyártják, és eladhatóvá válik a piacon. Ám a magyar találmány még mindig inkább a külföldi gyártónak hoz hatalmas hasznot... Ha egy találmány Magyarországon születik, akkor hússzor kisebb az esélye annak, hogy feltalálója ebből meggazdagodjon, mint Nyugat-Európában, és százszor kisebb, mint Amerikában. Kevés magyar szabadalmat jelentenek be, a hazai szabadalmi bejelentők száma az elmúlt öt-hat évben viszonylag állandó. A 2657 nemzeti szabadalmi bejelentésből tavaly 700-800 volt a hazai, a többi itteni külföldieké. Ennél jóval több valódi találmány születik. A bejegyzettek közül is, csak minden tizedikből lesz a piacon is hasznosuló termék. (Budapesti Reggel, 2005.09.28: 11.)

Bizonyára érezhető javulást hozna, ha az alapkutatásokba fektetett összegek (nagyobb része) nemcsak megtérülne, hanem hasznot is hozna annak tulajdonosának. Ehhez azonban egy kutatásfejlesztés-orientált látásmódra és vállalkozói szemléletre lenne szükség.

Az innovációs törvény

A kormány az ország gyorsuló gazdasági növekedése érdekében elkötelezte magát egy új, hatékony *innovációs rendszer* kiépítése és működtetése mellett. Ez a cél csak akkor valósulhat meg, ha a kutatás-fejlesztést a gazdaság jelenlegi és jövőbeli igényei vezérik. A 2004. évi CXXXIV. a *kutatás-fejlesztésről és a technológiai innovációról* szóló kerettörvény átfogó szabályozással kívánja ösztönözni a kutatás-fejlesztést, továbbá az innovációs folyamatok egészét.

A K+F-hasznosulás felgyorsításához kiszámítható pénzforrásokra van szükség. A parlament életre hívott a *Kutatási és Technológiai Innovációs Alap* formájában egy elkülönített állami pénzalapot, melyet a *Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal* (NKTH) kezel. Ennek két fő bevételi *forrása* van: az egyik a *költségvetési támogatás*, a másik a gazdasági társaságok meghatározott köre által befizetendő *járulék*. Az állami támogatás éves mértéke nem lehet kevesebb, mint a járulék megfizetésére kötelezetteknek a tárgyév két évvel megelőző évi befizetéseinek összege. A törvény alapján az innovációs járulékfizetés, 2004. január 1-jétől terheli a gazdasági társaságokat. Alapja a helyi adókról szóló törvényben meghatározott iparüzési adóalap. Mértéke az adóalap meghatározott százaléka, amely az alábbiak szerint alakul:

2. sz. táblázat
A K+F-járulék mértékének alakulása

	Kisvállalkozások (%)	Közép- és nagyvállalkozások (%)
2004	0,05	0,2
2005	0,1	0,25
2006	0,15	0,3
2007-től	0,2	0,3

Forrás: Kis- és középvállalkozások helyzete 2003–2004. Éves Jelentés, 2005, GKM.

2005-től a járulékfizetési mentességet a mikrovállalkozásokon felül a kisvállalkozásokra is kiterjesztették. A kötelezett vállalatok 70%-a került ki a járulékfizetők köréből. Ennek ellenére az NKTH mégis közel 37 milliárd forintból gazdálkodhatott a 2005-ös évben. (Kis- és középvállalkozások helyzete 2003–2004. Éves Jelentés, 2005, GKM.) Programjaikkal egyetemi és akadémiai kutatóhelyek együtt pályázhatnak gazdasági társaságokkal.

A 2006. évi költségvetésről szóló törvényjavaslat koncepciójába több e területet negatívan érintő változást építettek be. *Nem szerepel a magyar találmányok külföldi bejelentésének támogatásának előirányzata. Hatályon kívül helyezik az Innovációs Alapról szóló Törvény egy részét is.* Sajnálatos módon az állam a törvénybe foglaltakkal ellentétben eddig sem mindig tett eleget az Alapba történő befizetési kötelezettségének. Előfordult már, hogy a szükséges 16 helyett csak 12 milliárd forintot fordított e célra (www.innovacio.hu).

Megítélésem szerint erre a területre nagyobb pénzügyi erőforrásokat lenne érdemes fordítani, hiszen ezek nagy részben megtérülnek és a tudásintenzív növekedési pályára állást segítik elő. A választások előtt az egyes pártok ígéreteikkel minél nagyobb tömegeket kívánnak saját maguk mellé állítani, ez a terület azonban nem olyan látványos, nem hat az egyes nagyobb érdekcsoportokra, így gyakran háttérbe szorul.

Nemzeti Fejlesztési Terv és a pályázatok rendszere

A csatlakozás után Magyarország előtt is megnyílnak az Európai Unió támogatási forrásai, a *Strukturális Alapok* és a *Kohéziós Alap*, amelyek az európai gazdasági, társadalmi kohézió erősítésének és a regionális különbségek csökkentésének legfontosabb közösségi eszközei. A csatlakozást követő három évben, 2004 és 2006 között, a Strukturális Alapokból mintegy 510 milliárd forint uniós forrás érkezik, amihez 178 milliárd forint hazai költségvetési forrást biztosít a kormány. Mindezt kiegészíti 283 milliárd forint uniós, illetve 113 milliárd forint hazai forrás a Kohéziós Alap finanszírozta nagy környezetvédelmi és közlekedési infrastrukturális projekteken keresztül. Így összességében 1350 milliárd forintnyi fejlesztés valósulhat meg a *Nemzeti Fejlesztési Terv (NFT)* keretén belül.

A források igénybevételéhez a csatlakozó államoknak *Nemzeti Fejlesztési Tervet (NFT)* kellett készíteniük, amely kötelező közösségi előírások alapján egységes rendszerbe foglalva tartalmazza a nemzeti fejlesztési célokat, az azok megvalósításának eszközéül szolgáló intézkedéseket, valamint a megvalósítás intézményi és pénzügyi feltételrendszerét. A fejlesztési célok részletesebb meghatározását tartalmazzák az *Operatív Programok (OP)*. A *Gazdasági Versenyképesség Operatív Programban (GVOP)* a harmadik prioritásaként szerepelnek a kutatás-fejlesztés, az innováció témái. Ennek keretei között 2004–2006-ban előreláthatóan 98,7 millió euró EU-társfinanszírozással gazdálkodhatnak, elősegítve:

- a technológia-fejlesztési tevékenységek támogatását;
- vállalati K+F-kapacitások és innovációs képességek erősítését;
- tudásintenzív mikrovállalkozások (*spin-off*) létrehozásának támogatását,
- új kutatói munkahelyek létrehozásához kötődő vállalati kutatási infrastruktúra fejlesztését;
- vállalati innováció támogatását.

Az eddigi tapasztalatok szerint a keretprogramok közül a GVOP a legsikeresebb, amit bizonyít, hogy a nagy igény miatt – más keretek terhére – átcsoportosításra volt szükség.

A 6. Kutatási Technológiafejlesztési és Demonstrációs Keretprogram

Az EU teljes költségvetésének csaknem négy százalékát a *kutatás és a technológiai fejlesztés támogatására* fordítja. Az EU a kutatási, technológiafejlesztési és demonstrációs tevékenység támogatását több évig tartó úgynevezett *keretprogramokon* keresztül valósítja meg. A 2002-ben kezdődött 6. Keretprogram 2006-ig tart, és eredetileg 17,5 milliárd eurós költségvetéssel rendelkezett. Ezt az összeget az új tagállamok csatlakozásával 19,235 milliárd euróra emelték. Ennek része az EURATOM program 1,352 milliárd eurós költségvetése is.

A 6. Keretprogram az *Európai Kutatási Térség* megvalósításának egyik fontos eszköze. Egyrészt az európai kutatás integrálásának és koncentrálásának célját szolgálja, másrészt az összeurópai innovációs rendszer fejlesztését, technológiatranszfer és jobb hálózati együttműködés révén. A 6. Keretprogram nem tudományterületek szerint tagolódik, hanem néhány innovatív, jövőbe mutató kutatási területet és társadalmi-gazdasági célt nevez meg.

Az Európa Terv (2007–2013)

Magyarország európai uniós tagságának eredményeként minőségi változásoknak néz elébe, amelyek közül az egyik legfontosabb tényező a közösségi támogatások mértékének megnövekedése. Ez a folyamat már a Nemzeti Fejlesztési Tervből készült Közösségi Támogatási Keretterv alapján megindult, de a 2007-től kezdődő költségvetési, fejlesztési ciklusban *új nagyságrendet* ér el. Megfelelő középtávú fejlesztési stratégia alapján évente a mai szintet mintegy *bárom és félszeresen* meghaladó pénzügyi támogatás vehető igénybe. Ez kedvező a külföldi működő tőke beáramlásának is. Kiteljesedhet tehát a kormányprogramban megfogalmazott – a jólét, az egyenlő esélyek, a partnerség és a szolidaritás által jellemzett – modern, európai Magyarország megteremtésére irányuló folyamat.

Ez az új minőséget jelentő külső forrásbevonás igazi *kibívást és lehetőségeket* jelent. A gazdaság- és fejlesztéspolitika szempontjából a gazdasági és monetáris unió harmadik szakaszához való csatlakozás követelményeivel, az EK-szerződésben, valamint a stabilitási és növekedési egyezményben lefektetett előírásokkal összhangban olyan országos *középtávú fejlesztési tervet* kell készíteni, amely *figyelembe veszi az EU prioritásait és a magyar gazdaság és társadalom igényeit*. A tervnek ki kell elégítenie a *Magyar Köztársaság Alkotmányának* az ország középtávú gazdasági-társadalmi tervéről szóló rendelkezéseit. Az Európa Terv kormányzati ciklusokon átívelő és konszenzuson nyugvó célrendszert követ. Illeszkedik az ország *konvergencia-programjához*, illetve az Európai Unió *kohéziós politikájának* fő célkitűzéseéhez. Képes a jelenleg egymástól független (közösségi és hazai) fejlesztési elképzeléseket, programokat összehangolni. Alkalmazkodik mind ország egyes régióinak sajátos igényeihez, mind az Európai Unió – változóban levő – kohéziós politikájához. Lehetővé teszi a közösségi források teljes körű felhasználását. A partnerség elvét a gyakorlatban is megvalósítja a régiók szereplőivel, a szomszédos országokkal, és az unió tagállamaival. Ennek érdekében a kormány *kiemelt feladatának* tekinti a stratégiai tervezést kormányzati és tárcaszinten, lépéseket tesz a *több kormányzati ciklust átívelő tervet* támogató *konszenzus* kialakítására. Célul tűzte ki, hogy készüljön el a II. Nemzeti Fejlesztési Tervet is magába foglaló, a hazai költségvetési és az uniós forrásokat integráló, s ezáltal a lehetséges szinergiákat teljes mértékben kihasználó Európa Terv, mely az ország középtávú (2007–2013) fejlesztési stratégiai terve. Ennek első elemeként készül el – nemzeti konszenzus igénye mellett – egy *Országos Fejlesztéspolitikai Konceptió*, amelyet az Országgyűlés fogad el.

A fejlesztéspolitikai koncepció az alábbi társadalmpolitikai alapelvekre épül:

- az életminőség javítása;
- az esélyegyenlőség növelése,
- a regionális különbségek mérséklése;
- harmonikus társadalmi viszonyok kialakulásának elősegítése.

Léteznek olyan Európai Uniós források, melyeket még nem osztottak szét, ezekért a II. Nemzeti Fejlesztési Terv keretein belül kell konkrét pályázatokkal indulni.

Az intézményes kockázati tőke

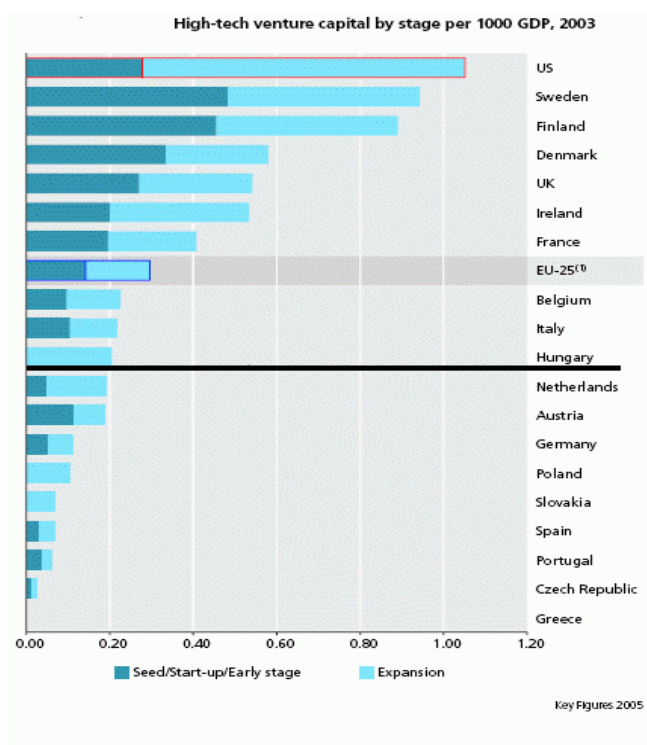
Intézményes kockázati tőke kifejezéssel jelöljük a cégformában működő kockázati tőke-befektetők összességét. Ezek közvetítő szerepet töltenek be a pénz- és tőkepiacon a pénztulajdonosok, valamint a vállalkozások között. Jellemzőjük, hogy nem a hitelfolyósítás szokásos módján vesznek részt a vállalkozás finanszírozásában, hanem *befektetésük ellenében* a vállalkozásban *résztulajdont* szereznek meg. A befektetett tőkét ennek értékesítése révén realizálják.

A 90-es évek végére Magyarországon regionális összehasonlításban fejlett kockázati tőke-piac jött létre. A hazánkba áramló működő tőkének az elmúlt 15 évben becslések szerint 4-5%-át tette ki a kockázati tőke. A Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület becslései szerint a rendszerváltás óta mintegy 500 vállalat finanszírozását segítette e tőkeforrás. Kb. 1 milliárd euró kockázati tőkét fektettek be. A befektetések szerkezete az elmúlt években megváltozott, a kezdeti nagy investíciókat felváltották a nagyszámú és alacsony (1-2,5 M euró) befektetések.

A kockázati- és magántőke-társaságok mellett az MFB is bevezette fejlesztési tőke programját, melynek keretein belül 2004 végéig 2,3 milliárd forint került befektetésre. Az állam közvetett módon az állam szabályozás és adózás útján tudja orientálni a befektetésre szánt kockázati és magántőkét. A jelenlegi törvény jelentősen megnehezíti az intézményi befektetők számára a tőzsdén nem jegyzett gazdasági társaságokba történő befektetést. A magántőke-befektetők túlnyomó része külföldön bejegyzett alapokból fektet be.

7. ábra

A kockázati tőke-befektetések mértéke az innovatív vállalkozásokba



Forrás: Key Figures, OECD, 2005

A kis- és középvállalatok versenyképességének javítása érdekében, a befektetések ösztönzését a Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program is kiemelten kezeli.

A grafikon az innovatív vállalatokba fektetett kockázati tőke-befektetéseket hasonlítja össze a különböző országokban. A sötét rész a „magvető”, illetve az indulótőke, a világos a vállalkozások fenntartható növekedési szakaszának finanszírozását szemlélteti. Látható, hogy hazánkban – ellentétben a fejlettebb országok gyakorlatával – a korai szakasz tőkeellátása gyakorlatilag nem oldható meg kockázati tőkével.

Az üzleti angyalok

Az üzleti angyalok (*business angels*) a tőkepiacon megjelenő, tehetős magánszemélyek, akik vállalkozásoknak adnak kockázati típusú finanszírozást viszonylag kicsiny, rendszerint tőzsdén nem jegyzett vállalkozásokba. Rendszerint személyesen is bekapcsolódnak a vállalkozás stratégiai irányításába és szükség szerint annak működtetésébe, annak érdekében, hogy előmozdítsák fejlődését és növekedését. Kiegészítik a kockázati tőkét, de nem versenytársaik a kockázati tőkének. Saját magánvagyonukból fektetnek be. Célpontjaik az olyan kis- és középvállalkozások, amelyeknek tőkeigénye kicsiny ahhoz, hogy kockázati tőke cég foglalkozzon velük. Inkább induló vagy felépítésük igen korai szakaszában lévő vállalkozásokba fektetnek be. Többnyire sikeres üzleti múlttal rendelkező emberek, akik nem pusztán pénzügyi befektetésként kezelik a vállalkozásokat. Közreműködésük jelentős értéktöbbletet teremt.

3. sz. táblázat

Üzleti angyalok az OECD országokban

	Egyesült Államok	Egyesült Királyság	Ausztrália	Magyarország
Létszámuk	250 ezer	30-50ezer	?	*
Befektetett tőke (\$)	10-20 milliárd	3 milliárd	150 ezer dollár	?

Forrás: Dr. Székács Anna, 2005. október 11-i előadásjegyzete az ÁVF-en.

* *Tevékenysükről anonimitásuk miatt nehéz valóságos képet adni. Becslések szerint az aktív üzleti angyalok száma 30, a potenciális angyaloké 100 körülire tehető. (Kis- és középvállalkozások helyzete 2003–200. Éves jelentés, 2005, GKM, 99. old.)*

A spin-off vállalkozások növekvő szerepe

A fejlett ipari országokban az egyetemekről, felsőoktatási intézményekből, közfinanszírozású kutatóhelyekről kiváló technológiaintenzív vállalkozások egyre inkább a figyelem előterébe kerülnek. A *spin-off* kifejezést általában bármely új, magas technológiai szintű, tudásintenzív vállalkozásra értik, amely szellemi tőkéjét valamilyen formában egyetemtől vagy közfinanszírozású kutatóintézetektől eredezteti. Ezek a vállalkozások általában a kutatóhelyek szellemi eredményeinek felhasználásával alakulnak.

A *spin-off* vállalkozások száma, életképessége néhány fejlett OECD-országban mintegy fokmérőjévé válik a tudomány, illetve a tudásbázis ipari kapcsolatainak. A téma a magyar tudomány és technológiai politika szempontjából kiemelkedő fontossággal bír. A piacgazdasági átalakulás kezdeti időszakában nagyrészt összeomlott ipari, kutató, fejlesztő bázis szellemi eredményeire, az ott dolgozó munkatársakkal alapított innovatív vállalkozások ilyen *spin-off* cégeknek tekinthetők. Hazánkban is elsőrendű kérdéssé vált, hogy egyetemünk, kutatóhelyeink milyen eszközökkel és módszerekkel tudják kutatási eredményeiket kereskedelmileg értékesíthető terméké, technológiává konvertálni.

Bár a „magvető” tőkefinanszírozás és a későbbi fázisban a kockázati tőke-finanszírozás egyre inkább terjed, ezek az induló vállalkozások mégis sok esetben tőkehiánnyal küszködnek. Általános tény, hogy a felsőoktatási intézmények és a közfinanszírozású kutatóhelyek nincsenek abban a helyzetben, hogy jelentős induló tőkével láthassák el ezeket a vállalatokat. Kérdéses, hogy egyetemek vezető testületei fordítanak-e forrásaikból az egyetemek holdudvarából kilépő *spin-off*-okra, hiszen úgy a szűkösön rendelkezéseikre álló közpénzeiket kockáztatnák.

Regionális tudásközpontok

A Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal 2005. májusban pályázatot hirdetett Regionális Egyetemi Tudásközpontok létrehozására és működésének támogatására. A pályázat fő célja, hogy olyan szakterületi és regionális vonzáscentrumok jöjjenek létre, amelyek kiemelkedő kutatás-fejlesztési, valamint technológiai innovációs tevékenységet folytatnak, intenzíven együttműködnek a gazdasági szférával, ösztönzőleg hatnak a régiók technológiai és gazdasági fejlődésére. Négy év alatt az innovációs alapból összesen kilenc milliárd forint értékben pályázhatnak egyetemek regionális tudásközpontok létrehozására. A pályázat célja, hogy nemzetközileg versenyképes, a világ élvonalába tartozó egyetemi tudásközpontok jöjjenek létre. Erős tőkeinjekciók segítségével az egyetemek a tudásipar részévé válhatnak.

A klaszterekről

A kis- és középvállalkozások innovációs képességének erősítésében igen fontos szerepet játszik az együttműködő vállalkozások klaszterekbe szerveződése. A klaszterek – a technológiai inkubátorokhoz hasonlóan – segítik a cégeket, hogy kifejlesszék az innovációs fejlesztési munkához szükséges képességeiket.

A klaszterek vagy a hozzáadottérték-termelés egymáshoz kapcsolódó fázisaiban működő vállalkozások együttműködése révén, vagy regionális alapon szerveződhetnek. Mivel a működtetésükhöz szükséges infrastruktúra kiépítéséhez a jellemzően tőkeszegény kis- és középvállalkozások nem rendelkeznek megfelelő forrásokkal, ehhez átmenetileg költségvetési forrásokkal szükséges a segítségükre lenni. Magyarországon nem alakult még ki igazán innovációs klaszternek nevezhető szerveződés. Az amerikai innovációs klaszterek azonban világszerte ismertek (és követendő példák), a Szilíciumvölgy, Boston és Washington környéke, hogy csak a legnagyobbakat említsem. (Barkó, NKTH, 2005.)

Tennivalók

A gazdasági növekedés hosszú távon csak a technológiai fejlődésen, az innováción alapuló vállalkozások dinamizmusán alapulhat. A magyar gazdaság számos szektorában azonban még *nem sikerült felszámolni* a rendszerváltás előtti évtizedek örökségéből adódó *műszaki-technológiai lemaradást*. Talán ennek is tudható be, hogy a hazai cégek által előállított termékek és szolgáltatások – az elmúlt években tapasztalt javulás ellenére – jó része versenyképtelen. *A versenyképtelen termékek* a belföldi tulajdonú cégeknél meghaladja a hatvan százalékot. Az értékesítési csatornák alacsony hatékonysága, valamint a marketing nem kellő színvonala pedig ennél is szélesebb körben jelent gondot (www.innovacio.hu). A vállalkozások háromnegyede az innováció szempontjából inaktív. Ezeket csak gyenge ösztönzéssel, elsősorban a fennmaradás érdekében tanácsos támogatni. Fontos célcsoportnak tekinthetők az innovatív kis- és középvállalkozások, s kiemelten kell támogatni az úgynevezett innovációs úttörőket.

Az innovatív, tudásintenzív induló vállalkozások az egész gazdaság innovációs motorjai. Az egyetemi és más intézeti kutatások eredményei az innovatív vállalkozások legfontosabb tudásforrásai. Dinamizmusuk szorosan kapcsolódik az oktatási rendszer egészéhez. Az egyetemekről, a közfinanszírozású kutatóhelyekről „kiröppenő” *spin-off* vállalkozások egyre népszerűbb formái a kutatási eredmények technológiai transzferének. A kormányzatok egyre inkább felismerik: állami eszközökkel is segíteni kell ezek képződését, fejlődését, megerősödését, hiszen igen fontos szerepet játszanak a köz- és a magánszféra partneri kapcsolatának (*public-private partnership*) kialakításában.

Ki kell dolgozni az innovatív vállalkozások (ezek keretében a *spin-off*-ok) *alapításának támogatási* rendjét. Támogatni kell az inkubációt, az ipari parkok fejlődését, segíteni a hálózatok, klaszterek kiépülését, az üzleti angyalok és a kockázati tőke működését (www.innovacio.hu).

Hazánk elérkezett abba a fázisba, amikor a gazdasági növekedés hosszú távú fenntartása érdekében a távlati, stratégiai eredményeket hozó tevékenységekre kell koncentrálnia. A hosszú távú stratégia céljai a kis- és középvállalkozások innovációs, infrastrukturális feltételeinek a javítását kell, hogy tartalmazzák. Ennek részei:

- a vállalkozói és innovációs infrastruktúra fejlesztése;
- a hídképző intézményrendszer (klaszterek, kompetenciaközpontok) fejlesztése révén az innováció vállalati adaptációjának javítása;
- a kis- és középvállalkozások találmányai szabadalmaztatásának és piaci bevezetésének, marketingjének támogatása;

- a szellemi tőkeelemeket előnyben részesítő hitelkonstrukciók létrehozásához a szellemi tulajdon vállalati vagyónként való elszámolásának megkönnyítése.

Az innovációk terjedését nagyban befolyásoló tényezők közé tartozik a magyar vállalatok körében egyrészt a forrásbiány, másrészt a K+F-kapacitások gyengesége. Az indulótöke problémájának súlyát az innovációk lassú megtérülése is erőteljesen növeli. A tőkefelhalmozás korlátozott lehetőségét mind a nemzetközi versenytársaknál megszokott fejlesztési adókedvezmények hiánya, mind a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok korlátozott érvényesítési lehetősége, illetve az ezen a téren a kis- és középvállalkozásokat az agresszív piac felől érő hatások összessége magyarázza.

Hasonlóképp kedvezőtlen azonban, hogy – bár számos a nemzetközi versenyben helyt álló kutatóhellyel rendelkezünk – ezek sokszor képtelenek az európai kutatási térségbe beilleszkedni. A kutatói teljesítmények közt kiemelten a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok korlátozott érvényesítési lehetőségei miatt túlzottan sok az olyan alapkutatási eredmény, amely a scientometria (a publikációszámban mért indikátorok) tanúsága szerint eléri ugyan a világszínvonalat, de az ehhez szükséges alkalmazott kutatások hiánya következtében a hazai cégek korszerűsítési törekvéseit nem segíti és a GDP-hez sem járul hozzá. A magyar gazdaságban lassú a tudás áramlása, az innovációk terjedése. Máig megmaradt a kutatás, illetve a kutatási eredmények alkalmazására hivatott vállalatok közt az elmúlt évtizedekben kialakult mély szakadék. Még a jó kutatói teljesítmények is csak ritkán hatnak a vállalati gyakorlatra.

Az innováció fejlesztése érdekében a költségvetés K+F ráfordításait növelni kellene, vagy a források elosztási módját megváltoztatni. Esélyteremtő pályázati rendszerek életbeléptetésére és működtetésére lenne szükség. *Az államnak többet és másként kellene tenni az innováció ösztönzése érdekében.*

A vállalati szféra terhein enyhít a K+F után visszaigényelhető adókedvezmény, de ennek igénybevétele számos adminisztratív akadállyal terhelt. A K+F megtérülését innovációs pályázatokkal, díjakkal tovább lehetne támogatni. Szükség lenne az innovációs díjak presztízsének, elismerésének fokozására. A vállalati innovációs és K+F-tevékenység hatékonyságát a feladat- és eredményorientált ösztönzéssel lehetne fokozni. Ez hozzájárulna a minősített munkatársak számának növekedéséhez, hiszen így mind tudományos ambícióik, mind jövedelemigényük kielégítést nyerhetne.

Az állami, illetve vállalati tulajdonú kutatóhelyeken követett stratégiai célok általában merőben különböznek egymástól. *Az egyetemek, K+F-intézetek elsősorban tanulmány- és publikációorientáltak, a vállalati kutatások viszont többnyire termék- és technológiafejlesztésre, szabadalmak kimunkálására törekcsenek. A hasznosító szféra azonban (sokszor az egyértelműen profitorientált megbízó ez irányú elvárása miatt is) viszonylag szűk marad, legtöbbször egy-egy iparág néhány nagyvállalatára korlátozódik. Gyakran bizonyulnak az oktató-kutatók gyenge üzleti ambíciói a szélesebb körű tudásáramlás sajátos akadályának.*

Kis- és középvállalataink *nem kapnak elegendő információs segítséget* innovációikhoz. Kiemelkedően súlyos gond, hogy minden erőfeszítés ellenére továbbra sem kielégítő az EU (piaci, támogatási, stb.) lehetőségeivel kapcsolatos tájékoztatás. Sok esetben a könyvtáraknak nincs pénzük a friss szakirodalom megszerzésére sem.

Javasolt a valóban innovatív hazai vállalatok innovációinak *pénzügyi támogatása* is. Jelentős TB- és SZJA-kedvezményt lenne célszerű alkalmazni a jogvédelemben részesülő szellemi alkotásokért járó személyi juttatások körében. Ajánlott lenne a sikeres innovációkat bevezető cégek társaságiadó-kedvezményének további növelése. Bővíteni kellene az iparjogvédelem körébe tartozó szellemi alkotások külföldi védelmének támogatását szolgáló, ún. Külföldi Szabadalmaztatást Támogató Pályázat Iroda forrásait.

Az ország érdeke, hogy a Strukturális és Kohéziós Alapokból finanszírozott pályázatok, valamint a K+F-pályázatok általában minél szélesebb alkotói, vállalkozói kör számára, minél hatékonyabban hozzáférhetőek legyenek.

Az eltűzött, indokolatlanul *bürokratikus szabályozás* miatt a résztvevőkre olyan adminisztratív többletterhek, többletköltségek rakódnak, ami végső fokon rontja a pályázók és a pályázatok minőségét. A szabályozási és ügyviteli rendszer számos esetben *nincs összhangban a számviteli, adatvédelmi és tőkepiaci törvényekkel.*

K+F ráfordításaink, nemzetközi összehasonlításban változatlanul igen alacsony színvonala is súlyosbítja a bajokat. Az állami ráfordítások növelése önmagában „zsákkutca”; alapvetően a hazai vállalati szektor megerősödése és kockázatviselő képességének növelése lenne szükséges.

Politikai és társadalmi felismerésre, konszenzusra lenne szükség, amely az innovációt a tudásorientált társadalom követelményeivel összhangban a gazdaság és a társadalom hosszú távú fejlődésének fő hajtóerejeként tudatosan építi be a modernizáció folyamatába. Több választási cikluson átnyúló, elemző műhelymunkával megalapozott és a pártok által elfogadott tudomány- és technológiapolitikára, koherens stratégiára és annak következetes végrehajtására lenne szükség, nem pedig szétforgácsolt, egymás hatását ritkán erősítő programokra. (Tudomány- és technológiapolitikai Tanácsadó Testület, Tudomány- és technológiapolitika Magyarországon: helyzetértékelés és kitérési lehetőségek, 2005.)

FELHASZNÁLT IRODALOM

A kis- és középvállalkozások helyzete 2003–2004 éves jelentés. GKM, 2005.

Budapesti Reggel, 2005. szeptember 28., 11. old.

HVG, 2005. október 22., 33.old.

Key Figures (2005), OECD.

Konzultációk: Nagy Péter, Gombos László, Barko József, Kleinheincz Ferenc, Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal.

Magyar Innovációs szövetség, 2005. www.innovacio.hu

Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal, 2005. www.nkth.gov.hu

Osman Péter (2000): *Vállalkozói fejlesztőtőke-befektetés szerepe a technológiaintenzív vállalkozások finanszírozásában.*

Székács Anna (2005): Előadásjegyzetek az Általános Vállalkozási Főiskolán.

Tudomány- és technológiapolitika Magyarországon: helyzetértékelés és kitörési lehetőségek. (2005), **Tudomány- és technológiapolitikai Tanácsadó Testület.**

A Villányi úti Konferenciaközpont és Szabadegyetem Alapítvány jubileumi tanulmánykötete

A fennállásának tizenötödik évfordulójáról megemlékező „Villányi úti Alapítvány” Kuratóriuma felkérte az alapítvánnyal szoros kapcsolatban álló tudósokat, tanárokat és közéleti szereplőket, hogy küldjenek el egy-egy hozzájuk közelálló alkotást, abból a célból, hogy azt egy jubileumi antológiában publikálhassuk. A beküldött munkákból állt össze az a tanulmánykötet, amelyet az Alapítvány 2005. decemberében adott nyomdába:

Tizenöt év az európai Magyarországért

A TARTALOMBÓL:

Antal János: Előszó

Ágh Attila: Indítsuk be vagy késleltessük az új tagállamokban a Lisszaboni Stratégiát? *(angol nyelven)*

Dezséri Kálmán: Kérdések az EU Alkotmányos Szerződésének jövőjével kapcsolatban

G. Márkus György: Az EU válságszindrómája és az átalakuló modernitás

Gergő Zsuzsanna: „Town-twinning” avagy az alulról épülő Európai Unió

Halák László: Az utolsó megkíséretés (novella)

Illés Iván: Az európai gazdasági és regionális fejlődés forгатókönyvei *(angol nyelven)*

Inotai András: Új „keleti” érdekcsoport?

Kondorosi Ferenc: Az emberi jogok geopolitikai és filozófiai összefüggései

Lamperth Mónika: Helyi önkormányzati rendszerünk 15 éve

Lux Judit: Szolidaritás – nem jelszavakban

Nyilas Mihály: Az európai jóléti államok átalakítása

Palánkai Tibor: A strukturális modernizáció kérdései az EU-ban

Szegvári Péter: Magyarország és a régiók

Szekeres Imre: Társadalmi igazságosság és piacgazdaság

Thelen, Peter: Romák Európában.

Tóth Antal: Gazdasági koncepciók a magyarországi átalakulás folyamatában

Vitányi Iván: A szociáldemokrácia ma

A kötetet megküldtük az Alapítvány partnereinek, számos felsőoktatási és tudományos intézménynek, könyvtáraknak. A kiadvány kereskedelmi forgalomba nem került. A még rendelkezésre álló példányszámtól függően a további érdeklődőknek is eljuttatjuk kiadványunkat. Várjuk jelentkezésüket.

Antal János
felelős kiadó

G. Márkus György
felelős szerkesztő