



ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLA

FIATAL KUTATÓK KÉT NEMZEDÉKE

KARCSICS ÉVA:
A versenyképes közgazdász

BÖCSKEI ELVÍRA:
A magán felsőoktatás finanszírozása
és az esélyegyenlőség

PAPP FERENC:
Az Ellátási Lánc Menedzsment
változásának irányai

EGRY GÁBOR:
Az erdélyi szászok pénzintézetei

KOVÁCS EDITH:
Diszkrét martingálok a pénzpiacok
elemzésében. Martingál árazás

Vasa László – Guth László:
Az intézeti háztartásokról

MIKLÓS ÁGNES KATA:
A harmadik Forrás-nemzedékről

DÍJAZOTT TDK-DOLGOZATOK:
– a szükségletek hierarchiájáról
– Kínáról
– az üzleti angyalokról

8.

TUDOMÁNYOS KÖZLEMÉNYEK

2003 SZEPTEMBER

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, verseny-
képesség (2003)**

1200 Ft

FIATAL KUTATÓK KÉT NEMZEDÉKE

ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLA

Budapest, 2003 szeptember

SZERKESZTETTE:

G. Márkus György főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

LEKTORÁLTÁK:

Szegedi Zoltán, dr. habil., kandidátus, tanszékvezető főiskolai tanár, Általános Vállalkozási főiskola

G. Márkus György, kandidátus, főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

Szakács Ferenc, kandidátus, tanszékvezető főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

Deák Péter, a tudományok doktora, biztonságpolitikai elemző

KIADJA AZ ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLA

Felelős kiadó: Antal János mb. főigazgató

Felelős szerkesztő: dr. G.Márkus György

Kiadványszerkesztő: Németh Zsuzsa

Nyomdai előkészítés: Somogyvári Gyuláné

ISSN: 1585-8960

TARTALOM

<i>Karcsics Éva: A versenyképes közgazdász</i>	7
<i>Vig Zoltán: Internetes attitűd kérdőíves vizsgálata műszaki szakoktató-hallgatók körében</i>	27
<i>Böcskei Elvira: A magán felsőoktatás finanszírozásának speciális elszámolása</i>	37
<i>Papp Ferenc: Az Ellátási Lánc Menedzsment változásának irányai</i>	63
<i>Fodor Zita: Az információs rendszerek hatása a kis- és középvállalkozások versenyképességére</i>	75
<i>Vasa László – Guth László: Az intézeti háztartások szerepe a gazdaságban és társadalomban</i>	87
<i>Egry Gábor: Struktúra vagy rendszer? Az erdélyi szász pénzintézetek és a regionális bankrendszer problémája Erdélyben a XIX. században</i>	95
<i>Kovács Edith: Diszkrét martingálok a pénzpiacok elemzésében. Martingál árazás</i>	105
<i>Csicsmann László: Az Egyesült Államok külpolitikája a Közel-Keleten arab szemmel. A Truman-doktrína újraértelmezése</i>	113
<i>Miklós Ágnes Kata: A harmadik Forrás-nemzedék publikációs lehetőségei</i>	129
TUDOMÁNYOS DIÁKKÖRI DOLGOZATOK	
<i>Skultéty Viktor: A humanisztikus pszichológia a vezetéstudományban</i>	141
<i>Kozsdi Edina: A kis- és középvállalkozások üzleti angyal típusú finanszírozása</i>	159
<i>Szunomár Ágnes: Kína, avagy a XXI. század szuperhatalma</i>	175
ANGOL NYELVŰ ÖSSZEFOGLALÓK	199

ELŐSZÓ

Az egyetemi-főiskolai oktatóval szemben a világ más tájain hármaskövetelményt támasztanak. Az oktatás-kutatás-közszolgálat (Teaching-Research-Public Service) elvét alkalmazva, azt várják el tőlük intézményeik, hogy ugyanannyi időben foglalkozzanak kutatással, mint oktatással, idejük maradék harmadát pedig fordítsák a társadalom, a közélet hasznára. Magyarországon ezek az arányok még nem teljesen így alakulnak, az ezirányú tendencia azonban megfigyelhető.

Az Általános Vállalkozási Főiskola hosszú távú céljai is ilyen irányelvek mentén csiszolódnak. Tudjuk, hogy a jó előadás megtartásának záloga, hogy az adott előadó egyben témájának kutatója is legyen. Ezt mutatja az is, hogy Főigazgatónk egyik évzáró beszédében azt hangsúlyozta: „mi azt kívánjuk kutatni, amit oktatunk, s azt oktatni, amit kutatunk”.

Ezért jó látni, hogy főállású oktatóink száma és részaránya egyre nő. Az is fontos, hogy tudományos fokozattal jelentős százalék rendelkezik, illetve jelenleg is sok tanárunk dolgozik fokozatának megszerzésén.

Ha a fenti hármaskövetelmény teljesülését vizsgáljuk, azt látjuk, hogy az első kritérium kiválóan teljesül, hiszen Főiskolánk, rövid életútja során, igen előkelő helyet vívott ki magának a gazdasági felsőoktatás világában. Ezt nemcsak a felvételi pontszámok, hanem az egyetemi továbbtanulók száma illetve az elhelyezkedési arányok is meggyőzően bizonyítják.

A társadalmi életbe való bekapcsolódásunk igen jelentős. Részvételünket a különböző szakmai társaságokban, „népszerű-tudományos” publikációinkat, előadásainkat, az értelmiségi léthez kötődő kötelezettségeinket is komolyan vesszük.

Az oktatás és a közéleti munka mellett azonban eddig nem volt igazán időnk tudományos tevékenységünk stratégiai szempontú átgondolására. A viták ugyanakkor megindultak, a tanszékek tudományos műhelyekké formálása részben megkezdődött. A dilemmák a fő kutatási irányok megtalálására irányulnak. (Hasznos lehetne két-három tanszékek közötti – alap- vagy alkalmazott – kutatási csapásirány megtalálása). Természetesen ehhez integráló személyiségek kellene, akik nemcsak tudományterületük nemzetközileg elismert művelői, de kapcsolataikat és a rendelkezésre álló erőforrásokat is a kutatási stratégia érdekében hasznosítani tudják.

A fenti hármaskövetelmény kutatáshoz kapcsolódó harmadának egyik láncszemeként bocsátjuk útjára jelen tudományos kiadványunkat. Célunk, hogy bemutassuk a fokozatra törekvő oktatóink munkásságát, illetve szemelvényeket közlünk a Főiskola tudományos diákköri munkát végző hallgatóinak produktumaiból. Vagyis a fiatal kutatók két nemzedékének munkásságának eredményeiből bocsátjuk rendelkezésre válogatásunkat.

Kedves Olvasó, forgassa haszonnal a következő oldalakat.

*dr. habil. Szegedi Zoltán
tanszékvezető főiskolai tanár
intézményi TDT elnök*

*dr. G. Márkus György
kandidátus
főiskolai tanár*

Előszó a Ph.D-hallgatók tanulmányaihoz

A Ph.D-s hallgatók főállású és részfoglalkozású oktatóink, illetve a Főiskolán folyó tudományos munkához kapcsolódó, más intézményben oktatók közül kerülnek ki.

Életkorukat illetően a fiatal-középkorú generációt képviselik, s a közvetlen kutatói utánpótlási bázist jelentik.

A kutatások irányát esetükben kevésbé a Főiskola, mint kutatási bázis határozta meg, sokkal inkább azon intézmény tudományos műhelye, ahol fokozatukat szerzik. Igyekszünk azonban tudományos tevékenységüket az ÁVF-en is szervesen felhasználni.

Az alap- és alkalmazott kutatás aránya jól megfigyelhetően az alkalmazott kutatás irányába tolódik el. Ezt jónak tartjuk, mivel főiskolánk jellegéből adódóan ez lehet a fő stratégiai irány.

A konkrét témákat illetően az látjuk, hogy az első három kolléga (Karcsecs Éva, Víg Zoltán, Böcskei Elvira), a felsőoktatás témakörét vizsgálja.

Az ezeket sorrendben követő tanulmányok az üzlettudományok területére irányulnak. (Papp Ferenc, Fodor Zita, Vasa László és Guth László).

Érdekes, forrásanyagban bővelkedő gazdaságtörténeti feldolgozás Egy Gáboré. A nemzetközi politika és a politikai ideológia mezsgyéjén helyezkedik el Csicsmann László vitára ösztönző tanulmánya.

Az utolsó szerző (Miklós Ágnes Kata) erdélyi vonatkozású irodalomtörténeti témája jelenti a tágabb tudományterületi határokat.

Az anyagokat jelen esetben érdemben szinte alig „húztuk meg”, a szerkesztést kesztyűs kézzel végeztük. Tisztában vagyunk ennek pozitívumaival és negatívumaival is. Kérjük az olvasót, nézze ezt el nekünk. Szeretettel ajánljuk figyelmébe a színvonalas anyagokat.

Szegedi Zoltán

G. Márkus György

Karcsics Éva*

A VERSENYKÉPES KÖZGAZDÁSZ¹

**A Heti Világgazdaság közgazdász-végzettségűeket megcélzó
2000-2001. évi álláshirdetéseinek elemzése²**

Bevezető

A felsőoktatási intézmények sikerességének egyik megítélési szempontja, hogy végzett hallgatójuk mikor és milyen munkakörben tud elhelyezkedni. A főiskolák, egyetemek friss diplomásai a munkaerő-piacon egyre kiélezettebb versenyhelyzetben mérik össze felkészültségüket ezért döntő fontosságú, hogy a képző intézmény mindent megtegyen hallgatói versenyképességének növelése érdekében. Hallgatóink munkaerő-piaci esélyeinek növelése érdekében határoztam el, hogy empirikus vizsgálattal feltárom a munkáltatók elvárásait, illetve elemzem, hogy a mindennapokban megfogalmazott igények mennyire reálisak. Tekintettel arra, hogy az ÁVF-en eddig közgazdászoknak adtuk át a tanulmányaik teljesítését bizonyító oklevelet, a vizsgálatot a közgazdász végzettségűekkel szemben támasztott követelményekre szűkítettem.

A kutatás e szakaszának célja, hogy a közgazdász végzettséggel betölthető munkakörökben támasztott munkaerő-piaci elvárásokat feltárjam, s egy kompetencia-térképet rajzoljak fel a „versenyképes” közgazdászról. E kompetenciákat kutatásaim során három forrás alapján kívánom meghatározni: álláshirdetések, munkaköri leírások, továbbá munkáltatókkal és humán erőforrás szakemberekkel készített interjúk elemzése.

E cikkben az álláshirdetések elemzésének tapasztalatait foglalom össze.

Kutatásmódszertan

A közgazdászoknak kiírt pályázatok reprezentánsának a Heti Világgazdaság című folyóiratot választottam. Tájékoztató jellegű megkérdezések során oktató kollégáim, gyakorló közgazdászok és HR menedzserek egyértelműen, kivétel nélkül e folyóiratot ajánlották. A vizsgálat megkezdésekor valóban ez volt az egyetlen olyan rendszeresen megjelenő szakmai jellegű kiadvány, melyben nagyszámú és kellően kifejtett álláshirdetést találtam. A napilapokban szórványosan megjelenő hirdetések általában nem alkalmasak erre az elemzésre, mert szövegezésük rövid, tartalmilag nem kellően kimunkált. Az elemzés tehát kizárólag a HVG 2000. és 2001. évi álláshirdetéseinek alapján készült.

A hetilap hirdetései közül azokat a pályázatokat elemeztem, amelyeket közgazdász végzettségűeknek írtak ki a hirdető, illetve ha ezt nem jelölték meg, akkor a hirdetés szövegéből kikövetkeztethető volt, hogy az állás betöltéséhez közgazdász végzettség kívánatos. (A vizsgálandó körben nem tettem különbséget a főiskolai és egyetemi szintű elvárások között, a részletes elemzésben azonban erre később kitérek.)

* Karcsics Éva főiskolai adjunktus, Ph.D hallgató.

¹ Ezúton is köszönöm dr. Szakács Ferencnek a munka tartalmi kidolgozásában nyújtott szakértő segítségét, továbbá köszönöm Bordás Tamás és Veres Nóra kollégáimnak a technikai feldolgozásban való közreműködést.

² Jelen közleményben foglaltak részét képezik a „Humán-Mérleg Információ” című készülő Ph.D disszertációnak.

A hetilapban, a 2000. évben 681 db, a 2001. évben pedig 730 db ilyen álláshirdetést találtunk, így a vizsgálat összesen 1411 db elemmel dolgozik.

A hirdetőik valódi kilétét (multinacionális cégek-e, van-e közöttük non-profit szektorú stb.) nem tudtam elemezni, mivel nagyszámú hirdetést munkaerő-közvetítő, fejadász cégek adtak fel.

A kompetenciák számbavételéhez mindenekelőtt szükséges a fogalmi tisztázás. A kompetencia fogalma az értelmező kéziszótár szerint: hozzáértés, szakképzettség, alkalmasság, illetékesség, jogosultság. A *competere* azt jelenti, alkalmasnak, képesnek lenni. Az egyes tudományok által meghatározott definíció oly mértékben eltér egymástól, hogy ezzel disszertációmban külön fejezet foglalkozik majd. Itt a két legelfogadottabb meghatározást adom közre.

Pszichológiai értelemben minden aktív tudást, olyan készséget, amelyet a személy alkalmazni tud, kompetenciának nevezünk. A különféle kompetenciák rendszere határozza meg a személy hatékonyságát, alkalmazhatóságát. A *humán erőforrás menedzsment* szakterületen leginkább Boyatzis definícióját használják: a kompetenciák egy személy alapvető, meghatározó jellemzői, melyek ok-okozati kapcsolatban állnak a kritériumszintnek megfelelő hatékony és/vagy kiváló teljesítménnyel.

A hirdetésekben található elvárások csoportosítása során e két meghatározás kombinációját alkalmaztam. A pályázati kiírásokban található elvárásokat két csoportba osztottam. Egyik csoportot azok a kívánalmak alkotják, melyek meglétét a munkaadók a pályázó önéletrajzának beérkezésekor azonnal meg tudják ítélni, illetve a beadott bizonyítványok, dokumentumok alapján feltételezhető a meglétük: végzettség, nyelvtudás, számítógépes ismeretek, szakmai gyakorlat, vezetői gyakorlat. (Feltételezve, hogy az álláskeresők ezeket az adatokat mindig hiánytalanul leírják önéletrajzukban.) Ezeket a tényezőket végzettségre, képzettségre vonatkozó *kritériumjellegű elvárásoknak* neveztem el. A másik csoportba azokat az elvárásokat rendeztem, melyek meglétére, vagy minőségére a munkaadó csak személyes beszélgetés, kérdőív illetve teszt felvételével, esetleg munkapróbával vagy próbaidő alatt tud fényt deríteni. Ezeket az elvárásokat képességekre, készségekre vonatkozó *mérlegelendő jellegű elvárásoknak* neveztem el.

E cikkben a képzettségre vonatkozó *kritériumjellegű elvárások* közül a végzettséggel kapcsolatos, illetve a számítógépes ismeretek, a nyelvtudás, a szakmai és a vezetői gyakorlat iránti munkaerő-piaci igényeket és a képességet, készséget illető *mérlegelendő jellegű elvárásokat* mutatom be.

Munkaterületekre vonatkozó mérlegelendő jellegű kompetenciák

1. Munkaterületek

A kutatás e szakaszának fő célja, hogy a közgazdász-végzettséggel betölthető munkakörökben támasztott munkaerő-piaci elvárásokat feltárjam s kompetencia-térképet rajzoljak fel *a versenyképes közgazdászról*, tehát a szakma minden elképzelhető munkaterületét felölelő összegző megállapítást tegyek. Ugyanakkor a szakmai kíváncsiság által vezérelve az elemzést a közgazdász szakma munkaterületeire is elkészítettem. Első lépésben a hirdetéseket munkaterületek szerint csoportosítottam.

E munka eredményeképpen az alábbi kategóriákat állítottam fel: (ABC sorrend)

- egyéb feladatok,
- humán erőforrás menedzsment,
- kereskedelem,
- logisztika,
- marketing,
- menedzserasszisztens,
- minőségbiztosítás,
- pénzügy,
- projektmenedzsment,
- public relations,
- számvitel,
- ügyvezető/igazgató/menedzser.

A részletesebb elemzés után azonban néhány kategóriát külön kellett választanom, tekintettel az adott munkaterület nagyszámú hirdetésére. Így a munkaterületek mellett munkakörök is bekerültek a vizsgálatba.

A pénzügyi és számviteli területekből az alábbi területek önállósodtak:

főkönyvelő/könyvelő,
kontrolling,
pénzügy-számviteli munkatárs,
pénzügyi/gazdasági igazgató.

A marketing csoporton belül rendkívül nagyszámú álláshirdetés az értékesítési tevékenységre vonatkozott, így a továbbiakban ez is külön kategóriaként szerepel. Szintén ezen ok miatt a beszerzést emeltem ki a logisztika területéről. Végülis a következő csoportokat képeztem, melyek mindkét évben a hirdetések rendszerezésének alapjául szolgáltak:

beszerzés,
egyéb feladatok,
értékesítés,
főkönyvelő/könyvelő,
humán erőforrás menedzsment,
kereskedelem,
kontrolling,
logisztika,
marketing,
menedzser,
menedzserasszisztens,
minőségbiztosítás,
pénzügyi-számviteli munkatárs,
pénzügyi/gazdasági igazgató,
public relations,
projektmenedzsment,
ügyvezető/igazgató.

Problémát okoztak a *menedzserek*nek kiírt álláshirdetések, mivel ez a fogalom igen sokféle jelentéssel szerepelt. Találtam ezek között felsővezetőknek kiírt pályázatot, értékesítési munkatársnak szóló ajánlatot egyaránt. E pályázatok (is³) arról tanúskodtak, hogy e fogalom jelentése körül nincsen szakmai konszenzus. E hirdetéseket a munka jellegének megfelelő csoportokba soroltam be. Valószínűleg ezt értékelték a hirdető is, hiszen míg 2000-ben találkozhattunk menedzsereknek kiírt pályázattal, 2001-ben már nem. Ezért a menedzser munkaterület csak a 2000. évi elemzéseknél szerepel.

2. Mérlegelendő jellegű kompetencia-elvárások

A hirdetések elemzésekor 52 olyan kompetencia-elvárást találtam, melyet a két év során legalább négy alkalommal említettek az álláshirdetésekből. Ezek a következők:

Analitikus szemlélet (elemzőképesség),
Adminisztrációs képesség,
Alkalmazkodóképesség,
Ambiciózus,
Átlagon felüli munkabírási/terhelhető,
Csapatmunkában való munkavégzés képessége,
Cselekvőképesség,
Dinamikus egyéniség,
Döntésképeség,
Elkötelezett munkavégzés,
Empátia/empatikus készség,
Fegyelmezett,
Fejlődőképes,

³ Benedek András (1998)

Felelősségteljes,
 Flexibilitás,
 Innovatív,
 Irányítóképesség,
 Íráskészség,
 Jó megjelenés, határozott fellépés,
 Kapcsolatteremtő képesség,
 Kereskedelmi "véna",
 Kezdeményezőkézség,
 Kimagasló vezetői minőség,
 Kommunikációs és tárgyalástechnikai készség,
 Koordinációs képesség,
 Kreativitás,
 Logikus gondolkodásmód,
 Lojalitás,
 Megbízható,
 Monotonitás-/stressztűrési képessége,
 Motivációs képesség,
 Motivált,
 Nyitott,
 Önállóság,
 Önbizalom,
 Pontosság,
 Pozitív szemlélet/hozzáállás,
 Precizitás,
 Prezentációs képesség,
 Proaktivitás,
 Problémamegoldó képesség,
 Rendszerszemléletű gondolkodásmód,
 Rugalmasság,
 Stratégiai gondolkodásmód,
 Szervezési készség,
 Szorgalom,
 Tanulási készség,
 Teljesítményorientáltság,
 Ügyfél-orientáltság,
 Üzleti szemlélet,
 Vállalkozói szemlélet/gondolkodásmód,
 Vezetői rátermettség.

Ezeket az elvárásokat összesen 2511 alkalommal említették meg a hirdetésekben, 2000-ben 1262, 2001-ben 1249 alkalommal. Mindkét évben és az összesített rangsorban is az első 10 helyen ugyanazok az elvárások szerepeltek, vagyis kimondható, hogy ezek a közgazdász szakmához elvárt, mérlegelendő jellegű kompetenciák:

Analitikus szemlélet, elemzőkézség,
 Átlagon felüli munkabírás, terhelhetőség,
 Csapatmunkában való munkavégzés képessége,
 Dinamikus egyéniség,
 Jó megjelenés, határozott fellépés,
 Kommunikációs és tárgyalástechnikai készség,
 Kreativitás,
 Önállóság,
 Szervezési készség,
 Teljesítményorientáltság.

Sorrendjük kismértékben tér el a két évben. Igen figyelemreméltó, hogy mindkét esztendőben az első és második helyezett ugyanaz lett: *kommunikációs és tárgyalástechnikai képesség, önállóság.*

1. sz. táblázat

A HVG 2000. és 2001. év közgazdászokat megcélzó álláshirdetési mérlegelendő jellegű kompetencia-elvárásainak összesített sorrendje

	Említések száma	%
Kommunikációs és tárgyalástechnikai készség	459	18,28
Önállóság	233	9,28
Szervezési készség	137	5,46
Csapatmunkában való munkavégzés képessége	129	5,14
Dinamikus egyéniség	126	5,02
Kreativitás	119	4,74
Átlagon felüli munkabírási/terhelhető	114	4,54
Jó megjelenés, határozott fellépés	99	3,94
Teljesítményorientáltság	93	3,70
Analitikus szemlélet (elemzőképesség)	85	3,39
Kapcsolatteremtő képesség	76	3,03
Precizitás	60	2,39
Rugalmasság	60	2,39
Megbízható	56	2,23
Problémamegoldó képesség	56	2,23
Vezetői rátermettség	55	2,19
Nyitott	40	1,59
Ambiciózus	39	1,55
Elkötelezett munkavégzés	36	1,43
Ügyfél-orientáltság	34	1,35
Motivált	33	1,31
Kimagasló vezetői kvalitás	27	1,08
Felelősségteljeség	27	1,08
Stratégiai gondolkodásmód	26	1,04
Irányítóképesség	25	1,00
Kezdeményező-képesség	21	0,84
Üzleti szemlélet	18	0,72
Kereskedelmi „véna”	17	0,68
Pontosság	17	0,68
Prezentációs képesség	16	0,64
Vállalkozói szemlélet/gondolkodásmód	16	0,64
Rendszerszemléletű gondolkodásmód	14	0,56
Pozitív szemlélet/hozzáállás	13	0,52
Cselekvőképesség/tettreképesség	11	0,44
Döntésképesség	10	0,40
Flexibilitás	10	0,40
Írásképesség	10	0,40
Alkalmazkodóképesség	9	0,36
Monotonitás-/stressztűrési képessége	8	0,32
Önbizalom	8	0,32
Fejlődőképes	7	0,28
Adminisztrációs képesség	7	0,28
Logikus gondolkodásmód	7	0,28
Lojalitás	7	0,28
Innovativitás	6	0,24
Koordinációs képesség	6	0,24
Motivációs képesség	6	0,24
Proaktivitás	6	0,24
Empátia/empatikus készség	5	0,20
Fegyelmezett	4	0,16
Szorgalom	4	0,16
Tanulási készség	4	0,16

A mérlegelendő jellegű kompetencia-elvárások statisztikai feldolgozása után rendezni kívántam az eredményeket. A számos lehetséges csoportosítás közül a Spencer és munkatársai által kidolgozott általános kompetenciaszótárt választottam. Ők 21 alapkompenciát 6 csoportba soroltak. (Spencer-Spencer, 1993.) Ez azóta a legelterjedtebb kompetenciaszótár az előzetesen kialakított szótárakkal dolgozó vállalatoknál. (Bakacsi, 2000.) A fent említett 52 képességet, készséget, tulajdonságot besoroltam a „spenceri csoportokba”. Ezt követően a hirdetésekben található említések számának összegzésével rangsort állítottam fel a kompetenciák típusai között.

2. sz. táblázat

A hirdetésekben szereplő mérlegelendő jellegű kompetenciák csoportosítása Spencer nyomán

Spencer kompetencia-csoportjai	Összes említések száma	%
A személyes hatékonyság kompetenciái	856	34,09
A befolyásolás kompetenciái	535	21,30
A teljesítmény és cselekvés kompetenciái	500	20,15
Kognitív kompetenciák	329	12,86
Vezetés kompetenciái	252	10,03
Támogatás és mások segítése	39	1,55
Összesen:	2511	100

A hirdetésben szereplő kompetenciák közül néhány esetben nehézséget okozott a spenceri csoportokba való besorolás. Legnagyobb problémát a kommunikációs és tárgyalástechnikai képesség okozta. Hiszen például a kommunikációs és tárgyalástechnikai képesség azon túl, hogy a befolyásolás eszköze, része a személyes hatékonyság elemeinek is. A befolyásolás alárendelt fogalma a személyes hatékonyságnak, szűkebb terjedelmű. Minden befolyásolás személyes hatékonyság, de fordítva nem igaz, mert a hatékonyság nem feltétlenül akarati, aktív cselekvés. Hasonló dilemmák végiggondolása után alakult ki a végleges besorolás. A kompetenciacsoportokat áttekintve egyértelműen kirajzolódik, hogy a leginkább „piacképes” kompetenciák: a személyes hatékonyság és a befolyásolás illetve a teljesítmény és cselekvés kompetenciái. A két esztendő elvárás-sorrendjének első tizenegy helyezett kompetenciája tekintetében ugyanez a megállapítás tehető. A részletes besorolás: (A Spencer-féle kompetenciák aláhúzva.)

3. sz. táblázat
A hirdetésekben szereplő mérlegelendő jellegű kompetenciák
részletes besorolása Spencer nyomán

A személyes hatékonyság kompetenciái	Összesen	856
	<u>Önkontroll</u> (monotonitás-stressztűrő képesség, fegyelmezett)	12
	<u>Önbizalom</u>	8
	<u>Rugalmasság</u> (flexibilitás, alkalmazkodó-képesség, fejlődőképesség, tanulási készség)	90
	<u>Elkötelezettség a szervezet iránt</u> (lojalitás)	7
	(Önállóság, cselekvőképesség, dinamikus egyéniség, jó megjelenés, határozott fellépés, megbízhatóság, nyitott, ambiciózus, elkötelezett munkavégzés, motivált, felelősségteljeség, prezentációs képesség, pozitív szemlélet, íráskészség)	739
A befolyásolás kompetenciái	Összesen:	535
	<u>befolyásolás</u>	
	<u>szervezeti tudatosság</u>	
	<u>kapcsolatépítés</u> (kapcsolatteremtő képesség)	76
	Kommunikációs és tárgyalástechnikai készség	459
A teljesítmény és cselekvés kompetenciái	Összesen:	500
	<u>teljesítményorientáltság</u> (piacorientált, célorientált, feladatorientált, üzleti szemlélet, sikerorientált, feladatorientált, kereskedelmi véna)	128
	<u>rend kialakítása</u> (szervezési képesség, koordinációs képesség)	143
	<u>minőségre és pontosságra törekvés</u> (pontosság, precizitás)	77
	<u>kezdeményezés</u> (kezdeményezőkézség, proaktivitás)	27
	<u>Információkeresés</u> (átlagon felüli munkabírás, adminisztrációs képesség, szorgalom)	125

Kognitív kompetenciák	Összesen:	329
	<u>analitikus gondolkodás</u>	85
	<u>fogalmi gondolkodás</u>	
	<u>szaktudás</u> (kreativitás, innovativitás, problémamegoldó képesség, stratégiai gondolkodás, vállalkozói szemlélet/gondolkodásmód, rendszerszemléletű gondolkodás, logikus gondolkodásmód)	244
Vezetés kompetenciái	Összesen:	252
	<u>mások fejlesztése</u>	
	<u>irányítás és asszertivitás</u> (irányítóképesség)	25
	<u>csapatmunka és együttműködés</u> (csapatmunkában való munkavégzés képessége)	129
	<u>csapatvezetés</u> (döntési képesség, vezetői rátermettség, kimagasló vezető minőség, motivációs képesség)	98
Támogatás és mások segítése	Összesen:	39
	<u>mások megértése</u> (empátia)	5
	<u>ügyfél-orientáltság</u>	34

Mivel a két esztendő két első helyezettje közül is kiemelkedik a *kommunikációs és tárgyalástechnikai készség*, ezt egy kicsit részletesebben is elemezem. E készség mindkét évben kétszer annyi százalékkal lett első helyezett, mint az utána következő.

4. sz. táblázat

A 2000. és 2001. év mérlegelendő kompetencia-sorrendjének első és második helyezettje

	2000 % (említések száma)	2001 % (említések száma)	Összesítés 2000 és 2001 % (említések száma)
Kommunikációs és tárgyalástechnikai készség	19,17 (242)	17,37 (217)	18,28 (459)
Önállóság	9,66 (122)	8,88 (111)	9,28 (233)

Ha a kommunikációs és tárgyalástechnikai készséghez hozzáadjuk a 11. helyen szereplő *kapcsolatteremtő képesség* 3%-át (mely képesség fő összetevője a kommunikációs és tárgyalástechnikai képesség) akkor még ennél is szembetűnőbb a különbség. (A HVG hirdetésfelvevőjével – A. Zsuzsannával – folytatott interjú alapján elmondhatom, hogy e kívánalom néhány esetben csak ad hoc fogalmazódik meg a hirdetőkből, tehát ott, a helyszínen találja ki a cég képviselője, hogy ez a képesség legyen elvárás. Az eredményt ugyanakkor a minta kellő nagysága és az eredmény elsőpró aránya miatt tartom bizonyító erejűnek.)

A munkaadók tehát elsősorban azt várják el a jelölttől, hogy képes legyen kapcsolatba kerülni munkatársaival, illetve az ügyfelekkel. A keresett munkatársak számát tekintve az *értékesítés, marketing* illetve *pénzügyi-számviteli munkatárs* területekre kerestek elsősorban munkavállalót, vagyis azokra a munkakörökre, ahol a tevékenység jellegéből adódóan meghatározó szempont a kommunikációs és tárgyalástechnikai képesség. Figyelemreméltó tény, hogy az egyes munkaterületekre kiírt pályázatok között a legtöbb személyiséggel kapcsolatos elvárást is ezeken a munkaterületeken fogalmazták meg. Az összes személyiséggel kapcsolatos elvárás 25,11%-a értékesítési munkaterületre, 12,99%-a marketing területre vonatkozott, 7,01%-a pedig a pénzügyi-számviteli munkatársnak jelentkezőkkel szemben fogalmazódott meg.

Az *önállóság*, az önálló munkavégzés iránti igény a másik és igen erős elvárás a jelöltekkel szemben. A cégeknek nincsen ideje, energiája, kapacitása az új munkatársak betanítására, a munkafeladatok elmagyarázására, pontosabban nem akarnak erre időt, energiát fordítani. Ez az eredmény összefügg a szakmai gyakorlat iránti igény megfogalmazásával: az összes hirdetés közel kétharmadában (63,5%) a szervezetek valamilyen szintű szakmai tapasztalattal rendelkező munkatársat keresnek. Az *önállóság* az összesített listán ugyan a második helyen szerepel, de 2000-ben elsősorban ezt várták el a főkönyvelőktől, könyvelőktől, kontrollingosoktól, 2001-ben pedig a logisztikusoktól.

A 2000. évben – 2001-hez képest – árnyaltabb képet mutattak az egyes munkaterületek elvárás-sorrendjei. 2000-ben négy területen volt első helyezett a *kommunikációs és tárgyalástechnikai képesség*, második az *önállóság*. (Értékesítés, kereskedelem, pénzügyi-gazdasági vezetők, ügyvezetők, igazgatók.) E két tulajdonságon kívül első helyezett volt még az *átlagon felüli munkabírás* (menedzserek, minőségbiztosítás), a kreativitás (menedzserasszisztens), és az *analitikus szemlélet, elemzőképesség* (humán erőforrás menedzsment). 2001-re az elvárások már sokkal inkább közelítettek egymáshoz. Tíz munkaterületen volt első helyezett a *kommunikációs és tárgyalástechnikai képesség*, második az *önállóság*. (Beszerzés, egyéb feladatok, értékesítés, főkönyvelők, könyvelők, kontrolling, marketing, menedzserasszisztens, pénzügyi-számviteli munkatársak, pénzügyi-gazdasági vezetők, projektmenedzsment.) A logisztika területen előretört az *önállóság*. Más tulajdonság nem szerzett első helyezést. Viszont érdekesség, hogy két munkaterületen második helyen megjelent a jelölt külsejével, megjelenésével, fellépésével kapcsolatos elvárás, a *jó megjelenés, batározott fellépés*. (Logisztika, emberi erőforrás menedzsment.)

A két év között a legnagyobb változások a logisztika és az emberi erőforrás menedzsment területen történtek. Itt az első két helyen mindkét évben más-más jellemző szerepel. Én ezt annak tulajdonítom, hogy a munkaterület – viszonylagos – újdonsága miatt a munkaadók keresik még azokat a személyiségeket, amelyekkel ezeket a munkaköröket a lehető legnagyobb sikerrel lehet betölteni. Feltételezem, hogy ha a minőségbiztosítási és Public Relations területekre több jelentkezőt kerestek volna (tehát több elemezhető adatot lenne), hasonlókat tapasztaltam volna ezeken is.

3. A mellőzöttségi mérlegelendő jellegű kompetenciák

A leggyakrabban említett kompetenciák mellett ki kell térnem azokra is, melyek mellett nem szerepel – vagy nagyon alacsony – a gyakorisági szám a spenceri csoportosítás alapján készített besorolásban. Ezek közül is kiemelem a *szaktudást*, melyet Spencer befolyásolási kompetenciának nevez, s nem kapott értéket. Ennek több oka van. Egyrészt a hirdető a szaktudás meglétét beleírhatják a *teljesítményorientáltság*, illetve *önállóság* kategóriájába, hiszen ha valaki képes teljesíteni, önállóan dolgozni, akkor annak szaktudása is kell legyen. Ezen igényüket tehát nem fogalmazzák meg direkt módon. Másrészt, ezt kritérium-követelményként az alkalmazási feltételek közé sorolják. (Feltételezem, hogy a kritérium-követelményként támasztott szakképzettség, nem mindig hordozza magában a szaktudást. Ez azonban csak a próbaidő alatt derülhet ki.)

Az *ügyfélorientáltság* kompetenciájának alacsony mértéke nagy meglepetést okozott számomra. (Különösen a korábban részletezett elemzés ismeretében, miszerint a hirdetések nagy része ügyfélorientált munkaterületre vonatkozott.) Erre is mondhatnák némelyek azt, hogy a *teljesítményorientáltság* lefedi a fogalmat (hiszen a célorientált, feladatorientált tulajdonságokat is ide soroltuk). Ezzel azonban nem tudok egyetérteni. Számomra az ügyfélorientált magatartás, munkavégzés nem csupán a teljesítménydimenzióban – kvázi mennyiségi mutatóban –, a cél ill. feladat ellátásában nyilvánul meg, hanem minőségi kategóriaként is értendő. Éppen ezért ezt az eredményt elég szomorúnak tartom a mai magyar szervezetekre nézve. Alacsony értéket kapott a tanulási készség, fejlődőképesség kompetenciája, ami ellentmond az élethosszig tartó tanulás filozófiájának.

Az elemzés e részének összegzéseként megállapítható, hogy a munkáltatók által legfontosabbnak ítélt munkavállalói tulajdonságok – kommunikációs és tárgyalás-technikai képesség, önállóság –, a kompetenciával foglalkozó – nem egységes – szakirodalom megítélése alapján is ún. kulcskompetenciaként, kulcskvalifikációként definiálhatók.^{4 5 6} Talán az *elemzőképesség*, *analitikus képesség* az, mely közgazdász specifikációként fogalmazható meg.

4. Mérlegelendő jellegű kompetencia-elvárások és szervezeti szintek

A hirdetésekben olvasható kompetenciaelvárások elemzését egy másik szempont szerint is elvégeztem. Arra a kérdésre kerestem választ, van-e különbség a kompetencia-elvárásokban aszerint, hogy milyen szervezeti szintre keresnek munkaerőt. Minden meghirdetett álláspályázatot besoroltam egy szervezeti hierarchiaszintbe. Hét szervezeti szintet alakítottam ki, melyek felölelik a magán és állami szektor lehetséges szervezeti szintjeit alábbiak szerint: (a hirdetések között nem szerepelt non-profit cég ajánlata, legalábbis nem derült ki)

felsővezető,
vezető,
főosztályvezető,
osztályvezető,
csoportvezető/főelőadó,
munkatárs/asszisztens/tanácsadó,
területi képviselő.

Igen nagy gondot okozott e szintek egységes kezelése, a hirdetések egyenkénti besorolása. Egyrészt azért, mert ami az egyik hirdetésben „vezetőként” fogalmazódott, meg korántsem ugyanazt a hierarchiaszintet jelentette egy másik „vezetői” hirdetésben. (Például: „marketingvezető” munkakör alatt lehet érteni felsővezetői állást és munkatársi beosztást egyaránt.) Ezért minden egyes hirdetést a rendelkezésre álló további információ alapján soroltam be, elemeztem a végzendő feladatokat, hatáskört stb. Sokat segített, ha a hirdető tájékoztatta a jelöltet a meghirdetett munkakörben betöltendő feladatairól, felelőségeiről, ha megjelölte, hogy támaszt-e például követelményként vezetői gyakorlatot. További segítséget jelentett, ha a hirdetésben szerepelt a cég neve, ha lehetett tudni, hogy milyen nagyságú, szektorú,

⁴ Dinnyés János (2000)

⁵ OECD

⁶ Secretary's Commission on Achieving Necessary Skills, Report for Amerika (2000)

profilú szervezet keres munkatársat. Ezzel az időigényes munkával sikerült a hirdetések döntő többségét a megfelelő helyre sorolni. A végső analízis során ezt a hét szintet háromra csökkentettem, kategóriákat vontam össze, minimumra csökkentve a lehetséges hibaszázalékot.

E három szint:

vezető (felsővezető, vezető, főosztályvezető)
 középvezető (osztályvezető, csoportvezető)
 munkatárs (munkatárs, tanácsadó, asszisztens, területi képviselő).

A Heti Világgazdaságban a vizsgált két évben, az alábbi eloszlásban kerestek új munkatársat e három szervezeti szintre:

5. sz. táblázat

A HVG 2000. és 2001. évi közgazdászokat megcélzó álláshirdetési szervezeti hierarchiaszint szerinti megoszlása

	2000 % (hirdetések száma)	2001 % (hirdetések száma)	Összesen % (hirdetések száma)
Vezető	34,36 (234)	41,36 (302)	37,99 (536)
Középvezető	9,39 (64)	3,69 (27)	6,45 (91)
Munkatárs	56,24 (383)	54,93 (401)	55,56 (784)

Jól érzékelhető, hogy 2001-ben több jelöltet kerestek vezetői szintre, mint az azt megelőzőben. Ez összefüggést mutat a középvezetők iránti csökkenő igénnyel. A vezetői álláshirdetések növekedésének okát elsősorban a szervezeti szintek csökkenésében látom.

Van-e tehát különbség a kompetencia-elmvárásokban, ha különböző szervezeti hierarchia szintre keressük munkavállalót? Nincsen különbség: mindhárom szintre jelentkező pályázónak jól kell tudnia kommunikálni, tárgyalnia, s önállónak kell lennie. Mindkét évben, minden szervezeti hierarchiaszinten e két tulajdonság szerepel a legfontosabb kívánalmak között.

6. sz. táblázat

A leginkább igényelt mérlegelendő jellegű kompetencia-elvárások alakulása szervezeti szintek szerint a HVG 2000. és 2001. évi közgazdászokat megcélzó álláshirdetéseiben

	2000	% (említések száma)	2001	% (említések száma)	Összesen	% (említések száma)
Vezetők	1. kommunikációs és tárgyalástechnikai képesség	16,97 (66)	1. kommunikációs és tárgyalástechnikai képesség	13,96 (73)	2. kommunikációs és tárgyalástechnikai képesség	15,24 (139)
	2. önállóság	9,25 (36)	2. önállóság	8,03 (42)	2. önállóság	8,55 (78)
Középvezetők	3. kommunikációs és tárgyalástechnikai képesség	24,79 (30)	4. kommunikációs és tárgyalástechnikai képesség	20,51 (8)	5. kommunikációs és tárgyalástechnikai képesség	23,75 (38)
	2. önállóság	6,61 (8)	2. önállóság	12,82 (5)	2. önállóság	8,12 (13)
Munkatársak	6. kommunikációs és tárgyalástechnikai képesség	19,41 (146)	7. kommunikációs és tárgyalástechnikai képesség	19,80 (136)	8. kommunikációs és tárgyalástechnikai képesség	19,60 (282)
	2. önállóság	10,37 (78)	2. önállóság	9,32 (64)	2. önállóság	9,87 (142)

A számok azt mutatják, hogy a munkatársak esetében több alkalommal említik a hirdető a kommunikációs képességet és önállóságot, mint a vezetők esetében. Valószínűnek tartom azonban, hogy a vezetői állások hirdetésének fogalmazása esetén a hirdető adottnak veszi, pl. az önállóság, mint tulajdonság meglétét. Hiszen ha valakinek, akkor egy vezetőnek tudnia kell önállóan dolgoznia. A munkatársi állásoknál erre – szükség esetén – fel kell hívni a figyelmet.

A kompetencia-elvárások tekintetében – bár az első 10 kompetencia a három szervezeti hierarchiaszinten is ugyanaz – a sorrendjükben tapasztalható különbség. Munkatársi szinten harmadsorban a *csapatmunkában való munkavégzés képességét*, középvezetőknél a *dinamikus egyéniséget*, vezetőknél pedig a *szervezési készséget* várják el. A *teljesítményorientáltság* leginkább a vezetőknél elvárás.

A kutatásban megjelölt céloom az, hogy a közgazdász végzettséggel betölthető munkakörök összességére állapítsak meg egy kompetenciabeli elvárás-sorrendet, kompetencia-térképet; az egyes munkaterületekről, szervezeti hierarchia szintekről kirajzolódott kép csupán árnyalja e munkát.

A bevezetőben említettem, hogy az elemzésbe bevontam nemcsak a főiskolai, hanem az egyetemi végzettségűeknek kiírt pályázatokat is. Annak ellenére, hogy Magyarországon a duális felsőoktatási rendszer tradíciója szerint az egyetem nagyrészt elméleti képzést nyújt, s vezetőket képez, a főiskola gyakorlatorientált ismereteket oktat és „specialistákat” képez – tehát a vezetői posztokra elsősorban egyetemi

végzettséggel lehet bekerülni –, a *mérlegelendő jellegű* kompetenciaelvárások tekintetében nincsen különbség végzett hallgatóik megítélése között.

Kritériumjellegű kompetencia-elvárások

1. Végzettség, képzettség

A kritériumjellegű elvárások között a munkáltatók elsősorban a végzettségre vonatkozó igényeiket fogalmazzák meg: 98,30%-uk (1387) felsőfokú vagy szakirányú végzettségű illetve egyetemi végzettségű munkatársat keres. Várakozással ellentétben jóval kevesebb esetben, mindösszesen 84 alkalommal (5,95%) kérték az egyetemi végzettséget. Ez az adat azért is lepett meg, mert, mint az előzőekben írtam, a hirdetések közel 40%-a vezetői álláshirdetés volt, vagyis nem igazolódott be az az általános közvélekedés, hogy a vezetőknek inkább egyetemi diplomával kell rendelkezniük. Egyetemi végzettséget átlagosan a hirdetések 7,46 százalékában várnak el a munkáltatók. Kiemelkedően magas arányban (34,69%, 34 említés) jelölik meg ezt az elvárást a főkönyvelő/könyvelő állásra pályázók esetében. Ez a szám annyira kiemelkedő, hogy még az ügyvezető/igazgatók esetében is csak 11,34% (11 említés). Az átlagoshoz képest erősebb elvárás az egyetemi végzettség a pénzügyi-számviteli munkatársak esetében is (12,5%, 16 említés). Egyáltalán nem, vagy csak rendkívül alacsony mértékben igényelték a pályázatok egyetemi végzettséget a beszerzési (1,72%, 1 említés), a kereskedelmi (0,05%, 2 említés), a minőségbiztosítási, public relations (0 %) területekre.

A 84 esetből 46 alkalommal (54,76%) név szerint a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen (BKE) szerzett diploma meglétét kérték a hirdető, tehát a „közgáz” presztízse még mindig a legmagasabb a közgazdász képzések között. (Más képző intézményt név szerint nem említettek a hirdető.) A végzettségen kívül mindösszesen egy, egyéb képzettséggel kapcsolatos elvárást találtam: 62 esetben (4,39%) elvárták a jelölttől, hogy mérlegképes könyvelő képesítéssel is rendelkezzen. 41 esetben főkönyvelő/könyvelő, 11 esetben pénzügyi-gazdasági vezető, 8 esetben pénzügyi-számviteli munkatárs, 1 esetben kontrolling illetve egyéb feladatok munkaterületen.

Egyéb ismeretbeli, végzettségbeli elvárást kétfélet találtam: ISO ismereteket vártak el egy értékesítési munkatárstól és informatikai végzettséget (a közgazdász végzettség mellett) egy logisztikai illetve egy pénzügyi munkatárstól.

2. Számítástechnikai ismeretek

Napjainkban, ha versenyképes munkaerőről, piacképes tudásról beszélünk, egészen biztosan megemlítjük a számítástechnikai ismereteket is. E tényező olyan elem, melyet technikai feltételek megléte esetén egy felsőoktatási intézmény képes meghatározóan fejleszteni, így növelve hallgatójának elhelyezkedési esélyeit.

A pályázatok az álláshirdetésekből négyféleképpen foglalták szavakba számítástechnikai ismeretekre vonatkozó elvárásaikat:

- felhasználó szintű számítástechnikai ismeretek,
- internet ismerete,
- magas szintű számítástechnikai ismeretek,
- integrált vállalatirányítási rendszerek ismerete.

E megfogalmazásokat a hirdetések szövegeiből szó szerint emeltem ki. Mivel így szerepeltek a hirdetésekben, az elemzéseket is e dimenziók mentén végeztem. Az összesítés az alábbiakban látható.

7. sz. táblázat

Számítástechnikai ismeretek iránti igény a HVG 2000. és 2001. évi közgazdászokat megcélzó álláshirdetéseiben

A megkívánt számítástechnikai tudás szintje	2000 említések száma	2000 %	2001 említések száma	2001 %	Összes említések száma	Összes %
felhasználó szintű számítástechnikai ismeretek	241	35,38	257	35,20	498	35,29
internet ismerete	10	1,46	8	1,09	18	1,28
magas szintű számítástechnikai ismeretek	45	6,60	32	4,38	77	5,46
integrált vállalatirányítási rendszerek ismerete	18	2,64	17	2,32	35	2,48
Összes	314	46,10	314	43,01	628	44,51

Mindkét évben pontosan ugyanannyi esetben (314) fogalmazódott meg valamilyen szinten számítástechnikai ismeret, tudás iránti igény a munkavállalóval szemben. (Százalékos eloszlását tekintve természetesen a 2001. év alacsonyabb értékeket mutat, mert abban az évben az alaphalmaz nagyobb volt.) Az egyes területeken belül sincsen lényegi különbség.

Az adatok értelmezéséhez definiálnunk kellene, hogy pontosan mit is jelent az, hogy „felhasználó szintű ismeret”, vagy az, hogy „magas szintű számítástechnikai ismeretek”. Első ránézésre megdöbbentőnek tarthatjuk, hogy a hirdetőik mindössze 1,28%-a tart igényt olyan munkavállalóra, aki tudja használni az Internetet. Én azt gondolom, hogy az Internetre vonatkozó elvárásokat a „felhasználó szintű” adatokkal együtt kell értelmezni. A „felhasználó szintű” ismeretek közé véleményem szerint ma már beleértendő az Internet ismerete is. Annak, hogy a munkáltatók 1,28%-a ezt külön ki is emelte, feltehetőleg az az oka, hogy összefüggésben van a jelölt tervezett munkavégzésével. Tehát e számból csak arra tudunk következtetni, hogy hozzávetőleg ilyen arányban érdekeltek a cégek az Internet nyújtotta lehetőségek (pl.: kereskedelem, on-line értékesítés) közvetlen kiaknázásában. Azt gondolom, hogy a felhasználói szintű ismereteket megkívánó cégek az Internetet elsősorban információszerezésre, tájékozódásra használják. A *felhasználói ismeret* alatt döntő többségben Word szövegszerkesztő és Excell táblázatkezelői programok ismeretét értik a pályázatók. Néhány esetben ezt magyarázólag (zárójelben) meg is fogalmazzák.

Nehezebben definiálható a *magas szintű számítástechnikai ismeretek* kategória. Maguk a hirdetést feladók is megosztottak a kérdésben. Telefonos érdeklődésemre (28 eset, véletlenszerű kiválasztás alapján) többségük (67,85%) azt mondta, hogy a Word, Excel készség szintű használatán túl az Access, Power Point ismereteket értik a magasabb szint alatt. Másik részük (32,14%) beleértette valamilyen integrált vállalatirányítási rendszer ismeretét is. Ez alapján tehát nem lehet automatikusan összevonni az *integrált vállalatirányítási rendszer ismerete* és a *magas szintű számítástechnikai ismeretek* kategóriákat. Ha ezt a statisztikát kivetítjük az alaphalmazra, akkor azt mondhatjuk, hogy integrált vállalatirányítási rendszerek ismeretét biztosan a cégek 4,34%-a támasztja elvárásaként. Ezt az alacsony arányt azzal lehet indokolni, hogy e rendszerek ismerete, a napi gyakorlatban való alkalmazásuk egy-egy adott munkakörben könnyen megtanulható, a munkavállalónak nem az egész rendszert kell értenie, hanem elegendő annak modulnak az ismerete, amivel nap mint nap dolgozik. A hirdetéseket elemezve nem akadt rá példa, hogy egy közgazdásztól programozói szintű ismereteket vártak volna el.

A számítástechnikai ismeretek elvárása összességében leginkább a menedzser-asszisztensekkel (60,86%, 14 említés), kontrollingosokkal (60,49%, 49 említés) és főkönyvelőkkel, könyvelőkkel (60,20%, 59 említés) szemben fogalmazódik meg. Magas szintű számítástechnikai ismereteket elsősorban a főkönyvelőktől, kontrollingosoktól, pénzügyi gazdasági vezetőktől és pénzügyi-számviteli munkatársaktól illetve az értékesítési, marketing területen dolgozóktól várnak el. A hirdetések alapján legkevesbé az ügyvezetőknek és igazgatóknak kell érteni a számítógéphez, esetükben az elvárás százalékban kifejezett értéke mindössze 17,52% (17 említés) volt, messze leszakadva az összes többi területtől. Ennek több értelmezése lehetséges. Ha összevetem a menedzser-asszisztensek helyzetével, kézenfekvő a válasz, hogy a vezetőnek nincsen szüksége

ezen ismeretekre, e feladatok elvégzését asszisztensére bízta. Ezt látszik alátámasztani az is, hogy a vezetők-nél megkívánt ismeretek 88%-ban (216 említés) felhasználó szintben voltak megjelölve, mindössze két esetben jelölték meg a magas szintű számítástechnikai ismeretet, mint elvárást. Másik lehetséges magyarázat, hogy ez olyan minimum követelmény a vezetőkkel szemben, hogy azért nem fogalmazták meg külön a hirdetőik. (Érdekes lehetőség az a felvetés⁷ is, hogy a vezetői álláshirdetések ma egy olyan korosztályt céloznak meg, amelynek nagy része túl van már azon a koron, hogy megtanulja a számítógép használatát.)

A számítástechnikai ismeretek iránti igény gyakorisága a szervezeti hierarchia szintek szerint: vezetői szinten 27,24%, középvezetői szinten 26,37%, munkatársi szinten 41,84% kell a jelölteknek értenie valamilyen szinten a számítógéphez. (A két év százalékos adatai között elmozdulás nem tapasztalható.) Véleményem szerint bármilyen magyarázatot is találunk, rövid időn belül nem tudok elképzelni olyan vezetőt, aki ne értene, legalább felhasználói szinten a számítógéphez. Hiszen ha egy vezető nem tudja, hogy mi, mire, milyen mértékben használható, akkor a beosztottainak sem tud megfelelő szintű utasításokat adni.

3. Nyelvtudás

Az 1411 hirdetésben, 1051 esetben (74,48%) talákoztam a nyelvtudás iránti igény megjelölésével. Az összes hirdetés 6,37%-ában (90) a pályázatók két, három vagy több nyelv iránti igényt fogalmaztak meg. Ha a jelölt angolul beszél, akkor azoknak a hirdetéseknek a 78,83%-ára jelentkezhet, amelyekben nyelvtudás iránti elvárást jelöltek meg. Ha németül beszél, akkor ez az arány 30,84%. Nehéz helyzetben van tehát az a közgazdász végzettséggel rendelkező munkavállaló, aki nem beszél e nyelvek legalább valamelyikét. E két nyelv együttes tudását 56 esetben (4%), angol és francia együttes tudását 15 esetben (1,06%), angol és orosz nyelv ismeretét 4 esetben (0,28%), angol és spanyol nyelvét 3 esetben (0,21%) várták el a munkáltatók. Két esetben az angol mellett olasz, vagy bármilyen, egy-egy esetben lengyel illetve román nyelvismeretet kértek. Összesen 84 esetben (5,95%) tehát két nyelven is kell beszélni ahhoz, hogy versenybe szállhasson a jelölt. Háromnyelvű kommunikációt 5 esetben (0,35%) vártak el a pályázótól. Négy nyelven (angol, német, francia, spanyol) egy esetben kellett beszélnie a jelöltnak. Az egyes munkaterületek között itt is volt természetesen különbség. A sorrend a nyelvtudás iránti igény tekintetében csökkenő sorrendben az alábbi volt:

8. sz. táblázat

Nyelvtudás iránti igény munkaterületek szerint, a HVG 2000. és 2001. évi közgazdászokat megcélzó álláshirdetéseiben

Munkaterület	Említések száma	%
public relations	16	88,88
beszerzés	51	87,93
projektmenedzsment	28	87,50
marketing	119	85,00
emberi erőforrás menedzsment	70	84,33
logisztika	54	80,59
kontrolling	63	77,77
főkönyvelők/könyvelők	76	77,55
pénzügyi-számviteli munkatárs	96	75,00
egyéb feladatok	54	73,97
menedzserasszisztens	17	73,91
ügyvezető/igazgató	71	73,19
értékesítés	193	68,92
menedzser	6	66,66
pénzügyi-gazdasági vezetők	65	55,55
minőségbiztosítás	3	50,00
Összesen	1051	

⁷ *Karcsics Éva: A közgazdászokkal szemben támasztott munkaerő-piaci követelmények c. előadás-hoz történő bozzászólás, BMGE, Műszaki Pedagógiai Tanszék Ph.D Konferencia, 2002. július 4.*

A két vagy több nyelv ismeretét elsősorban az alábbi munkaterületeken várják el:

9. sz. táblázat

Két vagy több idegen nyelv iránti igény munkaterületek szerint,
a HVG 2000. és 2001. évi közgazdászokat megcélzó álláshirdetéseiben

Munkaterület	Említések száma	%
menedzserasszisztens	7	29,43
beszerzés	17	29,31
kereskedelem	24	23,76
public relations	4	22,22
ügyvezető/igazgató	21	21,65

A kívánt nyelvtudás szintjét illetően két szint különböztethető meg: „tárgyalóképes” és „felsőfokú”. A hirdetések egy részében szintén ezek a jelzők szerepeltek. Előfordult olyan megjelölés is, mint „középfokú nyelvtudás”, „kommunikációképes szint”, „folyékony”. Utóbbit a felsőfokú kategóriába, előző ketőt a tárgyalóképes kategóriába soroltam be. Az idegen nyelven megfogalmazott hirdetéseket felsőfokú követelménynek tekintettem akkor is, ha abban nem volt megjelölve a nyelvtudás iránti elvárás. (Hiszen a pályázató indirekt módon adta tudtára a jelentkezőknek, hogy magas szintű idegen nyelv tudását várja el.) Az idegen nyelv iránti igények 71,28%-ában jelölték meg a hirdető a kívánt szintet is, mely 47,64% „tárgyalóképes” és 23,60% „felsőfokú” elemre bontható, vagyis többnyire „elegendő” ha tárgyalóképes szinten beszéli a jelölt az adott idegen nyelvet.

A szervezeti szintek vonatkozásában nem tapasztaltam lényegi eltérést a nyelvtudás iránti kívánalmat illetően. Az idegen nyelv tudása iránti elvárási arány a vezetői hirdetések esetén 81,16%, a középvezetői hirdetésekénél 73,63%, a munkatársakra vonatkozóknál pedig 81,36% volt.

4. Szakmai gyakorlat

Szakmai gyakorlat meglétét a hirdetések közel kétharmadában (63,5 %) vártak el a pályázatók, az alábbi táblázatban látható részletezés szerint. A szakmai gyakorlatot is követelményként támaztó cégek 42,30 %-ban (379 említés) év megjelölése nélkül fogalmazzák meg ezt az elvárást. Talán ezért is mondható viszonylag kevésnek (2,91%) az egyéves gyakorlatot kérők aránya. Ugyanakkor figyelemreméltó, hogy 5-10 éves szakmai gyakorlatot a hirdető cégek 7,72%-a vár el.

A vártnál alacsonyabb mértékben kértek nemzetközi környezetben szerzett szakmai gyakorlatot (2,91%), de biztos vagyok benne, hogy ez az elvárás – több tényező hatására: Európai Unióhoz történő csatlakozás, globalizáció – növekedni fog.

A szervezeti szintek tekintetében közel ugyanolyan arányban várják el a szakmai gyakorlatot a munkatársaktól, mint a vezetőktől. Ez az elvárás erőteljesebben a fogalmazódik meg a középvezetőkkel szemben.

10. sz. táblázat

A szakmai gyakorlat elvárásának alakulása szervezeti szintek szerint a HVG 2000. és 2001. évi közgazdászokat megcélzó álláshirdetéseiben

A szakmai gyakorlat	munkatárs % (említések száma)	középvezető % (említések száma)	vezető % (említések száma)	összesen % (említések száma)
szakmai gyakorlat év nélkül	24,36 % (191)	20,88 % (19)	31,52 % (169)	26,86 % (379)
1 év	4,34 % (34)	0 % (0)	1,49 % (8)	2,91 % (41)
2-3 év	16,58 % (130)	12,08 % (11)	4,85 % (26)	11,69 % (165)
2-5 év	8,67 % (68)	19,78 % (18)	8,96 % (48)	9,43 % (133)
5-10 év	4,08 % (32)	2,2 % (12)	11,19 % (60)	7,72 % (109)
szakmai gyakorlat FMCG vállalatnál	1,91 % (15)	9,89 % (2)	2,05 % (11)	1,98 % (28)
szakmai gyakorlat nemzetközi környezetben	1,66 % (13)	9,89 % (9)	3,36 % (18)	2,91 % (41)
összesen	61,60 % (483)	78,02 % (71)	63,43 % (340)	63,50 % (896)

A 2000. évben kiírt *menedzser* álláshirdetések mindegyikében kérték a pályázatók valamilyen szintű szakmai gyakorlat meglétét (100 %, 9 említés). Nagyon erős elvárás a szakmai gyakorlat megléte a public relations területre (83,33 %, 15 említés), beszerzési területre (81,03 %, 47 említés), főkönyvelő/könyvelő állásra (79,59 %, 78 említés) és a logisztikai munkaterületre (74,62 %, 50 említés) jelentkezőkkel szemben. Legkevésbé a minőségbiztosítási területre pályázóktól kéri a szakmai gyakorlatot (33,33 %, 2 említés) illetve az ügyvezetőikkel/igazgatóikkal szemben támasztják ezt a követelményt (39,17 %, 38 említés).

5. Vezetői gyakorlat

Vezetői gyakorlat iránti igény a hirdetések 15,87 %-ában (224 említés) fogalmazódott meg, ez a középvezetőknek és vezetőknek szóló hirdetések 44,44 %-át jelenti. A középvezetőkkel szemben összesen 19 alkalommal -20,88%-, a vezetőkkel szemben összesen 188 alkalommal -35,07%- támasztották elvárásuként valamilyen szintű vezetői gyakorlat meglétét. Döntő többségben (61,16%, 137 alkalom) ezt az elvárást év megjelölése nélkül fogalmazzák meg a pályázatók. Elenyésző mértékben ugyan (2,04%, 16 említés), de akadtak munkatársnak kiírt hirdetésekben is ilyen elvárások.

A vezetői gyakorlat megléte az ügyvezetők/igazgatók esetében a legmagasabb (54,63%, 53 említés). Szintén javasolható a pénzügyi-gazdasági vezetőnek jelentkező pályázónak, hogy mutasson fel valamilyen szintű vezetői gyakorlatot, hiszen ez az elvárás velük szemben is igen magas (38,46%, 45 említés). Vezetői gyakorlat nélkül leginkább a kontrolling (4,93%, 4 említés), marketing (10%, 14 említés), menedzserasszisztens (4,34%, 1 említés), minőségbiztosítás (0%), pénzügyi-számviteli munkatárs (7,03%, 9 említés) és a projektmenedzser (9,37%, 3 említés) területeken lehet elhelyezkedni, hiszen itt kéri legkevésbé ennek meglétét.

Közgazdászok iránti kereslet munkaterületenként

A hetilapban 2000-ben 681 állást hirdettek közgazdászok részére. 2001-ben pedig 730-at. Fontosnak tartom megjegyezni, hogy alábbi keresleti eredményeket nem tekintem a teljes munkaerőpiacra érvényes keresleti trendnek, csupán annyiban tartom érvényesnek, amennyiben a HGV reprezentánsa lehet a közgazdász végzettséggel betölthető állás kínálatnak.

11. sz. táblázat

A közgazdász diplomával betölthető állások ajánlata:

(Munkaterületenként, a 2000. évi és 2001. évi adatok összegzése, az összes hirdetés százalékában.)

Munkaterület	állásajánlatok száma	%
pénzügy-számvitel	424	30,05
<i>ezen belül:</i>		
<i>pénzügyi-számviteli munkatárs</i>	128	8,85
<i>pénzügyi-gazdasági vezető</i>	117	8,07
<i>főkönyvelő/könyvelő</i>	98	6,94
<i>kontrolling</i>	81	5,74
marketing	420	29,77
<i>ezen belül:</i>		
<i>értékesítés</i>	280	19,84
<i>marketing</i>	140	9,92
kereskedelem	101	7,15
ügyvezető/igazgató	97	6,87
logisztika	125	8,86
<i>ezen belül:</i>		
<i>beszerzés</i>	58	4,11
<i>logisztika</i>	67	4,74
emberi erőforrás menedzsment	83	5,88
egyéb feladatok	73	5,17
projektmenedzsment	32	2,26
menedzserasszisztens	23	1,63
public relations	18	1,27
menedzser	9	0,63
minőségbiztosítás	6	0,42
Összesen	1411	

Legtöbb munkatársat az értékesítési területre vártak a cégek. (19,84%) Szintén nagy hiány mutatkozott a marketing területen dolgozó közgazdászok esetén (9,92%). A sorrendben harmadik helyet a pénzügyi munkatársaknak kiírt hirdetések foglalták el (8,85%), alig lemaradva követi őket a pénzügyi-gazdasági vezető munkakör (8,07%). Öt százalék feletti kereslet mutatkozott még a kereskedelmi területen dolgozók (7,15%), a főkönyvelő/könyvelő munkakört betöltők (6,94%), az ügyvezető/igazgatók (6,87%), az emberi erőforrás menedzsment terület szakemberei (5,88%), a kontrollingosok (5,74%) és az egyéb dolgozók (5,17%) iránt.

Összegzés

A Heti Világgazdaság 2000. és 2001. évi, közgazdász végzettséggel betölthető álláshirdetéseinek elemzése eredményeként megállapítható, hogy a munkaerőpiac versenyképes, közgazdász végzettséggel rendelkező pályázóját a cikkben vizsgált kompetenciák tekintetében elsősorban az alábbiak jellemzik:

- jó kommunikációs és tárgyalástechnikai készség,
- önállóság,
- analitikus szemlélet, elemzőképesség,
- elsősorban angol, másodsorban német nyelvtudás, tárgyalóképes szinten,
- felhasználó szintű számítástechnikai ismeretek,
- valamilyen szintű szakmai gyakorlat.

E tényezők megléte csupán lehetőséget ad a pályázónak arra, hogy versenybe szálljon a munkaerőpiacon. Annak érdekében, hogy ne csupán versenyző lehessen, hanem győztes is az egy-egy állásért folytatott küzdelemben, e tényezőknél többet kell bemutatnia a cégek számára.

E kutatás eredménye megegyezik más hazai és nemzetközi felmérésekkel is. Például a Columbia Egyetem, a Korn/Ferry személyzeti tanácsadó cég megbízásából végzett felmérésének eredménye is azt mutatja, hogy nő az igény a „kommunikatív menedzserek” iránt.⁸ A liszaboni dokumentum⁹ az információs társadalomban szükséges kompetenciaként határozta meg a következőket: informatikai kompetencia, nyelvismeret, technológiai kultúra, vállalkozói készségek, szociális kompetenciák. De sorolhatnánk több kutatást is, mely hasonló eredményekre jutott.

Az olvasóban ezek után jogosan merülhet fel a kérdés: ha valóban ezek a versenyképes munkavállalót jellemző legfőbb ismérvek, akkor számíthatunk-e arra, hogy konkrét lépések történnek a jelenlegi helyzet megváltoztatására az egyes felsőoktatási intézmények szintjén, illetve társadalmi szinten.

Intézményi szinten meg lehetne vizsgálni az oktatás-számonkérés módszereit, hogy azok elegendő lehetőséget adnak-e a hallgatóknak, hogy fejlessék írásbeli és szóbeli kommunikációs készségüket. Feltételezem, hogy több szóbeli számonkérés s az eddigiektől eltérő, új típusú írásbeli számonkérési formák bevezetése, gyakoribb alkalmazása lenne szükséges. Megkerülhetetlen az oktató klasszikus szerepének átértelmezése a hallgatók önállóságának elősegítése érdekében. (Például pilot, projektjellegű feladatok melyben az oktató tanácsadóként vesz részt.) Olyan tanulási módszerek kifejlesztése, melyek segítik a hallgatót az önálló munkavégzésre való felkészülésben. Az idegen nyelvet – szinte hagyományosan – nem beszélő, nem jól beszélő magyar hallgatóknak jobban ki kell használnia az egyes intézmények nyújtotta lehetőségeket. Kiemelten kell foglalkozni a szakmai gyakorlat megszerzésének, újfajta megoldásainak kérdésével.

Természetesen mindezeket nemcsak a felsőoktatási intézményekben kell végiggondolni, hanem az iskolarendszerű képzésben résztvevő minden intézménytípusban, hiszen eredményt csak az egymásra épülő intézmények szinergiája hozhat.

Az Általános Vállalkozási Főiskola Alkalmazott Magatartástudományi Tanszékének munkaközössége fentiek érdekében – a hallgatók elhelyezkedési esélyeinek javítása érdekében – dolgozta ki és működteti a bázisintézményi rendszert, a Portfólió módszert, s alakította ki a Szervezési gyakorlat című tantárgy speciális követelményrendszerét.¹⁰ E szempontok figyelembevételével történik a Marketing tantárgyban alkalmazott prezentációs módszerű számonkérés, az Üzlet tudományi Tanszék Termékmenedzselés tantárgyában az esettanulmány-prezentáció, a szakdolgozati konzultáció team jellegű számonkérési rendszere stb.

Társadalmi szinten biztató, hogy az Oktatási Minisztérium Humán erőforrás-fejlesztési Operatív Programjának tervezete (2004-2006) stratégiai kérdésként kezeli a „kompetencia alapú képzési programok” támogatását az iskolarendszerű oktatásban, s prioritásként fogalmazza meg a következőket: „A fejlesztési terület támogatja az alapkészségek, a kulcskompetenciák fejlesztését az iskolarendszerű oktatás keretei között, különös tekintettel a munkaerőpiac által megkövetelt készségekre – mindenekelőtt az idegennyelvtudás és a számítógépes ismeretek – és a személyes életvitel szempontjából nélkülözhetetlen kompetenciákra, mint a kommunikációs készségekre”.

⁸ Herbst, (1993)

⁹ www.europa.eu.int/council/off/conclu/mar2000/index.htm

¹⁰ Az ÁVF Portfólió módszer, ÁVF Tudományos Közlemények (2001).

IRODALOMJEGYZÉK

Bánfalvi Mária–Karcics Éva–dr. Szakács Ferenc–Nagy István (2001): az ÁVF Portfolió módszer. Általános Vállalkozási Főiskola 2001.

Bakacsi Gyula (2000): Szervezeti magatartás és vezetés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Benedek András (1998): Menedzsment az iskolában.

Dinnyés János (2000): A kompetenciamenedzsment alkalmazhatóságának bemutatása a vállalkozások szempontjából, Gödöllő.

Személyzeti/emberi erőforrás menedzsment. Főszerkesztők: *Dr. Poór József–dr. Karoliny Mártonné* (2000). KJK-KERSZÖV, Budapest.

www.europa.eu.int/council/off/conclu/mar2000/index.htm

www.oecd.com: Competencies for the knowledge economy, OECD, 2001.

www.oki.hu: OECD szakértők a kulcskompetenciákról.

www.ncrel.org: Skills and competencies needed to success (SCAN report for America, 2000).

www.psc-cpf.gc: Competencies and KSAOs (Knowledge, Skills, Aptitudes).

Vig Zoltán*

INTERNETES ATTITÚD KÉRDŐÍVES VIZSGÁLATA MŰSZAKI SZAKOKTATÓ- HALLGATÓK KÖRÉBEN

Az Internethez való viszony meghatározó jelentőségűvé válik az információs társadalomban. Ennek elemzése, a jelenlegi, vagy leendő tanárok között, illetve a magyar felnőtt lakosság körében különösen indokolt. E két csoport egyaránt vizsgálható a műszaki szakoktató-hallgatók internetes attitűdjének felmérésével, az adatok elemzésével. A cikkben e kutatás első lépcsőjével, a kérdőíves vizsgálatok első eredményeivel ismerkedhetünk meg.

1. A vizsgálat célja

A Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetemen szervezett képzés keretében folyik műszaki szakoktatók, főiskolai szintű oktatása. E hallgatók rendszerint már gyakorló pedagógusok – szakmai gyakorlatokat vezetnek középiskolákban –, de felsőfokú végzettségüket jelenleg szerzik meg. Attitűdjük, preferenciáik a felnőtt magyar lakosságra inkább jellemzőek, mintsem a felsőoktatásban nagyrészt tanuló 18-25 éves korosztályra. A kutatás elindításakor ez adott alapot annak a feltételezésnek, hogy a műszaki szakoktató-hallgatók internetes attitűdjének vizsgálatával egyúttal kép kapható a felnőtt lakosság hozzáállásáról a hálózat világhoz. Ezek alapján két konkrét kutatási cél megfogalmazása történt meg.

Elsőként, a vizsgált csoport hozzáállásának és tudásának felmérése után egy olyan tananyagot a kidolgozása, amely optimálisan illeszkedik a hallgatók felkészültségéhez és érdeklődéséhez, valamint a későbbiekben hatékonyan felhasználható ismereteket közvetít. A felmérések folyamatos, évenkénti ismétlésével ellenőrizhető a tananyag és a módszer. Pontosítása, finomítása ennek a visszacsatolásnak köszönhetően megoldható.

A másik kutatási cél, az internetes attitűd általános vizsgálata a magyar felnőtt lakosság körében. Igaz, az itt vizsgált csoport csak szűk és speciális szegmense a teljes ilyen korú populációnak, de mivel e területen még nem készült reprezentatív felmérés, így a most lefolytatott vizsgálat ennek előfutára lehet. A jelenlegi felmérés keretében megállapított összefüggések és tendenciák, alapját képezhetik egy későbbi, a teljes populációt elemző kutatás módszertanának, főbb irányainak.

A kutatás erőforrásai korlátozottak, így pontos kvantitatív eredmények csak az első céllal kapcsolatban várhatók. A második kutatási irány esetében olyan mérendő paraméterek meghatározása a cél, amely nagyobb, reprezentatív populáción felmérve pontos képet ad a magyar felnőttek internetes attitűdjéről.

* Vig Zoltán, II. éves Ph.D hallgató, Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem

2. A kutatási folyamat

A fent elsőként említett kutatási céllal összhangban a kutatási folyamat négy fő elemből áll össze.

- a.) Internetes attitűd kérdőíves vizsgálata,
- b.) Internetes ismeretek felmérése,
- c.) Tananyagfejlesztés / módosítás,
- d.) Eredmények értékelése, visszacsatolás.

E folyamat iteratív alkalmazásával elérhető, hogy optimális tananyag alakuljon ki, valamint az e területen jelentős probléma, az ismeretek elévülése is kiküszöbölhető. Jelenleg a folyamat első elemének a megvalósítása van folyamatban. A cikk további része a kérdőíves vizsgálat részeredményeit mutatja be.

3. Kérdőíves vizsgálatok

A BME Műszaki Pedagógia Tanszéken folyó műszaki szakoktató képzés körében, 2002 májusában, valamint decemberében készült az internetes attitűdre vonatkozó kérdőíves felmérés. Az első alkalomnál 50% körüli mintavétel és az értékelhető kérdőívek száma (146 db) jó alapot biztosít további – a műszaki szakoktató-hallgatók körében végzett – kutatásokhoz. A kérdőív 23 kérdése négy részterületet mért fel:

- a.) Személyi és szociális adatok,
- b.) Informatikai környezet és hozzáférés,
- c.) internet használat,
- d.) internetes tudás és hozzáállás (attitűd).

A kb. 7500 elemi adat, mind évfolyamonként súlyozott bontásban, mind pedig egész vizsgált populációra vonatkoztatva feldolgozásra került. Az így kapott két összegzett eredmény közel azonosnak bizonyult. Az összehasonlított paraméterek eltérése egy esetben sem érte el a 4%-ot és az esetek több mint 84%-ában az eltérés 1% alatt maradt. Ez azt is jelentette, hogy az évfolyamok attitűdjei között jelentős eltérés nem tapasztalható – ami felnőttek esetében feltételezhető is volt. A továbbiakban csak egy összeített eredmény említése történik meg, kitérve az esetleges évfolyamokat jellemző sajátosságokra is.

A második kérdőíves vizsgálatnál elsősorban az internetről alkotott vélemények feltárása volt a cél. A populáció 10%-os mintavétele mellett történt a vizsgálat. E kérdőív kidolgozásánál már az előző felmérés eredményei is segítettek a munkát. A fél év alatt történt változások felmérésére néhány kulcskérdés mindkét kérdőíves vizsgálatban helyet kapott.

4. A felmérések eredményei

A felmérésben kizárólag anoním kérdőíves minták szerepeltek, így az egyes válaszok valóságtartalma nem volt ellenőrizhető. Más kutatások alapján feltételezhető, hogy az így „önbevallott” adatok jobb képet festenek a valóságnál. E torzulás mértékére a kutatási folyamat későbbi szakaszában, az internetes ismeretek felmérésekor derülhet fény. Mindazonáltal a kapott eredmények harmonizálnak más hasonló felmérések eredményeivel és néhány további elemzést igénylő részletet is tartalmaznak.

4.1. Személyi és szociális adatok

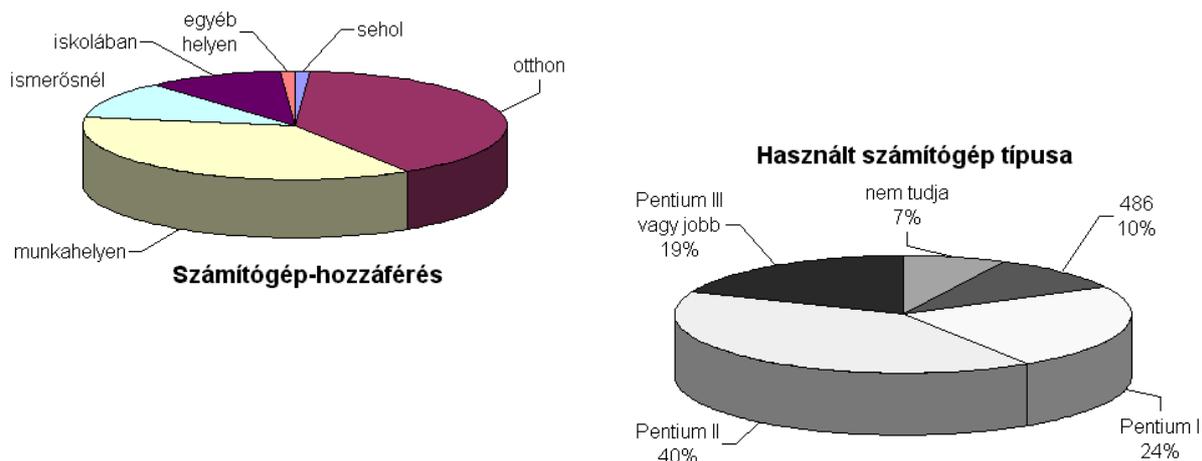
Az első vizsgált mintában a várakozásoknak megfelelően a nemek aránya kb. egyenlő volt (47%, 53%). Jelentős részük budapesti (39%) és valamivel többen (42%) vidéki városok lakói. Átlagéletkoruk a három évfolyamban 33 és 37 év között van, így megállapítható, hogy a magyar felnőtt lakosság egy szegmensét alkotják.

4.2. Informatikai környezet és hozzáférés

A hallgatók – levelező képzésről lévén szó – csaknem olyan mértékben használják a számítógépet a munkahelyükön, mint otthon. E két hozzáférési lehetőség együttesen megközelítőleg 80%, míg azok aránya, akik sehol nem tudnak számítógéppel dolgozni 1% körül van. A használt számítógépek típusai-

nak felmérése nem várt eredményt hozott. Legnagyobb részben Pentium II típust használnak, de mind egy kategóriával lejjebb, mind pedig feljebb is jelentős a használati arány. Ezek alapján elmondható, hogy a válaszok szerint a hallgatók több mint 80%-a modernnek tekinthető eszközt használ.

1. ábra
Számítógép-hozzáférés és használt számítógépek típusai



Forrás: saját ábra

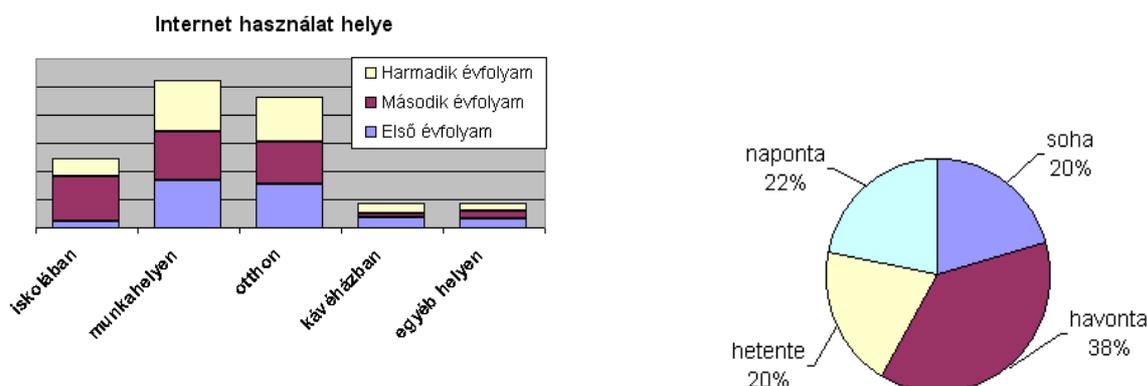
A kapott eredmények alátámasztják azt az azóta különböző közvélemény-kutató cégek által publikált megállapítást, hogy az alacsony hazai internet-penetrációnak nem a gyenge gépi infrastruktúra a fő oka. A számítógép-hozzáférés helyének vizsgálatakor kapott, a hazai átlagnál jelentősen kedvezőbb eredmény annak tudható be, hogy a vizsgált csoport tanulmányaihoz a számítógép használata szinte elengedhetetlen.

4.3. Internet használat

Mind a felmérések alapján, mind a hallgatók oktatása során megfogalmazható az a feltételezés, hogy az internettel legalább hetente kapcsolatot teremtők tekinthetők „igazi” felhasználóknak. Az ő személyes információs világképükbe többé-kevésbé eszközként integrálódott ez az új médium. Ennek következménye, hogy az interneten rendszeresen eltöltött idő összefüggésben áll a felhasználó információs stratégiájának „hálózatosodási” szintjével. Ezt támasztja alá, hogy a havonta néhányszor internetezőik nagyrészt csak segítséggel vagy egyszerűbb rutinok végrehajtásával élik meg a világháló használatát, nem önállóan keresve információkat, vagy teremtve kapcsolatokat. Az ő számukra inkább misztikum, technikai kaleidoszkóp, mintsem hatékony eszköz a hálózat. Ezen feltételezések tényszerű bizonyítása vagy cáfolata a kutatás későbbi fázisában történő tudásfelmérés során történhet meg.

Az internet használata a leendő szakoktatóknál elmarad az informatikai infrastruktúra adta lehetőségektől, habár a hazai átlagot meghaladja. 2002 májusában legalább heti rendszerességgel 42%-uk internetezik, de ebbe beletartoznak a naponta a hálózatot (nagyrészt a munkahelyen) használók is (22%). E csoportnál a tényleges használat és a világháló elérésének a lehetősége nem volt elkülöníthető. Leginkább a munkahelyen és otthon használják a hálózatot mindhárom évfolyam megkérdezettjei, de a többi használati hely esetén az évfolyamok között eltérés mutatkozik.

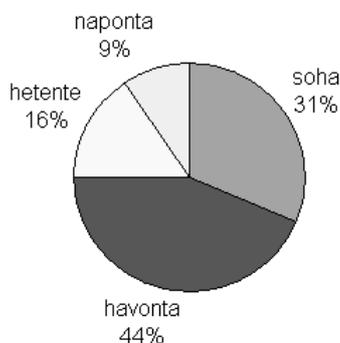
2. ábra
Az internet-használat helye és rendszeressége 2002 májusában



Forrás: saját ábra

Félévvel később ismét rákérdezve az internet-használat gyakoriságára érdekes módon alacsonyabb hálózathasználati értékek adódtak. A gyakran (naponta) internetezők aránya csökkent a legintenzívebben 20%-ról 9%-ra, de minden esetben csökkent a hálózathasználati kedv.

3. ábra
Az internet-használat rendszeressége 2002 decemberében

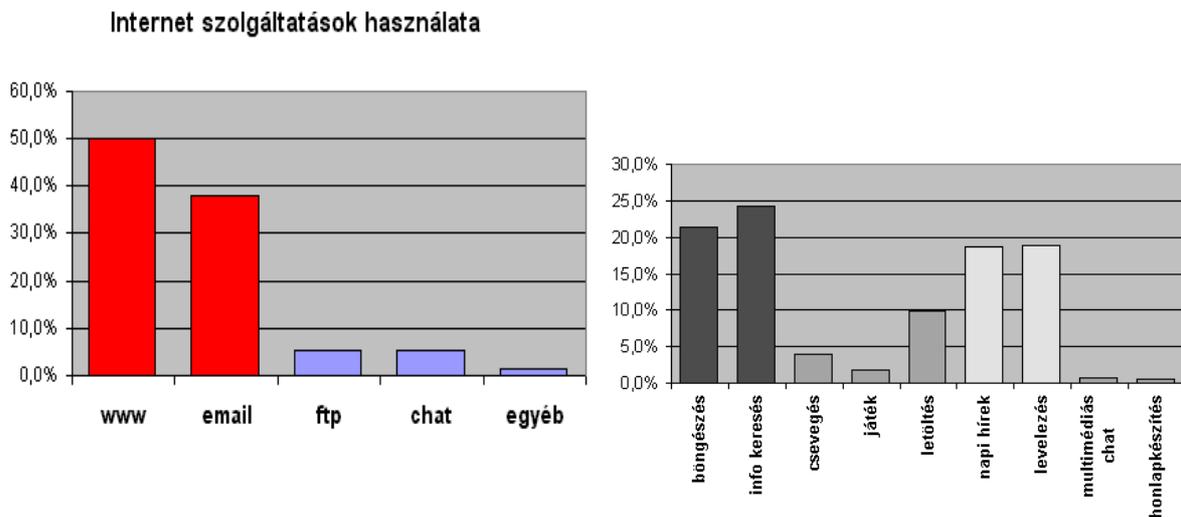


Forrás: saját ábra

A mérés pontosságát befolyásolhatta ugyan az, hogy második felmérés alkalmából kisebb volt a mintavétel, de a mért értékek ilyen eltérése mellett kimondható a hálózathasználat egyértelmű csökkenése. Ebben jelentős szerepe lehet a Matáv/Axelero *Mindenkinek* csomag visszavonásának. Ennek tavaszi bejelentése májusban még nem, de decemberben már jelentékenyen éreztette negatív hatását. A másik feltételezhető ok az internet megítélésének változásában kereshető. Több kutatás is utalt arra a közelmúltban végbement attitűdváltozásra, hogy a világhálót már nem egy érdekes újdonsággént, hanem egyre inkább a kirekesztettség forrásaként értékeli a magyar lakosság

A szolgáltatások tekintetében – több kutatással is összhangban – a World Wide Web és az e-mail használat dominál. Felmérésre kerültek az Internet használatának céljai is. A válaszadók a konkrét információk megkeresését és a böngészést, majd ettől kissé elmaradva a napi hírek elolvasását és a levelezést jelölték meg hálózati aktivitásuk jelentősebb elemeiként 2002 tavaszán.

4. ábra
Az internet-használat célja

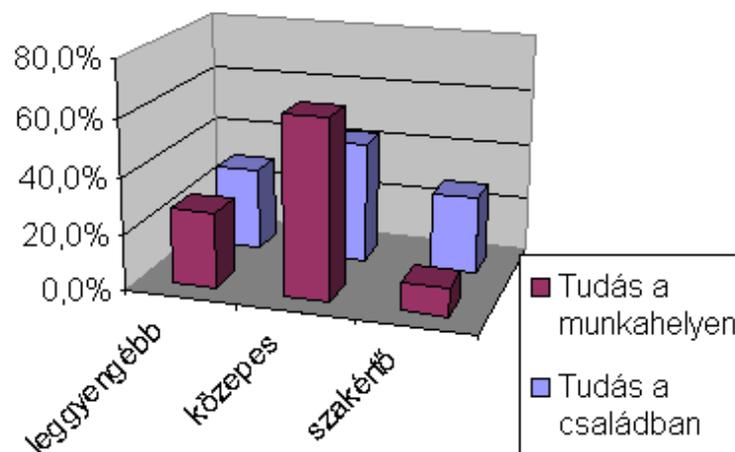


Forrás: saját ábra

4.4. Internetes tudás és hozzáállás

Az első kérdőív végén kaptak helyet az internetes tudásra, valamint ennek fejlődését gátoló és támogató elemekre vonatkozó, önértékelő kérdések. A válaszok összesítéséből kiderül, hogy legtöbben (39%) saját, ismert gépi környezetben problémamentes helyzetekben dolgoznak biztonsággal. 29%-a a válaszadóknak idegen környezetben is elboldogul. Körülbelül egyötödüknek viszont bármely internethez kötődő feladat gondot jelent. A többség, mind a családban, mind a munkahelyen az átlagos ismeretekkel rendelkezők közé sorolja önmagát. Az eredményekből viszont kikövetkeztethető, hogy inkább a munkahelyen jutnak további, a problémák megoldását elősegítő információkhoz.

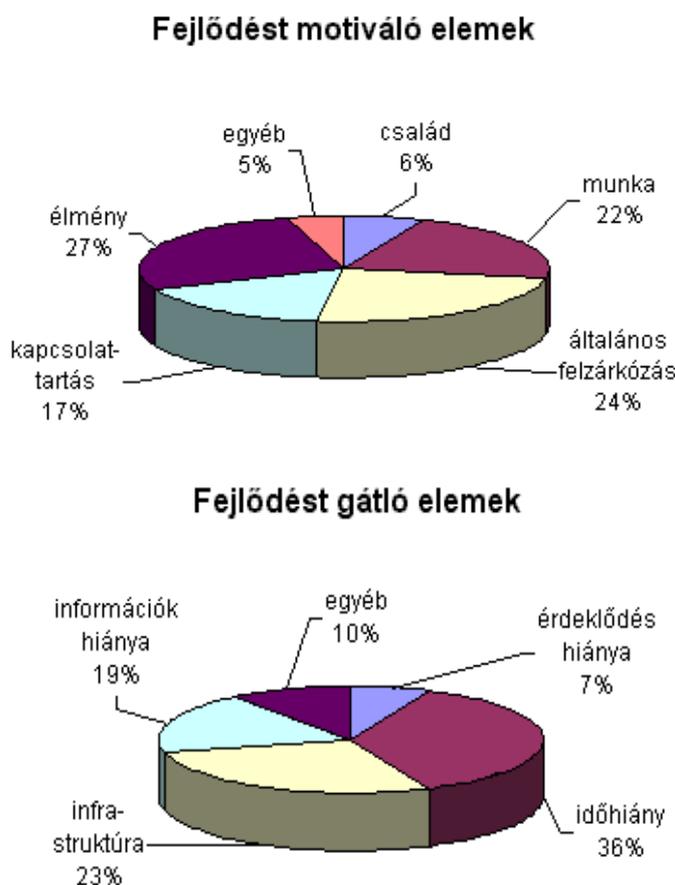
5. ábra
Internetes szakértelem önértékelése a munkahelyen és a családban



Forrás: saját ábra

Felmérésre kerültek azok az elemek, amelyek a hallgatók véleménye szerint serkentik, illetve gátolják tudásuk fejlesztését, gyakorlatuk elmélyítését. Az internetes tudás gyarapodását leginkább a tanulásra fordítható idő hiányával indokolják (36%), de jelentős szerepet kap az internet-kapcsolat hiánya is (23%). Ehhez a gátló elemhez kapcsolódik az „egyéb” kategória (10%), amelyben minden esetben anyagi problémákat említenek a válaszadók. A motiváló elemek rangsorát az internetezés élménye vezeti (27%). Serkentik a hallgatókat az általános felzárkózási igény (24%), valamint a munkahely által támasztott követelmények is (22%). Az adatok alapján elmondható, hogy a család többi tagjához való felzárkózás minimális (6%-os) szerepet tölt be a motivációk listáján.

6. ábra
Ismeretszerzést motiváló és gátló erők



Forrás: saját ábra

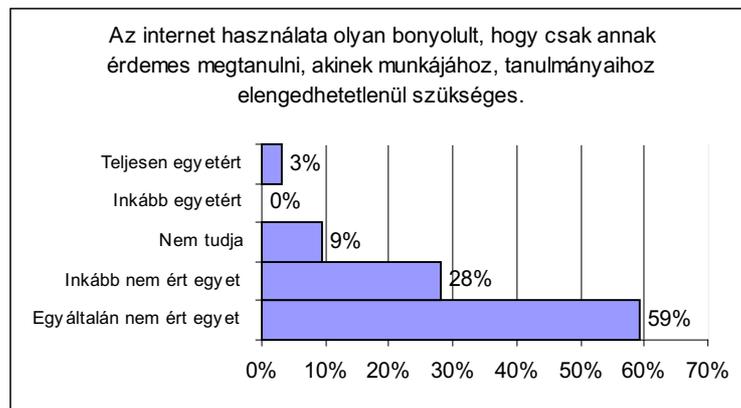
A vázolt eredmények alapján megállapítható, hogy a hallgatók a képzésben történő internetes oktatásával az érdeklődés hiányán kívül minden gátló tényező csökkenthető. A tananyag tartalmában a World Wide Web és az e-mail szolgáltatás oktatására építendő élményszerű kialakításával feltehetően az érdeklődés is felkelhető.

4.5. A második kiegészített kérdőíves vizsgálat eredményei

A 2002 decemberében folytatott kérdőíves vizsgálat néhány megismételt kulcskérdés mellett kiegészült olyan tesztekkel, amelyek során a válaszadók egy-egy állításról dönthették el, hogy mennyiben értenek vele egyet. Az állítások megfogalmazásánál a cél az volt, hogy az internetet egyáltalán nem használók véleménye is értékelhetően szerepeljen az attitűdöt vizsgáló kérdésekben. Itt inkább az

internetről alkotott sztereotípiák finomítása volt a fő szempont. Az egyes megfogalmazások szándékosan provokatívak, olyan egymással szembenálló elemeket tartalmaznak, melyek közül a választás az attitűd pontosabb feltárását teszi lehetővé. Az ábrák fejlécén olvashatók az állítások, az alatta lévő sávdigram a válaszadók százalékos megoszlását ötfokozatú skálán mutatja.

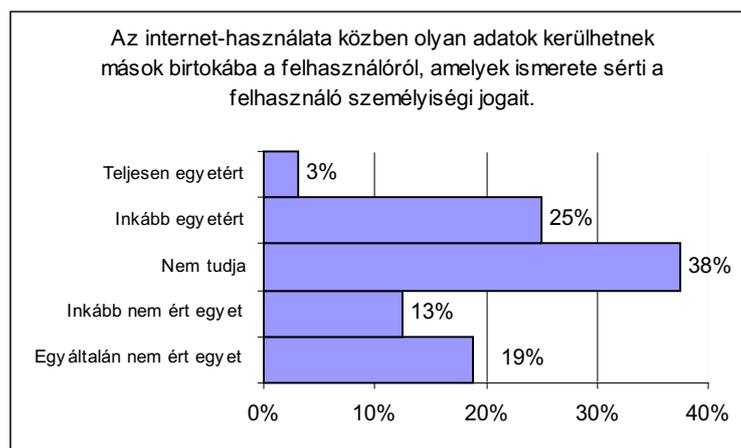
7. ábra



Forrás: saját ábra

Első állításként az a sokszor említett tényező került tesztelésre, miszerint a világháló használatának bonyolultsága csak komoly motiváció esetén teszi kifizetődővé a megtanulását. A 8. ábrán látható, hogy a hallgatók ezzel nem értenek egyet, habár felük (lásd: fent említett eredmények) igencsak szerényen ért az internethez.

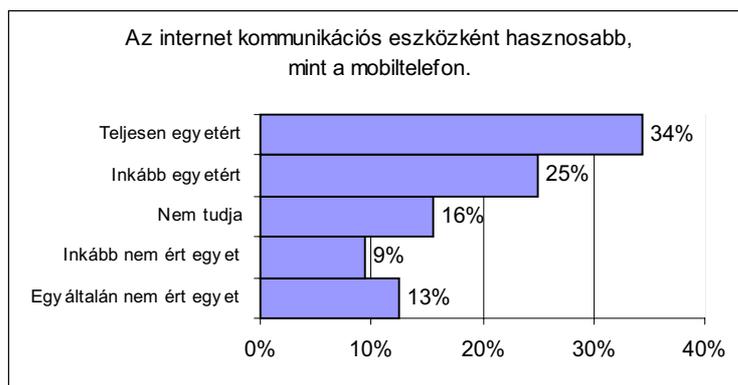
8. ábra



Forrás: saját ábra

A személyes adatok biztonságát illetően megoszlának a vélemények. Feltehetően pontos rálátása erre a problémára csak kevés válaszadónak volt, de „csak” 38%-uk döntött úgy, hogy egyik oldalra sem teszi a voksát. Egynegyedük gondolja, hogy kiszivároghatnak személyes információk internetezés közben, de majd egyötödük ezt elképzelhetetlennek tartja.

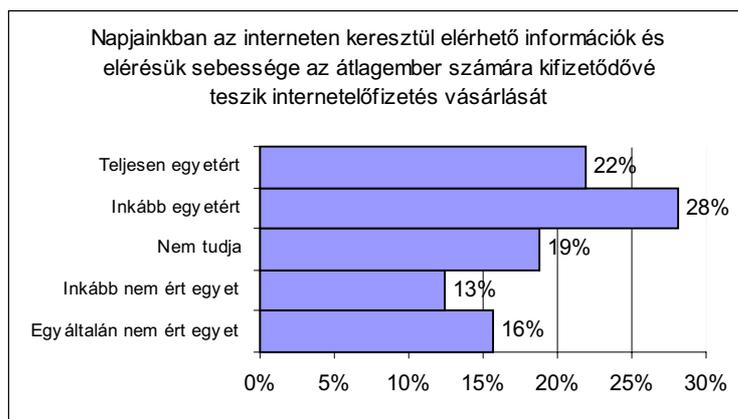
9. ábra



Forrás: saját ábra

Második provokatívnak szánt állítás a mobiltelefonra és az Internet hasznosságának megítélését vizsgálta. Ismerve a hazai Internet és GSM penetrációs adatokat az eredmény meglepő. Több mint két és félszer többen tartják hasznosabbnak a világhálót, mint a mobiltelefont.

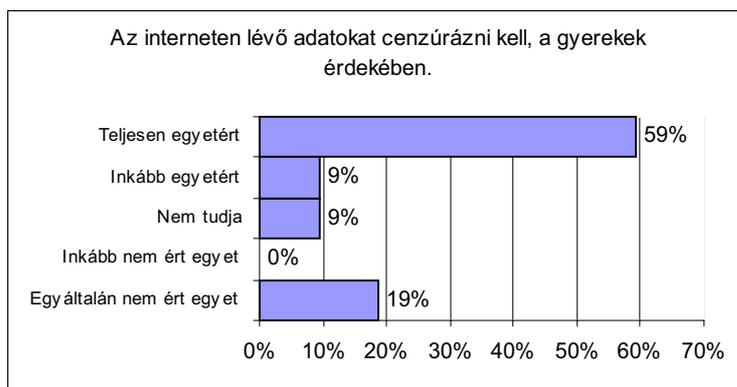
10. ábra



Forrás: saját ábra

Mindkét kérdőívben az internetes tudás fejlődését akadályozó elemként szerepelt az internet-használat költsége. E tények alapján annak tisztázására volt szükség, hogy az így kapott ellenérték megéri-e az árát. A válaszadók mindezt inkább kifizetődőnek tartják. Nem annyira egyértelműen igen a válaszuk, mint más állítások esetén, de legnagyobb számban (28%) inkább egyetértettek az állítással.

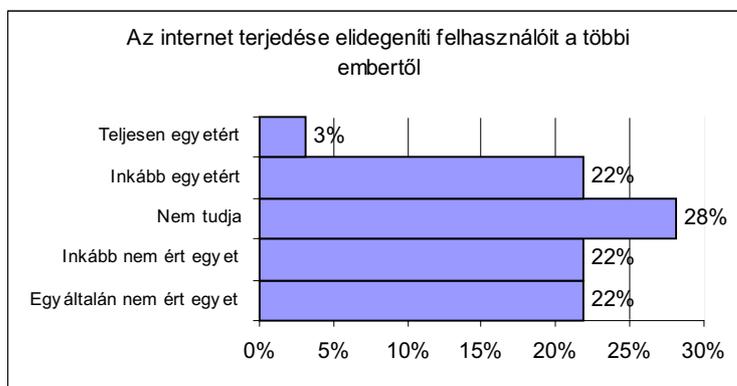
11. ábra



Forrás: saját ábra

Talán a legérdekesebb eredmény a 11. ábrán látható. Arra a kérdésre, hogy az Internet információit cenzúrázni kell-e a gyerekek érdekében, a válaszadók kétharmada felelt több-kevesebb meggyőződéssel igennel. Ezzel szemben egyötödük kategorikusan elutasít minden szabályozást. Meglepően alacsony volt (9%) azok aránya, akik nem kívántak állást foglalni a kérdésben. E tényekből a kérdés kulcsjellegeré lehet következtetni. A vizsgált csoport két részre vált; a többség hajlandó lemondani (másokat is megfosztva) információs jogairól a gyermekeknek nem ajánlott tartalom vagy kapcsolatok minden áron történő kizárása érdekében. Kisebbségük azonban fontosabbnak tartja az említett jogokat, és elutasít minden cenzúrát, a kérdés Orwell-i vonatkozásaira itt ki sem térve.

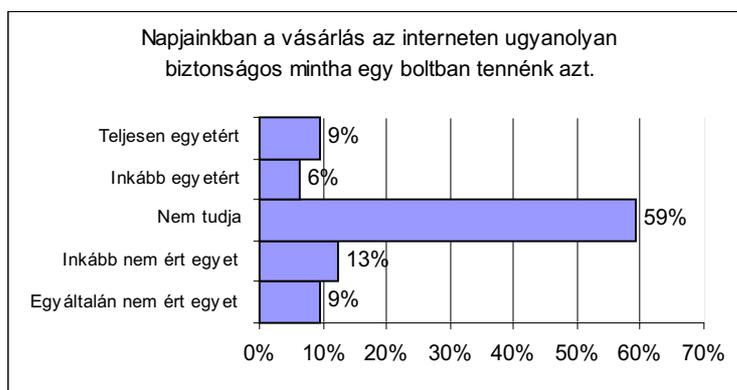
12. ábra



Forrás: saját ábra

Jobban szóródtak az eredmények egy másik gyakori sztereotípiá kapcsán. Teljesen megoszlanak a vélemények annak tekintetében, hogy a világháló elidegeníti-e felhasználóit környezetüktől. Összegezve az értékeket a válaszadók nem érzik ilyen veszélyét a hálózat használatának, de az eredmények alapján nem állítható biztosan, hogy más alkalommal, más szövegekörnyezetben ugyanerre a kérdésre a mérleg ugyanerre billen-e.

13. ábra



Forrás: saját ábra

Az internettel kapcsolatos legnagyobb várakozás – jelenlegi állapotát tekintve kudarca – az internetes B2C kereskedelem volt eddig. Az internetes kiskereskedelem tömeges elterjedésének problémáit már sokat elemezték, biztonságának kérdése mindig fókuszban állt. A válaszadók túlnyomó többsége (59%) nem tudta eldönteni, hogy az internetes vásárlás nyújt-e akkora biztonságot, mintha azt egy boltban tennék. A fennmaradó válaszok mindkét irányban egyenletesen oszlottak el. Az eredményekből arra következtethetünk, hogy a hallgatók többsége még nem vásárolt, esetleg még nem is hallott arról, hogy az interneten erre is van lehetőség.

5. A kutatás további menete

A kérdőíves felmérések adatai nagyrészt feldolgozásra kerültek. További lépés az adatok közötti korrelációk számítása, amely további összefüggéseket tárhat fel. Ellenőrizendő annak a jelenleg csak valószínűsített megállapításnak a helyessége, hogy a családi és a szociális helyzetnek csekély hatása van az internetattitűdre a vizsgált csoport esetében, valamint az interneten rendszeresen töltött idő és az információs stratégia összefüggésének bizonyítása vagy cáfolata. Ennek eszköze a kutatás következő lépcsőjében végzendő internetes tudás felmérése.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Falus Iván (1993): Bevezetés a pedagógiai kutatás módszereibe. Keraban Kiadó, Budapest.

Falus Iván - Ollé János (2000): Statisztikai módszerek pedagógusok számára. Okker Kiadó, Budapest.

Tót Éva (2001): Az informatika megjelenése és hatása az iskolában.

ITTK, Kutatási Jelentés, 2001/9-10-2002/15-16 számú. Infinit Műhely.

World Internet Project, A magyar lakosság és az Internet. ITTK-TÁRKI, 2001.

World Internet Project, A magyar lakosság és az Internet. ITTK-TÁRKI, 2002.

<http://www.tnsfres.hu/>

Böcskei Elvira*

A MAGÁN FELSŐOKTATÁS FINANSZÍROZÁSÁNAK SPECIÁLIS ELSZÁMOLÁSA

Az esélyegyenlőség kérdőjelei

A rendszerváltozás után, a felmerülő gazdasági problémák ellenére a politikai hatalom felismerte, hogy a felsőoktatás fejlesztése elengedhetetlenül szükséges. A szektornak jelentős többlettámogatást nyújtott – az 1980-as évekhez viszonyítva – s egyben utat nyitott az alternatív fenntartású intézmények létrehozásának. Az 1990. évi XXIII. törvény fordulatot jelentett a felsőoktatásban, mivel az iskolaalapítás állami monopóliumát megszüntette. Az állami szektorban komoly finanszírozási problémák merültek fel, annak ellenére, hogy a technikai fejlesztésre világbanki források álltak rendelkezésre. Az ún. Bokros csomag a felsőoktatás költségvetését is megrövidítette. A felsőoktatás jelentős szerkezeti átalakuláson ment keresztül, melynek eredményeként 2001-re befejeződött az intézményi integráció folyamata. Az integráció létrejöttével – a fajlagos költségek csökkenésének lehetősége mellett – átjárhatóság biztosítható az egyetemek, főiskolák között a hallgatók részére. Sajnos ma még nem érzékelhetőek a kedvező hatások, a változás folyamatában vagyunk. A felsőoktatásban meglévő ellentmondások ellenére a minenkori kormány komoly erőfeszítéseket tesz a finanszírozási problémák megoldására. A 2002-ben megvalósult közalkalmazotti bérek rendezésével megtörténtek az első lépések a minőségi oktatás irányában.

Azt, hogy az állami intézmények mellett szükség van-e az alapítványi, magán és egyházi felsőoktatásra, számos nyugati példa támasztja alá. A nyugati országokban elismerik a minőségi magán felsőoktatást. Nem véletlen, hogy a Sorbonne, a Yale, vagy a Columbia Egyetem neve garancia az ott képzett szakemberek tudására. Ez Magyarországon még csak kialakulóban van, mivel a két-háromszáz éves múltra visszatekintő állami egyetemekkel, főiskolákkal szemben az öt-tíz éve működő intézmények ma még nem vehetik fel a versenyt. A magánfőiskolák tíz éve folyó útkeresése eredményeként ma már elmondhatjuk, hogy a magán és alapítványi főiskoláknak önálló arculata van, élő hagyományaik vannak az oktatás területén, oktatói és hallgatói kutatómunkák, konferenciák, intézményi kiadványok jelzik létjogosultságukat. 1993-ban négy, 1996-ban öt, míg 2001-től már kilenc magán, illetve alapítványi főiskola működik. A rendszerváltozást követően az első alapítványi főiskola az állami intézményből átalakult Nemzetközi Pető András Nevelőképző és Nevelő Intézet.

1. Magán és alapítványi főiskolák hallgatói létszámának alakulása

Államilag elismert magán, alapítványi, egyházi felsőoktatási intézmények (2003)

Kodolányi János Főiskola	(KJF)	(Székesfehérvár)	1992.
Modern Üzleti Tudományok Főiskolája	(MÜTF)	(Tatabánya)	1992.
Gábor Dénes Főiskola	(GDF)	(Budapest)	1992.
Nemzetközi Üzleti Főiskola	(NÜF)	(Budapest)	1991/1993.
Általános Vállalkozási Főiskola	(ÁVF)	(Budapest)	1996.
Budapesti Kommunikációs Főiskola	(BKF)	(Budapest)	2001.
Heller Farkas Főiskola	(HFF)	(Budapest)	2001.
Zsigmond Király Főiskola	(ZSKF)	(Budapest)	2001.

* Böcskei Elvira gazdasági igazgató, Általános Vállalkozási Főiskola

A fent megnevezett magánintézmények közül 5 intézményben – KJF, MÜTF, GDF, ÁVF, BKF – a költségtérítéses hallgatók mellett, ún. államilag finanszírozott hallgatók is folytatnak tanulmányokat. Felvételi pontszámaik alapján a legtöbb hozott ponttal rendelkező hallgatók részére adatik meg az a privilégium, hogy államilag finanszírozott képzésre nyernek felvételt. (Lásd: az 1. sz. táblázatot.)

1. sz. táblázat
MAGÁN ÉS ALAPÍTVÁNYI FŐISKOLÁK
2001/2002-ES TANÉVRE BEIRATKOZOTT HALLGATÓI LÉTSZÁMA

	Nappali tagozat			Levelező tagozat			Esti tagozat			Távoktatási tagozat		Újabb diplomás képzés		AIFSz képzés			Összesen		
	áfin	ktg	össz.	áfin	ktg	össz.	áfin	ktg	össz.	ktg	össz.	ktg	össz.	áfin	ktg	össz.	áfin	ktg	össz.
ÁVF	263	704	967	80	147	227	45	20	65	778	778	33	33	-	-	-	388	1682	2070
BKF	49	120	169	45	74	119	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	94	194	288
GDF	1390	963	2353	-	-	-	-	-	-	12085	12085	121	121	217	-	217	1607	13169	14776
HFF	-	200	200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	200	200
KJF	1060	1269	2329	-	3896	3896	-	-	-	-	-	198	198	-	-	-	1060	5363	6423
MÜTF	1271	700	1971	-	908	908	-	304	304	-	-	82	82	-	-	-	1271	1994	3265
NÜF	-	1012	1012	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1012	1012
ZSKF	-	230	230	-	1494	1494	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1724	1724
Össz.	4033	5198	9231	125	6519	6644	45	324	369	12863	12863	434	434	217	-	217	4420	25338	29758

2. sz. táblázat
MAGÁN ÉS ALAPÍTVÁNYI FŐISKOLÁK
2002/2003-AS TANÉVRE BEIRATKOZOTT HALLGATÓI LÉTSZÁMA

	Nappali tagozat			Levelező tagozat			Esti tagozat			Távoktatási tagozat		Újabb diplomás képzés		AIFSz képzés			Összesen		
	áfin	ktg	össz.	áfin	ktg	össz.	áfin	ktg	össz.	ktg	össz.	ktg	össz.	áfin	ktg	össz.	áfin	ktg	össz.
ÁVF	362	837	1199	124	154	227	80	50	65	775	775	32	32	76	30	106	642	1878	2520
BKF	91	281	372	76	164	240	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	167	445	612
GDF	1322	995	2317	-	-	-	-	-	-	11243	11243	99	99	264	-	264	1586	12337	13923
HFF	-	417	417	-	825	825	-	-	-	-	-	12	12	-	-	-	-	1254	1254
KJF	1141	1557	2698	-	5356	5356	-	-	-	-	-	307	307	260	-	260	1401	7220	8621
MÜTF	1272	807	2079	-	985	985	-	291	291	-	-	71	71	-	-	-	1272	2154	3426
NÜF	-	909	909	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	909	909
ZSKF	-	474	474	-	2451	2451	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2925	2925
Össz.	4188	6277	10465	200	9935	10465	80	341	421	12018	12018	521	521	600	30	630	5068	29122	34190

A verseny igen éles, mivel a legfrissebb adatok szerint a 2002/2003-as tanévben a magánintézményekbe beiratkozott 34.190 fő közül mindösszesen 5.068 fő kerülhetett be államilag finanszírozott helyre. (Lásd a 2. sz. táblázatot.) A mércét igen magasra tették, mivel ma már egyes magánintézményekben a maximálisan hozható pontszámok sem elegendőek ahhoz, hogy államilag finanszírozott képzésre nyerjen felvételt a hallgató, emellett minimum egy középfokú nyelvvizsgálóval is kell, hogy rendelkezzen. A tét igen nagy, mivel nem mindegy, hogy a képzés teljes időtartalma alatt a szülőknek – a legolcsóbb képzést alapul véve – több mint 1.000.000 Ft-ot kell kifizetniük gyermekük iskoláztatására. Különösen igaz ez a közgazdász képzés területén, ahol a hallgatói létszám radikális emelkedése tapasztalható. Ennek eredményeként a magánintézmények közgazdász-képzést folytatói szakjai igen keresettek (MÜTF, ÁVF, KJF).

A jobb tárgyi feltételeket, magasabb óraszámot biztosító, a gyakorlatias oktatást előtérbe helyező magánintézmények közül a hét éve működő Általános Vállalkozási Főiskola példáján keresztül mutatom be a magánintézmények létjogosultságát, beilleszkedésüket a hazai felsőoktatás rendszerébe. (Lásd: a 3. sz. táblázatot.)

3. sz. táblázat

ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLA VÁLLALKOZÁSSZERVEZŐ SZAK NAPPALI, LEVELEZŐ TAGOZATÁRA JELENTKEZETTEK SZÁMÁNAK ALAKULÁSA

Vállalkozásszervező szak	1999	2000	2001	2002
Nappali tagozat, államilag finanszírozott képzés	1667	1539	3646	2181
Nappali tagozat, költségtérítéses képzés	872	868	653	572
Levelező tagozat, államilag finanszírozott képzés	1098	957	1556	983
Levelező tagozat, költségtérítéses képzés	683	661	662	530
Összesen:	4320	4025	6517	4266

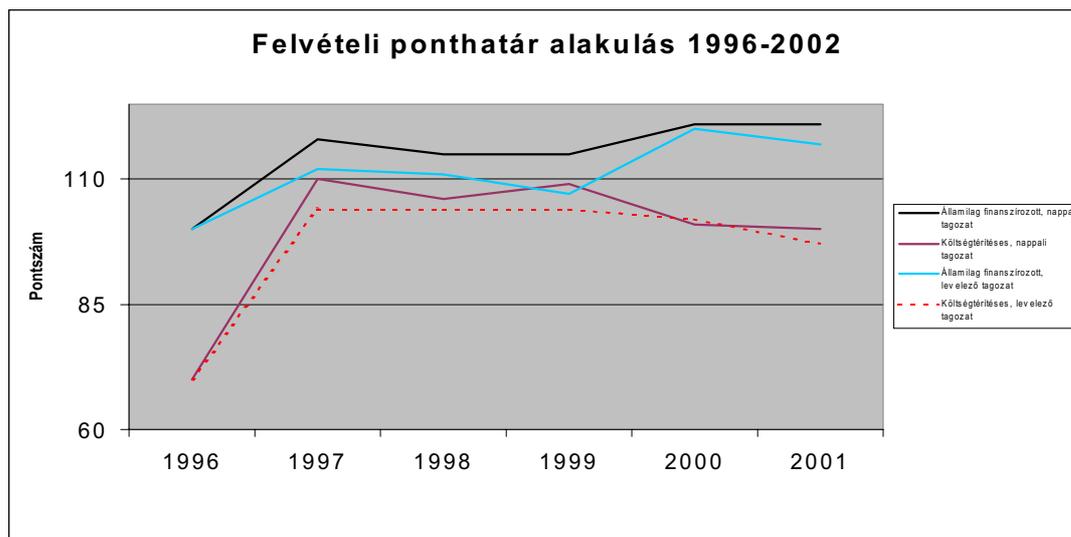
Az 1996-1998-es időszakra jellemző volt, hogy a felvételt nyert hallgatók többsége a Budapesti Közgazdasági és Államigazgatási Egyetemet, illetve a Pénzügyi és Számviteli Főiskolát jelölte meg első helyként, és a felvételi vizsgán nyújtott gyengébb teljesítménye miatt kényszerült az ÁVF-re. A főiskola viszonylag rövid idő alatt népszerű lett, így nem meglepő, hogy 2001-ben a költségtérítéses képzésnél négyszeres, míg az államilag finanszírozott helyre 9,58-szeres volt a túljelentkezés. Ez volt a főiskola történetében az első év, amikor csak plusz pontszámokkal lehetett államilag finanszírozott képzésre bekerülni

2. Felvételi ponthatárok alakulása az Általános Vállalkozási Főiskola vállalkozásszervező szak nappali, levelező tagozatán

4. sz. táblázat

FELVÉTELI PONTHATÁR ALAKULÁSA 1996-2002.

Vállalkozásszervező szak	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Nappali tagozat, államilag finanszírozott képzés	108	100	118	115	115	121	121
Nappali tagozat, költségtérítéses képzés	-	70	110	106	109	101	100
Levelező tagozat, államilag finanszírozott képzés	98	100	112	111	107	120	117
Levelező tagozat, költségtérítéses képzés	-	70	104	104	104	102	97



A grafikon jól szemlélteti, hogy az intézmény legnépszerűbb szakjára, a vállalkozásszervező szak nappali tagozatára, az államilag finanszírozott helyre az elmúlt két évben már csak 121 ponttal lehetett bekerülni. (Lásd a 4. sz. táblázatot.) Nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy a levelező tagozaton is igen éles a verseny. Az államilag finanszírozott képzés mellett a költségtérítéssel helyre viszonylag alacsonyabb pontszám is elegendő a hallgatói státusz megszerzéséhez. Az intézmény kiemelt hangsúlyt fordít arra, hogy a felvételi pontszám a költségtérítéssel képzés esetében megközelítse a 100 pontos értékhatárt.

Tételesen mutatom be az eltérő finanszírozásból adódó különbségeket, mind hallgatói, mind pedig az intézmény szemszögéből.

3. Állami támogatások jogcímei

Államilag finanszírozott hallgatók után a magánintézmények – az Oktatási Minisztériummal kötött külön megállapodás alapján – az állami intézményekhez hasonlóan támogatásban részesülnek.

3.1 Képzési fenntartási támogatás

A képzési fenntartási támogatás összege az államilag finanszírozott hallgatói létszám és az adott szakhoz rendelt képzési és fenntartási normatíva szorzata. Az intézmények részben ezen összegből finanszírozzák – saját egyéb bevételeik mellett – az oktatás során felmerülő költségeiket, mint például bérleti díj, villany, energiaköltségek.

Ezen támogatás mellett külön a nappali tagozatos, első alapképzésben résztvevő államilag finanszírozott hallgatók után is kapnak támogatást. A hallgatói előírányzat a hallgatói normatívából, illetve meghatározott juttatásokból áll.

3.2 Hallgatói normatíva

A hallgatói normatíva csak meghatározott jogcímekre fizethető ki, illetve csak a fent említett hallgatói kört érintheti.

Hallgatói normatíva felhasználásának jogcímei:

- a.) A tantervi előírások teljesítésével összefüggő tanulmányi eredmények alapján megállapított tanulmányi ösztöndíj.
- b.) Pénzbeli szociális támogatás.
- c.) A tantervi követelményeken túlmenő kiemelkedő szakmai, tudományos, közéleti teljesítmények alapján megállapított ösztöndíj.
- d.) Intézményi szabályzat által meghatározott más, egyszeri juttatás.

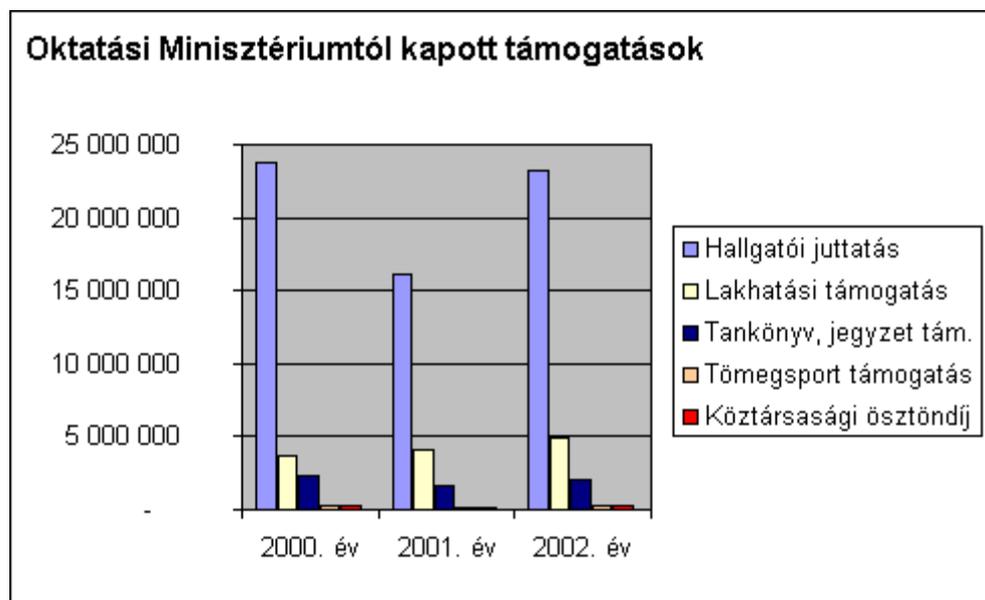
Hallgatói normatíván kívüli források: (Lásd az 5. sz. táblázatot.)

- a.) Kollégiumi, lakhatási támogatás.
- b.) Tankönyv- és jegyzettámogatás.
- c.) Tömegsport-támogatás.
- d.) Köztársasági ösztöndíj.

A fent említett támogatásban kizárólag csak államilag finanszírozott, első alapképzésben részt vevő hallgatók részesülhetnek.

5. sz. táblázat
Hallgatói normatíva alakulása az Általános Vállalkozási Főiskolán

Oktatási Minisztériumtól kapott támogatások	2000	2001	2002
Hallgatói normatíva	23 753 000	16 123 000	23 206 000
Lakhatási támogatás	3 729 000	4 046 000	4 904 000
Tankönyv-, jegyzet-támogatás	2 375 000	1 612 300	2 071 000
Tömegsport-támogatás	278 500	188 700	263 000
Köztársasági ösztöndíj	247 500	127 500	275 000



Eltérő finanszírozási mód, eltérő támogatási rendszer

Milyen támogatásban részesülnek a költségtérítéses képzésre felvételt nyert, illetve az államilag finanszírozott hallgatók? Milyen ellentmondásokkal szembesülnek a magánintézmények, és hogyan próbálják feloldani a feszültségeket? Az intézmények saját szabályzatukban határozzák meg a hallgatók részére nyújtható támogatásokat és az általuk fizetendő térítéseket. A magánintézmények egységesen úgy gondolják, hogy az államilag finanszírozott hallgatók mellett saját bevételeikből a költségtérítéses képzésben részt vevő hallgatóikat is támogatják.

A támogatás mértéke intézményenként eltérő, de ma már egyetlen magánintézmény sem képes ugyanolyan támogatási feltételeket biztosítani költségtérítéses hallgatóinak. Az állami és költségtérítéses kép-

zést folytató intézmények közül egyedül az Általános Vállalkozási Főiskola (ÁVF) nem tett különbséget hallgató és hallgató között. A viszonylag legkisebb hallgatói létszámmal működő intézmény takarékos költséggazdálkodása ellenére a 2002/2003-as tanévtől kezdődően azonban kénytelen volt a hallgatók részére nyújtható támogatások szabályzatán módosítani és eltérő juttatásban részesíteni költségtérítéssel hallgatóit. (Lásd a 6. sz. táblázatot.)

3.2.1 Hallgatók részére nyújtható támogatások:

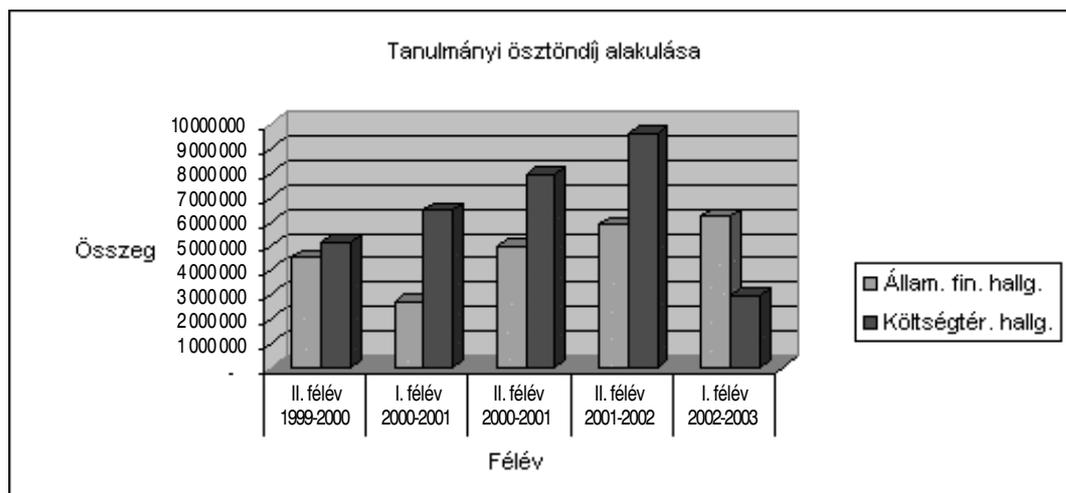
- a.) A tantervi előírások teljesítésével összefüggő tanulmányi eredmények alapján megállapított tanulmányi ösztöndíj

6. sz. táblázat

Év/ finan- szírozás	1999/2000 II. félév	2000/2001 I. félév	2000/2001 II. félév	2001/2002 I. félév	2001/2002 II. félév	2002/2003 I. félév*	2002/2003 II. félév**
Állam. fin. hallg.	4 530 000	2 721 000	4 980 000	5 881 000	6 235 000	6 136 000	6 347 000
Költségtér. hallg.	5 190 000	6 484 000	7 956 000	9 647 500	2 944 875	2 944 875	2 876 500
Összesen	9 720 000	9 205 000	12 936 000	15 528 500	9 179 875	9 080 875	9 223 500

* 2002/2003 I. félévében a 6 136 000 forintból 288 000 intézményi ösztöndíj

** 2002/2003 II. félévében a 6 347 000 forintból 432 000 intézményi ösztöndíj



Az államilag finanszírozott hallgatók mellett a költségtérítéssel képzésben résztvevő, kiváló tanulmányi eredményt elérő hallgatók részére is biztosít tanulmányi ösztöndíjat. Az oszlopdiagram jól szemlélteti, hogy a hallgatói létszám növekedésével párhuzamosan, a kifizetett összegek dinamikusan emelkednek. Ugyanakkor nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy az államilag finanszírozott képzésre felvett nyert hallgatók minden egyes félévben jobb tanulmányi átlageredményt értek el költségtérítéssel társaiknál. Azonban ők az intézményben tanuló hallgatói létszámnak alig 35%-át teszik ki. Ezen létszámeltérés miatt összességében az intézmény több pénzt fizetett ki – tanulmányi ösztöndíj címen – költségtérítéssel hallgatói részére.

A 2002/2003-as tanévtől kezdődően a költségtérítéses hallgatók részére kifizetett összeg csaknem a harmadára csökkent. Az intézmény a növekvő költségtérítéses létszám miatt kénytelen volt a hallgatók részére nyújtható támogatások szabályzatán módosítani, a magánintézmények közül utolsóként „állt be a sorba” s tett különbséget hallgató és hallgató között. Adott követelményeket ugyanolyan eredménnyel teljesítő hallgató, a finanszírozás módjától függően különböző összegű támogatásban részesül. Pedagógiaileg igen nehéz ezen ellentmondásos helyzetet elfogadni, de gazdaságilag elkerülhetetlen volt a változtatás. A költségtérítéses hallgatók közül ma már csak a legjobb eredményt elérők részesülhetnek támogatásban, ún. költségtérítéses kedvezmény formájában. A szigorodó feltételek ellenére a költségtérítés címén befizetett összeg 35%-a visszafizetésre kerülhet. Általános tendencia, hogy a költségtérítéses képzésre felvételt nyert hallgatók nem számoltak azzal, hogy tanulmányi ösztöndíjban részesülhetnek, ugyanakkor igazságtalannak érzik, hogy eltérő módon részesülhetnek a támogatásokból.

Az államilag finanszírozott hallgatók közül csak az első alapképzésben résztvevő nappali tagozatos hallgatók részére biztosítja az OM a támogatást hallgatói normatíva jogcímen, melyből a pénzbeli szociális támogatás, szakmai, tudományos, közéleti és teljesítmény ösztöndíjak és más egyszeri juttatások mellett a tanulmányi ösztöndíjak kerülnek kifizetésre. Az államilag finanszírozott képzésre felvételt nyert levelező vagy esti tagozatos hallgató nem részesülhet a hallgatói normatívából. A főiskola azonban ezen hallgatói réteget is bevonta az ösztöndíj jogosultsági körbe – intézményi ösztöndíj jogcímen – és saját bevételéből biztosítja az anyagi fedezetet. A levelező és esti tagozaton tanulmányokat folytató hallgatók mellett az újabb diplomás képzésben és a távoktatási tagozaton tanuló hallgatók részére is lehetőséget teremtett az intézményi ösztöndíj elnyerésére.

Annak ellenére, hogy a főiskola a 2002/2003-as tanévtől kezdődően eltérő mértékben tudja támogatni az államilag finanszírozott és a költségtérítéses hallgatókat, a magánintézmények közül egyedül az Általános Vállalkozási Főiskola biztosítja valamennyi hallgatója részére, hogy kiváló tanulmányi eredmény esetén kedvezményben, illetve ösztöndíjban részesülhet.

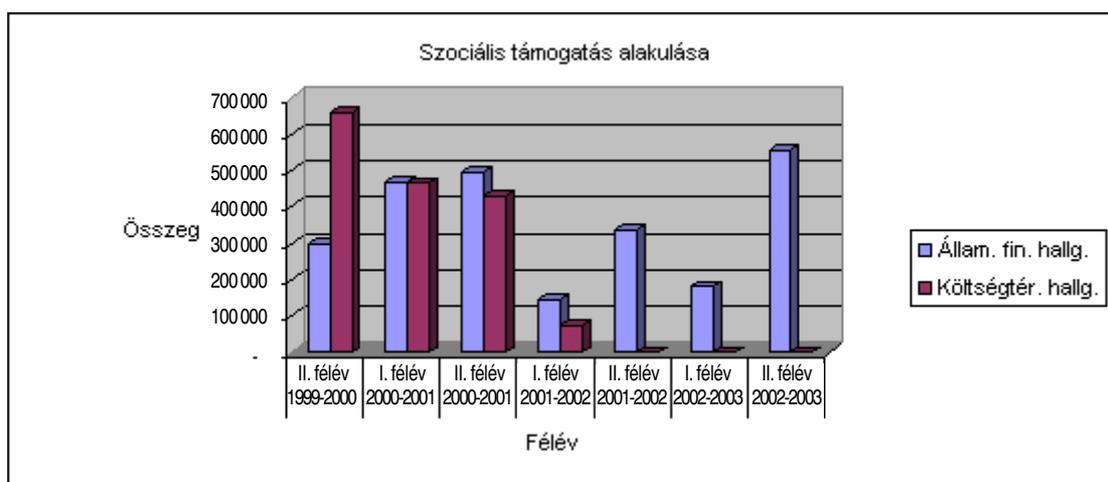
Kutatási eredmények bizonyítják az ösztöndíjak, illetve a kedvezmények motiváló hatását a tanulmányi eredményre. A vizsgálatba bevont 200 államilag finanszírozott hallgató mindegyike tudott az ösztöndíj lehetőségéről, és 102 fő (51%) már részesült tanulmányai alatt ösztöndíjban. A megkérdezettek közül 24 fő (12%) ítélte meg úgy, hogy olyan magasak a követelmények, hogy nem lát esélyt arra, hogy a támogatás kedvezményezettje legyen.

A költségtérítéses képzésben résztvevő és a vizsgálati körbe bevont 200 hallgató közül 4 fő (2%) nem hallott a kedvezményekről. Tanulmányai alatt 87 fő (43,5%) már részesült költségtérítés kedvezményben, vagy intézményi ösztöndíjban. 56 fő (28%) ítélte meg úgy, hogy nem lát esélyt arra, hogy a kedvezményhez szükséges tanulmányi eredményt el tudja érni. A reprezentatív vizsgálatba bevont 400 hallgató közül 368 fő (92%) tartotta fontosnak, hogy minél jobb tanulmányi átlageredményt érjen el, míg 32 fő nyilatkozott úgy, nem számít a tanulmányi átlag, azt tartják legfontosabbnak, hogy elvégezzék a főiskolát.

b.) Pénzbeli szociális támogatás

7. sz. táblázat SZOCIÁLIS TÁMOGATÁS ALAKULÁSA

Év/ finan- szírozás	1999/2000 II. félév	2000/2001 I. félév	2000/2001 II. félév	2001/2002 I. félév	2001/2002 II. félév	2002/2003 I. félév	2002/2003 II. félév
Állam. fin. hallg.	299 000	468 000	494 500	144 000	336 000	180 000	555 000
Költségtér. hallg.	660 000	465 000	427 500	75 000	-	-	-
Összesen	959 000	933 000	922 000	219 000	336 000	180 000	555 000



Szociális támogatásban a Hallgatói Önkormányzat javaslata alapján részesülhetnek a hallgatók. (Lásd a 7. sz. táblázatot.) 2002. februárjától csak az államilag finanszírozott képzésre felvételt nyert hallgatók pályázhatnak a támogatásra, melynek legkisebb összege 3 000 Ft/hó.

2001. szeptemberében a pályázati feltételeket teljesítő valamennyi kérvény pozitív elbírálásban részesült. Az előző évekhez képest nagymértékben csökkent a beadott kérvények száma. Ennek oka elsősorban a bevezetésre került diákhitel, amely esélyt nyújt a tanuláshoz. Emellett nem szabad elfeledkezni arról a tényről sem, hogy az Oktatási Minisztérium a települési és megyei önkormányzatokkal együttműködve létrehozta a Bursa Hungarica Felsőoktatási Önkormányzati Ösztöndíjpályázatot. Az ösztöndíj kizárólag szociális alapon, tanulmányi eredménytől függetlenül nyerhető el, a rászorultságot minden esetben a települési önkormányzat állapítja meg. Az ösztöndíj célja, hogy a hátrányos szociális helyzetben levő egyetemi és főiskolai hallgatók, továbbá a felsőoktatásba jelentkezni kívánó fiatalok számára lehetőséget teremtsen a felsőoktatási képzésben való részvételhez.

A Bursa Hungarica ösztöndíj többszintű támogatási rendszer, melynek pénzügyi fedezeteként három forrás szolgál.

Egyrészt a pályázó lakhelye szerint illetékes települési önkormányzat támogatása (települési önkormányzati ösztöndíjrész), másrészt ennek esetleges megyei kiegészítése (megyei-önkormányzati ösztöndíjrész), és az OM támogatása (intézményi ösztöndíjrész). A Bursa Hungarica ösztöndíjpályázat intézményi ösztöndíjrészének forrása a hallgatói normatíva. Ez egyben azt is jelenti, hogy az államilag finanszírozott nappali tagozatos hallgatók után kapott hallgatói normatíva bizonyos százalékával nem az intézmény rendelkezik. Ez önmagában nem is jelentene problémát, – hiszen azt, hogy kik azok a hallgatók, akik támogatásra szorulnak, igen nehéz eldönteni, és talán a helyi települések önkormányzatai mélyebb betekintést nyerhetnek a családok szocializációjába – ha az intézmény időben értesülne a támogatottakról és a megítélt összegről.

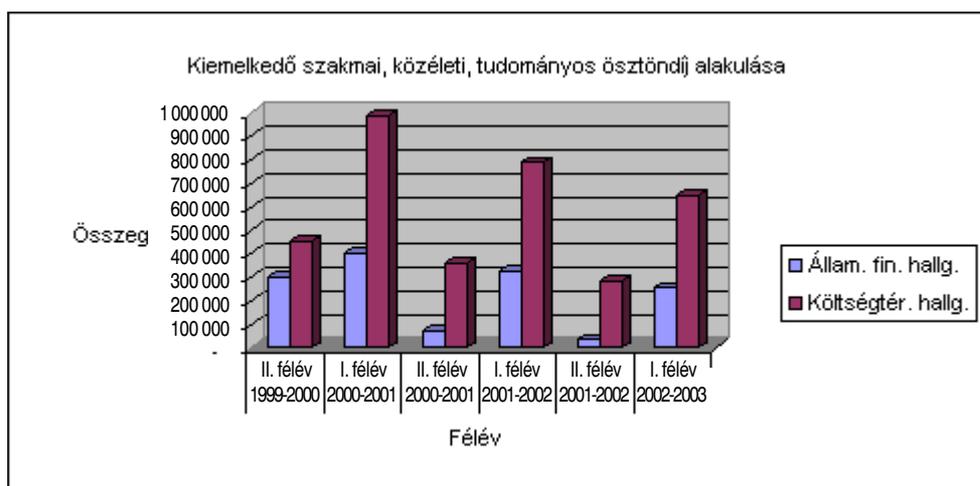
Ellentmondásos helyzetet teremthetnek, mivel az egyetemi és főiskolai hallgatók által fizetendő díjakról és térítésekről, valamint a részükre nyújtható egyes támogatásokról szóló 51/2002. kormányrendelet kimondja, hogy „az intézményeknek a havonta folyósítandó juttatások kifizetéséről – a tanulmányi félévek első hónapjának kivételével – legkésőbb az adott hónap 10. napjáig intézkedniük kell.” A kormányrendeletben írt határidő betartása kivitelezhetetlen, mivel az önkormányzatok gyakran csak a félév indulását követően, 2-3 hónap késéssel állapítják meg a kedvezményezettek körét. Emellett az adott intézmény költségvetési tervét is ellehetetleníti, mivel előre kiszámíthatatlan a támogatásban részesülő hallgatók száma és a részükre utalandó összeg.

A Bursa intézményi ösztöndíjhoz hasonlóan a Bursa önkormányzati ösztöndíjak terén is voltak gondok. 2002. szeptemberéig kaotikus állapotok uralkodtak az utalások terén. Sokszor igen nehéz volt beazonosítani, hogy a jogosult hallgatók közül, kinek érkezett meg az önkormányzati ösztöndíj összege. Ezt a problémát kiválóan sikerült megoldani egy szoftver segítségével. Az intézmények elektronikus úton azonnal tájékoztatást kaphatnak az utalásokról, illetve a jogosultságra vagy a jogosulatlanságra vonatkozóan visszajelzést tudnak adni. A program könnyen kezelhető, nem igényel speciális ismereteket.

c.) A tantervi követelményeken túlmenő kiemelkedő szakmai, tudományos, közéleti teljesítmények alapján megállapított ösztöndíj

8. sz. táblázat

Év/ finan- szírozás	1999/2000 II. félév	2000/2001 I. félév	2000/2001 II. félév	2001/2002 I. félév	2001/2002 II. félév	2002/2003 I. félév
Állam. fin. hallg.	297 500	594 296	73 605	329 150	33 600	253 500
Költségtér. hallg.	453 500	987 922	358 040	788 950	286 300	651 000
Összesen	751 000	1 393 218	431 645	1 118 100	319 900	904 500



A Főiskola hallgatói – a tantervi követelményeken túlmenően – kiemelkedő szakmai, tudományos és közéleti teljesítmény alapján megállapított ösztöndíjban részesülhetnek. (Lásd a 8. sz. táblázatot.) Az ösztöndíj kifizetésére abban az esetben kerülhet sor, ha a hallgató a megelőző félév tanulmányi követelményeit legalább 3,00 súlyozott tanulmányi átlageredménnyel teljesítette. A félévenként egy összegben kifizetésre kerülő ösztöndíj összege a nappali tagozatos hallgatói előírányzat éves összegének max. 100%-a lehet. A vizsgált években ezen összeg max. 70.000 Ft hallgatónként. Az ösztöndíj kedvezményezettjeire, illetve összegére a hallgatók és az oktatók egyaránt tehetnek javaslatot. A diagram jól szemlélteti, hogy oktatási évenként az első félévben az előző félévi összegnek több mint a kétszerese került kifizetésre. Ez a ciklikusság nem véletlen, mivel a gólyatábor, gólyabál megszervezése mellett az Intézményi Tudományos Diákköri Konferencia is ezen időszakra esik. A főiskola hallgatóinak létszámösszetételéhez viszonyítva, a finanszírozás módjától függetlenül, a hallgatói aktivitás közel azonos mértékű.

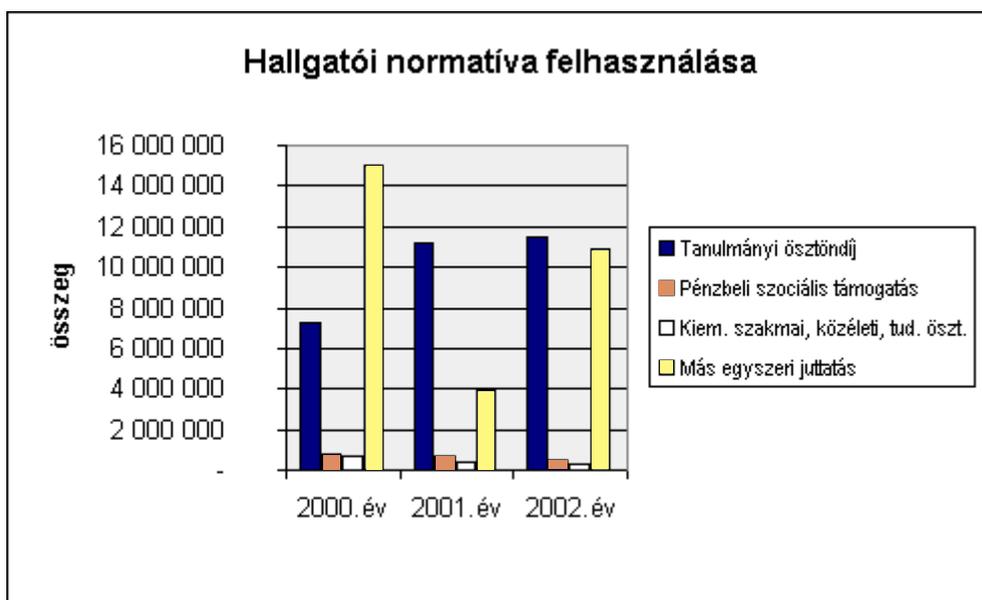
d.) Intézményi szabályzat által meghatározott más, egyszeri juttatás.

A hallgatói szervezetek illetve a Hallgatói Önkormányzat javaslatára az általuk szervezett kulturális, sport-, szabadidős tevékenységek, nemzetközi tevékenységek (bemutatók, bajnokságok, versenyek, diákcapcsolatok) támogatására kiemelt figyelmet fordít az intézmény. A minden évben megrendezésre kerülő gólyatábor, gólyabál mellett a főiskolai újság (XXI. Század) nyomdai munkálataihoz, a népszerű filmklub rendezvényei mellett, a szárnyait még csak alig egy éve bontogató ÁVF-Kórus működéséhez is

hozzájárul. A minden évben megrendezésre kerülő ÁVF-napok keretében a főiskolán elsajátított ismereteiket (szervezés-vezetés, pénzügy, számvitel, jog) a gyakorlati életben tanári kontroll mellett „élesben” alkalmazzák. Ezen rendezvény keretein belül programokat szerveznek, egy-egy szakma leghíresebb képviselőit hívják meg. A programokat percnyi pontossággal tervezik, a szerződéseket a törvényi előírásoknak megfelelően készítik el, vagyis megszervezik életük első komoly vállalkozását.

9. sz. táblázat
HALLGATÓI NORMATÍVA FELHASZNÁLÁSA

	2000	2001	2002
Tanulmányi ösztöndíj	7 251 000	11 177 000	11 455 000
Pénzbeli szociális támogatás	767 000	638 500	526 000
Kiem. szakmai, közéleti, és tud. ösztöndíj	718 000	402 750	287 100
Más egyszeri juttatás	15 017 000	3 904 750	10 937 900
Összesen:	23 753 000	16 123 000	23 206 000



A hallgatói normatíva összege a vizsgált időszakban 70 000 Ft/év, mely összeg az első alapképzésben résztvevő államilag finanszírozott nappali tagozatos hallgatók átlagos létszáma után illeti meg az intézményt. A 9. sz. táblázatból jól kiolvasható, hogy az államilag finanszírozott létszám 2001-ben jelentősen csökkent. A magánintézményeket, s köztük az Általános Vállalkozási Főiskolát is negatívan érintette az Oktatási Minisztérium döntése, mely eredményeként az előző évekhez viszonyítva csökkentette az államilag finanszírozott helyre felvehető hallgatói létszámot.

3.3 A hallgatói normatíván kívüli források

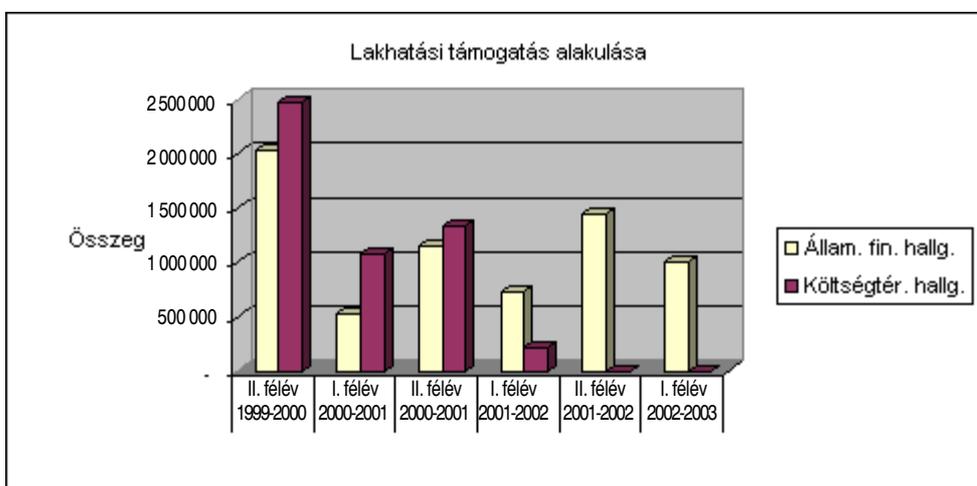
- a.) Kollégiumi, lakhatási támogatás.
- b.) Tankönyv- és jegyzettámogatás.
- c.) Tömegsport-támogatás.
- d.) Köztársasági ösztöndíj.

a.) Kollégiumi, lakhatási támogatás

10. sz. táblázat

LAKHATÁSI TÁMOGATÁS (kézpénzben nyújtott)

Év/ finan- szírozás	1999/2000 II. félév	2000/2001 I. félév	2000/2001 II. félév	2001/2002 I. félév	2001/2002 II. félév	2002/2003 I. félév
Állam. fin. hallg.	2 022 500	534 600	1 158 300	722 700	1 448 700	1 009 800
Költségtér. hallg.	2 476 500	1 072 400	1 329 900	207 900	-	-
Összesen	4 499 000	1 607 000	2 488 200	930 600	1 448 700	1 009 800



Lakhatási támogatásban a budapesti állandó lakcímmel nem rendelkező, nappali tagozatos hallgatók jogosultak. A támogatás elnyerésének feltétele a Főiskola által szerződött szálláshely megléte, valamint a támogatás igénylésére vonatkozó pályázat határidőre történő benyújtása. (Lásd: a 10. sz. táblázatot.) A lakhatási támogatás nem csak kézpénzes támogatásként, hanem a Hallgatói Önkormányzat egyetértésével, a hallgatók részére épületek, férőhelyek bérlésére is felhasználható. A 2001/2002-es tanév első félévéig az intézmény saját bevételeiből támogatta költségtérítéssel képzésre felvételt nyert hallgatóit is. A piaci viszonyok ma már nem teszik lehetővé, hogy a költségtérítéssel vidéki hallgatók lakhatásához az intézmény hozzájáruljon.

b.) Tankönyv- és jegyzet-támogatás

Az intézmény önálló jegyzetellátó egysége biztosítja, hogy a finanszírozás módjától függetlenül, a hallgatók a bolti árakhoz viszonyítva 20-30%-kal olcsóbban vásárolhassák meg a tankönyveket. A nagy tételben történő rendelések következtében jelentős kedvezményt ér el a főiskola, melyet non-profit alapon továbbjuttat hallgatóinak. Saját előállítású jegyzeteit nyomdai áron értékesíti. Ezen kedvezmények mellett az államilag finanszírozott hallgatók félévente 3 500 Ft összegű jegyzettámogatásban részesülnek.

c.) Tömegsport-támogatás

A főiskola nem rendelkezik saját sportlétesítménnyel, így a kapott támogatást tornatermek, uszoda, sportpályák bérleti díjának kifizetésére fordítja. Az intézmény a költségtérítéses hallgatóinak is ugyanolyan feltételeket teremt a sportoláshoz. Költségét a főiskola saját bevételéből finanszírozza.

d.) Köztársasági ösztöndíj

A kiemelkedő tanulmányi eredményű és a tudományos diákköri, illetve szakmai területen kimagasló munkát végző államilag finanszírozott, első alapképzésben nappali tagozaton tanulmányokat folytató hallgatók részesülhetnek köztársasági ösztöndíjban. Az ösztöndíjat az Oktatási Minisztérium egy tanév időtartamára adományozza. A hatályos jogszabályok szerint a hallgatók 0,8%-a részesülhet ezen megtisztelő támogatásban. Intézményünk hallgatói a vizsgált időszakban minden évben sikerrel pályáztak. Azon hallgatók esetében, akik a pályázati feltételeknek megfeleltek, de a 0,8%-os létszámkorlát miatt nem részesülhettek köztársasági ösztöndíjban, az intézmény saját bevételéből a köztársasági ösztöndíjjal azonos mértékű támogatásban részesítette.

4. Támogatások számviteli elszámolása

A magán felsőoktatási intézmények a számviteli törvény, a hatályos központi rendelkezések, a felsőoktatásról szóló többször módosított 1993. évi LXXX. törvény (továbbiakban Ftv.), kormányrendeletek, valamint belső szabályzataikkal összhangban készítik el beszámolójukat. A 2002-ben létrehozott Zsigmond Király Főiskola kivételével alapítványok hozták létre a magánfőiskolákat, így számviteli beszámolóit a vállalkozói számviteli elszámolás szabályai alapján készítik el.

4.1 Bevételek elszámolása

A bevételek forrása egyrészt az állami elismerésből fakadó- a felsőoktatásról szóló 1993. évi LXXX. törvény 7. paragrafus (7). 9/H. paragrafusa alapján az Oktatási Minisztériummal kötött külön szerződés szerint járó:

- a.) normatív támogatások
- b.) a felsőoktatási pályázatokon elnyerhető támogatások
- c.) az intézmények(ek) egyéb bevételei képezik.

Az intézmény – állami társaihoz hasonlóan – költségvetésének végrehajtásáról zárszámadást készít, melynek keretében az állami támogatás felhasználásáról az adott év január 31-éig számszaki és szöveges beszámolót nyújt be az Oktatási Minisztériumnak.

Normatív támogatások

Az Ftv., illetve a tárcával kötött külön megállapodás alapján biztosított az ún. hallgatói előirányzat, amelynek összege függ az államilag finanszírozott hallgatói létszámtól.

Külön szerződés alapján biztosított állami támogatások (2002. évi támogatási összegek):

Hallgatói előirányzat, amely áll:

- képzési és fenntartási támogatás (szakcsoportonként eltérő),
- hallgatói normatíva 70 000 Ft / fő / év,
- lakhatási támogatás 33 000 Ft / fő / 10 hó,
- tankönyv- és jegyzettámogatás 7 000 Ft / fő / év,
- tömegsport-támogatás 820 Ft / fő / év,
- normatív kutatás támogatásra az OM külön rendelkezése keretében, 6/1997(II.12.) külön rendelet alapján.

4.1.1 Hallgatói befizetések elszámolása

Az intézmények alapfeladata az oktatási tevékenység, így ezen tételeket az értékesítés nettó árbevétele számlára kell könyvelni.

4.1.2 Állami támogatások bevételeinek elszámolása

Az állami támogatások bevételei az Oktatási Minisztériumtól az államilag finanszírozott hallgatók után kapott:

- a.) képzési fenntartási támogatás,
- b.) hallgatói előirányzat.

A számviteli törvény értelmében a költségek (ráfordítások) ellentételezésére kapott támogatás összegét az *egyéb bevételek* között számoljuk el. Az egyéb bevétel olyan, az értékesítés nettó árbevételeinek részét nem képező bevétel, amely a rendszeres tevékenység (üzletmenet) során keletkezett.

5. Eltérő számviteli elszámolás lehetőségei a törvényi kereteken belül

Vajon egyértelműen megállapítható-e a támogatások főkönyvi számlacsoportba való besorolása? A számviteli törvény meghatározza a támogatások elszámolását. Azonban a vizsgálatok nem ezt a tényt támasztják alá. A vizsgálatba bevont magánfőiskolák számviteli elszámolása vegyes képet mutat.

A bevételeket vagy az *értékesítés nettó árbevétel* számlán (költségtérítéses hallgatók befizetése azonos számlacsoportban), vagy az *egyéb bevételek* között tartják nyilván. Mivel mindkét elszámolási mód az üzemi vagy üzleti tevékenység eredményét érinti, így nem sérti a vállalkozásról alkotott valós kép bemutatását.

A magánfőiskolák speciális helyzetben vannak a számviteli elszámolást illetően, mivel nem az államháztartási törvényben foglaltak előírásai alapján könyvelnek, hanem mint egyéb szervezet (alapítvány hozta ugyanis ezeket létre). Így fordulhat elő, hogy – azon magánintézmények, amelyek az értékesítés nettó árbevétele számlán könyvelik le a támogatásból származó bevételeket – azzal indokolják elszámolásuk helyességét, hogy az alaptevékenységük az oktatás, így az ezen jogcímen érkező bevételeket minden esetben az értékesítés nettó árbevételeként kell elszámolni. Természetesen ennek megfelelően a támogatások felhasználását az 5. számlaosztályban a költségek között könyvelik el. Így fordulhat elő, hogy a főkönyvi kivonatot tanulmányozva nem tudjuk megállapítani, hogy hogyan alakult a költségtérítéses illetve az államilag finanszírozott hallgatókra fordított támogatások elszámolása. Külön analitikus nyilvántartásokat vezetnek a támogatások felhasználásáról, így megfelelnek a felsőoktatási törvényben előírt követelményeknek.

Azon intézmények, amelyek az *egyéb bevételek* között számolják el a befolyt támogatások összegét, ennek megfelelően a felhasználását az *egyéb ráfordítások* között mutatják ki. A főkönyvi kivonatból így egyértelműen megállapítható az államilag finanszírozott hallgatókra kifizetett összeg (egyéb ráfordítások között) és a költségtérítéses hallgatóknak nyújtott támogatás (személyi jellegű ráfordítások között az 5. számlaosztályban elszámolva). A zárt rendszerben történő elszámolás követelményeinek jobban megfelel az elszámolás, mely szerint az állami támogatások felhasználását az egyéb ráfordítások között, külön főkönyvi számlán tartjuk nyilván.

Mivel ez az elszámolás a felsőoktatási intézmények közül csak az államilag elismert magánintézmények problémája, így az Oktatási Minisztériumnak a támogatási szerződésben kellene rögzítenie – a speciális helyzetre való tekintettel – az elszámolási követelményeket.

6. A hozott pontszám és a főiskolai tanulmányi átlageredmények közötti kapcsolat vizsgálata

A beiratkozott hallgatók teljes körére vizsgáltam, hogy a középiskolából hozott pontszámok és a főiskolán nyújtott tanulmányi átlageredmény között kimutatható-e korrelációs kapcsolat.

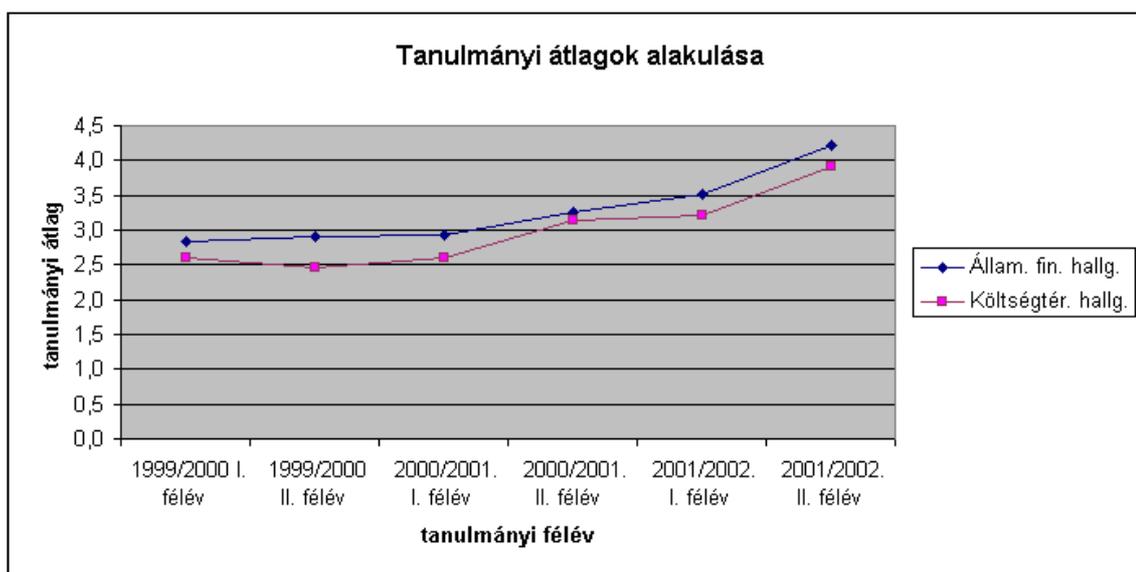
6.1 Kutatási eredmények

A magasabb pontszámmal bekerülő államilag finanszírozott hallgatók tanulmányaik során jobb tanulmányi átlageredményt értek el költségtérítéssel társaikhoz viszonyítva. A felállított hipotézis vizsgálatakor az 1999-től 2002-ig felvételt nyert hallgatók tanulmányi átlageredményét vizsgáltam. (Lásd: a 11., 12., 13. sz. táblázatokat.)

11. sz. táblázat

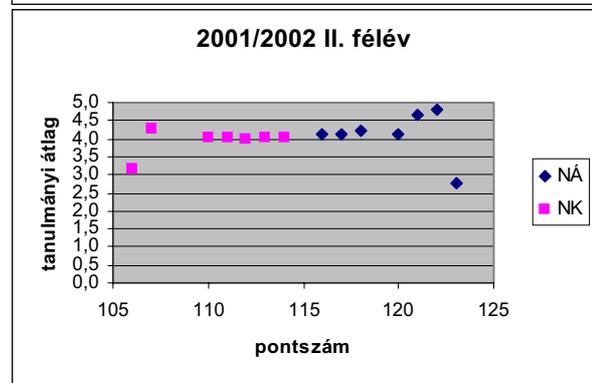
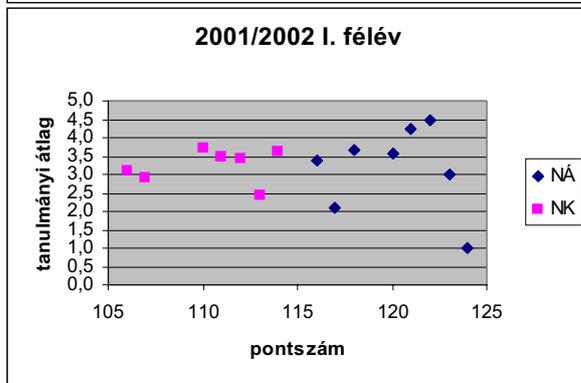
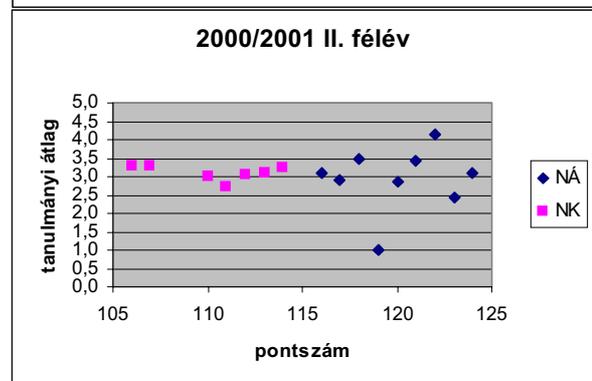
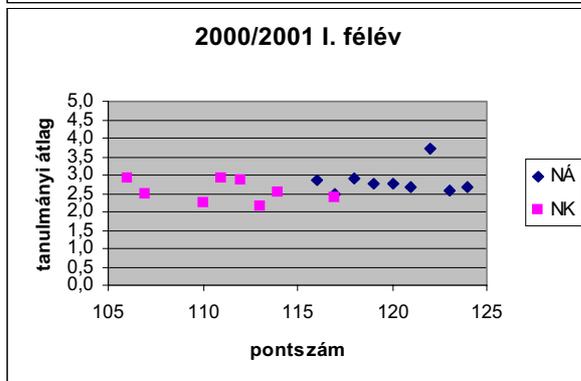
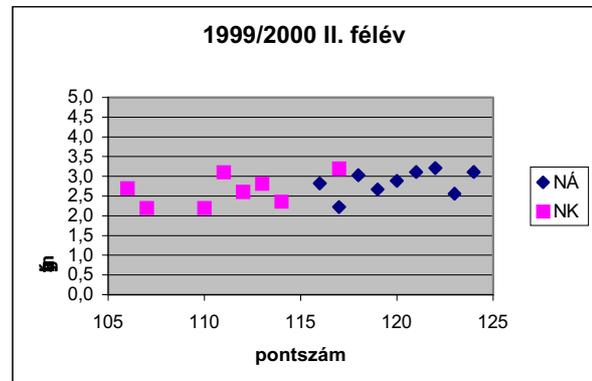
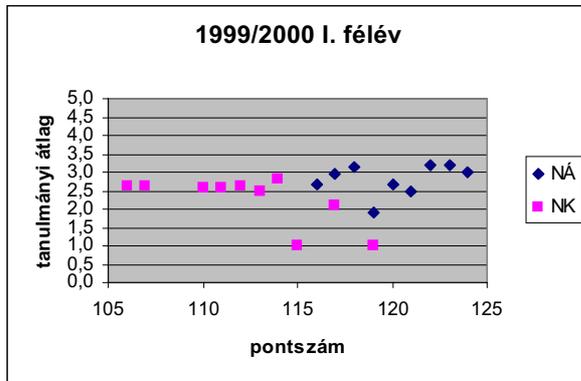
1999-BEN FELVÉTELT NYERT HALLGATÓK TANULMÁNYI ÁTLAGEREDMÉNYE AZ EGYES FÉLÉVEKBEN

	Állam. fin. hallgatók	Költségtér. hallgatók
1999/2000. I. félév	2,8	2,6
1999/2000. II. félév	2,9	2,5
2000/2001. I. félév	2,9	2,6
2000/2001. II. félév	3,3	3,1
2001/2002. I. félév	3,5	3,2
2001/2002. II. félév	4,2	3,9



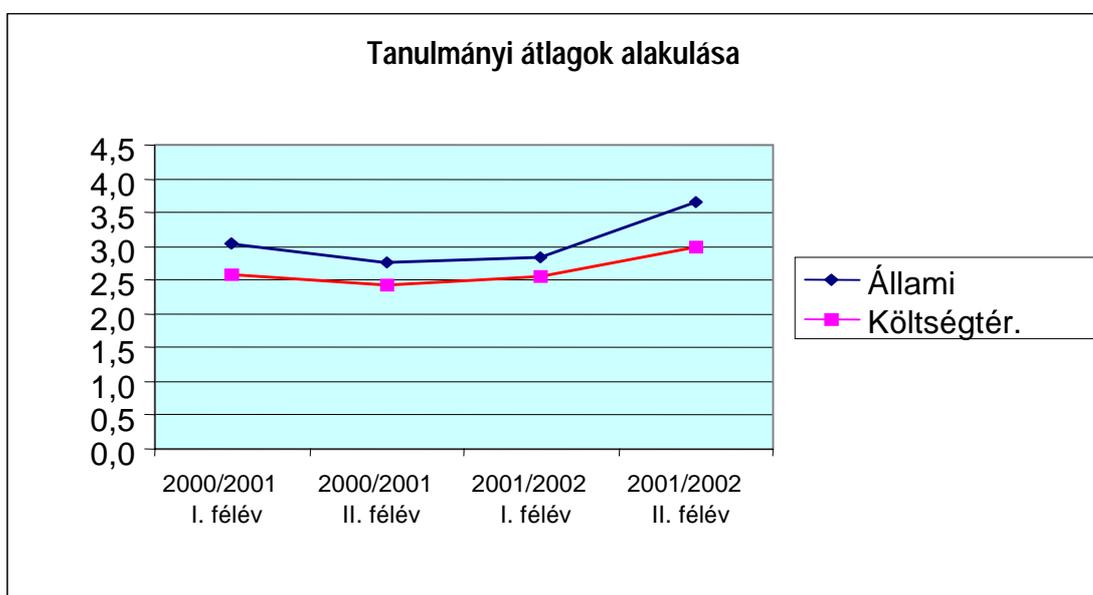
A grafikon jól szemlélteti az államilag finanszírozott és a költségtérítéssel hallgatók tanulmányi átlageredménye közti különbséget, mely tanulmányaik kezdetétől megfigyelhető. Tanulmányaik első három félévében a két- és háromtizednyi különbséget csak a negyedik félévben sikerült lecsökkenteni, majd ismét jól érzékelhető az eltérés.

Az 1999-ben felvételt nyert hallgatók felvételi pontszáma és a tanulmányi átlageredménye közötti kapcsolat



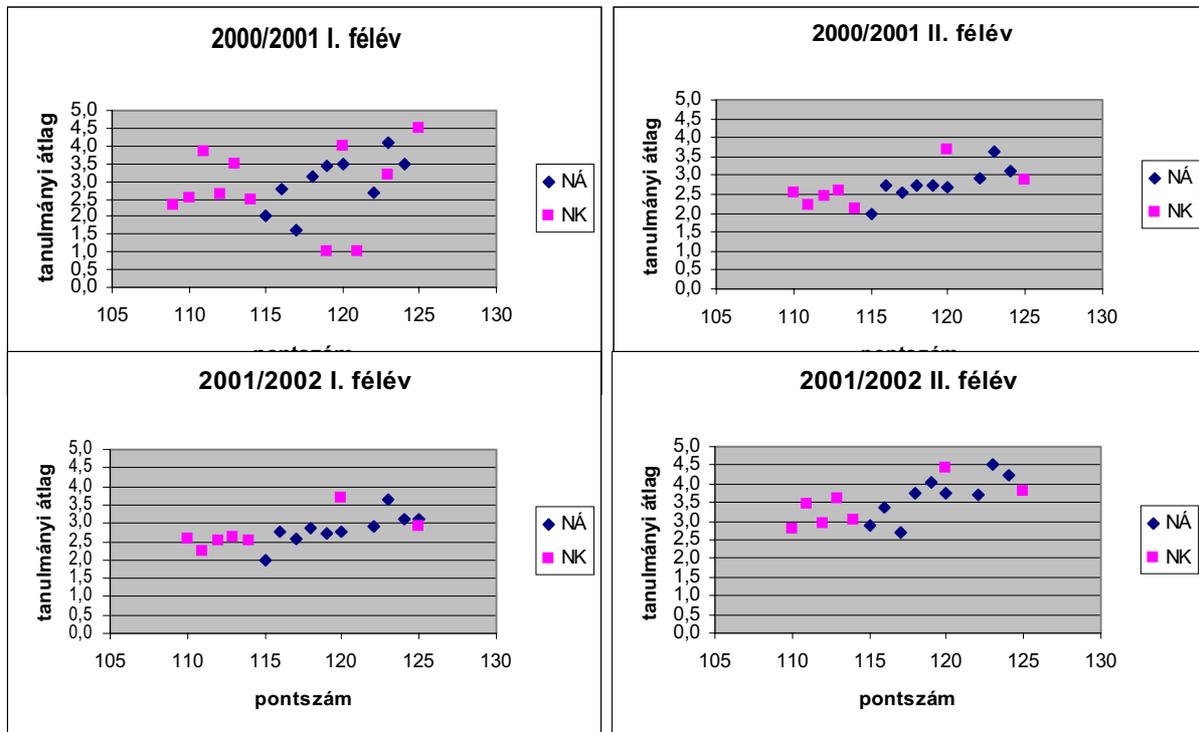
12. sz. táblázat
2000-ben felvételt nyert hallgatók tanulmányi átlageredménye az egyes félévekben

	Állam. fin. hallgatók	Költségtér. hallgatók
2000/2001. I. félév	3,0	2,6
2000/2001. II. félév	2,8	2,4
2001/2002. I. félév	2,8	2,6
2001/2002. II. félév	3,7	3,0



2000-ben az államilag finanszírozott képzésre 115 ponttal lehetett bekerülni. A felvételi ponthatár megegyezett az előző évi ponthatárral. A főiskolai tanulmányaik ideje alatt a félévenkénti átlagok közel azonosan alakultak. A költségtérítéses képzésre felvételt nyert hallgatók esetében is az előző évhez viszonyítva az átlagok nem változtak, annak ellenére, hogy 2000-ben 3 ponttal több pontszám elérésére volt szükség, hogy valaki az ÁVF-en folytathassa tanulmányait. *Az államilag finanszírozott és a költségtérítéses képzésre felvételt nyert hallgatók tanulmányi átlageredménye közti különbség minden félévben érzékelhető.*

A 2000-ben felvételt nyert hallgatók felvételi pontszáma és a tanulmányi átlageredménye közötti kapcsolat



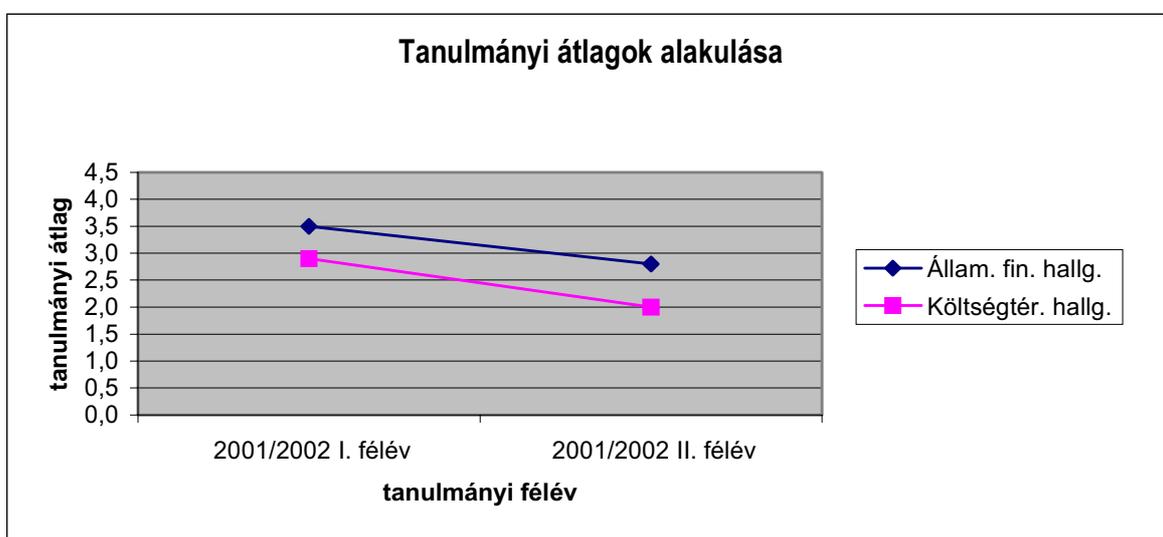
NÁ – nappali tagozatos, államilag finanszírozott hallgató
NK – nappali tagozatos, költségtérítéssel rendelkező hallgató

A felvételi pontszám és a tanulmányi eredmény közötti kapcsolatot bemutató kimutatások jelzik, hogy minden egyes félévben vannak kiugró eredmények, s egy-egy költségtérítéssel rendelkező képzésre felvételt nyert hallgató államilag finanszírozott társait megelőzve kiváló eredménnyel zárja a félévet. Sajnos ennek az ellenkezőjét is tapasztaljuk, ha részletesen elemezzük az egyes félévek során nyújtott teljesítményeket.

13. sz. táblázat
A 2001-BEN FELVÉTELT NYERT HALLGATÓK TANULMÁNYI ÁTLAGEREDMÉNYE
AZ EGYES FÉLÉVEKBEN

	Állam. fin. hallgatók	Költségtér. hallgatók
2001/2002. I. félév	3,5	2,8
2001/2002. II. félév	2,9	2,0

2001-ben felvételt nyert hallgatók felvételi pontszáma és a tanulmányi átlageredménye közötti kapcsolat



Az 1999-ben, illetve a 2002-es tanévben felvételt nyert hallgatók tanulmányi átlageredményét vizsgálva megállapíthatjuk, hogy a *tanulmányi átlageredmények évről évre javulnak*. Az eredmények nem meglepőek, mivel az elmúlt évek azt a tényt támasztják alá, hogy az Általános Vállalkozási Főiskolára felvételt nyert hallgatók többsége az első helyen jelölte meg az intézményt. A ma már hét éve működő intézmény meghatározó szerepet játszik a közgazdasági képzésben. A gyakorlatorientált képzésre, a minőségi oktatásra kiemelt hangsúlyt fordító intézménybe az államilag finanszírozott helyre csak plusz pontszámokkal lehet bekerülni.

2001 és 2002-ben államilag finanszírozott helyre minimum 121 ponttal kellett rendelkeznie a hallgatónak a sikeres felvételihez. A magasabb pontszám a tanulmányi átlageredményt pozitívan befolyásolta. Az első félévben átlagosan 3,5-ös tanulmányi átlageredményt értek el hallgatóink, míg az előző években ugyanezen félév követelményeit csak 2,8-as átlageredménnyel tudták teljesíteni. Tehát egyértelműen igazolódni látszik az a tézis, miszerint *a magasabb pontszámmal bekerülő hallgatók tanulmányaik ideje alatt is jobb teljesítményt érnek el*. A költségtérítéses képzésre felvételt nyert hallgatók esetében 2001-ben 101 pont is elég volt ahhoz, hogy a jelölt főiskolai hallgató legyen. A 20 pontnyi különbség – *költségtérítéses képzés 101 pont, államilag finanszírozott képzés 121 pont* – a tanulmányi átlageredményben egyértelműen megmutatkozik. Egyre nagyobb a finanszírozás módjától függő távolság a hallgatók tanulmányi eredményei között.

7. Reprezentatív vizsgálat eredményei

Kutatást végeztem arra vonatkozóan, igazságosnak tartják-e a hallgatók, hogy főiskolai tanulmányaik kezdetén már végérvényesen eldől, ki az, aki állami támogatásban részesül. A reprezentatív vizsgálatba az Általános Vállalkozási Főiskola vállalkozásszervező szakos hallgatóit vontam be. *400 nappali tagozatos hallgató* – 200 államilag finanszírozott, 200 költségtérítéses – *került be a vizsgálatba*. A mintavétel során a véletlenszerű mintavétel eljárásának szabályai alapján folyt a munka.

A megkérdezett költségtérítéses képzésre járó hallgatók 87%-a tartotta igazságtalannak a megkülönböztetést. Véleményük szerint a főiskolai tanulmányok során elért eredmény alapján történő besorolás igazságosabb lenne. Úgy gondolják, hogy a felsőoktatási intézményben egységes követelményeket kell mindenkinek teljesíteni, míg a középiskolák színvonala eltérő lehet, így a felvételi pontok nem minden esetben biztosítják a teljesítmények mérését.

Az államilag finanszírozott képzésre járó hallgatók 70%-a igazságosnak tartotta a hozott pontszámok alapján történő megállapítást, 24%-a gondolta úgy, hogy teljesen mindegy számára, hogy a főiskolai vagy a felvételi eljárás keretében megállapított pontszámok alapján történik a besorolás, míg 6%-uk nyilatkozta, hogy a mindenkori teljesítményeket venné alapul.

Azon kutatási eredmények ellenére, melyek szerint a kevesebb pontszámmal bekerült hallgatók teljesítménye a főiskolai évek során is rosszabb eredményt mutat, talán igazságosabb lenne, ha a mindenkori hallgatói teljesítmények alapján kerülne megállapításra, kik azok, akik állami támogatásban részesülhetnek. Megállapításomat elsősorban pedagógiai megfontolásokra való tekintettel alakítottam ki. Egy-egy kiváló tanulmányi eredményt elérő költségtérítéses hallgató joggal érzi igazságtalannak, hogy a költségtérítés megfizetése mellett nem vagy csak kisebb mértékben részesülhet támogatásban. A főiskola fennállása óta először 2002 szeptemberétől kényszerült éreztetni hallgatóival a különbségtételt. Így ma még nincsenek értékelhető eredmények, hogy vannak-e a támogatások megváltoztatásának negatív hatásai a tanulmányi eredmények alakulására vonatkozóan.

7.1 A szülők társadalmi státuszának vizsgálata

Az államilag finanszírozott képzésre felvételt nyert hallgatók 94%-a utolsó lehetőségként a költségtérítéses képzést is megjelölte. Így nem okozott meglepetést, hogy a megkérdezettek 92%-a válaszolta, hogy abban az esetben is beiratkozott volna, ha csak a költségtérítéses képzésre nyer felvételt. Ezen kutatási eredmény alátámasztja azt a hipotézist, hogy nincs különösebben nagy eltérés az államilag, illetve a költségtérítéses képzésre felvételt nyert hallgatók szüleinek társadalmi státusza között. (Lásd: 14., 15. sz. táblázatokat.)

14. sz. táblázat

NAPPALI TAGOZATOS HALLGATÓK TÁRSADALMI ÖSSZETÉTELE
AZ APA TÁRSADALMI STÁTUSA SZERINT

Társadalmi csoportok	Költségtérítéses hallgatók %	Államilag finanszírozott hallgatók %
Vezetők-menedzserek	80,5	71,5
Szellemi alkalmazottak	8,4	12,2
Fizikai dolgozók	7,8	11,9
Inaktívak	2,3	4,4

15. sz. táblázat
NAPPALI TAGOZATOS HALLGATÓK TÁRSADALMI ÖSSZETÉTELE
AZ ANYA TÁRSADALMI STÁTUSA SZERINT

Társadalmi csoportok	Költségtérítéssel hallgatók %	Államilag finanszírozott hallgatók %
Vezetők-menedzserek	72,6	62,8
Szellemi alkalmazottak	14,2	16,2
Fizikai dolgozók	6,2	12,0
Inaktívak	7,0	9,0

A taníttatás nem olcsó, a költségtérítés összege mellett a tankönyvek stb. költségeit is a szülőknek kell finanszírozni. A főiskola legnépszerűbb szakja a vállalkozásszervező szak, így érthető, hogy elsődlegesen a vezető-menedzser szülők gyermekei tanulnak az intézményben.

Gaszó Ferenc írta: „A rendszerváltás nagy nyertese, a menedzserréteg meghódította a felsőoktatást.” A társadalom néhány százalékát reprezentáló csoport elsősorban a kurrens képzést adó felsőoktatási intézményeket szállta meg és az anyagi és a kapcsolati tőkét szellemire váltotta át. Ezt a kutatás eredménye is alátámasztja.

A szellemi alkalmazotti munkakörben dolgozó szülők aránya rendkívül alacsony. Ennek fő oka, hogy nem látnak esélyt arra, hogy gyermekeik számára a diploma megszerzése után segíteni tudnának abban, hogy létrehozzanak egy vállalkozást. Ma már, az anyagi tőke mellett, a sikeres vállalkozás elengedhetetlen feltétele a széles kapcsolatrendszer. A fizikai dolgozók gyermekeinek többsége kívülreked a felsőoktatás kapuin. Az ÁVF-re beiratkozott nappali tagozatos hallgatók közül a költségtérítéssel képzésben résztvevőknek csak 7,8, illetve 6,2%-a olyan, akinek valamelyik szülője fizikai dolgozó. Ők az első generációs értelmiségiek. Ők azok, akik számára a magánintézményben való tanulás elsősorban akkor válik lehetővé, ha az államilag finanszírozott keretre nyernek felvételt. A felsőoktatás intenzív kiterjesztése lehetőséget adott, hogy csökkentse az esélyegyenlőtlenségeket.

16. sz. táblázat
NAPPALI TAGOZATOS HALLGATÓK TÁRSADALMI ÖSSZETÉTELE
AZ APA ISKOLAI VÉGZETTSÉGE SZERINT

Iskolai végzettség	Állami intézményekben (országos adat)	Nem-állami intézményekben (országos adat)	Államilag finansz. hallgatók (ÁVF)	Költségtérítéssel hallgatók (ÁVF)
	%	%	%	%
Általános iskola	1,8	2,6	1,1	0,5
Szaktanulmányképző	18	16	8,4	6,8
Középiskola	28	31	34,8	30,6
Felsőfokú	53	52	55,7	62,1

17. sz. táblázat
NAPPALI TAGOZATOS HALLGATÓK TÁRSADALMI ÖSSZETÉTELE
AZ ANYA ISKOLAI VÉGZETTSÉGE SZERINT

Iskolai végzettség	Állami intézményekben (országos adat)	Nem-állami intézményekben (országos adat)	Államilag finansz. hallgatók (ÁVF)	Költségtérítéses hallgatók (ÁVF)
	%	%	%	%
Általános iskola	4,8	3,2	1,1	0,8
Szakmunkásképző	5,8	7,2	6,8	7,3
Középfiskola	39	37	38,8	32,3
Felsőfokú	50	52	53,3	59,6

A magyar társadalom nagymérvű képzettség szerinti tagoltsága tovább differenciálja az iskolázási esélyeket. Ezt tapasztaljuk akkor, ha a hallgatók összetételét a szülők iskolai végzettsége szerint vizsgáljuk. (Lásd a 16., 17. sz. táblázatokat.)

Az Általános Vállalkozási Főiskola hallgatóinak a szülei minimum középfiskolai végzettséggel rendelkeznek. A kutatási eredmények egyértelműen bizonyítják, hogy az általános iskolai végzettséggel rendelkezők (a népesség 2/5-e) társadalmi környezetéből ma már csak elvétve lehet a felsőoktatásba bekerülni. A tudás változatlanul szociálisan rétegződik. A tudáspiramis alját ma is a társadalom leghátrányosabb helyzetű csoportjai alkotják. Viszonylag kedvezőbb a helyzet azok körében, akiknek a szülei legalább a szakmunkásképző iskolát elvégezték. A felsőoktatást valójában a diplomás utónemzedék uralja. Ebből a körből kerül ki az értelmiségi utánpótlás túlnyomó többsége. Ezen tény önmagában nem meglepő. Azonban, ha megnézzük az egy főre jutó nettó átlagjövedelmet, akkor azt tapasztaljuk, hogy a szülők felsőfokú végzettsége ma már nem elegendő a kurrensebb felsőoktatási intézmények eléréséhez, mert ehhez megfelelő összegű anyagi forrás is kell, hogy társuljon.

7.2 A szülők szociális helyzete

18. sz. táblázat
NAPPALI TAGOZATOS HALLGATÓK SZÜLEINEK
NETTÓ ÁTLAGKERESETE (Ft/fő/hó)

Átlagos N ^o jövedelem Ft/fő/hó	Költségtérítéses hallgatók %	Államilag finanszírozott hallgatók %
50.000 alatt	1,0	1,5
50.001–70.000	6,2	6,8
70.001–90.000	12,4	18,8
90.001–120.000	29,6	32,4
120.001–150.000	34,8	31,3
150.000 felett	16,0	9,2

A felmérések bizonyítják, hogy az ÁVF-en tanuló hallgatók szülei átlagban 90 ezer és 150 ezer egy főre jutó nettó jövedelemmel rendelkeznek havonta. (Lásd a 18. sz. táblázatot.) A hallgatók 25%-nak nincs testvére, 70%-nak egy testvére van, és mindössze 5%-nak van 2 vagy több testvére.

Az, hogy mennyibe kerül ma egy egyetemista, főiskolás lét, arról erősen megoszlanak a vélemények. Pénzbe kerül az élelem, a jegyzet, sőt nem kevés pénzbe kerül az albérlet – ha valaki nem elég szerencsés, hogy kollégista lehessen – vagy az utazás is. És akkor még egyáltalán nem beszéltünk a kemény munka után jogos igényként jelentkező lazítás, szórakozás költségeiről.

7.3 Költségigény és tanulás melletti munka

19. sz. táblázat
A MEGÉLHETÉSHEZ SZÜKSÉGES KÖLTSÉGEK ÖSSZEGE

Megélhetéshez szükséges átlagos havi kiadások	Költségtérítési hallgatók %	Államilag finanszírozott hallgatók %
15.000 alatt	10,0	15,0
15.001–20.000	25,4	26,2
25.001– 30.000	36,4	34,8
35.001–40.000	15,6	14,4
45.001–50.000	8,6	6,2
50.000 felett	4,0	3,4

Hazánkban tradicionális szokás, hogy egy szülő a gyermeke neveltetését akkor tekinti befejezettnek, ha már szakmát adott a kezébe. Ezért, kész – néha még erején felül is – minden áldozatot meghozni. Különösen így van ez, ha a cél a diploma megszerzése. A szülő jól okoskodik. Ma hazánkban egy átlagos diplomás jövedelme a teljes életpályája során 180%-a, tehát majdnem a duplája, a felsőfokú végzettséggel nem rendelkezőnek. Érdeemes tehát minden áldozatot meghozni, hiszen megéri. Kérdés csak az, hogy milyen áron? *Pénz kell, de honnan? A szülőktől – ameddig bírják!?* Az áldozatvállalás legtöbbször hálátlan dolog. Sok fiatal ebben az életkorban természetes önzéssel, magától értetődő dolognak éli meg ezt a helyzetet. Pedig a nagykorúság nemcsak azzal jár, hogy este nem kell 10 órára otthon lenni, vagy „azt teszem, ami nekem tetszik”. Nem kevésbé a nagykorúsághoz, az önállóság fogalmához tartozik az anyagi függetlenség, a pénz értékének megtapasztalása, illetve megbecsülése is.

Sok egyetemista, főiskolás persze – akinél nincs meg a kellő családi anyagi háttér – kénytelen dolgozni is a tanulása mellett. Ez egyrészt nem rossz, hiszen a fiatal embereknek talán először lesz így alkalmuk megtapasztalni a nagybetűs életet, másrészt azonban valószínűleg az itt eltöltött idő a pihenésük, illetve a tanulásuk rovására megy majd, ami – hacsak nem későbbi szakmájukat művelik a diákmunkával – mindenképpen jelentkezik eljövendő hivatásuk elsajátítási színvonalában, ezáltal későbbi elhelyezkedési esélyük csökkenésében is. Dolgozni nem szégyen – csak éppen tanulni is kellene.

20. sz. táblázat
TANULÁS MELLETT MUNKÁT VÁLLALÓ HALLGATÓK MEGOSZLÁSA

A tanulás mellett munkát vállaló hallgatók	Költségtérítéssel hallgatók %	Államilag finanszírozott hallgatók %
I. évfolyam	0,5	-
II. évfolyam	5,0	2,0
III. évfolyam	7,4	4,6
IV. évfolyam	16,5	16,2

Hallgatóink az I-III. évfolyamon szinte alig vállalnak munkát. (Lásd a 20. sz. táblázatot.) Ennek fő okaként jelölték meg, hogy tanulmányaik során az 5. félévet tartják a legnehezebben teljesíthetőnek (marketing, számvitel, pénzügy). A hallgatók közel 60%-a nyilatkozott úgy, hogy nem éri meg munkát vállalni (ezzel kockáztatva tanulmányainak sikerességét). Ha jól tanul, akkor a havi ösztöndíjból meg tud élni, mivel a szülők a kollégiumi ellátást, illetve a jegyzetsomag díját általában megfinanszírozzák.

Abban a kérdésben társadalmi konszenzus van, hogy enyhíteni kell a hallgatók egzisztenciális gondjait. Egyáltalán nem mindegy, hogy Magyarország az Európai Unió tagsága során majd a többi ország között milyen helyet foglal el. Ennek a pozíciónak egyik meghatározó eleme lesz a lakosság minőségi képzettsége, a diplomások száma és tudásszintje.

8. Diákhitel

A probléma legkézenfekvőbb megoldása az, ha a hallgató képessé válik *saját maga finanszírozására*, mégpedig úgy, hogy majdani jövedelmének egy kis hányadát átcsoportosíthatja tanulmányai idejére. Ennek a formája a diákhitel. Már 1998 előtt történt kezdeményezés a diákhitel bevezetésére, azonban az akkori feltételek egyáltalán nem voltak vonzóak a diákság számára. Jellemzően elég talán annyi, hogy összesen öten vették fel 1998-ban a hitelt. A szakemberek gyorsan átlátták a helyzet tarthatatlanságát, és egy új, nemzetközi tapasztalatokat is figyelembe vevő, hallgatóbarát rendszer kidolgozására ösztönözték az illetékes szaktárcát, az Oktatási Minisztériumot. Az alapos munka gyümölcse 2001. június 30-án érett be. Ekkor született meg ugyanis az a kormányrendelet, amely lehetővé tette 2001 szeptemberétől, hogy a világviszonylatban is az egyik legkorszerűbbnek tekintett magyar diákhitel-rendszer beindulhasson.

Mielőtt azonban rátérnénk a jogosultak körére, a felvehető összeg nagyságára, először vizsgáljuk meg miért is a legkorszerűbb ez a rendszer.

8.1 Mitől egyedülálló a magyar diákhitel-rendszer?

Először is azért, mert a *törlesztés jövedelemarányos*, tehát nincs fix futamidő, és fix törlesztő részlet. A törlesztést csak a hallgatói jogviszony után kell megkezdeni és akkor is csak a jövedelem egy vállalhatóan kis részét, 6%-át kell kötelezően erre fordítani, vagyis a *törlesztő részlet nagysága mindig rugalmasan követi az életpályán a várható jövedelemnövekedést*. Vegyünk egy 80 ezer forintos kezdő fizetést. Ebben az esetben a havi törlesztő részlet 4.800 Ft. Megemelik az egykori hallgató fizetését, mondjuk 100 ezer forintra, onnantól kezdve havi 6.000 forint részletet kell fizetnie. Érdemes ezt összevetni, mondjuk egy átlagos személyi kölcsön 15-20 ezer forintos havi törlesztő részletével, ami különösen egy pályakezdő esetén vállalhatatlan terhet jelenthet. Másrészt a diákhitel akár befektetésnek is felfogható, hiszen a majdani jövedelem 6%-át kell csak arra fordítani, hogy átlagosan 80%-al többet keressen diplomásként az illető, mint tenné azt diploma nélkül. Persze könnyen belátható, egyszerű matematika, ha havonta kicsi a törlesztő részlet – és nem támogatásról, nem juttatásról van szó, hanem hitelről, amit vissza kell fizetni

– a törlesztési időnek sokáig kell tartania. Megalapozott közgazdasági számítások szerint a kölcsön teljes visszafizetése – öt éven keresztül a legmagasabb összeg felvétele esetén – az átlagosnál jobb jövedelmű életpályákon a végzés utáni 15-16-ik évben, az átlagosnál rosszabb jövedelmű életpályákon a végzés utáni 22-23-ik évben várható. Persze akit zavar, hogy ilyen sokáig fizeti vissza a kölcsönét, az – ha módja és lehetősége van rá – bármikor, akár rendszeresen, akár alkalmasszerűen befizethet úgynevezett előtörlesztést is, amivel csökkenti az egyenlegét, így értelemsszerűen rövidíti a hitel futamidejét is. Mindez a diákhitel *kiszámíthatóságát* is mutatja.

8.2 Piaci kamat

A „piaci” kifejezés a hazai beidegződés szerint „mumus” és egyet jelent azzal, hogy valami drágulni fog, jelen esetben pedig, hogy a diákhitel kamatai nőni fognak. Pedig ez tévedés. Bármennyire is hihetetlennek tűnik, de a piaci kamatok az utóbbi nyolc évben folyamatosan csökkentek. Ez a tendencia nagy valószínűséggel – különös tekintettel az infláció mértékére szigorú előírásokat érvényesítő EU-ra – folytatódni fog.

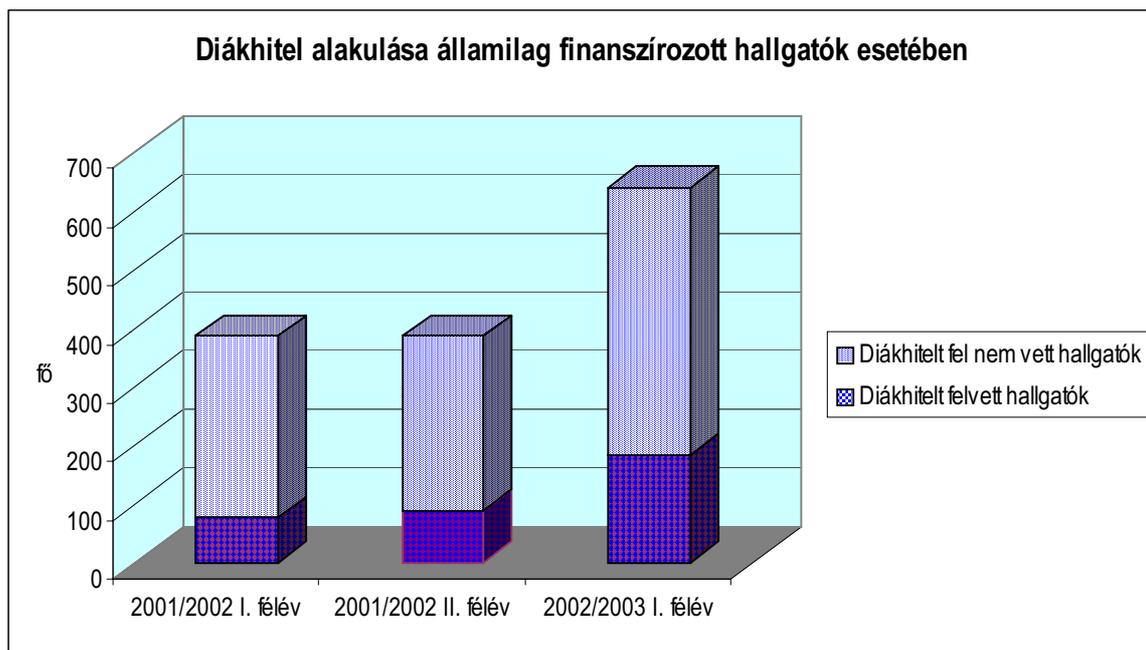
8.3 Kik vehetik igénybe a diákhitelt?

Minden olyan 35 évnél fiatalabb magyar állampolgár aki, nappali, esti, levelező, vagy távoktatásos formában, akár államilag finanszírozott képzésben, akár költségtérítéses képzésben akkreditált felsőfokú szakképzésben, egyetemi, főiskolai alapképzésben, vagy kiegészítő alapképzésben beiratkozott hallgatóként vesz részt. (Lásd a 21. sz. táblázatot.) A hitel az ajánlott képzési idő alatt jár, tehát például öt éves képzés esetén maximum 10 féléven keresztül és havi 21, 15 és 10 ezer forintos részletekben igényelhető. Mindenki tanulmányai alatt kizárólag csak egyszer, egy képzésre veheti igénybe a diákhitelt, akkor is, ha több iskolát végez.

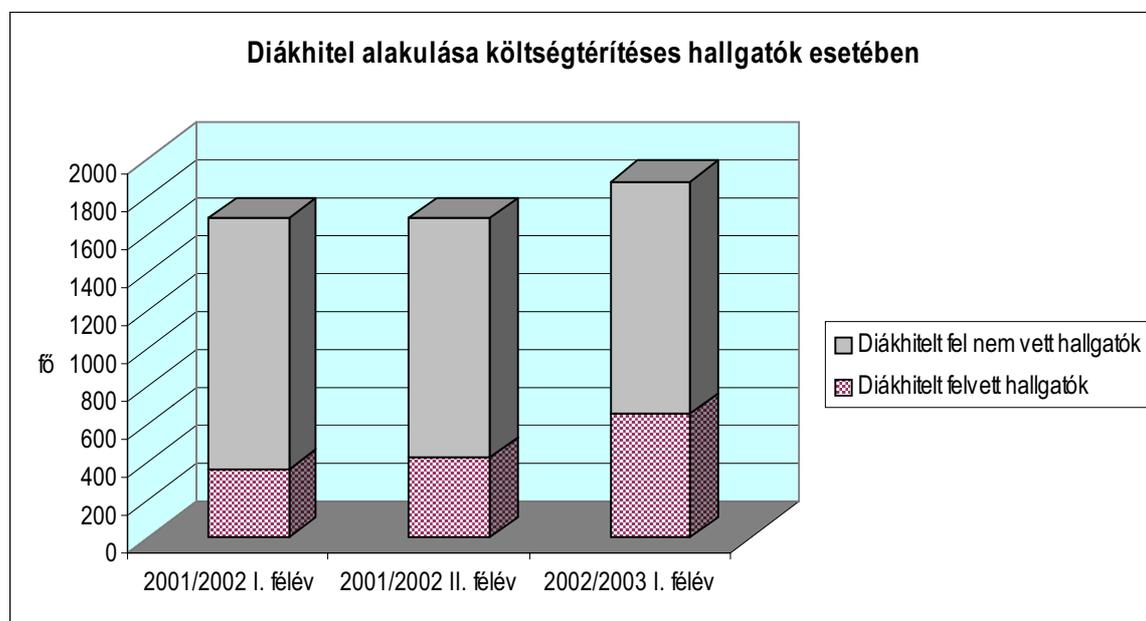
21. sz. táblázat

DIÁKHITELT IGÉNYBE VEVŐ HALLGATÓI LÉTSZÁM (Általános Vállalkozási Főiskola)

Létszám/félév	2001/2002 I. félév hallgatói létszám (fő)	2001/2002 I. félév diákhitelt igénylők (fő)	2001/2002 II. félév hallgatói létszám (fő)	2001/2002 II. félév diákhitelt igénylők (fő)	2002/2003 I. félév hallgatói létszám (fő)	2002/2003 I. félév diákhitelt igénylők (fő)
Államilag finanszírozott	388	77	388	90	642	185
Költségtérítéses	1682	361	1682	425	1878	654
Összesen:	2070	438	2070	515	2520	839



Az államilag finanszírozott hallgató nem fizet költségterítést, ezért is volt meglepő, hogy ezen hallgatói kör ily magas arányban igényelte a hitelt. Valószínűsíthető, hogy azon hallgatók éltek a diákhitel lehetőségével, akik kevésbé szeretnének szüleikre támaszkodni. Ne feledkezzünk meg arról a tényről sem, hogy hallgatóink csaknem 15%-ánál az átlagos N^o jövedelem kevesebb 70.000 Ft/hó/fő-nél. Ezen kívül figyelembe kell venni, hogy hallgatóink 50%-a nem rendelkezik – a diploma megszerzéséhez nélkülözhetetlen – nyelvvizsgálóval, így kiadásait még tovább növeli a nyelvtanulásért fizetett összeg.



A 2000/2001-es tanév II. félévében (a diákhitelt ebben a félévben lehetett legelőször igénybe venni), hallgatóink 21%-a igényelte a diákhitelt. A 2002/2003-as tanévben a diákhitelt igénybevevők száma dinamikusan emelkedik, hallgatóinknak több mint 33%-a veszi igénybe a hitel nyújtotta lehetőséget. Meglepő, hogy az államilag finanszírozott hallgatók több mint $(185/642=0,288)$ 28%-a élt a diákhitel felvételének lehetőségével a 2002/2003-as tanévben. Ugyanezen időszakban a költségterítéses képzésre járó hallgatóknak $(654/1878)$ a 34%-a vett fel hitelt.

9. A magán felsőoktatás megítélése: a „pénzért vásárolt diploma”

Az újonnan megjelenő magán és alapítványi főiskolákat „elit” képzőként, rosszabb esetben „fizetős” főiskolaként kezdték emlegetni. Sokan kezdték úgy tanulmányaikat a magánintézményekben, hogy úgy képzeltek: a befizetett tandíj egyenlő a sikeres vizsgával, az akadályok nélkül megszerezhető diplomával. Az első vizsgák után a hallgatók megtapasztalják, hogy szigorú követelményeknek kell megfelelniük, mely tényt alátámasztja, hogy a nem-állami intézményekben sokkal erősebb a „kényszer” az elfogadásra, mint az állami intézményekben.

A rendszerváltozással napirendre került a felsőoktatás nagymértékű kiterjesztése és elmozdulása a tömegoktatás irányában. Ezt a folyamatot a demográfiai fejlemények is indokolták, amennyiben a kilencvenes évek elején nagy létszámú korosztályok kopogtattak az egyetemek, főiskolák kapuin. Az elmúlt 10 esztendőben előrehaladt a felsőoktatás intenzív fejlődése. 1991 és 2002 között a nappali tagozatos hallgatói létszám közel 2,5 szeresére emelkedett (az összhallgatói létszám 2,8 szeresére). A statisztikai adatok is egyértelműen tükrözik, hogy a felsőoktatásra irányuló társadalmi igény erősödik, mintegy tükrözve a munkavállalókkal szemben támasztott növekvő munkáltatói elvárásokat.

A magánintézmények minden állami támogatást köszönettel fogadnak, hiszen a mögöttük álló alapítványok nem képesek teljes egészében a finanszírozást megoldani. Az államilag finanszírozott létszámkeret biztosításával a mindenkori kormány hozzájárul ahhoz, hogy ne csak a tehetősek privilégiuma legyen az intézményben való tanulás

Tételesen mutattam be, hogy hogyan alakultak a támogatások a finanszírozás módjától függően. Sajnos az egyre keményebb gazdasági viszonyok ma már nem teszik lehetővé, hogy ugyanolyan mértékű támogatásban részesüljenek a költségtérítéssel hallgatók, mint finanszírozott társaik.

Kutatási munkám során az eltérő finanszírozásból adódó ellentmondások megvilágítására fókuszáltam, mindenképp a hallgatók részére nyújtható támogatások alakulásának elemzésén át, továbbá a hozott pontok és a főiskolai tanulmányi eredmények közötti összefüggések vizsgálatán keresztül.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Antal János: Merre tovább magánfőiskolák? Magyar Felsőoktatás, Nemzeti Tankönyvkiadó Rt. Budapest, 1999/1.

Education at a glance. OECD, 1998.

Education in the European Community. Medium-Term Perspectives: 1988–1992. Brussels, European Commission 1988.

Gazsó Ferenc: Nemzedéki orientációk instabil társadalmi környezetben. Szociológiai Szemle, 1995/1., 3-23. old.

Gidai Erzsébet: Gazdaság, Oktatás, Kutatás. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1997.

Hrubos Ildikó: Új paradigma kérdése az ezredfordulón. In: Educatio, 2000/1. 13-26., old.

Magyar Statisztikai Évkönyv 1998. (1999). KSH, Budapest, 2002. 102-104.

Polónyi István-Tímár János: Tudásgyár vagy papírgyár? Új Mandátum, Budapest, 2001.

Az 1993. évi LXXX. törvény a felsőoktatásról.

Az 1996. évi LXI. törvény a felsőoktatásról.

Az egyetemi és főiskolai hallgatók által fizetendő díjakról és térítésekről, valamint a részükre nyújtható támogatásokról szóló 51/2002. (III. 26.) kormányrendelet.

A felsőoktatási intézmények képzési és fenntartási normatíva alapján történő finanszírozásáról szóló 120/2000. (VII. 7.) kormányrendelet.

A hallgatói sport- és kulturális normatíva elosztásáról szóló 22/2001. (VII. 18.) OM rendelet.

Róbert Péter: Bővülő felsőoktatás: ki jut be? In: Educatio, 2000/1. sz. 79-94.

Széchy Éva: Korunk globális problémái és az oktatás. In: Új Pedagógiai Szemle, 1993/6., 61-64. old.

Trow, M: Problems in the Transition from Elit to Mass Higher Education. OECD, Paris, 1974.

UNESCO Statistical Yearbooks. Paris, 1997.

Vámos Dóra: A munkapiacra – diplomával. Educatio, 2000/1. sz. 62-78.

Windolf: Expansion and Structural Change. Westview Press, 1997.

Papp Ferenc*

AZ ELLÁTÁSI LÁNC MENEDZSMENT VÁLTOZÁSÁNAK IRÁNYAI

A műszaki-technológiai fejlődés folyamatosan változtatja meg a világot, ami magával hozza a szükség-szerűen bekövetkező paradigmaváltásokat is. Ilyen paradigmaváltást jelent a hálózati gazdaság megjelenése és kifejlődése, az a tény, hogy az Internet ma már nem csak az információszerzés és továbbítás legolcsóbb és egyben a leghatékonyabb eszköze, hanem maga is önállósulni igyekvő értékesítési csatornává vált. Az Internet használatával magasabb szintre emelkedett az Ellátási Láncc Menedzsment, a hálózati gazdaság logisztikája.

Napjainkban a logisztikát sokféleképpen fogalmazzák meg. A legtöbb definíció eredetének tekinthető és a német típusú felfogást jól jellemzi Pfohl 1972-es definíciója: A „logisztika tartalmaz minden olyan tevékenységet, amellyel egy hálózatban mozgásokat és tárolásokat alakítanak ki, irányítanak és szabályoznak. Az együttes működés a hálózatban tárgyak, és információk áramlását indítja meg úgy, hogy a teret és az időt minél eredményesebben hidalják át”.

A logisztikai tevékenységek fejlődésére, és a német illetve angolszász felfogásbeli különbségekre mutat rá az Amerikai Logisztikai Társaság által is elfogadott definíció: „A logisztika nyersanyagok, félkésztermékek és késztermékek hatékony áramlásának tervezését, megvalósítását és ellenőrzését szolgáló tevékenységek integrációja. Ezek a tevékenységek magukba foglalják a vevőszolgálatot, a kereslet előrejelzést, az elosztást, a készletgazdálkodást, az anyagmozgatást, a szállítást, a termelés-programozást és egyéb tevékenységeket is”. (Whinney-Ernst 1987)

A logisztika fogalmának, funkcióinak hazai meghatározására a német és az angol felfogás ötvözése a jellemző. Ezt tükrözi például a következő megfogalmazás is: „Logisztika alatt napjaink nemzetközi szakirodalmában anyagok, energiák, információk (esetleg személyek) rendszereken belüli és rendszerek közötti áramlásának létrehozásával, irányításával és lebonyolításával kapcsolatos tevékenységek összességét érti. A logisztika a szállításon, a raktározáson és az ezekkel kapcsolatos rakodáson (tehát az RST folyamaton) kívül (pl. a csomagolással vagy a telephely-megválasztással kapcsolatos) tevékenységeket is magába foglalja” (Felföldi 1976).

A magyarországi gazdaságra a legnagyobb hatást a német gazdaság gyakorolja, amelyben az angol felfogással szemben a logisztikát, mint fogalmat az operatív funkciókra-folyamatokra használják. A logisztika stratégiai vezetési területére inkább az SCM (Supply Chain Management – Ellátási Láncc Menedzsment) elnevezést használják, ami jól mutatja, hogy a korszerű logisztikai szemléletmód, párhuzamosan az „Új Gazdaság” kialakulásával, ezek kölcsönös egymásra hatásával alakult ki.

De miben más, miben több az Ellátási Láncc Menedzsment, (ELM) mint a hagyományos logisztika? „Az ellátási láncc fogalma mind a nemzetközi, mind a hazai szakirodalomban egységes, kiforrott. A fogalom szövegszerű meghatározásai ugyan sokszor eltérnek egymástól, tartalmi vonatkozásban azonban már kialakult a konszenzus. Ennek a konszenzusnak a lényegéhez tartoznak a következő megállapítások:

- az ellátási láncc alapvető célja a fogyasztói igények kielégítése;
- az ellátási láncc több együttműködő piaci szereplő között értelmeződik;
- az ellátási láncc az értékteremtésben résztvevő folyamatokat, illetve azok rendszerét foglalja magában.” (Gelei 2002)

* Papp Ferenc főiskolai docens, az Általános Vállalkozási Főiskola főigazgató-helyettese

Az ellátási lánc és a logisztika kapcsolatát jól szemlélteti, hogy amíg a logisztikát sokan határozták meg, mint „a rendszerszemlélet alkalmazását az anyagáramlás területén”, addig az Ellátási Lánc Menedzsmentet „a rendszerszemlélet kiterjesztése a vállalat határain túlra” definícióval illetik. Tehát az ellátási láncot *a vállalatok határait átlépő értékteremtő folyamatok sorozataként definiálhatjuk*. Ebben az esetben az Ellátási Lánc Menedzsment: *az ellátási lánc tudatos, a résztvevő vállalatok együttműködésén alapuló, a versenyképesség növelését célzó kezelése*.

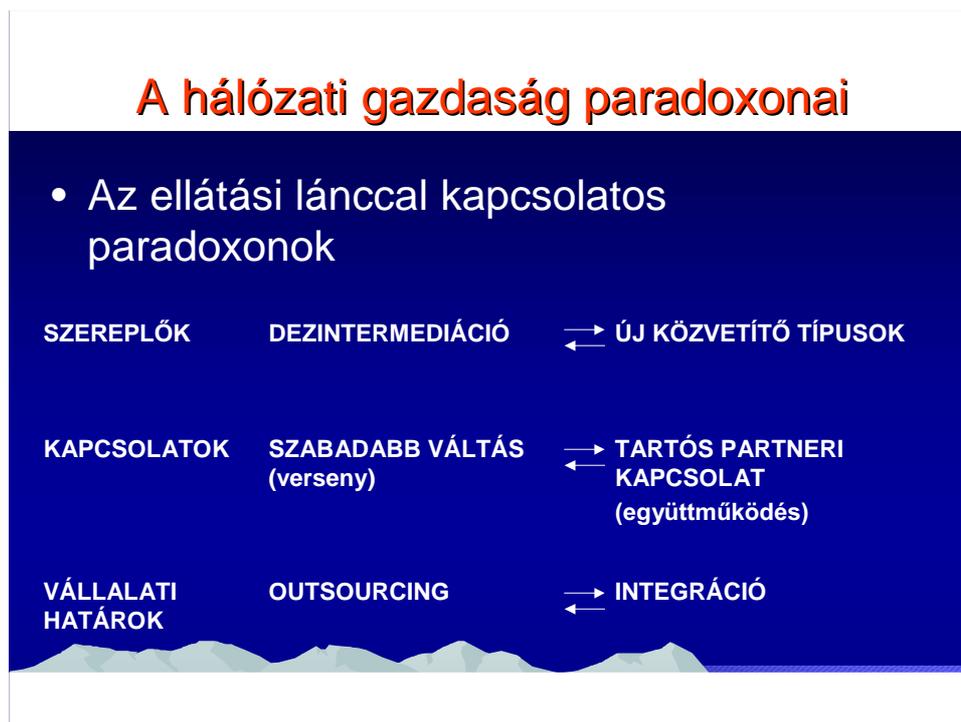
Az Ellátási Lánc Menedzsment kialakulásának feltételei (Mentzer et al, 2001 alapján):

- Ellátási lánc orientáció: a résztvevő vállalatok higgyenek abban, hogy az ellátási lánc tudatos kezelése a versenypozíciójuk javulását eredményezi. Hajlandóak legyenek tenni is érte.
- Integrált vállalati logisztikai rendszer: a vállalatok közötti folyamatok koordinálása lehetetlen a vállalatokon belüli folyamatok koordinálása nélkül.
- Rendszerszerű megközelítés: az együttműködés célja nem egy-egy vállalat versenyhelyzetének javítása, hanem a teljes rendszer optimumának megtalálása.

Az Ellátási Lánc Menedzsmenttel kapcsolatos paradigmaváltást mint minden paradigmaváltást a paradoxonok sora kíséri. A hálózati gazdaság paradoxonait alapvetően két nagy csoportba sorolhatjuk:

1. az ellátási láncsal kapcsolatos paradoxonok,
2. a piaci igények kielégítésével kapcsolatos paradoxonok.

1. ábra



A hagyományos, sokszereplős értékláncokkal kapcsolatban egyre gyakrabban felmerül a „keresd a gyártót” elve, hiszen az értékesítési csatornából minél több szereplőt iktatunk ki, annál olcsóbban juthatunk a keresett termékhez. Ennek mondanak ellent az új, korszerű értékesítési módok, és a nekik megfelelő új közvetítő típusok megjelenése (például: Internet áruház, sima, vagy fordított árverés, online alkusz stb.) A vállalatok egyre inkább a kapcsolatok szorosabbra fűzésében, a beszállítók vagy a vevők foglyul ejtésében érdekeltek, ugyanakkor könnyű szívvel mondanak le a tartós együttműködésből származó előnyökről, ha profittá változtatható új ajánlatokat kapnak.

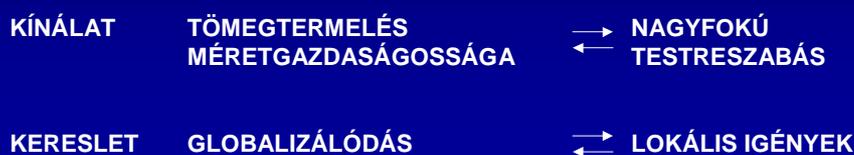
A vállalatok jelentős része választja a specializálódást és a nem alapvető területek kiszervezését, (bár az általános recesszió következtében ennek már az ellenkezője is megjelent, lásd a Siemens, illetve a

Philips példáját) míg más vállalatok az ellátási lánc mentén kialakuló felvásárlásokban látják a pozitívabb jövőt. Ezt erőteljesen motiválja a növekedés kényszere is.

2. ábra

A hálózati gazdaság paradoxonai

- A piaci igények kielégítésével kapcsolatos paradoxonok

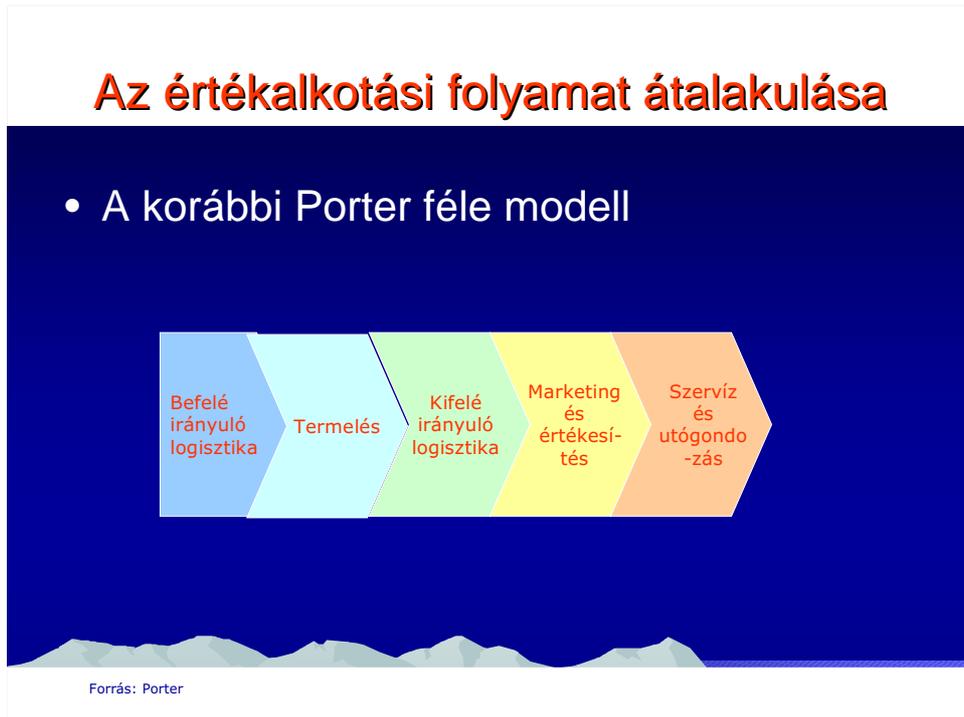


Az Új Gazdaság megjelenése, az Internet üzleti alkalmazásainak elterjedése felszámolta azokat a korábban létező korlátokat, amelyek a helyi, a nemzeti a regionális és a globális piacok közti erőteljes elhatárolódásban jelentkeztek. Egyre inkább a gazdaságos sorozatnagyság alapján működő tömegtermelés vált meghatározóvá, amivel párhuzamosan viszont jelentkezett a fogyasztók részéről megnyilvánuló erőteljes igény egyedi óhajaik, igényeik és szükségleteik mind teljesebb figyelembevételére. A ma fogyasztója csak a kifejezetten számára gyártott termékekkel boldog, olyanokkal, amelyből nem tizenkettő fér egy tucatra, amely jól láthatóan különbözik más termékektől, amelyeket nem úgy tukmáltak rá, hanem az egyedi testre szabásába neki is volt beleszólása. Hasonló dilemmát okoz vállalatainknak egyrészt a globalizálódásnak való megfelelés igénye, másrészt a helyben jelentkező szükségletek, igények mind teljesebb kielégítése és a helyi közösség elvárásainak, értékelésének való megfelelés között fennálló disszonancia is.

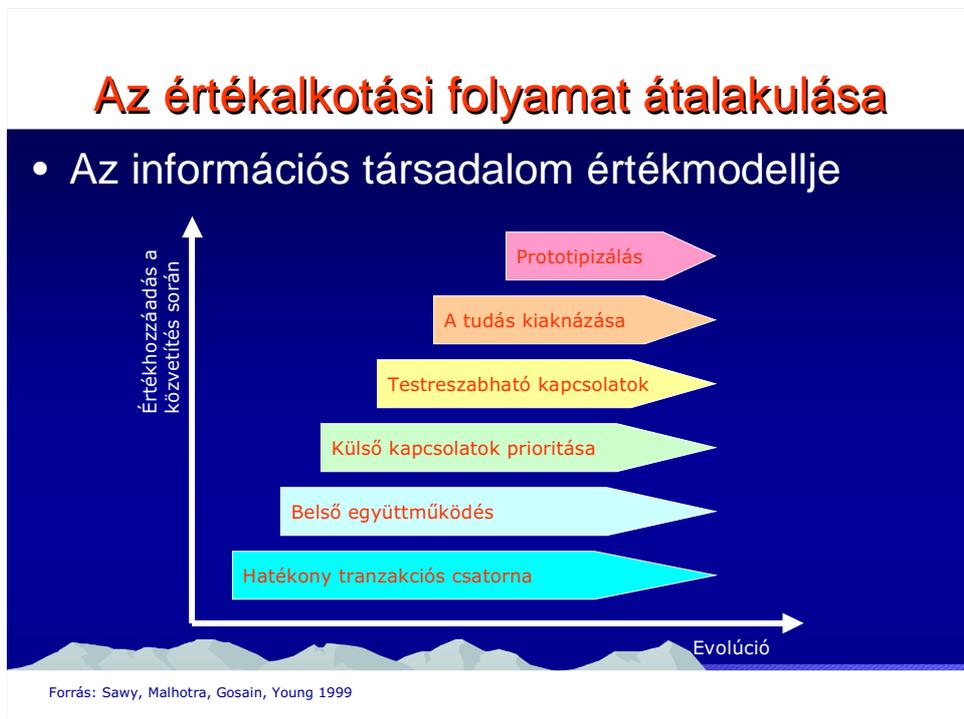
Minden vállalatra jellemző gyakorlati tény, hogy csak akkor képes hosszú távon életben maradni, ha szűkebb és tágabb (mikro és makro) környezete számára olyan egyedi, fontos és szükséges értéket állít elő, amelyre az igényt tart, és hajlandó rá áldozni. A vállalat ez által tesz szert jövedelemre, amelyből ki tudja elégíteni a stakeholderei (érintettjei) igényeit.

Az Új Gazdaság fogalommal leírt változások alapjaiban alakítják át az értékláncot és megkérdőjelezzik a korábban (a 80-as években) elfogadott Porter-féle értéklánc érvényességét a jelenlegi viszonyok között. A ma gazdasága egyre kevésbé írható le a Porter-féle modellel, egyre kaotikusabbá válik, ahol a szerencsének és a kockázatvállalásnak legalább akkora szerepe van, mint a valódi tudásnak és korrektségnek. Ebből következően egyre inkább át kell térni a Sawy, Malhotra, Gosain és Young nevéhez fűződő koncepció alkalmazására, amely a horizontális Porter-féle modellt egy vertikális értékalkotási folyamattal váltja fel.

3. ábra



4. ábra



A modell szintjei egyformán fontosak a teljes értékalkotási folyamat során, nem adható egyiknek sem prioritás. Hasonlóan a jól ismert Maslow-féle szükségleti piramishoz, az egyes szinteket, mint a szerves fejlődés egymást követő lépcsőfokait, nem célszerű átlépni. A hierarchiában mindegyiknek megvan a maga sajátos szerepe. A tranzakciós csatornában betöltött hatékony szerep a vállalat számára magas fokú hatékonyságot, a költségek csökkentésének lehetőségét és a megbízhatóság ígéretét biztosítja. A tökéletes belső együttműködés teremti meg a vállalatban belüli tudás és szakértelem valamennyi dolgozó számá-

ra egyforma mértékű elérhetőségét. A külső kapcsolatok kiemelt célja a minőség, a rugalmasság és a gyorsaság megvalósítása a beszállítókkal, a vevőkkel és a fogyasztókkal kialakított kapcsolatokban. A testre szabható kapcsolatok megvalósításának szintjén a vállalat képessé válik az egyedi vevőigények sorozatgyártásban történő teljesítésére, a gazdaságosan gyártott kis szériák előállítására. A tudás kiaknázásának szintjén megtörténik a vállalat egészében fellelhető tudásanyag, innovációs készség, dolgozói szakértelem elszemélytelenítése és olyan jellegű leképzése, amely biztosítja a vállalat számára a rendszerezett tudásból fakadó versenyelőnyt.

A legmagasabb szintre jutott vállalat folyamatosan új értékteremtési lehetőségeket keres, vevői szükségleteket generál, prototipizál, ezáltal olyan piaci szituációt teremt, amely lehetővé teszi a verseny ütemének csökkentését, a kialakított versenyelőny hosszabb távú fenntartását.

A stratégiai megközelítéseket vizsgálva egyértelműen megfigyelhető, hogy amíg a 80-as évekre az volt a jellemző, hogy a versenykörnyeztből kiindulva fogalmazták meg a vállalatok stratégiai célkitűzéseiket, és ehhez alakították ki vagy át a vállalati erőforrásokat, addig a 90-es évekre megfordult a helyzet. Rájöttek arra, hogy az erőforrások (eszközök, készségek, képességek) a vállalati stratégia alappillérei. Ezek az alappillérek biztosítják (vagy nem) a vállalat számára a versenyelőnyöket, ezekre kell építeni a vállalati stratégiát, amely majd több-kevesebb sikerrel érvényesül az üzleti (verseny) környezetben. Tehát ma már a stratégiaalkotás nem arról szól, hogy a vállalat mit fog tenni az adott versenykörnyezetben, hanem arról hogy mit tehet, mire van módja a vállalkozásnak.

5. ábra



A vállalat rendelkezésére álló erőforrások az értékteremtő folyamat inputjai, s mint ilyenek, felhasználhatók:

- nem-anyagi és
- anyagi erőforrásokra.

A nem-anyagi erőforrások közé tartoznak:

- az alkalmazott technológiák,
- a rendelkezésre álló *know-how*,
- az innovációs készség, találmányok, szabadalmak, iparági standardok,
- a vállalati hírnév, reputáció, *good-will*,
- a vállalati márkavagyon.

Az anyagi erőforrások területén a legfontosabbak:

- az emberi erőforrások, a dolgozók felkészültsége, szakértelme, elkötelezettsége
- a tárgyi erőforrások, gépek, berendezések, ingatlanok,
- a pénzügyi erőforrások, a befektetett és szabadon rendelkezésre álló pénzügyi eszközök
- a szervezeti erőforrások, a gazdálkodó szervezet felépítésének korszerűsége, a döntési szintek száma, a vezetést és döntést támogató eszközök minősége.

6. ábra



A vállalatok számára a versenyelőnyt az egyedi erőforrások (unique resource factors) biztosítják, tehát azok a tényezők, melyek az adott időintervallumban kizárólag az adott vállalkozásra érvényesek. Hatásuk abban jelentkezik, hogy segítségükkel a vállalat képes lassítani a versenyt, saját üzleti ciklusát, illetve a termékeinek egyébként időről-időre szükséges megújulási sebességét. Az egyedi erőforrásoknak egyszerre kell rendelkezniük az értékeség, a ritkaság, a nehezen másolhatóság és a tökéletlen helyettesíthetőség kritériumaival ahhoz, hogy hatékonyan biztosítani tudják a vállalat számára a versenyelőnyt. A legjellemzőbb egyedi erőforrások, amelyek tartós versenyelőnyhöz juttathatják a cégeket, az alábbiak lehetnek:

- rátelepülés nyersanyag és energia lelőhelyekre,
- egyedi, speciális tárgyi eszköz,
- iparági standarddá vált termék,
- speciális tulajdonosi tudás és támogató szabályozás,
- védjegy-, szabadalom-, ismert márkanév-vagyon,
- reputáció, good-will, lobbikapcsolatok,
- összetett vevő-szállító kapcsolatok.

Az egyedi erőforrások feladata a termék bevezetésétől a fizikai vagy erkölcsi elavulásig vagy a szükséges megújításig eltelt időtartamot felölelő üzleti ciklus, illetve a verseny ütemének lassítása. A vállalatok üzleti ciklusa lehet: gyors, átlagos, vagy lassú. A különböző ciklusok alapvető jellemzőit az alábbi táblázatok foglalják össze Jeffrey Williams cikke alapján.

7. ábra

A gyors ciklusú iparágak jellemzői

PIACOK	KÉPESSÉGEK	STRATÉGIÁK
A hozzáadott érték rövid idő alatt elértéktelenedik	Nagy kockázat nagy haszon kultúra	Innováció
Dinamikus piacok	Gyors tanulás, gyors felejtés	Sok forrásból származó információ
Instabil határok	Sűrűn változó kapcsolatok	Termelési mennyiségek gyors felfutása vagy visszafogása
Hirtelen új belépők	Erősségek forrása gyakran változik	Elosztó hálózatok gyors elérése
Heves globális verseny	Pontos időzítés, ki és belépés	Gyors árcsökkenés

8. ábra

Az átlagos ciklusú iparágak jellemzői

PIACOK	KÉPESSÉGEK	STRATÉGIÁK
Oligopolisztikus	Meglepetések nélküli kultúra	Piaci részesedés megszerzése, megtartása
Kevés domináns vállalat	Méretgazdaságosság alapú	Termékek és folyamatok standardizálása
Méretből fakadó ki- és belépési korlátok	Folyamat fókuszú csoportmunka orientált	Piacszegmentáció
Alacsony haszonkulcs, nagy volumen	Tömegmarketing orientált	Márkahűség hangsúlyozása
Fokozatos globalizáció	Az emberek szoros kontrollja rendszerek és mérések által	Önköltséghez közelítő ár a verseny miatt

9. ábra

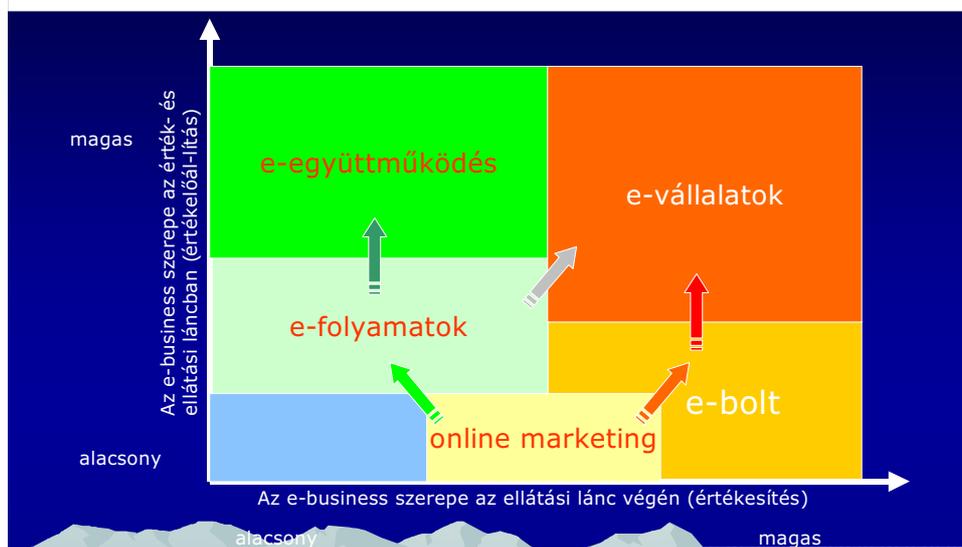
A lassú ciklusú iparágak jellemzői

PIACOK	KÉPESSÉGEK	STRATÉGIÁK
Monopolisztikus	Mechanikus kultúra	Zárt piacok keresése
Korlátozott belépés	Specializációra épülő	Piaci tényezők feletti kontroll
Nem a méretből fakadó belépési korlátok	Korlátozott gazdasági növekedés	Növekedés ellenőrzése
Globalizációnak ellenálló	Stabil termék támogatja az elvárásokat	Stabil hosszú távú árazás
	Rugalmas és informális szervezet	

Korunkra jellemző tendencia a vállalati információs rendszerek egyre erőteljesebb elterjedése, ami csaknem valamennyi iparágban felértékeli az információ szerepét. Ehhez biztosítják a megfelelő módszereket a vezetők számára az e-business megoldások, melyek lehetővé teszik az információk gyűjtésével, tárolásával és továbbításával kapcsolatos feladatok megoldását és ezáltal a gazdasági kihívásokra a megfelelő reagálást. Az e-business megoldások tárháza mára már több mint elégséges számú megoldást tartalmaz. Ugyanakkor a fokozatosság elvét, a különböző megoldások bevezetése során nem célszerű kihagyni, főleg akkor nem, ha nem áll rendelkezésre megfelelő felkészültségű, informatikailag magasan képzett munkaerő.

10. ábra

E-business mátrix (fejlődési térkép)



A leghatékonyabb megoldás az on-line marketing eszközök alkalmazásából kiindulva a gyártó vállalatok számára az e-folyamatok megszervezésén keresztül a vállalkozói e-együttműködés kialakítása felé vezet, míg a kereskedő vállalatok számára az e-bolt létrehozásán át az e-vállalat kialakításának irányába tart. Az értékesítési lánc menedzsment a konkrét igényektől függően többféle lehetőséggel és alkalmazható modellel rendelkezik. Ezek között olyan, az alapanyagok és félkész termékek áruvá alakítását támogató informatikai eszközök és módszerek találhatók, mint például a „just in time”, „cross docking”, „VMI”, „quick response”, stb.

Mindezek a módszerek a szerződés-előkészítést és –követést, az árazást, az ajánlatkészítést, a hálózatkezelést és az adminisztrációt, a közös back-office szolgáltatásokat, a szállítást optimalizáló eszközöket, a kintlévőségek kezelését, a *Help desk* típusú szolgáltatásokat, a felhasználói, vásárlói fórumokat, a reklámmunkát támogatják.

A piaci szereplők egymás közötti kapcsolatának (Bensaou 1999) négy alapvető típusa különíthető el a megrendelő és a beszállító kapcsolat-specifikus beruházásainak függvényében:

- *Fogoly megrendelő* esetén a megrendelő kapcsolat-specifikus beruházásai nagyok, míg a beszállítóké kicsik. Általában kevés számú, erős beszállító kínálja a terméket.
- *A fogoly beszállító* kapcsolattípusának jellemzője a komplex, innovatív termék. Mivel azonban a termék messze esik a megrendelő alapvető képességeitől, a beszállítók alkuereje kicsi. A piac gyorsan nő.
- *A piaci cserekapcsolatra* jellemző, hogy a termék előállításához standard technológia szükséges. Többnyire sok kisebb, azonos képességekkel rendelkező beszállító jelenik meg a piacon. Ugyanakkor a termék nem esik közel a megrendelő alapvető képességeihez, számára az nem kulcsfontosságú. A működés piaci környezetét a stabil, esetleg csökkenő kereslet és éles verseny határozzák meg.
- *A stratégiai partnerkapcsolat* esetén, az új innovatív termékek közel esnek a vevő alapvető kompetenciáihoz, így a beszállítók alkuereje nagy. Ugyanakkor a termék és a technológia még nem kiforrt, a beszállító piacon több kis cég versenyez, ami a megrendelő hatalmi pozícióját erősíti. Mindkét fél érdekelt a hosszú távú együttműködésben. A piacon a kereslet nehezen jelezhető előre, a növekedési ütem gyors.

A vonatkozó külföldi és magyar szakirodalomban minden esetben egyaránt megjelenik a növekvő termékdiverzifikáció, és a termék-életciklusok rohamos csökkenése. Ennek két nagyon fontos hatása van. Először, a termékélet-ciklusok csökkenése miatt a piacokon való gyors és minél szélesebb körű megjelenés, a minél kevésbé akadozó ellátás szerepe felértékelődött. Másodsorban, a növekvő termékdiverzifikálásban fontos szerepet játszanak a vevői igényeket minél pontosabban meghatározó, az információáramlást minél gyorsabban lebonyolító információs rendszerek.

A gazdaságos, költséghatékony működés a fokozódó versenyben gyakorlatilag az életben maradás alapvető feltételévé vált. Az ebből származó kihívásokra válaszul a vállalatok először (jellemzően a '60-as évektől) a gyártás automatizálásával, és egyéb, a gyártással kapcsolatos folyamatgyorsítással és költségcsökkentésekkel próbáltak piaci pozíciójukat javítani. Fontos, hogy a folyamatok gyorsítása, a megtérülésig (értékesítésig) eltelt idő csökkenésével önmagában is költségcsökkentő tényező, hiszen a tőkét rövidebb ideig kötjük le. A '70-es, '80-as években a vállalatvezetők figyelme a logisztika felé fordult. Ennek okai, hogy a gyártás területén az átfutási idők további csökkentése, már csak nagyobb beruházásokkal volt lehetséges, valamint, hogy a teljes átfutási időn belül (ellátás-gyártás-elosztás) a gyártási átfutási idő egyre kisebb részarányt képviselt (a *Siemens* vállalatánál 1990-ben már csak 15%-ot). Ekkor még az egyes logisztikai részfunkciókat külön-külön vizsgálták. Az integrált logisztikai koncepció kialakulása és rohamos terjedése a '80-as évek végétől, a '90-es évek elejétől kezdődött. Az integrált logisztikai koncepció lényege, hogy a résztevékenységeket egységes rendszerben vizsgálva, a teljes folyamat átfutási idejét és költségeit optimalizálja a vállalaton belül. Optimalizálja, tehát nem feltétlenül csökkenti. Amennyiben a termék, illetve a vállalat versenypozícióját magasabb szintű kiszolgálással növelni lehet, ez jellemzően a logisztikai költségek növekedésével jár. Legjellemzőbb példa a *Caterpillar* cég esete, ahol a versenytársakhoz viszonyított lényegesen magasabb ár ellenére a cég piacvezető pozícióba küzdött fel magát. A pozíció elérésében egyértelműen a logisztikai szolgáltatások a fő szerep – a cég garantálja, hogy a megrendelt alkatrészeket 48 órán belül a föld bármely pontjára eljuttatja.

A fejlett gazdaságú társadalmakban, amikor úgy tűnt, hogy az integrált logisztikai koncepcióval a versenyelőnyök lényegében már tovább nem növelhetők, a vállalatok vezetőinek figyelme a reálfolyamatok vállalatok közötti koordinációja felé fordult. A VMI (Vendor Managed Inventory, azaz beszállítók általi készletezés) alapfogalata már abból az időből ered, amikor a vállalatok rádőbbsen arra, hogy az ellátási láncban betöltött hatalmi pozíció bizonyos engedményekre készíti a beszállítókat. Tipikusan a

fogyó beszállító esetében alkalmazható, amikor a cég nem hajlandó készletet tartani. Elkülönített készlettel rendelkezik a beszállító raktárában és a felhasználás mértékében fizet, így tulajdonképpen az ellátás akadozásából eredő termelésleállás rizikóját hárítja át a beszállítókra.

A piaci verseny éleződésének másik jellemzője, hogy a fogyasztói elvárások erősödése a cégek rugalmasságával szemben támasztott elvárások erősödését eredményezte. A vállalatok, illetve a vállalatok közötti reálfolyamatok általánosságban három fejlettségi szinten lehetségesek.

Első és legfejletlenebb az az eset, amikor a kereslet elemzése nélkül teljes mértékben készletre termelés valósul meg. A megtermelt készleteket próbálják értékesíteni. Ez a fajta termelési mód ma már nem jellemző, előfordulása a gazdaságilag fejletlen társadalmakra jellemző. A második, egészen az utolsó egy-két évtizedig általánosan elterjedt és fejlettnak számító az ún. várakozásokon alapuló működési modell. Lényege, hogy a működési folyamatokat a kereslet hagyományos módszerekkel történő vizsgálatának eredménye által szabályozza. Ez a működési modell az előrejelzésekben rendszeresen előforduló hibák kiküszöbölésére, az ellátási folyamat szakadási pontjain készlettartalékok képzésével ad választ. A modell az elmúlt években több ok miatt is problematikusává vált. Egyrészt a gazdaságos működésre való törekvés a készletek (tartalékok) csökkentését általános törekvéssé tették. Másrészt a termékkála bővülése olyan magas szintre emelné a készletek nagyságát, hogy a rendszer nem tudna működni. A fenti két modellel jellemezhető ellátás a *push* típusú ellátás.

Az úgynevezett válasz alapú működési modell – továbbiakban *pull-típusú ellátás* – arra törekszik, hogy az együttműködő vállalatok a közös tervezéssel és a keresleti információk gyors cseréjével az előrejelzési hibákat minél inkább visszaszorítsák. Alapvető különbség, hogy ebben a rendszerben a folyamatokat a keresletre vonatkozó konkrét információk szabályozzák. Elvben elképzelhető tehát, hogy készletek nélküli ellátás alakuljon ki.

Az előző részekben vázolt okok miatt a fejlett gazdaságokban egyre inkább (mára már rendszerint) felsővezetői hatáskörbe rendelik a logisztikát. Különösen nagy jelentőséggel bír az Ellátási Lánc Menedzsment területén, hogy a vezetők és a stratégia megvalósításáért felelős logisztikai középvezetők megfelelő döntési jogkörrel rendelkezzenek, hiszen a fogyasztói igényekre történő gyors reagálásnak ez alapvető követelménye. A versenyképesség megerősítése érdekében a közepes és nagyvállalatok előbb-utóbb olyan modellt választanak, amelyben lehetőségük van a fő tevékenységi körre koncentrálni, miközben biztosak lehetnek abban: az ettől eltérő tevékenységek jó kezekben vannak. Ezért „kihelyezik” ezeket a vállalaton kívülre, vagyis szerződést kötnek egy az adott tevékenységre szakosodott partnerrel, s nem csak a feladatokat, de ezekkel együtt az erőforrásokat is átadják neki.

Az outsourcinggal kapcsolatos félreértések egyike ebből fakad. Nem *outsourcing* az, ahol nem történik valamilyen erőforrás átadása, legyen az infrastruktúrális erőforrás vagy az alkalmazottak csoportja. A kihelyezés során a megrendelő csak azt köti ki, hogy mit akar a partnertől kapni, de azt nem, hogy az milyen folyamatok révén jusson el a kívánt eredményre. Az *outsourcing* terjedésének gátja Magyarországon a bizalmatlanság, félelem, hogy a partner beeláthat a cég belső ügyeibe. Az *insourcing* gyakorlatilag az *outsourcing* ellentéte. Amennyiben nem megfelelő elemzés, előkészítés során választják ki a kihelyezésre kijelölt területet vagy nem megfelelő partnerrel kötnek szerződést, előfordulhat, hogy a kiszervezés nem váltja be a hozzá fűzött reményeket. Ebben az esetben a vállalat a korábban kiszervezett területet újra a saját fennhatósága alá vonhatja. Ez az *insourcing*.

A szakirodalomban előforduló további kifejezés a *co-sourcing*. Lényege, hogy a hasonló tevékenységet űző vállalkozások, erőforrásaik megosztásával, együttesen oldanak meg bizonyos feladatokat. Előfordulhat, hogy nem a hasonlóság, hanem pont az eltérések támogatják a *co-sourcing* létjogosultságát. Erre lehet példa, amikor a különböző szezonális termékek raktározását oldják meg a cégek közösen (például strandcikkeket tárolnak együtt sífelszereléssel), így a szezonálitásból fakadó kapacitás-kihasználtsági problémák orvosolhatók.

Az ellátás – gyártás – elosztás együttes átfutási idejének csökkentésére törekvő technikák minden esetben az adatok sebességének növelésével próbálják elérni céljukat. A JIT-rendszerű ellátás esetén tulajdonképpen egy a beszállító felé történő gyors pontos (termék-, gyártmány-) irányításról van szó, amelyért cserébe a beszállító gyors és mindenekelőtt pontos reakciókkal válaszolnak. Ennek eredményeként kialakul egy felhalmozott készleteket nem igénylő ellátási folyamat. Másik oldalról közelíti a *quick response* modell, mely a vevők oldaláról közelíti meg a tevékenységet. Lényege a vevők speciális igényeire történő azonnali reakálás képességének növelése. A QR-rendszerek az ipar és a kereskedelem közötti különleges partneri viszony modelljei, amelyeknek célja: az információ és a termékáramlás felgyorsítása a résztvevő felek adatkapcsolásának magvalósításával.

A *cross-docking* rendszerek a beszerzés területén teljesítenek szolgálatot. A korábbi modellben a központi beszerzést végző egység saját raktárral enyhítette az eladási helyek igényének és a beszerzés ütemének különbségét. Ennek az eljárásnak a gyorsítására találták ki a szisztémát, melyben, ha megfelelő összehangolt formában érkeznek az adatok az eladási helyekről, akkor lehetővé válik egy egyszerű átra-

kó, komisszió raktár segítségével ellátni az eladó helyeket. Mindegyik modell valamilyen módon a hiányzó készleteket az információk, és a reakciók tudatos menedzsmentjével próbálja pótolni.

Mára a globális piacokon eddig nem látott mértékű választék áll a fogyasztók rendelkezésére, s megnöttek a fogyasztói igények. Ma már a termékek értékének megítélésében a termék tulajdonságain túl a kapcsolódó, rendszerint logisztikai jellegű szolgáltatások is igen fontos szerepet kapnak. A vevői igényekre adott gyors válasz, valamint egy vállalat termékének minden utcasarkon való elérhetősége, a „hely- és időhasznosság” erős versenytényezővé vált. A logisztikában a hangsúly a pár évtizeddel ezelőtti gyártáskiszolgáló funkcióról eltolódott az input illetve output oldali logisztikai funkciókra. Az ellátási láncban belül a vállalatok közötti információáramlás rendkívüli módon felgyorsult, az információk küldése, fogadása, feldolgozása a logisztikai költségek egyre nagyobb hányadát teszik ki. Ugyanakkor ez a megváltozott helyzet teremtette meg a vállalatok számára az e-businesszel kapcsolatos versenyelőnyök kiépítésének a lehetőségét is, ami meghatározó tényezőjévé válik a következő évtizedek gazdasági folyamatainak.

11. ábra



Ezeket az egyedi erőforrásokat olyan stratégiai hatású Internet-képességek biztosítják mint a piac globális kiterjesztése, a dinamikus árazás lehetőségének megteremtése, az értéknövelő szolgáltatások biztosítása, a szükséges és felhasználható tartalom létrehozása és folyamatos fejlesztése. Ezek közé tartoznak még a tömeges testreszabás, a vevő felhatalmazása az információs rendszerhez való hozzáférésre, az ellátási lánc megváltozása, a kereslet és a kínálat aggregálása és az aggregát adatok közvetítése, az innováció lehetőségeinek kiterjesztése, valamint a vállalati működés javítása.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Szegedi Zoltán: Logisztika menedzsereknek. Kossuth, 1999.

Prezenszki József: Logisztika I. BME, 2001.

Kápolnai András, Nemeslaki András, Pataki Róbert: e-business stratégia vállalati felsővezetőknek. Aula, 2002.

Gelei Andrea: Az Ellátási Lánc Menedzsment kérdései. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék, 2002.

Hetyei József: Vezetői döntéstámogató és elektronikus üzleti megoldások Magyarországon. ComputerBooks, 2001.

Vörös József: Termelési-szolgáltatási rendszerek vezetése. Jannus Pannonius Egyetemi Kiadó, 1999.

Csikán Attila: Vállalatgazdaságtan. Aula, 1997.

Bensaou, M.: Portfolios of Buyer–Supplier Relationships. *Solan Management Review*. 1999. Summer, pp. 35-44.

Porter M. E.: Versenystratégia. Akadémia Kiadó, 1993.

Lee, H. L. – Billington, C.: Managing Supply Chain Inventory: Pitfalls and Opportunities. *Solan Management Review*. 2002. Spring, pp. 65-73.

Maloni, M.- Benton, W. C.: Power Influences in the Supply Chain *Journal of Business Logistics*, Vol. 21. pp. 49-73.

Pagh, J.D. – Cooper, M.C. Supply Chain Postponement and Speculation Strategies: How to choose the right strategy? *Journal of Business Logistics*, 19, pp. 2.

Sharpio, Carl-Varian, Hal, R.: Az információ uralma. Geomédia, 2001.

Papp Ferenc: Változó kereskedelem II. ÁVF, 2002.

Logisztikai tudományos füzetek I.-II. MTA, 1998-1999.

Hartman, Amir-Sifonis, John – Kador, John: Net Ready. Strategies for Success in E-economy. McGraw-Hill, 2000.

Fodor Zita*

AZ INFORMÁCIÓS RENDSZEREK HATÁSA A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK VERSENYKÉPESSÉGÉRE

Sok szó esik arról manapság mind a sajtóban, mind a szakirodalomban, hogy a kis- és középvállalkozások támogatása a gazdaságpolitikának fontos részét kell, hogy képezze. Európában már korábban prioritást kapott ez a terület, Magyarországon csak 2000-re jutottunk el odáig, hogy a költségvetés jelentős mértékben szánt pénzeszközöket a szektor fejlesztésére.

Kevesebbet hallunk viszont arról, hogy miért fontos a kis- és középvállalkozások támogatása, hogy miért nem szabad hagyni, hogy tömegesen tönkremenjenek. Hiszen a piaci liberális felfogás szerint az államnak nincs keresnivalója a gazdaság viszonyainak formálásában, a piacon a láthatatlan kéz úgy igazgat, hogy társadalmilag optimális helyzetbe kerüljön a gazdaság. Ha az importáru azonos minőség mellett olcsóbb, mint a hazai, akkor az importáru győzött, társadalmilag az a kedvező, ha a hazai áru elsovsad.

Jelen cikkünk első részében szólnunk nébány szót arról, hogy miért fontos a kis- és középvállalkozások támogatása, nem tekintjük azonban témánknak a számtalan támogatási mód és terület hatékonyságát vizsgálni. Az egyértelmű, hogy bármely támogatási forma esetén a kis- és középvállalkozások versenyképességének fokozását kell célul tűzni. Jelen elemzésünkben a támogatási célok közül, kiemeljük az informatikai beruházásokat, és azt vizsgáljuk, hogy milyen hatással vannak az információs rendszerek a kis- és középvállalkozások versenyképességére. A befejező részben nyugat-európai tapasztalatok alapján arra keressük a választ, hogy az informatikai beruházások ösztönzésének támogatása a számtalan lehetséges út közül hogyan a legbatékonyabb.

A kis- és középvállalkozások sajátosságai

A gazdálkodási tudományok elsősorban a nagyvállalatok jellemzőiből indulnak ki, amikor az egyes vállalati területek kérdéseit tárgyalják. Ez egyrészt indokolt, mivel bizonyos tudományterületek csak nagyvállalatok esetében értelmezhetők, kisebb cégek esetében kérdésfeltevéseik egyszerűen irrelevánssak. Emellett a nagyvállalatokra jellemző bonyolultabb kapcsolatok, összefüggések feltérképezése, az összetettebb folyamatok leírása, optimalizálása sok esetben jó kiindulást biztosít a kis- és középvállalkozásokat érintő problémák megoldására is. Másrészt azonban vannak olyan kérdések, ahol már az alapokat módosítják a kis- és középvállalkozások jellemző tulajdonságai, mert meghatározóan befolyásolják a vállalat helyzetét, szerepét és igényeit.

Mielőtt megvizsgálnánk a kis- és középvállalkozások sajátosságait, tekintsük át a szektorra megadott magyar és európai határértékeket az 1. táblázat alapján.

* III. éves Ph.D hallgató, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem

1. táblázat
A MIKRO-, KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATI KATEGÓRIA HATÁRÉRTÉKEI

	Alkalmazottak száma (fő)		Forgalom (millió EUR)		Mérleg főösszeg (millió EUR)	
	EU	HU	EU	HU	EU	HU
Mikro	-9	-9				
Kis	10-49	10-49	7	2,8 700 mFt	5	2 500 mFt
Közép	50-249	50-249	40	16 4000 mFt	27	10,8 2700 mFt

Forrás: A külügyminisztérium honlapja, 2003. január, a szerző által átszámított magyar adatok

Három értéket szükséges megvizsgálni ahhoz, hogy megállapítsuk, az adott vállalat beletartozik-e a kis- és középvállalati kategóriába, sőt ezen belül besorolható-e a mikro-, kis- és középvállalatok közé. Az első határérték a vállalkozásnál alkalmazott munkavállalók száma. Az a vállalkozás minősül mikrovállalkozásnak, ahol tíznél kevesebb munkavállalót foglalkoztatnak. Hasonlóképpen kicsinek minősül az ötven főnél kevesebbet, és közepesnek a 250 főnél kevesebbet foglalkoztató cég. Ezek a határértékek az Európai Unióban is azonosak. A másik két érték, az éves forgalom és a mérleg főösszeg esetében azonban az árfolyamparitás és a vásárlóerő-paritás jelentős eltérése miatt a határértékek is eltérőek. A táblázatban 250 Ft/EUR árfolyam mellett átszámítottuk a magyar forintban megadott határértéket euróra, hogy a különbségek tisztán érzékelhetőek legyenek. Az éves forgalom és a mérleg főösszeg a vállalkozás besorolásánál vagylagos viszonyban vannak egymással: elég, ha egyik kritérium teljesül, a vállalkozás már adott kategóriába tartozik. Ezen határértékek mellett még egy függetlenségi kritériumnak is érvényesülnie kell mind az EU-ban, mind Magyarországon: az állam, az önkormányzat vagy egy középvállalkozásnál nagyobb méretű vállalat tulajdoni részesedése – tőke vagy szavazati jog alapján – külön-külön és együttesen nem haladhatja meg a 25%-ot.

A fentiekben vázolt definíció természetesen elsősorban arra szolgál, hogy a kimondottan kis- és középvállalkozások számára kiírt pályázatok esetében a pályázók körét egyértelműen meg lehessen határozni. A gazdálkodástudományi elemzések esetében nem kell ennyire szigorúan alkalmazni a határértékeket, de jó támpontot nyújtanak ilyen esetekben is.

A következőkben kis- és középvállalkozások általános jellemző tulajdonságait tekintjük át. Ezek természetesen nem minden egyes vállalatnál érvényesülnek egyformán, de általában ki lehet indulni abból, hogy a kis- és középvállalkozások rendelkeznek ezekkel a sajátosságokkal. Méretük a piachoz viszonyítva általában kicsi. Kis piaci részesedés mellett kicsi a hatásuk a piacra, nem tudják az árakat alapvetően befolyásolni. Ilyen szempontból a mikroökonómiában meghatározott tökéletes verseny piacán való működés jellemzi őket. Általában viszonylag kevés vevővel állnak kapcsolatban, így egy-egy vevőnek jelentős hatása van a vállalkozás működésére. Ez egyfajta kiszolgáltatottságot jelent a vevőkkel szemben, hiszen akár csak egyetlen vevő elégedetlensége is csődhöz vezethet. Ebből következik az, hogy igyekeznek a vevők igényeit a nagyvállalatoknál nagyobb mértékben kielégíteni, hajlandók a vevők egyedi elvárásait megvalósítani. Ez a nagyobb vevő-kiszolgálási színvonal nem feltétlenül drágítja meg a vállalkozás által nyújtott terméket vagy szolgáltatást a nagyvállalat által nyújtotthoz képest, mert a „normál ügymenet felborítása” annak egyszerűbb felépítése miatt nem befolyásolja olyan jelentősen a vállalat működését, mint egy nagyvállalat esetében. Az is jellemző a kis- és középvállalkozásokra, hogy gyakran nem egyfajta tevékenységre koncentrálnak, hanem igyekeznek tevékenységi portfóliójukat diverzifikálni, ami abból adódik, hogy a munkatársak eltérő szakmai hozzáértését igyekeznek minél inkább kihasználni. Ennek köszönhetően egy-egy tevékenységi terület piacának megingása kevésbé érzékenyen érinti a vállalatot, mint ha csak egyetlen tevékenységet végezne.

A kis- és középvállalkozásokról sokszor halljuk, hogy jóval rugalmasabbak, mint nagyobb társaik, ami több tényező együttes hatásának köszönhetően alakul ki. A kisebb méret miatt a szervezeti struktúra egyszerűbb, kevésbé hierarchizált, így a munkatársak mindenkivel állandó kapcsolatban vannak. Az információ jóval könnyebben áramlik a szervezet tagjai között, ami azt eredményezi, hogy a döntések gyorsabban meg tudnak születni. Nemcsak gyorsabban tudnak reagálni a környezeti változásokra és a vevői igényekre, de kisebb ráfordítással tudják a folyamatokat és a struktúrát változtatni a jobb megfelelés érdekében. A tulajdonos(ok) gyakran részt vesz(nek) a vállalkozás irányításában, következőképpen minden menedzs-

ment-tulajdonos konfliktus elkerülhető, és a tulajdonosok véleményét igénylő döntéseket is gyorsabban meg lehet hozni. A döntések ráadásul jobb minőségűek lesznek, hiszen a szükséges információk jóval nagyobb hányadát látják át a vezetésben részt vevő tulajdonosok, mint a közgyűlésen tájékoztatott, a vállalat tevékenységét távolról figyelő részvényesek. A tulajdonos-vezető és a munkatársak általában többféle tevékenységet is végeznek, kevésbé specializáltak, mint egy nagyvállalatnál dolgozó társuk. Jobban átlátják a vállalat teljes működését, nagyobb a hatásuk a folyamatokra, így motiváltabbak. Ennek köszönhető, hogy kevésbé jellemző a kockázatkerülés, mint egy nagyvállalatnál, ahol a döntési helyzetben lévő vezető elsősorban a saját szempontjából mérlegel. Egy beszállító megválasztása esetén például a szükségesnél nagyobb mértékben veszi tekintetbe a pályázó hírnevét, mert úgy gondolkozik, hogy a projekt kudarca esetén egy neves beszállító kiválasztása miatt őt nem marasztalhatják el. Míg ha a vállalata szempontjait jobban tekintetbe véve, nagyobb súlyt ad például az árnak vagy a pályázóra jellemző vevő-kiszolgálási színvonalnak, akkor egy "névtelen" beszállítóval vallott kudarc az ő állását is veszélyezteti.

Gyakran emlegetett jellemzője a kis- és középvállalkozásoknak, hogy magas az innovációs potenciáljuk. Ez egyrészt annak köszönhető, hogy a munkatársak kevésbé specializáltak, szabadabban dolgozhatnak, illetve a nagy költségek elkerülése érdekében a tulajdonos ösztönzi őket egyedi megoldások kifejlesztésére. Másrészt fontos szerepe van a magasabb innovációs potenciálban a vállalat hálózatban való működésre való képességének. A más cégekkel való szoros – hálózatos – együttműködés jó terepe az innovációnak. Ezekkel ellentétesen hat azonban a kis- és középvállalkozásokra gyakran jellemző tőkehiány, ami megnehezíti a legmodernebb technológiához való hozzájutást. Enélkül pedig nagyon nehéz innovációs tevékenységet folytatni. Az azonban biztos, hogy a rugalmasság egyértelműen segíti a legmodernebb technológiák vállalati folyamatba történő integrálását, így megfelelő tőkeellátottság esetén a kis- és középvállalkozások képesek mindig a legmodernebb technológiákat alkalmazni a vállalat működésében. Pénzügyi szempontból a kisebb méretű cégek általában a saját tőke ágon történő finanszírozást preferálják. Ez nemcsak a számukra nehéz hitelhez jutással és magas kamatokkal magyarázható. E vállalatok ugyanis kerülni kívánják a kiszolgáltatottság érzetét, ami nehéz helyzetbe hozhatja ezeket. A bevétel alakulása ugyanis általában nem túl hosszú időre előre tervezhető, ami a hitelek visszafizethetőségét veszélyezteti. Ennek köszönhetően azonban a hirtelen gazdasági változásoknak a kis- és középvállalkozások kevésbé vannak kitéve, kevés hitellel való működés alacsony rendszeres fix költségeket jelent.

A mai gazdasági viszonyok között jellemző, hogy a nagyvállalatok igyekeznek a főtevékenységükre összpontosítani, így a melléktevékenységeket próbálják külső partnerekkel elvégeztetni. Ez nagy piaci lehetőségeket nyújt a kis- és középvállalkozások számára, amelyek ennek a tendenciának köszönhetően könnyebben válhatnak néhány nagyvállalat beszállítóivá.

A kis- és középvállalkozások szerepe a magyar gazdaságban

Sok szó esik arról manapság mind a sajtóban, mind a szakirodalomban, hogy a kis- és középvállalkozások támogatása a gazdaságpolitikának fontos részét kell, hogy képezze. Európában már korábban prioritást kapott ez a terület, Magyarországon csak 2000-re jutottunk el odáig, hogy a költségvetés jelentős mértékben szánt pénzeszközöket a szektor fejlesztésére. Különösen fontos ez az EU-csatlakozás kapcsán, amikor a magyar vállalkozásoknak még nyitottabb határokkal, még erősebb versennyel kell számolniuk a külföldi konkurencia várhatóan még erőteljesebb jelenléte miatt. Bár már ma is kevés azon termékek száma, amelyek EU-importját vám korlátozza, a belépés után ilyen természetesen már egyáltalán nem lesz. A multinacionális nagyvállalatok egyértelműen arra törekszenek, hogy minél inkább kihasználják a méretgazdaságosságot, és esetleg csak a termelés utolsó fázisaiban igazítsák a vevő igényeihez az egyébként egységes terméket. Így a nem Magyarországon nagy mennyiségben előállított termékek jóval olcsóbban dobhatók piacra, mint az esetleg kis- és középvállalkozások által termelt hasonló magyar áru. Az erős árversenyben elveszíti jelentőségét, hogy a termék milyen eredetű alapanyagokból és hol készült, a fogyasztó elsősorban az ár alapján fog dönteni.

A szolgáltatások esetében különösen nagy lehetőségek rejlenek az idegenforgalmi beruházások ösztönzésében. Magyarország természeti és kulturális öröksége jó alapot szolgáltatna magas színvonalú idegenforgalmi objektumok megteremtésére. Ennek során tér nyílna a kis- és középvállalkozások számára is. Beruházások nélkül (gyógyfürdők, utak, közlekedési infrastruktúra, szállodák, éttermek, környezetvédelem) azonban jelentős hátrányban maradunk a régi EU-tagokkal szemben. Kedvezőtlen a helyzet a mezőgazdaság területén, ahol az EU központi támogatási politikája érvényesül, a tagállamok pedig csak az EU által engedélyezett módon és mértékben egészíthetik ki a központi forrásból biztosított szubenciót. A csatlakozás után Magyarország az EU-ban járó mezőgazdasági támogatásoknak csupán töredékét kaphatja, mert az alacsony hazai földárak és munkaerőköltség miatt a régebbi EU-tagállamok sokkal félnek a

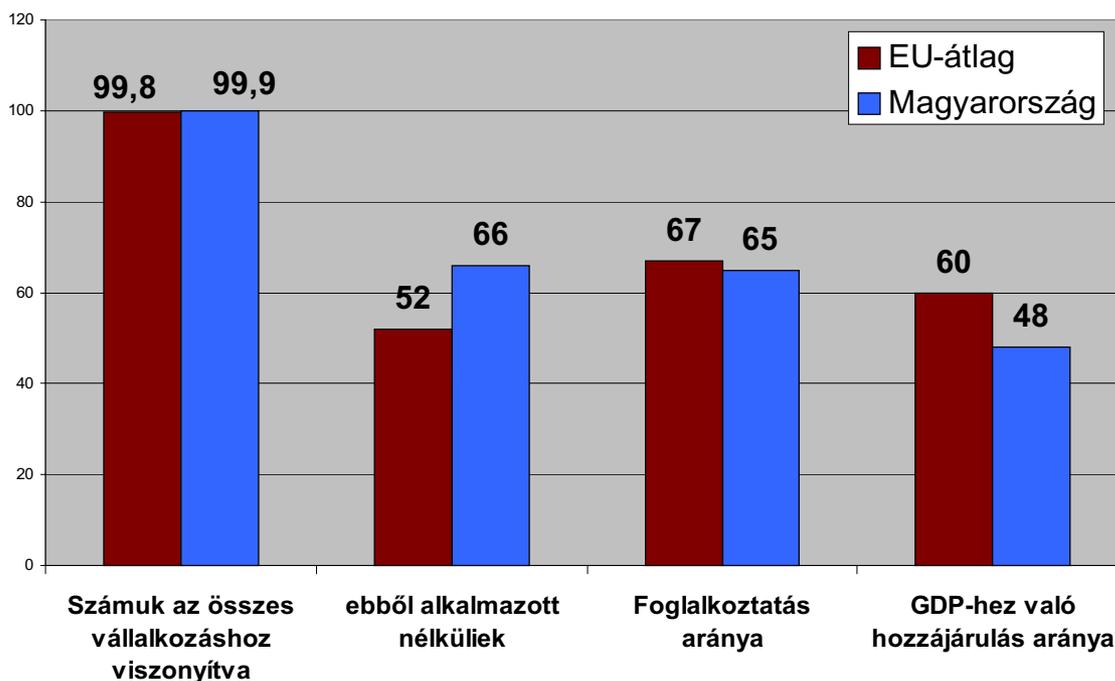
jó minőségű és olcsóbb magyar élelmiszerek versenyétől. Azonos támogatások mellett az első néhány évben – az alacsony tőkeerő ellenére – a magyar gazdák versenyelőnyben lettek volna az EU-gazdákkal szemben, amit a tagállamok természetesen nem engedtek. Így alakult ki a jelenlegi helyzet, amelyben a gazdáknak már a hazai piacon való helytálláshoz is meg kell majd elégedniük a jelenlegi igen alacsony munkabérekkel és megtérüléssel. A másik lehetőség az, hogy a magyar mezőgazdaságnak új piaci lehetőségeket kell találni, olyanokat, ahol nem az alacsony földárakban és munkaerőköltségben rejlő előnyt használják ki (hiszen ezek egy idő után meg fognak szűnni), hanem a földrajzi helyzetünkből, a speciális magyar mezőgazdasági termékekből és az EU termőföldjeihez képest kevésbé intenzíven kihasznált földek nyújtotta lehetőségekből próbálnak meg versenyelőnyt kovácsolni. Bio-élelmiszerekre például óriási lenne a kereslet az EU-ban és Magyarországon is, termelésük munkaigényes, ami a foglalkoztatásra is kedvező hatással lehet. Ráadásul a biotermékek ára az EU-ban 100%-kal haladja meg a normál élelmiszerek árát. Szintén előnyünk származhatna a speciális magyar állatfajták tenyésztéséből (mangalica, szürke marha, rackajuh) és a magyar növények termesztéséből (tönkölybúza). Ezek a fajták még nem veszítették el sok kedvező tulajdonságukat a rengeteg nemesítés és keresztezés következtében, bizonyítottan egészségesebb táplálékot jelentenek, mint a megszokott húsok és gabonák. Az átálláshoz a mezőgazdaság kínzó tőkehiánya miatt feltétlenül állami segítségre van szükség.

Kevesebbet hallunk arról, hogy miért fontos a kis- és középvállalkozások támogatása, hogy miért nem szabad hagyni, hogy tömegesen tönkremenjenek. Hiszen a piaci liberális felfogás szerint az államnak nincs keresnivalója a gazdaság viszonyainak formálásában, a piacon a láthatatlan kéz úgy igazgat, hogy társadalmilag optimális helyzetbe kerüljön a gazdaság. Ha az importáru azonos minőség mellett olcsóbb, mint a hazai, akkor az importáru győzött, társadalmilag az a kedvező, ha a hazai áru elsorvad. Némiképp módosíthatja ezt az álláspontot az a tény, hogy külföldön nem kizárólag a neoliberais eszmék érvényesülnek, a gazdaság egyes szereplőit – különböző megfontolások alapján – az állam tudatosan támogatja. Ráadásul Magyarországon hosszú ideig az állam működtette a gazdaságot, ami a privatizáción túl is kihat a jelenlegi gazdasági helyzetre. A közjavak és az externáliák tárgyalása nem témánk, de ezek hatását sem szabad figyelmen kívül hagyni.

Miért szükséges és fontos tehát a kis- és középvállalkozások támogatása és miért nem szabad hagyni, hogy tömegesen tönkremenjenek? Ezeket a kérdéseket úgy lehet csak megválaszolni, ha szólunk a kis- és középvállalati szektornak a gazdaságunkban játszott szerepéről. A téma vizsgálatához tekintsük először az 1. ábrát, ahol a kis- és középvállalkozások gazdaságban játszott szerepét tükrözi néhány mutató.

1. ábra:

A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ARÁNYA EGYES GAZDASÁGI MUTATÓKHOZ VISZONYÍTVA



Forrás: KSH és Eurostat adatokból a szerző által összeállított diagram

Az első oszlopokkal a kis- és középvállalkozások számának és az összes vállalat számának az arányát vizsgálhatjuk meg. Mind az EU-ról, mind Magyarországról elmondható, hogy majdnem minden vállalkozása a kis- és középvállalkozási kategóriába tartozik. Bár az EU-ban csak 99,8, Magyarországon pedig 99,9% a kis- és középvállalkozások aránya, a különbség nem tűnik nagyknak. Ha azonban fordítva tekintjük a kérdést, és a nagyvállalatok arányát vizsgáljuk meg, azt kapjuk, hogy az EU-ban kétszeres a nagyvállalatok aránya, mint Magyarországon. Így már érezhetően jelentős az eltérés. Árnyalja a képet az alkalmazott nélküli kisvállalkozások aránya a kis- és középvállalkozások számához képest. Magyarországon jóval magasabb az ilyen mikrovállalkozások aránya. Ha ehhez még azt is hozzávesszük, hogy Magyarországon az ezer lakosra jutó vállalkozások száma kétszerese az EU-adatnak, arra a következésre jutunk, hogy adózási okokból jóval több egyéni vállalkozás, mikrovállalkozás jön létre, mint az EU-ban, illetve az is valószínűsíthető, hogy magasabb a nem működő vállalkozások aránya.

A támogatás szükségességét egyértelműen indokolják, az utolsó oszlopok. Ahogy látható, a kis- és középvállalkozások Magyarországon a GDP 48%-át állítják elő, és a munkaerő 65%-át foglalkoztatják. Ezek a számok igen jelentősek a nemzetgazdaság egészéhez képest, és az EU-adatok tükrében még az is várható, hogy emelkedni fognak. A foglalkoztatásban nem nagy a különbség, az EU-ban csupán 2%-pontos nagyobb az arány, a GDP-hez való hozzájárulásban azonban még 12% az elmaradás, annak ellenére, hogy – ahogy arról korábban már szó volt – Magyarországon a kis- és középvállalkozások mind arányukban, mind ezer főre jutó mennyiségükben meghaladják az EU-értékeket. A GDP-hez és a foglalkoztatáshoz való hozzájárulás arányai azonban még egy következtetésre is alapot adnak: az EU-ban is jellemző, hogy a kis- és középvállalkozások munkatársai kevésbé termelékenyek, mint a nagyvállalatokéi (hiszen a GDP-hez való hozzájárulás aránya alacsonyabb, mint a foglalkoztatásban betöltött szerep), Magyarországon a termelékenység-elmaradás a kis- és középvállalkozások hátrányára még jelentősebb (nagyobb a különbség a GDP-hez és a foglalkoztatáshoz való hozzájárulás arányai között, mint az EU-ban).

A fenti adatok tükrében egyértelmű, hogy a kis- és középvállalkozások tömeges csődje a nemzetgazdaság egésze szempontjából is katasztrofális következményekkel járna. A GDP-nek majdnem a felét előállító és a munkaerő kétharmadát foglalkoztató vállalatokra a társadalomnak gazdaságilag nagy szüksége van. A jelenlegi helyzetet tehát mindenképpen fenn kell tartani, ami az erősödő versenyhelyzetben csak a szektor fejlesztése, beruházásainak segítése, ösztönzése mellett képzelhető el.

Fontos szerepe van a kis- és középvállalkozásoknak a jelenleg kibontakozó helyzetben, amikor a tízéves adómentesség lejártá után a multinacionális vállalatok kezdik elhagyni Magyarországot, és olyan országokba vonulnak tovább, ahol hasonló minőségű munkaerőt még alacsonyabb költségek mellett tudnak foglalkoztatni, és újabb évekre nyernek adómentességet. A „felszabaduló” munkaerő foglalkoztatása csak újabb külföldi vállalatok bevonása révén, vagy a kis- és középvállalati szektor erősödése útján valósítható meg. [Ezen külföldi cégek esetében már nem a munkaerőköltségek alacsony szintje és az adómentesség az elsődleges letelepedési szempont].

Hosszú távon a feladat a hazai kis- és középvállalatok méretének növelése, néhányuk nagyvállalattá „növesztése”, és néhány magyar nagyvállalat multinacionális vállalattá történő fejlődésének segítése. Ily módon biztosíthatjuk azt, hogy a multinacionális nagyvállalatok tömeges kivonulása esetén is biztosított legyen Magyarországon a foglalkoztatottság kívánatos mértéke és a megfelelő ütemű gazdasági növekedés.

Az információs rendszerek hatása a versenyképességre¹

A kis- és középvállalkozások informatikai ellátottsága Magyarországon nemzetközi összehasonlításban

Egy az Egyesült Királyságban készült empirikus kutatás szerint² a kis- és középvállalkozások az információs rendszereket egyelőre elsősorban adminisztrációs és operatív célokra használják, annak ellenére, hogy az ilyen méretű vállalatok vezetői szerint talpon maradásuk egyik elsődleges feltétele, hogy lépést tartsanak az informatika fejlődésével, és minél előbb bevezessék a mindenkor legmodernebb információtechnológiákat vállalatuknál. Az Egyesült Királyságban azonban már van némi jel arra, hogy az adatrögzítés felől a döntéstámogatás felé tolódik a számítógép-használat célja.

¹ Erről a témáról az Általános Vállalkozási Főiskola ballgatói dr. Szegedi Zoltán vezette Üzletudományi Tanszék által szervezett Logisztikai Információs Rendszerek kurzuson hallhatnak.

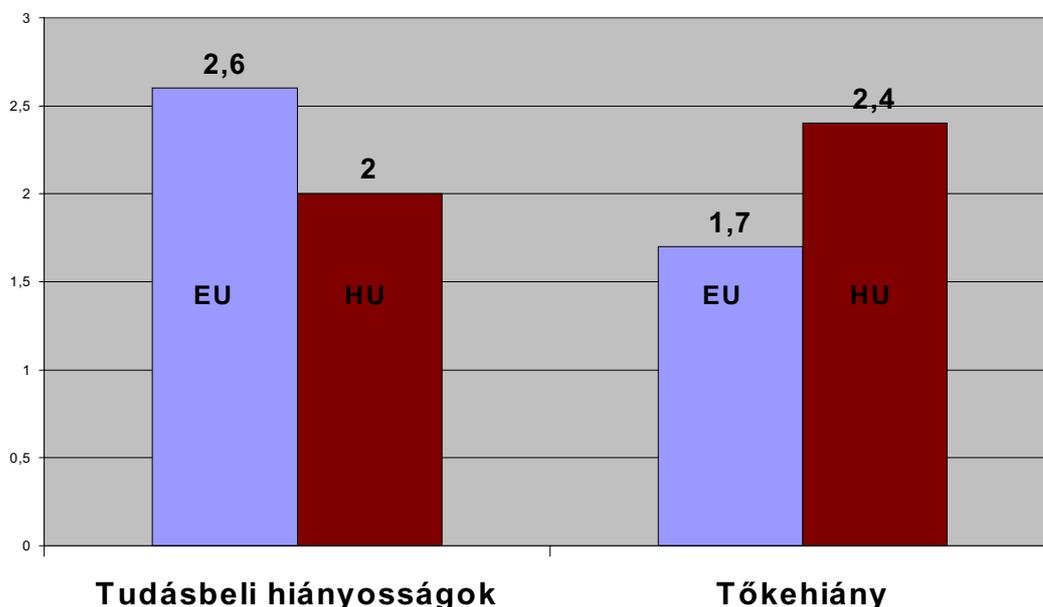
² Jon Bridge, Michael J. Peel: *A Study of Computer Usage and Strategic Planning in the SME Sector*, *International Small Business Journal* 17,4

Magyarországon³ a kis- és középvállalkozások szinte egyáltalán nem használják döntéstámogatásra és tervezésre a számítógépet. Nálunk elsősorban az írógépet és a könyvelőgépet helyettesíti a számítógép, bár a vállalatok egy része már felismerte az Internet alkalmazásában rejlő üzleti lehetőségeket. Emellett a vállalati vezetők az informatikában elsősorban a jobb vevő kiszolgálási szint elérésének, és a hatékonyabb ügyvitel megvalósításának módját látják. Ezek lehetőségek jórészt azonban csak jövőbeli célként lebegnek a vállalkozások előtt, hiszen e-kereskedelmet a kisebb vállalatok alig-alig művelnek, és úgy érzik, hogy még a legfejlettebb információtechnológia alkalmazása mellett sem tudnak helytállni a versenyben a nagyvállalati konkurenciával szemben. Természetesen a kis- és középvállalkozások méretével, árbevételének volumenével és exportorientáltságával erős összefüggésben van az, hogy a cég milyen mértékben áldoz az informatika fejlesztésére. Emellett fontos szerepet játszik a tudás: magasan képzett – esetleg informatikai képzésben is részesült – vezető irányítása alatt a vállalkozás fejlettebb informatikai eszközöket használ.

Az előzetes várakozásoknak megfelelően a magyarországi kutatás eredményei alapján is arra a következtetésre juthatunk, hogy a magyar kis- és középvállalkozásokra jellemző tőkehiány mellett az informatikai tudás hiánya gátolja leginkább a fejlesztést. Ezt az összefüggést a nyugat-európai kutatások is alátámasztják.

A 2. ábrán látható az EU-ban 2000-ben készült INSEAD kutatás és a BKÁE Kisvállalkozásfejlesztési Központja által folytatott kutatás eredményeinek eltérése (a válaszadók mindkét esetben ötfokozatú skála használatával fejezték ki a gátló tényező szerepének fontosságát). Úgy tűnik, hogy Magyarországon az informatikai ismeretekkel – illetve annak felismerésével, hogy milyen versenyelőny, piaci érték származhat az informatika alkalmazásából – az eredmények szerint kevesebb probléma van, mint az Európai Unióban. Ez az első pillantásra meglepő megállapítás azzal magyarázható, hogy Magyarországon egy jóval kisebb fejlettségi szinten állnak a kis- és középvállalkozások az informatika tekintetében, mint az EU-ban, így alacsonyabb tudásszint mellett is felismerhető a fejlesztés szükséges iránya. A rendelkezésre álló anyagi eszközök hiánya, mint gátló tényező esetében – nem meglepő módon – a Magyarországon tapasztalható égetőbb tőkehiányra utaltak a válaszadók.

2. ábra
AZ INFORMATIKAI FEJLESZTÉS GÁTJAI AZ EU-BAN (2000) ÉS MAGYARORSZÁGON (2002)



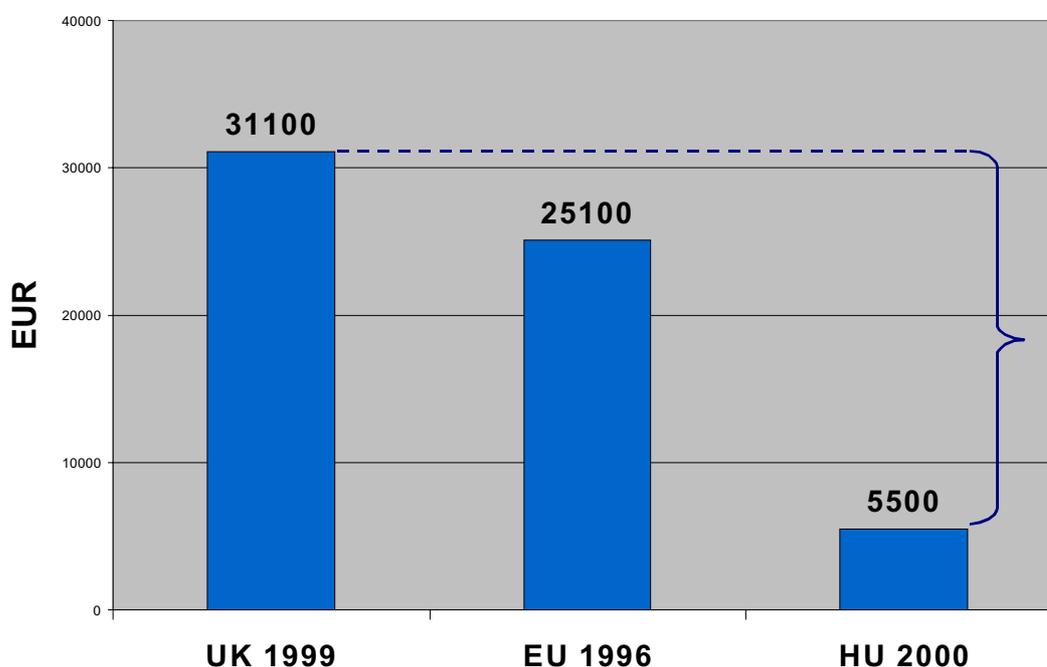
Forrás: „Az információtechnológia alkalmazása a kis- és középvállalkozásokban” Szakmai Konferencia 2001. október 30., A magyar kis- és középvállalkozások jövőképeinek jellemzői, Bálint András előadása, 12. fólia, BKÁE, Kisvállalkozásfejlesztési Központ

³ „Az információtechnológia alkalmazása a kis- és középvállalkozásokban” Szakmai Konferencia 2001. október 30., A magyar kis- és középvállalkozások jövőképeinek jellemzői, Bálint András előadása alapján, BKÁE, Kisvállalkozásfejlesztési Központ.

Ahogy azt a 3. ábra szemléletesen mutatja, az Egyesült Királyságban 1999-ben egy kis- és középvállalati szektorból kikerülő vállalkozás átlagosan 31100 eurót fektetett informatikai és kommunikációs eszközökbe, míg Magyarországon 2000-ben csupán 5500 eurót. Ez az eltérés még akkor is óriási, ha tekintetbe vesszük, hogy Magyarországon a kis- és középvállalkozások kisebbek, mint Nyugat-Európában és több közöttük a nem működő cég, amelyik természetesen nem foglalkozik ilyen jellegű beruházásokkal sem. A Magyarország és például az Egyesült Királyság között fennálló óriási fejlettségi különbség a kis- és középvállalkozások informatikai ellátottsága terén csak egy jelentősebb ütemű beruházási készség esetén hozható be.

Az informatikai fejlesztések tehát úgy érhetők el, ha az állam az ilyen irányú beruházásokat célzottan támogatja, valamint oktatási programokat hoz létre a kis- és középvállalkozások döntéshozói számára.

3. ábra
KÜLÖNBSEGEK AZ EGYESÜLT KIRÁLYSÁG, AZ EURÓPAI UNIÓ ÉS MAGYARORSZÁG KÖZÖTT
AZ INFORMATIKAI ÉS KOMMUNIKÁCIÓS ESZKÖZÖKBE FEKTETETT ÖSSZEG TEKINTETÉBEN



Forrás: „Az információtechnológia alkalmazása a kis- és középvállalkozásokban” Szakmai Konferencia 2001. október 30., A magyar kis- és középvállalkozások jövőképeinek jellemzői, Bálint András előadása, 16. fólia, BKÁE, Kisvállalkozásfejlesztési Központ

Innovációs potenciál és regionális hálózatok

A brit kutatás eredményei szerint az IT és a döntéstámogató rendszerek használata egyértelműen segíti a kis- és középvállalatokat abban, hogy a hosszú távú üzleti folyamatokra koncentráljanak az operatív tevékenységgel szemben; ez versenyelőny lehet a cégek számára. A mintában szereplő kisvállalatok 27,2%-a, a közepesek 22%-a vallotta be, hogy soha nem dolgozott ki részletes stratégiai tervet. A mintát szétbontották „tervezőkre” és „nem nagyon tervezőkre”. A tervezők szignifikánsan nagyobb arányban használtak tervezésre és döntéstámogatásra szolgáló rendszereket, míg az operatív üzleti folyamatok használatára szolgáló szoftvercsomagok használatában nem volt szignifikáns különbség.

Mindkét kutatás alátámasztotta, hogy a tervező és döntéstámogató rendszerek használata erős összefüggésben van a részletes stratégiai tervezésre való hajlammal. Éppen ezért nemcsak az IT oktatás, hanem a tervezési orientáció növelése is fokozza a menedzsment hajlandóságát arra, hogy tervező, döntéstámogató rendszerek használatával erősítse vállalatát.

Az IT oktatás elősegítheti, hogy a vállalkozás a szövegszerkesztő, a táblázatkezelő és a számlázó-program mellé bevezesse az első átfogóbb információrendszerét. A cég informatikai infrastruktúrájának fejlődésével nő az IT-tudatosság, ami kumulatív folyamatként jellemezhető: minél több/átfogóbb/bonyolultabb informatikai rendszert alkalmaz a vállalkozás, annál kisebb megrázkódtatással jár egy következő rendszer bevezetése. Ez annak köszönhető, hogy a vezetés és a munkatársak nyitottabbá válnak az informatika befogadására, kevésbé félnek az újtól, hiszen a régi(eke)t is sikerült megtanulni, alkalmazni. A tanulási folyamat is felgyorsul; a korábbi tapasztalatok segítenek abban, hogy az új rendszert gyorsabban adaptálják a szervezeti folyamatba.

A vállalaton belüli tervezési és döntési folyamatok támogatásából fakadó esetleges versenyelőny mellett a kis- és középvállalkozásoknak az információtechnológia az egymással való kapcsolattartás lehetőségét is kínálja. A gyors és hatékony kommunikáció, amit megfelelő rendszerek alkalmazásával el lehet érni, elősegíti a kis- és középvállalkozások regionális hálózattá való fejlődését. A hálózati működésben a hálózat tagjainak rugalmassága a magas fokú kooperációnak köszönhetően növekszik. A kis- és középvállalkozások méretükből adódóan önállóan nem tudják kihasználni a méretgazdaságosságból fakadó előnyöket, hálózatban működve azonban erre is lehetőségük adódik. Az együttműködés növeli az innovációs potenciált is, mert lehetőséget ad a sokszínű, sok forrásból származó ismeret, tapasztalat rugalmas közös felhasználására. A hálózat által biztosított magasabb vevő-kiszolgálási szint és az együttműködésből fakadó költségcsökkentés egyaránt versenyelőnyt biztosítanak a hálózatban működő vállalkozások számára.

Rugalmasság?

A rugalmasság sokat tárgyalt téma, különösen a kis- és középvállalkozásokkal foglalkozó szakirodalomban. Többféle definíció létezik e fogalomra, de széles körben elfogadott tény, hogy a kis- és középvállalkozások általában rugalmasabbak, mint nagyobb társaik⁴. Az egyik – tág értelmű – definíció szerint a rugalmasság az előre meghatározott cselekvésektől való eltérés képessége⁵, vagyis képesség arra, hogy máshogy tegyünk valamit, mint ahogy azt eredetileg elterveztük⁶. A vállalatvezetéshez közelítve világos, hogy a stratégiai rugalmasság kritikus sikertényező, amikor a szervezet több elemes folyamatos változáson megy keresztül, így a rugalmasság az előre nem látható dolgokra való stratégiai válaszként is értelmezhető⁷. Ugyanakkor nem szabad megfeledkezni a rugalmasság koncepció paradoxonáról⁸: a szervezeteknek egyrészt képeseknek kell lenni a gyors alkalmazkodásra, míg másrésztől csak stabil eljárások segítségével tudnak megfelelő hatékonyságra szert tenni. A jelenlegi éles versenyben csak azok a cégek maradhatnak talpon, amelyek jó alkalmazkodási képességgel rendelkeznek.

A rugalmasságból a vállalkozások három területen tudnak előnyt kovácsolni:

- Viharos körülmények között a rugalmasság az alapvető túlélés eszköze.
- A szervezet újjászervezésével és hasonló tevékenységekkel a cégek a belső hatékonyság magasabb szintjére képesek jutni a rugalmasságon keresztül, habár az igazán rugalmas szervezetnek nincs szüksége újjászervezésre.
- A rugalmas válaszadás képessége versenyelőnyt biztosíthat az új teljesítményjavító jellemzők kialakítása terén, és kiaknázzhatják az elsőként alkalmazók előnyeit.

Az elmélet⁹, amely használható arra, hogy a kis- és középvállalkozások jelenlegi és potenciális rugalmasságát megragadjuk, a stratégiai rugalmasság időbeli és szándék szerinti aspektusát különbözteti meg. Az időbeli aspektus lehet ex ante (amikor felkészülünk az előre nem látható változásokra) és ex post (amikor a már bekövetkezett változásokra reagálunk), míg a szándék szerinti aspektus védekező és támadó lehet. Az aspektusok verzióit mátrixba rendezve (lásd a 4. ábra, amelyen a stratégia eredménye is látható) négy stratégiai irányvonal bontakozik ki: a megelőző, a védelmező, a javító és a kiaknázó stratégia.

⁴ Margi Levy, Philip Powell: *SME Flexibility and the Role of Information Systems*, *Small Business Economics* 11: 183-196, 1998

⁵ Eardley, 1997

⁶ Evans, 1991

⁷ Eppink, 1978

⁸ Volberda, 1996

⁹ Evans, 1991, *kigondolta és Eardley, 1997, továbbfejlesztette*

4. ábra
A RUGALMASSÁG ASPEKTUSAIBÓL KIALAKULÓ STRATÉGIAI IRÁNYVONALAK

	VÉDELMEZŐ	MEGELŐZŐ
Ex ante	<ul style="list-style-type: none"> • túlélés • belső folyamatok javítása 	<ul style="list-style-type: none"> • belső folyamatok javítása • versenyelőny
Időbeli aspektus		
Ex post	JAVÍTÓ	KIAKNÁZÓ
	<ul style="list-style-type: none"> • túlélés 	<ul style="list-style-type: none"> • versenyelőny
	Védekező	Támadó
	Szándék szerinti aspektus	

Forrás: Margi Levy, Philip Powell: SME Flexibility and the Role of Information Systems, Small Business Economics 11: 183-196, 1998 – a szövegből a szerző által megalkotott ábra

A *megelőző* manőver – amely akkor a leghasznosabb, ha a jövő kiszámíthatatlan és az innováció kiaknázása a verseny eszköze – lehetőséget ad a vállalatnak arra, hogy a jövőbeni lehetséges eseményekből előnyre tegyen szert. A támadó stratégia követői úgy alakítják ki vállalatukat, hogy könnyedén tudjanak új termékeket piacra dobni, új elosztási csatornákon keresztül értékesíteni és új üzleti módszereket alkalmazni. A stratégia megvalósítása során előre meghatározott lehetőségeket dolgoznak ki, amiből később választanak előre meghatározott taktikai lépésekkel. Míg a megelőző taktika az előre nem látott esemény bekövetkezése előtt működésbe lép, addig a *kiaknázó* manőverek vagy a megelőző taktikára vagy egy hirtelen megjelenő lehetőségre reagálnak. Az informatikai technológia segítséget nyújthat a vállalkozás számára a támadó stratégia követésére, ha a döntéshozó felismeri azokat a helyzeteket, amikor alkalmazott információtechnológiájával a cég megfelelően tud reagálni, illetve, ha időben be tudja vezetni a megfelelő információs rendszert.

A *védelmező* manőverek a beláthatatlan jövő által okozott károkat próbálják meg csökkenteni. Olyan lehetőségeket (például nagy raktárkészlet, mesterséges piaci belépési korlátok) tartanak fenn, amelyek biztosítást nyújthatnak kedvezőtlen környezeti változások esetén. Az információs rendszerek felhasználásának az a célja, hogy az információ hatékonyabb felhasználásával a költséges biztonsági lehetőségeket az "optimális" szinten tarthassák, illetve néhány esetben a kiépített információs rendszert belépési korlátként próbálták alkalmazni.

A *javító* stratégia akkor használatos, ha minden más taktika csődöt mondott. Bár a környezet gyors változásaira adott válaszok rugalmas infrastruktúrával támogatott rugalmas stratégiákat kívánnak meg, a kis- és középvállalkozásoknak ritkán van írott stratégiájuk és még ritkábban dolgoznak ki informatikai stratégiát. Mivel a kisebb cégek vezetői állandóan a rugalmasságot tartják szem előtt – még ha ezt úgy is fogalmazzák meg, hogy „igen, ez általában igaz, de olyan is szokott lenni, hogy...” és „sőt, az is előfordulhat, hogy...” – ritkán tudják olyan pontosan leírni a folyamataikat, hogy a leírás alapján az informatikus szakemberek megalkothassák a vállalat információs rendszerét. Az információs rendszer tervezőjének egy olyan rendszert kellene létrehoznia, amely egy nem megtervezett, gyakran és gyorsan változó folyamatot képez le. Az informatikai szolgáltató és a megrendelő nehezen fog közös nevezőre jutni.

Nem kétséges, hogy az informatika alkalmazása hatással van a vállalati folyamatokra és a versenyhelyzetre, de a vállalkozások nincsenek tisztában azzal, hogyan támogathatja a stratégia megvalósítását egy információs rendszer, illetve, milyen hatással lesz a versenyhelyzetükre. Különösen igaz ez a kis- és középvállalkozásokra, amelyeknél az informatikai beruházásokra költendő anyagi eszközök korlátosak, és a stratégiai tervezés sem kiforrott, így a közöttük lévő összefüggések is nehezen vizsgálhatók. Hajlamosak vagyunk a rugalmasságnak csupán az előnyeit, a hasznait elemezni és megfeleledkezünk a költségeiről. Előfordulhat, hogy a valódi költségek (hardware, software, oktatás, folyamatok újraszervezése) nem állnak arányban az elérhető előnyökkel. A stratégiai rugalmasság akkor hatékony, ha mind a rövid távú, mind a hosszú távú célokat szolgálni tudja, ezért kompromisszumot kell kötni.

A rugalmasságot a nagyobb vállalatok gyakran a kiszervezés (outsourcing) eszközével kívánják fokozni. A kisebb vállalkozások is gyakran támaszkodnak külső szolgáltatókra az informatika esetében, – legtöbbször nincs is más választásuk –, esetükben azonban ez nem feltétlenül vezet növekvő rugalmassághoz. Ahogy arról korábban már volt szó, kevésbé bürokratikus és nehézkes felépítésüknek, működési folyamataiknak köszönhetően a kis- és középvállalkozások könnyebben adaptálják az új technológiákat, mint a nagyok. Innovációt a külső környezetből érkező információk felhasználása teszi lehetővé. A múltban a nagy cégek által bevezetett technológiák elsősorban a tömegtermelésre, a méretgazdaságosság kihasználására épültek, ma a trend megfordulni látszik, a demasszifikáció¹⁰ (a tömegesség csökkenése) a jellemző folyamat, a sorozatnagyságok csökkennek, a vevők egyedi igényeinek kielégítésére van szükség. Az információtechnológia használata megkönnyíti a kis sorozatú gyártások folyamatának figyelemmel kísérését, segíti a termékek azonos minőségének biztosítását, és nagyobb választék tartását, így a kis- és középvállalkozások lehetőségeit tovább segíti ebben az irányban. Az adaptív vállalatoké a jövő, amelyek rugalmas szervezetekké képesek újrastrukturálni magukat.

Egyes kutatók¹¹ szerint a kis- és középvállalkozások rugalmasságának egyértelműen az informatika a kulcsa. Az operatív és a stratégiai tevékenységeket integráló információs rendszer képes olyan információt biztosítani, amely erőforrásnak tekinthető ahhoz, hogy a vállalkozás hatékonyabban vegyen részt a piaci versenyben. Ennek ellenére az eddigi – elég kevés és kis mintán alapuló – kutatás¹² azt sugallja, hogy a kis- és középvállalkozások általában nem ismerik fel, hogy az informatikai infrastruktúra lehetőséget nyújt a változó körülményekhez történő alkalmazkodásra. Ennek az lehet az egyik oka, hogy a vállalatirányítási információs rendszerek és a fejlettebb termelési technológiák bevezetésére a kis- és középvállalkozások esetében az inkrementalizmus (növekményszerűség) jellemző. Először csak egy-egy egyszerű terület automatizálására kerül sor, majd az új technológia bevezetése később terjed ki egy-egy újabb területre. Így gyakran több egymással inkompatibilis rendszer működik párhuzamosan a vállalatnál, amelyek nem integrálhatók. A csapda ott van, hogy ezen szigetrendszerek bevezetésére már akkora összeget fordított a cég, hogy nem valószínű, hogy a közeljövőben ismét itt fog beruházni, hiszen úgy tekinti az informatikai beruházásokat is, mint a műszakiakat: elvárja, hogy egy bizonyos ideig hatékonyan működjenek, így a cég megreked egy olyan informatikai technológiai szinten, ami nem igazán szolgálja a rugalmasságot.

A másik ok az lehet, hogy sok kis- és középvállalkozás inkább nem ruház be informatikai rendszerbe, hanem likvid tőkét halmoz fel, hogy megőrizze rugalmasságát. Emellett a szakirodalom szerint nem minden kis- és középvállalkozásnak van szüksége informatikai beruházásokra ahhoz, hogy elég rugalmas legyen. A nagyvállalatokkal ellentétben a kisebb cégeknél a munkatársak hozzáállása, a szervezeti felépítés és a tulajdonos/vezető személyisége sokszor jóval nagyobb szerepet játszik ebben, mint az információs rendszer. Ráadásul gyakran a cég anyagi és nem anyagi erőforrásai nem is elegendők egy rugalmasságot biztosító rendszer kiépítésére.

¹⁰ Tofler, 1987

¹¹ Abdullab and Chatwin, 1994

¹² Lásd például Hagmann and McCabon, 1993

Az információtechnológia alkalmazását ösztönző politikák

Természetesen nemcsak oktatás segítségével növelhető az információ-technológia elterjedtsége a kis- és középvállalkozásoknál. Az információ-technológia terjedésének a folyamata többlépcsős¹³:

- a.) befektetés a nemzetközi/nemzeti infrastruktúrába,
- b.) megfelelő szolgáltatások és alkalmazások biztosítása,
- c.) felhasználó-tudatosság erősítése,
- d.) adaptálás,
- e.) hatékony felhasználás,
- f.) versenyelőny létrejötte.

A folyamat alapján az IT terjesztés támogatási intézkedései két csoportba sorolhatók: kereslet- és kínálat-orientált eszközökre. A kínálat-orientált eszközök alkalmazása az IT szolgáltatók számát növeli, a kereslet-orientált eszközök pedig arra ösztönzik a vállalatokat, hogy alkalmazzák az információtechnológiát üzleti céljaik elérésének érdekében. A kínálat-orientált eszközök így a fenti folyamat első két pontját biztosítják, a kereslet-orientáltak a többit. Míg a kínálat-orientált eszközök az infrastruktúra biztosítására, a K+F támogatására, a cégek és egyetemek közötti együttműködésre fókuszálnak, addig a kereslet-orientáltak tréningeket, technológiai központokat, konzultációs szolgáltatásokat hoznak létre, és technikai információt biztosítanak az érdeklődőknek. Miután a 80-as és 90-es évek Európájában a kínálat-orientált eszközök élveztek előnyt, Európa kommunikációs hálózata nagyban fejlődött. Az európai IT terjesztési programok úgy is ösztönözték az IT terjesztését, hogy támogatták az IT szolgáltatókat, köztük a kis- és középvállalkozásokat is. Bebizonyosodott azonban, hogy a jó infrastruktúra és az IT szolgáltatási képesség nem elegendő ahhoz, hogy az IT-használat a kívánt mértékben növekedjék. Még a legtöbb európai kis- és közepes felhasználónak is el kell jutni az adaptálástól a hatékony felhasználásig, Magyarországon azonban még a felhasználó-tudatosság erősítése és az adaptálás elősegítése lenne az elsődleges feladat. Európában, 1995-ben ismerték fel, hogy az oktatást és a tréninget kell az IT programok középpontjába állítani. A mai IT terjesztési programok kombinálják az infrastruktúra fejlesztésére és a használat ösztönzésére vonatkozó támogatásokat.

Az EITO¹⁴ 1995-ben készült kutatásai is alátámasztották, hogy a kis- és középvállalkozások (rövidítve: kkv-k) az IT felhasználásban le vannak maradva a nagyvállalatoktól. A kínálat-orientált IT terjesztési eszközök bevetése után a kereslet elsősorban ezen szektor esetében maradt elégtelen. Az is bebizonyosodott, hogy az információtechnológia iránti kereslet az újonnan alapított kis- és középvállalkozások esetében magasabb, mint azoknál, amelyek már hosszabb ideje működnek.

A kereslet-orientált eszközök kidolgozásakor figyelembe kell venni a kis- és középvállalkozások szektorális és szervezeti sajátosságait: például a termelő szektorban az IT a folyamat-innovációt támogathatja, a szolgáltatási szektorban viszont a termékinnovációt is. A kereslet-orientált politika első példája a hálózatok létrejöttének ösztönzése volt 1988-ban. A legújabb programok kilenc projektet ölelnek fel az IMPACT program keretein belül, amelynek célja az információs szolgáltatások belső piacának megteremtése és az európai kkv-k versenyképességének növelése. Az információtechnológia terjesztését célul kitűző programok megalkotóinak elvárásai sajnos általában felülmúlják a konkrét eredményeket. Az utólagos ellenőrzések, elemzések alapján kiderült, hogy több oka is van az eltérésnek.

1. A tudatosságtól az adaptálásig, illetve a használattól a versenyelőnyig komplex folyamat vezet – különösen kis- és középvállalkozások esetében. Ha a kis- és középvállalkozás egyedül működik a piacon kis innovációs potenciállal, akkor az IT elsősorban költségcsökkentő eszköz lehet. Ha a cég egyedül működik dinamikus piacon nagy innovációs potenciállal, akkor az IT üzleti lehetőséget jelent; ez az egyetlen eset, amikor a kínálat-orientált eszközök eredményt hozhatnak. A vállalkozás működhet egyenrangú cégek hálózatában vagy hálózatban egy nagyobb cég irányítása alatt, ez esetben az IT a termelési folyamatot támogatja, a cégek közötti kapcsolattartást és a piaccal való kapcsolódást, interfészt jelent. A kereslet-orientált eszközök bonyolultabb és éppen ezért ritkább alkalmazása miatt a legtöbb kis- és középvállalkozást nem éri el az IT terjesztési politikával.

¹³ Renata Lébre La Rovere: *Small and Medium-Sized Enterprise and IT Diffusion Policies in Europe. Small Business Economics* 11, 1-9, 1998 alapján

¹⁴ *European Information Technology Observatory, 1995, Mainz: Eggebrecht-Press KG.*

2. A kereslet-orientált eszközöknek tekintetbe kellene venni a kis- és középvállalkozások egyedi sajátosságait, a cég hálózati vagy önálló jellegét, a formális menedzsment-rendszer esetleges hiányát és a szektorális/regionális jellegzetességeket. Az IT-tudatosság építése a tulajdonos/menedzser felé kell, hogy irányuljon, aki továbbítja azt a munkatársak felé. Szintén célul kell kitűzni a kis- és középvállalkozások igényeinek megfelelő rendszerek fejlesztését. Az IT alkalmazásoknak lehetővé kell tenniük a vállalkozások és a felhasználók szorosabb kapcsolatát, ami hozzájárulhat az innovációs folyamathoz.

3. A regionális politika hatékonyabb azokban az országokban, ahol a decentralizált kormányzásnak hagyományai vannak (pl. Németország). A nemzeti politikák általában kínálat-orientáltak, a kereslet-orientált eszközök csupán demonstrációs központok felállítására szorítkoznak. A legtöbb intézkedés hangsúlyozza a kis- és középvállalkozások részvételét, de nem törődik azzal, hogy a kis cégek számára megfelelő alkalmazások különböznek a nagyok számára megfelelőktől.

4. Nem biztos, hogy a kis- és középvállalkozásoknak adott prioritás ezen cégek részvételét eredményezi a projektekben. A kis- és középvállalkozásokra jellemző rövid távú tervezés meggátolja a cégvezetőket abban, hogy rendkívül hosszú lefolyású EU-projektekben vegyenek részt.

5. A telekommunikációs szektor deregulációja nem kedvez a kis- és középvállalkozásoknak, mert ez általában a helyi telefontarifák növeléséhez vezet, ami az Internet-hozzáférés költségeit emeli.

6. A kis- és középvállalkozások rendkívüli heterogenitása vegyes eredményt hozott az információ-technológiai alkalmazások bevezetésében. Ha az információs rendszert egy vállalati hálózat adaptálja, a struktúra merevebbé válhat, csökkenhet a rugalmasság, ami pedig a hálózat legfontosabb előnye.

Tanulságok

Az Európában az utóbbi évtizedben alkalmazott információtechnológia terjesztési politikák gyakorlati tapasztalatai számos olyan tanulsággal szolgáltak, amelyeket Magyarországon is érdemes tekintetbe venni a támogatási rendszerek kialakításánál. A legfontosabb tanulság, hogy a kis- és középvállalkozások rendkívüli heterogenitására mindenképpen tekintettel kell lenni, máskülönben a politika csupán a vállalkozások egy részét fogja elérni, illetve az is elképzelhető, hogy nem a kívánt hatás következik be. Fel kell készülni arra, hogy a terjesztési politika kidolgozása állandó interakciót követel a célzott vállalkozások, a potenciális IT szolgáltatók és a politika kidolgozója/döntéshozója között ahhoz, hogy a támogatási rendszer lehetővé tegye a kitűzött célok elérését.

Az eddigi tapasztalatok alapján a sikeres IT terjesztés helyi, nemzeti és EU ösztönzőket kombinál, mert a döntések különböző szintjein különböző információk és lehetőségek állnak rendelkezésre, amelyek mindegyikére szükség van a működés során. Míg a korábbi – inkább vállalaton belüli folyamatokra koncentráló – információs rendszerek idején még a vállalati funkcióként külön működő szigetrendszerek integrálása fogalmazódott meg célként, addig a hálózatok és a vállalatközi infokommunikációs eszközök korában egyértelmű szükséglet az információs infrastruktúra egységesítése.

Magyarországon ezek a folyamatok egymás mellett zajlanak, mert a kis- és középvállalkozások fejlettség tekintetében is rendkívül heterogének: egyes vállalatok már kiépítették a kollaboráció teljes informatikai szükségletét, mások pedig még a legszükségesebb informatikai eszközökkel sem rendelkeznek. Mindezen tanulságok (amelyek elsősorban az IT terjesztési politika kidolgozása során fontosak) szem előtt tartása mellett nem szabad elfeledkezni a támogatási rendszerek hatásának monitorozásáról sem a kis- és középvállalkozások működésében. A monitorozás során egyrészt meg kell figyelni a támogatási rendszerben részt vevő egyes vállalatokat, de figyelni kell a célzott szektor egészére kifejtett hatást is. A jó politika ugyanis nemcsak a programban részt vevő vállalatokra lesz hatással, hanem a piaci környezet változásai miatt a kimaradó vállalatokat is ösztönzi.

lyet tulajdonképpen a lakóegységek egyik típusaként determinál. Ennek értelmében „... a kollektív lakóegység a létesítmények elkülönített és független csoportja, amelyet egyének vagy több háztartás lakóhelyének szántak, és amelyek a népszámlálás időpontjában legalább egy személy állandó lakóhelyéül szolgál. Ide tartoznak a szállodák, panziók és egyéb vendégfogadók, intézetek és a táborok” (ENSZ, 1998a). Az ajánlás meghatározza az intézeti háztartás fogalmát is: „Az intézeti háztartás olyan személyeket foglal magában, akiknek szállás- és életkörülményeit egy intézet biztosítja. Intézeten olyan jogi személyt kell érteni, amelynek célja, hogy személyek egy csoportjának állandó lakóhelyet és intézményesített gondoskodást nyújtson” (ENSZ, 1998b).

A magyar statisztikai módszertan az intézeti háztartás minimális létszámát öt főben határozza meg, amelyet a befogadóképességre vonatkoztat. A KSH fogalmi meghatározása az intézeti háztartásokra: „Intézet (intézeti lakóegység) az öt vagy több személy közösségi elhelyezésére vagy elhelyezésére és ellátására szolgáló független és elkülönített helyiség vagy helyiségek csoportja, függetlenül attól, hogy azt kifejezetten erre a célra létesítették, vagy csak később alakították át erre a célra, valamint attól, hogy az adatfelvétel eszmei időpontjában él-e benne elhelyezést vagy ellátást igénybe vevő személy”. Ide tartoznak, pl. a csecsemő- és gyereketthonok, a kollégiumok, a munkásszállások, a szociális otthonok, a szállodák, a vállalatok, intézmények tulajdonában, kezelésében lévő üdülők, otthonházak, kórházak. Szintén intézetként kell számba venni azokat az ideiglenes, mozgó vagy egyéb létesítményeket (lakókocsi, barakk, uszály, stb.), amelyekben intézeti ellátásban részesülő személyek élnek, és befogadóképességük az öt főt eléri. Az intézeti háztartás magyarországi definíciója tehát a következő: „Az intézeti háztartás azoknak a személyeknek a csoportja, akik az előzőekben meghatározott intézetek valamelyikében élnek, és az intézeti szolgáltatásokat (közösségi elhelyezést vagy elhelyezést és ellátást) igénybe veszik”. Azon személyek háztartásai azonban, akik intézetben laknak (pl. gondnok, igazgató), de a közösségi szolgáltatásokat nem veszik igénybe, vagy pedig otthonházakban önálló háztartást vezetnek (pl. állami gondozottak befogadó családnál az intézet területén), magánháztartásként kell számba venni (KSH, 2001d).

Saját, gazdálkodástudományok által motivált értelmezésünkben – amely elsősorban a nyugat-európai gyakorlaton alapul – az intézeti háztartás tulajdonképpen egy üzemszerűen működő gazdálkodási egységnek tekinthető, amelynek gazdálkodási tevékenysége a szükségletek kielégítésére irányul, illetve amely túlnyomórészt a korábban a háztartásgazdaság tevékenységeibe (azaz az informális gazdaságba) tartozó, általában személyi szolgáltatásokat (ápolás, takarítás, ellátás, biztonság, stb.) gazdasági alapon lát el. Pontosítva a fenti statisztikai meghatározást, ide kell sorolnunk a kórházakat, az öregek otthonait, a fogyatékosok ellátását szolgáló intézeteket (legyen szó felnőttől vagy fiataloktól), az öregek és fiatalok napközi-otthonait, az ápolói szolgáltatást nyújtó intézeteket és a menzákat is. Az intézeti háztartások ezen kibővített értelmezése tehát jóval megnöveli szerepüket, fontosságukat a társadalmi-gazdasági rendszerekben. Külföldi tapasztalataink alapján tehát elmondható, hogy az intézeti háztartások elsődleges feladata a személyi szolgáltatások nyújtása. Életvitel-szükségleteket elégít ki azzal a céllal, hogy az érintett személy ezáltal egy magasabb megelégedettségi (élet)színvonalat érjen el. Ez megnyilvánulhat a regenerációban, a gyógyulásban, az elégedettségérzetben, ezek minden pszichikai velejárójával együtt.

Más megközelítésből az intézeti háztartások felfoghatók a lakás egy speciális formájának is, ahol nem a magánháztartások, hanem egyedül állók (ritkábban családok, főleg házaspárok) élnek együtt közösségi háztartásban, részesülnek közösségi elhelyezésben és ellátásban. Mivel ezekben a háztartásokban a magánháztartásokhoz képest lényegesen többen – esetenként akár több százan – élnek együtt, az ilyen „lakás” felszereltségének különleges igényeknek, elvárásoknak kell megfelelnie. Ezek az igények és elvárások egyfelől az ott élők számából adódnak, másfelől különböző szintű jogszabályok által meghatározottak (Szűcs, 2000b)

Az intézeti háztartások tipizálása

Az üzemgazdaságtan kétféle kritérium alapján kategorizálja az üzemi tevékenységet: az elsődleges üzemi cél és a termékek, szolgáltatások jellege szerint. Az intézeti háztartást, mint üzemet cél szerinti működése alapján két típusra oszthatjuk fel:

a.) *Nyerésorientált intézeti háztartások:*

Elsősorban nyereségorientált tevékenységet végeznek. A társadalomban kialakuló szükségletek és az ezeket kielégítő szolgáltatások nyújtása együttesen eredményezik a cél szerinti működést. Ebbe a kategóriába sorolhatunk, pl. egy nyereségorientált üdülőhelyet.

b.) Közjóléti célú intézeti háztartások:

Elsősorban a személyi szolgáltatások területén működnek, a háztartási szférából a gazdasági-társadalmi fejlődés következtében a piaci szférába kiszerveződött tevékenységi körök alkotják fő profiljukat. Általában közcélok mentén tevékenykednek, egy szűkebb vagy tágabb társadalom érdekében. Esetükben a társadalmi elvárások mentén való működés jelenti a cél szerinti működésnek való megfelelést. Ide tartozik, pl. egy állami vagy egyházi fenntartású kórház, egy kollégium vagy egy nevelőotthon. (Bottler et al., 1986)

Az intézeti háztartások és a magánháztartások kapcsolatrendszere

Az intézeti háztartások tipizálása során mindenképpen érintenünk kell a magánháztartások és az intézeti háztartások közötti kapcsolatrendszert. Míg ugyanis a magánháztartások az egyének megélhetésének szervezeti keretfeltételeit adják, addig az intézeti háztartások olyan gazdasági-társadalmi intézménynek tekinthetők, amelyek a magánháztartások számára nyújtanak támogatást, illetve azok funkcióit kiegészítik. Az intézeti háztartások menedzselése során tehát elsősorban a csoportok, és csak a lehetőségek függvényében a magán-személyek szükséglet-kielégítését kell szem előtt tartanunk (kollektív gazdasági magatartás), miközben a privátháztartások vezetése a háztartástagok igényeit elégíti ki (individuális gazdasági magatartás).

A háztartások eme két típusán belül további különbségek fedezhetők fel a jogi háttér alapján. Az intézeti háztartások szolgáltatásait igénybe vevő egyének polgári jogi szerződést kötnek a szolgáltatást nyújtó intézménnyel, míg a magánháztartások esetében erről nincs szó: jogviszony egyedül a háztartás létfenntartását biztosító egyének között, illetve rokonok között keletkezik, a magánháztartás tehát nem tekinthető önálló jogalanynak. Ennek analógiájára könnyen levezethető a munkajogi viszony kérdése is. Az intézeti háztartások esetében az alkalmazottak és a munkaadó intézmény között munkajogi szerződés jön létre, a magánháztartások munkájában részt vevő háztartástagok ilyen igénnyel nem lépnek fel, még a háztartási alkalmazott sem a háztartással, hanem személylyel (pl. a háztartásfővel) létesít munkajogi kapcsolatot.

A magánháztartások társadalmunkban személyek közötti szimpátiarendszer alapján képződnek, az intézeti háztartások esetében erről nincs szó. Keletkezésük oka elsősorban jól körülhatárolható igények felmerülése a társadalom bizonyos rétegeiben, amelyek a szolgáltatást igénybe vevők szükségleteiben konkretizálódnak.

A szükséglet-kielégítés módjában is létezik különbség. A magánháztartások a lehető legnagyobb jövedelem elérésére, optimális jövedelemkombináció kialakítására törekednek – amely egyben a haszon maximalizálását is feltételezi –, az intézeti háztartások esetében azonban ez nem mindig elsődleges cél.

Az intézeti háztartások tehát szolgáltatásokat nyújtanak használóiknak, azok szükséglet-kielégítése céljából. Ezek a tevékenységek egyezők lehetnek a magánháztartások hasonló tevékenységeivel, vagy kiegészítik (gyermekotthon, öregek otthona, vagy támogatja (szociális ellátóhelyek, anyaothonok, stb.) azokat.

Intézeti háztartások Magyarországon

Az intézeti háztartásokat hazánkban először az 1890. évi népszámlálás alkalmával vették számba, az intézet fogalmát azonban először 1949-ben határozták meg. A népszámlálások közül az 1970. évi volt az első, amely már – bár korlátozott mértékben – figyelembe vette az intézetek, intézeti háztartások speciális jellemzőit is. Az intézetekre vonatkozó első, viszonylag részletes adatközlés is ehhez a népszámláláshoz kapcsolódik (Szűcs, 2000a). A legutóbbi, 2001. évi népszámlálásban az intézetek bemutatása ugyanolyan fontossággal bír, mint a magánháztartásokban élőké. Különösen aktuális az intézményi háztartások vizsgálata azért is, mert a rendszerváltást követően ennek a társadalmi szegmensnek a szerkezete erősen módosult. Néhány típus száma jelentősen csökkent (pl. munkásszálló, nővérszálló, stb.), másoké pedig jelentősen megnőtt (szociális otthonok, regenerációs központok, jóléti célú szálláshelyek). Nagy változáson ment keresztül azonban a tulajdonosi, fenntartói struktúra is: az állam jelentős mértékben kivonult az intézmények finanszírozásából, átadva feladatait az önkormányzatoknak, egyházaknak, a civil vagy a vállalkozói szférának.

A hazai intézeti háztartások statisztikai, rendeltetés szerinti csoportosítását – a 2001. évi népszámlálás alapján – az 1. táblázatban mutatjuk be. Mint az a táblázatban jól látható, típus szerint a hazai intézeti háztartások jelentős része a szociális ellátórendszerben található. A fenti csoportosítás szoros korrelációban áll a vonatkozó jogszabályokkal, elsősorban azokat követi. A magánháztartások feladatainak, funkcióinak intézeti háztartások általi kiegészítéséről illetve támogatásáról mi sem árulkodik nyilvánvalóbb módon, mint az, hogy a fenti intézmények bármelyikével nap mint nap találkozunk.

1. táblázat A HAZAI INTÉZETI HÁZTARTÁSOK CSOPORTOSÍTÁSA

Gyermekvédelmi szakellátás bentlakásos intézményei

- gyermekotthon
- speciális gyermekotthon
- lakásotthon
- utógondozó otthon

Gyermekjóléti alapellátás bentlakásos intézményei

- hetes bölcsőde (a havi bentlakásos bölcsőde is)
- hetes óvoda (a havi bentlakásos óvoda is)
- gyermekek átmeneti otthona
- családok átmeneti otthona

Diákotthon, kollégium

- általános iskolai
- középfokú iskolai
- főiskolai, egyetemi
- középfokú iskolai és főiskolai, egyetemi
- egyéb oktatással összefüggő

Munkavállalók elhelyezésére szolgáló intézmények

- munkásszálló
- alkalmazotti szálláshely

Kolostor, rendház

Tartós elhelyezést biztosító felnőtt-védelmi szociális intézmények

ápolást, gondozást nyújtó intézmény

- idősek otthona
- fogyatékosok otthona
- pszichiátriai betegek otthona
- szenvedélybetegek otthona
- hajléktalanok otthona

rehabilitációs intézmény

- fogyatékosok rehabilitációs intézménye
- pszichiátriai rehabilitációs intézmény
- szenvedélybetegek rehabilitációs intézménye
- hajléktalanok rehabilitációs intézménye

Lakóotthon

- fogyatékosok lakóotthona
- pszichiátriai betegek lakóotthona

Átmeneti elhelyezést biztosító felnőtt-védelmi szociális intézmény

- idősek gondozóháza
- fogyatékosok gondozóháza
- pszichiátriai betegek és szenvedélybetegek átmeneti otthona
- hajléktalanok éjjeli menedékhelye és átmeneti szállása

Fekvőbeteg-ellátó intézmény

- kórház
- klinika
- szakkórház

Menekülteket befogadó állomás

Kereskedelmi szálláshely

- szálloda
- panzió
- üdülőház
- turistaszálló
- ifjúsági szálló
- kemping

Üdülő

- vállalat, intézmény üdülőszállója
- vállalat, intézmény hétfélig pihenője
- egyéb kikapcsolódási és sportcélú intézmény

Otthonház

Laktanya

Büntetés-végrehajtási intézet

A 2. táblázatban összefoglalóan mutattuk be a háztartások adatait, amelyben mind a magán-, mind az intézeti háztartások ismérvei megtalálhatók. A táblázatból kitűnik, hogy az intézeti háztartásokban élők száma – a „gondoskodó állam” szerepének gyengülésével párhuzamosan – az elmúlt évtizedekben erőteljesen lecsökkent. Ebben szerepet játszott a társadalmi-gazdasági berendezkedés átalakulása (pl. a már említett munkásszállások megszűnése), a társadalmi szokások megváltozása, az általános jövedelmi helyzet hektikus változása. Fontos azonban kiemelnünk a demográfiai helyzet, illetve a szociális infrastruktúra sajátosságait. Mivel a népességszám, azon belül is a fiatalok száma, folyamatosan csökken, számos gyermek- és ifjúságvédelmi célú intézeti háztartás bezárásra került (pl. bentlakásos iskolák, óvodák), miközben a lakosság általános egészségi állapota és az öregek növekvő hányada miatt új létesítmények kialakítása vált indokolttá. A 2001. évi, tíz évvel azelőtti állapothoz képest feltűnően magas intézeti háztartás szám a konkrétabb és egzaktabb adatfelvételen túlmenően annak tudható be, hogy az előzőekben felsorolt igénynövekedés indokolta új intézmények kialakítása mellett számos, korábban állami vagy önkormányzati égisz alatt működő nagyobb intézmény kisebb részletekben több, civil vagy egyházi fenntartás alá került.

Az ábrázolt adatok világosan mutatják a társadalom bizonyos rétegeinek intézeti háztartásokban való koncentrálódását, amely egyben gazdasági jelentőségük analizálását is indokolja: miközben az intézeti háztartások az összes háztartás 0,017%-át teszik ki, addig az intézeti háztartásokban élők aránya az összes lakossághoz 2,44%.

2. táblázat
A HÁZTARTÁSOK FŐBB ADATAI, 1960-2001

Év	Háztartások	Háztartásban élők	Intézeti háztartások	Intézeti háztartásban élők
száma				
1960	3 079 101	9 537 383	..	423 666
1970	3 377 746	9 980 775	6 226	320 221
1980	3 719 349	10 377 243	6 520	332 220
1990	3 889 532	10 123 829	2 427	250 994
2001	3 862 702	9 944 832	6 679	248 854

Forrás: KSH, 2001a

A 3. táblázatban az intézeti háztartások településtípusonkénti eloszlását vettük figyelembe. Jól látható, hogy az intézeti háztartási lakóegységek több mint kétharmada a városokban található, az intézeti háztartásokban lakók 83%-a pedig városokban működő intézményekben lakik. A városkategóriákon belül az intézeti háztartások és lakóik – a főváros lakosságkoncentrációját figyelembe véve némiképpen meglepő módon – a megyeszékhelyeken és a kis- és közepes városokban koncentrálódnak. Márpedig ennek a ténynek jelentős kihatása lehet az ilyen háztartásokban élők fogyasztási szerkezetére és színvonalára, a fenntartók anyagi lehetőségeire és az infrastrukturális ellátottságra, magára az életszínvonalra.

3. táblázat
INTÉZETI HÁZTARTÁSI LAKÓEGYSÉGEK MAGYARORSZÁGON

Terület	Lakóegység összesen	Intézeti háztartási lakóegység	Intézeti háztartási lakóegységben lakók
Főváros	825 198	751	43 735
Megyeszékhely (megyei jogú város)	746 647	1 045	79 038
Többi megyei jogú város	88 312	128	9 062
Többi város	1 139 990	2 411	72 650
<i>Városok együtt</i>	2 800 147	4 335	204 485
Községek, nagyközségek	1 522 177	2 344	43 901
Ország összesen	4 322 324	6 679	248 386

Forrás: KSH, 2001b

Az intézeti háztartások gazdasági és társadalmi jelentősége

Bár az intézeti háztartások jelentős része a szociális ellátórendszerben működik, ezen lakóegységek gazdasági jellegének vizsgálata az intézményi gazdaságtan oldaláról izgalmasabbnak tűnik. Ezeket szeretnénk az alábbiakban – korántsem teljes körűen – vázaltszerűen megismertetni:

Munkagazdaságtani vetület

Az intézeti háztartások jelentős foglalkoztatók, a szakterületek széles spektrumán számos szakembernek adnak munkát (pl. ápolók, orvosok, szakácsok, takarítók, pedagógusok).

Marketing- és marketinglogisztikai vetület

Az intézeti háztartások jelentősen koncentrálnak egy adott fogyasztói csoport javak és szolgáltatások iránti keresletét (pl. építőanyagok és felszerelések, berendezések iránti szükséglet egy intézmény létesítésekor; orvosi műszerek és gyógyszerek iránti kereslet; fogyasztási javak iránti kereslet). (Szegedi-Perzenszki, 2003)

Menedzsment vetület

Az intézeti háztartások intézeti és gazdasági vezetői országosan összességében több tízmilliárd forint (állami támogatás, adományok, segélyek, szolgáltatásokat igénybe vevők befizetések, stb.) felhasználásáról döntenek teljes szakmai és erkölcsi felelősséggel, de intézetenként is igen jelentős pénzmennyiségről van szó.

Népjóléti vetület

Az intézeti háztartások hozzájárulnak a magánháztartásokban élők életszínvonalához, az ott élőknek pedig magát az életminőséget jelentik (pl. a társadalomba való beintegrálás, az öregkor jólétének biztosítása).

FELHASZNÁLT IRODALOM

Barótfi, I. (2000): Háztartástechnika. Mezőgazdasági Szaktudás Kiadó, Budapest, 12-13. pp.

Bottler, J. – Bauer-Söllner, B. – Bober, S. – Sobotka, M. (1986): Der Großhaushalt – Konzeption einer sozio-ökonomischen Handlungslehre. Wissenschaftlicher Fachverlag, Gießen. 12-13. pp.

Egyesült Nemzetek Szervezete (1998a): Recommendations for the 2000 censuses of population and housing in the ECE region. United Nations, New-York-Geneva, 56. p.

Egyesült Nemzetek Szervezete (1998b): Recommendations for the 2000 censuses of population and housing in the ECE region. United Nations, New-York-Geneva, 42. p.

Központi Statisztikai Hivatal (2001a): Népszámlálás 2001, 6.21. kötet, II. rész. KSH, Budapest, 95. p.

Központi Statisztikai Hivatal (2001c): Népszámlálás 2001, 6.21. kötet, II. rész. KSH, Budapest, 246-247. pp.

Központi Statisztikai Hivatal (2001c): Népszámlálás 2001, 6.21. kötet, II. rész. KSH, Budapest, 251. p.

Központi Statisztikai Hivatal (2001d): Népszámlálás 2001, 6.21. kötet, II. rész. KSH, Budapest, 250. p.

Szűcs, Z. (2000a): Az intézetek, intézeti háztartások összeírása. Statisztikai Szemle 2000/10-11. KSH, Budapest, 854. p.

Szűcs, Z. (2000b): Az intézetek, intézeti háztartások összeírása. Statisztikai Szemle 2000/10-11. KSH, Budapest, 855. p.

Szűcs, Z. (2000c): Az intézetek, intézeti háztartások összeírása. Statisztikai Szemle 2000/10-11. KSH, Budapest, 867-868. pp.

Szegedi, Z. – Prezenszki, J. (2003): Logisztika menedzsment. Kossuth Kiadó, Budapest, 329-330. pp.

Egry Gábor*

STRUKTÚRA VAGY RENDSZER?

Az erdélyi szász pénzüzetek és a regionális bankrendszer problémája Erdélyben a XIX. században¹

A bankrendszer illetve a pénzüzeti struktúrák a magyar banktörténeti kutatások fontos problémáját képezik. A pénzüzetek fejlődésének, típusaiknak, működésük jellegzetességeinek, ügyfélkörüknek a vizsgálata rendszerint szoros kapcsolatban áll a XIX. század második felének magyarországi banki struktúráinak, az intézményrendszer meghatározó jellegzetességeinek tanulmányozásával, rendszerint összehasonlítva azt a banktörténetírásban bevett tipológiával. Ugyanakkor a bankrendszer létének kérdése kezdetben legfeljebb implicit módon jelent meg a munkákban. A szerzők többnyire adottnak vették a dualizmus-kori Magyarország nyújtotta jogi-politikai kereteket,² és nem utolsó sorban a kiegyezés korának részben fiktív gazdasági önállóságát ténylegesnek elfogadva önálló pénzüzeti rendszerként tárgyalták a magyarországi hitelintézeteket³.

Az újabb kutatások, főként Kövér György munkái nyomán, ma már legalábbis kérdéses az önálló bankrendszer léte.⁴ Kövér rendszerint a monarchia integrált pénzüpiacát illetve a kizárólagos végső hitelezőként funkcionáló Osztrák Nemzeti Bankot, 1878-tól az Osztrák-Magyar Bankot tartja a fő rendszer-szervező tényezőknél. Ennek alapján inkább a magyarországi pénzüzetek piaci integrációjának részleteire, sajátosságaira hívja fel a figyelmet.

* Ph.D hallgató, az ELTE BTK Új- és Legújabbkori Magyar Történeti Doktori Programjának keretei között

¹ A tanulmány a szerző készülő doktori disszertációjának része, az Osztrák Magyar Akció Alapítvány, a Pro Renovanda Cultura Hungariae Alapítvány és a Politikatörténeti Intézet támogatásával készült.

² Ennek jellegzetes példája legújabbban Tomka Béla rövid összefoglaló banktörténetének az a megállapítása, hogy az 1840. évi országgyűlés gazdasági törvényei adta könnyítések hozzájárultak, többek közt, a nagyszabású takarékpénztár 1841-ben történt megalapításához, valamint az a történeti irodalomban is teljesen elfogadott állítása, hogy az első magyarországi pénzüzet az 1835-ben alapított Brassói Általános Takarékpénztár lett volna. A szerző egyértelműen nem vesz tudomást arról, hogy a magyar országgyűlés törvényei 1848 illetve 1867 előtt nem voltak érvényesek az akkori Erdélyi Nagyfejedelemség területén és azt sem veszi figyelembe, hogy bár az első banktörténeti összefoglalások megjelenésekor – pl. Vargha Gyula: A magyar hitelügy és hitelintézetek története Bp. 1896. – Brassó valóban Magyarországon volt található, a takarékpénztár alapításakor azonban nem. Vö. Tomka Béla: A magyarországi pénzüzetek rövid története. 1836-1947. Bp. 2000. 10.

³ Bár a szigorú definíció alapján a pénzüzetek köre szélesebb a hitelintézetekénél, méginkább a bankokénál (magában foglalja például a biztosító társaságokat is) a szöveg gördülékenysége érdekében a kifejezéseket a következőkben szinonimaként használom, előre bocsátva, hogy csak a hitelezéssel foglalkozó, valamilyen társasági formában működő intézményeket értem alattuk.

⁴ Ld. pl. Kövér György: A struktúrától a rendszerig. Pénzüzetek Magyarországon, 1873-1913. in Uő.: A felbomlás éve. Társadalom- és gazdaságtörténeti tanulmányok. Bp. 2002. 243-253. ill. Uő.: Băncile maghiare în monarhia Austro-Ungară 1873-1913. in Mihai D. Drecin (szerk.): Istorie financiar-bancară. Studii asupra băncilor săsești, românești, maghiare și slovace din Austro-Ungaria (1867-1918) vol. 2. Cluj-Napoca 85-90.

A regionális pénzügyi rendszerek kérdése eddig nem került az érdeklődés középpontjába. Az általános banktörténetől eltérő megközelítés inkább a nemzetiségek pénzügyi-pénzügyi aktivitásával foglalkozott.⁵ Az erdélyi bankrendszerrel, az erdélyi bankokkal kapcsolatos tudásunk máig legteljesebb összefoglalása Egyed Ákos tanulmánya saját tanulmánykötetében. A szerző mindenestre úgy értékelte, hogy az akkor leírtak ma is nagyrészt érvényesek, hiszen a tavalyi második kiadásban alig változtatott a szövegen.⁶ Azonban Egyed Ákos megközelítésében is inkább az 1918 után kialakult politikai realitások visszavetítése igazolja az erdélyi pénzügyi rendszerek bankrendszerként való tárgyalását, és maga a szerző is kiemelten tárgyalja azok illeszkedését a magyarországi hitelszervezetbe. Az integráció legfontosabb elemének a budapesti nagybankok századforduló körül felerősödő koncentrációját illetve ennek Erdélyben való jelentkezését – tulajdonszerzések, felvásárlások, fúziók, fióknyitások – tartja.⁷ A címben felvetett problémák szempontjából azonban az elemzés használhatósága korlátozott, mivel főként a mennyiségi mutatókon alapul, keveset foglalkozik a struktúrákkal és a rendszerszerűség kérdésével.

Jelen tanulmány célja, hogy az erdélyi bankok egy jól elkülöníthető és rendkívül jelentős szegmensének – az erdélyi szászok által alapított és működtetett pénzügyi intézeteknek – a vizsgálatával megpróbálja bemutatni az erdélyi bankszféra egy jelentős regionális szegmensének fejlődési sajátosságait. Választ keresek arra a kérdésre is: volt-e szász pénzügyi rendszer? Vannak-e olyan jellegzetességei ennek a struktúrának, amelyek alapján, még akkor is releváns valamilyen megkülönböztetése a magyarországi bankrendszerrel, ha az a Kövér által alkalmazott és szorgalmazott bankrendszer-felfogás alapján nem is tekinthető önállóan? Érdemes felvetni a szász pénzügyi intézetek funkcióinak kérdését, illetve kapcsolódásukat a magyarországi struktúrához és a monarchia bankrendszeréhez is.

Szász pénzügyi intézetek a XIX. századi Erdélyben

A takarékpénztárak

A dualizmus korának szász pénzügyi intézetei a legrégebben működőek közé tartoztak. Az 1835-ben alapított Brassói Általános Takarékpénztár az első ilyen jellegű, önálló intézmény volt a szent korona országainak területén és az 1841-ben létrejött Nagyszebeni Általános Takarékpénztár is a korai alapítások közé tartozott.⁸ Ez a két intézet lett az a mag, ami köré később az egész szász pénzügyi struktúra szerveződhetett. A működésük alapját a németországi filantróp takarékpénztári mozgalom elvei jelentették, alapszabályiak a nürnbergi takarékpénztár alapszabályain nyugodtak. Céljaik közt szerepelt a takarékoság mint életstratégia terjesztése, kisbetétek gyűjtése, az ipar és kereskedelem hitelezése valamint a nyereség jótékony illetve közcélokra fordítása.⁹ Korai történetük egyértelműen sikeres volt. 1847-re a szebeni takarékpénztár mérleg főösszege meghaladta az egymillió, a brassói intézeté a félmillió forintot, ami a magyarországi takarékpénztárakkal összevetve a 4-5. helyet jelentette 1847-ben. Eközben hangsúlyosan ügyeltek a biztonságra, az intézet stabilitására is. Aktivitásuk regionálisan korlátozott maradt, főként a szász székekre terjedt ki.

⁵ *Ld. pl. Szász Zoltán: A magyar kormány tervei a nemzetiségi pénzügyi intézetek állami ellenőrzésére. in Századok 100. 1966. 118-137; Tóth István: Szlovák bitelegyletek a századfordulón in Aetas 1992/4. 62-69.; Roman Holec: Băncile slovace până la 1918 – între spirit întrepinzator și naționalitate – in Mibai D. Drecin (szerk.): Istorie financiar-bancară. Studii asupra băncilor săsești, românești, maghiare și slovace din Austro-Ungaria (1867-1918) vol. 2. Cluj-Napoca 91-97.; Mibai D. Drecin – Vasile Dobrescu: Considerații asupra sistemului financiar-bancar românesc din Transilvania (1867-1918) in Mibai D. Drecin (szerk.): Istorie financiar-bancară. Studii asupra băncilor săsești, românești, maghiare și slovace din Austro-Ungaria (1867-1918) vol. 2. Cluj-Napoca 40-84.*

⁶ *Egyed Ákos: Falu, város, civilizáció. Tanulmányok a jobbágyfelszabadítás és a kapitalizmus történetéből Erdélyben. 1848-1914. Bukarest 1981. 168-190. ill. Marosvásárbely, 2002.*

⁷ *Külön sajátossága a tanulmánynak, hogy a korabeli és mai országhatárok miatt ebbe a rendszerbe bevonja a bányászati és partiumbeli hitelintézeteket is, ami gazdaságföldrajzilag is kétséges.*

⁸ *Vö. Egry Gábor: A Brassói Általános Takarékpénztár és a Nagyszebeni Általános Takarékpénztár korai történetének néhány jellegzetessége 1835-1848. Századok 136. (2002) 6. sz. 1261-1293. (A továbbiakban Egry 2002.)*

⁹ *Vö. Egry 2002 1264. ill. Uo. 1268.*

Megmutatkoztak azonban az ilyen jellegű intézetek fejlődésének korlátai is. A takarékbetétek akkumulációja kezdetben meglehetősen gyors volt – a brassói intézet esetében a növekedési ütem a nagybetétek korlátozott elfogadása miatt maradt el a szebeni takarékpénztártól –, de az ötvenes évek elejének pangása idejére annak forrásai kimerültek. A telexkönyvi biztosíték megkövetelése a hitelnyújtáshoz sokakat kizárt az ügyfelek sorából, a felmondható, ingatlanbiztosítékra nyújtott kölcsön pedig nem felelt meg a kereskedők számára szükséges forgóeszközhitel feltételeinek.

Társadalmi céljaik közül kiemelkedik a takarékoság terjesztésének szándéka. Az adatok arra utalnak, hogy esetükben az összlakosság 3-4, a városi lakosság kb. 10%-a rendelkezett betéttel 1848 elejére, ami tekintélyes arány, figyelembe véve Erdély társadalmi-gazdasági adottságait. A jótékony célú támogatások is fontos tervek megvalósítását tették lehetővé, mint a brassói polgári kórház, a természettudományos oktatás Nagyszebenben, ugyanott a tornaegylet megalapítása és működtetése vagy a városrendezés. Ezzel együtt az így létrejött jótékonyági alap támogatásainak összege elmaradt az átalakulás során jelentkező igényektől.

Hitel- és előlegegyletek

Az ötvenes évek elején egyre nyilvánvalóbb lett, hogy a két takarékpénztár növekedési dinamikájának drámai csökkenése miatt egyre kevésbé képes kielégíteni a jelentkező hiteligényeket. Az időközben életre hívott kamarai szervezetben tömörült kereskedők és iparosok jelentéseikben rendre felhívták a figyelmet erre és a kormányt a hitellehetőségek bővítésére kérték, elsősorban egy brassói jegybanki fiók megnyitásával.¹⁰

A jegybanki fiók megnyitása 1854-ben, majd a kezdeti félmillió dotáció egymillióra emelése 1857-re sem tudta megoldani sem a Szászföld, még kevésbé egész Erdély hitelproblémáit. Mivel a takarékpénztárak forrásainak bővülése is lassú maradt, újra az esetleges alapítások kerültek előtérbe. A helyi Iparegylet iparbank létrehozására nyújtott be tervezetet a kormányhoz, amely azonban a javaslat átdolgozását kérte.¹¹ A módosított javaslatot immár a kamara támogatásával újra eljuttatták az illetékesekhez, de a terv megvalósulatlan maradt. Megkezdődött viszont egy másik alapítássorozat, az első – az ún. Schulze-Delitsch rendszeren alapuló, korlátolt felelősségű – hitelszövetkezetek életre hívása. Az elsőt még 1852-ben Besztercén alapították, ám elterjedésükre éppen az iparbank tervének bukását követően került sor, amikor a kamara a területén fekvő városokban ilyen jellegű szövetkezetek alapítását javasolta. Az újabb alapítások sorát a segesvári egylet nyitotta meg, ezt követően a Szászföld jelentősebb városaiban és mezővárosaiban sorra alakultak takaré- és előlegegyletek.¹²

A tevékenység összehangolására a medgyesi előlegegylet vezetése gyűlést hívott össze 1870. márciusában. Ezen megalakult a Schultze-Delitsch szövetkezetek szövetsége, amely az egyes tagegyletek kölcsönös segítségét, tapasztalatcseréjét és a közös célok érdekében történő együttes és így nagyobb súlyú fellépést kívánta előmozdítani. Ez azonban végül életképtelennek bizonyult.¹³ Az 1909-ben alapított Pfandbriefanstalt Siebenbürgischer Sparkassen (Erdélyi Takarékpénztárak Jelzáloglevélintézete) azonban az együttműködést szűkebb területen felújítva sikeresen szerzett forrásokat a tagintézetek jelzáloghitelihez. Ezek feladata természetesen a kisipar, a kiskereskedelem hitelekkel való ellátása volt. Tevékenységük földrajzi értelemben szűk maradt, hiszen egy-egy nagyobb településen és vonzáskörzetében nyújtottak hitelt a kérelmezőknek illetve onnan gyűjtöttek forrásokat. Viszont alapszabályaik és üzletpolitikájuk lehetővé tették, hogy mobil követelésekkel rendelkezzenek, engedélyezték a váltóforgalmazást. A takarékpénztáraktól jelentősen különböző ügyfélkörre utal az is, hogy Nagyszebenben, ahol nem működött ONB fiók, már 1864-ben megnyílt a helyi előlegegylet és a szebeni szász bankok körének megbecsült és elismert tagjaként működött végig a dualizmus korában.

¹⁰ *Bericht der Handels- und Gewerbekammer in Kronstadt an das hohe k. k. Ministerium für Handel, Gewerbe und öffentliche Bauten über den Zustand der Gewerbe, des Handels und der Verkehrsverhältnisse des Kammerbezirks in den Jahren 1854-56. Kronstadt 1857.*

¹¹ *Protokoll der ersten (ordentlichen) Sitzung der Kronstädter Handels- und Gewerbe-Kammer im Jahre 1858 am 5. Januar*

¹² *Dr. Rudolf Rösler: Die Kreditorganisation der Sachsen in Siebenbürgen. Hermannstadt é. n. 15.*

¹³ *Iff. Josef Bedeus levéltervezete a Medgyesi Takaré- és Előlegegylet bez. Arhivele Statului Sibiu (a továbbiakban Arb. Stat. Sb.) fond Collecție familia Bedeus (a továbbiakban Col. Fam. Bedeus) dosar 282. 91.*

Egészen sajátos folyamat vette kezdetét 1872-ben a feketehalmi egyesület megalapításával. Ezt követően a brassói takarékpénztár kizárólagos működési körét képező Barcaság szász falvaiban sorra alakultak az ilyen típusú egyesületek, majd üzleti kapcsolatok – váltóhitelek, előlegek – révén a Brassói Általános Takarékpénztár körül csoportosultak. A Barcaságban így már az 1880-as évek végére létrejött egy nagyobb intézetből és a kisebb, helyi jelentőségű egyesületekből álló összetett és a társadalom minden csoportját elérő struktúra.¹⁴ Bár céljukat nem érték el – működési formájuk, a váltóik visszszámítását korlátozó üzemméretük és a helyi források korlátozottságára alapuló tevékenységük miatt ez amúgy sem volt lehetséges –, de elérték a helyi hitelélet felélénkülését. Egyúttal egy addig a modern hitelviszonyok által csak korlátozottan érintett társadalmi közegegre terjesztették ki a pénzügyi hálót, s a szász pénzügyi struktúra újabb pillérét képezték.

A földhitelintézet

A kamara, tagjainak összetételéből is adódóan, elsősorban a kereskedők, és iparúzóknak problémáit jelenítette meg. Erdély és a Szászország lakosságának jelentős többsége a földművelésből élt. Helyzetüket a birtokméret, a gazdálkodás elmaradottsága, alacsony technikai színvonala mellett a jobbágyfelszabadítás nyomán megmaradt kötelezettségek illetve azok későbbi megváltása is nehezítette. A modernizáció, de még a megélhetés biztosítása is jelentős összeg mozgósítását és beruházását kívánta meg, ami természetesen szinte soha nem állt rendelkezésre. Az agrárhitelezés problémáinak megoldására született tervek – nemzeti hitel, tartományi hitelszövetkezet¹⁵ – sikertelenségét követően egy Németországban és Magyarországon már bevált intézmény, földhitelintézet felállítása mellett döntöttek. A projekt kezdeményezője ifj. Josef Bedeus von Scharberg illetve a Siebenbürgisch-sächsisches Landwirtschaftsverein és a szász evangélikus egyház volt. Az előbbi dolgozta ki a tervet, rendelkezésre bocsátotta helyi szervezeteit az intézmény megszervezéséhez, az utóbbi tekintélyes összeggel járult az alapításhoz.¹⁶ A pénzügyi alapok megteremtésében jelentős szerepet játszott a helyben működő Transsylvania Allgemeine Versicherungsbank részvénytársaság, illetve az ideiglenes igazgatóságban is helyet kapott igazgatója, Michael Wiedermann.¹⁷

A Nagyszebeni Földhitelintézet kifejezetten jelzáloglevelek kibocsátására szakosodott pénzügyi intézetként kezdte működését. Erdélyben ez volt az első ilyen jellegű pénzügyi intézet és Magyarországon is csak 1862-ben kezdte meg működését a Magyar Földhitelintézet. A nagyszebeni bank éppúgy, mint a magyarországi, szövetkezeti formában működött. Tagja volt az alapítókön kívül mindenki, aki hitelt vett fel tőle. Záloglevelek elhelyezése kezdetben meglehetősen nehéz volt, nem utolsósorban az 1873-ban beköszöntött tőzsdékrach és gazdasági válság nyomán.¹⁸ Ezzel együtt az intézet, köszönhetően a századok hagyományos óvatosságnak, fokozatosan erősödött. Záloglevelei egyre kelendőbbek lettek, azokat főként Bécsben sikerült elhelyeznie.¹⁹ A századvég jelentős, közös alapításában rendszerint fontos, kezdeményező szerepet játszott.

¹⁴ A barcasági előlegegyesületek alapításának folyamatára ld. Michael Türk: *Gewerbe und Handel. in Das sächsisches Burzenland. VII. Die Wirtschaftlichen Verhältnisse.* Kronstadt 1898. 644-646.

¹⁵ Ennek statútumterve megtalálható a nagyszebeni állami levéltárban. *Statuten-Entwurf für einen landwirtschaftlichen Vorschussverein. Arb. Stat. Sb. Col. Fam. Bedeus dosar 285. 146.*

¹⁶ Vö. Josef Schobel: *Die siebenbürgisch-sächsische Landwirtschaft vom 18. bis Mitte des 20. Jahrhunderts. in Thomas Nägler – Josef Schobel – Karl Drottleff: Geschichte der siebenbürgisch-sächsischen Landwirtschaft.* Bukarest 1984. 52-182. 107.; Dr. Rudolf Rösler: *Die Kreditorganisation der Sachsen in Siebenbürgen.* Hermannstadt é. n. 15-17.; Friedrich Teutsch: *Josef Bedeus von Scharberg.* Hermannstadt 1896. (klny. a *Kalender des Siebenbürger Volksfreundes für 1896.*) 5-6.; Josef Bedeus von Scharberg d. J. in *Schriftsteller-Lexikon der Deutschen in Siebenbürgen IV.* Szerk: J. Trausch, Fr. Schuller, H. A. Hienz. Köln - Wien 1983. 23-34.

¹⁷ *Arb. Stat. Sb. Col. Fam. Bedeus dosar 282. 3.* A bankigazgató segítségével nem volt önzetlen, nem sokkal később javasolta az intézet igazgatójának, ifj. Josef Bedeusnak, hogy kedvező feltételekkel vállalják a jelzáloghitelek alapjául szolgáló ingatlanok biztosítását. Uo. Wiedermann levele Bedeushoz 1873. november 1.

¹⁸ A megkeresett külföldi magánbankárok és pénzügyi intézetek rendszerint kitérő választ adtak. Vö. Guillon et Kugler cég, Zürich, levele 1873. júl. 8. *Arb. Stat. Sb. Col. Fam. Bedeus dosar 282.* illetve Benoni und Kaskel, Berlin levele 1875. márc. 30. Uo. dosar 282.

¹⁹ Oscar Meltzl igazgató beszámolója az igazgatóságnak *Arb. Stat. Sb. Col. Fam. Bedeus dosar 371. 21.*

Raiffeisen-egyletek

A földhitelintézet tevékenysége sem volt maradéktalanul sikeres. Részben fejlődési üteme volt viszonylag lassú. Működésének első 15 évében mérleg főösszege 4515 ezer osztrák értékű forintra nőtt, ami semmiképp sem lehetett elegendő a szászöldi mezőgazdaság hiteligényeinek kielégítésére. Emellett az intézet kölcsönei hozzáférhetőek voltak a városi ingatlanok tulajdonosai számára is, ami tovább csökkentette a mezőgazdaságra eső részt. Az egyre égetőbb hitelproblémák megoldása és ennek révén a falusi szász lakosság helyzetének stabilizálása új szervezeti formát igényelt. Mint addigi történetük során oly sokszor, a szászok vezetői most is a németországi mintát vehették alapul, az ottani, sikeres Raiffeisen-féle – a tagok korlátlan felelősségén nyugvó, a működést az adott településre korlátozó, alacsony tagi résszel alapított – hitelszövetkezetek meghonosításával. A mozgalom kezdeményezői közt találjuk ifj. Josef Bedeust, a földhitelintézet vezérigazgatóját és Dr. Carl Wolffot, a nagyszebeni takarékpénztár vezérigazgatóját, a századvég egyik legjelentősebb szász politikusát. A tervezés 1884 második felében kezdődött²⁰, majd 1885 nyarán, immáron a szervezés részleteinek tisztázásával folytatódott²¹. Az első szövetkezetek, három községben a mozgalom célkitűzéseinek részletes sajtóbeli ismertetése után, az év őszén alakultak meg.²² Nem sokkal később az egyletek létrehozták szövetségüket is, amelynek vezetőjéül Wolffot választották.

Az egyes Raiffeisen szövetkezetek tevékenységi köre csak egy településre terjedt ki. A tagrészt rendszerint alacsonyan állapították meg, hogy minél többen léphessenek be. A szervezés kulcsfiguráinak megbízhatóknak, ismerteknek és befolyásosoknak kellett lenniük, hogy a lakosságot minél könnyebben meg tudják győzni. És a hagyományos szász óvatosság is megjelent: „Lieber kein Verein als ein schlecht geleiteter!” (Inkább ne legyen egyletünk, sem mint egy rosszul vezetett intézetünk!) – hangzott Wolff jelszava. A mozgalom rendkívül sikeresnek bizonyult. Egyre-másra alakultak újabb egyletek. 1914-ben 170 szász községben, a falvak 85 százalékában működött a szövetséghez tartozó takaré- és előlegegylet. Ehhez hozzávéve a barcasági egyleteket látható, hogy gyakorlatilag minden szász különösebb nehézségek nélkül hozzájuthatott a szükséges hitelekhez, miközben a falusi lakosság megtakarításai is bekerültek a pénzügyi rendszerbe.

A feltételek is kedvezőbbek voltak a falvakban szokásosnál, nem is szólva a gyakori uzsoráról. Az egyletek központi bankjának szerepét végül a nagyszebeni takarékpénztár vállalta. Kezdetől fogva jelentős váltóhitel-keretet biztosított számukra, 8 majd 7 százalékos kamattal. Ez a rendszerint 1 százalékos kezelési költséggel együtt is majdnem olyan kedvező volt, mint a nagyobb hitelintézetek feltételei a városban, ha pedig az adósok minősítését illetve a járulékos, az ügyfél oldalán jelentkező költségeket is számításba vesszük, akkor egyértelmű lesz, hogy a Raiffeisen szövetkezetek valódi megoldást jelentettek a szász parasztság hitelproblémáira.

A Vereinsbank

A Raiffeisen-egyletek mozgalma ugyan sikeresen indult és egyértelműen megoldást kínált mind a falusi lakosság hitelproblémáira, mind megtakarításainak felszívására, de a gazdasági élet változásai illetve a nemzeti küzdelem szempontjából értelmezett birtokszerkezeti módosulások egy újabb intézmény alapításának szükségességére mutattak. Ennek a szász földbirtok lemorzsolódását kellett volna megakadályoznia, nagyobb birtokok vásárlásával és parcellázásával a telepítéseket elősegítenie és ipari alapításokban részt venni, valamint a kereskedelem infrastruktúráját fejleszteni.

A terv kezdeményezői közt megint csak megtalálható ifj. Josef Bedeus, az általa vezetett földhitelintézet, valamint Dr. Carl Wolff és a nagyszebeni takarékpénztár. Ezúttal azonban a földhitelintézet alapításához hasonlóan a szász pénzügyi intézetek közös vállalkozását tervezték, amelyben minden jelentősebb intézetet részvételre kértek. Az alapítandó Siebenbürger Vereinsbank alaptőkéjét Bedeus eredetileg félmil-

²⁰ *Bedeus megbírója Carl Wolffnak, Johann Konnerthnek, Josef Gullnak, David Kramernek és Wilhelm Brucknernek 1884. okt. 3. Arb. Stat. Sb. Col. Fam. Bedeus 282. 13.*

²¹ *Georg Adolf Schuller: Die Raiffeisenorganisation im siebenbürgischen Sachsenlande in ihrer Entwicklung von 1885-1910. in Dr. Carl Wolff als Direktor der Hermannstädter allgemeinen Sparcassa. Hermannstadt. 1910. 169-244. 170.; Karl Wolff: Aus meinem Leben. in Wolff 1976 78-79.;*

²² *Carl Wolff: Sind ländliche Voschußvereine notwendig? SDT 3587-3589 1885. szept. 30.-okt. 2.*

lió forintra tervezte, és azt remélte, hogy egy bécsi vagy frankfurti bank az alaptőke jelelnős részének jegyzésére megnyerhető, ám végül, az egyeztetések után, nyilvánvalóvá vált, hogy a szászok ismét csak magukkal számolhatnak. Ezt követően 200000 forint alaptőkéjű bank alapítását határozták el, amelyhez minden jelentős szász pénzintézetet jegyzésre szólítottak fel.²³

Az alaptőke 35%-ának jegyzését a szebeni bankok (takarékpénztár, földhitelintézet, előlegegylet) vállalták, a többire a Schultze-Delitsch egyleteket illetve az időközben belőlük alakult részvénytársasági bankokat szerették volna megnyerni. Végül azonban 222 magánszemély vett részt az alapításban, így a bankok együttes részesedése csak 50%-ot tett ki. A brassói takarékpénztár késve jelentkezett, de így is biztosítottak számára egy 3,5%-os részvénycsomagot.

A Vereinsbank, bár az ipar és a kereskedelem terén is beruházásokat eszközölt, leglátványosabb illetve legtöbbet hangoztatott eredményeit a földbirtok-politika terén érte el. Az általa szervezett telepítési akciók során több száz szegényebb szász család vagy bánáti sváb telepes jutott birtokhoz, nem mellesleg a telepes közösségekkel kikerekítve a Szászföld határát is.²⁴ A tevékenység eredménye olyannyira látványos volt, hogy a magyar kormány, nem sokkal a világháború előtt, saját telepítési terveinek megvalósítása során immár szövetségesként számolt a szászokkal. A Magyar Földhitelintézetek Országos Szövetségének telepítési célokra történő felhasználását tervezve legalábbis szövetségi ajánlatot tett az erdélyi szászsoknak.²⁵ Azok, hosszas megfontolás után, részben lehetőségeik korlátozott volta, részben az önállóságuk megőrzésére vonatkozó kellő biztosítékok hiánya miatt nem vállalták a részvételt.²⁶ Ugyanakkor a világháború alatt, a várt világpolitikai változások, mindenekelőtt Németország közép- és délkelet-európai hegemoniája miatt már önerőből készültek sokkal látványosabb akciókra.²⁷

Struktúra a századfordulón

A Vereinsbank alapításával az utolsó „tégla” is a helyére került, kialakult az a szász pénzintézeti struktúra, amely immár jelentős módosulás nélkül működött a korszak végéig. Az már a fentiekből is kiderült, hogy ez jól strukturált intézményrendszert jelentett, amelyben az egyes pénzintézeti típusok jelentős mértékben különböztek az általuk kiszolgált társadalmi csoportok lakóhelye, társadalmi-gazdasági helyzete, foglalkozási szerkezete, tulajdonviszonyai alapján és ehhez igazodott az egyes intézménytípusok forrás- és eszközszerkezete is. A magot a három legnagyobb intézet, az időközben nagyra nőtt földhitelintézet és a két régi takarékpénztár jelentette. Közülük is a legjelentősebb a nagyszebeni takarékpénztár volt, amely a működés fokozatos reformja nyomán (váltószámítolás bevezetése, értékpapírüzletek és legfőképpen a záloglevél-kibocsátás) 1912. december 31-én 118257000 korona (egy osztrák értékű forint = két korona) mérleg főösszeggel zárta az üzleti évet. Nem sokkal kevesebb – 103572000 korona – szerepelt a földhitelintézet és 58201000 korona a változásokat, mindenek előtt a záloglevél-kibocsátást később végrehajtó brassói takarékpénztár mérlegében. Ekkor a 42 majdnem kizárólag részvénytársasági formában működő városi vagy mezővárosi intézet mérleg főösszege együtt 429260000 koronára rúgott. Ezt egészítette ki a Raiffeisen egyletek 18734000 koronája.

A három nagy tehát az összes tőke 62,5%-ával rendelkezett, ha ideszámítjuk a velük szoros kapcsolatban álló, mintegy a bankcsoportjukat képző kisebb egyleteket is, akkor 71,8%-ot. Ezen kívül további 4,4% a kisebb bankok forrásszerzését segítő Pfandbriefanstalt mérleg főösszege, 5,9% két segesvári bank, 3,6% két beszercei intézet és 2,9% a medgyesi előlegegylet mérleg főösszegét tette ki. Összesen tehát ez a tíz intézet a szász bankok által bonyolított üzletek 88,6%-át bonyolította, ami erőteljes koncentrációra utal.

²³ A vonatkozó, bőséges iratanyag lelőhelye: *Arb. Stat. Sb. Col. Fam. Bedeus dosar 282*. A szervezéshez nagymértékben igénybe vették a tervek kidolgozóinak kapcsolati hálóját, az egyik feljegyzésben városonként részletezik, hogy kinek kivel kell érintkezésbe lépnie és a tervek támogatására megnyerni.

²⁴ Karl Wolff: *Genossenschaft und Kolonisation. in Die Karpathen. III. 1909/1910. 405-407; Zum Jahresbericht der Siebenbürger Vereinsbank. in Die Karpathen III. 1909/1910. 517-518.*

²⁵ *Bericht über die Hauptversammlung des Bodenschutz-Vereins in Kronstadt vom 4. November 1912. h. n., é. n. 19.*

²⁶ A vonatkozó iratok: *Arhivele Statului Braşov fond 148. "Sparkassa" Igazgatósági jegyzőkönyvek 3/1912. igazgatósági ülések 1912. márc. 4., ápr. 18., máj. 13.*

²⁷ *Erläuchterungsbericht. H. n. [Nagyszeben], É. n.. Az általam használt példány az Osztrák Nemzeti Könyvtár állományában található.*

Nem véletlen, hogy a magyarországi üzleti hálónak is főként a három nagy intézet volt része. A brassói takarékpénztár először kisebb erdélyi, főként székelyföldi és szászföldi takarékpénztárakkal és bankokkal épített ki váltóleszámítoláson alapuló kapcsolatot, majd a záloglevél-kibocsátás megkezdése után (1902-t követően) a jelzáloghitelek engedélyezését is megkezdte részben a medgyesi és erzsébetvárosi bankoknak, részben azonban néhány nagyváradi és debreceni banknak.

Ezek közül a Debreceni Hitelbankban végül résztulajdont is szerzett annak igazgatósága kezdeményezésére.²⁸ Ennek a látványos teljesítménynek az alapját²⁹ elsősorban a jelzáloghitelezés és az alapul szolgáló záloglevél-kibocsátás jelentette. 1912-ben az összes passzívra 48,9%-a (209437000 K) záloglevélből állt, ennek 94,5%-a a három nagy kibocsátásában került a piacra. Az is valószínű, hogy ezeknek a legnagyobb része Bécsben került piacra. A második helyen a források sorában a takarékbetétek álltak 119717000 koronával. Ezek valamivel egyenletesebben oszlottak el (a három nagy „csak” 45144000 K az összes betét 37,71%-a felett rendelkezett, ami jóval a mérleg főösszegebeli arány alatt van), ami azt is jelenti, hogy a kisebb intézetek forrásai közt jóval nagyobb súlyuk volt, a legkisebbek esetében pedig szinte kizárólagosak voltak.

Ez a megoszlás egyetlen lényeges ponton, ám alapvetően különbözik a teljes magyarországi hitelszférára megoszlásától. Rendkívül magas a záloglevelek és a hozzájuk kapcsolódó jelzáloghitelek aránya, míg relatíve alacsony a folyószámla és alacsony a váltóleszámítolás részesedése. Ez a megoszlás nem elsősorban az országosan a forrásokban legjelentősebb takarékbetétek csekély mennyiségére vezethető vissza (az csak 1,5%-ával alacsonyabb arányt képvisel a szász intézetek mérlegében), hanem az alacsony összegű részvénytökére (a zártkörű részvénytársaságként illetve szövetkezésként működő „három nagy” összes alapító tőkéje ekkor mindössze 224 ezer korona) a folyó- és csekkszámla betétek hiányára illetve a pénzügyi és bankközi tranzakciók csekély voltára.

Ennek minden bizonnyal társadalm szerkezeti okai voltak illetve a szászok lakta vidékek földrajzi értelemben vett periférikus jellegével függött össze. A nagy lélekszámú falusi lakosság elsősorban mezőgazdasági hitelek tartott igényt és kevésbé volt fogékony a banktechnikai újításokra, nem is szólva az infrastruktúrális feltételek korlátozottságáról. Ennek megfelelően inkább a hagyományos források domináltak, a pénzügyi intézetek közötti tranzakciókat pedig korlátozta, hogy a szász intézetek féltve őrzött kincse volt függetlenségük, ezért a valamely bankcsoportba tagozódás illetve az esetleges szoros kooperáció helyett a tőkepiaci megjelenést lehetővé tevő záloglevél-kibocsátást favorizálták.

A struktúra további elemei, a kisebb városokban működő bankok illetve a két nagy takarékpénztár köré csoportosuló hitelszövetkezetek is lényeges szerepet játszottak. Az ilyen jellegű települések tipikus lakosságának, a falvakban a parasztságnak, a mező- illetve kisvárosokban a parasztságnak és a kiskereskedőknek illetve kisiparosoknak a hiteligényeit meglehetősen sikeresen elégíthették ki. A helyismeret lehetővé tette, hogy a hitelbírálat során ne csupán formális kritériumokat érvényesítsenek. A kistelepüléseken biztosították a helyben fellelhető tőkék összegyűjtését (a Raiffeisen szövetkezetek például több, mint 10,5 millió koronánnyival rendelkeztek 1912 végén) illetve lehetővé tették, hogy a nagyobb intézetek által a tőkepiacról megszerzett források eljussanak a falvakba is. A Raiffeisen-egyletek ekkori mérlegében 27,8%, az országos átlagnál jóval magasabb a pénzügyi és tőkepiaci hitelek aránya, ami ez esetben nagyrészt a nagyszabású takarékpénztár biztosította hitelkeretet jelenti.

A kép a funkciók erőteljes differenciálódását mutatja. A nagy intézetekkel a közepesek üzleti kapcsolata elég intenzív, a kisebbeket pedig éppen a nagyobbak szervezik és segítik, részben nemzeti ügyként kezelve sikeres működésüket. A nagyok azok, akik integrálják a struktúrát a monarchia pénzügyi rendszerébe, elsősorban a bécsi, másodsorban a pesti tőkepiacról szervezve meg a szükséges forrásokat és elosztják azokat a többi intézet bevonásával, részben közvetlen finanszírozás révén, részben pedig közvetetten, mint például engedélyezés révén. A működés erőteljes regionális sajátosságokat mutat. A legfontosabb partnerek a szász bankok voltak, amelyekkel az együttműködés kiterjedt a nemzeti értelemben fontosnak tartott alapításokra, sőt a jótékony- és közcélok támogatásának koordinálására is. A struktúra

²⁸ 1893-ban az Al-Csiki Bank, 1894-ben a Gyergyószentmiklósi Hitelintézet Rt. És az Erdővidéki Takarékpénztár Rt., 1895-ben a bölöni, oloszteleki és a baróti takarékpénztárak, 1896-ban az Erzsébet város és Vidéke Gazdasági és Iparbank Rt., a Gyergyói Első Takarékpénztár, 1898-ban az Oláhfalvi és Homoródméti Takarékpénztár valamint a kisborosnyói takarékpénztár számára nyitott a bank visszleszámítolási hitelkeretet, melynek emelésére egy-két éven belül sor került. Ld. Ig. jkv. Arb. St. Bv. fond 148. 1/1893, 1/1894, 1/1895, 1/1896, 1/1898. ill. Ig. jkv. 1911. márc. 8. Arb. St. Bv. fond 148. 1/1911.; Ig. jkv. 1912. ápr. 18. Arb. St. Bv. fond 148. 3/1912

²⁹ A következő adatok forrása Rösler 1912. melléklet illetve Tomka 2000. 50-51.

nem Budapest-centrikus de nem is Bécs a központ, hanem a Szászföld. A strukturális változások is az itteni igényekhez igazodnak. Ugyanakkor a működés lassan kiterjed egész Erdélyre, sőt annak nyugati határán átnyúlva a Bánságra és a Partiumra is. A világháború előtt immár az ebben a régióban működő pénzügyintézetek is komoly lehetőséget láttak a szász intézményekkel való együttműködésben, legalábbis a brassói takarékpénztár kiépülő kapcsolatai ezt látszanak alátámasztani.

Ugyanakkor kétségtelenül jelentkeztek problémák. Ezek egyike volt a gazdasági környezet megváltozásának lehetősége – ez 1905-1906-ban fenyegetett, a koalíció választási győzelmét követően, amikor a gazdasági kiegyezés felmondása az egységes pénzügyi keretek és ezzel a bécsi piachoz történő egyszerű hozzáférés lehetőségének megszűnését jelentették volna. A növekedési potenciál esetleges korlátai is rendre megfontolás tárgyát képezték, különösen a telepítésekkel és a birtokállomány megvédésével kapcsolatban. Egy a földhitelintézethez és a nagyszebeni takarékpénztárhoz 1905 tavaszán, majd apró változtatásokkal novemberben benyújtott terv – melynek szerzője sajnos homályban marad – a két intézet fúziójának előnyeit taglalta a gazdasági kiegyezés fenyegető veszélyét hozva fel indoklásul.³⁰ Rudolf Thör a brassói takarékpénztár egyik igazgatója pedig 1912-ben tett javaslatot egy szász központi bank létrehozására, amely lehetővé tenné a magyarországi svábok gazdasági integrálását a nemzeti mozgalomba, a hatékonyabb fellépést a fővárosi pénzpiacokon.³¹

Részben a körülmények nem bizonyultak elég kényszerítőnek, részben a világháború alakította át a viszonyokat. A tervek nem valósulhattak meg. Szerepet játszott ebben egy harmadik tényező is, a szász bankok közti konkurencia is. Míg számos területen harmonikus de legalábbis zökkenőmentes együttműködés jellemezte őket, az elsőségért alig leplezett küzdelmet folytatott a földhitelintézet és a nagyszebeni takarékpénztár.³²

Oscar Meltzl, a földhitelintézet igazgatója, aki egyébként Carl Wolff barátja volt, még abból a korszakból, amelyben mindketten képviselők voltak, majd Wolff előbb a Szász Néppárt szebeni kerületi választmányát majd 1890 után a központi választmányt vezette, több ízben kénytelen volt lemondását felajánlani az igazgatóságnak, mivel annak tagjai azzal vádolták, hogy ő a felelős a bank lemaradásáért a takarékpénztárral szemben.

Rendszerszerű struktúra?

Az a fenteikből is kiderül, hogy a Kövér által használt értelemben éppen úgy nem beszélhetünk szász bankrendszeréről, mint magyarról vagy magyarországról. Az is látszik viszont, hogy a szászok által kiépített és működtetett struktúráknak van néhány olyan jellegzetessége, amely figyelemre méltóan emeli ki annak regionális jelentőségét és irányultságát, egyúttal megmutatva azt is, hogy az erdélyi bankrendszer vagy pénzügyintézeti struktúrák nem vizsgálhatóak kizárólag a budapesti nagybankokkal való szoros kapcsolat alapján. Az egyik ilyen tényező a fentebb már hangsúlyozott funkcionális differenciáltság, az egyes társadalmi csoportoknak kínált szolgáltatások intézményi elkülönülése, illetve az adott társadalmi csoportok lakta földrajzi térben való megjelenése. Ezt kiegészíti az intézetek, elsősorban a kisebb bankok és hitelszövetkezetek etnikai profilja, amellyel még ezeken a társadalmi csoportokon illetve lakóhelyükön belül is sikerült célzottan elérni a szász nemzethez tartozókat. Ez felvet egy korábban nem érintett problémát is: a szász struktúrák vagy rendszer nemzeti tartalmát. Ennek vizsgálatakor mindenek előtt figyelembe kell venni, hogy az egyes intézménytípusok életre hívása szoros kapcsolatban állt a modernizációval, a világ gazdaság változásainak adaptálásával. A század közepének elképzelései illetve a nyomukban létrejött hitelszövetkezetek még csak implicit módon szolgálták a szász nemzeti érdekeket. Az alapítást szorgalmazó kamara nemzeti értelemben vegyes testület volt, a szász városokban pedig elsősorban a szászok magasabb társadalmi státusza okozta dominanciájukat az új bankokban.

³⁰ *Arb. Stat. Sb. Col. Fam. Bedeus dosar 371. 32. A szerző adatai szerint a létrejövő bank a záloglevél kibocsátással foglalkozó 21 intézet sorában az 5. legnagyobb lenne, ami fokozná ellenálló képességét.*

³¹ *Rudolf Thör: Eine Zentralbank für die sächsischen Geldinstitute in Die Karpathen IV. 1911/12 466-467.*

³² *Arb. Stat. Sb. Col. Fam. Bedeus dosar 371. 21, illetve 31.*

A falusi hitelszövetkezetek célja azonban már egyértelműen a nemzetépítés illetve a szászok jellegzetes falusi társadalmi struktúráinak lehetőség szerinti konzerválása. A modernizációs kényszernek egy-egy falu lakói közösségként megfelelnének úgy is, hogy belső viszonyaikat csak minimálisan kelljen módosítani, vélekedtek erről a szászok vezetői, nem teljesen megalapozatlanul. Ezeknek az intézményeknek a modernizációs céljai már egyértelműen nemzeti tartalmúak voltak és ez egyre inkább jellemző lett a többi bankra is. A folyamat végül a Vereinsbank közös alapításában érte el csúcspontját. De az egyre erősödő nemzeti tartalomra utal a svábok integrálásának szándéka is. Nemzeti tartalmú volt a jövedelem felhasználása is. A bankok, hitelszövetkezetek tiszta nyereségük egy jelentős, az idők folyamán változó hányadából olyan közcélokot vagy közcélú intézményeket támogattak, amelyek a szász közösség megmaradása illetve fejlődése szempontjából elengedhetetlenül fontosnak tűntek. A földhitelintézet a mezőgazdasági egyletnek juttatta nyeresége 10%-át, a brassói és nagyszebeni takarékpénztár pedig, számos más egyéb mellett városaik egyházi és főként oktatási intézményeinek legfontosabb finanszírozóivá váltak. Ezzel szemben az üzletkör nem nemzeti, hanem sokkal inkább regionális sajátosságokat mutat. A bankok fokozatosan terjesztik ki működésüket, óvatosan és megfontoltan építve kapcsolatrendszerüket. Ennek során nem alkalmaznak etnikai alapú megkülönböztetést egyes esetekben, mint például az endgményezési üzletek. Ez amúgy is szinte kizárt lett volna.

A struktúrák egyre erősödő, egyre hangsúlyosabb nemzeti jellege viszont már olyan jellegzetesség, ami a rendszerré alakulás felé mutat. Egyfajta önkéntes szegregáció jellemző, főként az alsóbb szinteken – bár a bankközi tranzakciók alacsony szintje a nagyobb bankok esetében is azt támasztja alá, hogy nem kívántak túlzott mértékben integrálódni a magyarországi struktúrákba – nemcsak az intézmények, hanem az ügyfelek részéről sem. Ehhez hozzájárul ugyan a relatív kedvező feltételekkel nyújtott hitelek konverziós felhasználása is, de legalább ilyen fontos az etnikai közösség tudata.

Szintén a rendszerré válást támaszthatja alá a földrajzilag korlátozott kiterjedés. Egy kompakt, kis méretű társadalomban sokrétű, funkcionálisan differenciált intézményrendszer jött létre, amelyben ráadásul erőteljes centrumként jelentek meg a nagyobb bankok, amelyek irányító funkciókat is betöltöttek. Ezek az irányító funkciók, a személyi átfedések révén túlléptek az egyszerű üzletpolitika körén és gazdaságpolitikai jelleget öltöttek, elsősorban a Néppárt központi választmányának bevonása révén, illetve a kiépülő nem piaci koordinációs mechanizmusok által.

A szász pénzügyi intézmények és velük együtt az erdélyi pénzügyi szféra mintegy 40%-a tehát számos olyan jellegzetességgel bírtak, amelyek legalábbis kérdésessé teszik, hogy tárgyalhatóak-e egyszerűen a magyarországi rendszer részeként. Bár az egyértelmű, hogy önálló pénzügyi vagy bankrendszerként való kezelésük megkérdőjelezhető, ezek a sajátosságok mégis arra utalnak, hogy itt a regionalitáson is túlmutató jelenségekkel állunk szemben. Ha nem is alkottak önálló bankrendszert, legalábbis céljaik közé tartozott, hogy ahhoz minél közelebb álló szervezetet létrehozva, ahhoz hasonló önállósággal intézzék nemzetük gazdasági- és pénzügyeit. S ez ugyan nyilvánvalóan kevés ahhoz, hogy önálló erdélyi bankrendszerrel beszélhessünk, de legalábbis kiindulópontja lehet az ezzel kapcsolatos jövőbeni kutatásoknak.

Kovács Edith*

DISZKRÉT MARTINGÁLOK A PÉNZPIACOK ELEMZÉSÉBEN

Martingál árazás

„A martingálelmélet olyan területe a matematikának, amely csak utólagosan értékelhető, csak akkor látjuk szerepét, ha már túl vagyunk rajta, ha már ismerjük az elmélet alkalmazásait is”

Medvegyev Péter

Bevezetés

A sztochasztikus folyamatok és ezen belül a martingálok elmélete a pénzügyi piacok elemzésében az utóbbi két évtizedben kiemelkedő jelentőségre tett szert. Cikkemet – többek között – kedvcsinálónak is szánom azok részére, akiket mélyebben érdekelnek a pénzügyek, s nem riadnak vissza a matematikától és ezen belül a valószínűség-számítástól sem. Mivel ezt a cikket nem csak szakembereknek ajánlom, hanem azoknak is, akik még ezzel a témával nem foglalkoztak, a cikk elején egy kis bevezetőt írtam az előforduló alapfogalmakról.

Legyen Ω egy valószínűségi mező, amely az \mathcal{A} halmazból, az \mathcal{A} algebrából és egy P valószínűségi mérték-ből áll. Sztochasztikus folyamat valamilyen „véletlentől függő” érték időben való változását jelenti. Ha az idő diszkrét halmaz, akkor diszkrét sztochasztikus folyamatról van szó, ha pedig az idő a valós számok egy intervallumán fut végig, akkor folytonos sztochasztikus folyamatról beszélünk. Ebben a dolgozatban a diszkréttekről foglalkozunk.

A sztochasztikus folyamat tehát egy

$\xi : T \times \Omega \rightarrow R$ függvény, amelyet $\xi(t, \omega)$, $\xi_t(\omega)$ illetve ξ_t -vel jelölünk.

A martingálok olyan sztochasztikus folyamatok, amelyeknek az idő múlásával nem változik a várható értéke. Az egyik klasszikus példa a martingál fogalom megértéséhez a következő:

Legyen ξ_t egy játékos pénztőkéje a t -edik időpontban. A martingáltulajdonság az igazságos játék fogalmát foglalja magában, abban az értelemben, hogy a játékos tőkéje a következő játszma után egy olyan valószínűségi változó, amelynek a várható értéke a jelenlegi tőkéjével egyezik meg. Tehát az ilyen folyamatok legfőbb tulajdonsága az, hogy nem változik a folyamat várható értéke.

Legyen $d+1$ db értékpapír és egy diszkrét időpontokból álló intervallum $T = \{0, 1, 2, \dots, T\}$.

Az értékpapírok árát $S^0, S^1, S^2, \dots, S^d$ -vel jelöljük. $S^0 - aI$ a kockázatmentes papírt jelöljük, például egy állampapírt, aminek az áralakulása determinisztikus lesz.

* Kovács Edith főiskolai adjunktus, Ph.D hallgató, Általános Vállalkozási Főiskola

Ennek alapján a diszkonttényező: $\beta_t = \frac{S_0^0}{S_t^0}$, ahol S_t^i = az i-edik értékpapír a t-edik időpontban felvett ára.

θ_t^i = hány darabot vásárolunk az i-edik értékpapírból a t-edik időpontban. Ezeket a jelöléseket felhasználva a portfólió értéke a t-edik időpontban :

$$V_t(\theta) = \sum_{i=0}^d \theta_{t+1}^i \cdot S_t^i \quad (1)$$

$$\text{A befektető indulókészlete: } V_0(\theta) = \theta_1 \cdot S_0 = \sum_{i=0}^d \theta_1^i \cdot S_0^i$$

(Megjegyzem, hogy az alsó indexekben az időt jelzem a felső indexben pedig az értékpapír sorszámat.) $\theta_1 \cdot S_0$ két vektor skaláris szorzataként fogható fel.

A $\theta = \{\theta_t; t = 1, 2, \dots, T\}$ vektorhalmazt kereskedési stratégiának nevezzük.

Az (1) összefüggés azt mutatja, hogy a befektető a t időpontbeli portfóliót a t-1 időpontban ismert részvényárak alapján alakítja ki, és ez a $[t-1, t)$ intervallumon nem változik.

Az értékpapír piaci modell

Legyen (Ω, F, P) egy véges valószínűségi mező, mely tartalmazza a piac összes lehetséges állapotát.

Az F egy σ - algebra, az Ω hatványhalmaza.

Feltételezzük, hogy a θ_t stratégiák *előre jelezhető* sztochasztikus folyamatok, vagyis θ_{t+1} F_t -mérhető. Például ha F_t a részvények t-edik időpontbeli árai, akkor a θ_{t+1} t+1 időpontbeli stratégia ezeknek az áraknak ismeretében alakul ki. F_t nem csak árakat, hanem bármilyen más t-béli információt is tartalmazhat.

Az $F = \{F_t\}$ filtráció: $F_0 \subset F_1 \subset \dots \subset F_t \subset \dots \subset F$, az F_t -t tekinthetjük a t-dik időpontban rendelkezésünkre álló összes információt, amelyről a következőket feltételezzük:

- a befektetők úgy tanulnak, hogy nem felednek,
- nem látják a jövőt,
- a befektetők mindegyike "kisbefektetőnek" tartja magát, olyan értelemben, hogy az általuk végzett tranzakciók nem változtatják meg az eseményekhez kapcsolt bekövetkezési valószínűségeket.

Def: Azokat a θ_t stratégiákat, amelyek által $V_T(\theta)$ értéke kizárólagosan a befektetésből származó nyereségtől függ, *önfinanszírozó* stratégiának nevezzük.

$$\theta_{t+1} \cdot S_t = \theta_{t+1} \cdot S_t \quad \forall t = 1, 2, \dots, T-1$$

$$\Delta V_t = V_t(\theta) - V_{t-1}(\theta) = \theta_{t+1} \cdot S_t - \theta_t \cdot S_{t-1} = \theta_t \cdot S_t - \theta_t \cdot S_{t-1} = \theta_t (S_t - S_{t-1}) = \theta_t \Delta S_t$$

Levezettük a következő ekvivalens összefüggést az önfinanszírozó stratégiákra nézve:

$$\Delta V_t = \theta_t \cdot \Delta S_t \quad \forall t \in [t-1, t)$$

Def: A nyereség (Gain) G:

$$\begin{cases} G_0(\theta) = 0 \\ G_t(\theta) = \sum_{k=1}^t \Delta V_k(\theta) = \sum_{k=1}^t \theta_k \cdot \Delta S_k \end{cases}$$

Tétel: θ_k akkor és csak akkor önfinanszírozó stratégia, ha

$$\forall t \in T \quad V_t(\theta) = V_0(\theta) + G_t(\theta)$$

Tétel: θ_t akkor és csak akkor önfinanszírozó stratégia, ha a stratégiaváltozás vektora merőleges az előző időpontbeli árakra: $(\Delta\theta_t) \cdot S_{t-1} = 0$

Arbitrázs

Jelöljük Θ -val az önfinanszírozó stratégiák osztályát, ezen belül Θ_a -val az önfinanszírozó stratégiák-nak azon osztályát, amelyekre igaz, hogy a portfólió az utolsó időpontban pozitív vagy nulla: $V_T(\theta) \geq 0$. Ezeket a stratégiákat lehetséges (megengedett) stratégiáknak nevezzük.

Def: Az arbitrázs olyan lehetséges stratégia, amelyre igaz, hogy

$$\begin{cases} V_0(\theta) = 0 \\ V_t(\theta) \geq 0 \quad \forall t \in T \\ E(V_T(\theta)) > 0 \end{cases}$$

vagyis az arbitrázs olyan stratégia, amely 0 indulóportfólióból, pozitív végső várható értékű portfóliót eredményez.

Def: Egy piaci modellt *életképesnek (viable)*-nak nevezünk, ha nem tartalmaz arbitrázs lehetőséget: ha

$$\left. \begin{array}{l} \theta \in \Theta_a \\ V_0(\theta) = 0 \end{array} \right\} \text{akkor} \quad V_T(\theta) = 0$$

Megjegyzés: Ha gyöngítünk az arbitrázs definícióján, elhagyva a 2. követelményt:

$$V_T(\theta) \geq 0 \quad \forall t \in T, \text{ és megmarad } \begin{cases} V_0(\theta) = 0 \\ E_P(V_T(\theta)) > 0 \end{cases} \text{ bebizonyítható,}$$

hogy az így meghatározott stratégia is arbitrázs.

Legyen H egy (Ω, F_t, P) -n értelmezett, T lejáratú derivatíva.

Def: A H eszközt elérhetőnek (megvalósíthatónak) mondjuk, ha létezik θ stratégia, amely H -t létrehozza (lemásolja): $V_T(\theta) = H$

Lemma: Ha egy H derivatíva megvalósítható, akkor minden H eszközt előállító stratégia értékfolyamata azonos: $V_T(\theta) = V_T(\phi) = H \Rightarrow \theta = \phi$

Legyen \bar{x}_t az x értéke a 0 időpontban, akkor $\bar{x}_t = \beta_t \cdot x_t$. Itt β_t a disztkontálási tényező.

Ha feltesszük, hogy \bar{S} folyamat martingál egy bizonyos Q valószínűségi mérték mellett, akkor létrejön a következő egyenlőség:

$$E_Q(\Delta \bar{S}_t / F_{t-1}) = 0 \quad (2)$$

Legyen $\theta = \{\theta_t^i; i \leq d, t = 1, 2, \dots, T\} \in \Theta_a$ megengedett lehetséges stratégia.

$$\bar{V}_t(\theta) = \theta_t \cdot \bar{S}_t = \sum_{i=1}^d \theta_t^i \bar{S}_t^i = V_0(\theta) + \bar{G}_t(\theta) = \theta_1 \cdot S_0 + \sum_{u=1}^t \theta_u \Delta \bar{S}_u$$

Most a (2) alapján következik, hogy: $\bar{V}_t(\theta)$ martingál, $V_0(\theta)$ kezdőértékkel, tehát:

$$E(\bar{V}_T(\theta)) = E(V_0(\theta)) \quad (3)$$

Ha feltételezzük, hogy nulla kezdő értékkel indulunk: $V_0(\theta) = 0$, a (3) alapján: $E(\bar{V}_T(\theta)) = 0$, ebből pedig az következik, hogy az így megválasztott stratégia kizárja az arbitrázst.

Def: A Q mértéket, mely szerint \bar{S} diszkontált árvektor martingál, F filtráció mellett, S -hez tartozó martingálmértéknek nevezzük.

Def: Az S -hez tartozó ekvivalens mértékek osztályát azon P , S -hez tartozó martingál mértékek alkotják, amelyekre igaz, hogy $E(\bar{V}_T(\theta)) = 0$. Ezek egy ekvivalencia osztályt képeznek.

(Erre a későbbiekben példát hozok.)

Tétel: Ha létezik egy Q S -hez tartozó martingálmérték, akkor nem létezhet arbitrázshoz vezető stratégia.

Tehát, hogy ha létezik S -nek ekvivalens martingál mértéke, akkor ez elégséges feltétel ahhoz, hogy az értékpiazi modell életképes legyen.

Matematikailag: Olyan ekvivalens martingálmérték megtalálása, amely mellett S martingál, sokszor egyszerűbb, mint megmutatni, hogy nem létezik arbitrázs S -re.

Közgazdaságilag: Az a Q ekvivalens mérték, amely mellett a diszkontált árfolyamat martingál, azt az eseményekhez való valószínűségi hozzárendelést adja meg, amelyet a kockázatsemleges befektetők adnak az egyes eseményeknek, mindegyikük az arbitrázsra törekedve.

A H ára pedig $E_Q(\bar{V}_T)$, az eszköz kifizetéseinek Q melletti várható értékének diszkontált értéke lesz.

Martingál árazás

Legyen egy életképes piaci modell (Ω, F, P, S) , $H \geq 0$, és H egy F -mérhető valószínűségi változó. $\Pi(H)$ -val jelöljük az eszköz 0 időpontbeli árát, amelyet a szerződés megkötésekor mindkét fél igazságosnak tart.

Egy életképes modellben a befektetők remélik, hogy $\Pi(H)$ értékét meg tudják határozni úgy, hogy létezzen $\theta \in \Theta_a$ megengedett stratégia, amelyre $V_0(\theta) = \Pi(H)$.

Def: Ha létezik $\theta \in \Theta_a$ megvalósítható stratégia úgy, hogy $V_T(\theta) = H$, vagyis $V_0(\theta) = \bar{H} = \Pi(H)$, akkor H -t elérhető követelésnek nevezzük.

Legyen Q S -hez tartozó martingál-mértéke, akkor $\bar{V}(\theta)$ - Q melletti martingál, ebből pedig a következő egyenlőség következik:

$$\bar{V}(\theta) = E_Q(\bar{V}_T / F_t) = E_Q(\beta_T H / F_t),$$

kifejezve a portfolió a kezdő időpontra aktualizált értékét:

$$\beta_t V_t(\theta) = E(\beta_T H / F_t),$$

ebből pedig:

$$V_t(\theta) = \beta_t^{-1} E_Q(\beta_T H / F_t)$$

$$\Pi(H) = V_0(\theta) = E_Q(\beta_T H / F_0) = E_Q(\beta_T H)$$

Def: azt a piaci modellt, amelyben minden származtatott termék elérhető, *teljesnek* mondjuk.

Def: Két valószínűségi mértéket, Q és R -t *azonosnak* mondunk, ha $E_Q(X) = E_R(X)$

Tétel: Egy életképes modellben egyetlenegy ekvivalens martingál-mérték létezhet.

$$E_Q(\beta_T H) = \Pi(H) = E_R(\beta_T H) \Rightarrow Q \text{ és } R \text{ azonos (a fenti definíció szerint)}$$

Megjegyzés: Ha a piac véges, a fenti tétel megfordítva is igaz.

Következtetések:

A H termék árazását két lehetséges módon érhetjük el:

- 1) Megtalálva az önfinanszírozó stratégiát, mely generálja a H -t.
- 2) A Kockázat-semlegességen alapuló technikával megállapítjuk $\Pi(H)$ -t, úgy, hogy rámutatunk a Q ekvivalens martingál-mértékre, anélkül, hogy a H -t generáló stratégiát megtalálnánk.

A folytatásban néhány egyszerű, ezért könnyen követhető példán keresztül szeretném bemutatni a fellebb leírt elmélet hasznosságát.

Az egyperiódusos binomiális modell

Feltételezzük, hogy csak az induló időpontban van lehetőségünk tőkéhez jutni,

$$\text{így a kezdeti vagyon: } V_0 = \eta_0 + \theta \cdot S_0 \quad (1),$$

$$\text{ami az első időpontra a következő lesz: } V_1 = \eta_1 + \theta \cdot S_1 \quad (2)$$

A feltételezés szerint: $\eta_1 = \eta_0 = \eta$. Az (1) egyenletből kifejezzük η -át és behelyettesítve a (2) -be a következő összefüggést kapjuk:

$$V_1 = V_0 - \theta(S_1 - S_0) \quad (3)$$

Az S alakulását az 1 időpontra a következő valószínűségi eloszlás adja meg:

$$S_1 \begin{pmatrix} (1+b)S_0 & (1+a)S_0 \\ p & 1-p \end{pmatrix}$$

A képletek egyszerűsítése céljából a következő jelöléseket vezetjük be:

$$(1+b)S_0 = S_1^b, \quad (1+a)S_0 = S_1^a$$

Ezeknek alapján a (3) egyenlet a következő kétféleképpen alakulhat:

$$\begin{cases} V^b_1 = V_0 + \theta(\beta S_1^b - S_0) = \beta H^b & (\text{jel.}) \quad (4) \\ V^a_1 = V_0 + \theta(\beta S_1^a - S_0) = \beta H^a & (\text{jel.}) \quad (5) \end{cases}$$

Ha (4) egyenletből kivonjuk az (5) egyenletet, a következő összefüggést kapjuk:

$$\beta(H^b - H^a) = \theta\beta(S_1^b - S_1^a), \text{ ahonnan megkapjuk a stratégiát:}$$

$$\theta = \frac{H^b - H^a}{S_1^b - S_1^a} \quad \text{Ezt behelyettesítjük most a (4) be és kifejezzük } V_0\text{-t:}$$

$$V_0 = \beta \left(H^b \frac{\beta^{-1}S_0 - S_1^a}{S_1^b - S_1^a} + H^a \frac{S_1^b - \beta^{-1}S_0}{S_1^b - S_1^a} \right) \quad (6)$$

Másrészt viszont, kiindulva abból, hogy S martingál, megkeressük azt a mértéket, amely szerint ez megvalósul:

$$\begin{aligned} E(S_0) &= E(\bar{S}_1) \Leftrightarrow S_0 = \beta S_1^b q + \beta S_1^a (1-q), \text{ ebből pedig:} \\ q &= \frac{\beta^{-1}S_0 - S_1^a}{S_1^b - S_1^a} \end{aligned}$$

Ennek a valószínűségnek a segítségével felírható a H diszkrét valószínűségi változó eloszlása.

$$H \begin{pmatrix} H^b & H^a \\ q & 1-q \end{pmatrix}$$

Ennek a várható értéke megegyezik az (6) képlet zárójelében lévő kifejezéssel, ahol H^b illetve H^a együtthatói q illetve $1-q$ valószínűségek.

Tehát a kezdő portfóliót kétféleképpen is meg lehet kapni, úgy, hogy előbb megtaláljuk a stratégiát, vagy direkt módon, a martingálmérték segítségével.

Következzen egy egyperiódusos modell (az egyszerűség kedvéért tételezzük fel, hogy a diszkontálási tényező 1):

Legyen S egy olyan értékpapír, amelynek az értéke az induló időpontban 10 egység, egy periódus lejáratát után pedig a következő valószínűségi eloszlás szerint alakul:

$$S_1 \begin{pmatrix} 20 & 15 & 7,5 \\ q_1 & q_2 & q_3 \end{pmatrix}$$

Ha kizárjuk az arbitrázst, vagyis feltételezzük, hogy S martingál, akkor:

$E(S_1) = S_0$, amiből pedig a következő egyenletrendszer adódik:

$$\begin{cases} 20q_1 + 15q_2 + 7,5q_3 = 10 \\ q_1 + q_2 + q_3 = 1 \end{cases}$$

Ennek az egyenletrendszernek egy halmaz megoldása van:

$$\left(\lambda, \frac{1-5\lambda}{3}, \frac{2+2\lambda}{3} \right), \lambda \in \left(0, \frac{1}{5} \right)$$

Úgy tűnhet, hogy nem csak egy S -hez tartozó martingálmérték van. Az alábbiakban megmutatjuk, hogy az nincs így.

A portfólió értéke egy periódus eltelte után a következőképpen alakulhat:

$$\begin{cases} \eta + 20\theta = x_1 \\ \eta + 15\theta = x_2 \\ \eta + 7,5\theta = x_3 \end{cases}$$

Ebből pedig a következő összefüggés következik:

$$\theta = \frac{x_1 - x_3}{12,5} = \frac{x_2 - x_3}{7,5} \Rightarrow 3x_1 - 5x_2 + 2x_3 = 0 \quad (*)$$

Tehát csak a (*) feltétel mellett találhatunk olyan stratégiát (η, θ) , amely kizárja az arbitrázst.

A portfólió értéke egy periódus eltelte után egy valószínűségi változó, amelynek értékei S értékeitől függenek a megfelelő valószínűségekkel:

$$V_1 \begin{pmatrix} x_1 & x_2 & x_3 \\ q_1 & q_2 & q_3 \end{pmatrix} \text{ ahol } q_1 = \lambda, \quad q_2 = \frac{1-5\lambda}{3}, \quad q_3 = \frac{2+2\lambda}{3}$$

A portfólió várható értéke ezek szerint:

$$E_{Q_\lambda}(V_1) = \lambda x_1 + \frac{1-5\lambda}{3} x_2 + \frac{2+2\lambda}{3} x_3 = \frac{1}{3} [\lambda(3x_1 - 5x_2 + 2x_3) + x_2 + 2x_3]$$

A (*) alapján λ együtthatója 0, tehát a Q S -hez tartozó martingálmérték mellett $E_{Q_\lambda}(V_1)$ értéke nem függ λ -tól:

$$\forall \lambda \in \left(0, \frac{1}{5} \right) \quad E_{Q_\lambda}(V_1) = \frac{1}{3}(x_2 + 2x_3).$$

A valószínűségi mértékek azonossága definíciója alapján az következik, hogy a fent megtalált Q_λ mértékek azonosak. Tehát annak ellenére, hogy egy egész halmaz valószínűségi eloszlást kaptunk, λ -tól függetlenül, ezek azonosak, így beláthatjuk annak a tételnek az igazát, mely szerint, ha teljesnek feltételezzük a modellt, akkor S -hez egyetlen martingálmérték található.

Csicsmann László*

AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK KÜLPOLITIKÁJA A KÖZEL-KELETEN ARAB SZEMMEL

A TRUMAN-DOKTRÍNA ÚJRAÉRTELMEZÉSE

*„This is a new kind of – a new kind of evil.
This crusade, this war on terrorism
is going to take a while.”*

George W. Bush

Az Egyesült Államok elnöke e szavakat a szeptember 11-ei terrortámadás kapcsán, egy sajtótájékoztatón mondta, heves vitát váltva ki nemcsak az iszlám világban, de Európában is. A muszlimokban felidézte azon történelmi emlékeket, amikor a XI. század végén a szent helyek védelmében, Jeruzsálem felszabadítására megkezdődtek a keresztes hadjáratok. A keresztesek, mint tudjuk, az Arab-Iszlám Birodalom egyik vallási központja, Jeruzsálem ellen intéztek támadást, amely Mohamed próféta mennybemenetelének helyszíne. A hadjárat pedig sokkal inkább politikai és gazdasági célzatú volt, mint vallási. Bush elnök kijelentése tehát nem volt szerencsés, mivel az iszlám és a Nyugat közötti történelmi beidegződéseket, a dzsihádot versus keresztes hadjárat szembeállítását sugallta. Az amerikai külpolitika ideológiai töltete azonban nem újkeletű. Gondoljunk a hidegháború végére, amikor Reagan elnök 1981-ben a Szovjetuniót a „gonosz birodalmának” nevezte, és e biblikus metafora azt is sugallta, hogy a jó értékei feltétlen győzedelmeskednek.

Az 1989-es eseményeknek – a bipoláris világrend összeomlásának – a hatására, azonban a Szovjetunió, mint „gonosz” megszűnt létezni, s úgy tűnt a jó értékei, azaz a nyugati értékek, mint a demokrácia, emberi jogok, piacgazdaság és individualizmus elterjednek a világon. A berlini fal leomlását követő első, jelentősebb nemzetközi politikai esemény, a második Öböl-háború nem efelé mutatott. Szaddam Husszein ugyanis 1990. augusztus 2-án lerohanta a kis olajmonarchiát, Kuvaitot, ami egy nyílt kihívást jelentett az USA-vezette új világrend kiépülésével szemben. Az amerikai külpolitikában a 90-es évek elején, ekkor került napirendre az „iszlám veszély” vagy a „zöld veszedelem”, amely az új ellenséget testesíti meg, és a kommunizmushoz hasonlóan a „mi” elveinket, azaz a legkiválóbb értékeket kérdőjelezi meg.

Ennek megfelelően a Truman-doktrína, amely a Szovjetunió feltartóztatása kapcsán fogalmazódott meg 1947-ben, és a hidegháború végéig az amerikai külpolitika primátusát jelentette, átértékelődött és egyre inkább az „iszlám veszély” feltartóztatására irányult. Politikusok, egyetemi szakemberek, kutatók, üzletemberek és újságírók fogalmazzák meg, hogy az amerikai külpolitikában jelenlévő vákuumot az iszlám terrorizmustól való félelem tölti ki. Talán a legnevesebb ezen szakemberek és állami tisztviselők közül, *Samuel P. Huntington*, aki nyíltan kijelenti könyvében, hogy „*az iszlám batárai véresek*”, amelynek oka egyrészt, a muszlimok „*nehéz kezelhetősége*” [Huntington (1998), 434. o.], vagyis az, hogy ők képtelenek együtt élni más kisebbségekkel, ami állandó erőszakra sarkallja őket. Huntington szerint a másik legjelentősebb probléma az iszlám militáris jellege, hiszen „*...az iszlám – kialakulásától kezdve*

* Csicsmann László főiskolai adjunktus, Általános Vállalkozási Főiskola.

– a kard vallása volt, amely mindig is a katonai erényeket dicsőítette.” [Huntington (1998), 449. o.]. Harmadik okként a demográfiai robbanást, a fiatalok arányának jelentős növekedését nevezi meg, akik hajlamosabbak a radikális nézetek felé fordulni. Véleménye szerint statisztikai adatokkal is alátámaszthatók a fenti állítások, a legtöbb fegyveres konfliktusban ugyanis a muszlimok vesznek részt. A 2001. szeptember 11-ei terrortámadást követően, a *Newsweek* különszámában megjelent cikkében, a 90-es éveket „a muszlim háborúk korának” nevezi, azt sugallva, hogy a nyugati civilizáció történelmében bekövetkezett véres fordulópontok oka az iszlámban keresendő [Huntington (2002/b)].

Jegyezzük meg, hogy Huntington nem az egyedüli volt, aki az iszlám és a Nyugat közötti mélyülő szakadékra utalt, hanem más szerzők és régiószakértők is felsorakoztatták érveiket álláspontja mellett. *Daniel Pipes* például amellet érvel, hogy az iszlám fundamentalizmus lényegesen jelentősebb kihívást jelent a Nyugat számára, mint a Szovjetunió jelentett. „Az új veszély legalább olyan gonosz, mint az öreg gonosz birodalma... A fundamentalisták jelentősebb kibívást intéznek a Nyugattal szemben, mint azt a kommunisták tették és teszik.” [idézi Gerges (1999), 24. o.] A gonosz tehát új alakban öltött testet és rémisztő kísértete az egész világot bejárja, hol a zord, kietlen orosz birodalomban jelenik meg, hol a Középső Birodalomban (Kínában), hol a Közel-Keleten. Tegyük hozzá, hogy Európában is hasonló nézetek fogalmazódnak meg az iszlámmal kapcsolatosan. Elegendő, ha *Oriana Fallaci* kirohanásaira gondolunk, aki a szeptember 11-ei terrortámadás kapcsán megjegyezte, hogy „...itt egy fordított kereszties hadjárat folyik... Olyan háború, amit ők dzsibádnak hívnak. Szent háború. Olyan háború, amely talán nem a területünk megbódítására törekszik, de a lelkünk megbódítására biztosan. ... Nem értitek, vagy nem akarjátok megérteni, hogy ha nem állunk ellen, ha nem védekezünk, ha nem harcolunk, a dzsibád győzni fog.” [Fallaci (2002), 169. o.] Fallaci véleménye egyébként igen közel áll az olasz miniszterelnök, Silvio Berlusconi álláspontjához, aki szintén a WTC elleni merénylet napján jelenti ki, hogy a nyugati civilizáció felsőbbrendű az iszlámhoz képest. A magyar társadalmi közéletben is komoly iszlámellenes hangok jelentek meg, kiemelném ezek közül az egyiptomi származású *Dr. Rashwan Mohamed* írását, aki úgy véli, hogy a terrorizmus oka nem a fejlett és a fejlődő országok közötti szakadék kiszélesedése, hanem maga az iszlám: „A keserű tény, amit az európai ember nem képes felfogni és feldolgozni, az az, hogy a terrorizmus megsemmisítése és kiűzése Európából összekötendő az iszlám megsemmisítésével és kiűzésével a kontinensről. A terrorizmus jelenlegi állapotában a probléma egyik tünete és nem maga a probléma. Az igazi betegség az iszlám.” [Rashwan Mohamed (2002)]. A szerző tehát amellet érvel, hogy terrorizmus azért van, mert létezik az iszlám.

A fentiekben leírt ún. *konfrontatív diskurzussal* szemben, a régiószakértők, orientalisták egy köre kiemeli, hogy téves az iszlámot a világ minden problémájának forrásaként beállítani. Az iszlám veszély túlmisztifikálása, ráadásul hosszú távon káros hatással lehet a Nyugat és az iszlám kapcsolatára. Gondoljunk csak a világgazdasági interdependenciákra, mely szerint a Közel-Kelet országainak gazdasági kapcsolatai döntő mértékben a Triád (USA, EU, Japán) felé irányulnak. E megközelítés egyik neves képviselője, az amerikai *Esposito* könyvében világosan felteszi a kérdést, hogy vajon az iszlám veszély mítosz-e vagy realitás. Válaszában kifejti, hogy a konfrontalisták tévednek, ugyanis maga az iszlám sem egységes, így az iszlám fundamentalizmus sem. Különbséget kell tenni az erőszakot végrehajtó, fegyveres szervezetek és a mérsékelt fundamentalisták között, utóbbiakat pedig akár politikai támogatásáról kellene az Egyesült Államoknak biztosítani [Esposito (1999)]. *Esposito* mellett azonban nem tudunk olyan számú politikust, újságírókat felsorolni, mint a konfrontatív politikát választók körénél. A kör lényegesen szűkebb, ami azt is mutatja, hogy az iszlám feltartóztatását vallók a domináns ideológiát képviselik.

E tanulmány az *Egyesült Államok közel-keleti külpolitikáját* kívánja elemezni a 90-es évek alatt az arab országok szemszögéből. Célja megvizsgálni, hogy a gyakorlatban az egyes amerikai elnökök külpolitikájában, hogyan jelentkezett a konfrontatív diskurzus és mennyiben használtak idealista (az amerikai kivételesség tudatra építő) retorikát, illetve realista (azaz a nemzeti érdeket középpontba állító) stratégiát. Különös tekintettel tér ki a cikk arra, hogy a retorika és a gyakorlati lépések között milyen szakadék húzódik. Amíg az Egyesült Államokban az „iszlám veszély”, addig a Közel-Keleten az amerikai külpolitikától való félelem, az „amerikai veszély” határozza meg a muszlim szerzők és politikusok gondolkodását.¹

¹ E tanulmány terjedelmi okokból nem foglalkozik az arab-izraeli válsággal.

Az új világrend és a Közel-Kelet

George Bush és Mihail Gorbacsov 1989 decemberében rendezett híres máltai csúcstalálkozásukon kijelentik, hogy a hidegháború véget ért, a Szovjetunió és az Egyesült Államok stratégiai partnerként működnek együtt. Milyen változásokat jelentett ez a Közel-Keleten? Az első jelentősebb esemény a második Öböl-válság formájában öltött testet, amikor 1990. augusztus 2-án Szaddám Huszein lerohanta Kuvaitot, és ezzel kiváltotta az Egyesült Államok katonai beavatkozását, amelyre a történelemben második ízben az ENSZ BT adta meg a felhatalmazását, mutatva azt, hogy az öt állandó tag együtt fog a nemzetközi békét és biztonságot érintő kérdésekben döntést hozni. George Bush retorikájában Hitlerhez hasonlított a iraki diktátort, párhuzamot vonva a második világháború előtti állapotokkal [Dorman-Livingston (1994), 69-75. o.].

Bush már-már azt sugallta a világ közvéleménye számára, hogy nem szabad elkövetni azt a hibát, amelyet Nagy-Britannia a megbékéltetési politikájával elkövetett Hitler hatalomra kerülését követően. Tehát az Egyesült Államok számára az egyetlen követendő politika nem a megbékéltetés, hanem a feltartóztatás, akár fegyveres konfliktus révén. Az amerikai elnök retorikájában az igazságos háború elmélete jelent meg, a morális kérdésekre helyezve a hangsúlyt: „*A mi céljaink igazságosak. A mi céljaink morálisak.*” [Karim (2000), 41. o.] Az amerikai külpolitikának tehát morális küldetése van, amely Istentől ered, nevezetesen a világ elnyomott népeinek felszabadítása és a nyugati típusú demokrácia terjesztése. Látszólag az Öböl-háború valóban megfelelt ezen kritériumnak, hiszen Szaddám Huszein egy kis országgal szemben követett el agressziót. Közelebről szemlélve azonban megállapíthatjuk, hogy 1990-91-ben az Egyesült Államoknak nem Irak demokratizálása volt a legfőbb célja. Az amerikai külpolitikát egy globális és egy regionális hatalmi érdek motiválta. Globálisan egy olyan nemzetközi koalíció létrehozása, amelyben az USA a döntőbíró szerepét játszhatja. Brzezinski „*A nagy sakktábla*” című munkájában egy transzkontinentális biztonsági rendszer létrehozása mellett érvel, azaz a Távol-Keleten Kína, Dél-Ázsiában India, Európában az Európai Unió ún. regionális csendőri szerepet töltene be, azonban az Egyesült Államok a világ csendőri szerepét látná el [Brzezinski (1999)].

A regionális cél pedig a hatalmi egyensúly a Közel-Keleten, vagyis, hogy egyetlen állam se törekedjen vezető szerepre. Irak ugyanis a nyolc évig elhúzódó iraki-iráni háborút követően megpróbálta a közelkeleti hatalmi vákuumot kitölteni, Szaddám Huszein pedig a pánarab és pániszlám retorikát kihasználva Nasszer és Khomeini ayatollah örökébe lépni, ami valóban felboríthatta volna a törekeny hatalmi egyensúlyt. Kissinger legújabb könyvében arra utal, hogy az amerikai külpolitika célja a duális feltartóztatás a térségben, vagyis Irakot és a fundamentalista Iránt egyszerre kell nemzetközileg elszigetelni [Kissinger (2002)]. Jobban vizsgálódva Kuvait felszabadítása sem állja ki a morális külpolitika alapjait. Az amerikai közvélemény előtt ugyanis a kis olajmonarchia, demokratikus államként jelent meg, azaz egy demokráciát ért agresszió, amelyet Amerika nem hagyhat szó nélkül. Kuvait azonban a gyakorlatban nem tekinthető demokratikus országnak, az ország vezetését évszázadok óta egy család tartja kezében, a nők semmiféle politikai jogokkal nem rendelkeznek az országban. Kuvait demokratikus képét a Hill and Knowlton nevű cég alakította ki, mintegy 2,6 millió dollárért [Manheim (1994), 141. o.].

Az új világrend és a Szovjetunió összeomlása Kelet-Közép-Európában egy demokratizációs hullámot, míg az arab világban újabb háborús konfliktusok sorozatát hozta el. Fatima Mernissi arról számol be könyvében, hogy az arab világban milyen várakozásokkal tekintett a közvélemény a berlini fal leomlására és a kelet-közép-európai demokratizációs folyamatra. Pszichológiailag a nép együtt érzett azon fiatalokkal és idősekkel, akik 1989 novemberének nevezetes eseményeit ünnepelték. Az arabok többsége ugyanis úgy érezte, hogy eljött az ideje a politikai liberalizációnak, hogy véget kell vetni a korrupt, autoriter politikai vezetésnek [Mernissi (1993), 4. o.]. A politikai liberalizáció igénye tehát alulról jövő kezdeményezésként fogalmazódott meg és nem a külső, főleg amerikai bírálatok alapján. Főleg az egyetemi diákság és az értelmiségiek körében terjedt el az elégedetlenség a fennálló rendszerekkel szemben, amelyek egyrészt nem nyújtottak kellő választ a felmerülő igényekre, nem segítettek elő a civil társadalom kialakulását, és nem voltak képesek a növekvő jövedelemgyenlőtlenségeket kezelni. Ez utóbbi tekintetben nemcsak a tanult értelmiségi réteg, hanem az átlagember és az iszlám alapokra épülő szervezetek keretében is az elégedetlenség figyelhető meg. Az előbb elemzett Öböl-háború ezen reményeket foszlatta el, ugyanis, a tényleges reformok helyett, az arab világnak egy olyan fegyveres konfliktussal kellett szembenéznie, amely felidézte a gyarmatosítás időszakát. Az arab közvélemény az 1991-es Sivatagi Vihar hadműveletet az Egyesült Államok agresszív térnyerésének tekintette, annak ellenére, hogy Szaddám Huszein diktatórikus rendszerét úgyszintén elutasították.

Valójában a második Öböl-háború egyértelműen megmutatta az arab szolidaritás gyengeségeit, ugyanis mélységesen megosztotta az egyes országokat. Míg az gazdagabb olajmonarchiák (Szaúd-Arábia, Egyesült Arab Emírátsok, Bahrein, Katar) támogatták az ENSZ BT felhatalmazásával indított intervenciót, addig a Palesztin Felszabadítási Szervezet (PFSZ), Jemen és Szudán az elutasítás mellett döntött, ugyanis az öböl-

menti országok attól tartottak, hogy az iraki diktátor nem áll meg Kuvait határainál. Ezzel szemben a PFSZ az első intifáda árnyékában attól tartott, hogy egy nemzetközi konfliktus elterelheti a világ közvéleményének figyelmét a palesztinkérdésről, és egy erőteljesebb izraeli válaszkérdést okozhat. Egyiptom és Szíria még katonákkal is támogatta az USA-vezette koalíciót. Ennek okai rendkívül összetettek. Egyrészt a szír Baath Párt történelmileg rivalizál az iraki Baath Párttal, másrészt Szíria a 80-as évek végén, a 90-es évek elején ki akart törni a nemzetközi elszigeteltségből, amelyre jó lehetőséget biztosított az Irak elleni akció. Az egyiptomi vezetés pedig az iraki diktátort hibáztatta, és mint az Egyesült Államok fő közel-keleti szövetségese nem hezitált.

Egyiptom egyébként 1990-91-ben éppen a Nemzetközi Valuta Alappal folytatott tárgyalásokat, egy stand-by hitel-megállapodásról. Az Egyesült Államok élt a nemzetközi nyomás gyakorlás eszközével is, hiszen Egyiptom elutasító nyilatkozata esetén szóba sem jöhetett volna az IMF tárgyalások sikeressége [Richards-Waterbury (1996)]. Mubarak elnök azonban külpolitikailag választás elé került, vagy az Egyesült Államokat támogatja, és ezzel szembe néz a hazai közvélemény elégedetlenségével, vagy az egyiptomi közvélemény nyomására elutasítja a koalícióban való részvételt. Az egyiptomi külpolitika lényegében mind a mai napig néz szembe ezzel a problémával, és köztes megoldásként a lavírozást választotta.

Az Öböl-háború megítélésében különbséget kell tennünk a politikai vezetés és a közvélemény között. A közvélemény a legtöbb arab országban bírálta Szaddám Huszeint Kuvait lerohanásáért és egyben elítélte George Bush külpolitikáját. Ebben az időszakban tüntetések sorozata rázta meg az arab világot Rabattól Kairóig. Az arab közvélemény természetesen szintén nem tekinthető monolit társadalmi csoportnak, ugyanakkor néhány következtetést levonhatunk az Öböl-háborúval kapcsolatos reakciókból. A többség – ahogy említésre került – elítélte az iraki diktátort, de *nem* érzett együtt a gazdag olajmonarchiával, Kuvaittal. Ennek oka abban rejlik, hogy az 1970-es évektől kezdve egyfajta társadalmi, politikai és természetesen gazdasági szakadék húzódik a gazdag, olajjal rendelkező államok és az olajjal nem rendelkező országok lakossága között. Sokan elítélik a Közel-Keleten a kuvaitiak luxusfogyasztását, már-már hivalkodó gazdagságát, amely nem adatott meg másoknak. Továbbá mélyen elítélték a szaúdi vezetést, amiért szövetségre lépett az Egyesült Államokkal. *Oszama bin Laden*, a szaúdi származású milliomos feljárnította segítségét a királynak, ugyanis 1989-ben véget ért az afganisztáni háború, és mudzsahedinek ezrei álltak készen egy újabb bevetésre [Esposito (2002), 11. o.].

A szaúdi király George Busht választotta szövetségesként, ami az egész iszlám világ felháborodását váltotta ki, hiszen Mekka és Medina védelmére állig felfegyverzett amerikai katonák érkeztek. Az iszlám szent helyeinek védelmét tehát a szaúdi vezetés képtelen volt önerőből megoldani. A harmadik szent hely, Jeruzsálem szintén nem az arabok/muszlimok kezében van, hanem izraeli fennhatóság alatt. Az arab közvélemény számára ez egyet jelentett egy újfajta keresztes hadjárat kibontakozásával, amit alátámasztottak Bush idealisztikus, biblikus kijelentései. Lényegében, míg az Egyesült Államokban egyfajta iszlám veszély fogalmazódott meg, addig a Közel-Keleten az agresszív amerikai szerepvállalást, világcsendőri szerepet tekintették az iszlámra leselkedő fenyegetés fő forrásának, amelynek nemcsak katonai, hanem gazdasági és kulturális dimenziói is vannak. Egyetérthetünk *Esposito* véleményével, aki a kölcsönös fenyegetettség mítoszban látja a problémát: „*A nyugatiak számára az iszlám a kard, a szent háború vagy a dzsibád vallása. A muszlimok számára a kereszténység a keresztes háborúk és a hegemonikus törekvések vallása.*” [Esposito (1999), 12. o.]

Az iszlám fundamentalizmus és a Bush-adminisztráció (1989-1993)

Az amerikai vezetés először 1979-ben, az iráni iszlám forradalom kapcsán szembesült az iszlám fundamentalizmus kérdésével, amikor egyik napról a másikra megbukott az erősen amerika-barát politikát folytató Pahlawi-dinasztia, és a helyét az Egyesült Államok politikájával szembehelyezkedő Khomeini ayatollah foglalta el. A Carter-adminisztráció azonban a hidegháborús logikának megfelelően nem a fundamentalizmus, hanem a Szovjetunió feltartoztatását tűzte zászlajára. Ezért fordulhatott elő, hogy a Szovjetunió afganisztáni intervencióját követően támogatta a mudzsahedineket, köztük Oszama bin Ladent. A bipoláris világrendszer összeomlásával azonban az iszlám fundamentalizmus kérdése más megvilágításban került napirendre. A Szovjetunió összeomlásával – ahogy erről a bevezetőben már szó esett – az iszlám vált a feltartoztatás tárgyává.

Az 1989-ben hivatalba lépő Bush-adminisztráció nem rendelkezett hivatalos állásponttal, a politikai iszlámmal kapcsolatosan. Politikáját pragmatikus szempontok irányították, azaz a felmerülő kérdésekre az aktuális nemzetközi kontextus figyelembe vételével reagált [Gerges (1999.), 86. o.]. A hidegháborút követő években az algériai kérdés volt az első a sorban, ahol az iszlám fundamentalizmus problémája napirendre került. Algériában ugyanis az Iszlám Üdvfront (FIS) nevű szervezet 1990-ben a szavazatok

54%-át szerezte meg az országban először megrendezett demokratikus önkormányzati választások keretében. A már évtizedek óta kormányzó FLN párt 34%-kal alulmaradt. Egy évvel később a FIS az országos parlamenti választásokon is győzedelmeskedett [Esposito (2002), 103. o.].

1992-ben a hadsereg átvette a hatalmat, érvénytelenítették a választás eredményeit, és az Iszlám Üdvfrontot a föld alá kényszerítették. A Bush-adminisztráció az algériai válság kapcsán komoly dilemma elé került. Ha tétlenül hagyná, hogy Algériában a csírájában kialakuló demokratikus törekvéseket elnyomják, akkor ezzel komolyan megkérdőjeleződne a Bush-féle idealista retorika, amely a demokrácia és az emberi jogok térnyerésével kapcsolatos. Ha támogatná a fundamentalistának bélyegzett FIS-t, az lehetséges, hogy hosszú távon amerika-ellenes külpolitikát folytatna. Az amerikai válasz inkább az előbbihez állt közelebb, vagyis passzívan szemlélte a polgárháború kirobbanását. A State Department 1992 elején kiadott nyilatkozatában az algériai alkotmány szellemével összeegyeztethetőnek nevezte a hatalomátvételt [Gerges (1999), 75. o.].

James Baker, amerikai külügyminiszter hangsúlyozta, hogy az Iszlám Üdvfront: „*ellentétben áll a Nyugattal – a demokratikus értékekkel, a szabadpiaci elvekkel és azon alapelvekkel és értékekkel, amelyeket mi vallunk.*” [Gerges (1999), 77. o.]. Az Egyesült Államok ugyanis a fundamentalista szervezeteket a terrorizmussal és fegyveres konfliktusokkal azonosítja. A FIS, amely tehát a szavazatok többségét megszerezte, és így az algériai állampolgárok szemében legitim kormányként funkcionálhatott volna, az Egyesült Államokban *persona non grata* szerepbe csúszott le.

Az algériai krízis alapján határozta meg mind a Bush, mind a későbbi Clinton-adminisztráció fundamentalizmussal kapcsolatos álláspontját. Ezek a következők voltak:

- Az iszlám fundamentalizmus felelős a nemzetközi terrorizmusért, a legtöbb merényletet muszlim szélsőségesek követik el, főleg amerikai érdekeltségek ellen. Ebből következően nem szabad megalkudni, nem szabad tárgyalni e szervezetekkel.
- A fundamentalisták hatalomra kerülésükkel eltéríthetik a demokratikus folyamatokat. A politikai rendszerbe beépülve komoly kihívást intézhetnek az Egyesült Államok ellen.
- A domino-effektustól való félelem: ha egyik országban a muszlim szélsőségesek átveszik a hatalmat, akár fegyverrel, akár szavazatokkal, ez átterjedhet az egész arab világra *globális intifádát* kezdeményezve az USA-val szemben.

Az iszlám fundamentalizmus és az erőszak kérdése

Az amerikai külpolitika – akárcsak korábban a gyarmatosító Európa – az iszlámot a “kard vallásának” tekinti, vagyis egy olyan civilizációnak, amely létét a fegyvereknek, az erőszaknak köszönheti. A dzsihádnak nyugati értelmezése nagyjából a gyarmatosítás korában alakult ki, amikor a meghódítandó Keletet mind az orientalisták, mind az államférfiak barbárként állították szembe az európai felsőbbrendűséggel [Karim (2000), 39. o.]. A dzsihádnak így eleve egy olyan szent háborúként jelent meg a nyugati diskurzusokban, amely a Jó és a Rossz között folyik, azaz az iszlám (*dar al-islam*) és a nem muszlim területek (*dar al-barb*) között zajlik. Az 1990-es évek elején tehát az iszlám fundamentalizmus történelmi beidegződéseket ébresztett fel az Egyesült Államokban. E tény azonban elfedi azon diskurzusokat, amelyek az iszlámon belül folynak a dzsihádnak fogalmáról és eszközeiről.

Szaddám Huszein, mint a posztmodern éra új „Hitlerje”, ismételten alátámasztotta az amerikai külpolitika vélekedését. Szaddám Huszein úgy jelent meg a tévéképernyőkön, mintha az átlagos arab pszichét képviselné, azt sugallva minden arab közönséges terrorista. Természetesen hivatalos amerikai körökben az előző kijelentés sohasem hangzott el, ugyanakkor a médiában, az újságírók és régiószakértők berkeiben, az utca emberében így csapódott le.

Eduard Djerejian – George Bush közel-keleti ügyekért felelős tanácsadója – kijelenti, hogy: „... az Egyesült Államok kormánya nem tekinti az iszlámot a Nyugattal konfrontálódó vagy a világbékét veszélyeztető következő „izmusnak”. A hidegháborút nem váltja fel az iszlám és a Nyugat új rivalizálása. A keresztes háborúk már régen véget értek.” [Gerges (1999), 80. o.]. Mind Bush, mind Clinton elnök rendszeresen hangoztatja, hogy az Egyesült Államok nem az iszlám civilizációval, hanem a terroristákkal áll szemben, illetve azon országokkal, amelyek támogatják a terrorizmust (például: Líbia, Irak, Irán stb.). Az 1990-es években merényletek sora hívta fel a terrorizmusra az amerikai közvélemény figyelmét, főleg a Clinton-adminisztráció idején. Ez egyébként alkalmat adott arra, hogy belpolitikai vita alakuljon ki az USA-ban. Clinton elnököt sokan azzal vádolták, vádolják, hogy az amerikai érdekeket figyelmen kívül hagyva olyan kompromisszumokba, tárgyalásokba bocsátkozott az arab világban, amelyek hosszú távon aláásták az amerikai érdekeket és a szeptember 11-ei terrortámadáshoz vezettek [lásd Indyk (2002) és Ajami (2001)].

Az első súlyos terrortámadásra az Egyesült Államok területén 1993-ban kerül sor, amikor egyiptomi terroristák a WTC ellen hajtottak végre merényletet. Az amerikai érdekeltségek ellen elkövetett merényletek sorozata folytatódott: 1995-ben a szaúd-arábiai Rijadban, 1996-ban a szaúdi Khobar amerikai támaszponton, majd 1998-ban az USA tanzániai és kenyai nagykövetsége ellen követtek el terrorista támadásokat. 2000-ben a jemeni partoknál a U.S.S. Cole hadihajóba rohant öngyilkos merénylő. A sort kiegészíthetnénk a szeptember 11-ei terrortámadással és a folyamatos palesztin merényletekkel, amelyek az USA legfőbb közel-keleti szövetségese, Izrael ellen irányultak [Ajami (2001)].

A republikánus vádak tehát arra vonatkoztak, hogy bár Bush határozottan fellépett például 1991-ben Irakban, illetve tárgyalóasztalhoz ültette a palesztin és izraeli felet 1991-ben Madridban, valamint határozottan visszautasította az algériai fordulatot, addig Clinton – kvázi feladva az amerikai érdekeket – a „megbékéltetési politika” felé hajlott, s ez hosszabb távon merényletekhez vezetett. Valójában viszont mindkét kormányzat gyakorlati szinten hasonlóan közelített az iszlám fundamentalizmus kérdéséhez, ugyanis képtelen volt különbséget tenni a radikális és a mérsékelt fundamentalisták között. A fundamentalizmust a külpolitikai döntéseknél az erőszakkal, a terrorizmussal azonosították, annak ellenére, hogy a fundamentalisták többsége a mérsékelt kategóriába tartozik. Lényegében a Bush-adminisztráció attól tartott, hogy az algériai eset megismétlődhet máshol is a térségben és „Khomeinik” sorozata kerülhet hatalomra a Közel-Keleten. A hidegháborús domino-effektustól való félelem tehát megjelent az amerikai külpolitikában. Mint ismeretes, a koreai háború volt az az esemény, amely markáns hatást gyakorolt Truman elnökre. 1950-ig ugyanis a hidegháború zömében európai fejleménynek számított, a Távols-Keletre, illetve a harmadik világra való áttérése a feltartóztatási politikát világszintre emelte.

A domino-effektus tehát annyit jelentett 1990-91-ben, hogy az iszlám fundamentalizmus tovaterjedhet olyan országokba, mint Egyiptom vagy Törökország, amelyek az amerikai érdekek hídfőállásai. Az 1979-es iráni iszlám forradalom, mint történelmi tapasztalat, megerősítette ezt a tényt, ugyanis a síita Irán éveken át kísérletezett a forradalom exportjával, amivel az Arábiai-félsziget olajmonarchiáit veszélyeztette. Ezen amerikai feltételezés azonban elfedi azt a tényt, hogy a politikai iszlám kialakulásának minden egyes országban megvan a maga története, a maga történelmi, gazdasági és nemzeti indokai [Esposito (1999)]. Például a palesztin lakosság körében a Hamasz támogatottsága nem azért növekedett meg, mert éppen anyagi támogatást kaptak a szomszédos országoktól, hanem az izraeli elnyomás, illetve a békefolyamat kudarcai miatt. Arról nem is beszélve, hogy a Hamaszt vagy a Hezbollahot az arab világban nem terrorista szervezetként tartják számon, hanem egy olyan ellenálló szervként, amely legitim módon száll szembe az illegitim izraeli politikával, terrorizmussal. Például az egyiptomi Iszlám Dzsihad nem az algériai Iszlám Üdvfrontból táplálkozik, hanem az egyiptomi társadalom jelentős részének elkeseredettségéből, a gazdasági válságból, Mubarak politikájából való kiábrándultságból.

Az Egyesült Államok ezzel szemben azzal a ki nem mondott feltételezéssel élt az 1990-es évek elején, hogy az egyes iszlám fundamentalista szervezetek között akár nyugati infrastruktúrát felhasználva (mobiltelefon, internet) olyan szoros kooperáció létezik, amely egyesíti ezen csoportok erejét.

Bush elnöksége alatt az amerikai külpolitika nem tett különbséget mérsékelt és radikális fundamentalizmus között, azaz a fundamentalizmus az erőszakkal, terrorizmussal és fanatizmussal azonosult. Holott a fundamentalista szervezetek többsége a mérsékelt körbe tartozik, a Hamasz például, amely számos merényletért felelőssé tehető, karitatív feladatokat is ellát, iskolákat és kórházakat üzemeltet a szenvedő lakosság számára. Az 1928-as alapítású Muszlim Testvérek Szervezete, amely a 60-as, 70-es években számos merénylet elkövetésében vett részt, már kimondottan lemondott az erőszak alkalmazásáról és a demokratikus játékszabályok betartásával kívánta a hatalmon lévő Mubarakot megbuktatni. A Bush-adminisztráció ugyanakkor az algériai példából tanulva óvatosan bánt a demokrácia kialakulásának kérdésével is. Inkább a regionális status quo állt az érdekében, mint a politikai liberalizáció. Ezt bizonyítja Irak esete is, amikor amellettt döntöttek, hogy az amerikai csapatok megállnak Bagdad előtt, és nem buktatták meg Szaddám Huszein diktatórikus rendszerét. Bush elnök ez esetben nem a síita félhold kialakulásától, hanem inkább Irak szétesésétől tartott, ami nem kedvezett volna az amerikai érdekeknek.

Az algériai eset pedig arra volt példa, hogy egy kialakulófélben lévő demokráciát a fundamentalisták „eltéríthetnek”, azaz demokratikus úton hatalomra kerülve akár diktatórikus kormányzati rendszert vezethetnek be, mivel a fundamentalizmus és a demokrácia két össze nem férő fogalom a nyugati eszmerendszer szerint [Esposito (2002) 148-151. o.].

Bill Clinton mint a demokrácia szószólója

Az 1993-ban hivatalba lépő Clinton-adminisztráció tehát egy sajátos közel-keleti miliót örökölt. Egyrészt a félig-meddig rendezetlen iraki kérdést, egy törekény békefolyamatot és a fundamentalizmussal kapcsolatos elutasító álláspontot. Clinton külpolitikájában nagyobb szerepet szánt elődjénél az emberi jogoknak és a demokrácia terjesztésének a fejlődő világban. Személyes misszióknak tekintette a politikai változások elősegítését a volt Jugoszlávia területén, Afrikában, Ázsiában és Latin-Amerikában, ugyanakkor óvatosan bánt az arab, illetve tágabb értelemben az iszlám világgal. Clinton retorikájában természetesen többször hitet tett amellett, hogy az iszlám alapvetően nem a „kard vallása” és az Egyesült Államok nem a konfrontációt, hanem a kooperációt, a dialógust tartja fontosnak. Clinton a jordániai parlamentben elhangzott beszédében kiemelte: „*Vannak, akik azt állítják, hogy Amerika és a Közel-Kelet között átbághatatlan vallási és egyéb akadályok léteznek; hogy a mi értékeinknek és az ő kultúrájuknak szükségszerűen össze kell ütközni. Szerintem nincsen igazuk. Amerika visszautasítja, hogy civilizációinknak konfrontálódni kell. Mi tiszteljük az iszlámot.*” [Gerges (1999), 86. o.] Clinton világosan felfedezte azt a sarkalatos tényt, hogy az iszlám mind Európában, mind az Egyesült Államokban olyan realitás, amelytől nem lehet eltekinteni. A 90-es években rohamosan nőtt a nyugati civilizációban letelepedett muszlimok száma, ami a bevándorlás mellett – főleg Amerikában – olyan oka is volt, mint az áttérés az afro-amerikai lakosság körében. Másrészt azonban a retorika és a gyakorlat Clintonnál sem fedti feltétlen egymást. Clinton a Közel-Keleten két országot tekintett fő szövetségeseinek: Egyiptomot és a wahhabita Szaúd-Arábiát. E két országban a politikai változásokkal nagyon óvatosan bánt.

Egyiptom tulajdonképpen már Szadat elnöksége alatt, az 1978-ban megkötött Camp David-i megállapodással amerikai szövetségessé vált. Ezt a politikát Mubarak is megőrizte. Sajátos hallgatóságos megállapodás jött létre a két szövetséges között, mely szerint Egyiptom az iszlám veszélyre hivatkozva elhalasztja a demokratizációt, a gazdasági reformokat és a civil társadalom további kiépítését. Az amerikai elnök tehát a szövetség értelmében nem bírálta Mubarakot Egyiptom autoriter politikai rendszere miatt, amely politika az algériai példából táplálkozott. Az Egyesült Államok ismét a regionális status quoban és nem a kiszámíthatatlan irányú változásokban volt érdekelt. Mubarak elnök kihasználva helyzetét az 1990-es évek folyamán komoly repressziót alkalmaz iszlámista ellenzékével szemben, igaz közben a merényletek száma is szaporodik. A merényleteket általában két szervezet vállalta magára, az Iszlám Dzsihád és az Iszlám Társaság (Gamaa Islamiyya).

A fegyveres cselekmények célpontjai között találunk nyugati turistákat (lásd 1997-es luxori mészárlás), magát Mubarakot (1995-ben Addisz Abeba-i merényletkísérlet), illetve az egyiptomi társadalom értelmiségi rétegét (például: Nagib Mahfouz), valamint kopt keresztényeket [Esposito (1999), 96-105. o.]. Mubarak lényegében már 1981 óta (a Szadat elleni merénylet óta) törekszik a fundamentalisták háttérbe szorítására úgy, hogy egy kalap alá veszi a mérsékelt és a radikális fundamentalistákat. Lényegében – akárcsak az amerikai külpolitika – túlmisztifikálja a politikai iszlám hatását, amely egy létező eleven mozgalom a 90-es években. Egyes vélemények szerint a fundamentalista veszély túlhangsúlyozásával belpolitikailag eltereli a figyelmet a súlyosabb problémák felől (például: növekvő jövedelemegyenlőtlenségek, demokrácia, emberi jogok stb.), másfelől viszont jelentős összegeket, segélyeket kap az Egyesült Államoktól. Mubarak a 80-as években viszonylag rugalmas politikát folytatott iszlámista ellenzékével szemben, azonban a 80-as évek végén az új világrend kialakulásával párhuzamosan, megkezdődött a szervezetek föld alá kényszerítése és a tagok bebörtönzése.

1989-ben 10.000 főt tartóztattak le az egyiptomi hatóságok, több ezer fogva tartottal szemben semmiféle vád nem volt, amit az emberi jogi szervezetek fel is róttak az egyiptomi vezetésnek [Esposito (1999), 98. o.]. A szakértők jelentős része az egyiptomi politikai rendszert „kirakat-demokráciának”, „látszat-demokráciának”, illetve „rizikómentes” demokráciának nevezi. Ez alatt azt értik, hogy Mubarak csak addig engedélyezi politikai ellenfeleinek ténykedését, ameddig azok ténylegesen nem veszélyeztetik hatalmát. Itt említendő meg a civil társadalom kialakulásának sajátosságai is. A 90-es évek folyamán ugyanis megsokszorozódott az NGO-k száma és jelentősége, ugyanakkor számos szervezetet a civil szférában az állam működtet, illetve állami ellenőrzés alatt áll. A mecsethálózat állami felügyelete hasonlóképpen alakult. Mubarak arra törekedett, hogy a mecsetek élére államilag kinevezett vezetők kerüljenek, hogy ezáltal az alulról jövő kezdeményezéseket állami kontroll alatt lehessen tartani háttérbe szorítva a fundamentalistákat.

Ez a folyamat főleg az 1997. november 17-én elkövetett luxori mészárlást követően csúcspontot ért el, amikor a Gamaa Islamiyya egyik szárnya a luxori Deir al-Bahari templomnál 68 nyugati turistát ölt meg. Így gazdaságilag aláaknázták az egyiptomi elnök törekvéseit. 1997-től kezdve tehát a fentiekben leírt folyamat még erőteljesebben érvényesült. Mubarak a mérsékelt fundamentalistának számító Muszlim Testvérek Szervezetével is leszámolt, ugyanis megtiltotta, hogy az 1995-ös választásokon új politikai erőként, új néven induljon.

Rendkívül paradoxnak minősíthető az Egyesült Államok és Szaúd-Arábia viszonya, ugyanis a szaúdi vezetésről a legkevésbé sem mondható el, hogy élen járt volna a politikai, gazdasági és társadalmi reformokban. Habár Fahd király 1993-ban létrehozott egy *sbura*-t, egy konzultációs tanácsot, amely pozitív lépésnek minősíthető a változások terén [Tibi (1998), 30. o.]. A *sbura* koncepciója a Mohamed halálát követő időszakra vezethető vissza, amikor a harmadik kalifát megválasztották. Sokak szerint ez az intézmény egyfajta támpontja lehet egy iszlám társadalomban a demokrácia létrejöttének. A szaúdi vezetés politikája azonban inkább a konzervativizmushoz köthető, mint a forradalmi irányzatokhoz. Természetesen az sem elhanyagolható tény, hogy szaúdi körök számos szervezet finanszírozásában vesznek részt – elegendő a palesztin ellenállási mozgalomra vagy a volt szovjet tagköztársaságokra gondolni –, amelyek közvetve vagy közvetlenül érintettek fegyveres cselekményekben.

Az 1990-es években az amerikai politikusokat különösen aggasztotta a közép-ázsiai „wahhabita veszély”, amely azzal kapcsolatos, hogy a Szovjetunió összeomlását követő hatalmi és ideológiai vákuumot az iszlám mozgalmak töltötték ki és többek között Csecsenföldön ezzel az irányzattal állnak szemben az orosz vezetők. Ennek pedig jelentőségét az adja, hogy az újonnan feltárt kőolaj- és földgázkészletek Európába vezetésére különböző tervek láttak napvilágot, viszont a térségben dúló etnikai, vallási és egyéb villongások gátolták a nyugati terveket. *Ahmed Rashid*, neves Közép-Ázsiával foglalkozó szakértő munkájában elemzi a volt szovjet tagköztársaságokra leselkedő wahhabita veszélyt, és megállapítja: „*Manapság a kormány a wahhabizmusra azért hivatkozik, hogy diszkreditálja a muszlim hívők összességét azáltal, hogy összekapcsolja őket, a wahhabisták extrémizmusával.*” [Rashid (2002), 46. o.].

Lényegében, akár csak Egyiptomban Mubarak, úgy Üzbegisztán, Kirgizisztán, Kazahsztán stb. vezetői a mérsékelt iszlám mozgalmakat diszkreditálják a nyugati vezetés előtt, hiszen a wahhabita irányzat pejoratív kicsengést hordoz magában. E tanulmánynak nem lehet célja a közép-ázsiai kérdés elemzése, ugyanakkor érdemes arra felhívni a figyelmet, hogy nem feltétlen Szaúd-Arábia áll minden egyes iszlám fundamentalista mozgalom mögött. Az Egyesült Államok viszont úgy értékelte, hogy a közép-ázsiai kérdés kulcsa Szaúd-Arábiában keresendő.

Feltehető a kérdés, hogy ha ennyire megbízhatatlan szövetséges Szaúd-Arábia, akkor miért ápol jó kapcsolatokat Clinton elnök Fahd királlyal. Természetesen ennek számos oka van. Egyrészt a válasz a szaúdi olajkészletekben keresendő, hiszen például 1997-ben a szaúdi olajtermelés napi 8,2 millió hordó/nap volt, a Szaúd-Arábiában található készletek pedig az összes közel-keleti olajkészletek 56%-át teszik ki. Az ebből befolyó összeg egy igen jelentős részét amerikai fegyverekre és a védelmi kapacitás fejlesztésére fordították a 90-es években [lásd Najat (2000), 497-500. o.]. Gazdaságilag tehát ez olyan kapcsolat volt, amely mindkét fél számára gyümölcsöző volt: a szaúdi vezetés jó felvevőpiacot talált az Egyesült Államokban, ugyanakkor katonailag biztonságban érezhette magát Szaddám Huszeintől, illetve a hasonló veszélyektől. Tegyük hozzá, hogy ezen veszélyeket Bush és Clinton tendenciózusan túlhangsúlyozta. Másrészt Clinton biztos lehetett abban is, hogy a szaúdi vezetés a kőolaj világpiaci árának alakulására is jelentős hatást gyakorol, azaz sikerült a világpiaci árat egy olyan kiegyensúlyozott szinten tartani, amely mindkét fél számára kielégítő volt.

A szaúdi-amerikai kapcsolatokat leegyszerűsítés lenne csak a kőolajjal magyarázni, hiszen ebben számos más tényező is közrejátszott. Többek között az 1991-es esztendőt követő iraki helyzet. Az Egyesült Államoknak olyan stratégiai támaszpontokra volt szüksége, ahonnan ellenőrizni lehetett az iraki repülésterületi zónát. Továbbá hangsúlyozni kell a szaúdi vezetés azon befolyását a Közel-Keletre és tágabb értelemben az iszlám világra, amelyet az 1970-es évek óta fejt ki. 1969-ben Dzsiddah központtal létrejött az Iszlám Konferencia Szervezete, amelynek célja a hívők közösségének (*umma*) tagjai közötti szolidaritás biztosítása, illetve az összetartozás növelése.

A 90-es években bizonyos országokkal kapcsolatosan az Egyesült Államok számított Fahd király befolyására. Példának említeném a tálib rendszert, amely 1994-től folyamatosan kiterjesztette befolyását először Kandahárra, majd később Kabul elfoglalásával az ország jelentős részére. A szaúdi vezetés két másik országgal karöltve hivatalosan is elismerte a tálib rendszert, amelyet Clinton elnök arra akart felhasználni, hogy elérje Oszama bin Laden kiadatását, különösen az 1998-as afrikai merényleteket követően [Indyk (2002)]. Rijád normalizálta kapcsolatát Iránnal is, ahol a Khatami vezette reformerek és az Ali Khamenei irányította konzervatív erők vetélkedése figyelhető meg. Clinton, habár nem volt érdekelt a Teheránnal való közvetlen tárgyalásokban, mégis támogatta a Khatami-féle reformokat. Látható tehát, hogy a szaúdi-amerikai kapcsolatok igen összetettek.

A fentiekből az a következtetés adódhat, hogy Clinton a Közel-Keleten a regionális status quo oltárán feláldozta az amerikai külpolitika idealista szempontjait, azaz a demokrácia terjesztését. Lényegében e konklúzió súlyos leegyszerűsítés lenne, hiszen éppen az előbb említett Irán példáján láthatjuk, hogy az amerikai vezetés, – ha nem is teljes mellszélességében és nem minden országban – de helyel-közzel a politikai liberalizáció támogatójaként lépett fel. Elegendő Marokkóra, Algériára, Jemenre, Ománra, Katarra és Kuvaitra gondolni, ahol kimondottan támogatta a politikai ellenzék beemelését a hatalomba

[Indyk (2002)]. Clinton más hangot ütött meg a politikai iszlámmal való kapcsolataiban is, mint elődje. Példának érdemes említeni Törökországot, amely tradicionálisan egyfajta híd szerepet tölt be Európa és az iszlám között. Törökországban, 1995-ben a Refah párt nyerte a legtöbb szavazatot, azonban a szekuláris értékeket védő pártok megakadályozták Erbakan miniszterelnökségét. 1996-ban azonban a Refah (Jólét) Párt kormányt alakíthatott, miniszterelnöke pedig Erbakan lett [Rostoványi (1998), 409-419. o.].

Kérdéses volt, hogy a Clinton-adminisztráció hogyan reagál a török változásokra, hiszen azok révén megkérdőjeleződhetnének a kemalista alapelvek. Az Egyesült Államok rendkívül rugalmasan a kivárás taktikájára rendezkedett be, vagyis nem zárta ki az együttműködés lehetőségét az új iszlámista kormánnyal, ugyanakkor kijelentette, hogy: *“Reméljük, hogy Törökország politikailag stabil. Reméljük, hogy a szekuláris demokrácia tovább fog folytatódni.”* [Gerges (1999), 203. o.]. Törökország esetleges elvesztése az amerikai érdekek szempontjából hatalmas érvágás lett volna, hiszen Ankara hátszínigot biztosított az iraki szankciók betartásához, a maga keretei között jelgelte a kurd kérdést, katonai szerződésre lépett Tel Avivval és nem utolsósorban egyfajta összekötő kapocsként funkcionál a közép-ázsiai türk népek és Washington között. Felmerül a kérdés, hogy Erbakannak egyáltalán érdekében állt-e a kapcsolatok befejezése az Egyesült Államokkal.

Bizonyos változtatásokat eszközölt, ugyanakkor az amerikai gazdasági és katonai segélyek miatt nem fordult szembe Clintonnal. *“...Erbakan kormányzása idején meglehetősen “mérsékelt” volt, s egyáltalán nem hozott ... olyan radikális iszlámista lépéseket, amelyeneket választási programjában ígért.”* [Rostoványi (1998), 416. o.] - véli Rostoványi Zsolt, iszlámzakértő. Erbakan beszüntette többek között Izrael-ellenes retorikáját, és hangoztatta, hogy egyaránt jó kapcsolatokra törekszik a Nyugattal és a Kelettel. Erbakan diszkreditálására beindult a belpolitikai gépezet, ugyanis az ellenzéki pártok az Egyesült Államok vezetését a fundamentalista veszéllyel riogatták, akárcsak Egyiptom esetén láttuk. Habár az amerikai héják érdekelték voltak Erbakan eltávolításában, a Clinton-adminisztráció és az Európai Unió is ellenzett minden katonai puccsot. Végül az Erbakan-kormányt alkotmánybíróági határozattal lemondatták, ami az iszlámista kormányzat végét jelentette.

George W. Bush és a szeptember 11-ei terrortámadás

2001. szeptember 11-én súlyos terrortámadás rázta meg az Egyesült Államokat. George W. Bush és a legtöbb európai vezető a civilizált világ, a civilizáció elleni támadásként értékelte az elkövetett merényleteket. Bush a támadást követő néhány nap múltán meghirdette a terrorizmus elleni háborút, amelyet zömében katonai eszközök igénybevételével, fegyveres úton képzelt el. A történelemben először lépett életbe a NATO 5. cikkelye, miközben Bush az Al-Kaidát, személy szerint a szaúdi származású Oszama bin Ladent és az őt bújtató tálib rendszert tette felelőssé. 2001 októberében megindította a terrorizmus elleni háború első lépéseként, az Afganisztán ellen indított támadásokat. Felmerül a kérdés, hogy a terrortámadás megváltoztatta-e az amerikai Közel-Kelet politikát.

Bush elnök a nemzetközi terrorizmus-ellenes koalíció létrehozása közben számos dilemmával került szembe:

1. Egyrésztől – mivel Afganisztán muszlim ország – szövetségesként kellett megnyernie az iszlám országok jelentős részét, mindenekelőtt Pakisztánt, amellyel az USA az 1998-as kísérleti atomrobbantások óta meglehetősen hűvös viszonyban volt. Pakisztán az az ország, amelynek területén 1979-től kezdve jelentős kiképzést nyújtottak a Peshawar környéki medreszékben a Szovjetunió elleni harchoz. Oszama bin Laden lényegében mint Washington szövetségese vett részt a mudzsahedin ellenállásban. Pakisztán megnyerése gyakorlatilag azt a dilemmát eredményezte az amerikai vezetés számára, hogy az Indiához fűződő amerikai kapcsolatrendszer újra kellett definiálni. India mint Dél-Ázsia legjelentősebb hatalma az amerikai külpolitika számára különösen Kína ellensúlyozásában kapott szerepet, másrésztől Vadzspayee egyre nagyobb beleszólást követelt a világ ügyeinek intézésébe. Hosszú távon tehát megállapíthatjuk, hogy India fontosabb szövetséges lehet az amerikai külpolitikában, mint Pakisztán. Musharraf elnök azonban kemény feltételeket szabott – az iszlám országok jelentős részének egyetértésével – a koalícióban való részvételért.

Ezek a feltételek a következők voltak:

- az amerikai vezetés szüntesse be a Pakisztánnal szembeni gazdasági és katonai szankciókat, továbbá lássa el gazdasági segélyekkel az országot,
- Izrael semmilyen körülmények között ne vegyen részt a terrorizmus-ellenes háborúban,
- az arab országok külön kérése volt, hogy az Egyesült Államok egyetlen arab ország ellen se indítson a következőkben preventív csapást,
- Pakisztán követelte Washingtontól, hogy a kasmíri kérdésben támogatásáról biztosítsa a különböző fórumokon [Lieven (2002)].

2001. decemberében az indiai parlament épületénél robbantásos merényletekre került sor, amelyek elkövetésével pakisztáni militánsokat, illetve személyesen Musharrafot vádolta az indiai vezetés. Vadszpayee miniszterelnök hangoztatta, hogy Indiának ugyanazzal az iszlám terrorizmussal van dolga, amely ellen Bush elnök harcol. Így lényegében India is meghirdette a maga terrorizmus-ellenes háborúját, amelynek következtében kiújultak a kasmíri fegyveres összetűzések. Bush tehát abba a helyzetbe került, hogy egyrészt nyomást kellett gyakorolnia Musharraf elnökre, hogy számoljon le iszlám radikális szervezeteivel, másrészt viszont meg kellett őriznie a szövetségi viszonyt.

2. Hasonló dilemmák jelentek meg Izrael szerepével kapcsolatosan. 2001 szeptemberében ugyanis, a már egy éve tartó Al-Aksza intifáda kapcsán Saron kijelentette, hogy Izrael is az iszlám terrorizmus ellen harcol, a palesztin Hamasz és egyéb félkatonai szervezetek formájában. Saron tehát igyekezett kihasználni az alkalmat arra, hogy legitimálja fellépését a palesztin ellenállással szemben, különösen Arafat személyét próbálta meg az Al-Kaidával, illetve Oszama bin Ladennel párba állítani. Bush tehát egyrészt mérésükre kellett, hogy intse az izraeli vezetést, hiszen a koalíció egyben tartásához az arab országokra is szüksége volt. Másrészt pedig figyelembe kellett venni, hogy Izrael tradicionális szövetségese az Egyesült Államoknak.

A fenti események alapján megállapíthatjuk, hogy mind az amerikai héjákra (Powell), mind az amerikai galambokra (Rumsfeld) nagy hatást gyakorolt a terrortámadás. Az amerikai vezetés úgy érezte, hogy egy olyan terrorista hálózattal van dolga, amely az egész glóbuszt lefedi. Így Oszama bin Laden személye és az Al-Kaida, mint összekötő kapocs jelent meg az egyes ellenálló/terrorista mozgalmak említésénél. Így megerősítést nyert az a feltételezés, amely szerint az iszlám civilizáció *globális intifádát* vív a felsőbbrendű Nyugattal szemben. Az Egyesült Államok mint a Jó megtestesítője nem nézheti tétlenül, hogy a Gonosz erői kerekedjenek felül. Ezen vallásos aspektus nagymértékben hatást gyakorolt a neokonzervatív vezetésre.

A nagyhatalmak számára pedig kapóra jött a terrorizmus ellenes harc, hiszen szinte minden regionális hatalomnak megvannak azon kisebbségei, amelyekkel a 90-es években le akart számolni. Csiang Cö-min például a Kína nyugati részén élő, muszlim vallású újgur kisebbséget említette mint a terrorizmus fő támogatóit, Vadszpayee a pakisztáni muszlim terroristákat vádolta a Kasmírban és Delhiben elkövetett merényletekért, Putyin a wahhabita hatás alatt álló csecsen kisebbségével vívott történelmi harcot emelte ki, Izrael a palesztin terrorizmussal való leszámolást hangoztatta. A felszínen úgy tűnt, hogy 2001 szeptembere beteljesítette a huntingtoni próféciaát, az iszlám és a Nyugat erői szembefordultak egymással, illetve megerősítést nyert „az iszlám határai véresek” kijelentés is. A valóságban azonban más a kép, hiszen a korábbi merényletekkel ellentétben az Al-Kaida nem vállalta magára a szeptember 11-ei terrortámadást, az Egyesült Államoknak pedig nem sikerült hitelt érdemlően bizonyítani – mind a mai napig – Oszama bin Laden bűnösségét.

Vannak akik úgy vélik: nem sikerült bizonyítani az Al-Kaidának az egyes arab fundamentalista szervezetekkel való kapcsolatát. *Huntington* melleleg számos interjúban kijelentette, hogy a terrortámadás nem az iszlám és a Nyugat összecsapása, hanem: „*egyetlen barbárok csapása volt az egész világ civilizált társadalmára ellen, a civilizáció, mint olyan ellen.*” [Huntington (2002/a), 31. o.]. Látható, hogy e logika mintegy önmaga útját járó diskurzus formájában jelen van a mindennapokban. A WTC, mint a szabadpiaci logika, a globalizáció és az Egyesült Államok „hiperhatalmiságának” státusszimbóluma az egész világot lefedi. A terrortámadást követően tehát – érthető okokból – megnövekedett az Egyesült Államok iszlámellenessége, a *konfrontatív diskurzus* lényegében erősebb, mint valaha. Az amerikai politikusok mellett az újfajta feltartóztatási doktrína híve lett számos társadalomtudós, az amerikai közvélemény és a média. *Fukuyama* például kijelenti: „*Az iszlám... az egyetlen olyan kulturális rendszer, amely – úgy tűnik – szabályszerűen kitermel olyan embereket, mint Oszama bin Laden vagy a tálibok, akik teljes egészében visszautasítják a modernitást... Úgy tűnik, ez a megnövekedett ellenszenv és utálat nem pusztán az Izraelt támogató amerikai politika helytelenítésének a megnyilvánulása. A gyökerei mélyebbre nyúlnak: az amerikai politika alapját képező társadalom gyűlöletét jelenti.*” [Fukuyama (2002), 75. o.]. Fukuyama

kijelentésének nem csupán első része vet fel kérdéseket, hanem második fele sem a teljes igazságot képviseli, ugyanis a muszlimok többségének nem az amerikai társadalommal, az amerikai értékekkel, hanem az amerikai külpolitikával gyúlt meg a baja. Elegendő, ha *Mobamed Khatami*, iráni elnök váratlan bejelentésére gondolunk, amikor hivatalos szinten a civilizációk közötti párbeszéd létrejöttét sürgette [Esposito (2002), 138. o.].

A konfrontatív diskurzus hangjai sok esetben maguktól a muszlimoktól származnak. Nem volt ez másképpen szeptember 11-ét követően sem. *Salman Rushdie*, aki *Sátáni versek* című munkájával hívta fel magára a figyelmet, olyan cikket írt, amelyben az iszlamizmust erőteljes bíráló alá veszi. Egy iraki és egy brit muszlim megjegyzéseit idézve, kijelenti: „*Az a betegség, amely bennünk van, belőlünk jön. Az iszlám önmaga ellensége lett.*” [Rushdie (2002), 141. o.].

Rushdie arra is utal, hogy jelenleg csak az iszlám szélsőséges formája terjed szerte a világon, amelynek vér és erőszak tapad kezeihez. Rushdienak kétségtelenül igaza van abban, hogy az iszlám világ reformokra szorul, és hogy a muszlimoknak jobban kellene tanulmányozni a Koránt, annak egyes verseit a modern korhoz igazítani. Viszont túlzás az a megállapítás, hogy az iszlám minden egyes problémája a belső körülményekre vezethető vissza. Elegendő, ha Izrael Állam létrejöttének hatására, a gyarmatosítás során kialakított határookra és az agresszív amerikai külpolitikára gondolunk. Különösen fontos, hogy a muszlim értelmiségiek ne a konfrontációt, hanem a párbeszédet szorgalmazzák a két civilizáció között, hiszen egy muszlim nyilatkozatot a közvélemény sokszor autentikus magyarázatként fogad el.

A terrortámadás kapcsán a domináns konfrontatív diskurzus mellett alternatív nézetek is megjelentek, habár kis számban. *Noam Chomsky*, neves amerikai nyelvész, figyelmezteti az olvasókat az amerikai külpolitika visszáságaira: „*Nem szabad elfelejtenünk, hogy az USA maga is vezető terrorista állam... Az Egyesült Államok az egyetlen ország, amelyet a Nemzetközi Bíróság nemzetközi terrorizmusért elítélt, és amelyik elutasította a Biztonsági Tanácsnak az országokat a nemzetközi törvények betartására felszólító határozatát. Tovább folytatja a nemzetközi terrorizmust.*” [Chomsky (2002), 61. o.].

Chomsky megnyilatkozása azért megröbbentő, hiszen egy olyan periódusban látott napvilágot, amikor az Egyesült Államok háborúban állt, méghozzá a terrorizmus-ellenes háború első fázisát vívta. Ebben a periódusban pedig kvázi nemzeti egység jön létre, egy olyan konszenzus, amelyet a társadalom döntő többsége, köztük a politikusok sem kérdőjeleznek meg. Szintén alternatív nézeteinek adott hangot *John L. Esposito*: „*Unholy War; Terror in the Name of Islam*” című munkájában kifejti, hogy azon merényletek, amelyeket az iszlám nevében követtek el, ugyan a terrorizmus kategóriájába tartoznak, ám „*a globális terrorizmus rákja továbbújtja a nemzetközi közösséget mindaddig, ameddig politikai és gazdasági okokra nem válaszolunk kellőképpen...*” [Esposito (2002), 160. o.]. Szeptember 11-én az elemzők és politikusok többsége úgy érezte, hogy a terrortámadás miéértjére vonatkozó kérdést kegyeleti okokból, az áldozatokra való tekintettel nem szabad feltenni. Ebből következően azon alternatív szerzők, akik a globálizáció nyerteseire és veszteséire, a fejlődő országok leszakadására, illetve a globális éhínség problémáira apelláltak, mély elutasításra találtak, sőt sok esetben radikális irányzatokkal azonosították.

3. Érdeemes néhány szóban elemezni a szeptember 11-ei eseményeknek az amerikai társadalomra gyakorolt hatását. Közhangszerű az a megállapítás, amely szerint az Egyesült Államok szuper-hatalmisanak legszentebb helyeit érte támadás: a WTC-t és a Pentagont. Történészek sokszor párhuzamot vonnak a Pearl Harbor-i második világháborús japán támadás és a szeptember 11-ei terrortámadások között, abból az okból, hogy e két ízben érintette az USA területét külső fegyveres konfliktus, támadás. Az erőltetett történelmi párhuzamok helyett azt a kérdést kellene felvetni, milyen következményei vannak annak, hogy az USA ismét hadban áll.

Az elsődleges következmény mindenképpen az emberi és szabadságjogok csorbulása, azoké a jogoké, amelyekért amerikai katonák a világ más pontjain harcolnak. Az Egyesült Államok a wilsoni liberalizmus megszületésétől kezdve vállalta azt a küldetésstudatot, hogy legtökéletesebbnek hitt rendszerét a világ más pontjaira is kiterjeszti. Kissé megmosolyogtató helyzet azonban az, hogy állig felfegyverzett amerikai katonák, fegyveres úton terjesztik a legtökéletesebb politikai rendszert. A terrorizmus-ellenes háború olyan indulatokat szabadít ki a palackból, amelyek nagyban emlékeztetnek a hidegháborús időszak maccarthyzmusához [Rorty (2002/b), 118. o.]. Míg a hidegháború éveiben mindenki potenciális kommunista volt, addig ma mindenki potenciális terrorista, különösképpen az Amerikában élő muszlim közösség.

Bush természetesen több gesztusértékű látogatás keretében próbálta a többmillió közösséget, a terrorizmus-ellenes háború iránti lojalitásáról meggyőzni, azonban emellett olyan lépéseket is foganatosított, amelyek kifejezetten hátrányosak voltak az amerikai muszlimok számára (például: a vízumeljárás szigorítása). Nem is beszélve arról, hogy milyen atrocitások érték a muszlimokat az Egyesült Államokban. Számos incidens hallható arról, hogy ártatlan muszlimokat megtámadtak az utcán, illetve a mecsetek elleni fenyegetések száma is megnőtt. A repülőgépre felszálló muszlimokat sokszor alaptalanul, külső jegyek alapján terroristának nézik. Ennek ellenére a muszlimok többsége szolidaritását fejezte ki az USA-val. Bush tehát a terrorizmus elleni fellépést alapvetően katonai eszközökkel képzei el, holott „*mindig,*

amikor az Egyesült Államok háborút viselt, a polgári jogok – az egyes polgárok jogai az állammal szemben – csorbát szenvedtek.” [Rorty (2002/a), 45. o.]. Valójában a terrorizmus elleni fellépés csak úgy képzelhető el, ha az okokat, azaz az erőszakos cselekmények okait feltárjuk, és ezen koordináták mentén kíséreljük meg a terrorizmus megszüntetését. A katonai eszközöknek korlátozott hatékonysága van, hiszen csak egy felületi kezelést képes nyújtani a problémára. A siker kulcsa tehát a diagnózis helyes felismerésében van, azaz abban a felismerésben, hogy az Észak-Dél szakadék az elmúlt évtizedekhez képest mélyült [Rostoványi (2002)]. Ez nem azt jelenti, hogy bármely terrorista merénylet, vagy akár a szeptember 11-ei események létjogosultságát legitimálná.

4. Az amerikai vezetés meglepődött, amikor az első vizsgálatokat követően kiderült, hogy a merénylet háttérében az Al-Kaida és személy szerint a szaúdi származású Oszama bin Laden, illetve helyettese Dr. Ayman al-Zawahiri áll, aki pedig egyiptomi állampolgár. Lényegében ez felveti a kérdést, hogy helyes volt-e az amerikai külpolitikának a 90-es években, közel-keleti stratégiáját Egyiptomra és Szaúd-Arábiára alapozni. Helyes-e fenntartani Bushnak az egyiptomi és szaúdi vezetéssel kialakított különleges kapcsolatát? Ha Egyiptom esetét nézzük, akkor az Egyesült Államok nincs abban a helyzetben, hogy felbontsa a Kairóval kiépített szövetséget, hiszen akkor ki képviselné az amerikai érdekeket a Közel-Keleten. Egyiptom egyrészt kulcsfigurája a palesztin-izraeli tárgyalásoknak, olyan közvetítő fél, amely befolyással bír Arafatnál, hatással lehet a Palesztin Nemzeti Hatóság reformjára.

Az Afganisztán elleni háborúhoz elengedhetetlen volt az arab világ szellemi és politikai központjának tartott ország megnyerése. Lényegében Bush nem kérdőjelezte meg elődje politikáját Egyiptommal kapcsolatosan. Szaúd-Arábia azonban jóval összetettebb kérdésnek bizonyult, ugyanis ahogy már szó esett róla, különböző politikai és gazdasági érdekek mentén Rijad és Washington a második Öböl-háborút követően stratégiai szövetséget kötött, amely jelentősen megromlott a terrorcselekményeket követően. Bush elnök ugyanis kérte a szaúdi vezetéstől, hogy használhassa támaszpontjait az Afganisztán elleni háborúhoz, amit Abdallah elutasított, másrésztől nem lehetett eltitkolni azt a pénzügyi támogatást, amely szaúdi bankokból olyan szervezetekhez érkezett, mint a Hamász vagy az Iszlám Dzsihád [N. Rózsa (2002), 276-277. o.]. Hosszú távon az is felmerült, hogy Amerika legfontosabb gazdasági partnerei olyan országok legyenek, amelyekkel politikailag stabil kapcsolatokat ápol. Szaúd-Arábia pedig nem ilyen. Számos elemzés látott napvilágot arról, hogy a jelenlegi iraki háború egyik oka a szaúdi-amerikai viszony megromlása. Bush Irakban olyan szövetségest látott, amely pótolhatja a kieső szaúdi olajat, és politikailag csatlakozna a Kairó-Tel Aviv-Ankara háromszöghöz.

Szeptember 11. és következményei az arab/izlám világra

Az iszlám világ zömmel megdöbbenéssel fogadta az Egyesült Államokban váratlanul bekövetkezett eseményeket. A hivatalos politikai és vallási körök nyilatkozataikban ítélték el a terrortámadást, hangoztatva, hogy az teljes mértékben ellentétes az iszlám alapelveivel. A legtöbb arab politikus aláhúzta, hogy az erőszak és a terrorizmus problémája leginkább a saját országaikat sújtja immár évtizedek óta [N. Rózsa (2002), 266-267. o.]. Egyedül Szaddám Huszein fogadta örömmel a WTC összeomlását, az ősellenségnek számító Iránban Khamenei ayatollah szintén elítélte a terrorhullámot. Az arab állam- és kormányfők többsége azonban – európai partnereikkel ellentétben – feltették a terrortámadás miéértjére vonatkozó kérdést, hiszen nem alaptalanul rontottak az öngyilkos merénylők, repülőgépekkel a WTC és a Pentagon épületének. A válasz főleg az amerikai külpolitika egyoldalúságában keresendő. Az elsődleges szempont a palesztin kérdés rendezetlensége és az amerikai külpolitika Izraellel szembeni elfogultsága, amely az 1990-es években folyamatosan bizonyított tény az arab közvélemény számára. Fontos kiemelni, hogy az arab közvélemény már nem szorul a CNN-re vagy a BBC-re, ha a saját régióját érintő kérdésekről szeretne tudomást szerezni, hanem az Al-Dzsazírát, az elmúlt évek feltörekvő adóját nézi. *Esposito* egy 2001-ben végzett, öt országra kiterjedő kutatás eredményét közli, amelynek eredménye, hogy mind az öt országban a válaszadók a palesztin ügy rendezetlenségét első helyre sorolták [Esposito (2002), 154. o.].

Emellett más kutatások Amerika muszlim-ellenességét, az USA Irak-politikáját, az egyoldalú gazdasági kapcsolatokat, valamint a korrump és antidemokratikus rendszereket támogató amerikai külpolitikát emelik ki, mint az amerika-ellenesség legfőbb összetevőit [N. Rózsa (2002), 266. o.]. A szeptember 11-ei merényletek azonban közvetlenebb hatást is gyakoroltak a Közel-Kelet népeinek életére. Egyrészt az áldozatok között jelentős számban találunk muszlimokat, másrészt a merényleteket követően jelentősen visszaesett a térségbe irányuló turizmus, amely számos ország számára az egyik legjelentősebb bevételforrás (például Egyiptom). Ugyancsak érdemes említeni, hogy a feszült politikai szituáció nem kedvez a gazdasági és társadalmi változásoknak, a befektetéseknek.

Az amerikai külpolitikára a terrortámadás teljes egészében meghatározónak bizonyult. A merényleteket követően előtérbe kerültek az amerikai héják (például Cheney, Rumsfeld) a galambokkal (például Powell) szemben, erőteljesebb katonai fellépést követelve, hogy megelőzzék az Amerikára leselkedő veszélyeket. A preventív stratégia előtérbe kerülését Bush elnök nyilatkozatai támasztják alá. Az amerikai elnök 2002. január 29-én, az Unióhoz intézett beszédében Észak-Koreát, Irakot és Iránt a gonosz tengelyéhez sorolta, ismét ideologikus töltetet kölcsönözve az amerikai külpolitikának: *„Az ilyen államok és terrorista szövetségeik a gonosz tengelyét alkotják, fegyverkeznek, hogy veszélyeztessék a világ békéjét. A történelem Amerikát és szövetségeit cselekvésre szólítja fel. A mi felelősségünk és egyben a mi privilégiumunk a szabadságért folytatott harcot megvívni.”* [President Delivers State of the Union Address (2002)].

Bush e kijelentésével érzékeltette, hogy az Egyesült Államok nem elégszik meg az afganisztáni rendszerváltással, hanem az egész Közel-Keletet modernizálni kívánja, természetesen saját képére. Eközben azonban retorikai gesztusokat tesz, főleg az amerikai muszlim kisebbség számára: *„Az iszlám reményt és biztonságot jelent országom milliói számára, és több mint egymilliárd ember számára világszerte. Emlékezzünk ez alkalomból arra, hogy az iszlám egy tudásban gazdag civilizációnak adott életet, amely az egész emberiség hasznára vált.”* – jegyzi meg Bush az *Eid al-Fitr* ünnep alkalmából [The President's Quotes on Islam (2002)]. Az elnök kétségkívül azt próbálja ezzel érzékeltetni, hogy az Egyesült Államok csak az iszlám világ szélsőségeivel, terroristáival és nem az iszlám civilizációval áll szemben: *„Az Egyesült Államok ellenségének nem muszlim barátainkat és arab barátainkat tekintjük. A mi ellenségünk a radikális terroristák bálózata, és minden kormány, amely támogatja őket.”* [The President's Quotes on Islam (2002)]. Az amerikai elnök szavai látszólag eloszlatják a mintegy 1,2 milliárd iszlám hívő félelmét az amerikai külpolitika agresszív jellegét illetően. A retorika és a gyakorlati oldal éles ellentétben állnak egymással. Először is, Washington az iszlám országok egy jelentős részét fenyegeti meg a preventív háború logikájával, köztük Líbiát, Szudánt, Jement, Irakot, Iránt, Szíriát és a Palesztin Nemzeti Hatóságot. Ezen országokat a terrorizmus finanszírozásával vádolja, és összekapcsolja az Al-Kaida tevékenységével. 2002 folyamán Bush elfogadta Saron azon álláspontját, hogy Arafattal, a Palesztin Nemzeti Hatóság elnökével mindenféle kapcsolatot meg kell szakítani, mivel nem tudja féken tartani a terrorista merényleteket. Irakkal szemben pedig megkezdődött a huzavona, miközben Észak-Korea nyíltan és büntetlenül szállt szembe a világ legerősebb hatalmával. 2003. március 20-án az Egyesült Államok a preventív háború értelmében megtámadta Irakot. E tanulmány nem nyújt lehetőséget arra, hogy ennek körülményeit behatóan tanulmányozzuk, de mégis érdemes az arab közvéleményre gyakorolt hatását elemezni.

Az egyiptomi Al-Ahram újság körkérdést intézett 2003 márciusában az egyiptomi lakossághoz, és főleg a vidéken élőket interjúvolta meg, mennyiben érzik magukat biztonságban a jelenlegi amerikai külpolitika árnyékában. A legjellemzőbb válasz az alábbi volt: *„Az USA az egyik arab ország után a másikat fogja megtámadni. Az én gyerekeim ugyanazzal a szituációval találhatják szembe magát, mint amivel az iraki gyerekek.”* [Anger in the Valley (2003).] Az arab világ jelentős része tehát félelemben él jelenleg, ugyanis kiszámíthatatlan, hogy Demoklész kardja mikor sújt le rájuk.

Konklúzió

Az amerikai külpolitika a hidegháborús nemzetközi rendszer megszűnését követően zászlajára tűzte az iszlám feltartóztatását. Habár a három amerikai elnök külpolitikája között lényegi különbségek fedezhetők fel, mégis bizonyos prioritások tekintetében folyamatosságot vélünk felfedezni. Ezek a következők (nem fontossági sorrendben):

- a politikai stabilitás biztosítása, regionális staus quo és hatalmi egyensúly;
- Izrael biztonsági szükségleteinek támogatása, kielégítése;
- a közel-keleti kőolajkészletek feletti ellenőrzés biztosítása;
- a „lator-államok” féken tartása;
- a tömegpusztító fegyverek terjedésének megakadályozása;
- a szélsőséges fundamentalizmus megszüntetése, az extrémizmus megnyilvánulási formáinak kiiktatása;
- a terroristának nevezett szervezetek infrastruktúrájának romba döntése;
- a demokratikus értékek elterjedése, szekularizáció és szabad-kereskedelem (misszióstudat, amely az amerikai kivételesség tudatból táplálkozik);
- a fegyverüzlet továbbfolytatása mind Izrael, mind az arab országok számára;
- fenntartani az együttműködést a sokszor korrupt, autoriter, de amerika-barát kormányokkal (pl.: Mubarak);
- közvetítő félként fellépni az arab-izraeli békefolyamatban stb.

A sor nem teljes, mivel a végtelenségig folytatható. Egy dolog azonban szembetűnő, méghozzá a célkitűzések közötti inkonzisztencia. Hogyan lehet egy demilitarizált Közel-Keletet létrehozni úgy, hogy közben az Egyesült Államok fegyvereket, helikoptereket és egyéb katonai eszközöket szállít Izraelnek és más szövetségeseinek (például Szaúd-Arábia)? Hogyan lehet demokráciát teremteni, ha nem vesszük figyelembe a térség kulturális adottságait? Hogyan lehet demokráciát terjeszteni úgy, hogy az USA védelmébe veszi az antidemokratikus rendszereket? Az amerikai külpolitika ezen következetlenségei a 90-es években folyamatosan kitapinthatók voltak, és nagy mértékben hozzájárultak a feszült politikai légkör kialakulásához. Az Egyesült Államoknak célszerű lenne megfontolni egy következetes és kiegyensúlyozott Közel-Kelet politika folytatását, amellyel elkerülhető lenne a Huntington-féle prófécia.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Ajami, Fouad (2001): *The Sentry's Solitude*. In: *Foreign Affairs*, November/December 2001.

Anger in the Valley (2003). In: *Al-Abram*, 20-26 March 2003, <http://weekly.ahram.org.eg/2003/630/eg7.htm>

Benett, Lance W. – Palezt, David L. (eds.) (1994): *Taken by the Storm. The Media, Public Opinion, and U.S. Foreign Policy in the Gulf War* University of Chicago Press, Chicago and London.

Brzezinski, Zbigniew (1999): *A nagy sakktabla. Amerika világhéghőse és geostratégiai feladatai*. Európa Könyvkiadó, Budapest.

Chomsky, Noam (2002): *Az Egyesült Államok vezető terrorista állam*. In: *Kovács Zsuzsa-Németi Tamás* (szerk.) (2002), pp. 56-63.

Dorman, William A.-Livingston Steven (1994): *News and Historical Content. The Establishing Phase of the Persian Gulf Policy Debate*. In: *Benett, Lance W.-Palezt, David L.* (eds.) (1994) 63-81. o.

Esposito, John L. (1999): *The Islamic Threat. Myth or Reality?* Oxford University Press, New York.

Esposito, John L. (2002): *Unholy War. Terror in the Name of Islam*. Oxford University Press, New York.

Fallaci, Oriana (2002): *A düb és a büszkeség*. In: *Kovács Zsuzsa – Németi Tamás* (szerk.) (2002), pp. 160-183.

Fukuyama, Francis (2002): *Még mindig a történelem végén vagyunk*. In: *Kovács Zsuzsa – Németi Tamás* (szerk.) (2002), pp. 73-76.

Gerges, Fawaz A. (1999): *America and Political Islam. Clash of Cultures or Clash of Interests?* Cambridge University Press, Cambridge.

Huntington, Samuel P. (1998): *A civilizációk összecsapása és a világrend átalakulása*. Európa Könyvkiadó, Budapest.

Huntington Samuel P. (2002/a): „*Nem, nem a civilizációk összecsapása*”. In: *Kovács Zsuzsa – Németi Tamás* (szerk.) (2002), pp. 31-32.

Huntington, Samuel P. (2002/b): *The Age of Muslim Wars*. In: *Newsweek, Special Edition*, December 2001-February 2002, 6-13. o.

Indyk Martin (2002): *Back to the Bazaar*. In: *Foreign Affairs*, January/February 2002.

Karim, Karim H. (2000): *Islamic Peril. Media and Global Violence*. Black Rose Books, Montreal.

- Kissinger, Henry* (2002): *Korszakváltás az amerikai külpolitikában?* Panem-Grafo, Budapest.
- Kovács Zsuzsa– Némethi Tamás* (szerk.) (2002): *Szeptember 11. Értelmezések, elméletek, viták.* Balassi Kiadó, Budapest.
- Lieven, Anatol* (2002): *The Pressures on Pakistan.* In: *Foreign Affairs*, January/February 2002.
- Manheim, Jarol B.* (1994): *Strategic Public Diplomacy. Managing Kuwait's Image During the Gulf Conflict.* In: Benett, Lance W., Paley, David L. (eds.) (1994) 131-148. o.
- Mernissi, Fatima* (1993): *Islam and Democracy. Fear of the Modern World.* Virago Press, London.
- Najat Shamil Ali* (2000): *Az arab országok a XXI. század küszöbén.*
In: *Ars Boni et Aequi. Tanulmányok az ezredvég nemzetközi rendszeréről.* 489-500. o.
Szerk.: *Rostoványi Zsolt*; BKÁE Nemzetközi Kapcsolatok Tanszék, Budapest.
- N. Rózsa Erzsébet* (2002): *Szeptember 11-e és a muszlim világ.* In: *Tálas Péter* (2002), pp. 265-290.
- President Delivers State of the Union Address* (2002);
www.whitehouse.gov/news/releases/2002/01/print/20020129-11.html (2003. 05. 27.)
- Rashid, Ahmed* (2002): *Jihad. The Rise of Militant Islam in Central Asia* Vanguard, Lahore.
- Rashwan Mohamed* (2002): *Miért van kudarcra ítélve a terrorizmus ellenes harc?*
In: *Demokrata*, 2002/47, 36-37. o.
- Richards, Alan- Waterbury, John* (1996): *A Political Economy of the Middle East.* Wetview Press, Oxford.
- Rorty, Richard* (2002/a): *Amerika militarizálódása.* In: *Kovács Zsuzsa – Némethi Tamás* (szerk.) (2002), pp. 43-45.
- Rorty, Richard* (2002/b): *Dialógus a globalizációról.* In: *Kovács Zsuzsa – Némethi Tamás* (szerk.) (2002), pp. 118-119.
- Rostoványi Zsolt* (1998): *Az iszlám a XXI. század küszöbén.* Aula Kiadó, Budapest.
- Rostoványi Zsolt* (2002): *A terrorizmus és a globalizáció.* In: *Tálas Péter* (2002), pp. 71-84.
- Rusbdie, Salman* (2002): *Az iszlámról az iszlámizmus ellen.* In: *Kovács Zsuzsa – Némethi Tamás* (szerk.) (2002), pp. 139-142.
- Tálas Péter* (szerk.) (2002): *Válaszok a terrorizmusra. Avagy van-e út az afganisztáni „vadászattól” a fenntartható globalizációig?* SVKH – Chartapress, Budapest.
- The President's Quotes on Islam* (2002).
www.whitehouse.gov/infocus/ramadan/islam.html (2003. 05. 27.)
- Tibi, Bassam* (1998): *The Challenge of Fundamentalism. Political Islam and the New World Disorder.* University of California Press, Berkeley.

Miklós Ágnes Kata*

A HARMADIK FORRÁS-NEMZEDÉK PUBLIKÁCIÓS LEHETŐSÉGEI

Kötetek és nemzedékek

1961-től indult meg a bukaresti Irodalmi Könyvkiadónál egy olyan könyvsorozat kiadása, mely elsődleges célul tűzte ki maga elé, hogy a romániai magyar irodalom fiatal szerzői számára biztosítsa az első kötet megjelenését; ez lett a *Forrás*-sorozat. (A kötetek kiadásának későbbi sajátos kuszaságaira nézve intő jelként szolgálhatott volna az a tény, hogy a legelső *Forrás*-kötet szerzőjének, Veress Zoltánnak már előzőleg megjelent három gyermekvers-kötete, tehát voltaképpen nem is volt elsőkötetes szerző). A vékonyka kötetek 1961-től bizonyos rendszerességgel biztosították az “irodalmi utánpótlást” folyóiratok és kiadók számára. Persze mindez gyakran a saját farkába harapó kígyó módjában működött: előfordult, hogy már rendszeresen publikáltak valamilyen folyóiratban *Forrás*-kötetük megjelenése előtt is ezek a fiatal szerzők, sőt gyakran éppen ezeknek a folyóiratoknak (*Utunk*, *Korunk*, *Igaz Szó*) a szerkesztői ajánlották be fiatal munkatársaik, felfedezettjeik köteteit a kiadóhoz. (Kitűnő példa erre Mózes Attila esete – ő ugyanis tizenhét éves kora, 1967 óta közölt az *Utunk*, az *Igaz Szó* hasábjain, kötetete viszont csak 1978-ban jelent meg.)

A kötetek kiadásával kapcsolatban felmerülő circulus vitiosusból már eleve legalább kétfélével találkozhatunk: a “szerencsések” Mózes Attila sorsával szembesülhetek, a kevésbé szerencséseknek azonban egyre kevesebb és kevesebb esélyük volt nyomtatásban való megjelenésre. Az irodalmi folyóiratoknál ismeretlenségükre, kötetnélküliségükre hivatkozva utasították el munkáikat, a kiadó pedig azért ódzkodott kötetek kiadásától, mert a költők-írók még nem jelentek meg semmilyen országosan ismert fórumon. A problémák egy részére Csiki László tapint rá egy kerekasztal-beszélgetés alkalmával: „A sorozat minősítésében arra is tekintettel kell lennünk, hogy bár léteznek egyetlenkönyves igazi írók, a *Forrás* mégiscsak *első* jelentkezéseket ad közre (természetesen lehetőleg bizonyos esztétikai mérce fölött, de anélkül, hogy a későbbiekre biztosítékot szolgáltatna – ez az egyes írók dolga). Mindezt a kiadó olyan helyzetben teszi, amikor a fiatalok nem az iskolában, egyetemeken, még csak nem is az irodalmi lapokban «járják ki iskoláikat», hanem sokan éppen a sorozatban, könyvük meglehetősen hosszas szerkesztése közben. Ebben a visszás, néha már groteszk helyzetben a kiadó – mint már annyiszor – más feladatokat is vállalt tehát, mint a «kötetre érettek» egyszerű szárnyra-bocsátását: magát az «érlelést» is. Sajnos, e tekintetben a kiadó és egyes irodalmi lapjaink között nincs egymást kiegészítő folytonosság, együttműködés; nemegyszer olyan szerzők jelentkeztek kötettel, akiket azoknak a lapoknak a hasábjain méltattak aztán, melyek egyes írásaikat nem közölték.” (Csiki, 1982: 4.)¹

* Miklós Ágnes Kata főiskolai tanársegéd, Ph.D ballgató, Általános Vállalkozási Főiskola

¹ A 100. *Forrás*-kötet után, in: *Utunk*, 1982/12., 4-6. old. (Szerkesztőségi beszélgetés Létay Lajos, Egyed Péter, Csiki László, Kántor Lajos, Markó Béla, Szócs Géza, Gálfalvy György, Bréda Ferenc, Lászlóffy Aladár, Kis Géza, Balla Zsófia, Mózes Attila és Domokos Géza részvételével) – a továbbiakban “*Utunk*-kerekasztalként” hivatkozom a háromoldalas, sokszereplős cikkekre.

A kötetek megjelenése különösen a harmadik *Forrás*-nemzedék működésének időszakában, az 1976-tól 1983-ig tartó években vált rendkívül fontossá. A publikációs lehetőségek beszűkülése miatt (a hetvenes évek vége felé az *Utunk* tizenhat oldalából már átlagban ötöt tettek ki a Román Kommunista Párt kiáltványai, Ceaușescu beszédei és magyar nyelvű irodalmi hetilapba véletlenül sem tartozó dáko-román kontinuitási tanulmányok) egyre jelentősebb dolognak számított a fiatal szerzők egy-egy önálló kötete.

A hetvenes évek közepére a publikációs lehetőségek elégtelensége, de a romániai magyar irodalmi élet zártsága miatt is egyre nagyobb lett a kötetek szerepe: nemcsak az irodalmi folyóiratokban való megjelenés, de ismertség szempontjából is kardinális jelentősége volt egy *Forrás*-kötetnek.

Az erdélyi magyar irodalmi élet kénytelen belterjességéből kifolyólag jóformán csak *bekerülni* volt nehéz az ismertségi körbe. (Természetesen az ismertség még par excellence nem jelentette, nem jelentette azt, hogy a fiatal szerző előtt a továbbiakban minden kapu megnyílt – de erről majd bővebben a későbbiekben.) Ebben az időszakban még szinte mindenki ismert mindenkit, akinek már szerepelt a neve egy irodalmi folyóiratban, egyetemi lapban, vagy éppenséggel egy kötet címlapján. Laza, de nagyon kiterjedt ismeretségi háló volt ez, melynek azonban elsősorban generációs szempontból voltak különböző „gócpontjai”. A fiatal szerzők között (elsősorban korosztályi és közelségi alapon, az egyetemek, egyetemi folyóiratok, vitakörök révén) ismeretségek alakultak ki és barátságok szövődtek. Voltak bizonyos kikristályosodási pontjai az irodalmi életnek – ilyen volt például a sepsiszentgyörgyi *Megyei Tükör*, ahol Farkas Árpád, Magyar Lajos, Sylvester János dolgozott. (A *Megyei Tükör* amolyan „második *Forrás*-nemzedékes tömörítő- és gyülekezőpontként” is szolgált – nem véletlen, hogy a sepsiszentgyörgyi Újnegyed azon részét, ahol a költők nagy része lakást kapott a hatvanas években épült panelházakban, ebben az időben a helyi humor nemcsak az azóta is használt „Golgota” néven emlegette, hanem „Líradombnak” is²). Ugyanilyen összefogó, megtartó funkciót töltöttek be a rendszeres irodalmi lapok szerkesztőségei, a kolozsvári egyetem. Barátságok, ismeretségek, érdekközösségek kétségkívül léteztek, de a hetvenes évek elejéig problémát jelentett, *kiket, hogyan és mi alapján* soroljanak egy közös alkotói körhöz. Annak ellenére, hogy erre a kérdésre sikerült adnia egy lehetséges választ, nagy vihart kavart Kántor Lajos és Láng Gusztáv könyve, *A romániai magyar irodalom története 1945–70*. Itt jelent meg ugyanis először a „*Forrás*-generáció” kifejezés az irodalomtörténet-írásban, s ezt a fajta „skatulyázást” más fórumok is átvették – például a Romániai Magyar Irodalmi Lexikon, az Új Magyar Irodalmi Lexikon is.

Vázlatosan leírva a szerzők elméletét: Kántor Lajos és Láng Gusztáv a folyamatosan megjelenő *Forrás*-köteteket tekintették az 1960 utáni romániai magyar irodalom generációkra való felosztását meghatározó elsődleges szempontnak. Valóban, kevés kivételtől eltekintve, az 1960 után feltűnő fiatal költők-írók első kötete a *Forrás*-sorozatban jelent meg. (Kántorék 1971-ben megjelent könyve még csak két *Forrás*-nemzedékről beszél, az RMIL 1981-ben megjelent első kötetének (szintén Kántor Lajos által írt) címszava már háromról.³) *A romániai magyar irodalom története 1945–70* lapjain felsorolt *Forrás*-kötetes szerzők valóban két nemzedékké szervezhetők: az első nemzedék a *Forrás*-sorozat indulásától körülbelül 1968-ig megjelenő elsőkötetes szerzőkből áll össze, a második *Forrás*-nemzedék pedig azokat a fiatal szerzőket foglalja magába, akik a Lászlóffy Aladár által szerkesztett 1967-es *Vitorla*-ének, valamint a Jecza Tibor szerkesztésében, a sepsiszentgyörgyi *Megyei Tükör* által 1970-ben megjelentetett *Kapuállító* antológiában helyet kaptak. A *Forrás*-kötetek alapján történő besorolás sajátossága elsősorban abban áll, hogy a nemzedékek közötti választóvonalat annak alapján húzzák meg Kántor Lajos és Láng Gusztáv, *mikor* jelent meg annak a szerzőnek a kötete, aki a nemzedék „vezéralakjának” tekinthető. Az első nemzedék kivételével, ahol a kezdetektől, automatikusan adódott a beosztás, a továbbiak során mindig ez történt. A második nemzedéket a két kritikus és irodalomtörténész Király László verseskötetének megjelenésétől számolja, a harmadikat Szócs Gézáéval, a negyediket pedig Kovács András Ferencével.

A generációk létevel vagy nemlétevel kapcsolatban számos kétely felmerült az érintettek részéről. Először is, nem érezték indokoltnak a hozzávetőleg egy időben megjelent kötetek alapján az egy gene-

² Kónya Ádám muzeográfus és helytörténész szóbeli közlése az 1993. téli Kovásznai Irodalmi Táborban.

³ „*Forrás* – 1. Elsőkötetes költők, próza- és drámaírók, újabban esszéírók és riporterek (kivételesen egy fiatal művész) bemutatkozását szolgáló könyvsorozat, az Irodalmi Könyvkiadó (1961-69), majd 1970-től a Kriterion gondozásában. (...) 1971 óta a kötetek az ifj. Cseh Gusztáv tervezte új, modernebb grafikájú borítólappal, az ajánlás helyett szerzői vallomással kezdődnek. Számuk 1979-re meghaladta a nyolcvanot, s szerzőik a sorozatról elnevezve, mint első, második és harmadik **Forrás*-nemzedék léptek be a romániai magyar irodalomba.” (RMIL, 608. old.)

rációhoz való sorolást, másrészt szerették volna magukat *nem a Forrás*-köteteik alapján besoroltatni egy zárt, adott generációs rendszerbe. A kifejezés azonban megmaradt, sőt még egy emberöltőnyi idővel később is elsősorban ez használatos. Természetes, hogy az utólagos besorolások alapján már könnyű eldönteni a hovatarozást. Ha tudjuk, milyen formai jegyek jellemzőek Szilágyi Domokos költészetére, könnyen párhuzamba tudjuk vonni Lászlóffy Csabáéval és Hervay Gizelláéval (első *Forrás*-nemzedék), vagy meg tudjuk állapítani a közös vonásokat Király László, Farkas Árpád és Magyarai Lajos lírájában (második *Forrás*-nemzedék). Ez azonban csak retrospektíve működik jól. A kategorizálás buktatóit jól mutatja például a „két és feledik” *Forrás*-nemzedék léte vagy nemléte.

A „két és feles *Forrás*-nemzedék”, mint irodalomtörténeti besorolás ugyan roppantul pontatlan (és, valljuk be, kissé nevetséges), de szükséges meghatározás. A kifejezés megjelenésére vonatkozóan Egyed Péter szolgált adatot: „(...)előttünk olyanok is jártak, akiknek a «viszonyai» nem teljesen tisztázottak. Emlékeztetnék arra, hogy a romániai magyar irodalmi sajtóban felbukkant az úgynevezett kettő és feles *Forrás*-nemzedék fogalma. Nem tudom, nem Láng Gusztáv tanár úr dobta-e be a köztudatba; lehet, hogy tévedek. A kettő és feles *Forrás*-nemzedék volna Markó Béla, Adonyi Nagy Mária és Sütő István.” (Martos, 1994a: 61)

Enyhe paradoxonnal élve, a két és feles *Forrás*-nemzedék (amennyiben létezik) meghatározása a következő lehet: „azok a szerzők tartoznak hozzá, akik a második és a harmadik *Forrás*-generációnak is/sem tagjai korosztályi hovatarozásukat, írásművészetük stiláris és tematikus jellegzetességeit, valamint kötetük megjelenésének időpontját tekintve”.

Sok évvel később Szöcs Géza is így emlékszik vissza: „Érdekes módon viszont például Markó Béla, vagy Adonyi Mari – akiket igen sokra becsültem és becsültünk kezdettől fogva, mint költőket és mint személyiségeket is – ennek az egésznek a belső struktúrájába, belső mozgásrendszerébe nem tartoztak bele: megbecsült, de – nem sértő módon akarom használni ezt a szót, de mégis ezt kell használnom – kívülálló társaink voltak, akiket mindig nagy szeretettel olvastunk, de mondjuk a gondolatok mindennapos cseréjében ők, mint résztvevők, nem voltak jelen.” (Martos, 1994a: 113)

A Kántor–Láng-féle besorolásnak kétségtelenül vannak *előnyei* az irodalomtörténet-írás számára. Segít megteremteni egy rendszert, egy szervező elvet, melynek alapján a romániai magyar írók (legalábbis 1961-től) áttekinthetők, mondhatni különböző dobozokba szervezhetők. Viszont ez a rendszerező elv, mint minden skatulya, túlságosan is általánosítóan határol be egyes szerzőket. A kötet szinten közös indulást (tehát a jóformán egy időben, ugyanazon kiadónál való elsőkötetes megjelenést) nem követi minden esetben a további együtt haladás, közös irodalmi–esztétikai program kialakítása. A besorolás legfeljebb az irodalomban való feltűnés időpontjára utal, s gyakran nincs mögötte valódi összetartozás. Számomra is elsősorban arra szolgál a „harmadik *Forrás*-generáció” kifejezés, hogy ne kelljen minden esetben kiírnom mindazon szerzők nevét, akikkel cikkeimben és tanulmányaimban foglalkozni akarok (és akik, természetesen, nem hiánytalanul mindazok, akiknek 1976 és 1983 között, a harmadik *Forrás*-generáció működésének ideje alatt jelent meg kötete a sorozatban).

A Kántor–Láng besorolás *problémái* közül kapásból is legalább hármat lehetne megemlíteni. Ezek közül az első az, hogy *együtt* indulásként értelmezi az *egyszerre* megjelenést – holott például Adonyi Nagy Mária verseskötete, a sorozat egyik leginkább kiforrott kötete (mely Markó Béla *Utunk*-keresztalon tett megjegyzése szerint „első betűjétől az utolsóig ugyanazt a színvonalat vitte végig”) négy évig hevert a szerkesztők polcán.

A besorolás második problémája, hogy összetéveszti az okot és okozatot. Az azonos időszakban megjelenő kötetek nem tesznek szerzőket nemzedékké, viszont a már a kiadások előtt létező baráti társaságok, elvközösségek (hiszen a nemzedékek „kemény magja” esetében nagyjából egykorú emberekről van itt szó) eredményezhetnek olyan közös jegyeket mindannyiuk írásaiban, amelyek később nemzedékformáló erőként hatnak, de legalább arra alkalmasak, hogy ezek alapján az irodalomtörténet nemzedékként tárgyalhassa őket. Elsősorban a harmadik nemzedékre érvényes ez a megállapítás. Az 1990-92-ben a *Életünkben* megjelent, Martos Gábor által a nemzedék tagjaival készített interjúk⁴ mindegyikében elhangzik ennek a gondolatnak valamilyen megfogalmazása.

A harmadik probléma a Kántor–Láng-féle besorolás esetében az, hogy elsősorban és túlnyomóan a lírára koncentrálna a nemzedéki közös jegyek megállapításakor. Pedig például a kutatásom tárgyát képező 1976–83-as időszakban megjelent 32 *Forrás*-kötet közül csak tizenkettő tartalmaz verseket. A továbbiak-

⁴ *Mivel az Életünkben található beszélgetések kötetben is megjelentek, az egyszerűség kedvéért „Martos, 1994a” jelzés alatt bivatkozom a Marsallbot a hátizsákban című könyvre, mely az interjúkon kívül rövidke antológiát és a nemzedék történetének szintén rövid összefoglalását is tartalmazza.*

ban van még három riportkötet, négy esszékötet, öt kötetnyi novella, a továbbiakban pedig még tanulmányok, történelmi dráma, szabálytalan filmkrónika, fantasztikus történetek, sőt még egy karikatúrakötet is. Kétségtelen, hogy ezek nagy része olyan szerzőtől származik, akinek ez az egy kötet jelent meg élete során. Az esszéisták viszont egyáltalán nem sorolhatók az egykötetes szerzők közé. Ennek alátámasztására elegendő csak mutatni felsorolni néhányat a Bretter-kör harmadik *Forrás*-generációs tagjainak névsorából: Ágoston Vilmos, Egyed Péter, Molnár Gusztáv, Tamás Gáspár Miklós.

A korrektség kedvéért azonban el kell mondanom, hogy a Kántor-Láng-féle nemzedéki felosztás megkerülhetetlen, ha valaki ezeknek a korszakoknak a romániai magyar irodalmával foglalkozik. Sokat vitatkoztak vele-rajta, ennek ellenére viszonylag biztos fogódzót nyújt a romániai magyar irodalomtörténet vizsgálatában.

Bármennyire elegendőnek tűnt is egy fiatal nemzedék indulásához a vékonyka *Forrás*-kötet, melynek lassan ugyan, de mindannyian birtokába jutottak, a továbbhaladáshoz nem volt elegendő az egykötetes megjelenés. Az irodalmi folyóiratok nagy részének kapui kitértek ugyan a kötettel rendelkező fiatal szerzők előtt, de a kiadványoké zárva maradtak. Jóval nehezebb volt megjelentetni egy újabb kötetet, mint folyamatosan publikálni egy irodalmi folyóiratban. A kötetek esetében amúgy is a felsőbb direktíva legfeljebb évenként és szerzőnként egy kötetet engedélyezett – viszont ezt az egy kötetet sem lehetett biztosra venni. Ez az évi egy kötetes megszorítás volt például az oka annak, hogy Tompa Gábor nem lehetett *Forrás*-szerző: „Szinte egyszerre volt kész két kötetre való kézirat: az egyik az, ami végül is az első kötetem lett, egy esszé a rendezésről, *A hűtlen színbáz*; a másik pedig a verseskötetem. Márpedig akkoriban Romániában nem jelenhetett meg egy szerzőtől két kötet ugyanabban az évben.” (Martos, 1994a: 119) Hiába volt kész két-három verses-, tanulmány- vagy prózakötete a fiatal szerzőnek, ha ezek részint a saját, részint a cenzor fiókjában voltak. A már idézett *Utunk*-kerekasztal számos más problémát is felvetett a *Forrás*-kötetek megjelentetésével kapcsolatban – természetesen ezekre legfeljebb csak *várni* lehetett a választ, *megadni* annál kevésbé. Felmerült például javaslat szintjén a szerkesztőgárda „hozzáfiatalítása” a szerzőkhöz, a többszerzős kötetek kiadásának ötlete – és szinte minden hozzászólásnál megtalálható a további publikációs lehetőségek hiánya fölötti sajnálkozás is.

Milyen lehetőségei vannak még a fiatal szerzőknek, akik nem juthatnak kötethez? Maradnak az irodalmi folyóiratok és az antológiák.

Az antológiák

A *Forrás*-nemzedékekkel és főként *Forrás*-nemzedékes antológiákkal kapcsolatban igen szűkszavú Új Magyar Irodalmi Lexikont idézem a harmadik nemzedékről: „A ’70-es évek közepétől induló nemzedék antológiai (*Varázslataink*, 1974; *Hangrobbanás*, 1976; *Kimaradt Szó*, 1979) jelzik a harmadik *Forrás*-nemzedék kirajzását.” (UMIL, 1994: 609)⁵

A fent említett három antológia mellett, melyek közül az első a kolozsvári Daciánál, a második a temesvári Faclánál, a harmadik pedig a Kriterionnál jelent meg, még két antológiát sorolhatnánk a harmadik *Forrás*-nemzedékes szerzők megjelenési lehetőségei közé. A marosvásárhelyi *Igaz Szó* negyedévente megjelenő ifjúsági irodalmi mellékleteinek (melyeknek szerkesztője Markó Béla volt) összegzéseként 1980-ban megszületett az *Ötödik Évszak*; valamint az *Echinox* szerzőinek anyagából 1983-ban a *Bábel tornyán*, egy Balla Zsófia-vers címén.

A hat antológia közül háromról (*Kimaradt Szó*, *Ötödik Évszak*, *Bábel tornyán*)⁶ részletesebben írok. Egyik okom erre az, hogy a fent említett három antológia esetében ugyanis – a megjelenéssel vagy a fogadtatással, esetleg mindkettővel kapcsolatban – már sokkal tisztábban látszik, hogyan lehet kezelni a

⁵ Az antológiákat különösképpen Csapody Miklós tekintette nagyon lényeges tényezőnek a harmadik *Forrás*-nemzedék térképén.

⁶ Nem csak én tekintem fontosnak éppen ezt a három antológiát, Endrődi Szabó Ernő is főként ezekre koncentrált elemzésében, bár ő más szempontból közelíti meg őket, az esszéisták munkásságára és hatására helyezve a hangsúlyt: „Mindhárom kötet közös sajátossága az az írói-költői alapállás, amely - a bretteurizmus érezhető, kitapintható hatására - nyíltan szakított a könnyen artikulálható tömegkultúrával, és céljául az adott társadalom teljes szemiotikai rendszerének kritikai átértékelését tűzte ki.” (Endrődi Szabó, 1985: 37)

nemkívánatos irodalmat, mint a hetvenes évek közepének még viszonylag puha diktatúrájában megjelent első két antológiával kapcsolatban tapasztalható. Másrészt pedig a *Varázslataink* és a *Hangrobbanás* olvastán sokkal inkább érzékelhető egy új, más költői hang *készülődése*, mint annak megérkezése. A *Varázslataink* előszavában Jancsik Pál a költők helyett is mentegetőzik a versek kiforratlansága miatt (bár el kell ismernünk, Adonyi Nagy Máriának, Markó Bélának, Szócs Gézának nincs szüksége erre – az antológiában megjelent verseik saját kötetben is megállnák helyüket, egyáltalán nem kamaszos zsengekkel állunk szemközt)⁷. A *Bábel tornyán*nal egy további fejezetben, az *Echinox* egyetemi diáklap kapcsán foglalkozom majd, a *Kimaradt Szóról* és az *Ötödik Évszokról* azonban itt kell ejtenem néhány szót.

A *Kimaradt Szó* megjelenésének időpontjára már kikristályosodott az a társaság, melyet a későbbiekben (és egyes tanulmányokban már akkor is) harmadik *Forrás*-nemzedékként emlegettek a kritikusok. És ekkorra vált teljesen világossá az is számukra, hogy a *Forrás*-kötetük kiadásra való elfogadottsága még egyáltalán nem jelenti az automatikus és gyors megjelenést, se pedig azt, hogy bármelyik irodalmi lapba könnyebb lenne ennek révén elhelyezni egy verset, egy interjút, kritikát vagy prózarészletet.

„Végül is az antológiákkal törtük át azt a falat, azt a meglehetősen kemény falat, ami előttünk volt” (Martos, 1994a: 107) – emlékszik vissza Palotás Dezső. Ebből a szempontból különleges szerep jut a *Kimaradt Szónak*. Az akkor már ismert Ágoston Vilmos kezdte szerkeszteni, azzal a céllal, hogy egy kötetben megjelentesse azokat a fiatal szerzőket, akiknek már bent van a kiadónál, de még nem jelent meg *Forrás*-kötete. A kezdeményezés érdekes eredményt hozott: mivel a cenzúra minden irodalmi jellegű szervezkedést gyanakodva nézett, az antológia megjelenését addig húzta-halasztotta (hiszen végül is az antológia tagsága önszerveződő módon állt össze, s jól érezhető volt a szerzőket érintő összetartozás-érzés, nemcsak korosztályi alapon, de a közös esztétikai platform révén is), amíg sorra megjelentethette majdnem mindegyik szerző *Forrás*-kötetét. Érdekes némelyest hosszabban idézni a szerkesztőt magát az antológia megjelenésének buktatóiról: „(...) hát itt mégiscsak megjelent egy új nemzedék, új szemlélet, új tehetségek... Aztán, hogy kiből mi lesz, az majd kiderül; az előző antológiákban is sokan szerepeltek, akik azután eltűntek. De legalább lehetőséget kellene adni, hogy megjelenjenek.” (Martos, 1994a: 9.) Sikerült valahogyan kijárni, hogy az összegyűlt anyag bekerüljön a *Kriterion*hoz, és évekig állt ott, ki tudja, kinek a hibájából. (A felsőbb hatalom által antológiákra szánt papírmennyiséget ebben az időszakban már szinte kizárólag protokoll-antológiákra adták – ne finomkodjunk, Ceaușescut dicsőítő verseket tartalmazó antológiákról van itt szó.) Ismét Ágoston visszaemlékezéseit idézem: „Közben az történt, hogy az antológiában szereplő szerzőket lassan-lassan önálló *Forrás*-kötetként kezdték kiadni. (...) Rendre az antológia szerzőit adták ki, hogy az antológia teljesen feleslegessé váljon. Én örvendtem neki, mert nekem a céloim az volt, hogy ezek megjelenjenek; nekem mindegy volt, hogy antológiában, vagy önálló kötetként. Nevettem magamban, amikor láttam, mert akkor ez azt jelenti, hogy csak nem fogtam nagyon mellé; hogyha ezek megjelennek önálló kötetekben is, akkor végül is nyertünk.” (Martos, 1994a: 9.)

Voltak szituációk, melyekben viszont az ilyen jellegű győzelem teljességgel elképzelhetetlen volt. Egy bizonyos ponton az idősebb korosztályokba tartozó írók egyre „szorosabbra zárták” soraikat. Nem azt találták a fiatal szerzők műveiben, ami számukra fontos volt, nem annak a hagyománynak a folytatásával szembesültek, melybe saját magukat helyezték. A szabadvers formabontása, mely végső soron mindenféle létező forma és szabály felbonthatóságát modellálta, megrémítette azokat, akik az óvatos lojalitás transzilvanista álláspontjából („a fű lehajlik a szélben, és megmarad”) közelítették meg a világot. A fiatalok türelmetlenségével, szókimondásával szemben kialakult ellenszenv különösen az *Ötödik Évszak* antológia kapcsán lángolt fel. A Markó Béla által szerkesztett antológia az *Igaz Szó* negyedévi ifjúsági évszak-mellékleteiből kimaradt versekből állt össze. Csupán pár hónapot kellett várni a folyóirat olvasóinak a reakciókra – nem valószínű, hogy ilyen nagy viharra számítottak volna.

Az *Igaz Szó* 1981 májusi számában megjelent összeállítás: *Korszerűség – elkötelezettség* cím alatt pro és kontra érvek tömegét tartalmazza tizenegy rövid esszében-kritikában. Bajor Andor, Bartis Ferenc, Egyed Péter, Izsák József, Kántor Lajos, Láng Gusztáv, Lászlóffy Aladár, Mandics György, Mózes Attila, Szász János és Szócs István támad, bírál, védekezik, vádaskodik. Egyed Péter és Mózes Attila cikkén kívül egyetlenegy sincs, mely teljes mértékben értékelően szólna a fiatalok antológiájáról⁸. Van köztük óvatos

⁷ *Jellemző egyébiránt, hogy az antológia végén található rövid életrajzi adatokban már Markóról is, Adonyi Nagyról is megjegyzik, hogy Forrás-kötetük kiadás előtt áll. Markóé meg is jelent még 1974-ben (A szavak városában), Adonyi Nagy Mária kötete azonban csak 1978-ban került ki a nyomdából.*

⁸ *És logikus módon egyik fiatal szerző munkája sem tudja ellensúlyozni az igazán „nagy nevek” értetlenkedését.*

dicséreteket is tartalmazó értetlenség (Bajor, Bartis, Láng, Mandics), valamint nyílt bírálattal párosuló értetlenség (Izsák, Szász, valamint Szócs). Kántor Lajos inkább az antológia képanyagáról írt cikkében (*Egy antológia képeiről*), viszont felfigyel a fiatal Keszthelyi András verseire is. A többről inkább hallgat – ki tudja, miért. Ami megdöbbentő, az az elismerő kritika teljes hiánya.

Az elismerés hiányának is vannak azonban fokozatai. Bajor Andor cikke kezdetben ugyan erősen kritizál és kifogásol – „A fiatalok műhelyében mintha nem hatna a történelem; aki a múltból beszél, nem azért szól, hogy megértse, hanem hogy mutatóvanyosan megtagadja” (Bajor, 1981: 441) – a későbbiekben viszont rendkívül pontosan tapint rá a mozgatórugókra: „Ha fiatal költőink a dadogást akarják a költészet rangjára emelni, akkor azt nem értelmezhetjük másként, mint nagyon összetett tényezőkből álló vészjelet. Vészjelet levegőért, helyért, a kifejezés elidegeníthetetlen jogáért.” (Bajor, 1981: 443)

Erről a „dadogásról” ír a két (*Forrás-*) nemzedékkel idősebb Lászlóffy Aladár is, jóval erősebben fogalmazva Bajornál: „Alkotási kérdés az a tünet-sokféleségben megnyilvánuló uniformizmus, mely ennek az antológiának versanyagát is jellemzi. Csak látszatra «széles skála» ez. Valójában új kizárólagosság erőltetése, miközben nincs se «uralkodó» versforma, uralkodó versidom, se más, mint valami, már a tartalmat szétfeszítő idomtalanság.” (Lászlóffy, 1981: 462) Tíz évvel később Ágoston Vilmos, ha nem is mentegeti Lászlóffy-t, de árnyalja kissé a róla az *Ötödik Évszakkal* kapcsolatban kialakult képet: „Lászlóffy Aladár különleges eset volt: ő mindig megértően fordult a fiatalok felé, de valahogy nem érzett rá, hogy itt most egy új nemzedék készül; hogy egy új, nem is csak stilisztikai, de gondolatbeli különbözőség.” (Martos, 1994a: 10.)

A folyóiratok, irodalmi mellékletek

A hetvenes-nyolcvanas évek Romániájában létező politikai és irodalompolitikai helyzet automatikusan hozta magával a folyóiratok és újságok folyamatos sorvasztását, betiltását, a külföldi újságok „postán való elkallódását”. Ugyan mindenki kísérletezett (több-kevesebb sikerrel) az adott körülmények kijátszásával, de mindez rengeteg fáradtsággal, idegfeszültséggel és bizonytalansággal járt. Bár mindkét megjelenési fórummal kapcsolatban bővebben is írok a továbbiakban, a cenzúrához való viszonyulás tekintetében most kell megemlítenem két „stratégiai megoldást”, melyek roppantul jellemzőek a Ceaușescu-korszak irodalmi újságírására. Az *Echinox* szerkesztésének kései szakaszában Bréda Ferenc vállalta magára a felelősséget azért, ha valami probléma akadna a megjelentetni kívánt művekben. Majdnem egy évtizeddel később idézte fel, hogyan is történt ez: „Mondtam, te – nem mondom meg, hogy ki volt a cenzor –, írd csak alá, s ha valami bajuk van, akkor forduljanak hozzám.” (Martos, 1994a: 47) A leggyakoribb eset azonban az volt – Szócs Géza is említi a *Fellegvár* kapcsán –, hogy a szerkesztő kettőnél több „húzó” anyagot nem is tett bele egy lapszámba, nehogy a cenzúra kidobassa és betördeltesse az egészet.⁹ Szinte valószínűtlen történetek ezek, és teljes abszurditásukat csak fokozza az a tény, hogy Romániában a cenzúra hivatalosan megszűnt a hetvenes évek végén. Nem hivatalos cenzúra volt ez, amivel igazán még ellenszegülni sem lehet – hogyan lehet elítélni bármilyen fórumon valamit, ami nem létezik?

„Tulajdonképpen ennek a generációnak az a tragédiája, hogy nem kapott idejekorán saját lapot” (Martos, 1994a: 31) – mutat rá Bogdán László a problémára. (Ezt a gondolatot árnyalja kissé már 1990-ben Palotás Dezső: „az más kérdés, hogy most látjuk: ha mindenkinek módja van rá, az se jó” (Martos, 1994a: 105). Az irodalmi folyóiratok szerkesztőségei tele voltak a megelőző *Forrás*-generációk tagjaival, valamint a még azelőtt publikálni kezdett szerzőkkel. Tulajdonképpen maga a folyóiratokban való publikálás kijárható, elérhető volt, de nem lehetett teljesen „belülre” kerülni. Új munkahely-lehetőségek megdöbbentően ritkán akadtak. Az is előfordult, hogy ha valaki meghalt egy irodalmi folyóirat szerkesztőségében, a hatóságok azonnal megszüntették az üresen maradt munkahelyet. Nem is került a felsorolt szerzők legtöbbször valamiféle szervezési, lehetőségeket nyújtó pozícióba. Ritka kivétel ebből a szempontból Markó Béla, aki az *Igaz Szó* versszerkesztője lesz, Mózes Attila, aki az *Utunk* prózarovatát szerkeszti, vagy Egyed Péter, aki a Kriterion Könyvkiadó szerkesztője lesz a nyolcvanas években. Az, hogy a generá-

⁹ *Kötetek esetében is előfordult, hogy valami miatt bezúrták az egész rakományt, de még ennél abszurdabb történetek is ismertté váltak. Szócs Géza Ady Bustyánál című rövid groteszkjét az 1979-es Párhaj, avagy a buszonharmadik hóbullás kötetből, már annak kinyomtatása után, kézzel vágják ki, példányonként. A mű végül csak a New Yorkban megjelent 1986-os Az uniformis válogatásában jutott újra nyomdafestékekhez.*

ciót alkotó szerzők ugyanahhoz a folyóirathoz kerülhessenek, közösen dolgozhassanak, végképp lehetetlen volt. Valamilyen saját fórumot voltak kénytelenek kialakítani maguknak a fiatal szerzők, amennyiben semmilyen máshoz nem juthattak. Egy saját irodalmi folyóirat alakítása merőben lehetetlen vállalkozás lett volna. Két lehetséges út maradt: egy egyetemi folyóirat, valamint egy napilap (elvben) hetenként megjelenő melléklete.

Az Echinox

Az *Echinox* a kolozsvári Babeş –Bolyai Tudományegyetem Diákszövetségének volt a diáklapja. A lapot 1969-ben indították, nem túlságosan békés körülmények között. Ágoston Vilmos 1990-es visszaemlékezéseiből meglehetősen pontos képet festhetünk arról, hogyan is történt mindez. A hatvanas évek végén a Művelődési Minisztérium hirdette meg, egy kolozsvári egyetemi diáklap indításának engedélyét. „Akkor Molnár Gusztávéknak megcsillant az eszük, és rögtön kerítettek egy engedélyt – a megijedt KISZ-titkár és a vezetőség gyorsan aláírta –, hogy indíthatunk magyar lapot. Meg is szerveztük; úgy képzeltük el, hogy egyetemi tanárokkal közösen... mert ilyen lehetősége még egyszer – sejtettük – nem lesz a nemzetiségnek, s akkor nem szabad külön diáklapot szerkeszteni, hanem mi, nemzetiség fogjunk össze, és csináljunk közösen a tanárokkal.” (Martos, 1994a: 13) Természetesen ebből nem lett, nem lehetett semmi – az egyetem történész rektora, Ştefan Pascu közbelépett és háromnyelvűvé alakította a lapot. A fiatalok először ez esetben csalódhattak a „nagy öregekben”: Balogh Edgár nem volt hajlandó kiállni értük, „a fű lehajlik a szélben, és megmarad” szellemében adott nekik tanácsot, hogy használják ki azt a helyet, ami a fiatal magyar nyelvű irodalom számára maradt. Ez – elvben – havi három oldalt jelentett. Arról, hogy ez mire és mennyiben nyújtott lehetőséget, Cselényi László 1972-es *Utunk*-cikkében fest pontos képet: „Minthogy diákköltőinknek, prózaíróinknak, fiatal publicistáinknak nincs saját irodalmi egyetemi lapjuk, a három magyar és egy német nyelvű oldal irodalmiasítása tűnt legésszerűbbnek. A fiatal irodalmárok fórumát képviselő lap létrehozatala persze végképp megoldaná a kérdést. A néhány oldallal való gazdálkodás viszont rendkívül nehéz feladat, s bizonyos területekről való részleges vagy teljes lemondást követel.” (Cselényi, 1972: 8.)

Az *Echinox* rosszízű nyitása után öt évnek kellett eltelnie a magyar nyelvű oldalak igazi szellemi fellendüléséig. Ez 1974-ben történt meg, amikor bekapcsolódott a szerkesztésbe Szócs Géza, majd Egyed Péter is. 1974 decemberétől három és fél éven keresztül ők szerkesztették a lapot, igazi szellemi fórummá alakítva azt. Nem kizárólag diáklap volt ezentúl az *Echinox*, az egyetemista szerzőkön kívül még számosan megjelentek a lapjain. Az 1979 évfolyamban például két folytatásban (4-5. szám)¹⁰ jelentették meg azt az interjút, amit a két szerkesztő, „két nagyon felkészült, szókimondó és ravasz gyerekeMBER” (Marosi, 1979: 6.) készített a romániai magyar irodalom „nagy öregjével”. 1981-ben vette át a szerkesztést a legendássá vált „BBB”, vagyis Beke Mihály András, Bréda Ferenc és Bretter Zoltán (Bretter György fia). Szerkesztői cikkeiket néha csak e három betűvel jelölték, s utólag néha már maguk sem tudják, ki is írta azokat, teljes összhangban a másik kettő szándékával.

Az *Echinox* történetének végkifejlete sajnos előrelátható volt: a megnövekedett kulturális minőségű lap túlnötte magát azon a szinten, amit még tolerált a cenzúra. 1983-ban a lap teljes szerkesztőségét leváltották, s a diáklap „mélyrepülésbe” kezdett példányszámban, színvonalban, oldalszámban egyaránt.

Utolsó jelként azonban Bréda és Beke, a „három B” kettője megszerkesztette a *Bábel tornyán* című antológiát, az elmúlt hét év *Echinox*-szerzőinek műveiből. A kötet előszavában szinte szabadkozva írják: „Az *Echinox* teremtett, ha nem is szellemet, legalább légkört, ha nem is nemzedéket, legalább egy szellemi arcvonalat, ha nem is mindig minőséget, legalább annak az igényét.” Ezt az igényt próbálták kötet szinten is megvalósítani, de a kétoldalasként megjelenő újság köteté duzzadása már sok volt a hatalom és a rendszer szempontjából. Az *Echinox*-sajátosságok ekkora mennyiségben még idegesítőbb hangsúlyt kaptak a cenzúra előtt. A *Bábel tornyán* nemcsak az *Echinox*, hanem a generáció együtt-létének végét is jelentette. Szócs Géza ezentúl nem juthatott közlési lehetőséghez, Balla Zsófia még munkahelyét is elveszítette a rádió gyermekadásánál (állítólag éppen „bábeles” verse miatt), az antológia két szerkesztője emigrált (Bréda Franciaországba, Beke Magyarországra), Cselényi Béla szintén Magyarországra vándorolt

¹⁰ *Hiába, az alkalmankénti egy-két-bárom oldalban sok mindennek kellett elférnie, nem lehetett egyetlen számban leközoelni*

ki. Nemcsak a befogadó közeg hiánya okozta a generáció szétesését (legfeljebb kéziratban olvasható versek vannak az „indexre tett” szerzőktől ebből az időszakból), a kibocsátó közeg sem volt már ugyanaz. A valamikori egyetemisták befejezték tanulmányaikat, s tanárként jó esetben valamilyen apró faluba kerültek, ahol azért voltak magyar nyelvű osztályok az iskolában – rossz esetben valahová Dobrudzsába vagy Moldvába. Az éltető szellemi közegtől való elszakadás számos esetben magánéleti válságot, alkoholizmust, öngyilkosságot, vagy kellemetlen, de még elviselhető alternatívaként emigrációt eredményezett.

Lényegében itt ért véget az *Echinox* virágzásának története, egy olyan lapé, melyről az irodalomtörténész ezt írja: „Mint fiatal értelmiségi lap, az *Echinox* hasonló helyet tölt be, mint a vele sokban rokonságot, közösséget mutató budapesti (rég) *Mozgó Világ* vagy az újvidéki *Új Symposion*. (...) A benne, valamint a munkatársainak máshol megjelenő írásaiban, sőt köteteiben kibontakozó szellemi légkör erjesztő, megújító energiával épül bele az egész romániai magyar irodalomba.” (Bertha, 1988, 181–182.)

A Fellegvár

A fenti újságmelléklet (mert a *Fellegvár* nem volt más, mint egy napilap időszakosan megjelenő ifjúsági melléklete) tekintetében az Új Magyar Irodalmi Lexikon - nem tudni, kihagyás vagy pedig információhiány miatt – pontatlan adatot szolgáltat Szócs Gézaról szóló szócikkében: „1976-tól az *Igazság* c. napilap belső munkatársa, a *Fellegvár* c. ifjúsági melléklet szerkesztője. Közben az *Echinox* c. diáklap m(agyar) oldalait is szerkeszti.” (UMIL, 1994: 2016) Szócs Géza 1978-ban fejezte be szerkesztői munkáját az *Echinox*-nál. Ebben az évben szerzett ugyanis magyar-orosz szakos tanári oklevelet az egyetemen, a diáklapnál nem volt többé keresnivalója. (Ezért hagyta abba a szerkesztést Egyed Péter is, aki filozófiatanárként dolgozott a következő néhány évben.) Való igaz, Szócs Géza 1976-tól volt az *Igazság* munkatársa, azonban, hogyan is került a napilaphoz, érdemes az illetékest meghallgatni: Keszthelyi Gyulát, az *Igazság* akkori főszerkesztőjét egy 1993-as interjúból: „1976-ban felmerült, hogy az akkor harmadéves Szócs Gézát (...) próbáljuk megmenteni attól, hogy a diplomája megszerzése után Moldvába, vagy Dobrudzsába, vagy Olténiába, vagy ki tudja hová kerüljön tanárnak. A szerkesztőségben éppen volt egy fordítói állás, ami középiskolai végzettséget kért, tehát minden további nélkül fel lehetett venni egy olyan egyetemi hallgatót, aki át kellett, hogy iratkozzék levelező tagozatra (...) A státusza fordító volt, de persze nem fordítással foglalkozott, hanem kéziratokat adott, verseket, irodalmi anyagot szerkesztett.” (Martos, 1994b: 16)

A *Fellegvár* azonban csak 1978. április 29-én jelentette meg első számát, köztes megoldásként az *Echinox* és az irodalmi lapok között: nem háromszáz példányban jelent meg egy szűk közönség számára, mint az *Echinox*, de melléklet lévén csak hetente és egyoldalas terjedelemben (a továbbiakban különböző okokból – cenzúra, anyagihiány – egy-egy megjelenés között akár többhetes szünettel is). Mivel Szócs 1978 júliusáig szerkesztette az *Echinox*-ot, mindössze három hónapig volt egyszerre mindkét lap szerkesztője. Talán nem túlságosan fontos mindez, de a történelmi hűség kedvéért mindenképpen le kellett írnom – hiszen az egyik szerkesztőségből másikba való átköltözés tulajdonképpen olyasmit is jelentett a kortársak számára, hogy Szócs Géza nagyobb olvasóközönséget biztosító helyre vitte az *Echinox* stílusát és szerzőit. Ez nem pontosan azt jelenti, hogy a BBB szerkesztősége alatt működő egyetemi újság elveszítette volna jelentőségét – inkább kibővült plusz egy oldallal. Persze, a *Fellegvár* sem aratott osztatlan sikert; nemcsak az idősebbeknél, hanem a kortársaknál is felmerülnek kritikai megnyilvánulások, például Mózes Attilánál is: A *Fellegvár* – hát az megint csak ezoterikus volt, úgy, ahogy Szócs Géza és köre volt, sőt, ha durván akarok fogalmazni, akkor szerintem Szócs Géza maga. Hozzá kell tennem azt is – és nem Géza ellen akarok beszélni –, hogy nem is mindig jó ízléssel volt megválasztva az a kör. Nem tudnék nevet felsorolni anélkül, hogy ne legyen személyre menő és sértő; nem labdára mennék, hanem lábra.” (Martos, 1994a: 95.)

Az újság névadását tekintve lényegében szabad kezét kapott Szócs Géza. Míg az *Echinox* neve adott volt, ez a melléklet teljesen újként indult. (Eltételezve attól az időszaktól, amikor 1954-től kezdve is létezett – egy ritkábban megjelenő – ifjúsági oldal, melynek nem kevésbé nagy név, mint maga Bretter György volt a szerkesztője.) A jóformán csak szóban „kiírt” pályázatra beérkezett javaslatok közül azt fogadták el, amelynek (számosan mások és saját visszaemlékezései alapján is) Balla Zsófia volt a „szülő-anya”.¹¹ Állítólag két sör járt a legjobb név javaslojának, de mivel Balla Zsófia nem szerette a sört, egy

¹¹ Az egyetlen hely, ahol nem ez az adat szerepel, az a *Fellegvár* legelső számának szerkesztői indító cikke, melyben Szócs Géza némelyest stilizált irodalmi formában írja le a lapcím születését, magát téve meg névadónak. A többi ötlet közül talán a leginkább figyelemreméltó a *Kalap: az Igazság Kolozsvári Alkotóköreinek LAPja, emblémaként Saint-Exupéry elefántot nyelt óriáskigyójával*.

fagyaltot kért helyette. (1994-es visszaemlékezéséig még nem kapta meg azt a fagyaltot – hátha azóta már sikerült törleszteni ezt az irodalmi adósságot.) A Kolozsvár fölötti domb (vagy aprócska hegy) minden kolozsvári nemzedéktag költészetében előfordul valamilyen módon – szimbolikus jelentőségűvé nő a kilátótorony, az ejtőernyős ugrótorony, a focipálya, a repülőroncs. Elsősorban Balla Zsófia és Szócs Géza költészete telített a *Kilátótorony és környéke* (Szócs Géza-kötet 1977-ből, amikor még a *Fellegvár* terve fel sem merült) atmoszférájával, de Körössi P. József *Regényvázlat* című második kötete (1984) is lényeges szerepet szán a Fellegvár hangulatának, környékének.

Természetesen sem az *Echinox*, sem a *Fellegvár* nem biztosított elegendő teret a fiatal szerzőknek, főként hogy az öncenzúrát is működtetni kellett: mint már idéztem, nem lehetett túl sok „erős” anyagot tenni egyetlen számba, mert a cenzúra közbelépett volna. Mindannyian érezték egy önállóbb, bővebb fórum hiányát – valamint megszerzésének lehetetlenségét is. Ezt Szócs Géza egyik szerkesztői cikkének, *A Fellegvár egy évé-nek* kínosan nevetgélő, keserűen legyintő befejezése is jól mutatja: „(...) az lenne a legjobb, ha a Fellegvár mai munkatársai öt év múlva már egy másik, heti egy oldalnál lényegesen terjedelmesebb sajtószerv körül tömörülhetnének. De hagyjuk most az utópiákat és tudományos-fantasztikus vicceket(...)” (In: *Fellegvár* 42., 1979. május 5.) A melléklet újszerű, friss hatású tipográfiája nagyban hozzájárult ahhoz, hogy a fiatal (és persze az idősebb) olvasók felkapják rá a fejüket. A magas színvonalú esszék, tanulmányok és viták mellett a *Fellegvár* olvasói számára különleges csemegét jelentett a Páll Imre által szerkesztett *Progresszív zenei kislexikon*: olyan szócikkekkel, mint a Kraftwerk, David Bowie, Santana, Van der Graaf Generator, Aerosmith vagy a Tangerine Deam – csak ízelítőt adva a melléklet fennállása alatt megjelent hetven szócikkből.

Az 1978. április 29-étől 1981. április 4-éig, tehát majdnem pontosan három évig több-kevesebb rendszerességgel megjelenő *Fellegvár* szerkesztőjeként Szócs Géza neve ismert, bár egy évig Molnos Lajos¹² is szerkesztette a mellékletet, 1979. szeptember 29-étől. (A „meddig” nem ismert pontosan, ugyanis nem jelent meg az újság lapjain az újabb szerkesztőváltás, sőt pontosabban visszaváltás ténye, de Szócs cikkei 1980 szeptemberében jelennek meg újra a lapban, míg Molnos neve a továbbiakban hiányzik.) 1979 szeptemberében ugyanis Szócs Géza Herder-ösztöndíjat kapott és egy évre Bécsbe utazott. Ez már önmagában annyit jelentett, mintha a fellegvári repülőroncs felszállt volna a magasba – egy külföldi tanulmányút valóban a “tudományos-fantasztikus viccek” keretébe tartozott, főként Bécsbe. Egy kéthetes lengyel konferencia hónapokig volt beszédtema. Szócs Géza is csak úgy jutott ehhez az ösztöndíjhoz, hogy az 1979. évi Herder-díjas Sütő András öt ajánlotta.¹³ Elképzelhetetlen lehetőség volt ez – de természetesen magában foglalta azt a veszélyt is, hogy az egy év ösztöndíj után Nyugatról visszatérő Szócs Géza már más körülményekhez szokva fogja szerkeszteni a lapot, ami olyan mértékű súrlódásokhoz vezethet, hogy az a végén a betiltást eredményezi. A megjelent lapszámokból ugyan nem látszott a hatalom és a szerkesztőség közötti feszültség, de a *Fellegvár* 99. számában beszűntette önmagát, mielőtt mások szüntették volna be.

A szerkesztő *Végszó* című indoklása, miszerint „mindent összevetve, a *Fellegvár* kifutotta lehetőségeit, s ebben a formában nincs miért fenntartani” (In: *Fellegvár* 99., 1981. április 4.) csak részben ad pontos képet arról, mi is történt valójában. Szócs Géza egy külföldön töltött év alatt eljutott a „mindent vagy semmit” radikalizmusáig. Valóban, a *Fellegvár* ebben a formában már nem volt elég. Nemcsak neki, másoknak sem. Viszont szerkesztőként neki jutott ez a talán értelmetlen, talán túl kamaszosan hősies, de nem visszhangtalan gesztus. Persze más oka is volt a melléklet megszüntetésének. Ismét Keszthelyi Gyulát idézem: „Ne legyen 100. szám. Jelenjen meg a 99., és abban bejelentjük, hogy abbahagyjuk. Mi szüntetjük meg, mert nem akarunk ünneplést. Abban az időben, Romániában mindent ünnepeltek: a dák állam 2050. éve, Ceaușescunak az éppen soros születésnapja, satöbbi. Mi nem fogunk ünnepelni. Amikor mindenki ünneplésre készül a Fellegvárnál, akkor mi azt fogjuk mondani a 99. számnál, hogy stop.” (Martos, 1994b: 22.)

És így történt.

¹² Molnos nevét méltatlanul gyakran elfelejtik a *Fellegvár* kapcsán, pedig az akkor már négykötetes költő az eddigi szerkesztés szellemét képviselve folytatta a munkát. Például már a második számot „kiadta” az echinoxos Beke Mibály Andrásnak és Bretter Zoltánnak, töltsék meg ők az Echinoxból éppen kényszerűen kimaradt anyagokkal.

¹³ Nem apáinknak, hanem gyermekeinknek szoktuk visszafizetni tartozásainkat. A Herder-díjas Szócs Géza három évtizeddel később Orbán János Dénes költőt, a *Forrás* ötödik nemzedékének (már amennyiben van ilyen) legjelentősebb alakját javasolta a Herder-ösztöndíjra

FELHASZNÁLT IRODALOM

- BAJOR Andor: *Az ötödik évszak*. In: *Igaz Szó*, 1981/5, 438-443.
- CSAPODY Miklós: *Szivárványtalan lesz a birodalom. A romániai magyar líráról*. In: *(új) Mozgó Világ*, 1979/3, 112-120. old.
- CSELÉNYI László: *Diáklapunk, az Ecbinox*. In: *Utunk*, 1972/21. 8. old.
- ENDRŐDI SZABÓ Ernő: *Alapművelet. Fiatal költők antológiája*. In: *Kritika*, 1985/12., 37. old.
- IZSÁK József: *Közelebb a valósághoz!* In: *Igaz Szó*, 1981/5, 447-450. old.
- KÁNTOR Lajos – LÁNG Gusztáv: *Romániai magyar irodalomtörténet 1945-1970*. Kriterion Könyvkiadó, Bukarest, 1971.
- LÁSZLÓFFY Aladár: *A kísérleti megváltásról*. In: *Igaz Szó*, 1981/5, 457-464. old.
- MARTOS Gábor: *Marsallbot a hátizsákban*. Erdélyi Híradó Könyv- és lapkiadó, Kolozsvár, 1994.
- MARTOS Gábor: *Volt egyszer egy Fellegvár... Erdélyi Híradó Lap- és Könyvkiadó, Kolozsvár, 1994 (= Magyar Hírlap, 1991. augusztus 3., Kulturális melléklet)*
- MIKLÓS Ágnes Kata: *A harmadik Forrás-nemzedék létezésének és széthullásának sajátosságai*. In: *ÁVF Tudományos Közlemények/5*, 2001. november, 115-126. old.
- SZÓCS Géza: *A Fellegvár egy éve*. In: *Fellegvár 42.*, 1979. május 5.
- SZÓCS István: *Ötödik Évszak – kardalészában*. In: *Igaz Szó*, 1981/5, 470-472. old.
- A 100. Forrás-kötet után*, in: *Utunk*, 1982/12. 4-6. old. (Szerkesztőségi beszélgetés Létay Lajos, Egyed Péter, Csiki László, Kántor Lajos, Markó Béla, Szócs Géza, Gálfalvy György, Bréda Ferenc, Lászlóffy Aladár, Kis Géza, Balla Zsófia, Mózes Attila és Domokos Géza részvételével.)

TUDOMÁNYOS DIÁKKÖRI DOLGOZATOK

A tanszéki tudományos műhelyek, illetve egy-egy oktatói személyiség tehetséggondozó munkájának köszönhetően évről évre nő a tudományos diákköri munkát végző hallgatók száma. Őket már mi választjuk ki, s intézményi „saját” kutatásainkhoz kapcsolódik a munkájuk.

Meglepően kreatív dolgozatokat olvashatunk, amit az országos TDK-eredmények is igazolnak, s bízunk benne, hogy ezen hallgatók közül kerül majd ki a távolabbi jövő oktatói-kutatói nemzedéke.

Főiskolánk idén két intézményközi tudományos hallgatói megmérettetést is kezdeményezett nemzetközi kapcsolatok és logisztika területén. Szeretnénk, ha ezzel is nagyobb hangsúlyt kapna az intézményünkben folyó tudományos utánpótlás nevelés.

A szemelvényeket nem csoportosítottuk tudományterületenként.

A XXVI. Országos TDK-t április 24-én és 25-én tartották Gyöngyösön. A főiskolák között előkelő helyre tettünk szert. Összesen 10 hallgatónk jelentkezését fogadták el (9 dolgozattal). A kilenc dolgozatunkból három díjat nyert. Ez elég jó eredmény (néhány pontot levontak tőlünk, mert dolgozatokat nem jelígesen adták be a hallgatók).

II. díjat nyert Kozsdi Edina. Különdíjat kaptak: Szunomár Ágnes, és Skultéti Viktor. Ide kívánkozik a többi résztvevő neve is: Bella Nóra, Fiath Miklós, Gellért Anna-Vágó Barbara, Rinkóczi Kovács Dániel, Sándor Benedek, Stikrád Katalin.

Szegedi Zoltán

G. Márkus György

Skultéty Viktor*

A HUMANISZTIKUS PSZICHOLÓGIA A VEZETÉSTUDOMÁNYBAN**

Maslow szükséglet-hierarchiájának gyakorlati alkalmazhatósága

A humanisztikus pszichológia a XX. század második felében a lélektan „harmadik erejeként” jelent meg. A kutatás középpontjába az élményeket átélő személy került¹, a vizsgálódás elsődleges témái az emberi választás, kreativitás és önmegvalósítás lettek. A legfőbb érték az emberi méltóság vált.² Ez az irányzat a XIX. századi fenomenológiai hagyományokból táplálkozva nagy hatást gyakorolt az alkalmazott pszichológiára is.³ A vezetéstudomány területén *Elton Mayo* és a *Human Relations* más kutatóinak munkásságát először a '30-as évek válsága, majd a II. világháború szakította félbe. A háború után a munkáról úgy vélekedtek, hogy annak nemcsak gazdasági szükségleteket és más társadalmi szükségleteket kell kielégítenie, hanem személyes kielégülést is kell nyújtania a sikerélmény által. Sok vezetési szakíró próbált elméleti hátteret adni ennek az irányzatnak, összekapcsolódva a humanisztikus pszichológia elveivel és eredményeivel. Közülük talán a legismertebbek: *Abraham Maslow*, *Frederick Herzberg*, *Carl Rogers* és *Thomas Gordon*.

A dolgozat heurisztikája és hipotézise

Dolgozatomban a humanisztikus pszichológia emberképéből, fogalmaiból és módszereiből indultam ki. A vezetéstudomány átvette, hatékonyan alkalmazta és alkalmazza még ma is ezeket a megközelítéseket a dolgozók önálló individuumként és csapattagként való jellemzésében egyaránt. A személyközpontú megközelítés a humán erőforrás menedzsmentben is önálló iskolává nőtte ki magát anélkül, hogy a humanisztikus pszichológia módszereitől el tudott volna szakadni.

Vizsgálataim középpontjába *Maslow* szükséglet-hierarchia elméletét állítottam. Ez az elmélet nagyon népszerű a motivációelméletek között mind a pszichológiában, mind a vezetéstudományban, bár mindkét oldalról erős támadások érték. A legnagyobb probléma az, hogy – sokak szerint – az elmélet nem igazolható a gyakorlatban.

* A szerző II. évfolyamos, vállalkozásszervező szakos hallgató. Üzlettudomány-Marketing szekció. I. helyezés. Témavezető: dr. Szakács Ferenc kandidátus, tanszékvezető főiskolai tanár, ÁVF. Rövidítve.

** Ajánlom ezt a munkát köszönettel és tisztelettel dr. Szakács Ferencnek, akinek építő jellegű tanácsai nélkül nem jöhetett volna létre ilyen formában a tanulmány.

¹ "I am motivated when I feel desire or want or yearning or wish or lack". *Maslow, Abraham: Toward a Psychology of Being*. D. Van Nostrand Company, New York, 19682. p.22.

² *Hall, S. Calvin, Lindzey, Gardner: Theories of Personality*. 2 John Wiley & Sons INC. New York, p. 328.

³ *Fejezetek a pszichológia alapterületeiből*. Szerk: Oláh Attila, Bugán Antal. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest, 2000. p. 25.

Maslow felépített egy zárt, logikus rendszert a humán motívumok magyarázatára, ezt alá is támasztotta elméletben, de nem létezett olyan módszer, ami kvantitatívva téve az egyes szinteket objektív eredményekkel szolgált volna a szükségletek meglétére és Maslow-i hierarchiába szerveződésére vonatkozóan.

Vizsgálódásom célja, hogy egy olyan tesztet dolgozzak ki, ami alkalmas a munkahelyi közérzet személyiségközpontú megközelítésére és mérésére. Kutatásom kiterjedt mind a pszichológiai, mind a vezetés-tudományi szakirodalom vonatkozó részére. Azért tartottam szükségesnek a pszichológiai oldallal is viszonylag részletesebben foglalkozni, mivel azt vettem észre, hogy a különböző vezetés-tudományi könyvek olyan fogalmakra és összefüggésekre is hivatkoznak, amelyeket Maslow egyáltalán nem, vagy nem egészen úgy definiált, ahogy az a menedzsment szótárába átkerült. Az eredeti szöveghez nyúltam vissza, Maslow 1943-as tanulmányához az emberi motivációról, azért, hogy elkerüljek minden esetleges fogalmi félreértést.

A pszichológia szkeptikus fogadtatásával összhangban (Maslow elmélete a szükségleti szintek egyértelmű elkülöníthetatlensége miatt nehezen igazolható és általánossága miatt a gyakorlatban a motiváció mérésére alkalmatlan) a teszt vezetés-tudományi alkalmazását nem elsődlegesen a motiváció, hanem a munkahelyi közérzet mérésére építettem. Visszanyúltam Maslow egy korai felvetéséhez, miszerint az egyes motivációs szinteknek léteznek „viszonylagos kielégítettségi fokai”, amelyek már kvantitatívva tehetőek. Mindezt szem előtt tartva és a teszt gyakorlati használhatóságát igazolandó, a dolgozatban ismertetem egy cégnél végzett felmérésem tanulságait.

I. Elméleti alapvetés

Maslow első összefoglaló elmélete az emberi motivációról 1943-ban jelent meg a *Psychological Review* hasábjain.⁴ Az elmélet lényegében a *humanisztikus* pszichológia szintézis-teremtő kísérlete az akkori eredmények figyelembevételével.⁵ A Maslow által alkalmazott humanisztikus rendszer nem nélkülözi a klinikai tapasztalatokat, megfelel James és Dewey funkionalista hagyományainak és egybeolvad Wertheimer, Goldstein orvosi holizmusával, a Gestalt-pszichológiával és Freud,⁶ illetve Adler dinamizmusával.⁷

Maslow elmélete előtt nem létezett egységes motiváció-elmélet, tanulmányában a szintézis-teremtéssel kijelölte a jövőbeni kutatás irányvonalát és keretét. Az emberi szükségletek rendszerében a következő hierarchiát állította fel. (Lásd a táblázatot.)

⁴ Maslow Abraham: *A Theory of Human Motivation*. in: *Psychological Review*, 50, pp 370-396.

⁵ Charles, S. Carver, Michael, F. Scheier: *Személyiségpszichológia*. Osiris Kiadó, Budapest, 1998. pp 386-388.

⁶ Freud, Sigmund: *New introductory lectures on psychoanalysis*. New York, Norton, 1933.

⁷ Maslow, A.: *A Theory of Human Motivation*. p. 371.

MASLOW SZÜKSÉGLET-HIERARCHIÁJÁNAK GYAKORLATI ALKALMAZÁSA

SZÜKSÉGLETSZINT	PSZICHOLÓGIAI JUTALMAK	VEZETÉSELMÉLETI JUTALMAK
önmegvalósítás	fejlődés teljesítmény profizmus kreativitás	kihívás a munkában a kreativitás lehetősége eredmények a munkában jutalmak
megbecsülés	önbecsülés státusz presztízs	elismerés a munkatársak részéről magas munkastátusz visszajelzés a munkára vonatkozóan
társas	szerelem barátság valahova tartozás	munkacsoportok szupervízió profi munkakapcsolatok
biztonság	biztonság állandóság védelem	egészségügyi szolgáltatások munkabiztonság munkaszerződések
fiziológiai	étel víz alvás szexualitás	fizetés munkafeltételek

Az alapvető szükségletek⁸

Ezeket a szükségleteket hívja *Maslow* fiziológiai szükségleteknek.⁹ Pontosabban nem lehet őket definiálni, de felsorolni is lehetetlen őket. Ha biológiai nézőpontból közeledünk hozzájuk, akkor ide tartozik minden olyan hiány, amely a homeosztázis felborulását indikálja. A fiziológiai szükséglet egy meghatározott viselkedést vált ki, illetve jelez előre.

Mi történik az emberrel, ha a fiziológiai szükségletei tartósan ki vannak elégítve? Azonnal más, magasabb rendű szükségletek merülnek fel, és a szervezeten nem a fiziológiaiak, hanem ezek fognak uralkodni. Amikor ezek is kielégülnek, akkor a szervezeten újabb, ezeknél is magasabb rendű szükségletek fognak uralkodni, és így tovább. *Maslow* azt állapítja meg, hogy az alapvető emberi szükségletek viszonylagos ereje hierarchiájuk szerint van szervezve. Így motivációs elméletében a kielégülés ugyanolyan fontos fogalommá válik, mint a nélkülözés, mert az organizmust megszabadítja attól, hogy fiziológiai szükségletei uralkodjanak felette, és lehetővé válik egyéb, szociális célok felmerülése is. A fiziológiai

⁸ *Maslow, A.: A Theory of Human Motivation. pp 372-376.*

⁹ *Ezek az emberi motiváció legelsődlegesebb összetevői. Párbuzamba állíthatjuk őket Freud drive-elméletével, amit az analitikusok átvettek és tovább is fejlesztettek.*

szükségletek, parciális céljaikkal együtt, tartós kielégülés esetén nem determinálják aktívan a viselkedést. Ha kielégítettek, akkor az egyén pillanatnyi helyzete szempontjából jelentéktelenné válnak.¹⁰

A biztonsági-igények¹¹

Akkor lépnek fel, ha a fiziológiai szükségletek kielégítettek és az előzőhöz hasonlóan ezek is teljes mértékben eluralkodhatnak az organizmuson. Ilyenkor a szervezet egy biztonságkereső mechanizmussá alakul át. Az ember ebben az állapotban, ha az szélsőségesen és állandó jelleggel mutatkozik meg, akkor egyedül a biztonságért él.

A társas igények¹²

Ez a szükséglet a fiziológiai és biztonság iránti igény kielégülése után merül fel. Az ember vágyik a szeretetre, a gyengédségre, szeretne valahová tartozni. Ezen a szinten a személy erősebben érzi, mint bármikor a barátok, a szerelmes, a feleség, vagy a gyerekek hiányát. Törekedni fog arra, hogy intenzív kapcsolatot alakítson ki más emberekkel.

A tisztelet iránti igény¹³

Társadalmunkban minden ember (eltekintve néhány patológikus kivételtől) jól megalapozott értékelést, önbecsülést, vagy önérzetet igényel önmaga számára, másoktól pedig tiszteletet. *Maslow* az önbecsülésbe beleérti a tényleges képességeket, az elért eredményeket és a mások részéről jövő tiszteletet is. Ezeket az igényeket még két alcsoportba osztja: egyikbe tartozik az erő, az elért eredmények, a megfelelés, a megbízhatóság a világ szemében, a szabadság és függetlenség utáni vágy. Másrészről él bennünk a hírnév, a presztízs, a más emberek részéről tanúsított tisztelet és megbecsülés utáni vágy.

Az önmegvalósítás iránti igény¹⁴

Ha az ember minden eddigi igényét kielégítette, felmerülhet egy újabb: az önmegvalósítás igénye. Főként abban az esetben jelentkezik, ha az ember azzal foglalkozik, amire hajlamai és képességei alkalmassá teszik. *Maslow* szerint az önmegvalósítás akkor teljesül be, ha az ember azzá lesz, amit tud. Azok az emberek mondhatóak alapvetően elégedettnek, akik e szükségletek tekintetében kielégítettek és tőlük várhatjuk a legteljesebb alkotóképességet.¹⁵

¹⁰ *Szükségesnek tartanám megjegyezni – ahogy Maslow is megjegyezte –, hogy akik a múltban nélkülözést szenvedtek, másbogy fognak reagálni a kielégítettségre, mint akik soha nem szenvedtek a nélkülözéstől.*

¹¹ *Maslow, A: A Theory of Human Motivation. pp 376-380.*

¹² *Maslow, A.: A Theory of Human Motivation. pp 380-381.*

¹³ *Maslow, A.: A Theory of Human Motivation. pp 381-382.*

¹⁴ *Maslow, A.: A Theory of Human Motivation. pp 382-383.*

¹⁵ *Maslow később továbbfejlesztette az önmegvalósító emberre vonatkozó elméletét, bevezetve a csúcstélmény fogalmát is.*

A viszonylagos kielégülés fokai¹⁶

A hierarchia egyáltalán nem olyan merev és determinált, mint ahogy arra az egyes szintekből következtetnénk. Nem kell a szükségleteket száz százalékosan kielégíteni ahhoz, hogy a hierarchiában következő szükséglet is megjelenjék. A valóságban társadalmunk legtöbb tagjának összes alapvető szükséglete részben kielégített, de ugyanakkor részben kielégítetlen is. A rangsor jellemzésére inkább százalékos értékeket használhatnánk, amelyek az erősségi rangsornak megfelelően felfelé haladva csökkennek. A szemléltetés kedvéért: egy átlagos állampolgár fiziológiai szükségletei 85%-ban, biztonságigénye 70%-ban, szeretetigénye 50%-ban, tisztelet iránti igénye 40%-ban, az önmegvalósítással kapcsolatos igénye 10%-ban van kielégítve. Az erős szükséglet kielégítése után az új szükséglet nem minden átmenet nélkül, ugrásszerűen jelenik meg. Ha például egy *alapvető szükséglet* csak nagyon alacsony szinten (10%) van kielégítve, akkor a *felette lévő szükséglet* esetleg meg sem jelenik, de ha a szükséglet már 25%-ban kielégítődik, akkor a következő szükséglet megjelenhet egy alacsony szinten (5%). Ha a kielégítés eléri a 75%-ot, a következő szükséglet kielégítettségi foka lehet akár 90% is.

A pszichológiai kritika

Maslow elméletét rögtön több oldalról is támadások érték. A pszichológiában a XX. század közepén a humanisztikus megközelítés teljesen új út volt. Olyan nagy iskolák mellett kellett létjogosultságot nyernie, mint a behaviorizmus, a kognitív iskola és a mélylélektan. Már motivációs elméletének publikálása-kor két igen erős vád érte Maslow szükséglet-hierarchiáját:

Az első, hogy nem lehet vele előre jelezni a viselkedést. A megelégedettség mértéke az, ami az egyes embert az egyik szintről átmozdítja a másikra (ha kielégült a szükséglet, akkor minőségi és mennyiségi ugrás következik be), ezt a mennyiséget nagyon bonyolult meghatározni és mérni.¹⁷

A második probléma az, hogy az elmélet jobban hasonlít egy szociológiai-filozófiai, mint pszichológiai elméletre. Nem tudjuk, hogy az a parancs, ami az embert a felsőbb szintek felé hajtja velünk született, vagy tanult.¹⁸ Ráadásul Maslow az amerikai középosztály értékeit, szükségleteit vizsgálta, így nem is vonatkoztatható el egyértelműen az adott kultúrától.¹⁹

A humanisztikus pszichológiát és azon belül Maslow elméletét nem tekintették alternatívának az akkori pszichológiai iskolák mellett, sokkal inkább komplementer elméletnek fogták föl, főleg az analitikusok esetében.²⁰

Vezetéstudomány – a gyakorlati alkalmazás kísérlete

Maslow elmélete a motiváció szükségletelméletei közé tartozik. Már Maslow előtt is feltételezték, hogy léteznek olyan szükségletek, vagy belső állapotok, melyek szerepe a viselkedés energiával való ellátása és irányítása. Az egyik úttörő ebben a munkában Henry Murray volt, aki összeállította a pszichológiai motívumok máig legrészletesebb rendszerét, és ezek mérésére kidolgozta a tematikus appercepti-

¹⁶ Maslow, A.: *A Theory of Human Motivation*. p. 388.

¹⁷ Bakacsi Gyula: *Szervezeti magatartás és vezetés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1996. pp. 98-99.*

¹⁸ *Ez a kérdéskör örök probléma a pszichológiában. A legtöbb képesség és készség esetében beszélhetünk velünk született és tanult elemekről. A viselkedés meghatározásában mindenképpen egy középútas megoldást kell elfogadnunk.*

¹⁹ Huczynski A., Buchanan, David A.: *Organizational Behaviour*. University Press, Cambridge, 1991. p. 68.

²⁰ Hall-Lindzey, *im.* p. 328.

ós tesztet (TAT).²¹ A szükségletelméletek alkalmazói között még olyan neveket említhetnék meg, mint *Taylor, McGregor, McClelland, Alderfer és Herzberg*.

Mivel *Maslow* elmélete azon a feltételezésen alapszik, hogy egy szükséglet megjelenése általában a nála fontosabb másik szükséglet viszonylagos kielégítésén alapszik, az embert e tekintetben egy folytonosan „kívánó, vágyakozó” lénynek tekinthetjük. A munkások teljesítménye az elmélet szerint úgy növelhető, ha teret adunk emberi mivoltuknak. Ha a vezetők képesek arra, hogy megállapítsák, a dolgozók melyik szinten állnak a szükségletek hierarchiájában, akkor azt is tudni fogják, hogyan motiválhatják őket.²²

Maslow és az NLS

Maslow 1962-ben megpróbálta a gyakorlatba átültetni az elméletét. Meghívták egy amerikai nagyvállalathoz, a Non-Linear Systemhez, ahol kipróbálhatta a munkamotiváció terén is teóriáját. Az NLS menedzsere azt kérte a pszichológustól, hogy a munkahelyi körülmények tanulmányozása után dolgozzon ki egy motivációs eljárást, amellyel megfelelő teljesítményfokozást lehet elérni. *Maslow* szervezeti tanulmányokat készített és elméletének megfelelően végrehajtotta a megfelelő reformokat a vállalatnál (munka-csapatok kialakítása, változtatások a bérezés terén, a dolgozók bevonása a célmeghatározásba, tervezésbe és döntésekbe). A teljesítmény valóban mérhetően javult és a dolgozók is sokkal inkább érezték sajátjuknak a céget, szívesebben jártak be dolgozni. Radikálisan csökkent a késések száma és sokkal kevesebbszer mentek betegszabadságra, mint *Maslow* reformjai előtt.

Tapasztalatait még azon a nyáron egy külön tanulmányban összegezte.²³ Arra az általános következtetésre jutott, hogy a megelégedett, főnökeikkel és munkatársaikkal jó kapcsolatban lévő dolgozók sokkal jobban teljesítenek, főleg akkor, ha a céget sajátjuknak is érzik, részt vehetnek a tervezésben és a döntésekben. Igazából ezekkel a megállapításokkal nem tett hozzá sokat a vezetéselméleti gyakorlatához. Olyan általános pszichológiai tényeket szögezett le, amelyek már az 1943-as motivációs tanulmányában²⁴ is érintett, csak éppen nem voltak konkrétan munkahelyzetre vonatkoztatva. A módszer tehát megvolt, de *Maslow* nem dolgozott ki általános, minden körülmények között alkalmazható motivációs csomagot (nem készült humanisztikus környezettanulmány-séma, motivációteszt, stb.). Így az eljárás egyedi maradt és nem kerülhetett át a vezetésstudományba egy olyan módszerként, amelyet bármelyik cég menedzsmentje a saját körülményeire szabva alkalmazni tudna.

A bilaterális Maslow-teszt²⁵

A módszer egy fogalom-párokkal dolgozó tesztre épít, amely hét feltétel teljesülésének sorrendjét próbálja megállapítani. A fogalom-párból az egyiket (a jellemzőbbet) mindenképpen választani kell és az így kialakult preferenciák alapján a következő fogalmak sorrendisége adja a szükséglet-hierarchiába való besorolás alapját:

- biztonság;
- partnerek;
- előrehaladás;
- eredmények;
- magas fizetés;
- státusz;
- autonómia, felelősség.

²¹ *Oláb-Bugán, im. p. 182.*

²² *Klein Sándor: Vezetés- és szervezetpszichológia. SHL Hungary Kft, Budapest, 2001. pp 46-47.*

²³ *Maslow, Abraham: Summer Notes on Social Psychology of Industry and Management at Non-Linear Systems Inc. Del Mar, Cal.: Non-Linear Syst. Inc., 1962.*

²⁴ *Theory of Human Motivation.*

²⁵ *Szervezeti motivációt vizsgáló tesztcsomag. Brooks University, London 1997.*

A bilaterális Maslow-teszt ipszatív technikával készült. A jelöltnek egymástól független állítások közül kell kiválasztania, hogy melyiket tartja önmagára nézve a leginkább és melyiket a legkevésbé jellemzőnek.²⁶ A teszt legalapvetőbb hátránya, hogy kényszerválasztásra épül. A jelölt érezheti mindkét állítást érvényesnek magára és egyiket sem, mégis választania kell valamelyiket. Ez a módszer teljesen igazságtalan a nagyon kiválókkal szemben, korlátok közé szorítja az embereket és a kérdések sokszor nagyon szűk választhatósági skálán mozogva leszűkítik a lehetséges kimeneteket. (Jelen teszt is csak 7 fogalommal dolgozik, a lehetséges kimenetek száma az adott fogalomra logikai típusú: vagy jellemző, vagy nem jellemző.)

Véleményem szerint az adott teszt tehát nem használja ki teljesen *Maslow* elmélete által nyújtott lehetőségeket, és az egyes szintekre való besorolást is nagyon nehézé teszi, nem is beszélve arról, hogy az eredmény könnyen torzulhat az ipszatív technika okozta problémák miatt.

Hitt gyakorlati szintézise

A szükséglet-hierarchiából kiindulva több kísérlet is történt az elmélet gyakorlatba való átültetésére. A tapasztalatokat Willam D. *Hitt* összegezte egy menedzserek számára készült kézikönyvben.²⁷ *Hitt* nem a dolgozók, hanem a menedzser oldaláról közelített Maslow elméletéhez. Abból indult ki, hogy az alkalmazottak megfelelő motiválásához a főnököknek kell szem előtt tartaniuk a humán szükségletek hierarchiáját. Minden szintet öt alszintre bontott és így fogalmazta meg azokat az alapelveket, amelyeket a menedzszernek követnie kell.

A probléma ezzel a módszerrel az, hogy túl általános és egyáltalán nem veszi figyelembe az egyéni különbségeket. Nem előzi meg felmérés arra vonatkozóan, hogy az egyes emberek melyik szinten állnak a szükséglet-hierarchiában, így nem alkalmazható egyedi esetekre. Nélkülözi a kvantitatív módszereket is, így az NLS-nél alkalmazott módszerhez hasonlóan nem tekinthető a motiváció tudományos módszerének, csak általánosan megfogalmazott alapelveknek ahhoz, hogy a menedzserek érzékeljék a személy-központú motivációelméletek alapjait.

Hitt szintenként ad tanácsokat a vezetőknek, hogyan tehetik Maslow elméletét felhasználva motiváltabbá alkalmazottaikat. A módszer a következő:

Fiziológiai szükségletek

- Biztosíts megfelelő fizikai környezetet!
- Küszöböld ki a veszélyt!
- Előzd meg a túlzott stresszt!
- Biztosíts elég szabadidőt és szabadságot!
- Ügyelj az alkalmazottak egészségi állapotára!

Biztonság szükséglete

- Hozd összhangba az alkalmazottak képességeit és a feladatokat!
- Tudasd a dolgozókkal az elvárásaidat!
- Rendszeresen adj őszinte visszajelzést a teljesítményről!
- Dolgozz ki kompenzációs programot!
- Az állás biztonsága múljon az alkalmazott teljesítményén!

Társas szükségletek

- Vond be az alkalmazottaidat a tervezésbe és a célmeghatározásba!
- A beosztottak vegyenek részt társas problémamegoldásban!
- Dönts együtt a dolgozókkal!
- Értékeljétek együtt a cég teljesítményét!
- Fejleszd a csapatod!

²⁶ Klein Balázs, *Tükör által bomályosan...In: Alkalmazott pszichológia III. évf. 1. szám (2001) pp 63-74.*

²⁷ *Hitt, William D.: The Leader-Manager, Battelle Press, Columbus, 1988.*

A megbecsülés szükséglete

- Mutass tiszteletet az alkalmazottaid irányában!
- Mutasd meg beosztottaidnak, hogyan járul hozzá munkájuk az egészhez!
- Értékelj az önálló kezdeményezéseket!
- Kérdezd a dolgozók véleményét!
- Ismerd meg az egyén háttérét az eredményes munka érdekében!

Önmegvalósítás szükséglete

- Mutass személyes érdeklődést alkalmazottaid fejlődése irányában!
- Ismerd meg alkalmazottaid személyes céljait!
- Biztosíts hatékony munkatréninget!
- Adj lehetőséget a továbbképzésekre!
- Segíts a karriertervezésben!

A maslow-i menedzsment kritikája

Az elmélet gyakorlati alkalmazása során kiderült, hogy egyik fentebb említett módszer sem alkalmazható fenntartások nélkül.

A gordonai átfogó kritika

Maslow legteljesebb és legkorábbi kritikáját a vezetéselméleti alkalmazás terén *Thomas Gordon* adta.²⁸ Hét pontba foglalta azokat a problémákat, amik a szükséglet-hierarchia elmélettel kapcsolatban felmerülhetnek:

1. A cégek általában nem kínálnak lehetőséget a dolgozóiknak arra, hogy a IV. és V. szintű igényeiket kielégítsék. Főleg az olyan munkakörökben nincsen erre lehetőség, ahol minimális a kreativitásra és az önálló munkavégzésre nyíló lehetőség.

2. Az olyan helyeken, ahol a vezetés kiszámíthatatlan, a vezetők önkényesen gyakorolják a hatalmat, a beosztottak bizonytalanok fogják érezni a helyzetüket, félni fognak a bírálattól, így nagyon nagy valószínűséggel megragadnak a II. szinten.

3. A motiváció csoportos szinten való mérésével kapcsolatban felmerülhet az a probléma, hogy az egyes személyekre vonatkozó adatok összetett statisztikai mutatóvá alakításával elvesz az az egyedi különbség, ami abból adódik, hogy ugyanazon a helyen, ugyanabban az időben a dolgozók nagyon különböző szinteken lehetnek. Ezért ajánlott a mérésnél az egyes személyek adatait külön is értékelni, vagy az aggregátumban jelezni, hogy milyen adatokból tevődik össze.

4. Ha az elméletet a motiváció mérésére akarjuk használni, akkor figyelembe kell vennünk, hogy az I. és II. szintet reprezentáló szükségletek a jóléti társadalmakban nagyon ritkán, vagy egyáltalán nem tekinthetőek motiváló erejűnek.

5. Abban az esetben, ha a dolgozóknak a munkahelyen csak az I. és II. szint kielégítésére van lehetősége, akkor a III., IV. és V. szint igényeinek kielégítésére (társas kapcsolatok, megbecsülés és önmegvalósítás) a munkán kívül fognak lehetőséget keresni (sport, hobbi, különböző klubok). Emiatt a dolgozók csak annyi energiát fognak a munkájukba fektetni, hogy meg tudják tartani a munkahelyüket, megkapják a fizetésüket, ráadásul akarva vagy akaratlanul el fognak idegenedni a cégtől.

6. Az alkalmazottak nagyobb teljesítményeinek elérését (IV. szint) eredményező motivációhoz a vezetőknek kell gondoskodniuk arról, hogy a dolgozók:

- a.) munkabére méltányos legyen,
- b.) a foglalkoztatásuk biztosnak látszon,
- c.) megteremtsék a társas kapcsolatok, az együttműködés, a megértés és az elfogadás körülményeit (az I. II. III. szint már ki legyen elégítve),

²⁸ *Gordon, Thomas: Vezetői Eredményesség Tréning: V.E.T. Assertiv Kiadó, Budapest, 2000.*

7. A dolgozókat az a vezető motiválja a legjobban, aki lehetővé teszi részvételüket a problémamegoldó és döntéshozó munkában, így biztosítva számukra a társas és interakciós igényeket (III. szint), az elismertség és előrehaladás iránti igényeket (IV. szint) és időről időre az önmegvalósítás élményét is.

II. A teszt és alkalmazhatósága

Dolgozatom második részében arról számolok be, hogy *Maslow* elméletének önálló alkalmazását kísérlem meg egy általam szerkesztett teszt segítségével. A mérés célja, hogy megállapítsuk az egyes dolgozókról, ez *Maslow* humanisztikus személyiség-megközelítése szerint a szükséglet-hierarchia mely szintjén helyezkednek el. Az így nyert adatokat a munkahelyi közérzet mérésére alkalmazzuk. Az egyes adatokból nyert aggregátum használható egész munkahelyi egységekre, csoportokra vonatkoztatva is.

Módszertanilag mindegyik szintet öt részre osztottam, hogy a lehető legtöbb aspektusát le tudjam fedni az adott szükségletnek. A szinteket úgy próbáltam differenciálni, hogy az egyes szükségletek minél jobban ráilleszhetőek legyenek a munkahelyi élethelyzetekre. *Maslow* szükséglet-hierarchiáját így kivéttem egy speciális élethelyzetre, biztosítva a specifikusságot és egyben kiküszöbölve azt a vádat, amely – a szükségletek elhatárolhatatlansága és létének nehéz bizonyíthatósága miatt – az elméletet a személyiségpszichológusok és gyakorlati menedzserek részéről is érte.

Hangsúlyozom, a teszt specifikus és nem általánosan alkalmazható. Alapvetően az olyan alkalmazottak, középvezetők körében ad reális eredményt, akik nem kizárólag végrehajtó munkát végeznek, hanem lehetőségük van a kreatív, bizonyos szinten önálló munkavégzésre. Ha ezt figyelmen kívül hagyjuk és az eljárást kreativitás nélküli, manuális munkát végző dolgozókra alkalmazzuk, akkor szükségszerűen jutunk hamis eredményhez, mivel például az *önmegvalósítás szükségletének* kielégítési lehetőségét biztosan kizárjuk.

A teszt szerkezete

A teszt alapvetően az öt maslow-i szükséglet kielégítettségi szintjét méri az alábbi bontásban (a számok az egyes tesztitemek sorszámát jelölik):

1. Fiziológiai szükségletek (1-10.)
 - 1.1. A megfelelő fizikai környezet (1-2.)
 - 1.2. Étkezési lehetőségek (3-4.)
 - 1.3. A stressz (5-6.)
 - 1.4. Szabadidő, szabadság (7-8.)
 - 1.5. Egészségi állapot (9-10.)
2. A biztonság szükséglete (11-20.)
 - 2.1. Az anyagi biztonság kérdése (11-12.)
 - 2.2. Az elvárások (13-14.)
 - 2.3. Teljesítmény-visszajelzés (15-16.)
 - 2.4. Kompenzációs programok (17-18.)
 - 2.5. Biztos állás és a teljesítmény összefüggése (19-20.)
3. Társas szükségletek (21-30.)
 - 3.1. Szociometriai helyzet (21-22.)
 - 3.2. Társas problémamegoldás (23-24.)
 - 3.3. Társas döntéshozatal (25-26.)
 - 3.4. Teljesítményértékelés (27-28.)
 - 3.5. Csapatfejlesztés (29-30.)
4. Megbecsülés, elismerés iránti szükséglet (31-40.)
 - 4.1. Egyém iránti tisztelet (31-32.)
 - 4.2. Egyéni munka viszonya az egészhez (33-34.)
 - 4.3. Önálló kezdeményezések (35-36.)
 - 4.4. Az egyes vélemények szerepe (37-38.)
 - 4.5. Az egyéni háttér megismerése és a hatékony munka (39-40.)

5. Az önmegvalósítás szükséglete (41-50.)
 - 5.1. Az egymás iránti személyes érdeklődés (41-42.)
 - 5.2. Az egyéni célok (43-44.)
 - 5.3. Hatékony munkatréning (44-46.)
 - 5.4. Továbbképzések, szakmai fejlődés (47-48.)
 - 5.5. Karriertervezés (49-50.)

A kiértékelés módszere és szempontjai

A kiértékelés módszerének kidolgozásakor *Maslow* azon felvetéséhez nyúltam vissza, melyben azt vázolja, hogy az egyes szükségleti szinteknek nem kell 100%-ban kielégítettnek lenni ahhoz, hogy az egyén a következő szintre léphessen.²⁹ Azt viszont nem lehet egyértelműen meghatározni, hogy az egyes szükségleti szinteknek milyen mértékben kell kielégülniük a minőségi ugráshoz. *Maslow* csak a *viszonylagos kielégítettség*³⁰ kapcsolatban említi meg, hogy ha egy alsóbb szükséglet (továbbiakban *Maslow* nyomán hívjuk *A*-nak) kis százalékban van kielégítve, akkor a felsőbb szükséglet (*B*) biztosan nem fogja motiválni az egyént. Ha viszont *A* kielégítettségi foka viszonylag magas, akkor nagy az esély arra, hogy *B* is motiváló erővel fog jelentkezni. Ugyanakkor azt is fontosnak tartom megjegyezni, hogy *A* relatív magas kielégítettségi szintje nem determinálja *B*-t egy szintén relatív magas, de *A*-nál alacsonyabb szintre. A kiértékelésnél a minél jobb számszerűsíthetőséget szem előtt tartva én is a százalékos átszámítást alkalmaztam. Egy adott szükségleti szint maximális kielégítettségét tekintettem 100%-nak (ebben az esetben mind a 10 kérdésre pozitív a válasz). Ugyanakkor megjegyezném, hogy ez a viszonyítási alap erősen elméleti, mert egy szükségleti szint teljes kielégítettsége csak elméletben következhet be. A teszt és a számszerűsítés érdekében viszont szükségem volt egy abszolút viszonyítási alapra, amit a hipotetikus maximális kielégítettségben határoztam meg.

Az egyes szintek kielégítettségére így egy százalékos számot kapunk, amellyel a szükséglet közérzetet meghatározó ereje jellemezhető. A kiértékelésnél az 50%-ot még nem tekintettem meghatározó értéknek, *Maslow* terminológiáját használva *viszonylagos kielégítettség*ről csak 60%-tól beszélhetünk. Ilyen fokú kielégítettségénél már számolhatunk azzal, hogy a hierarchiában a következő szinten elhelyezkedő szükséglet is aktiválódni fog. Előfordulhat *Maslow* szerint az is, hogy felsőbb szintek igen magas szinten kielégítődnek, míg alsóbbak csak minimális szinten. Tehát a hierarchia nem olyan merev, mint ahogyan az elméletből következne.³¹ Ez a vezetéleméleti területen például „munkamánia” esetén (önmegvalósítás fontosabb a biztonságnál és a társas szükségleteknél) vagy olyan speciális esetekben valósulhat meg, amikor valaki nem a szűkebben vett kenyérkereset érdekében végzi a munkát (a társas szükségletek kielégítése a cél és nem a biztonsága).

A minta³²

A tesztet egy nagyvállalatnál 34 középvezetővel vettem fel, akik közül néhány nem ugyanazon a részen dolgozik, mint a többi. (Erre azért volt szükség, hogy például a fiziológiai szükségletek szintjén ne legyenek olyan itemek, melyekre a közös munkakörnyezetből eredően eleve csak homogén választ lehet várni.) Külön figyelmet fordítottam arra, hogy olyan emberek legyenek, akik önálló döntéseket hozhatnak, lehetnek új ötleteik, egyszerre vezetők és vezetettek. Ezzel próbáltam azt biztosítani, hogy a teszt minden szükségletszintet egyenlő valószínűséggel mérhessen, így ne okozzon torzulást, ha az egyes szintek kielégítettségét a 100%-os hipotetikus maximumhoz viszonyítom.

²⁹ *Maslow, A.: A Theory of Human Motivation. pp 388-390.*

³⁰ *Maslow, A.: A Theory of Human Motivation. p. 388.*

³¹ *Maslow, A.: A Theory of Human Motivation. pp 386-388.*

³² 1. sz. melléklet.

Itemanalízis³³

A nehézségindex³⁴

A teszt és egyes itemjeinek reliabilitása és validitása érdekében itemanalízist végeztem. Az olyan válaszokat, amelyek az adott szint kielégítéséhez hozzájárultak, azokat „helyes” (itemenként az értékük 1), amelyek nem járulnak hozzá a kielégítéshez, azokat helytelen válaszoknak tekintettem (itemenként 0 értékkel). Az így nyert pontérték-táblázatban (*scorematrix*) kiszámoltam az egyes itemnehézségeket ($p = \text{helyes megoldások száma} / \text{összes megoldás száma}$), majd a tesztpontértékeket és itempontértékeket szintenként összesítettem. Ez megegyezik az egyes itemeknek megfelelő számtani középértékkel. Minél magasabb a középérték, vagyis minél többen adtak „helyes” választ, annál könnyebb az item. Szélsőséges esetben $p_j = 1$, vagy $p_j = 0$. Ilyenkor a személyek csoportja nem válik el két részre, tehát az item – az adott csoport vonatkozásában – haszontalan. Maximálisan szétválasztható (megkülönböztethető) az item, ha a személyeket két egyforma létszámú csoportba sorolja. Ilyenkor $p_j = 0,5$. Az itemszelekció feltétele lenne, hogy a $p = 0,2$ -től $p = 0,8$ -ig terjedő nehézségmutatóval rendelkező itemeket tartjuk csak meg. *Jelen tesztben* a legtöbb item nehézségmutatója az elfogadott tartományba esik, tehát megfelel a modern tesztelmélet kívánalmainak.

Az I. és az V. szinten (fiziológiai szükségletek, illetve az önmegvalósítás szintje) kifejezetten szükség van a határértéken kívül eső nehézség-mutatójú itemek alkalmazására. Az I. szinten a „könnyű” itemek a fiziológiai szükségletek alapvetőségéből adódnak, ezért léteznie kell olyan itemeknek, amelyekre szinte mindenki helyes választ ad. A teszt egy adott munkacsoporttal készült, egy adott munkakörnyezetben, így a körülmények, amelyekre az itemek rákérdeznek ugyanolyan mértékben (vagy csak nagyon csekély eltéréssel) voltak adottak minden egyes dolgozó számára. A differenciáltság ilyen jellegű csökkenése kiküszöbölhető árnyaltabb itemmel, és természetesen megszűnik, ha a felmérés több munkacsoportra is kiterjed. Az V. szint „nehéz” itemjei abból az egyszerű tényből következnek, hogy az önmegvalósítás szükséglete nagyon nehezen kielégíthető szükséglet, és az emberek többsége általában sem a magánéletben, sem a munkában nem jut magas szintre az önmegvalósítás tekintetében. Az alacsony nehézségmutatójú „nehéz” itemeket a jobb differenciálás miatt hagytam benn a tesztben. Akik ezekre helyes választ adnak, azok Maslow terminológiáját használva „kivételes emberek” az önmegvalósítás terén.

A nehézségértékek egy adott mintához kötődnek, más összetételű minta más nehézség-indexet eredményez. Az egyes indexek mégis jó előrejelzői a nyers teszten is az egyes itemek differenciáltságának és használhatóságának.

Az elkülönítés-mutató

Az egyes itemek elkülönítő erejének mutatója az itempontérték és a tesztpontérték korrelációja. A korreláció nagyságában kifejeződik, hogy az item mennyire méri ugyanazt, mint a teszt egésze. Ezért tartalmi rokonság van az elkülönítés, valamint a validitás és a homogenitás között. Az elkülönítés mértékének azért tekinthető ez a korreláció, mert megmutatja, hogy az itemre adott helyes vagy helytelen válasz mennyire különbözteti meg az alacsony tesztpontértékű személyeket a magas tesztpontértékű személyektől. Az elkülönítés-mutató számításakor a *Pearson*-féle korrelációs együtthatót számoltam, melynek értéke -1 és 1 közé esik, attól függően, hogy milyen irányú, illetve erősségű a kapcsolat. Szigorúan véve nem a tesztpontértékkel kellene a korrelációt számolni, hanem annak korrigált értékével: le kellene vonni belőle a vizsgált itemnek a tesztpontértékhez való hozzájárulását. A korrigálatlan korreláció tehát egy kicsit torzul.

A vizsgált tesztben a legtöbb itemnek megfelelő az elkülönítés-mutatója, pozitív irányú kapcsolat áll fenn a tesztpontérték és az itempontérték között. A negatív irányú kapcsolatok arra vezethetők vissza, hogy nagyon nehéz differenciálni az adott szinteket és a közérzetet, illetve motivációt mérő kérdések esetében az itemanalízis alkalmazása során kénytelen voltam a hiányt jelző válaszokat helytelennek, a teljesülést jelzőket pedig helyesnek tekinteni.

³³ Horváth György: *Bevezetés a tesztelméletbe*. Keraban Könyvkiadó, Budapest, 1993. pp 13-34.

³⁴ *A részletes számításokat tartalmazó táblázatokat szerkesztőségünk – kérésre – az érdeklődő olvasók rendelkezésére bocsátja.*

Reliabilitás

Egy item reliabilitásának mértékeként az elkülönítés-mutató és az itemszórás szorzatát definiálták. Ez az item-reliabilitásindex³⁵. Magasabb item-reliabilitásindex növeli a teszt-reliabilitást. A reliabilitás-index értéke akkor a legmagasabb, ha a nehézség és az elkülönítés egyaránt a legmagasabb (1, illetve 0,5). Ha a nehézségérték optimális, de az elkülönítés-mutató alacsony, az item kevéssel járul hozzá a teszt-reliabilitásához. Ha az itemszelekció során a teszt-reliabilitásának növelése a cél, akkor az egyes itemek között a reliabilitásindex szerint válogathatunk. A magasabb reliabilitás-indexű itemeket előnyben részesítjük. Az alkalmazott tesztben szem előtt tartottam az egyes itemek reliabilitását. Bekerült néhány negatív reliabilitás-indexű item is, viszont ezek kivétel nélkül gyenge negatív irányú kapcsolatot mutatnak, amelyek még nem rontják jelentős mértékben az egész teszt-reliabilitását. Az esetleges későbbi finomítás alkalmával ezeket az itemeket korrigálni lehet.

A teszt kiértékelése

A fent említett százalékos kiértékelési módszert követve elkészítettem a szintenkénti egyedi és az összevont, egész csoportra vonatkozó értékelést is.

Az összevont mutatók értékelése³⁶

Az aggregált mutatók a munkacsoport egészére vonatkozóan szolgálnak információkkal, ezek szintenként:

I. szint, a fiziológiai szükségletek

Kielégítettségi aránya 73,24%. Ez az érték megfelel Maslow azon feltételezésének, hogy a fiziológiai szükségletek kielégítettségi szintjének relatíve a legmagasabbnak kell lennie. Ha 100%-hoz viszonyítunk, a kielégítettség mégis alacsonynak mondható, mivel a modern tesztelméletek általában 75% feletti eredményt tekintenek egyértelműen magasnak. A viszonylagos alacsony értéket jelen mintában a 6. (Általában jó a közérzete a munkahelyén?) és 7. (Elegendő szabadsággal/szabadidővel rendelkezik?) itemre adott viszonylag sok helytelen válasz adja. Ezekből arra következtethetünk, hogy a dolgozók az adott munkahelyen kevésnek tartják a szabadságukat és szabadidejüket, leterheltnek érzik magukat. A közérzetüket is sokan rossznak tartják, de ez nem a kevés szabadidő következménye (korrelációjuk gyenge, pozitív irányú kapcsolatot mutat, $r=0,1$), hanem egyéb külső tényezőknek tudható be.

II. szint, a biztonság szükséglete

Kielégítettségi szintje (63,82%), az egész piramist tekintve nagyon alacsony. A biztonságigények ezen a munkahelyen nincsenek megfelelően kielégítve. Ha feltételezzük, hogy egy alsóbbrendű szükségletnek legalább 60%-ban kell kielégítettnek lennie ahhoz, hogy a modell dinamikája szerint a következő szint is motiváló legyen, akkor ezt a szintet kritikusan is nevezhetjük az adott munkahely tekintetében. Az adott szinten a 12. (Dolgozik máshol is azért, hogy többet keressen?) és 14. (Ismeri munkaköri leírását?) itemek okozzák az alacsony kielégítettséget. Bár nagyon sokan adták azt a választ, hogy nem tudnak megélni a munkájukból, mégis nagyon kevesen vállalnak máshol is munkát a megélhetés érdekében (12. item). A munkaköri viszonyok tisztázatlanságára a munkaköri leírás ismeretének hiányából következtethetünk. Ezek a hiányosságok okozzák együtt az alacsony biztonsági szintet, ami nem a fizikai biztonsággal, hanem a munkaköri biztonsággal (pontosabban annak hiányával) korrelál. Ha a válaszok alapján a teljesítmény és a munkahely biztonságának kapcsolatát vizsgáljuk, akkor megállapíthatjuk, hogy a legtöbb dolgozó (30-30 helyes válasz a 34-ből) meg van győződve arról, hogy sokkal biztosabb a helye a cégnél, ha többet és jobban teljesít. Ezen a szinten viszonylag alacsonyabb a teszt-pontértékek szórása (1,68), ami arra utal, hogy a dolgozók egységesen nem érzik magukat biztonságban az adott munkahelyen és ezt nem egy-két kivételes bizonytalanságérzésű dolgozó okozza.

³⁵ Horváth György: *A modern tesztelméletek alkalmazása*. Akadémia Kiadó, Budapest, 1997. pp 21-38.

³⁶ 2. sz. melléklet.

III. szint, a társas szükségletek

Kielégítettsége kiugróan magas fokú (70,29%). Ez az érték abból a szempontból is érdekes, hogy meghaladja az alatta lévő szükséglet kielégítettségi szintjét, felborítva így a maslow-i piramist. Ez még sincs ellentétben *Maslow* elméletével, mivel az egyes szintek dinamikáját tárgyalva megjegyzi, hogy létezhet olyan eset, amikor egy magasabb szükségleti szint kielégítettsége meghaladja az előzőét. Ez alkat, illetve a körülmények függvénye. A dolgozók egységesen viszonylag magas pontokat értek el minden item tekintetében. A teszt nyerspontjaiból az következne, hogy a munkahely munkatársi kapcsolatai jók. Ha viszont megnézzük a tesztpontértékek szórását (1,93), akkor azt kell mondanunk, hogy a magas kielégítettségi szintet csak néhány rendkívül szociábilis dolgozó (18. 21. 24. 25.) okozza. Ha szociometriát is alkalmaznánk a csoportra, valószínűleg ők lennének a középponti, sztárolt emberek a munkacsoportban. Az elmélet dinamikáját tekintve tehát e szükségletet nevezhetjük a legjobban kielégítettnek. A társas szükségletek mozgatják a legtöbb dolgozót a vizsgált munkahelyen.

IV. szint, a megbecsülés és elismerés szükséglete

61,18%-ban van kielégítve, ami az elmélet dinamikáját tekintve szintén határérték és azt jelzi előre, hogy a következő szint kielégítettsége nagy valószínűség szerint relatív alacsony szintű lesz. A 34 dolgozóból csak 5 adott helyes választ a 38. kérdésre, ami arra kérdez rá, hogy jutalmazták-e az ötleteit. Ez igen fontos jelzés a dolgozók önállóságával, illetve motiválhatóságával kapcsolatban. Ha egy cégnél nem jutalmazták az új ötleteket, akkor egy idő után azok megszűnnek, a dolgozók munkakreativitása szükségszerűen csökken, a cégen eluralkodnak a paradigmák. A tesztpontértékek szórása az összes szint közül itt a legalacsonyabb, ami azt jelenti, hogy minden dolgozó körülbelül ugyanazon a szinten van a munkahelyen a megbecsülést, illetve elismerést tekintve, tehát a szint a tesztpontértékeket tekintve viszonylag homogén.

V. szint, az önmegvalósítás szükséglete

Maslow szerint általában a legkevésbé kielégített szint. Nagyon kevés ember tudja egyáltalán, mi az az önmegvalósítás, ha pedig tudja, akkor nagyon nehezen képes addig eljutni. A vizsgált munkacsoportban ez a szint 31,76%-ban van kielégítve, ami *Maslow* előrejelzését ismerve is igen alacsony eredmény. Az 50. itemet vizsgálva (Munkahelyén meg tudja valósítani önmagát?) láthatjuk, hogy a 34 emberből 8 úgy érzi, hogy meg tudja magát valósítani a munkahelyén. Az érdekes az, hogy ezen személyek tesztpontértéke vagy közepes, vagy rendkívül alacsony. Ebből arra következtetnek (mivel az itemanalízis a 40-50. itemeket is relatív megbízhatóknak és validoknak mutatta ki), hogy a dolgozók nincsenek igazán tisztában azzal, hogy mit jelent az önmegvalósítás, ebből következően a szint kielégítettsége sem lehet magas.

Az egyéni mutatók³⁷

Mivel célom volt az is, hogy a maslow-i elméletet felhasználva az egyes dolgozók közérzetére is következtessék, kiválasztottam egy dolgozót (20.) a mintából és kiértékeltem a kapott eredményeket.

A fiziológiai szükségletek

A 20. dolgozó a fiziológiai szükségletek terén 80%-os kielégítettséggel bír. A fennmaradó 20%-ot a szabadidőhiány és a rossz munkaközérzet okozza. Ebben az esetben megkockáztathatjuk, hogy a két dolog összefügg egymással, tehát sokkal jobban érezné magát a dolgozó, ha több szabadidővel, illetve szabadsággal rendelkezne.

A biztonság igénye

A biztonságigények csak 60%-ban vannak kielégítve. Nem találja elégnek a fizetését, nem ismeri a munkaköri leírását, véleménye szerint nem értékeli megfelelően a munkáját és extra erőfeszítéseit sem honorálják. Mivel a szint csak 60%-ban van kielégítve a maslow-i dinamika szerint a következő szintnek is alacsony kielégítettséggűnek kell lennie.

³⁷ 3. sz. melléklet.

Társas szükségletek

A társas szükségletek szintén 60%-ban vannak kielégítve. A dolgozó nem szívesen tölti idejét a munkatársai körében (összefügghet azzal, hogy rossz a munkaközérzete), nem vesz részt szívesen a problémák megoldásában, nem vállalja a felelősséget a cég fontos döntéseiért és részlege teljesítményváltozásának okai sem érdeklik. Összességében a szint helytelen válaszaiból arra következtethetünk, hogy az adott dolgozó nem szívesen tartja a kapcsolatot a körülötte lévő emberekkel, nem akar, vagy nem tud felelősen bekapcsolódni a cég fontosabb stratégiai döntéseibe. A probléma a közvetlen környezetével lehet, mivel a részleg iránt sem érdeklődik. A dolgozó valószínűleg nem „csapatjátékos”, hanem szívesebben dolgozik egyedül.

A megbecsülés és elismerés iránti igény

A megbecsülés iránti igény már csak 50%-ban van kielégítve. Nem látja munkája értékét az egész kontextusában, nem érzi, hogy hasznos tagja a csoportjának, főnökei nem jutalmazták és nem is veszik figyelembe az ötleteit, általában nem kéri a tanácsát. A válaszokból arra lehet következtetni, hogy közvetlen főnöke nem tartja kreatív embernek, vagy egyszerűen nem ad a véleményére. Sokkal nagyobb mértékben ki lehetne elégiteni ezt a szintet, ha más főnök alá kerülne, vagy legalább minimális szinten teret adnának kezdeményezőkézségének és újító ötleteinek.

Önmegvalósítás

Az önmegvalósítás szintjének kielégítettsége csak 30%-os, ami nagyon alacsony. A válaszokból az tűnik ki, hogy élvezi a munkáját, szakterületén el tud mélyülni munkakörében és valószínűleg jó szakember is, mivel képviselte a céget szakmai konferencián. Viszont ezen a szinten is kiütközik főnökeivel való rossz viszonya, mivel segítségért nem folyamodna hozzájuk, a válaszaik szerint nincsenek is tisztában céljaival, elképzeléseivel. Az önmegvalósításának kiteljesedése érdekében is jót tenne neki, ha új főnök alá kerülhetne.

Összefoglalás

Dolgozatom célja az volt, hogy a Maslow-i elmélet vezetéstudományi alkalmazásának lehetőségét tisztázzam, illetve létrehozok egy olyan tesztet, amellyel ezt a módszert át tudom ültetni a gyakorlatba. A tesztet tudatosan nem a motiváció mérésére hoztam létre, hanem inkább a munkahelyi közérzetet mértem vele. Validitásának és reliabilitásának vizsgálata igazolta, hogy a teszt megfelel a modern tesztelméletek támasztotta követelményeknek és alkalmas a munkahelyi közérzet humanisztikus nézőpontú megközelítésére, pótolva ezzel a vezetéstudomány területén mutatkozó hiányt a széles körben alkalmazható Maslow-tesztre vonatkozóan. Szükségesnek tartom megjegyezni, hogy még nem minden item tekintetében tökéletes, de – mivel az itemanalízis eredménye mintafüggő is – a kis validitású, illetve alacsony reliabilitású itemek kiküszöbölésére csak akkor lenne reális esély, ha a tesztet elég gyakran, elég sok nagymintán ismételnénk meg. Ez viszont nem módszertani probléma, nem csökkenti a teszt értékét.

Az egyéni kiértékelés igazolja, hogy a teszt alkalmas arra, hogy az egyes szintekre levetítve jellemezze a dolgozók közérzetét. Az egyes itemek szintenkénti kiértékelésével pedig olyan információkhoz juthatunk, melyek nemcsak a hiány megállapítására jók, hanem a közérzet jobbításának módjára is kínálnak megoldást. Az aggregált mutatók felhasználásával a tesztet alkalmazhatjuk egész munkacsoport vizsgálatára. Az elemzésnél ilyenkor figyelembe kell venni az egyes itemek pontértékeit és a tesztpontértékeket. Ezek az eljárások szintén alkalmazhatók itemenként, szintenként és egységesen (öt szintre vetítve) is. A teszt eredményei igazolják Maslow szükséglet-elméletének vezetéselméleti létjogosultságát, ugyanakkor azt is erőteljesen aláhúzzák, hogy egy dinamikus elmélettel van dolgunk, nem alkalmazhatjuk úgy, hogy az egyes szintek relatív kielégítettségét és a mindenkori környezetet figyelmen kívül hagyjuk.

FELHASZNÁLT IRODALOM

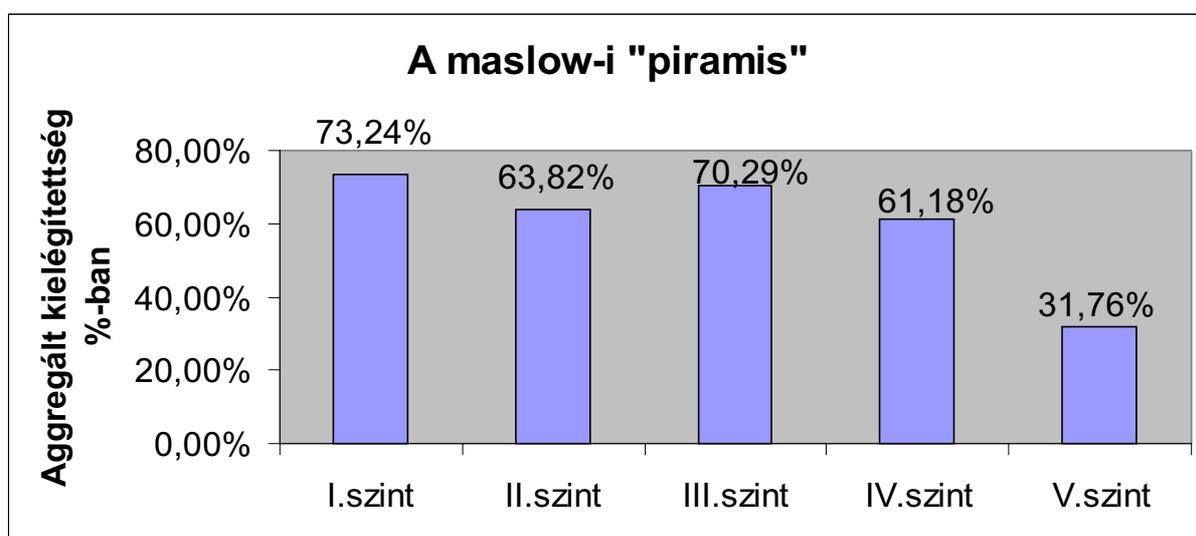
- Bakacsi Gyula*: Szervezeti magatartás és vezetés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1996.
- Szervezeti motivációt vizsgáló tesztcsoomag. Brooks University, London, 1997.
- Carver, S. Charles – Scheier, F. Michael*: Személyiségpszichológia. Osiris Kiadó, Budapest, 1998.
- Freud, Sigmund*: New introductory lectures on psychoanalysis. New York, Norton, 1933.
- Gordon, Thomas*: Vezetői Eredményesség Tréning: V.E.T. Assertiv Kiadó, Budapest, 2000.
- Hall, S. Calvin, Lindzey, Gardner*: Theories of Personality. John Wiley & Sons INC. New York.
- Hitt, William D.*: The Leader-Manager. Battelle Press, Columbus, 1988.
- Horváth György*: A modern tesztelméletek alkalmazása. Akadémia Kiadó, Budapest, 1997.
- Horváth György*: Bevezetés a tesztelméletbe. Keraban Könyvkiadó, Budapest, 1993.
- Huczynski A. A., Buchanan, David A.*: Organizational Behaviour. University Press, Cambridge, 1991
- Klein Balázs*: Tükör által homályosan... In: Alkalmazott pszichológia, III. évf. 1. szám (2001).
- Klein Sándor*: Vezetés- és szervezetpszichológia. SHL Hungary Kft, Budapest, 2001.
- Maslow Abraham*: A Theory of Human Motivation. In: Psychological Review, 50.
- Maslow, Abraham*: Summer Notes on Social Psychology of Industry and Management at Non-Linear Systems. Inc. Del Mar, Cal., Non-Linear Syst. Inc., 1962.
- Maslow, Abraham*: Toward a Psychology of Being. D. Van Nostrand Company, New York, 1968
- Fejezetek a pszichológia alapterületeiből. Szerk.: *Oláh Attila: Bugán Antal*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest, 2000.

1. sz. melléklet

KÉRDŐÍV		IGEN	NEM
1.	Az Ön által végzett munkához megfelelő a környezet, amiben dolgozik?		
2.	Ön szerint megfelelőek munkahelyének fényviszonyai, hőmérséklete, zajszintje?		
3.	Biztosít étkeztetést/étkezési hozzájárulást a munkahelye?		
4.	Van büfé, étel-, vagy italautomata a munkahelyén?		
5.	Tud stressz nélkül gondolni a munkájára?		
6.	Általában jó a közérzete a munkahelyén?		
7.	Elegendő szabadsággal/szabadidővel rendelkezik?		
8.	Megmaradt szabadságát kifizetik Önnek, illetve átviheti a következő évre?		
9.	Biztosít Önnek munkahelye orvosi ellátást/orvossal való konzultációs lehetőséget?		
10.	Elősegíti munkahelye sportolási, kikapcsolódási igényeit (edzőterem, sportnap, kirándulás...)?		
11.	Meg tud élni keresetéből?		
12.	Dolgozik máshol is, azért, hogy többet keressen?		
13.	Tisztában van azzal, mit várnak el Öntől?		
14.	Ismeri munkaköri leírását?		
15.	Kap visszajelzést munkateljesítményéről?		
16.	Ön szerint megfelelően értékelik a munkáját?		
17.	Teljesítménye és fizetése összhangban állnak egymással?		
18.	Túlórait és extra erőfeszítéseit megfelelően honorálják?		
19.	Meg van-e győződve arról, ha jól teljesít, nem kell félnie attól, hogy elveszíti az állását?		
20.	Ha többet és jobban teljesít, biztosabb a helye a cégnél?		
21.	Munkahelyén Ön közkedvelt emberek számít?		
22.	Szívesen tölti az időt munkatársaival munkaidőn kívüli közös programokkal?		
23.	Igényli, hogy értesítsék a cégnél felmerülő problémákról?		
24.	Szívesen vesz részt a problémák közös megoldásában?		
25.	Szereti, ha bevonják a cégénél hozott fontosabb döntésekbe?		
		IGEN	NEM
26.	Örül, ha részt vehet munkahelyén a csoportos döntésekben?		
27.	Érdeklődik a részleg teljesítménye után, ahol dolgozik?		
28.	Érdeklődik részlege teljesítményváltozásának okai?		
29.	Szívesen járna -legalább évente- eredményértékelő értekezletekre?		
30.	Rendszeresen tájékozódik a cég gazdasági/piaci helyzetéről?		
31.	Nagy a távolság a beosztottak és közvetlen főnökeik között?		
32.	Közvetlen főnöke emberségesen bánik Önnel?		
33.	Tisztában van azzal, hogyan járul hozzá munkája az összteljesítményhez?		
34.	Hasznos tagjának érzi magát a csoportnak, amelyben dolgozik?		
35.	Környezete értékeli az Ön kreativitását?		
36.	Főnökei figyelembe veszik az új ötleteit?		
37.	Főnöke ki szokta kérni a véleményét?		
38.	Ötleteit jutalmazták?		
39.	Személyes kapcsolatban van munkatársaival?		
40.	Közvetlen főnöke jó kapcsolatban van beosztottjaival?		
41.	Főnöke figyelemmel kíséri az Ön szakmai fejlődését?		
42.	Szakmai kérdésekben ha segítségre van szüksége, szívesen fordul főnökéhez?		
43.	Felettesei tisztában vannak személyes céljaival/ambícióival?		
44.	Munkakörnyezete alkalmas a szakmai fejlődésre?		
45.	Részt szokott venni cégénél szakmai továbbképzésben?		
46.	Van-e lehetősége rendszeresen fejlesztő tréningekre járni?		
47.	Képviselte már cégét szakmai konferencián?		
48.	Munkája megfelelő lehetőséget biztosít arra, hogy elmélyüljön szakterületén?		
49.	Karriertervezésével kapcsolatban kap segítséget/tanácsokat munkahelyén?		
50.	Munkahelyén meg tudja valósítani önmagát?		

2. sz. melléklet

	Összesített kielégítettség %-ban
I.szint	73,24%
II.szint	63,82%
III.szint	70,29%
IV.szint	61,18%
V.szint	31,76%



3. sz. melléklet

A kielégítettség szintje egyénileg	
I. szint	80%
II. szint	60%
III. szint	60%
IV. szint	50%
V. szint	30%



Kozsdi Edina*

A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ÜZLETI ANGYAL TÍPUSÚ FINANSZÍROZÁSA

BEVEZETÉS

Nemcsak Magyarországon, hanem világszerte jelentős súlyú probléma, hogy a mikro-, kis- és középvállalatok, és különösen az újonnan indulók, sokkal kevésbé jutnak hozzá külső finanszírozáshoz, mint ahogyan azt a nemzetgazdaság érdekei megkívánják. Az újonnan induló cégek „gyerekkori halandósági rátája” még a működő gazdaságokban is nagyon magas, közülük csak viszonylag kevesen képesek meg erősödni, a valódi piaci verseny feltételei között azoknak csupán meglehetősen kis része bizonyul tartósan nyereségesnek. Dolgozatomban megvizsgálom a magyarországi kis és középvállalkozások helyzetét, környezetét, valamint számba veszem azokat az eszközöket, amelyek alkalmazása segíti a jó teljesítőképességű vállalkozások elindulását, erősödését és növekedését. Ezen eszközök körében fel szeretném tární a kockázati tőke nyújtotta lehetőségeket, és ezen belül a figyelem középpontjába állítani az egyik típusát, az *üzleti angyalok* vállalkozásfinanszírozó tevékenységét. Ez a fajta finanszírozási mód a már gazdaságilag igen fejlett országokban a növekedés jelentős forrását adja, nálunk azonban még csak az eddig rejtve maradt tartalékokat gazdagítja.

Célom, hogy megismertessem e sajátos piaci szereplők tevékenységét, hiszen fontosnak tartom, hogy a tőlük származó kis- és középvállalkozásokba irányuló befektetések jelentsék a külső tőke legnagyobb forrását, mint ahogy megvalósult ez egyes rendkívül sikeres magyar cégek esetében.

I. A KIS ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK HELYZETE

Kis- és középvállalkozások magyar és uniós helyzetképe

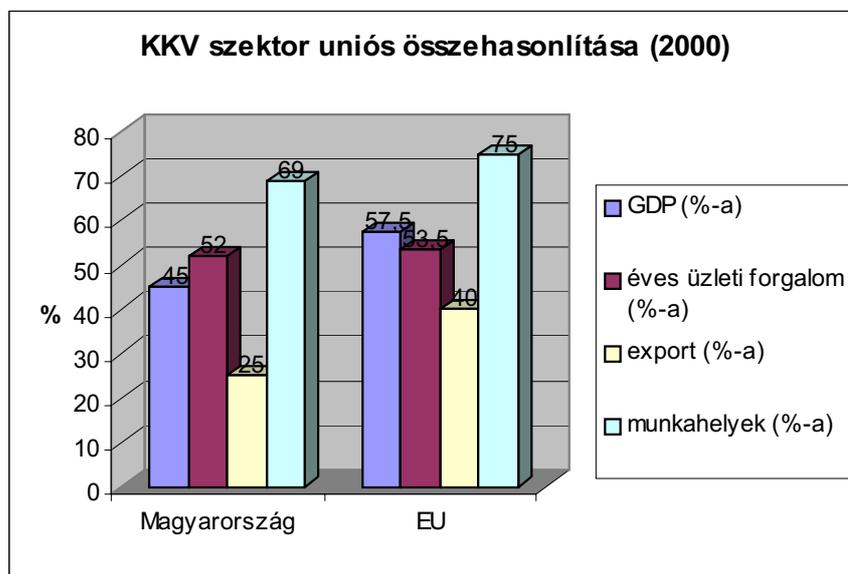
A magyar gazdaság duális szerkezete

Napjainkban a magyar gazdaságot – ágazati, tulajdonosi és területi szempontból egyaránt – sajátos kettősség jellemzi. Egyfelől egy viszonylag szűk, erősen exportorientált, döntően külföldi tulajdonú, néhány „modernizációs szigetre” koncentrálódó nagyvállalati kör állítja elő a GDP és az export nagyjából hányadát. Másfelől a Magyarországon működő közel kilencszázezer társas és egyéni vállalkozás túlnyomó többségét alkotó, javarészt hazai tulajdonú mikro-, kis- és középvállalati szektor hozzájárulása a bruttó nemzeti termékhez és az exporthoz jóval elmarad a szektornak a foglalkoztatásban betöltött súlyától. Jellemző adat, hogy Magyarországon ezer lakosra 75 működő vállalkozás jut, és így mintegy ötven százalékkal haladja meg az Európai Unió tagállamainak – ezer lakosra 48 vállalkozást mutató – átlagát.

* A szerző IV. évfolyamos, vállalkozásszervező szakos hallgató. Pénzügy-számvitel szekció:
I. helyezés. Témavezető: dr. Székács Anna főiskolai docens, ÁVF. Rövidítve.

Ezzel szemben a hazai kis- és középvállalkozói szektor teljesítménye és részesedése a vállalkozások által létrehozott GDP-ből közel tíz százalékponttal elmarad az Európai Unió országában tapasztalt értékektől. (1. sz. ábra.)

1. sz. ábra



Forrás: A kis- és középvállalkozások helyzete 2000 – éves jelentés

Az önfoglalkoztatás magas aránya

Magyarországon a gazdaság dualitásának egyik kísérőjelensége, hogy a vállalkozói szektorban magas az önfoglalkoztatás aránya. Pusztán az a tény, hogy szám szerint a hazai vállalkozói szektor 58%-át az egyéni vállalkozók adják, önmagában előrevetíti az önfoglalkoztatás – amit gyakran hívnak kényszervállalkozásnak is – jelenségét. A kisvállalkozásoknak és különösen az egyéni vállalkozásoknak igen jelentős hányada „családi üzemként” működik. Ezek csupán a vállalkozó és családtagjai számára biztosítanak munkát, vagyis külső munkaerőt ritkán alkalmaznak. Amíg a magyar vállalkozások kétharmada alkalmazott nélkül működik, addig az Európai Unió tagállamaiban arányuk csupán 52%. A részletesebb európai összehasonlítás pedig azt mutatja, hogy az önfoglalkoztatás magas aránya mindenekelőtt az Európai Unió kevésbé fejlett mediterrán országait jellemzi.

Az önfoglalkoztatás árnyalt értékeléséhez természetesen nem hagyható figyelmen kívül az a körülmény, hogy az élők munkát terhelő, bár az utóbbi időszakban csökkenő, de még mindig magas elvonások, valamint a bonyolult adminisztratív szabályok miatt a mikrovállalkozások számára szinte megoldhatatlan problémát jelent az első foglalkoztatott alkalmazása. Azok a kis- és középméretű vállalkozások pedig, amelyek növelni szeretnék a foglalkoztatottak számát, sok esetben nem tudnak versenyre kelni a multinacionális vállalatok béreivel, munkakörülményeivel, szociális juttatásaival. Működési területükön általában csak alacsony képzettségű munkaerő áll rendelkezésre, és gyakorta nagy nehézségek árán tudják teljesíteni a munkavállalók részére törvényekben biztosított szociális jellegű előírásokat is. Ugyanakkor nem szabad figyelmen kívül hagyni azt a tényt sem, hogy ezek az önfoglalkoztató vállalkozások a szocialista korszakból örökölt túlfoglalkoztatás – az úgynevezett „kapun belüli munkanélküliség” – viszonylag zökkenőmentes levezetésében, a felszabadult munkaerő-kapacitás jobb kihasználásában rendkívül fontos és pozitív szerepet játszottak.

Tőkehiány a kisvállalatokban

A nemzetközi nagyvállalatok magyarországi vállalatainak, illetve a külföldi tulajdonú kis- és közepes vállalkozásoknak a tőkeellátása – döntően a tulajdonosi kapcsolatok révén – biztosított. Ezeknél a vállalatoknál a fejlődést és a teljesítmény növelését sem tőkehiány, sem egyéb finanszírozási probléma (hitel) nem akadályozza, ami természetesen kedvezően hat tervezett beruházásaik megvalósítására, korszerű technológiák alkalmazására, versenyképességük javulására. Ezzel szemben a hazai tulajdonú kis- és közepes vállalkozások jelentős hányada még mindig tőkehiánnyal küszködik, ami mind a hosszabb távú fejlesztések megvalósítását, mind a forgóeszköz-finanszírozást megnehezíti, sőt nem ritkán lehetetlenné teszi. Az alultőkésítettséget, valamint az ehhez kapcsolódó likviditási gondokat az sem enyhíti érdemben, hogy a hazai tulajdonú kis- és közepes vállalkozások egy része viszonylag jelentős vagyonnal rendelkezik. Ez a vagyon ugyanis javarészt a privatizáció során szerzett ingatlanokban, vagy technológiailag elavult termelő berendezésekben testesül meg, ezért a külső tőkebevonás lehetősége számukra is erősen korlátozott. Az önfoglalkoztatók, a családi alapon szerveződő mikrovállalkozások tőkehelyzetét pedig egyértelműen behatárolják a szintén korlátozott egyéni, családi vagyoni viszonyok.

Alacsony beszállítói arány

Ugyancsak a gazdaság dualitását jelzi az erősen exportorientált, döntően külföldi tulajdonú nagyvállalati kör, valamint a belső piacra termelő, alapvetően hazai tulajdonú kis- és középvállalati szektor viszonylag erős elkülönülése. Magyarországon a multinacionális nagyvállalatok által létesített beruházások sok esetben még szigetszerűen működnek, nem kötődnek szorosan sem közvetlen földrajzi környezetükhöz, sem a közvetlen földrajzi környezet hazai vállalataihoz. Ennek oka kettős. Egyfelől a betelepült multinacionális nagyvállalatok magyarországi telephelyeikre többnyire magukkal hozták a már jól bevált külföldi beszállítói hálózatukat. Másfelől a hazai kis- és középvállalkozások sem mindig feleltek meg a beszállítókkal szemben támasztott magas szintű technikai, minőségi és gazdálkodási elvárásoknak. Ennek következtében a magyar beszállítói arány a vám szabad-területi vállalkozások bruttó termelésére vetítve 8%, a vámterületi vállalatoknál pedig 45-55% körül mozog.

A humán erőforrások felértékelődése

Magyarországon az 1990-es években lezajlott zöldmezős beruházásoknál a befektetők döntéseiben meghatározó szerepet játszott, hogy a hazai munkaerő nem csupán olcsó, hanem egyben jól képzett és fejlett munkakultúrával rendelkezik. A folyamat egyik következménye a termelés és a szolgáltatás nyugati mintáihoz, standardjaihoz igazodni képes, szakképzett és betanított munkavállalók tömeges foglalkoztatása volt. Sőt, a külföldi tőke a képzett és nyelvtudással is rendelkező, középszintű alkalmazotti réteg iránt olyan erős keresletet támasztott, hogy e téren egyes térségekben – például Nyugat-Dunántúlon – már a munkaerőhiány jelei mutatkoznak. Napjainkban új jelenségként figyelhető meg, hogy egyes nemzetközi vállalatok – dél- és kelet-európai piaci terjeszkedési stratégiájukhoz illeszkedve – egyre több kutató-fejlesztő, oktató, logisztikai és marketing bázist telepítenek Magyarországra. Ez a folyamat pedig további, gyorsan növekvő igényt támaszt a hazai szellemi potenciál hasznosítása, a magasan képzett, friss diplomával rendelkező, kreatív munkaerő iránt.

Ezzel szemben a mikro- és kisvállalkozói körben – kevés, speciális szaktudásra és innovatív tevékenységre épülő vállalkozástól eltekintve – a képzett munkaerő foglalkoztatása iránti kereslet még nem jelentős. A mikro- és kisvállalkozások döntően a rendelkezésre álló humán erőforrás adott képességeinek a hasznosítására támaszkodnak, új erőforrásként többnyire csak a vállalkozások menedzselésével kapcsolatos korszerű ismeretek elsajátítása jelenik meg.

A vállalatfejlesztési folyamat új jelenségei

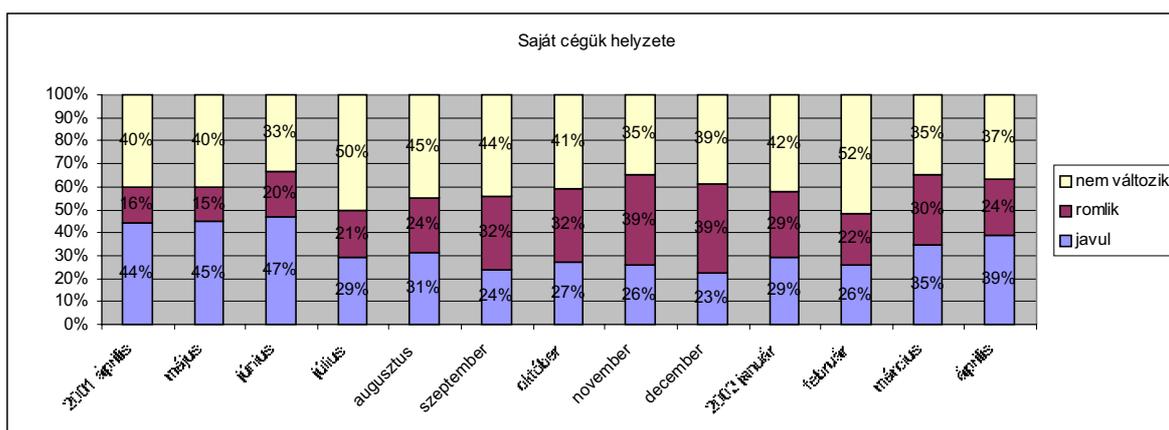
Napjainkban a Magyarországon működő vállalkozások fejlődésében olyan új jelenségek és folyamatok figyelhetők meg, amelyek már gyökeresen eltérnek az 1990-es évekre jellemző, az olcsó és kevéssé képzett munkaerő hasznosítására és a túlzottan önfoglalkoztatásra épülő vállalkozási mintától.

A hazánkban letelepedett nemzetközi nagyvállalatok által alapított cégek stratégiájában egyre inkább előtérbe kerül az országon belüli tudatos, távlati építkezés. Ezek a nagyvállalatok Magyarország előnyös gazdasági, politikai és földrajzi – nem utolsósorban pedig társadalmi és kulturális – adottságait kihasznál-

va, új termelő és logisztikai kapacitásokat, sőt napjainkban egyre gyakrabban már kutató-fejlesztő bázisokat is telepítenek az országba. Termelési, szállítási és versenyképességi okokból mind nagyobb figyelmet és energiát fordítanak a magyarországi beszállítói hálózatuk kiépítésére. Ebben a folyamatban pedig már egyre nagyobb szerepet játszanak az utóbbi években megerősödött hazai többségi tulajdonú kis- és közepes vállalkozások.

A hazai többségi tulajdonú közép- és nagyvállalkozásoknál egyszerre két alapvető folyamat figyelhető meg. Egyfelől már a hazai közép- és nagyvállalkozások körében is megjelentek az integrátor típusú, a kisvállalkozások beszállítói tevékenységét megszervező, felhasználó vállalkozások. Másfelől a szolgáltatás és a kereskedelem területén a hazai többségi tulajdonú közép- és nagyvállalkozások egy része már a termelői láncok rendszergazdái szerepét is ellátja. A hazai piacépítéssel párhuzamosan az utóbbi években felgyorsult a hazai vállalkozásoknak a szomszédos országokba irányuló tőkeexportja is. A hazai kis- és közép- és nagyvállalkozások dinamikus növekedést mutató köre piaci terjeszkedését már nem, vagy nem kizárólag magyarországi részesedésének emelésével kívánja megvalósítani, hanem regionális gazdasági szereplővé akar válni. Ezek a vállalkozások már ma is – javarészt korábbi kereskedelmi kapcsolataikra építve – tőkebefektetőként jelennek meg a határon túl. Tudatosan hasznosítják a kelet-európai gazdaságok fejlődésének és működésének hasonlóságait, Magyarország történelmi és földrajzi adottságait, valamint a piacgazdasági átalakulásban és a globális hálózati gazdaságba történő integrálódásban szerzett tapasztalatait és eredményeit. Saját vállalkozásuk helyzetéről erősödő bizakodással nyilatkoznak a vállalkozások. (2. sz. ábra.)

2. sz. ábra



A gyorsan bővülő „high tech” cégek finanszírozása

Jelenleg a kockázati tőkealapok többsége külföldi forrásokat használ magyar befektetői szakértők segítségével. Ez a kockázati tőke főként az új iparágakba (Internet, telekommunikáció, gyógyszeripar, szórakoztatás) áramlik. Szabályozási oldalról – az 1998-as kockázati tőke törvény felülvizsgálata kapcsán – tervezik a KKV-ok tőkeellátásának javítását kockázati tőke segítségével. Ebben a körben az egyenként kis összeg miatt a tőzsdén keresztül történő tőkebevonás nem gazdaságos, és a kockázati tőke törvény adta lehetőség sem tudta érdemben módosítani a helyzetet hasonló okokból. Tervezik a potenciális befektetők körének szélesítését, befektetési és felügyeleti szabályok egyszerűsítését, valamint az adórendszeri ösztönzők alkalmazásának vizsgálatát az Európai Unió szabályozás figyelembevételével.

Adódik egy még Magyarországon kevésbé ismert lehetőség, mely elősegítheti a KKV-ok tőkéhez jutását. Ez az *Üzleti Angyalok*. A Magyarországon működő *Üzleti Angyal Klub*, jelenleg még a piaci szereplők közötti informális kapcsolatok keretében valósítja meg a befektetők lehetőségeivel való ellátását és a kockázati tőke népszerűsítését a vállalkozók körében.

II. ÜZLETI ANGYAL FINANSZÍROZÁS

Alapdefiníciók és konvenciók

Az *üzleti angyalok* tevékenységének szülőhazája az Egyesült Államok, itt folytatják legfejlettebb formában tevékenységüket ezek a „láthatatlan” magánemberek. Megjelenésük a XX. század elejére vezethető vissza, amikor az amerikai filmiparban, mint producer működtek közre. A természetesen elsődleges pénznyereség mellett komoly motivációt jelentett a „filmszillagok” közelsége. Innen vezetett el útjuk a vállalkozások napjainkban is hasonló, de szervezettebb formában történő finanszírozásához. E tevékenység megismeréséhez először is vizsgáljuk meg a definíciót: „*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 Péter) Kiegészítik a kockázati tőkét. 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 amelyeknél úgy ítélik, hogy a vezetésben is megvan az elszántság és a képesség annak elérésére. Az intézményes kockázati tőkéhez hasonlóan, az *üzleti angyalok* is többnyire úgy adnak a vállalkozásoknak tőkét, hogy ennek ellenértékéért tulajdoni részesedést kapnak azokban, de szintúgy az is megtörténik, hogy a tőkén felül vagy ahelyett, egyéb hosszú futamidejű finanszírozást is nyújtanak.

Az üzleti angyalok:

- *Saját magánvagyonukból fektetnek be tőkét, viszonylag kis befektetésekkel dolgoznak. Ez azt jelenti, hogy*
- *Nekik elfogadható befektetési célpont az olyan kis és közepes vállalkozás, amelynek tőkeigénye túlságosan kicsiny ahhoz, hogy a kockázati tőke cégeknek megérje a velük való foglalkozás.*
- *Sokkal inkább hajlandóak induló, vagy a felépítésük igen korai szakaszában lévő vállalkozásokba tőkét fektetni.*
- *Kiegészítik a kockázati tőke iparág tevékenységét azáltal, hogy a tőlük származó tőke gyakorta segít elvinni a vállalkozásokat addig a pontig, ahol azok már elegendően vonzóvá válhatnak a kockázati tőketársaságok számára.*

A vázolt szereposztásból az is világosan következik, hogy *az üzleti angyalok nem szembenálló versenytársak a kockázati tőke számára, hanem sokkal inkább potenciális szövetségeseik. Azzal, hogy „felnevelik” számukra a vállalkozásokat, jelentősen bővül az a kör, amelyből a kockázati tőke a befektetéséhez válogathat. Emellett az üzleti angyalok meglehetősen gyakran maguk kínálják fel a kockázati tőkének a szindikált befektetés lehetőségét, és a részvételük ilyenkor egyben többé-kevésbé biztosítékul szolgál a szóban forgó vállalkozás megfelelő minőségére is.*

Honnan jönnek, mit adnak a vállalkozásnak?

Nem állítható fel általános érvényű szabály arra, hogy az élet mely területeiről jönnek az *üzleti angyalok*, és milyen előélet kell ahhoz, hogy sikeressé váljanak. A gyakori tapasztalatok azonban azt mutatják, hogy *az üzleti angyalok* többnyire olyan emberek, akik mögött sikeres üzleti múlt áll, akár úgy, hogy sikeres vállalkozók voltak, akár pedig annak köszönhetően, hogy korábban vezető beosztásban irányították jelentős gazdasági súlyú vállalatok üzleti tevékenységét. *Az üzleti angyalok* nem pusztán pénzügyi befektetésként kezelik a vállalkozásokat, hanem többnyire saját személyes közreműködésükkel és a rendelkezésükre álló erőforrásokkal is igyekeznek előmozdítani azok fejlődését, valamint jelentős érték-többletet nyújthatnak a vállalkozásoknak.

Az a szerep, amit az *üzleti angyalok* a vállalkozásfinanszírozásban betöltenek, valójában egyáltalán nem idegen a korábbi hazai hagyományoktól sem. Nyelvünkben ott él a tőketárs fogalma, és feltehetően a gazdasági életünkben is ismét teret nyer a szereplőknek ez a típusa.

Üzleti angyalok befektetési az OECD országokban

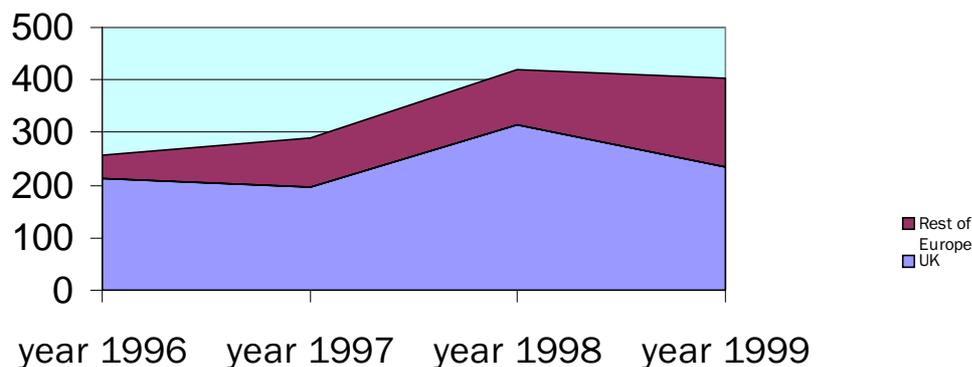
Az üzleti angyalok tevékenységéről, és a vállalkozások finanszírozásában betöltött szerepéről, valamint annak értékeléséről és megítéléséről főként az Egyesült Államokból, az Egyesült Királyságból állnak rendelkezésre információk. (3. sz. ábra.)

3. sz. ábra



Üzleti angyal hálózatokon keresztül történt befektetések

4. sz. ábra



Source: EBAN 2000

Ezek az adatok azt sugallják, hogy az üzleti angyaloktól származó befektetések jelentik a nagy növekedési képességű kisvállalkozásokba irányuló külső tőkebefektetések legfontosabb forrását.

Kimagasló szerepükre a legjobb példa az USA. Az Egyesült Államokból származó becslések szerint a kis- és középvállalkozásokba befektetett külső tőke tekintetében az üzleti angyalok részesedése több mint ötszörösen meghaladja az intézményes kockázati tőke befektetéseit. Felmérések szerint évente nagyjából 250 ezer üzleti angyal vesz részt aktívan vállalkozásokban. Összesen mintegy évi 10-20 milliárd dollárt fektetnek be, és a tőlük tőkéhez jutó vállalkozások száma évente 30 ezer körül jár. Ugyanott mintegy 500-600 kockázati tőke cég működik, és ezek évente mintegy 3-4 milliárd dollárt fektetnek be kb. 3 ezer vállalkozásba. Más értékelések szerint a jelentőségük még ennél is nagyobb: eszerint azoknak

a vállalkozásoknak a száma, amelyekbe befektetnek, húsz- negyvenszeresen is meghaladhatja az intézményes kockázati tőke befektetéseivel működő vállalkozásokét.

Az üzleti angyalok tevékenységének legfontosabb jellemzői a nemzetgazdaság szempontjából

„Az USA-ban végzett kutatás azt sugallta, hogy az üzleti angyalok a kis- és középvállalkozások számára a tőke egyik igen fontos forrását jelentik. Valóban jelenleg ez e vállalati szektor számára a külső tőke legjelentősebb forrása...” (INFORMAL EQUITY INVESTMENT 1997. április – az ausztrál kormányzat kiadványa)

Az üzleti angyalok tevékenysége növeli a nemzetgazdaság működő tőke állományát, és ezzel hozzájárul annak jövedelemtermelő és megújulási képessége javításához és erősítéséhez.

Tevékenységük szerepet játszhat a fejlődés és az azt eredményező fejlesztés előmozdításában, a versenyképes vállalkozások létrehozásában, majd azok bővítésében, és szintúgy a jó nyereségtermelő képesség lehetőségét hordozó, de nehézségekkel küzdő kisvállalatok és kisebb középvállalatok feljavitásában. *A közreműködésükkel létrejött ill. megerősödött vállalkozások könnyebben ill. jobb eséllyel juthatnak el oda, hogy beilleszkedjenek a nagyobb vállalatok termelési, kapcsolati rendszerébe és kölcsönösen gyümölcsöző, stabil együttműködést érjenek el velük. Emellett biányóító szerepet töltenek be a tőkepiacon, hiszen olyan befektetéseket vállalnak, amelyek többségére jellemző, hogy hosszú idejű tőkeleköltést igényelnek, és bizonyos kivételektől eltekintve az egyéb befektetésekhöz képest a megtérülésük számottevően nagyobb kockázatot hordoz magában.*

Az üzleti angyalok legfontosabb jellemzői a vállalkozások szempontjából

Az üzleti angyalok annak érdekében és reményében, hogy részesedjenek a befektetésükkel működő vállalkozás hasznából, magukra vállalják azoknak a kockázatoknak bizonyos részét, amelyek a vállalkozás további működésében rejlnek – jelesül annak eshetőségében, hogy annak gazdasági eredménye elmarad a várakozástól, nem lesz eléggé sikeres, fejlődése megreked, vagy netán tönkre is megy. A vállalkozás szempontjából ez azt jelenti, hogy az üzleti angyalok osztoznak annak esetleges veszteségében is, ami nyilvánvalóan könnyíti a vállalkozás többi tulajdonosának a helyzetét, és ezzel értelemszerűen növeli azok teherbíró és kockázatviselő képességét. Az üzleti angyalok is többnyire olyan konstrukciót alakítanak ki a cég addigi tulajdonosaival, amelynek révén abban maguk is tulajdonhányadot szereznek, és ebben a minőségben részesednek a cég eredményéből, legyen az akár haszon, akár veszteség. A kockázati tőkésekhez hasonlóan az üzleti angyalok is az üzleti kockázatok vállalásának specialistái. Ebbéli képességüket elsősorban nem az adja, hogy sok lenne az elvesztegetni való pénzüik. A többékevésbé különleges kockázatvállaló és -kezelő képességüket az adja, hogy megtanulták, hogyan szorítsák le optimális mértékre azokat a kockázatokot, amelyek egy-egy vállalkozás elindításában, fejlesztésében, az ehhez szükséges ügyletekben rejlnek. Más kérdés, hogy mindehhez kell bizonyos lelki adottság is. Nehezen képzelhető el egy olyan üzleti angyal, aki nem tudja, vagy nem akarná elviselni az e tevékenységével járó kockázatok reá nehezedő súlyát.

Az üzleti angyalok befektetése nem terbelik adóssággként a vállalatot, azokat nem kell úgy visszafizetni, mint egy hitelt, és kamatot sem kell fizetni. Ha a vállalkozás nem hozza meg a várt gazdasági eredményt, akkor azt ebből eredően nem terheli visszafizetési kötelezettség. Az üzleti angyal osztozik a vállalkozás kockázatában, és ezzel együtt természetesen részesedik annak hasznából is. Éppen ezért egy sikertelen vállalkozás számára ez a pénz rendkívül olcsó – érdemben valójában ingyen van –, a sikeresnek viszont számottevően drágább lehet, mint a hitel, pusztán finanszírozási szempontból többnyire nem érdemes az üzleti angyalt a vállalkozásába beengednie. Az üzleti angyalok általában nem törekszenek arra, hogy a részvételükkel felépített vállalkozásokból osztalékot húzzanak, és ennek segítségével vonjanak ki nyereséget. Érdekeltségük sokkal inkább a nagyobb tőkenyereség eléréséhez kötődik. Ennek az a magyarázata, hogy valójában csak a jelentős tőkenyereség szolgáltatathat számukra elegendő új forrást ahhoz, hogy tevékenységük lényegének megfelelően újabb befektetésekre kezdjenek, portfóliójuk az ésszerűség keretei között növekedjék.

A sikeres befektetési ügyleteinek hasznát azzal vonja ki, hogy eladja a közreműködésével és főként a pénzével létrehozott/feljavított vállalatokban birtokolt tulajdonrészét. Éppen ezért hajlamos rá, hogy a működés nyereségét visszaforgassa a cégbe, annak fejlesztésébe, tevékenységének bővítésébe. Szemben tehát azzal, ha a vállalkozás hitel-típusú finanszírozást vesz igénybe, így nem nehezedik rá az erőltetett

tőke kivonás terhe. Mindezek eredményeként az *üzleti angyalok* befektetéseit élvező vállalkozás gyorsabban tudja növelni a saját tőkéjét. A vállalat ezért gyorsabban érheti el, hogy a tőkeereje révén vonzó üzleti partnerré váljék, és ezt kamatoztathassa gazdasági kapcsolataiban. Hasonlóképpen gyorsabban válhat elegendően vonzó befektetési célponttá ahhoz, hogy újabb tőkét tudjon bevonni, ezúttal már nem az *üzleti angyalok*, hanem egyéb befektetők köréből. Az előzőekből is következik, hogy az *üzleti angyalok befektetéseiknél sem a vállalkozások hitelképességét vizsgálják*. Nem azt nézik, vajon képes lesz-e az a jövő egy meghatározott pontján vagy szakaszán arra, hogy visszafizesse a neki adott tőkét. Mindennek köszönhetően, tőlük olyan vállalat is kaphat finanszírozást, amely a piacon nem tud hitelhez jutni, mert nem tud a banki hitelbírálati követelményeknek eleget tenni, nem rendelkezik a hitelképességhez elegendő vagyoni fedezettel, sem pedig megfelelő kezeléssel.

Az *üzleti angyaltól* kapott finanszírozásnak is kiemelkedően nagy gazdasági jelentőségű jellemzője, hogy még *akkor sem növeli a vállalkozás terheit, amikor a befektető kivonja* abból az oda befektetett tőkéjét. Ez annak köszönhető, hogy a befektetés üzleti konstrukciójának megfelelően nem a vállalkozással fizeteti vissza a befektetett tőkéjét, hanem egy másik befektetőnek eladja a tulajdonhányadát. A vállalat szemszögéből nézve ez nem jelent tőke kivonást, csupán a tulajdonos személye változik. Az *üzleti angyalok* általában *nem törekszenek arra, hogy a működő vállalkozás irányításában magukhoz ragadják a hatalmat*. Magától értődik, hogy folyamatosan figyelemmel kívánják kísérni, vajon jó úton halad-e a cég. Ehhez szükségük van bizonyos ellenőrzési lehetőségekre, és ezért meg is követelik, hogy megkapják az ehhez szükséges jogosítványokat. Szintúgy magától értődik, hogy igényt tartanak bizonyos beleszólási lehetőségekre, elsősorban a cég stratégiai irányítását illetően, hiszen a cég részben az ő pénzük és esetleg egyéb erőforrásaik felhasználásával működik, és annak sikere vagy kudarca közvetlenül érinti őket is.

Az *üzleti angyalok* tehát nagyon is építenek arra, hogy a maguk javára kamatoztassák azoknak a képességeit, akiknek a vállalkozásába befektetnek. Számukra az egyik legfontosabb döntési tényező, hogy mit várhatnak azoktól a *vállalkozóktól*, akik az ő üzlettársaik lennének. Így részben ösztönösen, másrészt nagyon is tudatosan mérlegelik azok vállalkozói és vezetői képességeit, egyebek közt a *felkészültségüket, a határozottságukat, az egész bozzállásukat*. Ha a vállalkozók nem keltenek bennük eléggé jó benyomást, akkor bármilyen ígéretesnek is mutatják azok a felkínált lehetőségeket, az *üzleti angyal* döntése az esetek nagyon jelentős hányadában elutasító lesz. Igen nagy szerephez jut, sőt gyakorta a szó legszorosabb értelmében is sorsdöntő lehet, hogy a vállalkozók tisztában legyenek azzal: milyen elvárásokat támaszthatnak az ilyen típusú finanszírozással szemben, másrészt pedig mit nem várhatnak attól. Tisztában kell lenni azzal: a vállalkozásuknak milyen elvárásoknak kell megfelelniük ahhoz, hogy az *üzleti angyal* érdemesnek találja beszállni az üzletbe. A befektetési döntéseknél meghatározó jelentőségű tényező lehet, ha a vállalkozás vezetése egyetlen személy kezében összpontosul. Nyilvánvaló, hogy az ilyen helyzet gazdasági értelemben különösen veszélyes, hiszen ténylegesen azt jelenti, hogy az egész vállalkozás a szóban forgó személynek kiszolgáltatott helyzetben van, s ez túlságosan is kockázatos befektetést jelent.

A finanszírozást kereső vállalkozásoknak számolniuk kell azzal, hogy a reménybeli befektető számára ilyenkor leginkább az alábbi választási lehetőségek kínálkoznak:

- Elállni az egésztől, így nincs kockázat, viszont haszon sem.
- Ha a vállalkozás mégis olyannyira ígéretes, akkor megegyezik a kritikus jellegű személlyel, hogy beállítanak mögé egy vagy több olyan személyt, akik biztosítani tudják, hogy a vállalkozás sikere ne függjön ésszerűtlenül nagymértékben tőle.
- Az emberi halandóságban rejlő kockázatok kivédésére elvben számításba jöhet, hogy a várható megtérüléssel részben-egészben összemérhető összegű biztosítást kötnek a szóban forgó személyre, és a kedvezményezett a befektető lesz. Ennek a megoldásnak azonban komoly hiányossága, hogy egyrészt a biztosítás díja jelentős mértékben terheli meg a vállalkozást, másrészt a szóban forgó személy olyan okokból is kiválhat az irányításból, amelyre a biztosítás nem terjed ki.

Az üzleti terv jelentősége

Az üzleti terv az *üzleti angyalok* befektetési döntéseinél is többnyire igen fontos szerepet játszik, és túlnyomó részük elvárja, hogy a náluk finanszírozást kereső vállalkozás rendelkezzen azzal. Magától értődő ugyanakkor, hogy az *üzleti angyal* saját felkészültségének fontos szerepe lehet abban, mennyire igényli az üzleti tervet, és mekkora súlyt helyez az abban foglaltakra. Az *üzleti angyalok*, bizonyos területektől, elsősorban a jogi munkától eltekintve, rendszerint nem támaszkodnak külső szakértők

igénybevételére. Így, ha idegen a számukra az elemzésnek ez a területe, inkább hajlamosak lehetnek arra, hogy ne az üzleti tervet tegyék vizsgálódásuk középpontjába.

Általában az *üzleti angyalok sem törekszenek arra, hogy hosszú ideig*, még kevésbé, hogy végleg *bent maradjanak* tulajdonosként azokban a *vállalkozásokban*, amelyekbe befektettek. Érdekeltségük többnyire ahhoz kötődik, hogy a vállalkozásból mielőbb jelentős haszonnal kivonhassák tőkéjüket, s így a közreműködésük hozama, mielőbb szabadon felhasználható pénztőkeként álljon a rendelkezésükre. Ezt értelemszerűen úgy érthetik el, hogy ha az *üzleti angyaloknak* a vállalatban birtokolt tulajdonhányada elért egy olyan mértékű felértékelődést, amely már kielégíti a haszonra vonatkozó elvárásukat, és akkor eladják azt.

A tényleges eladási döntésbe természetesen belejátszik három fontos tényező:

- az egyik, hogy van-e olyan vásárló, aki megadja azt az árat, amely elegendő hasznot hoz nekik;
- a másik, hogy mennyire lehet számítani a cég értékének további növekedésére, tehát érdemesnek ítélik-e várni az eladással;
- a harmadik ahhoz kötődik, hogy lát-e az angyal olyan újabb befektetési lehetőséget, amelyet magakarna ragadni.

Az *üzleti angyalokat* e tevékenységükben hajthatják olyan *indítékok* is, amelyek az intézményes kockázati tőke esetében egyszerűen még csak soha fel sem merülhetnek. Talán valamelyest különösnek hat, ám meglehetősen sokak számára fontos hajtóerő lehet, hogy mint *üzleti angyal* e tevékenysége révén *élményekre* tegyen szert. Vannak, akik elsősorban önmaguknak akarják megmutatni, hogy képesek ilyen jelentős eredmények elérésére. Mások főként ezt környezetük előtt, vagy éppen a világ szemében akarják bizonyítani. Hasonlóképpen „emberi” indítékként hajt bizonyos *üzleti angyalokat* a szerepvállalásban, hogy azt az *izgalmat keresik*, amely azzal jár, hogy részt kapnak egy vállalkozás irányításában, bár többségük számára ez nem újdonság. Az előzőeken túl az „emberi” indítékok sorába tartozik az is, hogy vannak, akik magát az *értelmes és tartalmas elfoglaltságot keresik*. A kutatások kimutatták, hogy az *üzleti angyalok* tevékenységében sajátos indítékul szolgálhat a *szociális érzékenység* is. Ennek érvényesüléseként hajtja őket az a törekvés, hogy az életminőség javításához, munkahelyteremtéshez hozzájáruljanak.

Különösen fontos, és nagyban növeli az *üzleti angyalok* szerepének a jelentőségét, hogy a befektetésükkel és részvételükkel működő *vállalkozásokat hitelképessé tehetik* még a fogalom banktechnikai értelmében is. Jelentős részük éppen ennek köszönhetően jut el odáig, hogy elfogadhatóvá váljék a hitelintézetek számára is. Ezt mi sem igazolja jobban, minthogy a nagy kereskedelmi bankok maguk is támogatják az *üzleti angyalok* és a finanszírozást kereső vállalkozások egymásra találását szolgáló szervezeteket.

A társasági forma szerepe

Az *üzleti angyalok* befektetési döntéseinél is igen fontos tényező lehet, hogy milyen formában működik a szóban forgó vállalkozást keretbe foglaló cég. Ennek jelentősége, hogy a különböző típusú gazdasági társaságok felépítésére és működtetésére, a gazdasági társaságokra vonatkozó jogszabályok rendelkezései egymástól részben eltérő szabályokat írnak elő – így jelentős mértékben a társaság típusától is függ, hogy milyen jogokkal rendelkezik a társaság tagja/résztulajdonosa, másrészt milyen kötelezettségei vannak a társasággal, ill. a többi taggal szemben. A cég formája határozza meg tehát annak kereteit, hogy ha az *üzleti angyal* abban befektetőként tulajdonhányadot szerez, ebben a minőségben milyen jogosítványokat és milyen eszközöket kaphat az irányításban való részvételre. Meghatározó jelentősége van a cég formájának abban is, hogy milyen lehetőségei lesznek a befektetőnek arra, hogy áruba bocsássa az abban birtokolt tulajdonhányadát. A kockázati tőke befektető számára – legyen az kockázati tőke cég, *üzleti angyal*, vagy *corporate venturing* befektetést adó cég – mindenkor alapvető követelmény, hogy a saját döntése szerinti határok között tudja tartani azt a kockázatot, amely a befektetésével reá hárul. Ezért a kockázati tőke befektetésre gyakorlatilag csak olyan gazdasági társaság keretei között működő vállalkozás jön számításba, ahol a törvényi szabályozás lehetővé teszi, hogy a befektető csak az általa befektetett tőke erejéig feleljen a társaság kötelezettségeiért. Így a gazdasági társaságokról szóló hatályos törvényünk által lehetővé tett társasági formák közül már csak ezért is csupán a részvénytársaság és a korlátolt felelősségű társaság jöhet számításba. A befektetőként megjelenő pénztulajdonos érdeke azt kívánja, hogy a birtokába kerülő társasági tulajdonhányad áruba bocsátása minél könnyebben megvalósítható legyen, azt minél kevésbé nehezítsék jogi korlátok és kötöttségek. Ezt a követelményt a gazdasági társaságok nálunk lehetséges formái közül a részvénytársaság elégíti ki a legjobban.

Ösztönzés, támogatás, közvetítő szolgálatok

Megfelelő ösztönző eszközök alkalmazása hozzásegíthet ahhoz, hogy bővüljön az *üzleti angyalok* vállalkozásfejlesztő tevékenysége, többen legyenek hajlandók ilyen befektetésekre, és mindennek eredményeként több vállalkozás előtt nyílják meg annak az esélye, hogy *üzleti angyalok* révén hozzájutnak az indulásukhoz ill. a fejlődésükhöz szükséges tőkéhez és esetleg az azt segítő egyéb közreműködéshez. Az *üzleti angyalok* vállalkozásfejlesztő és finanszírozó tevékenységére is maradéktalanul érvényes tehát, hogy ha optimális mértékben ki akarjuk bontakoztatni annak a nemzetgazdaságra gyakorolt kedvező hatásait, akkor ezért tenni is kell. Más országok gyakorlata azt mutatja, hogy ebben szükség van a közöségi szektor és az annak megjelenítőjeként eljáró kormányzat szerepvállalására, ösztönző és segítő közreműködésére is.

Ennek egyik lehetséges és fontos eleme az ilyen befektetéseket ösztönző adókedvezmények rendszere. Nem kevésbé fontosak azok az eszközök – pl.: a kapcsolatteremtő hálózatok, információs rendszerek, az ezeket működtető szervezetek tevékenységének támogatása –, amelyek rendeltetése, hogy segítsék a finanszírozást kínáló, valamint a tőkét kereső vállalkozások egymásra találását.

Az *üzleti angyalok* nagyobb számú közreműködése, számszerű és tőkeerő mennyiségi növekedése a fejlett országokban nem spontán folyamat eredménye. Szükség van közvetítő szolgálatokra is. Ilyen közvetítő szolgálatot működtetnek a fejlett országokban is, ott is, ahol az *üzleti angyalok* szerepe a gazdaságban már számottevő.

Közvetítő szolgálatok az Egyesült Államokban

Az *üzleti angyalok* szülőházájában mintegy 60 hálózat működik, közülük is a legjelentősebbek befektetési: (5. sz. ábra.)

5. sz. ábra

<i>Angel Group</i>	<i>State</i>	<i>Year Formed</i>	<i>Members</i>	<i>Deals in 2000</i>	<i>Avg. Investment (\$ Millions)</i>	<i>Committed Capital (\$ Millions)</i>
<i>Band of Angels</i>	California	1995	150	22	\$1.0	\$82
<i>Tech Coast Angels</i>	California	1997	200	16	.5 - 2.0	38
<i>Common Angels</i>	Massachusetts	1998	90	10	1.0	10
<i>The Dinner Club</i>	Virginia	1999	60	4	.5 - 1.0	6
<i>Angels' Forum</i>	California	1997	25	7	.35 - 2.0	22
<i>Texas Angel Investors</i>	Texas	1998	200	11	.75 - 3.0	100

Egy érdekes példaként szeretném kiemelni, és röviden bemutatni California egyik legjelentősebb *üzleti angyal* szervezetét, az *Angelmoney.com*-ot.

Ezen honlapon közzétett adatok szerint az egy üa. befektetésének nagysága eléri az 50-500 ezer \$-t, és eddig kb. 5millió \$-t fektettek be kizárólag a hálózaton keresztül, elsősorban “start up” és “early stage” vállalkozásokba.

Ahhoz, hogy egy cég tőkét kaphasson tőlük, egy több lépcsős követelmény-rendszernek kell megfelelnie:

- Megfelelő technológiával kell rendelkeznie, ezalatt elsősorban az Internet kapcsolatos marketinget, a hardware-t, és software-t értik. Nem érdeklik viszont az ingatlan, kiskereskedelemmel és a szórakoztatóiparral kapcsolatos lehetőségek.
- A cégnek legyen szüksége az *üzleti angyal* szakmai tudására is.
- Pontos és kidolgozott üzleti tervvel kell rendelkeznie, benne foglalva a cég jövőre vonatkozó terveit, és növekedési lehetőségeit.
- Erős elkötelezettség a vállalkozó részéről.

Ha valamelyik feltétel nem teljesül, az *üzleti angyalt* a lehetőség már nem érdekli. Viszont ha egy cég megfelel a kritériumoknak, e-mail-ben, illetve faxszámon jelentkezhet, amihez még csatolni kell:

- egy rövid jellemzést a vállalkozó személyéről, ha több tulajdonos van, akkor egy listát;
- az üzleti elképzeléseket;
- és a vállalkozó elérhetőségét;
- maximum 7 napon belül a válasz megérkezik.

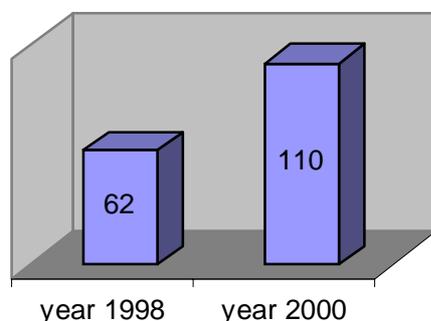
Az USA-ban több tíz éves hátere van már e finanszírozási formának. Olyannyira elterjedt befektetési szokás, hogy az utóbbi években egy úgynevezett specializálódás jött létre az *üzleti angyalok* között, amit egy egyszerű táblázatos csoportosítás alapján szeretnék bemutatni: (6. sz. ábra.)

6. sz. ábra

TÍPUS	BEFEKTETÉS (EZER \$)	JELLEMZŐIK
Befektető család (family of investors)	250 – 1000 \$	<ul style="list-style-type: none"> • nagyon művelt, minimum 1 diplomával rendelkezik • a család vagyonával van megbízva
Befektetői szindikátus	150 – 500 \$	<ul style="list-style-type: none"> • 3-6 tag • tapasztalt
Társbefektető	250 – 1000 \$	<ul style="list-style-type: none"> • üzleti előélet • vállalkozni szeretne, de nincs elég forrás • szükség irányításra, partnerre • “állást akar vásárolni”
Képzett befektető	50 – 250 \$	<ul style="list-style-type: none"> • nagy tapasztalat • korábban kockázati tőkés vagy befektetési tanácsadó
“Deep pocket” befektető	50 – 250 \$	<ul style="list-style-type: none"> • csak a szakterületén fektet be • nem szól bele a menedzsmentbe, de nem feltétlenül passzív
“Szuper Angyal”	25 – 50 \$	<ul style="list-style-type: none"> • hivatása az “angyalság” • angyal hálózaton keresztül kutat
“Álom Angyal”	50 \$	<ul style="list-style-type: none"> • a társadalom számára hasznos tevékenységet végző vállaltba fektet be • barátokon, vállalkozókon keresztül
“Nyugdíjas Angyal”	25 \$	<ul style="list-style-type: none"> • korábban vállalati igazgatók • más visszavonultakkal fektetnek be • hálózatokon keresztül keresnek
“Nem akkreditált magánbefektetők”	10 – 25 \$	<ul style="list-style-type: none"> • kevés tapasztalat • kevés területen • 3-5 év után profitot akar

7. sz. ábra

ÜZLETI ANGYAL HÁLÓZATOK SZÁMA EURÓPÁBAN



Source: EBAN 2000

JEV program

A *JEV program* az európai vegyes vállalatok létrehozását ösztönzi, hozzásegítve a kis- és középvállalkozásokat ahhoz, hogy élni tudjanak az egységes piac kínálta lehetőségekkel. Támogatásból fedezhetők 100 000 euró összegig a vegyes vállalat létrehozásával kapcsolatos költségek (a jogi keretek előkészítése és az üzleti terv kidolgozása, a környezeti hatástanulmány, valamint a befektetés teljes összegének legfeljebb 10%-a).

A kis- és középvállalkozási garancia-konstrukció a tagállamok kisvállalkozásai számára kölcsönöket nyújtó garancia-programokat támogatja. A konstrukciót az Európai Bizottság nevében az Európai Beruházási Bank kezeli. A támogatás a kisvállalkozásoknak nyújtott pótlólagos kölcsönökkel kapcsolatos garanciák költségeinek fedezésére szolgál.

„Üzleti angyalok” hálózata

Az „Üzleti Angyal Hálózat” fejlesztés szolgáló program célja, hogy hozzáférést biztosítson a kis- és középvállalkozások számára a banki finanszírozáson és a formális kockázati tőkén kívüli egyéb új finanszírozási forrásokhoz. Az *üzleti angyalok* volt vállalkozók, akik a társaságuk eladása után be akarnak fektetni új társaságokba, és segíteni akarják őket a tapasztalataikkal. A Bizottság az „Üzleti Angyal Hálózat” létrehozásával foglalkozó megvalósíthatósági tanulmányok költségének maximum 50%-át, valamint a regionális vagy nemzeti hálózat létrehozását célzó kísérleti intézkedések költségeinek maximum 50%-át finanszírozza. A megvalósíthatósági tanulmányokat legfeljebb 1 évig, a kísérleti intézkedéseket pedig 3 évig finanszírozzák.

European Business Angels Network (EBAN)

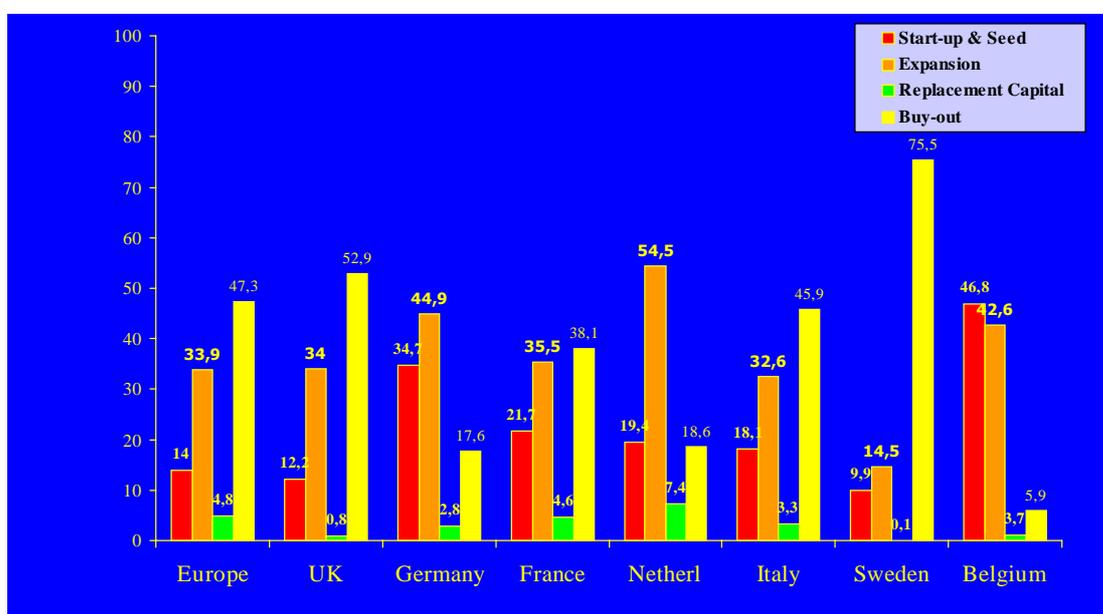
Az *üzleti angyalok* tőkejuttatásának fontosságát felismerve a tagországok létrehoztak egy non-profit szervezetet – European Business Angels Network (EBAN) –, melynek keretén belül a különböző tagországok közvetítő hálózatait gyűjtik össze. A szervezet nem áll közvetlen kapcsolatban az *üzleti angyalokkal*, kizárólag az *angyalokat* tömörítő szervezetekkel. Célja, hogy bátorítsa az *üzleti angyalok* befektetésekkel kapcsolatos tapasztalatok cseréjét, támogassa a közvetítő hálózatok létrehozását, és fontosságának felismerését, valamint hozzájáruljon helyi, regionális és nemzetközi programok kidolgozásához, mellyel elősegíthetik az *üzleti angyalok* tevékenységét.

A szervezet létrehozásában résztvevő tagországok, és angyal hálózatok:

- Belgium – Vlerick Business Angels Network;
- Finnország – SITRA;
- Németország – National Business Angels Netzwerk Deutschland;
- Olaszország – IBAN;
- Hollandia – NEBIB;
- Egyesült Királyság – National Business Angels Network.

Az EBAN becsült adatai szerint 125.000 aktívan közreműködő *üzleti angyal* tevékenykedik Európában, de a potenciális befektetők száma eléri az 1.000.000-t. A befektetések nagysága az Egyesült Királyságban 3.000 millió euró, Hollandiában 1.500 millió euró, Finnországban 300 millió euró, és Írországban 20 millió euró. Sajnos a többi országból még nem áll adat a rendelkezésre. Az Európában így befektetett összeg eléri a 10 -20 billió eurót. (8. sz. ábra.)

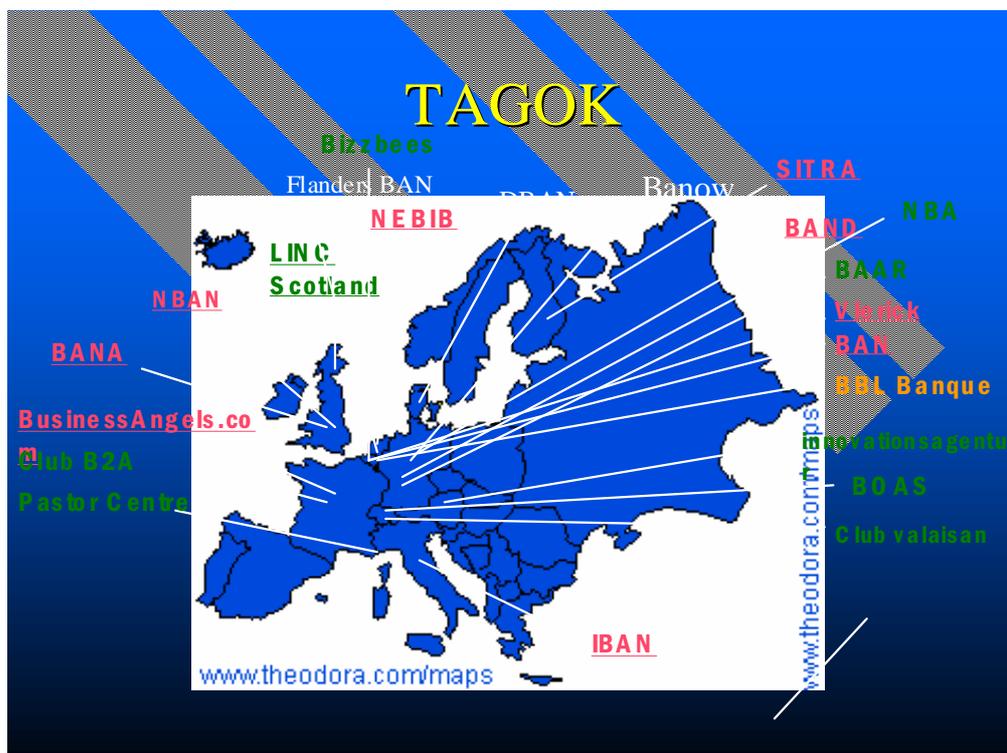
8. sz. ábra



Forrás: Rudy AERNOUDT. Council of European Union Special Adviser to the Belgian.

Különböző szolgáltatásokat is végez, ilyenek azok a többek között félévente megjelenő kiadványok (*European Business Angels Network Info*, *Entrepreneurial Business Angel Financing*), melyekben az aktualitásokat és az elmúlt időszak eseményeit dolgozza fel. Évente konferenciákat szervez. Ezen kívül megtaláljuk Európa valamennyi országában az *üzleti angyal* közvetítéssel foglalkozó szervezetek taglistáját. (9. sz. ábra.)

9. sz. ábra



Vonzó hely-e Magyarország?

Európszerte mindinkább felismerik a kockázati tőkebefektetések jótékony gazdasági hatásait. Bebizonyosodott, hogy a kockázati tőke közvetlen és meghatározó szerepet játszik az innováció, a fejlett technológián alapuló fejlődés előmozdításában. A jelek szerint ez a tőkepiaci ágazat – a magánbefektetőkkel, az *üzleti angyalokkal* kiegészülve – képes a perspektivikus-innovatív vállalkozások korai stádiumban való kiválasztására és feltökésítésére. Jelenleg 20-30 olyan szervezet működik a piacon, amely magyarországi befektetésre (is) vállalkozik. A már befektetett tőke meghaladja az 1 milliárd dollárt, s további több százmillió dollár áll a befektetők rendelkezésére.

Az *üzleti angyalok* működésének külföldi tapasztalatairól több forrásból is lehet tájékozódni, ám e speciális finanszírozók magyarországi szerepvállalásáról még nem készült olyan tanulmány, amely konkrét számadatokkal támasztotta volna alá a hazai vállalkozások finanszírozásában, fejlesztésében betöltött szerepüket. Mindez nemcsak annak a következménye, hogy maga a kockázati tőke-ágazat is alig több, mint 10 éves múltra tekint vissza hazánkban, hanem annak is, hogy az *üzleti angyalok* még a kockázati tőkéséknél is kevésbé szeretik a nyilvánosságot. Az *üzleti angyalok* már Magyarországon is megjelentek, amit az is bizonyít, hogy a Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület az idén külön bizottságot, valamint a Magyar Innovációs Szövetség egy *Üzleti Angyal Klubot* hozott létre, amelyik a magánszemélyek hazai tevékenységét kívánja segíteni. A külön szekció létrehozását egyelőre még nem az ismertté vált befektetők nagy száma indokolja, hanem az együttműködésüktől remélt előnyök. Az egyenként igen korlátozott infrastruktúrával rendelkező személyek várhatóan jól kiegészítik majd egymás szakértelmét, módjuk nyílik a perspektivikus üzletek szindifikált finanszírozására. Referenciát szerezhetnek majd egyes menedzseri csoportokról, s az intézményes befektetőkkel fenntartott szorosabb kapcsolat révén olyan kitűnő üzleti ajánlatok is tudomásukra juthatnak, amelyeket a kockázati finanszírozók csak az igényelt összeg kis volumene miatt utasítottak el.

Üzleti Angyal Klub

A klub létrehozása

A Magyar Innovációs Szövetség (MISZ) és az INNOSTART Nemzeti Üzleti Innovációs Központ Alapítvány kezdeményezésére 2000 júniusában megalakult az *Üzleti Angyal Klub*. Mind a vállalkozók, innovatív projekteket megvalósító cégek, mind pedig a befektetők részéről egyre nagyobb igény jelentkezett olyan kezdeményezésekre, amelyek elősegíthetik a tőkét kereső és a tőkét befektetni kívánó cégek jobb egymásra találását. Az *Üzleti Angyal Klub* létrehozásával a szervezők ennek az igénynek a kielégítéséhez kívántak hozzájárulni. Az *Üzleti Angyal Klub* rendezvényein sikeresnek ígérkező ötletekkel, kidolgozott projektekkel rendelkező vállalkozók – mind előzetesen összeállított írásos tájékoztató formájában, mind pedig szóbeli előadás útján – mutatják be tevékenységüket olyan befektetők részére, akik elsősorban új, innovatív projekteket finanszíroznak. Az előadásokat követően lehetőség lesz kérdések feltevésére és személyes kapcsolatfelvételre is. A klub szervezői nem elsősorban közvetlen tőkebefektetésekkel foglalkoznak, hanem különböző szolgáltatások nyújtásával közvetítő tevékenységet látnak el a befektetők és a tőkét igénylők között.

Egyre nagyobb igény jelentkezik Magyarországon is olyan kezdeményezésekre, amelyek elősegítik a tőkét kereső és a tőkét befektetni kívánó cégek jobb egymásra találását. A legnagyobb problémát az okozza, hogy amíg a magyar piacon befektetni szándékozó kockázati tőke-társaságok általában a befektetési összeg minimumaként a 300-500 millió forintot tekintik, addig Magyarországon a kockázati tőke típusú finanszírozási forrást kereső vállalkozások nagy része számára ez az összeghatár túl nagy számításra. A Magyar Kockázati- és Magántőke Egyesület felmérése szerint 2000-ben a kockázati tőke-társaságok kb. 25-30 milliárd forintot fektettek be 47 projektbe, ami azt mutatja, hogy a befektetések átlagos összege 500-600 millió forintos nagyságrendet képviselt. A hazai sikeresnek ígérkező innovatív ötletek megvalósításához első lépésben projektenként kb. 10-30 millió Ft-ra lenne szükség. Ennek a problémának a megoldására két út kínálkozik. Az egyik, hogy fejleszteni szükséges a keresleti oldalon található vállalkozásokat, hogy megfeleljenek a kockázati tőke-társaságok által támasztott magas követelményeknek, másik pedig az, hogy a kínálati oldalon ösztönözni kell a befektetőket, hogy az említett összegnél kisebb egyedi volumenű projekteket is finanszírozzanak. A kockázati tőke-iparágnak azon szegmensében, amely a kisebb egyedi befektetési összeget igénylő projekteket tartalmazza, jelentős szerepet játszanak az *üzleti angyalok*

A klub tagjai elsősorban a kockázati tőke-társaságok számára még túl alacsonynak számító 10-100 millió forintos projekteket finanszírozzák, de megfelelő feltételek mellett lehetőség van ennél nagyobb összeget igénylő projektek finanszírozására is.

Az Innostart Alapítvány az *Üzleti Angyal Klub* működéséhez a következő szolgáltatások nyújtásával járul hozzá: információs adatbázis összeállítása és folyamatos bővítése mind a befektetni szándékozó *üzleti angyalokról*, mind pedig a projekteket finanszírozásra felajánló vállalkozásokról; konzultációs lehetőség (tanácsadás, üzleti terv készítése, partnerkövetítés, pályázatok készítése stb.) biztosítása a vállalkozók részére; az *Üzleti Angyal Klub* rendezvények lebonyolításához szükséges infrastrukturális és személyi feltételek biztosítása. Működésének sikerét bizonyítja, hogy a szervezők már megvalósult befektetésekről is beszámolhatnak, és folyamatosan zajlanak a tárgyalások további megállapodások megkötéséről is. Az első két rendezvény tapasztalatai alapján a klub szervezői – szorosabban együttműködve a Magyar Kockázati- és Magántőke Egyesülettel - 2001-ben is folytatták a megkezdett közös munkát.

Sikersztorik

– avagy üzleti angyal közreműködésével létrejött / működő vállalkozások

Becslések szerint a kisszámú (1-2 tucat) ismert *üzleti angyal* Magyarországon eddig tíznél kevesebb cég indulásában működött közre. Ezek közül az *Index* Internetes cég az egyik legismertebb vállalkozás. Sajnos a megalakulás utáni első évben finanszírozási nehézségekkel küszködtek, és felmerült a vállalkozás befejezésének lehetősége is. Ekkor kaptak 50 millió Ft tőkét egy angyaltól, s mára az egyik legismertebb és sikeresen működő Internetes cég Magyarországon.

Másik sikertörténetként szeretném megemlíteni *Graphisoft* nevű építőipari szoftverekkel foglalkozó vállalkozást (Rt-t). 2001 októberében a HVCA éves konferenciáján Bojár Gábor – a cég elnöke – előadásában elmondta, hogy 20 éve a vállalkozás indításakor szintén *üzleti angyal* segítségét vette igénybe. Akkor még nem tudta, hogy a barátja, akitől a vállalkozás működéséhez szükséges tőkét kapta, *üzleti angyal*. Elmondása szerint nagy segítséget jelentett, mikor egy héten egyszer, hétfő reggelente egy kis kávézóban elbeszélgettek az éppen aktuális pénzügyi, beruházási és egyéb működési kérdésekről. Mikor

pár év után az *üzleti angyal* kivonult és átadta intézményes befektetőnek a részesedését, a tanácsai, észrevételei nagyon hiányoztak a cég mindennapos működésében.

Egy másik tavaly májusban alakult cég a *Webigen Rt*, melynek tulajdonosai a nyilvánosságra hozott adatok szerint 12%-ban *üzleti angyalok*. Ugyancsak *üzleti angyal* segítségével jött létre az *EasyScan* nevű vállalkozás Bernát Gábor vezetésével, aki az IBM nemzetközi ifjúsági versenyén 1. helyezést ért el, s így jutott a vállalkozást létrehozó *üzleti angyal* tőkéjéhez.

Az elvileg befektethető, összesen néhány milliárd forintosra becsülhető összegből, a főként Budapest körzetében tevékenykedő magánszemélyek, átlagosan ügyletenként körülbelül 20 millió forint erejéig szállnak be, s ezzel rendszerint minősített kisebbségi részesedésre tesznek szert. Elvárásuk általában az, hogy tevőleges részvételük mellett a kiválasztott cég 1-2 év alatt kb. tízszeres eredményt produkáljon, s körülbelül ez az a pont, ahol a már hivatásos kockázati befektetők veszik át a vállalkozást.

BEFEJEZÉS

Dolgozatomban olyan szemléletet szerettem volna közvetíteni – remélem sikerrel –, és olyan ismereteket kínálni, amelyeknek mindenki igen jó hasznát veheti, akinek bármilyen okból meg kell értenie, hogyan jönnek létre a jó növekedési képességű kis- és középvállalkozások finanszírozásának azok az ügyletei, amelyekben magánszemélyek közvetlenül fektetnek be mások vállalkozásába, s milyen keretek között tudják az azokban résztvevő felek érvényre juttatni az érdekeiket és törekvéseiket.

Véleményem szerint a kockázati tőke és ezen belül is az *üzleti angyalok* nyújtotta befektetési, tőkejuttatási lehetőség az elkövetkezendő években igen fontos szerepet kell hogy játsszon a gazdaságunk egészséges fejlődésében, hiszen e fejlődés jelentős és nélkülözhetetlen „hordóinak” tekintem a nagy növekedési képességű kisvállalatok finanszírozóit.

Remélem sikerült bemutatnom, hogy az üzleti élet mindennapjaiban hogyan jönnek létre, hogyan működnek az ilyen vállalkozásfinanszírozási ügyletek, melyek azok a szempontok és megfontolások, amelyek az azokban résztvevő feleket vezetik, milyen lehetőségek állnak a rendelkezésükre. Hiszen: „*a lehetőségekről jól végiggondolt közgazdasági megfontolások alapján mondjunk le, ne pedig azért, mert nem ismerjük őket.*”

Szunomár Ágnes*

KÍNA, AVAGY A XXI. SZÁZAD SZUPERHATALMA (?) POLITIKA ÉS GAZDASÁG

BEVEZETŐ

A kommunizmus a XX. század talán legmeghatározóbb politikai irányzata és jelensége. Politikai filozófiaként már évszázadok, ha ugyan nem évezredek óta van jelen, hiszen már Platón kifejtette Az állam című művében annak az eszményi városnak a gondolatát, ahol nem rontja meg az embert pénz és hatalom, és ahol bölcsesség, értelem és igazság uralkodik; már egy olyan kiváló gondolkodó és államférfi is, mint Sir Thomas Moore, a híres Utópia szerzője, szintén annak az eszményi városnak az előfutára volt. Az utópikus módszer tökéletesen megfelelőnek mutatkozik a társadalombírálat eszközüül, része az eszmei vitáknak, márpedig azok táplálják demokráciáink éltető levegőjét. De az a kommunizmus, amelyről itt esik szó, nem az eszmék egében található, hanem nagyon is valóságos; bizonyos korban, bizonyos országban létezett, és létezik ma is! Kína 1949. október elseje óta kommunista vezetés alatt áll, és jó úton halad afelé, hogy világhatalmi tényezővé váljon.

9, 561 millió négyzetkilométernyi területével a Kínai Népköztársaság Kanadát és Oroszországot követően a világ harmadik legnagyobb országa. A Föld szárazföldi részeinek valamivel több, mint 7 százalékát kitevő Kínában él az emberiség több mint egyötöde. Lakossága közel 1,3 milliárd fő, melynek döntő többsége az ország keleti részén, a termékeny síkságon és völgyekben él. A vidéki területeken élők száma meghaladja a népesség 70 százalékát. Ez azt jelenti, hogy világviszonylatban a falusi népesség mintegy egyharmada Kínában él. A Kínai Népköztársaság a Föld legfaluosabb és egyben leginkább nagyvárosias országa.

Kína ugyanakkor nagymértékben oka és alanya mindazon problémáknak, melyek a globalizálódás során a fenntartható fejlődést veszélyeztetik, többek között olyan gondok, mint a túlnépesedés, az élelmezési nehézségek, a környezetrombolás, a túlzott mértékű urbanizáció, a hagyományos társadalmi-gazdasági keretek bomlása, a szociális érzéketlenség, a migráció, a biztonságpolitika szempontjai és a nacionalizmus.

TÖRTÉNETI ÉS KÖRNYEZETI HÁTTÉR

Kínai mértékkel nézve a Kínai Népköztársaság fiatal politikai rendszer. A régi birodalmi rend, amely 1911-ben a mandzsu dinasztia trónfosztásával ért véget, több mint kétezer éven keresztül állt fenn. Az általa létrehozott politikai tradíció napjainkig befolyásolja a kínai politikai gondolkodást és intézményeket.

* A szerző III. évfolyamos, nemzetközi szakos hallgató. *Gazdaságpolitika, Nemzetközi Kapcsolatok Szekció, III. helyezett, különdíj. Témavezetők: dr. Bilecz Endre főiskolai docens, ÁVF. Csicsmann László főiskolai tanársegéd, ÁVF.*

A kínai politikai tradíció

A kínai birodalom központosított autoritárius rendszer volt, amelyet az értelmiségi-bürokratikus réteg működtetett. Szemben a nyugati feudalizmusokkal, Kínában nem a földtulajdon öröklése útján ruházták át a hatalmat; a bürokráciába való belépés egy elvben nyitott vizsgarendszeren keresztül történt. Az elit és a népesség többi része között persze hatalmas úr tátongett. A megkülönböztetést tovább erősítette egy, a társadalom egészére kiterjedő hierarchikus struktúra. Mindig a tradicionális kínai hatalmi struktúra biztosította a politikai rendszer legfőbb hatalmi tényezőjét, az uralkodó személyét és a hivatalnokértelmiséget. Ugyanúgy, ahogy a rendszer megtagadta a külvilág beleszólási jogát saját ügyeibe, megtagadott mindenféle jogi, vagy intézményi korlátot is, amelyet hatalmával szemben támaszthattak volna. A kormányzat úgy kezdeményezett, szabályozott, bíraskodott és ellenőrzött, ahogy éppen gondolta.

Császári elődjéhez hasonlóan a kommunista elit is elutasította a személyes, vagy csoportügyek képviselését a kormányzatban. A versengő politikai szervezetek előtt zárva volt az út, a párt monolit hatalmát minden eszközzel védték. A kínai hagyomány a régmúlt időktől fogva éltet néhány filozófiai-vallási iskolát, amelyek közül a konfucianizmus a császári rendszer hivatalos ideológiájává vált. A hivatalos ideológia nélkülözhetetlensége hasonlóan fontos a kommunista párti kormányzat felfogásában is: a Kínai Kommunista Párt a császári bürokráciánál, ha lehet, még messzebb ment a közös ideológia előnyeinek kihasználásában, mert az ideológia kötelező erejét a tömegekre is kiterjesztette. A mai ideológia az egyszerű emberek és közösségeik erényét hangoztatva sokkal népközpontúbb, mint konfucianus elődje volt.

A forradalmi állapot

A KNK egy forradalmi korszak terméke, amelyet három jelentősebb probléma uralt. Az első probléma a *nacionalizmus*, a forradalmi időszak alatt végig a változások előterében volt; főként az idegen befolyás és ellenőrzés elutasítását jelentette. A századfordulótól 1925-ig minden valamirevaló politikai mozgalom a kínai nép mély ellenszenvére apellált az ország dolgaiba való külföldi beavatkozással szemben. A függetlenség végig előtérben maradt az 1926-1928-as nemzeti forradalom idején, valamint a Kuomintang (Nemzeti Párt) kormányzásának első éveiben, majd az 1937-es japán invázióval újra a legfőbb nemzeti érdeké vált. Bár Kína majdnem teljes egészében visszanyerte függetlenségét a háborút követő években, folytatódó konfliktusai az Egyesült Államokkal és a Szovjetunióval ismét tartalmat adtak a függetlenségi eszméknek.

A kínai forradalom másik problémája a központi irányítással megvalósuló *nemzeti egység* volt. Az 1911-es forradalmat követően a kínai kormányzat legalapvetőbb formája a háborúzó földesúri hatalomhoz kötődött, különösen 1916 és 1928 között, amikor a központi kormányzat feletti ellenőrzés az egyik hatalmasságtól a másikhoz csúszott át. Az új egységhez új politikai struktúrára volt szükség, amely alkalmazkodik a modern nemzetállam szükségleteihez.

Végül problémaként vetődtek fel a *társadalmi és gazdasági körülmények*, illetve megváltoztatásuk követelése. Kína gazdasági helyzete a 20. század első felében súlyos terheket rakott a nehéz sorban élő népesség vállára. A magas földbérleti díjak és adók, az uzsora, a kicsiny, szétszórt gazdaságok, az alacsony termelékenység, az írástudatlanság és a külföldről jövő zavaró tényezők mind hozzájárultak a szegénységhez és a vidéki lakosság kiszolgáltatottságához. A munkásság életkörülményei sem voltak sokkal jobbak.

Az 1920-as évekre a társadalmi-gazdasági reform zászlaja átkerült az elszórt értelmiségiéktől a szervezett politikai pártokhoz. Az 1928-as forradalom továbbra is tartotta magát a nemzeti függetlenség és egység bevált jelszávához, de – ha rövid időre is – radikális szárnyának sikerült megszerveznie egy munkás-paraszt mozgalmat, amely a politikai élet centrumába állította az osztályharcot. Attól az időtől kezdve a társadalmi-gazdasági reform megkerülhetetlen kérdés volt a kínai politikában.

A Kínai Népköztársaság politikatörténete

A KNK története három szakaszra tagolódik. Az elsőben (1949-1957) a kommunista párt megpróbálta elérni a nemzet biztonságát, valamint a gyors iparosítást, ebbéli törekvéseiben azonban, amelyek során a Szovjetunió felülmúlása volt a cél, eltért az eredeti forradalmi elveiktől. A második periódusban (1958-1976) a maoista modell kifejlődésének lehetünk tanúi, amely felelevenített néhány valódi forradalmi problémát és megpróbálta ezeket beépíteni a növekedési politikába. A harmadik szakasz (1977-1989) a szocialista modernizáció szakasza, amely a kínai és a külföldi technikák együttélésében és egy felemás reformfolyamatban öltött testet.

A SZOVJET MODELL: ÚJJÁÉPÍTÉS ÉS AZ ELSŐ ÖTÉVES TERV, 1949-1957.

1950 februárjában a KNK barátsági szerződést kötött a Szovjetunióval. A hidegháborús légkörben Mao ebben a szerződésben látta Kína egyetlen reményét a nemzet biztonságára és a gazdasági talpra állás előmozdítására. A szovjet modell tűnt a szocialista fejlődés legjobb, sőt egyetlen útjának. Az első és legfontosabb feladat a gazdaság talpra állítása volt, amelyet a háború és a válság súlyosan megrongált. 1952-re ezt sikerrel teljesítették: a termelés elérte a háború előtti szintet, az ország pénzügyi helyzete stabilizálódott, és úgy tűnt, szabad az út a gazdaság társadalmasítása felé. A KKP eközben megerősítette az államigazgatás feletti ellenőrzését és szervezeti apparátusát helyi szintre is kiterjesztette. Mindez lehetővé tette a párt behatolását a falvakba, és megteremtette a döntésvégrehajtás szervezetét. A földreform (1949-1952), megtörve a földbirtokos osztályok uralmát és kiegyenlítve az agrárgazdasági és társadalmi pozíciókat, megfosztotta földjeiktől a nagybirtokosságot és kiszélesítette a kisbirtokosok körét. Nagy változások mentek végbe a társadalmi értékrendszerben (nők egyenjogúsága, változások a rokoni viszonyokban). Az „ellenforradalmárok” visszaszorításával eltűntek a társadalomból a Kuomintang-szimpatizánsok és az új rend egyéb ellenfelei. Miután a KKP megerősítette hatalmát, elindította a legfontosabb társadalmi reformokat, és egyenesbe hozta a gazdaságot, készen állt arra, hogy megkezdje az átmenetet a szocializmusba.

Az 1953-1957-es első öt éves terv átfogó program volt, amely sokban hasonlított a szovjet gyakorlat-hoz, és hangsúlyozta a nehézipari beruházások fontosságát. Szovjet támogatásból származott az ipari gépek és a nyersanyagok jelentős része. A gazdaság társadalmasítása gyorsan haladt, és a kisvállalatok kivételével minden állami kézbe került. Vidéken a kollektivizálás az úgynevezett kölcsönös segélycsoportok felállításával kezdődött, amelyek ösztönözték az informális kooperációt a paraszti családok kis csoportjai között, a kisebb agrártermelők szövetkezeteinek felállításával folytatódott, amelyek kollektivizálták a termelést, de érintetlenül hagytak néhány tulajdonjogot, majd 1955-ben – a Mao felhívásával induló „nagy hullámban” – egészen a nagyobb termelők szocialista termelőszövetkezeteinek megalakulásáig tartott. 1956-ra Kína gazdasága alapjában véve állami kézben volt. A terv következményeképpen megindult az industrializáció és a városiasodás. A központi kormányzat hatalma és komplexitása lépést tartott a változásokkal.

A szovjet-kínai kapcsolatok 1956-ban fordulatot vettek. Hozzájárultak ehhez a lengyelországi és magyarországi események, amelyekben Kína a szovjetek felelőtlenségének jeleit látta, illetve a szovjet-amerikai viszony átmeneti enyhülése is. 1957 tavaszán, a „virágozzék száz virág” elnevezésű kampányt kísérő balos kritika sok kínai vezetőt meggyőzött arról, hogy nincs itt az ideje a „burzsoá” intellektuelek-re, a szakemberekre és a műszakiakra gyakorolt nyomás enyhítésének. 1957 végére Maonak sikerült meggyőznie kollégáit a szovjet modell elutasításának szükségességéről, és egy balos fejlődésemélet elfogadásáról. Nem sokkal később kezdetét vette egy jobboldal-ellenes kampány, melynek során megbüntették a „virágozzék száz virág” kampány szószólóit.

A MAOISTA MODELL: NAGY UGRÁS ÉS KULTURÁLIS FORRADALOM, 1958-1976.

A maoista modell az 1950-es évek vitáiban alakult ki, de teljes egészében csak 1958 és 1960 között, a „Nagy Ugrás” időszakában vált ismertté. A „Nagy Ugrás” 1958 és 1966 között a kínai politika vezérfonala volt, és a benne kifejtett elvek egészen Mao haláláig, 1976-ig, meghatározták a politika irányvonalát. Ennek köszönhetően Kína alaposan eltávolodott a szovjet modelltől. A nehézségek azonban, amelyeket az új irányvonal szült, néhány területen, rövid időn belül meghátrálásra kényszerítették a vezetést, és feszült vitához vezettek a maoisták és mérsékeltbb ellenfeleik között, ami kirobbantotta a kulturális forradalmat, majd folytatódott a következő évtizedben is.

A „Nagy Ugrás” hátterében a nevezetes *négy elv* állt, amelyek részint Maotól, részint a KKP saját tapasztalataiból, részint pedig az öt éves terv tanulságaiból származtak.

Az *első elv* a mindenre kiterjedő fejlődést mondta ki; azt, hogy Kína képes minden szektorban gyorsítani a növekedést anélkül, hogy bármelyik területet is kénytelen lenne elhanyagolni. Az elgondolás szerint az ipar megtartotta volna vezető szerepét, de az agrárszektor, és általában a falvak, rövid úton felzárkóznak hozzá. Az 1958 nyarán induló népi kommuna mozgalom volt az az intézmény, amely vidéken a „Nagy Ugrás” támogatását szolgálta. 1958 folyamán a népi kommunák a szövetkezetek helyébe léptek, és egyúttal a falusi területek helyi kormányzati egységeivé is váltak. A tervek szerint ezeknek

kellett volna lehetővé tenni a nagyarányú munkaerő-mobilizációt és a tervekben foglaltak végrehajtását, ösztönözni a gépesítést és a falu iparosítását, és általában növelni a gazdálkodás volumenét anélkül, hogy közben központi erőforrásokat vonnának el a nehézipartól.

A *második elv*, a tömegmozgósítás, a fejlesztés forrására utalt. Az emberi erőforrások jobb kihasználása – keményebb munkán, jobb motiváción keresztül – a kínai népet olyan kincssé avatta, amellyel helyettesíteni lehetett a hiányzó beruházásokat.

A *harmadik elv* – a politikáé a vezető szerepe – az addigi gyakorlatnál jóval nagyobb hangsúlyt helyezett a politikai egységre és lelkesedésre; egyfajta negatív reakció volt az 1956-1957-es jobboldali kritikára, és a döntéshozatali hatalmat áthelyezte a minisztériumoktól a pártbizottságokhoz.

A *negyedik tényező*, a decentralizáció, lazította a központi ellenőrzést, és arra ösztönözte az alacsonyabb szintű közigazgatási egységeket, hogy több kezdeményezést vállaljanak.

A „Nagy Ugrás” kezdetben sikeresnek bizonyult, a gazdasági termelés növekedett. Hamarosan beköszöntött azonban a válság. A rossz időjárás, a kínai-szovjet kapcsolatok további elhidegülésével az orosz segély elmaradása, és magában a kampányban rejlő problémák együtt oda vezettek, hogy a gazdasági növekedés a visszajára fordult, és nagyfokú kiábrándulás vett erőt az országon. 1959 és 1960 folyamán a mezőgazdasági termelés zuhanni kezdett, miközben az állami gabonafelvásárlások folyamatosan nőttek; ez éhínséghez és több mint 20 millió ember éhhalálához vezetett. Amint megingott az ország gazdasági alapja, a mezőgazdaság, a többi program komoly visszafogására is szükség lett.

1961-ben a KKP mérsékelte a „Nagy Ugrást”. A politikai mozgósítás a termelés óvatos helyreállításának adta át a helyét. A népi kommuna politikája három jelentős kérdésben módosult. Először az elszámolás alapegysége, ami korábban a nagyobb szövetkezet, majd 1958-tól a népi kommuna volt, előbb a termelési brigád, később pedig a termelési csoport, a legalacsonyabb szervezeti szint lett. A dekollektivizálás ellenére, amely az egész országban uralkodó társadalmisítotttságot az 1950-es évek közepének szintjére süllyesztette, a népi kommunák életének több központosított vonása maradt meg. A második változás az volt, hogy a kisparcellákat magánművelésre visszaadták a parasztszaládóknak. Harmadszor, a népi kommunák méretét csökkentették; ennek köszönhetően számuk jelentősen megnövekedett: az 1958-as 25 ezerről a hatvanas évek elejére, 75 ezerre nőtt. Végül pedig a KKP új jelszava – „a mezőgazdaság mindenek az alapja” – világossá tette a kormánypolitika elkötelezettségét arra vonatkozóan, hogy a fejlesztési politikának a mezőgazdasági szektor igényeihez kell alkalmazkodnia.

A reformok széleskörű támogatottságra tettek szert, de hamarosan megnyilvánult ellentmondásosságuk. Néhányan a mérsékeltek közül például azonnal tovább akartak menni a „kapitalista” formákkal való kísérletezésben. Az ügy egyre kevésbé csupán a „Nagy Ugrás” jobb alkalmazásának kérdéséről szólt, a KKP és a maoista modell kapcsolatát kezdte ki. A probléma továbbgyűrűzött, és mindezt csak erősítették a szovjet-kínai feszültség újabb fordulatai. Az amerikaiak fokozták jelenlétüket Vietnámban, ami felélesztette a régi kínai félelmeket. Mao számára úgy tűnt, hogy a forradalmat komoly és azonnali veszély fenyegeti.

A nagy kulturális forradalom a második nagy próbálkozás volt a maoista modell elültetésére. Mint a „Nagy Ugrás”, ez is a tartalom drámai és szélsőségektől sem mentes felfestésével kezdődött, a központi hatalom konszolidációjával folytatódott, majd azzal a vitával fejeződött be, vajon mennyit érdemes megtartani az eredeti lényegéből. A „Nagy Ugrás”-tól eltérően alapvetően nem gazdasági kampány volt, és nem is vont maga után olyan gazdasági nehézségeket, mint amilyenek 1959 és 1961 között támadtak. Ezzel együtt sokkal erőszakosabb és károsabb volt elődjénél.

A kampány 1965 őszén vette kezdetét néhány irodalmár megtámadásával a sajtóban. 1966 tavaszán a támadás iránya magasabb beosztású pártvezetőkre tevődött át, azzal vádolták őket, hogy revizionista rendszert akartak megvalósítani, antimaoista éllel.

Ezzel párhuzamosan megindult a kultúra átértékelése, a maoista szenvedészetikának, népi politikának, kollektívizmushoz és a társadalom szolgálatának jegyében. A „kulturális forradalom” egyszerre volt a politikai elit megtisztítását célzó törekvés, és a tömegek mozgósítására tett kísérlet.

1966 és 1967 nyara között a KNK-ban uralkodó állapotok igen közel kerültek az anarchiához. A párt- és állami hivatalok működése megbénult, az iskolákat bezárták, a tömegszervezetek leállították a munkát a gyárakban, megbénították a közlekedést és a kommunikációs rendszert, és sok esetben utcai harcokba bocsátkoztak a rivális csoportokkal. Amikor e rendezetlenségekbe a Népi Felszabadító Hadsereg is bekapcsolódott, a maoisták visszahúzódtak. 1967 őszén helyreállt a rend, és kezdetét vette a párt és az állam szerveinek helyreállítása. Az 1969. áprilisi pártkongresszus deklarálta a kapitalizmus szálláscsinálóinak vereségét és egy új, a Mao Ce-tung-i direktívákkal teljes összhangban levő irányvonal felállítását. A pártvezetés körülbélül fele távozásra kényszerült; a tisztogatások két legmagasabb rangú áldozata Liu Sao-csi (aki közvetlenül Mao után következett az 1966 előtti hierarchiában) és Teng Hsziao-ping (Mao, Liu és a későbbiekben még kétszer visszatérő Csou En-laj kormányfő után talán a negyedik legfontosabb vezető).

Az 1969 utáni vezetést három csoport koalíciója alkotta: a legvérmesebb maoistáké, vagy *radikálisoké*, akik az elnökkel való szoros kapcsolatból és utasításainak manipulálásából merítették erejüket (e csoport talán legismertebb vezetője Csiang Csing, Mao felesége volt); a *katonai személyiségeké*, akik bár nem voltak egységesek, jól kamatoztatták a védelmi miniszter, Lin Piao előkelő pozíciójából adódó előnyöket (Lin közvetlenül Maot követte a hierarchiában, őt tekintették az elnöki hivatal örökösének is); valamint a *veterán tisztviselőké*, akik Csou En-laj vezetése alatt, a mérsékeltek utolsó képviselői voltak. E koalíció azonban nem bizonyult tartósnak. Lin Piao eltávolítása 1971-ben egyben a hadsereg befolyásának csökkenését is eredményezte. A radikálisok és a mérsékeltek közötti egyensúly roppant kényessé vált, főképp miután Mao egészségének romlásával Csou félreérthetetlen lépéseket tett a kulturális forradalom alatt háttérbe szorított régi káderek visszahozására. Teng Hsziao-ping is ezek közé tartozott. Visszatérése különösen éles vitákat váltott ki, amelyek 1976 januárjában, Csou halálát követően, nyílt összetűzésekbe torkolltak Teng, a valószínű utód, és ellenlábasai között.

Tenget a maoistáknak másodsorra is sikerült eltávolíttatniuk a vezetésből, és a miniszterelnöki szék az addig kevésbé ismert Hua Kuo-fengnek jutott. Mao szeptemberi halála azonban az erőviszonyok gyökeres megváltozását hozta. Hua Kuo-feng letartóztatta a „négyek bandáját” Mao örökségének állítólagos meghamisításának, és a radikalizmus fátyla alatt történő jobboldali politizálásnak vádjával.

A szovjet-kínai határon történt súlyos összetűzések 1969-ben és az amerikaiak Vietnámból való kivonulásának megkezdése arra ösztönözte a kínai vezetőket, hogy megkeressék a kiegyezés útját az Egyesült Államokkal. E törekvés jegyében került sor 1972 elején Nixon elnök kínai látogatására és a sanghaji nyilatkozat kiadására. Amint az első lépést megtették, a Nyugattal való kereskedelem és kooperáció – amely Kína kereskedelmének, technológiai felkészültségének és biztonságának növelése felé mutatott – elkerülhetetlenné vált. A radikálisok ellene voltak egy ilyen felfogásnak, mint ahogy elleneztek a kulturális forradalom utáni reformok csorbítását is; ez utóbbi azonban már megindult, és – legalábbis úgy tűnt – feltartóztathatatlanul folytatódott. Tovább élesedett a frakciós harc. A gazdasági termelés növekedése 1974 és 1976 között lelassult. Mao halála után a nevéhez fűződő modell jövője kevésbé tűnt biztosnak, mint az egy évtizednyi látszólag egységes támogatottság után elvárható lenne.

A MODERNIZÁCIÓS MODELL: 1977-1989.

A szocialista modernizáció új modellje Mao halála után vette kezdetét. A modernizáció sosem volt idegen a KNK célkitűzéseitől, csak az ideológiai purizmushoz való viszonyában történt változás, amennyiben a gazdasági teljesítményt ekkorra mindenek fölé helyezték. A történelminek nevezhető váltás a fél évszázados forradalmi politikáról a stabilabb, pragmatikus rezsim felé a politikai élet minden pontját megérintette; a politikai változás ezzel együtt kiegyensúlyozatlan maradt, és előnye mellett több hátránnyal is rendelkezett. A modernizáció abban a tekintetben hasonlított a maoista modellre, hogy kezdetben sem az egyikben, sem a másikban nem állt rendelkezésre egy részletes program, csak afféle halovány, zűrzavaros, bár annál öntudatosabb elkötelezettség egy „irány” mellett. A modernizáció a KNK történetének eddigi legsikeresebb modellje volt, jóllehet az 1980-as évek közepétől ez is feszültségekre adott okot a vezetés konzervatív és reformpárti szárnyai között. A reform hangsúlyozta a társadalom korábban háttérbe szorított erejével - az értelmiséggel, a diákokkal és a vállalkozókkal - való szolidaritást. Pontosan ezek, a vezetésen belüli konfliktusok és az új társadalmi erők polgárjogi követeléseivel vezettek a Tienanmen téri katasztrófához. A rezsim azonban 1989-et követően sem hagyott fel modernizációs politikájával.

A maoizmustól a modernizációs modellre való áttérésig tartó átmeneti szakaszban (1976 őszétől 1978 decemberéig) Hua Kuo-feng egyszerre töltötte be a pártelnöki és miniszterelnöki pozíciót. Hua ambíciózus reformprogramot terjesztett elő, amely 2000-ig a „négy modernizálást” (a mezőgazdaságét, az iparét, a nemzetvédelmét, valamint a tudományét és a technológiáét) jelölte meg célként anélkül, hogy a maoista szimbólumokat félrerakta volna. Minden kritika a „négyek bandájá”-ra és nem Maora vagy a maoizmusra hullott. Nem történt említés azokról a nehézségekről, amelyek a gazdasági növekedés gyorsítása során fenyegettek.

Teng Hsziao-ping nevéhez fűződik a modernizáció gyorsítása és a maoizmussal való teljes szakítás. Teng 1977 közepén tért vissza régi pozícióiba (a párt alelnöke és a miniszterelnök helyettese), és azonnal éles támadást indított a maoista modell, közvetve pedig az opportunistá Hua ellen. 1978 májusában alkalma volt fellépni „az igazság bizonyításának egyetlen módja a gyakorlat” jelszó mögött, amely azt sugallta, hogy Mao útja nem feltétlenül követendő a KKP jövőbeli politikájában. A felingerelt balosok ekkor küzdelemre indultak Teng „gyakorlatias frakciójával” szemben, a küzdelem vége azonban Teng diadala lett, amit a KKP XI. kongresszusán választott Központi Bizottság Harmadik Plénuma megerősített.

A plénumon kritikával illették a megmaradt maoista vezetőket, és irányváltást deklaráltak, ami a „négyek bandájának” leleplezésénél sokkalta radikálisabb lépéseket jelentett a szocialista modernizáció érdekében.

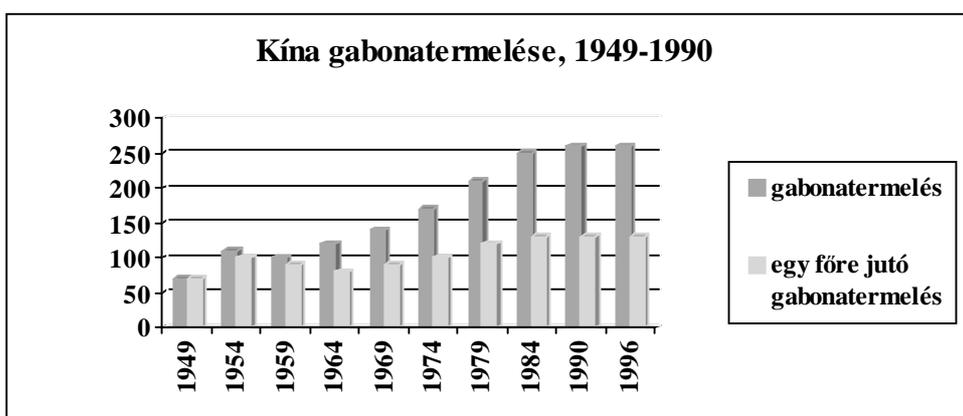
Visszatekintve a Harmadik Plénium tekinthető a kínai politikában bekövetkezett fordulat nyitányának. 1980 februárjában posztumusz rehabilitálták a kulturális forradalom legnagyobb ellenfelét, Liu Sao-csit; Huát megfosztották miniszterelnöki pozíciójától (az új kormányfő 1980 szeptemberében Csao Ce-jang lett) és pártelnökségétől (elnöknek, Hu Jao-pangot nevezték ki).

Mindkét új vezető Teng követője volt. 1981-ben kiadták a KKP-nak a párt történetéről szóló határozatot, amely élesen kritizálta Mao szerepét az 1958-tól 1976-ig terjedő időszakban; az egykori vezetőt megfosztották emberfeletti imázsától. 1982 szeptemberében a párt XII. kongresszusa megerősítette Teng programját, leváltotta Huát az összes magasabb tisztségből, és eltörölte a pártelnöki funkciót, amely Mao egyszemélyi vezetésének jelképe volt. 1979 márciusában Teng kijelentette, hogy a négy alapvető elvhez mindenkinek tartania kell magát: a szocialista úthoz, a párt vezető szerepéhez, a proletárdiktatúrához és a marxista-leninista-maoista gondolathoz. Az olyan megnyilatkozások, amelyeket a négy elvvel ellentétesnek ítélt meg, politikai bűntény számba mentek; e vád alapján több ezren szenvedtek adminisztratív és büntető szankciókat.

A modernizációs modell középpontjában a gazdaságpolitika foglalt helyet. Bár gazdasági reform címen legalább annyi visszalépés következett be, mint előrehaladás, a fejlődés általában páratlan volt az anyagi ösztönzők terén, vagy a piaci viszonyokban, és ez a modern kínai történelem legnagyobb gazdasági növekedését vonta maga után. Sok szempontból az agrárreformok jártak az élen. A szegény parasztok a „felelősségi rendszerrel” kísérleteztek, amelyben a családi termelés lassan felváltotta a közösségi munkát. Azzal, hogy felelősséget vállaltak a termelésért, engedélyt kaptak a profit megtartására, ami arra ösztönözte őket, hogy minél többet termeljenek. Nagyobb szabadságot kaptak a kereskedelemben, és abban, hogy eldöntsék, mit ültetnek. Ennek köszönhetően, nemcsak hogy megduplázódtak a paraszti bevételek, de drasztikusan csökkent a szegénysorban élő parasztok száma is. Az agrártermékekben és a falusi iparban is fellendült a termelés. 1984-ben a gabonafelesleg meghaladta az állam raktározási kapacitását.

A sikerek újabb liberalizációhoz vezettek. 1985-ben eltörölték például a gabonatermelési kvótákat. Az 1984-es gabonamennyiséget azonban a nyolcvanas években már nem sikerült túlszárnyalni. 1989-ben is csak az 1984-es szinttel megegyező mennyiséget produkáltak. A visszaesés a reformok bírálatát vonta maga után. A bírálatok egyik eredménye az lett, hogy konfliktus támadt a kormány gabonaszükségletei és a termelők prioritásai között. Ez utóbbiak ugyanis a nagyobb hasznot hozó fajták termelését tartották szem előtt. (Lásd: 1. sz. ábrát).

1. sz. ábra

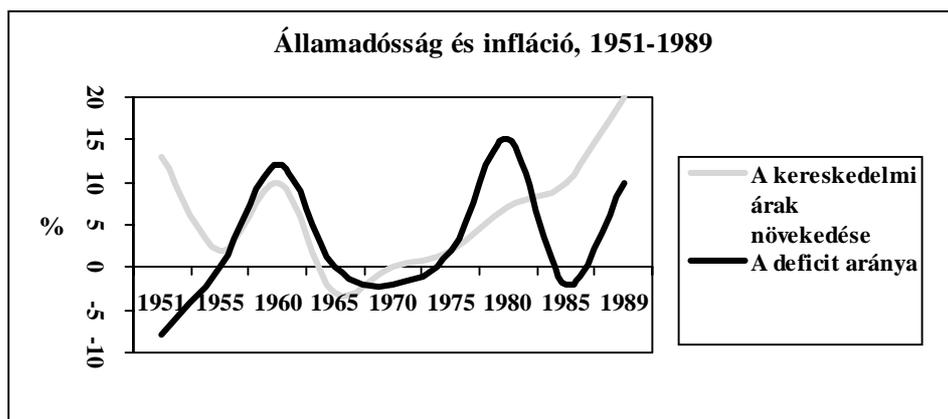


Forrás: Központi Statisztikai Hivatal, Kínai Népköztársaság

Kína városi gazdasági élete egyszerre komplexebb és jobban kötődik a sztálinista igazgatási modellhez; a reformok ezért itt nehezebben lendültek túl a kezdeti nehézségeken, és kevesebb eredményt is hoztak. Mindazonáltal a profittal, a jutalmakkal és a piaccal szembeni maoista fenntartások elvetése itt is

növekedést eredményezett. A városi gazdaság strukturális reformja (1984 vége) jelentős lépésnek számít a sztálinista modelltől való eltávolodásban a szocialista ártermelés felé, amely már sokkal inkább tekintetbe veszi a termelők autonómiáját és a piaci mechanizmusokat. A reformok keretében nem csak az ipar szerkezetét alakították át, hanem a magán- és szövetkezeti kezdeményezések is támogatásra leltek. A gyors növekedés és a decentralizáció is hozzájárulhatott az esetenkénti ellátási zavarokhoz és az inflációhoz, amelyek közül az infláció 1987-re, először a "Nagy Ugrást" követő évek óta, komoly problémává vált. (Lásd: 2. sz. ábrát.)

2. sz. ábra



Forrás: Központi Statisztikai Hivatal, Kínai Népköztársaság

A modernizációs modellhez oktatásügyi reformok, a forradalom intézményesítésének kísérlete, a külpolitikában pedig a „nyitott kapuk” elve párosult.

A nyitott kapuk szorosabb kapcsolatot engedtek a nemzetközi gazdasággal, különösen a kapitalista országokkal, annak érdekében, hogy Kína a tőkéhez, a technológiához és bizonyos alapvető javakhoz (olajfűró berendezések, számítógépek, gabona) könnyebben hozzájusson. Itt alapvető lépésnek bizonyult az Egyesült Államokkal való kapcsolatok normalizálása (1978 decemberében). Intenzívebbé váltak a diplomáciai és kulturális cserék, nőtt a külkereskedelem volumene, és megnyíltak az úgynevezett „különleges gazdasági zónák”, amelyek lehetővé tették a külföldiek számára a kínai beruházásokat.

Az új oktatási- és tudománypolitika megemelte az oktatás színvonalát, hozzájárult a felsőoktatás és a kutatás kiterjesztéséhez, az elitoktatás meghonosításával pedig lehetővé tette, hogy a tehetséges diákok kedvező körülmények között folytathassák tanulmányaikat. A tudományos viták nyíltabbá, a külföldi kollégákkal való kapcsolatok rendszeresebbé és termékenyebbé váltak. Az intézményesedés visszaállította a legtöbb szervezetet, amelyet a maoista időkben meggyengítettek, vagy szétromboltak. 1982-ben új alapot fogadott el az állam és a párt is, és mindkettő hangsúlyozta, hogy a népköztársasági alkotmány a pártot is kötelezi. Jelentős előrelépés volt, hogy a tartományi népi gyűléseket azóta közvetlenül választják, és hogy korlátozott versenyt engedélyeztek a választás útján betölthető hivatalok jelöltjei között.

A modernizáció sikerei a kínai lakosság gazdasági felemelésében és Kína globális pozíciójának javításában elejét vette minden további olyan szándéknak, amely a kulturális forradalom ideológiájához való visszatérést hangoztatja. A modernizáció azonban nehéz kérdéssel szembesítette Teng koalícióját: olyanokkal, hogy milyen messze lehet elmenni, milyen gyorsan, mekkora politikai és társadalmi szabadságot kell engedni, mennyi központosításra van szükség...

A vélemények minden kérdésben és minden döntésnél eltértek. Az eltérő értelmezések mentén végül két politikai tábor jött létre. A reformerek, akik a még radikálisabb szervezeti változások mellett voltak, és a konzervatívok, akik védeni akarták a párt politikai monopóliumát és az állam ellenőrzését a gazdaság felett. Teng Hsziao-ping maradt a végső autoritás, aki mindkét táborban otthon érezhette magát, bár ő volt a reformok atyja, így az új reformervezetők, Hu Jao-pang és Csao Ce-jang pártfőgőjüket tisztelheték benne.

Konfliktusok a vezetésen belül, 1986-1989:

Út a Tienanmen térhez

Bár soha nem ismerték el, 1987-re, Hu Jao-pang lemondásával a központi vezetésen belüli konfliktusok nyilvánvalóvá váltak. A Hu lemondásához vezető események 1986 elején kezdődtek a konzervatívok kudarcot vallott kísérletével, hogy visszaszorítsák a reform leglelkesebb híveit. A konzervatívok akcióját a városi reformokkal összefüggő inflációs problémák tették lehetővé. Hu Jao-pang azonban nemcsak elhárította a támadásukat, hanem továbbment a véleményszabadság növelésében, és egy új „virágozzék száz virág” kampányt hirdetett meg. A városi reform nehézségeiért a rendszerben élő feudális maradványokat okolták, és azt állították, hogy a gazdasági intézmények csak úgy tudnak megszilárdulni, ha reformjuk a politikai intézmények reformjával párosul. A „politikai szerkezetátalakítás” olyan kifejezéssé vált, amely alkalmat adott az eddigieknél radikálisabb reformok megvitatására. A radikális légkörtől izgatottan 1986 decemberében 19 városban özönlöttek ki a diákok az utcákra, és rendeztek békés felvonulásokat.

A konzervatívok a demonstrációk láttán még nagyobb haraggal fogadták a reformerek bátor kezdeményezéseit. 1987 januárjában a kibővített Politikai Bizottság elfogadta Hu Jao-pang lemondását, és hadjáratot indított a „burzsoá liberalizáció” ellen. A konzervatívok, bár úgy tűnt, 1986-ban végleg elvesztették a csatát, most győzelmet arattak ellenfeleik felett. Győzelmük azonban nem volt teljes; Hu helyére, a párt ügyvivő titkáráként, a reformpárti Csaó Ce-jang kormányfő került, és a konzervatívok is elfogadták azt a kijelentését, hogy a változások nem fogják érinteni az alapvető modernizációs politikát, ideértve Kína nyugati kapcsolatait.

Az 1987. októberi XIII. pártkongresszus, amely a tervek szerint Teng és idősebb kollégáinak visszavonulását volt hivatott megtárgyalni, döntésképtelennek bizonyult. Az idős vezetők lemondtak pozícióikról, de továbbra is ottmaradtak a háttérben. Csaó ígérete tett a reformok folytatására; a növekvő gazdasági nehézségek és a konzervatívok fokozódó nyomása azonban nem tette lehetővé ígéretei megtartását. Az 1988-as inflációért és az élelmiszer-utánpótlás akadozásáért a konzervatívok a reformokat tették felelősé, takarékosági intézkedéseket szorgalmaztak, és 1988 szeptemberében Csaot a központi ellenőrzés erősítésére szólították fel. 1989 elején Csaó már defenzívában volt, és kevés esély látszott a reformok folytatására.

A Tienanmen tér

1989 első hónapjaiban az értelmiség és a diákok újra mozgolódnak; a körülmények azonban különböztek 1986-tól. Korábban Hu Jao-pang támogatásából azt hitték, hogy a párt mellettük áll, most viszont úgy érezték, hogy a kormányzat válságba jutott. A pekingi demonstrációkhoz végül Hu Jao-pang váratlan halála (1989. április 15.) adta meg a végső lökést. Ez kiváló alkalomnak tűnt, mert Hu éppen a diákok iránti toleranciájáért távolították el 1986-ban, ugyanakkor a hatóságok nyilván nem nyomhattak el egy vezető pártfunkcionárius emlékére tartott demonstrációt. A diákok reformokat követeltek, és megakadályozták, hogy korlátok közé szoríthassák felvonulásukat. Kritizálták a korrupciót és éltették a demokráciát, ezen kívül autonómiát követeltek a diákszervezeteknek. Április 26-án ennek ellenére egy tekintélyelvű cikk jelent meg a Zsenmin Zsipaóban, amelyik zavarkeltéssel vádolta a diákokat, és azt állította, hogy a megmozdulásért ellenforradalmárok egy csoportja felelős. A diákok és a pekingi nyilvánosság felháborodottan fogadta a vádakot, az egyetemisták sztrájkot hirdettek, és százezrek mentek az utcákra.

Ekkor Csaó Ce-jang állami látogatáson tartózkodott Észak-Koreában, ezért nem vehetett részt a cikk összeállításában, nem is látta azt megjelenése előtt. Pekingbe visszatérve hiába próbálta meggyőzni Tenget a cikkben foglaltak visszautasításáról. Pekingi beszédében elhatárolta magát a cikk tartalmától. Ez valamelyest hatott a diákokra, a sztrájk alábbhagyott, egyúttal azonban új csoportok – újságírók, társadalomtudósok, munkások – csatlakoztak a tüntető tömeghez. A tömegkommunikáció egyre kedvezőbb hangvételben számolt be az eseményekről, és újabb tüntetések kezdődtek más városokban is; a diákvezérek mind radikálisabb igényekkel léptek fel. Május 15-én Pekingbe érkezett Mihail Gorbacsov, de a Tienanmen teret törölni kellett a programból a demonstráció miatt. Gorbacsov látogatásával a világ figyelve még inkább Kínára és a tüntetőkre terelődött. Május 19-én Teng úgy döntött, hogy erőszakos beavatkozás nélkül nem lehet áttörést elérni. Csaó nem volt hajlandó ezt az új vonalat képviselni, ezért lemondott főtítkári megbízatásáról. Másnap bevezették a statáriumot, és a diákokat a Tienanmen tér elhagyására szólították fel. Június 3-án éjszaka, több ezer civil halálát okozva, a hadsereg betört Peking központjába. A nem hivatalos vélemények az utcai harcokban meghalt civilek számát 700 és több ezer közé helyezik. A diákok végül szabad elvonulást kaptak. Teng megköszönte a hadsereg és a konzervatívok áldozatvállalását, hogy összefogtak a pártért, és visszaverték az „ellenforradalmi lázadást”.

A Tienanmen tér után

A Tienanmen téri események megrázták Kína politikai életét. Korábban a kínaiak és a külföldiek egyaránt azon a véleményen voltak, hogy az ország a reform és a modernizáció útjára lépett, most mégis úgy tűnt, hogy az idős vezetők a világ szeme láttára tiporták el Kína jövőjét. A párt presztízse és hitele jókora léket kapott. Az alapvető bizonytalanság visszatért a politikába. Úgy tűnt, Teng és környezete nem tudja, merre tovább. Egységesnek látszottak a tüntetőkkel szembeni fellépésben, de Teng nem volt meggyőződve arról, hogy a reformokat vissza kell szorítani.

A XIII. kongresszuson választott Központi Bizottság Negyedik Plénuma júniusban ült össze elsőként a döntéshozó szervek közül a pekingi eseményeket követően, és megerősítette Csao Ce-jang menesztését, és Csiang Cö-mint választotta meg a párt főtítkárának. Teng egész presztízstét latba vetette Csiang mögött, és felszólította az egész vezetést, hogy sorakozzanak fel a támogatására. 1989 novemberében Teng Csiang javára lemondott a katonai bizottságban viselt elnöki funkciójáról. 1993 márciusában addigi funkciói mellett Csiang Cö-min megkapta az államfői posztot is.

Noha Csao és közeli munkatársainak elbocsátása jelentős határozottságról árulkodott, 1989 júniusa után nem került sor túl sok személycserére. Ez fontos adat, mert ezeknek a beosztott vezetőknek a jelentős hányada, akár a Központi Bizottságban, akár az Országos Népi Gyűlésben, akár a tartományokban dolgoztak, Csao Ce-jang és Hu Jao-pang idején kerültek oda, és mint ilyenek, a reform elkötelezett hívei voltak. Az igazgatási piramis, amely a reformokat vezette, tehát e legfelső szint kivételével érintetlen maradt. A Tienanmen tér utáni politika is belül maradt az 1980-as években meghatározott paramétereken. A vezetés nem egyszer megerősítette, hogy nem változott elkötelezettsége a modernizáció és a nyitás mellett.

POLITIKA ÉS GAZDASÁG

A Kínai Népköztársaságban zajló folyamatok meghatározó erejűek a világpolitika és a -gazdaság alakulása szempontjából. Nagyhatalmi pozíciója formálásában három tényező egybeesése játszik szerepet. Ezek közül bármelyik hiánya más irányba terelhetne volna a világtörténelem menetét. Ezek: a bipoláris világrend széthullása, az 1979-ben elindított reformok és a modernizációs politika sikere, s az az alapadottság, amelyet a mennyiségi tényezők – az ország nagysága, népessége, a természeti erőforrások, a gazdaság növekedése – jelentenek.

A Kínai Kommunista Párt 1978 decemberében összehívott XI. Központi Bizottságának 3. plenáris ülése indította útjára azt a társadalmi-politikai-gazdasági adottságokból kiinduló fejlesztésstratégiai koncepciót, amely nem is annyira az új és változó világ gazdasági környezet kihívására, mint a „kulturális forradalom” következményeként összeomlással fenyegető gazdaság megmentésére született. Az új stratégia fő feladata a gazdaság alapvető egyensúlytalanságainak kiigazítása volt. Gyakorlatilag az „alkalmazkodási” és „reform”-politika bevezetésével vette kezdetét az a fejlődési folyamat, amely az országot a világ meghatározó gazdasági hatalmai sorába emelte. A kilencvenes évek legelején megfogalmazott prioritások a meghatározó elemei annak a stratégiai irányvonalnak, amely Kína politikai és gazdasági valóságát uralja mind a mai napig. Az adott időszakon belül is fellelhetők mindazon sajátosságok, amelyek az immár két évtizedes reformfolyamat egészét jellemzik. A szakaszhatárok ugyan elmosódottan jelentkeznek, de megmaradt az adminisztratív, a centralizációs, valamint a piacgazdasági mechanizmusoknak nagyobb teret adó decentralizációs időszakok dominanciájának váltakozása.

A modell minőségileg új elemmel nem bővült. A „piacgazdaságosodási” folyamat előrehaladtával ma már politikailag nem vitatott a reformok szükségességének kérdése, azonban az alkalmazandó eszközök, az ütemezés kérdése újabb és újabb összecsapásokhoz vezet. A hatalmi (párt-, politikai és gazdasági) elitek összefonódása oly szoros, hogy végső soron a hatalmi rendszer egészét erősíti a KKP szerepének, az ideológia fontosságának az utóbbi évben is hangsúlyozott fenntartása. A kollektív vezetésnek elegendő ideje volt hatalmának konszolidálására, az átmeneti időszak zökkenőmentes levezénylésére. Teng Hsziao-ping halálát követően, Csiang Cö-min elnök integrátori képességével, a szélsőségek elleni fellépésével nemcsak ura maradt a helyzetnek, de a KKP XV. kongresszusán, 1997 szeptemberében úgy tudta konszolidálni – személyi változások révén – hatalmát, hogy pozícióit tovább erősítette.

A jövő kilátásai szempontjából meghatározó az a széles körű társadalmi konszenzus, amely az ország egysége és stabilitása őrzésében kialakult, és minden más megfontolással szemben prioritást élvez. A hatalmi struktúra jelenleg stabilabb, mint a társadalom. A tartósan gyors gazdasági növekedés középtávon biztosítja a jelenlegi politikai rendszer fennmaradását. A szerkezeti aránytalanságok, a mélyülő válságjelenségek ellenére a gazdaság növekedési üteme továbbra is meghaladja a világtátlagot. A IX. ötéves terv

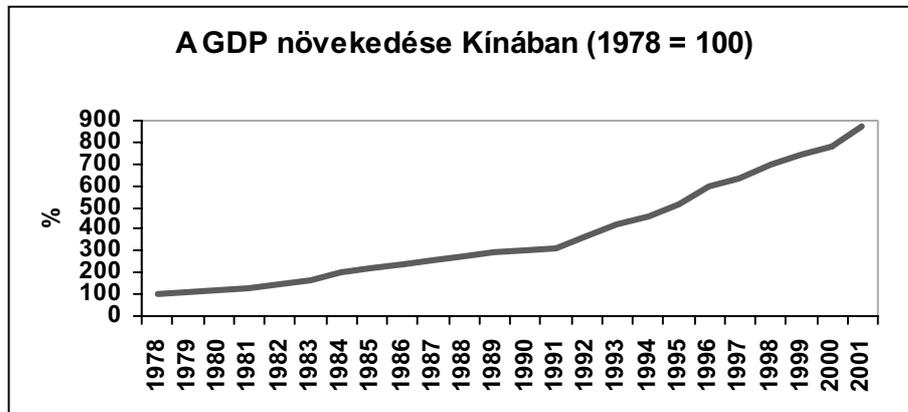
(1996–2001) értelmében az elsődleges feladat a makroökonómiai egyensúly javítása, mindenekelőtt a gazdaság túlfűtöttségének csökkentése volt. Az ázsiai válság és az 1998-as súlyos árvizek közbejöttével a feladat a 8 százalékos növekedési szint tartására módosult. A 2001. márciusában elfogadott X. ötéves terv az ország nyugati térségének erőteljes fejlesztését irányozza elő. A hazai és a külföldi befektetések 70%-át erre a természeti kincsekben gazdag területre kívánják összpontosítani. Itt él az összlakosság egyharmada, és itt található a villamos energia-termelés 75%-a, a bányakincsek, a kőolaj- és a földgázkészletek többsége.

A fogyasztás ösztönzése

A világ többnyire a reformfolyamat révén nagyhatalommá váló ország gazdasági növekedését, strukturális gondjainak kezelését csodálja. A makrogazdasági mutatók alapján valóban úgy tűnik, hogy maradéktalanul sikerült teljesíteni az 1978-ban megfogalmazott feladatot. A rendszer stabilitásának köszönhetően őrizni tudja az ún. kínai szocialista piacgazdaság vívmányait. Az a program, amely a központosított irányítási-tervezési rendszer piaci mechanizmusokkal való összekapcsolására épült, gazdasági és politikai nagyhatalommá emelte Kínát. A kínai GDP növekedési rátája 1979–1997 között a világon a legmagasabbnak bizonyult, éves átlagban 9,8 százalékos bővülése messze meghaladta a 3,3 százalékos világátlagot. 1997-ben a bruttó hazai termék összege 904,14 milliárd dollár volt, amelynek alapján a KNK a világ 7. legnagyobb gazdasági hatalmává lépett elő.

Az egy főre jutó GDP összege azonban csak 734 dollár, így továbbra is a fejlődő országok közé tartozik. A GDP növekedését mérséklő restriktív intézkedések bevezetésére a gazdaság túlfűtöttsége miatt került sor, célja a bővülés 8 százalék körüli stabilizálása. (Lásd: 3. sz. ábrát.)

3. sz. ábra



Forrás: Központi Statisztikai Hivatal; Kínai Népköztársaság

A természeti csapások és az ázsiai valutaválság mélyülése azonban keresztülhúzta a számításokat: 1998 első felében a GDP növekedési üteme alig érte el a 7 százalékot. Az év második felének erőfeszítései ezért a 8 százalékos szint elérésére irányultak. A nehézségek áthidalását célzó csomagterv legfontosabb elemei a belső fogyasztás növelése, az árvíz sújtotta területek újjáépítése és az infrastrukturális beruházások voltak. Maga a terv a kínaiak világviszonylatban is kiemelkedő megtakarítási hajlandóságára épül. A lakossági takarékbetét-állomány 1997 végén 560 milliárd dollár volt. Ez a teljes banki betétállomány 60 százaléka. Az egy főre eső megtakarítás országos átlagban 453 dollár, úgy hogy az egy főre eső jövedelem átlaga városokban évi 632,2, vidéken pedig 252,4 dollár. Meghatározó az a konfucianus életfelfogást jellemző biztonsági tartalékolási hajlam, amelyet már nem a kényszertakarékosság motivál. A belső kereslet élénkítését célzó elképzelés éppen ezt a hagyományos szemléletet próbálja áttörni.

Szerkezeti átalakulás

A nemzetgazdaság szerkezeti arányai a fő termelőágazatoknál érvényesülő fejlesztési prioritások alapján rendeződtek át. A mezőgazdaság, az ipar és a szolgáltatások súlyának változásai a gazdaságban némi lemaradással ugyan, de követik a világgazdasági trendeket. 1979–1999 között az első szektor részaránya 31,2 százalékról 18,7 százalékra csökkent, miközben a másodiké 47,4 százalékról 49,2 százalékra, a harmadik szektoré pedig 21,4 százalékról 32,1 százalékra nőtt. A lakosság élelmezésében meghatározó szerepet játszik a gabonaellátás. A termés 1978–1997 között 62,1 százalékkal nőtt. Nem sikerült megismételni az 1996-os 504,53 millió tonnás rekordtermést, s a népesség növekedése az utóbbi években már meghaladja a gabonamennyiségét. A hiányt importtal kell pótolni. Amerikai becslések szerint Kína több százmillió tonna élelmiszerimportra szorul a következő 30 évben, ami nagymértékben befolyásolja majd a világpiacot.

1978–1998 között az ország ipari termelése átlagosan 10 százalékkal nőtt. Az iparvállalatok vagyona 1997 végére 1,39 milliárd dollárra emelkedett, ami 26,6-szorosa a húsz év előttiének. A könnyűipari termelés növekedésének üteme némileg meghaladja a nehéziparét, de az ipari termelés egészében még mindig a nehézipar dominál. A vállalati szektoron belül azonban nagyok a szóródások. A tulajdonviszonyok alapján állami, kollektív tulajdonú, magán és egyéb kategóriájú vállalatokra osztható rendszeren belül az állami vállalatok nyújtották a leggyengébb teljesítményt. A bruttó termelési érték növekedési átlaga 1997-ben mindössze 3,8 százalékot ért el, miközben a kollektív tulajdonú vállalatoknál 10,2, az egyéni vállalatoknál 15,4, az egyéb kategóriába sorolható vállalkozások esetében pedig 30,2 százalék volt a növekedés mértéke.

A gazdasági szerkezetátalakulás középpontjában jelenleg a szolgáltatási ágazatok állnak. A külföldiek előtt korábban zárt szolgáltatási piacok egyre több területét nyitják meg a befektetők előtt. A WTO-konformitás jegyében Kína gyors ütemben integrálódott a szolgáltatási világpiacokba. Az ágazat olyan speciális területei váltak hozzáférhetővé külföldiek számára, mint a reklám, a geológiai feltárás és kutatás, az olajfeldolgozás, az épületgépészet, az ingatlanpiac, a várostervezés, a bank- és biztosítási piac, a turizmus, a computerszerviz, az óceánhajózás, a légi és szárazföldi szállítás, az ügyvédi tanácsadás. A fejlett országokhoz képest azonban még mindig erősen korlátozóak a szolgáltatási szektor protekcionista elemei. Az infrastrukturális beruházások impozáns méretei ellenére az ágazat hagyományosan szűk keresztmetszete a gazdasági növekedésnek. Az energetikai ágazat viszonylag zárt területe a külföldi befektetéseknek. Vegyes vállalat alapítására vagy együttműködésre csak az energia-előállítás területén van lehetőség. Külföldiek továbbra sem szállhatnak be tőkével az energiaátviteli létesítmények építésébe és üzemeltetésébe.

Nyitott kapuk

A külvilág felé történt nyitás eredményeként megkezdődhetett Kína szerves kapcsolódása a világgazdaságba. Ennek következményeit három – egymástól mereven el nem választható – területen lehet lemérni. A külgazdasági kapcsolatok fejlesztése 1979-től gazdaságpolitikai prioritás. A "nyitott kapuk" politikájának sikerét mutatja az a növekedési pálya, amelyet Kína külkereskedelme volumenének folyamatos bővítésével, valamint a külföldi tőkebefektetések fogadó országaként 1979–1999 között bejárt. Külkereskedelmi volumenének összege 20,64 milliárd dollárról 325,1 milliárd dollárra emelkedett, azaz 15,8-szorosára nőtt. A dinamikus növekedés eredményeként az ország az 1978-ban elfoglalt 27. helyéről 1995-re a 10. helyre lépett elő. Az import vonatkozásában ez a 27-ről a 12-re, exportnál a 28.-ról a 10. helyre való előrelépéshez volt elég. Abszolút számokban kifejezve ez 1978-ban 10,89 milliárd, 1997-ben 142,36 milliárd dollár importot, illetve 1978-ban 9,75 milliárd, 1997-ben 182,70 milliárd dolláros kivitelt jelentett.

Az önerőre támaszkodás elvére épülő kínai gazdaságban külföldi hitel felvételére csak a '70-es évek közepétől, a működő-tőke importjára pedig 1979 júliusától, a közös vállalatok működéséről elfogadott törvény megszületésétől van lehetőség. Az elmúlt húsz év gyakorlatának eredményeként 1993-tól Kína – az Egyesült Államok mögött – a világ második legjelentősebb működő tőke befogadó országa. A fejlődő országokba irányuló befektetések harmadát Kínában hasznosítják. Kínai statisztikák szerint húsz év alatt közvetlen külföldi tőkeberuházásból 304 345 projektet, külföldi hitelből és kölcsönből pedig 1528 projektet finanszíroztak. Ezen időszak alatt 519,24 milliárd dollár közvetlen külföldi tőke befektetésére kötöttek szerződést, amelyből ténylegesen 220,141 milliárd dollárt használtak fel. Az országba beérkező külföldi tőke mennyisége 348 milliárd dollárt tett ki.

A külföldi tőkeberuházásokkal, közös vállalkozásokkal kapcsolatos elvárások 1979 óta lényegében nem változtak annak ellenére, hogy kezdetben magának a működő tőkének – válogatás nélküli – becsa-

logatása volt a központi feladat. A reformfolyamat előrehaladtával lényeges átrendeződés figyelhető meg az ágazati prioritások terén. Mindvégig alapvető probléma volt, hogy a külföldi beruházások többnyire az improduktív szféra felé fordultak: inkább a szállodáiparba vagy a lakásépítésbe fektettek be, mint a modern technológiát hordozó ágazatokba. Ennek következtében dinamizáló vagy modernizáló húzóerőt sem jelenthettek a környező kínai vállalatok számára. 1996-ban léptek hatályba azok az intézkedések, amelyek a beváltatlan remények korrekciójára irányulnak. A vámtarifa szintjének 35 százalékról 23 százalékra való csökkentése előzte meg a külföldi vállalatok kedvezményeinek megszüntetését. 6000 tételből több mint 4000 árucikk vámtétele csökkent átlagosan 30 százalékkal. A differenciált csökkentés mértéke a versenyképes kínai termékek – bizonyos gyógyszerek, vegyszerek, teherautók stb. – esetében jelentősebb, a kevésbé versenyképes ágazatok termékeinél elenyésző. A vámtarifa módosítására azon kedvezőtlen hatások ellensúlyozása miatt volt szükség, amelyeket a teljesen vagy részben külföldi tulajdonú vállalatok kedvezményeinek megvonása, a vámmentes áru-behozatali jog megszüntetése okozott. A Kína számára fontos beruházások azonban – központi engedély alapján – továbbra is megkaphatják a kedvezményeket. A külföldi és hazai vállalatoknak azonos feltételek szerinti működtetése leginkább a közepes vagy kevésbé fejlett technológiát hordozó termékeket, valamint a kis- és közepes méretű külföldi beruházásokat érinti érzékenyen. Egy új vállalat létesítésének költsége ma 40 százalékkal magasabb, mint a változásokat megelőzően. A 30 millió dollár alatti beruházások vámmentességét 1997-ben, a nagyobb beruházókét 1998 közepén szüntették meg.

A Különleges Gazdasági Övezetek a gazdasági nyitás „előretolt helyőrségei”. Miután a külföldi működő tőke túlnyomó többségét a hagyományosan fejlettebb keleti tengerparti területek gazdasági övezetei fogadják, a szigorító intézkedések is itt éreztetik leginkább hatásukat. A hivatalos kínai álláspont szerint azonban nem változott a külföldi beruházások, a Különleges Gazdasági Övezetek megítélése, csupán a fejlesztési súlypontok változtak. Ez azt jelenti, hogy a keleti országrészek helyett a nyugati régió fejlesztését szorgalmazzák. A Különleges Gazdasági Övezetek szerepe nem változik, továbbra is kapnak támogatást. A változással mindössze az a kör tágul tovább, amely gyakorlatilag az ország egészét foglalja majd magában. A kínai érvelés úgy is értelmezhető, hogy tulajdonképpen az ország egésze válik fejlesztési övezetté. A nemzeti elbánás elvének kiterjesztése a külföldiekre végső soron előnyt jelent a gazdaság valamennyi szereplője számára. A kínai érvelés további eleme annak feltételezése, hogy a kínai vállalatok kedvezőtlen helyzetben vannak az eltérő deviza-elszámolási gyakorlat miatt, a külföldiek számára pedig az okoz kellemetlenséget, hogy nem foglalkozhatnak jüanügyletekkel. A változások tehát a visszas helyzetek feloldását szolgálják.

A nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódással a külföldi működő tőke-beruházások jelentősége végül is meghaladja az abszolút számokban mérhető eredményeket. A gazdasági modernizáció motorja a beruházásokhoz kapcsolódó külföldi technológiai, gyártási ismeretek átvétele, a menedzsment, a külföldi marketingtapasztalatok elsajátítása. A jelenlegi, protekcionista elemeket sem nélkülöző gazdaságpolitikai gyakorlat ennek következtében – a külföldi működő tőke pozitív szerepét megkérdőjelező viták ellenére – minden bizonnyal kitart az eddig sikeres külgazdasági nyitottság mellett, amely a gazdasági stratégia meghatározó eleme. Kínai gazdasági szakértők tisztában vannak azzal, milyen szerepet játszott a külföldi segítség és verseny az ország modernizációjában, ezért igyekeznek megakadályozni, hogy mindezt feláldozzák a protekcionista lobbyérdekek oltárán. Kínának a gazdasági-műszaki fejlesztéshez szüksége van a külföldi tőkére, technológiára és szaktudásra. Ezek adaptációs közegei a Különleges Gazdasági Övezetekben és a különböző elnevezésekkel és jogokkal felruházott fejlesztési területeken kialakított bázisok.

A kérdéskör kapcsán szólni kell a fejlett és az elmaradott tartományok közötti különbségekről. A GDP-hez való hozzájárulás mértékében ötvenszeres az eltérés a legnagyobb és a legalacsonyabb értéket előállító Kuangtung tartomány és a Ningszia-Huj Autonóm Terület között. Ez jelentős és feloldhatatlan társadalmi feszültség forrása. Eddig nem sikerült megállítani az ország hagyományosan fejlettebb és fejletlenebb részei közötti szakadék mélyülését. A területileg kiegyensúlyozottabb növekedésre, a fejletlen területek felzárkóztatására irányuló törekvések közrejátszanak mind a külföldi tőkebefektetők kiváltságainak szelektív megnyirbálásában, mind a központi kormányzat erőforrást elvonó és újraelosztó szerepvállalásának erősödésében. Gyakorlatilag a fejlettebb tartományokban termelt profit elmaradott körzetekbe való átcsoportosításáról van szó, ami természetesen nem tetszik a fejletteknek. A központi kormányzat centralizációs és a tartományi kormányzatok önállósodási törekvései ellenérdekeltséget teremtenek, ami végül is gazdasági törésvonalak mentén megosztja az országot. Ezzel együtt erős az egymásrataltság, az egység őrzésében való érdekazonosság is, ami megóvja az országot attól, hogy az ellentétek kielemeződjenek.

A világgazdaságban elfoglalt dobogós helyek, a statisztikai adatok jelzik a reform húsz évének gazdasági dinamizmusát, a teljesítmények imponáns voltát. A makrogazdasági mutatók mögé pillantva azonban előtűnnek azok a belső szerkezeti aránytalanságok, amelyek felfedik a kínai gazdaság és társadalom gyenge pontjait.

Gyenge pontok

A gazdasági fejlődés egyensúlytalanságai miatt Kína politikailag és társadalmilag sebezhetőbb, mint ahogy általában feltételezik. A reformfolyamattal egy sor olyan jelenség is beépült a rendszerbe, amely közvetlenül vagy közvetve veszélyezteti a társadalmi stabilitást. Az első ilyen az állami juttatásokkal földhöz, ingatlanhoz vagy bizonyos nyersanyagokhoz jutó kiváltságosok példája. A különféle vállalkozások működéséhez – például az ingatlanügyletekhez, a tőzsdére való bejegyzéshez, az export-import joghoz – szükséges engedélyek beszerzése már a nehezebben tetten érhető visszaélések körébe tartoznak.

A munkanélküliséggel és a szociális háló hiányával párosuló korrupció növeli a lakosság veszélyérzetét. A társadalmi közérzet romlásának konkrét okait olyan jelenségekben lehet megfogalmazni, mint a gazdagok és szegények közötti különbség növekedése: a népesség leggazdagabb egyötödének kezében összpontosul a javak fele, míg a legszegényebb ötödé ezeknek mindössze 4,3 százaléka. A munkanélküliség és a bűnözési hullám növekedése, és a klánszerű szerveződések újjáéledése veszélyezteti a hagyományos vidéki önszerveződéseket, gyengíti az ellenőrzési mechanizmusokat. Terjed a feketegazdaság, megjelennek a triádok, az állami hivatalnokok és az alvilág összefonódásával nő a kisebb városok, települések, vidéki körzetek lakosságának kiszolgáltatottsága. A hatalom ragaszkodik forráselosztási rendszerre érintetlenségéhez, amelyben a hatékonyság nem elsőrendű szempont. Ennek következtében igazi piacról sem lehet beszélni, csak annak szimulálásáról.

A kínai miniszterelnök valódi dilemmája a gazdasági konszolidáció és a foglalkoztatottság szintjének csökkenése közötti választási kényszer. Az állami alkalmazottak 20–30 százaléka tartozik ugyanis az ún. kapun belüli, rejtett munkanélküliek sorába. Elbocsátásuk szerény becslések szerint is legalább 9 millió fővel növelné a munkanélküliek kilátástalan tömegét. Elbocsátás helyett ezért számos helyen inkább rendkívül alacsony, a túléléshez éppen csak elegendő százjüanos (mintegy 12 dolláros) munkabért fizetnek. A mezőgazdaság 150 millió fős munkaképes korú feleslegével együtt a munkanélküliség legalább 180–190 millió embert, azaz a munkaképes lakosság 28 százalékát sújtja. Az alkalmi munkából tengődő belső migráció nagyságrendjét hivatalosan 70 millióra teszik, amit a nem hivatalos források megdupláznak. A foglalkoztatottság amúgy is szorító gondja ezzel tovább mélyül, a gazdaság képtelen felszívni ekkora tömegű munkaerő-felesleget. 1991–1996 közötti öt éves terv keretében mindössze 34 millió új munkahelyet sikerült teremteni, miközben éves átlagban 14,5 millió fiatal jelenik meg a munkaerőpiacon. Így marad a mozgásszabadság adminisztratív korlátozása és a hosszabb távon demográfiaileg súlyos torzuláshoz vezető szigorú népesedéspolitikai. A társadalmi egyenlőtlenségek mélyülésével együtt azzal az időzített bombával is szembe kell nézni, amit a környezet pusztítása jelent: a légszennyezés 5–10-szerese az amerikai városokénak. A veszély valódi nagyságának felméréséhez hiányoznak a környezet-szennyezést mérő műszerek és védőberendezések.

Elkezdődött a természetes vízgyűjtők kiszáradása, az elszivatagosodás folyamata. Az urbanizáció és a talajerózió következtében a termőföld évente fél százalékkal csökken. A környezetszennyezés okozta károk becsült értéke éves átlagban a GDP 15 százalékával azonos nagyságrendű. A Jangce áradása számos területen felerősíti a környezeti és társadalmi gondokat. Ezek sorából a gabonahiány, a belső migráció bővülése, a városi funkcionáriusokkal és a gazdagokkal szembeni erőszakos cselekmények számának növekedése emelkedik ki.

Az elmondottak alapján meglehetősen lesújtó kép rajzolódik ki a kínai viszonyokat illetően. Az azonban, hogy nyíltan lehet beszélni a problémákról, mutatja, hogy a társadalmi konszenzus keresése a politikai stratégia részévé vált. Legutóbb a reformok kezdetén volt erre példa. Akkor a Mao Ce-tung örökébe lépett Teng Hsziao-ping engedélyezte a kulturális forradalom utolsó évei "fájdalmas történetének" nyilvánosságra hozatalát – aminek bázisán leszámolhatott a "négyek bandájával". Húsz évvel később Csiang Cö-min elnök készült Teng Hsziao-ping gazdasági örökébe lépni. Ebben az örökségben azonban számos feloldhatatlannak tűnő feszültség gyökeredzett. A bajok még Csiang hatalomátvételét megelőzően keletkeztek. A tengeri politika felelős a problémákért, amiből azonban nem következik, hogy Csiang Cö-min alapvetően más irányba vezetné Kínát.

Szükségintézkedések

A feltárt jelenségek súlyát jelzik azok a szükségintézkedések, amelyeket a 1998-ban kinevezett új miniszterelnök jelentett be. A Csu Zsung-csi által meghirdetett intézkedési csomagterv meglehetősen fájdalmas. Programadó beszédében a kormányfő összegezte tennivalóit. A legfontosabbaknak az ázsiai válság által fenyegetett gazdaság növekedésének ösztönzését, az állami bankok megerősítését, a veszteséges vállalatok eladását vagy bezárását és több millió új munkahely teremtését jelölte meg. Az öröklött és a reformfolyamat során felszínre került problémák közül súlyosságuknál fogva kiemelkedik a veszteséges

állami nagyvállalatok és az elaprózott és befejezetlen beruházások ügye, a regionális és strukturális szint-különbségek mélyülése, a gazdasági növekedés egyensúlytalansága, az infláció, az infrastrukturális szűk keresztmetszetek, a foglalkoztatottsági gondok, a demográfiai feszültségek, a mezőgazdaság extenzív tartálékainak kimerülése. Ezek közül – nem utolsósorban Csu Zsung-csi kormányfő eltökélt következtességének köszönhetően – a gazdaság túlfűtöttségének enyhítése és az inflációnak a megfékezése sikeresnek bizonyult. 1997-ben a kiskereskedelmi árindex mindössze 0,8 százalékkal, a fogyasztói árindex 2,8 százalékkal emelkedett. Az inflációs ráta alacsony szintjét 1999-ben is sikerült tartani, napjainkban pedig már nullaszázalékos inflációval büszkélkedhetnek.

A gazdasági szerkezetátalakítás, az állami tulajdonú vállalatok reformja, a rendelkezésre álló eszközök észszerű és hatékony felhasználása továbbra is az egyik legnagyobb kihívás a kínai gazdaság számára. A feladatok középpontjában fertőző gócként a veszteséges állami vállalatok állnak, felszámolásuk nélkül az egyéb problémák sem kezelhetők. Világbanki becslés szerint 1987–1997 között az állam – teljesen feleslegesen – mintegy 10 milliárd dollárt fordított, ezen vállalatokra. Az irracionális vállalatszerkezet, a párhuzamos fejlesztések, a menedzsment „hatékonytalansága”, a termelés technológiai színvonalának elmaradottsága változatlanul jellemzi a rendszert. Az állami vállalatok mélyülő válsága az utóbbi évek belpolitikai és gazdasági vitáinak középpontjába emelte a tulajdonformák kérdését. Az állami és közösségi tulajdon elegyedése a rejtett privatizációval rendkívül bonyolult viszonyrendszert alakít ki a gazdaság szereplői között. Mivel a résztvevők egyikének sem érdeke a helyzet egyértelmű tisztázása, a valós tulajdonviszonyokat inkább csak sejteni, mint tudni lehet. Ezen a ponton válik némileg abszurdá a gazdaságpolitikai igyekezet, amely a tulajdonreformot a tulajdonformák jelentősebb változása nélkül kívánja végrehajtani. A belső ellentmondások nemcsak rontják a miniszterelnöki cselekvési program hatékonyságát, de kizárják a radikális változás lehetőségét is.

Középpontba a stabilitás és a fokozatosság elvét állították, tulajdonreformról – a politikai reformokhoz hasonlóan – manapság nem esik szó. A kilencvenes évek első éveiben az állami vállalatokra vonatkozó koncepció a privatizációra épült, amelynek részarányát a tulajdonformákon belül 30-33 százalékra tervezték csökkenteni. Az állami szektornak az ipari termelési érték alapján számolt részesedése 1997-ben mindössze 27,2 százalék volt, a csökkenés azonban nem párosult a liberalizációs folyamatok bővülésével. A privatizáció kifejezés tabunak számít a mai kínai szóhasználatban. Jelenleg az állami vállalatok vezető szerepének fenntartása, a domináns szerep őrzése a kínai gazdaságpolitika egyik alapelve.

Hivatalosan az állami nagyvállalatoknak 43 százaléka – nem hivatalosan kétharmada – veszteséges. Az állam újraelosztó szerepének megerősítése azzal jár, hogy a költségvetési bevételek jelentős hányadát fordítják továbbra is a veszteséges állami nagyvállalatok szubvencionálására, az elmaradottabb régiók támogatására. Ez azonban csak a fejlettebb régiók, mindenekelőtt a Különleges Gazdasági Övezetektől elvont nyereség átcsoportosításával lehetséges. Csiang Cö-min pártelnök a „részvénytársaságosítási” formát kínálja fel megoldásként. Elvileg ugyan elvetették a magánosítás gondolatát, gyakorlatilag azonban része a tulajdonformák diverzifikálásának.

A nemzetbiztonsági szempontból fontos ágazatok és tevékenységek – hadiipar, űrkutatás, energiaellátás, high-tech, pénzkibocsátás stb. – állami kézben maradnak úgy, hogy azokat konglomerátummá próbálják szervezni. A csődeljárás lehet a veszteséges állami vállalatok felszámolásának egyik módja. A megoldás szépséghibája, hogy az állami bankoknak több mint 600 milliárd dollárnyi kihelyezett kölcsöne fekszik az állami iparban. Banki oldalról képtelenség behajtani a hitelt, garanciát vagy jelzálogot, vállalati oldalról képtelenség készpénzre váltani az állóeszköz-állományt. A behajthatatlan rossz kölcsönök arányát hivatalosan 20 százalékra teszik, a Világbank szerint azonban nagyságuk eléri a GDP 50 százalékát.

A nagyságból eredő realitások

A kínai gazdaság – látványos eredményei ellenére – őrzi a politikában is uralkodó ciklikusság éltető elemeit. Nem sikerült oldani azoknak a feszültségeknek a többségét, amelyeket a szűk infrastrukturális keresztmetszetek, a fejlett és elmaradott régiók közötti feszültségek, a mezőgazdasági termelés extenzív tartálékainak kimerülése, az agrárrolló nyílása, a tőkehiány, a vagyoni különbségek növekedése, a szociális háló széthullása, a foglalkoztatottsági gondok, a migrációs és demográfiai problémák, az infláció elszabadulásának lehetősége és a költségvetési hiány okoznak.

A felsorolt problémák ellenére Kína belső helyzete stabil. A tartós, de enyhülő túlfűtöttségről tanúszkodó, kiegyensúlyozottabb gazdasági növekedés középtávon biztosíthatja a belső stabilitás fennmaradását. Ezzel együtt világgazdasági és politikai súlyát, növekvő befolyását elsősorban nem annyira a minőségi – gazdasági, technológiai vagy tudományos – fejlettsége, hanem a mennyiségi tényezők – az ország mérete, népességének száma, természeti erőforrásainak gazdagsága, a gazdasági növekedés dinamikája – adja. A nemzetközi munkamegosztásban az iparilag fejlett országok számára a korszerű termékek és

technológiák egyik legnagyobb felvevőpiacaként és a különféle bér munka-konstrukciókban jól felhasználható, olcsó munkaerőforrásként, valamint bizonyos nyers- és alapanyagok, élelmiszerek, textíliák, többnyire könnyűipari termékek szállítójaként jön számításba. A fejlődő országok számára viszont műszaki cikkek, technológiai berendezések, és felszerelések forrásaként jut növekvő szerephez.

Kína alapvetően a hagyományos nemzetközi munkamegosztás szabályai, és törvényszerűségei szerint kapcsolódik a világgazdasághoz. Ennek ellenére ma már a világ egyetlen erőközpontjában sem kérdőjelezzük meg Kína világpolitikai és gazdasági súlyát, nagyhatalmi szerepvállalásának lehetőségét, jövőbeli meghatározó szerepét. Kína és a külső – elsősorban fejlett – világ közötti kapcsolattartás mögött kemény gazdasági érdekek húzódnak meg. Kínai részről a továbblépés, a gazdasági-műszaki modernizáció kényszere érvényesül, a külföldi hatalmak részéről a nagy piac varázsa készlet engedményekre.

Világkereskedelmi Szervezet – a valóra vált álom

Kína csatlakozása a Világkereskedelmi Szervezethez – 2001. november 10-én – történelmi mérföldkőnek számít. Jelentőségét sok szempontból lehet és szükséges méltatni, elsőként említve a kínaiak önbizalmát. A WTO-tagság azonban még sokba is kerülhet Kínának. Tágra nyitni egy sok szempontból fejlődőnek mondható gazdaságot a nemzetközi kereskedelem és a beruházások előtt annyit jelent, hogy vállalják a sebezhetőségből adódó kockázatokat.

A második szempont a globalizáció. Kína WTO-tagsága nemcsak Kína győzelme, hanem a globalizációé is. Azzal, hogy ez a hatalmas ország, a világ sorrendben nyolcadik kereskedő hatalma, vállalta: vámok tekintetében nem tesz különbséget a szervezet tagjai között, s éppolyan bánásmódban részesíti a Kínában megletelepült külföldi vállalatokat, mint magukat a kínaiakat, elfogadta a globalizációs alapszabályokat.

A harmadik szempont: Kínának ez a vállalása történelmi-pszichológiai okok miatt sem kényszerű. A KNK hosszú évtizedeken át a nemzetek közösségének kizsákmányoltjaként létezett, emancipációja csak a Teng-féle reformkorszakban kezdődött meg. Amikor megkezdte a WTO-val a csatlakozási tárgyalásokat, inkább védekezni kívánt a fentebb említett kockázatokkal szemben, semmint kinyílni. Am ahogy befejeződött a hidegháború, új alapokra helyeződtek az ország politikai-gazdasági kapcsolatai, s ahogy felgyorsult a „szocialista piacgazdaság” kiépítése, a kínai vezetés (és nép) öntudata rendkívüli mértékben megnőtt.

A szakértők egy része úgy becsüli, hogy a WTO-tagság által fölszabadított verseny nemcsak a kínai ipar és szolgáltató szféra (általában állami kézben levő) veszteséges szegmenseit fogja halálra ítélni, hanem súlyos helyzetbe hozza az egész mezőgazdaságot, mely nincsen felkészülve az olcsó, exportszubszenciált amerikai és európai búza, kukorica, szója beáramlására. Más szakértők szerint viszont a lépés felgyorsítja majd a gazdasági reformot Kínában, és piacot nyit meg a külföldi befektetők előtt. Az általános vélekedés az, hogy Kína „ringbe szállása” motorja lehet a világ gazdasági fejlődésének.

Fejlett, vagy fejletlen?

Szerte a világon egyre kevesebben vonják kétségbe, hogy a Kínai Népköztársaságban az utóbbi két évtizedben egyfajta „gazdasági csoda” megy végbe, hiszen a gazdasági növekedés üteme 20 év átlagában eléri az évi 10%-ot, a reformpolitika öt évvel ezelőtti újra meghirdetése óta a GDP növekedése évente 10-14% között mozog, az infláció pedig lassan ismeretlen fogalom. Időleges sikerekről van-e szó, az extenzív növekedési szakasz természetes velejárójáról, vagy a mozgásba lendült gépezet most már a legfejlettebb államok közé repíti az országot? Netán éppen megfordítva: ne tévesszen meg bennünket a szédítő sebesség, a szerelvény rossz irányban halad?

Miféle energiák szabadultak fel, amelyek ezt a sebességet diktálják? Az egykori nagyság visszaszerzésének vágya? Vagy a „kulturális forradalom” időszakában elvesztegetett évtized bepótlásának igénye, amelyet csak növel a rettenetes túlnépesedés kényszere? Vagy a „konfucianus morál” sokat emlegetett serkentő ereje? Vagy éppen megfordítva: egyszerűen arról van csak szó, hogy a munkával ma már pénzt lehet keresni, s azon pedig van mit vásárolni? Netán nem is sajátosan kínai jelenségről van szó, csupán arról: az olcsó munkaerőre építő, tőkeimporton alapuló exportorientált gazdasági modell, amely Japánból indult el, Dél-Koreán és Tajvanon át elérkezett a harmadik kör országaiba, Thaiföldre, Malajziába, illetve a szárazföldi Kínába? Ez utóbbi tehát hozzájuk képest nem minőségi különbséget jelent, csupán a méretei miatt meglepettőek a mutatói? Egyáltalán, miféle országról van szó? Fejlődőről, közepesen fejlettről vagy éppenséggel élenjáróról? Önmagában véve egyik feltételezés sem fedi a valóságot, az összképben mégis valamennyinek megvan a maga helye.

A Kínai Népköztársaság nem csupán külső piacra dolgozó olcsó munkaereje miatt vonzó, hanem maga is hatalmas piac. Széles kutatóbázisa révén pedig nem csak utánzásra, hanem továbbfejlesztésre is képes. Kína számára azonban a viharos tempójú növekedés nem pusztán gazdasági kérdés, nem egysze-

rően életszínvonal-emelés, hanem nemzeti ügy, egyfajta történelmi jóvátétel – ennek minden mobilizáló erejével együtt. A lendületnek persze prózai okai is vannak. 1949 óta a lakosság száma több mint kétszeresére nőtt, miközben a termőterület egytizedével csökkent. Az egynél több gyermekes családokat büntető, az állam terheit egyelőre csökkenteni kívánó „egy család – egy gyermek”-es program jóvoltából a társadalom előrepszik, a munka termelékenységét tehát hosszú távon jelentősen növelni kell ahhoz, hogy az akkori munkaképesek el tudják majd tartani az akkori nyugdíjasokat.

Bár Kína szavakban a maga „sajátos” fejlődési modelljéről beszél, a gyakorlatban ez nem más, mint a fogyasztói társadalom építése. S nem is eredménytelen: ma már a családok több mint 80%-ában van televízió, az egy főre jutó lakóterület még a világátlag alatt van, de az elmúlt két évtizedben, a városokban 3,6 négyzetméterről 8,1 négyzetméterre nőtt, pedig közben a városok népességszáma is megugrott.

A párt a személyautó-gyártást jelölte ki a kínai gazdaság húzóágazatának: a VIII. ötéves tervben (1991-95) 7 milliárd dollárt fordítottak rá, a következő ötéves tervre 18 milliárd volt az előirányzat. (A párt és az állam első embere egyébként képzettségére nézve gépészmérnök, aki hosszú ideig dolgozott az autógyártásban, a párt politikai bizottsága állandó bizottságának tagjai szinte kizárólag gépészmérnökök, ketten dolgoztak közülük az autógyártásban, agrárszakember viszont egy sincs a legfelső vezetők között.)

Lehet-e fejletlennek nevezni egy olyan országot, amely világszerte az acéltermelésben, a cementtermelésben, széntermelésben, pamutszövet-gyártásban, s a legbonyolultabb műszerek és gépek előállítására is képes? De lehet-e fejletlennek nevezni azt a Kínát, ahol az egy főre jutó termelési értékek közelebb állnak a fejletlenekhez, mint a fejlettekhez? GDP-jének összegét tekintve hosszú ideje már a világ első tíz országa között van (s egyre előbbre kerül a ranglistán), egy főre számított GDP-jével azonban a századik? Kína fejlett is, közepesen fejlett és fejletlen is – egyszerre.

Jelen és jövő

Évtizedek óta először kerülhet sor forradalmi előzmény nélküli nemzedékváltásra Kínában. A negyedik százada tartó rohamos gazdasági növekedés árnyékában azonban viszonylag kevés szó esik a politikai reformokról. Szinte mintatanulónak kijáró bizonyítványt állított ki az amúgy szigorú Nemzetközi Valutaalap (IMF) a Kínai Népköztársaságról. Nemcsak az idén – nullaszázalékos infláció mellett – várható 7,5 százalékos gazdasági növekedésért dicsérte meg, hanem egyszersmind egészségesnek minősítette magát a gazdaságpolitikát is. A problémák között viszont éppen azt emlegette, ami máshol az IMF ajánlásainak precíz teljesítésekor szokott előállni: a gyors piacgazdasági nyitás várható társadalmi feszültségeit. A pártkongresszus és nemzedékváltás előtt álló kínai politikai vezetésben a jelek szerint konszenzus van a tekintetben, hogy a rendszert stabilizáló reformok azonnali bevezetése – a nyugati demokratikus vívmányok vagy akár csak a parasztok szabad költözködési jogának azonnali engedélyezése – beláthatatlan és kezelhetetlen folyamatokat indíthatna meg a kontinensnyi országban.

A joggal embertelennek minősített radikális születésszám-szabályozás, például, sokak szerint, része annak az ártnak, amit a gyors modernizációért, emelkedő életszínvonalért a kínaiaknak fizetniük kell.

Nagyobb szabású vezetőváltáshoz az utóbbi hat évtizedben, Kínában polgárháborúra, kulturális forradalomra vagy – 1989-ben – a Tienanmen téri „majdnem-forradalomra” volt szükség. A kiszámíthatóságot, megbízhatóságot jelezné, ha ezúttal békés, normális vezetői nemzedékváltásra kerülne sor. Ugyanakkor semmi jel nem mutat arra, hogy a most regnáló idős politikuskör mögött ugrásra készen állna valamilyen fordulatra készülő új nemzedék. Ennyiben a váltásnak nincs is igazán tétje. Ebben az országban a legforradalmibb újítások még mindig Teng Hsziao-Ping nevéhez fűződnek.

A több mint két évtizedes majdnem töretlen fejlődésnek egyáltalán nincs vége. A tavaly novemberi belépés a Kereskedelmi Világszervezetbe (WTO) minden jel szerint újabb modernizációs lökést ad az országnak. Kína várható éves növekedési ütemét 2002 és 2006 között a The Economist Corporate Network elemzőcég 7,5-8,3 százalékra becsüli – ami a várható világgazdasági ütem kétszerese. A korábban nehezen meglóduló belső fogyasztás is a növekedés egyik motorjának számít – az eddig lokomotív szerepet játszó export és beruházások mellett. A fogyasztás az előrejelzések szerint évi hét százalékkal nőne. Mindeközben drámaian nyílik az olló a szegény és a gazdag kínaiak, illetve a prosperáló és az elmaradt régiók között. A lakosság kevesebb, mint 20 százaléka rendelkezik a bankbetétek 80 százalékával – ugyanők az összes befolyó jövedelemadónak mindössze 10 százalékát fizetik. A leggazdagabb kínaiak állítólag egyáltalán nem fizetnek jövedelemadót, minden jövedelmüket cégükönél számolják el. A viszonylag tehetősebb városiak átlagos jövedelemadó-terhe kevesebb, mint 1 százalék, a röghöz kötött parasztoké 4 százalék, de ők fulladoznak a legkülönbözőbb egyéb központi és helyi adóktól, illetveektől – például az ötletszerűen kivetett útvámoktól.

A totális állami gondoskodás, ellenőrzés és a kommunák egykori országában szinte nyomtalanul eltűnt a régi társadalombiztosítási rendszer és az életfogytiglan garantált munka. Az egészségügyi ellátás és

részben az oktatás is gyakorlatilag piaci alapokon működik. S mint ez a harmadik világban gyakori, nem is jut hozzá mindenki.

A mostani fejlődést egykor megalapozó kínai parasztok már évek óta csak nehezen boldogulnak. Jövedelmeik egyre inkább lemaradnak a városiakéitól, a WTO-tagság következtében beáramló olcsó külföldi élelmiszer pedig hazai piaci pozícióikat gyengíti. A jövő politikai stabilitás egyik alapja lehet az a 620 millió embert érintő reform, amelynek keretében a jövő év márciusától egységes, 7 százalékos mezőgazdasági jövedelemadóval váltják fel az eddigi számtalan adót, illetéket, büntetést és az egyéb helyi pénzgyűjtő programokat. A parasztokat nem lehet többé „önkéntes” csatorna- és útépitési munkákra mozgósítani, és a helyi közigazgatási apparátus fenntartására is csak további legfeljebb 1,4 százalékos adó vehető ki. A vidék politikai nyugalmanak és gazdasági stabilitásának megőrzése érdekében a parlament most törvényben biztosította, hogy a földhasználati jog bármilyen átruházását csak a bérlők, tehát a parasztok maguk hajthatják végre; a „tulajdonos kollektívák” – gyakorlatilag a helyi vezetők – nem adhatják át a földet önhatármúlág ingatlanfejlesztő cégeknek. Ugyancsak a vidék megnyugtatását szolgálja az alig vagy egyáltalán nem létező egészségügyi rendszer reformja, olcsó egészségügyi szolgáltatások ígérete.

Az intézkedések célja, hogy, az ország zöme ne szakadjon le még jobban a 300-400 millió viszonylag jómódú, főként az új keleti részeket lakó, illetve városi kínaitól, akik immár nyugati, erősen fogyasztásorientált életmódra álltak át, és akik Kína világpiacon előretörését végrehajtják. A mostani ezért deklaráltan a nyugati országrészek fejlesztésének évtizede, az állam hatalmas infrastruktúrális beruházásokkal, a foglalkoztatás és a tőkebevonás ösztönzésével próbálja elérni a nyersanyagokban viszonylag gazdag, elmaradott nyugati és középnyugati vidékek felzárkóztatását. A külföldi tőkét elsősorban az ottani nyersanyagkészletek vonzzák, közreműködésével a keleti partvidékre szállítják a hszincsiangi olajat és földgázt. A „go west” stratégia része annak a lassan negyed százada folyó modernizációnak, amelynek folytatásához a Csü Zsung-csi miniszterelnök nevével fémjelzett reformgárda felhasználta a WTO-csatlakozást. Egy sor belpolitikailag is jelentős intézkedést – a gazdaság számára stabil, kiszámítható jogrend, az átlátható szabályozás megteremtését, a sokszor feudális hatalmi viszonyok és a vadkapitalista kinövészek felszámolását, illetve szabályozását – éppen a világpiacon megfelelő indokával csikarták ki és próbálják most végrehajtani. A WTO-tagság legfontosabb következménye tehát nem is a vámtarifák máris 3 százalékos átlagos csökkentése vagy a bank- és biztosítási szférának a külföldi tőke előtti megnyitása volt, hanem a jogrend hozzáigazítása a nyugati normákhoz, a beszerzési és beruházási versenykiírások bevezetése.

A WTO-tagság által megkövetelt igazságügyi reform – amelynek eredeti célja, hogy a külföldi cégek garantáltan tisztességes jogszolgáltatásban részesüljenek – keretében vezetik be, például, hogy az ügyek sorsolással kerülnek a bírókhoz, akiknek ezen túl jogi végzettséggel kell rendelkezniük. Az új szabályozás olyan „apróságokra” is kiterjed, hogy az ügyészek a jövőben „ne használjanak érzelmeiktől fűtött hangnemet és mennydörgő retorikát”, hanem ragaszkodjanak a tények világos és egyértelmű felsorolásához – és vegyék figyelembe, hogy a vádlott is jogokkal rendelkező állampolgár, akit megillet az ártatlanság vételeme.

A kínai siker kulcsa

A napi politika az ezredforduló előtti évtizedet a kommunizmus összeomlásaként tartja számon. Ezt az utókor aligha fogja így jegyezni, hiszen a kommunizmusnak csak a kelet-európai formája dőlt össze, ott sem azonos következményekkel. A *The Economist* közölt adatokat arról, hogyan növekedett a gazdaság 1996 és 2000 között azokban az országokban, amelyek nem tartoznak a világgazdaság fejlett ötödéhez. Ennek a rangsornak az élén Kína állt, évi kilencszázalékos növekedéssel. Kína esetében nincs is értelme a szocializmus bukásáról beszélni. Még nem fordult elő, hogy az emberiség csaknem negyede, még hozzá majdnem a legelmaradottabb, ma már közel egy generáción keresztül a fejlett világnál lényegesen gyorsabban növekszik. A kelet-európai térségben élők számára talán jobb lett volna, ha a szocializmus nem dől össze, hanem csak – a kínai példát követve, azzal hasonló mértékben és tempóban – reformálódik. Most mindenesetre tény, hogy a volt szocialista táborhoz tartozó minden olyan országban, ahol ezer éve az ortodox kereszténység volt a hivatalos vallás, ma a politikai és gazdasági helyzet rosszabb, mint a szocializmus viszonyai között volt. Rendszertől függetlenül a világgazdaság élvonalába csak azok a népek képesek beépülni, amelyek nyugat-európai, illetve a konfucianus puritanizmus hagyományaira támaszkodhatnak. A siker tehát elsősorban kultúrafüggő, de nem csak az. A gazdasági fejlettséghez is illeszkedni kell. A nagyon elmaradt ország, ha erején felül demokratizál és piacosít, még jobban lemarad.

A kínai gazdasági csoda alapja összetett. Egyrészt puritán kultúrája lehetővé teszi a gazdasági felzárkózást, másrészt ott van a konfucianus tanulási vágy, amely az elkövetkező időkben a fejlődés és a növekedés egyik fő forrása lesz. A csoda másik összetevője, hogy Kína nem lett imperialista. Kínának a közelmúltban megnövelt katonai kiadásairól ugyan sokat hallani, ennek azonban nincs tényszerű alapja. Kína

hivatalosan nemzeti jövedelmének 1,5 százalékát költi a hadseregére. A tényleges ráfordítás ennek kétháromszorosa lehet, de ez még mindig ötöde sincs annak, amit a Szovjetunió költött ilyen célokra. Kína egy lakosra vetítve ötvened-annyit fordít fegyverkezésre, mint az Egyesült Államok, és huszadannyit, mint Japán.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Aczél Endre*: A valódi „Nagy Ugrás”. Népszabadság, 2001. november 15.
- Almond, Gabriel A. – Powell, G. Bingham*: Összehasonlító politológia. Osiris Kiadó, Budapest, 1999.
- Blecher, Marc*: China: Politics, Economics and Society. Lynne Rienner Publishers, Boulder, Colo, 1986.
- Chang, Jung*: Vadhattyúk – Kína három lánya. Európa Könyvkiadó, Budapest, 1994.
- Fodor György*: Peking a közép-ázsiai olajra is szemet vetett. Magyar Hírlap, 2001. július 22.
- Gaddis, John Lewis*: Most már tudjuk. Európa Könyvkiadó, Budapest, 2001.
- Gernet, Jacques*: A kínai civilizáció története. Osiris Kiadó, Budapest, 2001.
- Harkányi András*: Kína a WTO-ban: keleti veszedelem? Magyar Hírlap, 2001. december 12.
- Jordán Gyula*: A privatizáció Kínában. Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. 1. sz.
- Jordán Gyula*: Kína története. Aula Kiadó, Budapest 1999.
- Kissinger, Henry*: Diplomácia. Panem-Grafo, Budapest, 1998.
- Kopátsy Sándor*: Minden bajnak más az orvossága. Magyar Hírlap, 2001. augusztus 25.
- Polonyi Péter*: Kína története. Maecenas Kiadó, Budapest, 1994.
- Polonyi Péter*: A nagy kormányos. Mao Ce-tung. Rubicon, 1994/7. sz.
- Polonyi Péter*: Mao. Pannonica Kiadó, Budapest, 2000.
- Polonyi Péter*: Csiang után Csiang? HVG, 2002. szeptember 14.
- Medgyesi Csilla*: Kína és az Egyesült Államok: se partner, se ellenség. Magyar Hírlap, 2001. április 6.
- Nemes Gábor*: Nagy tigris, nagy ugrás. HVG, 2002. szeptember 14.
- Ortutay L. Gyula*: Hogy mondják kínaiul: sorry? Népszabadság, 2001. április 12.
- Seres László*: A hidegháború védelmében. Magyar Hírlap, 2001. augusztus 11.

Kovács Zsuzsa*

KÜLFÖLDIEK MAGYARORSZÁGI BEFEKTETÉSEI

A privatizációs folyamatok után, és az Európai Unióhoz való csatlakozás előtt időszerű a külföldi befektetések témájának feldolgozása, ugyanis tőke hiányában a gazdasági növekedés nem biztosítható, a munkanélküliségi ráta nem csökkenthető, és a legképzettebb munkaerő elvándorlása nem állítható meg.

A rendszerváltás utáni átalakulási folyamat rövid áttekintése után a külföldi működő tőke ill. a külföldi érdekeltégű vállalkozások általános jellemzőiről írnék, majd kitérnék a törvényi szabályozásra. Mivel ez egy rendkívül nagy téma, ezért szeretném a kört szűkíteni régiók szerint, és Szabolcs-Szatmár-Bereg-megyét külön elemezni. Azért ezt a megyét választottam, mert itt nőttem fel, és érdekel, hogy mi az oka e megye lemaradásának ill., hogy hogyan lehetne ezen a helyzeten javítani. A dolgozat végén javaslatok és következtetések olvashatók.

Az elemzést pénzügyi beszámolók, KSH-adatok, adóbevallások, cégbírószági információk alapján végzem el. Táblázatokkal és grafikonokkal szeretném illusztrálni a különböző mennyiségi adatokat, arányokat. Az elemzés elsősorban az 1999-es és 2000-es év adataira támaszkodna, mivel a 2002-es adatok még nem teljesek, a 2001-esek pedig még jelenleg állnak feldolgozás alatt.

Kolozsvári Nóra**

GARANCIA A HITELHEZ

TDK dolgozatom témájaként a mikro-, kis- és középvállalkozások külső finanszírozási lehetőségeit illetve azok igénybevételének feltételeit választottam. A témaválasztás célja a kis és közepes vállalkozások jelentőségének tudatosítása, a szektort jellemző tőkeéhség okainak feltárása.

Magyarországon a vállalkozások több mint 98%-a kis- és közepes vállalkozás, és a KKV (kis- és közepes vállalkozási) szektorban dolgozik a foglalkoztatottak majdnem 60%-a. A KKV szektor GDP-hez való hozzájárulása több mint 40%. Csak ezen adatok alapján is megállapítható, hogy a mikro-, kis- és középvállalkozói szektor fejlődésének előmozdítása, versenyképességének fokozása nem csak gazdasági, hanem foglalkozáspolitikai és szociálpolitikai kérdés is egyben.

A KKV szektor megerősödésének egyik legfontosabb hátráltató, folyamatosan gondot okozó tényezőjeként a tőkehiányt emelhetjük ki. A szükséges pénzeszköz megszerzésének módjainak (úgy mint a banki hitelfelvétel, befektetők bizalmának elnyerése, állami támogatások, pályázatokon való részvétel stb.) rövid ismertetője után részletesebben a banki hitelnyújtáshoz szükséges fedezetbiztosítással valamint garancianyújtással kívánnék foglalkozni. Dolgozatom fókuszpontjában ily módon a Hitelgarancia Rt. valamint az AgrárVállalkozási Hitelgarancia Alapítvány állna. Az említett intézményeknél tett látogatásom alkalmával biztosítékot kaptam arra, hogy munkámhoz segítséget nyújtanak, a továbbiakban is hiteles információkkal szolgálnak.

* *Vállalkozásszervező szak, nappali tagozat, III. évfolyam. Témavezető: dr. Székács Anna főiskolai docens, Általános Vállalkozási Főiskola*

** *Vállalkozásszervező szak, nappali tagozat, III. évfolyam. Témavezető: dr. Székács Anna főiskolai docens, Általános Vállalkozási Főiskola*

Stikrád Katalin*

HELYI ADÓK A BALATONTÓL DÉLRE

Dolgozatom célja átfogó kép nyújtása a helyi adók alkalmazásáról Somogy megyében; keresni a választ arra, hogy fejlettsége miért marad el a dunántúli átlagtól, s adóbevétele az országos viszonyokhoz képest miért olyan kevés. Az önkormányzatok forrásaikat részben a helyi adóknak köszönhetik, ezért érdemes akár térségenként is megfigyelni, milyen mértékben terheli adófizetési kötelezettség a polgárokat. Kiemelten vizsgálom az idegenforgalmi és helyi iparüzési adót, mivel az országra vetítve idegenforgalom szempontjából a legtöbb adóbevétel regisztrálta ugyan a megye, iparüzési adó tekintetében viszont a sor végén kullog. Milyen, gazdasági, társadalmi okokra vezethető ez vissza?

A dolgozat felépítésében két részre tagolódik. Első harmadában a megyéről alkotott képet beillesztem a magyar gazdaság egészébe, kiemelve a GDP alapján elért helyezést, és hogy ez miként hat a régióra. Itt említtem az adórendszer lényegi vonásait és vázlatot a különböző adótípusokról. A dolgozat második része már csak a megyével és annak számadataival foglalkozik. Utalások persze előfordulnak törvényekre és országos statisztikákra, de ez csak a szembeötlő különbségek bemutatását szolgálja. Döntően itt már csak a megyével foglalkozom, hiszen dolgozatom egy konkrét régió helyi adóbevételeit vizsgálja.

Az adófizetési kötelezettség sohasem kerüli el az emberek figyelmét. Életüket végigkíséri, visszaköszön a médiában. A különböző adók közül a helyi adók közvetlenül is érintik őket, mert lakóhelyükön a bőrükön tapasztalják, hogy az önkormányzatok hozzájárulásukat hogyan tolerálják, s ez életminőségükben és környezetük javulásában miként nyilvánul meg.

Tihanyi Zsuzsanna**

LAKHATÁST MINDENKINEK!

Dolgozatomat a lakáshelyzet és a lakásfinanszírozás témakörében írom. Céлом, hogy átlátható képet adjak a lakáshelyzet alakulásáról, jelenlegi állapotáról, valamint, hogy ismertessem azokat a lehetőségeket, amelyek segítségével a lakosság-ezen belül is a szegényebb társadalmi rétegek lakáshoz juthatnak, vagy lakásaikat felújíthatják. A dolgozat első része azokat a pénzintézeteket mutatja be, amelyek a különböző lakáshitel-konstrukciókkal jelen vannak a lakáspiacon, a második rész pedig a lakástámogatási rendszer ismertetésére terjed ki.

Témaválasztásomat a lakásproblémák aktualitása és a finanszírozási rendszer jelentős kiszélesedése indokolja. Míg az 1990-es évek második felében nem volt jelentős állami beavatkozás a lakásfinanszírozási rendszerbe, addig 2000-től a lakáshitelezés és a lakástámogatás terén is nagymértékű állami szerepvállalást figyelhetünk meg. Ez nemcsak a bankszektor pezsdítette fel, hanem a lakosságot is, melynek következtében egyre többen szánják rá magukat lakásuk felújítására, illetve lakásvásárlásra.

A Széchenyi Terv keretében 2000-ben meghirdetett állami lakástámogatási program jelentős előrelépést jelentett a szociálisan hátrányos helyzetben lévő családok számára, hogy műszakilag elavult bérlakásaikat önkormányzati és állami támogatással felújítsák, vagy lecseréljék. Azonban máig megoldatlan probléma a lakbérek folyamatos szinten tartása annak érdekében, hogy az önkormányzatok a lakbérekből befolyó összeget a lakások felújítására tudják fordítani. A jelenlegi kormány a lakástámogatási rendszer továbbépítése mellett nem elsősorban a bérlakásépítést, hanem a biztonságos bérlést szeretné megvalósítani, így a jövőben megoldhatóvá válhat ez a probléma is.

* *Vállalkozásszervező szak, nappali tagozat, III. évfolyam. Témavezető: dr. Székács Anna főiskolai docens, Általános Vállalkozási Főiskola*

** *Vállalkozásszervező szak, nappali tagozat, III. évfolyam. Témavezető: dr. Székács Anna főiskolai docens, Általános Vállalkozási Főiskola*

Balázs Gábor* – Szolnoki Attila Zsolt**

A GAZDASÁGI TÁRSASÁGOK CÉGFORMA-VÁLASZTÁSA 1990 ÉS 2001 KÖZÖTT

Makrokörnyezeti szempontok:

- Jogszabályi környezet
- Politikai környezet
- Gazdasági környezet
- Természeti környezet
- Technológiai környezet
- Társadalmi és kulturális környezet.

Mikrokörnyezeti szempontok:

- Szállítókkal,
- Piaci közvetítőkkal,
- Pénzügyekkel,
- Vevőkkel,
- Versenytársakkal való viszony
- Tevékenységi kör
- Tulajdonosi kör
- Tervezett árbevétel
- Foglalkoztatottak száma
- Gyártott termékek.

Tosetto Valéria***

AZ OLASZ-MAGYAR KERESKEDELMI KAPCSOLATOK ALAKULÁSA AZ 1990-ES ÉVEK ELEJÉTŐL NAPJAINKIG A MAGYARORSZÁGON TEVÉKENYKEDŐ OLASZ ÉRDEKELTSÉGŰ VÁLLALATOK TEVÉKENYSÉGE ALAPJÁN

Dolgozatomban hű képet szeretnék festeni az olasz-magyar kereskedelmi kapcsolatok alakulásáról, illetve a jelenleg Magyarországon tevékenykedő olasz tőkével alapított vállalkozásokról. Témaválasztásomat befolyásolta az a tény, hogy országunkban – különböző szektorokban (gépgyártásban, vendéglátóiparban, mezőgazdaságban, élelmiszeriparban) – egyre több olasz üzletember alapít céget, amelyek jelentős hatással vannak a két ország közötti kereskedelmi kapcsolatokra. Mivel a 6. félévtől a kereskedelmi szakirányt választom, dolgozatom készítése során már most is hasznos információk birtokába juthatok, világos, gyakorlati képet alkothatok ezen cégek tevékenységéről, jövőbeli terveikről. A Főiskola mellett párhuzamos képzésben végzem az Eötvös Loránd Tudományegyetem Bölcsészettudományi Karán az olasz szakot. Tulajdonképpen a két szak összekapcsolásából született dolgozatom, hiszen az olasz szakon szerzett ismereteimet és a nyelvet is felhasználtam a téma feldolgozása során.

A dolgozat bevezető részében rövid összefoglaló képet szeretnék adni a magyar-olasz kereskedelmi kapcsolatok alakulásáról az 1990-es évek elejétől napjainkig. Külön elemzem a kereskedelmi forgalomban bekövetkezett fontosabb változásokat, okaikat keresve és hatásukat vizsgálva.

A dolgozat gyakorlati részét képezi két külön fejezet, melyekben Magyarországon lévő olasz érdekelt-ségű kis- és középvállalatok, illetve a multinacionális cégek tevékenységét igyekszem összefoglalni. A két

* Vállalkozásszervező szak, nappali tagozat III. évfolyam,

** Non-profit gazdálkodási szak, esti tagozat II. évfolyam.

Témavezető: Böcskei Elvira főiskolai adjunktus, Általános Vállalkozási Főiskola

*** Vállalkozásszervező szak, nappali tagozat, III. évf. Témavezető: dr. Kerepesi Katalin főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

vállalattípus-csoportot külön elemzem. Vizsgálódásomat interjúk készítésével, a témához kapcsolódó szakirodalom felhasználásával végzem. Választ keresek arra, honnan, milyen információkat szereztek Magyarország társadalmi, gazdasági paramétereiről, miért találták előnyösnek, esetleg előnyösebbnek más közép-kelet-európai országgal szemben hazánkat, melyek véleményük szerint a hátráltató tényezők, illetve milyen nehézségekkel találták szembe magukat. Képet kívánok adni – többek között – a cégek forgalmának alakulásáról, illetve arról, milyen jelenlegi terveik és jövőbeli céljaik vannak Magyarországon esetleg más közép-európai országban.

A dolgozat befejező részében az Európai Unió kereskedelemre vonatkozó előírásait, a tagországok közötti megállapodásokat próbálom összefoglalni. Következtetést szeretnék levonni arra vonatkozóan, hogy a Magyarországon lévő olasz érdekeltségű vállalatok felkészültek-e a csatlakozásra, miként fog alakulni számuk a csatlakozást követően és Magyarország, mint „önálló” ország, vagy mint uniós tagállam vonzóbb-e a befektetők számára.

Tóth Magdolna*

EGY VÁLLALKOZÁS GAZDÁLKODÁSÁNAK HÁROM ÉVET FELÖLELŐ KOMPLEX ELEMZÉSE

Dolgozatom témája egy vállalkozás eredményes működésének bemutatása az utolsó három évi teljesítményének értékelése alapján. Az általam elemzett vállalkozás megalakulásától kezdődően folyamatosan fejlődött, s mára már a konfekcióipari kellékanyagok piacán meghatározó szerepet tölt be. Céлом e dolgozat megírásával a társaság gazdálkodásának részletesebb megismerése, nyomon követése volt. Ennek megvalósításában nyújtott segítséget a cég átfogó elemzése, értékelése.

Az elemzés segítségével egy vállalkozás életét, sikerességét közelebbről megismerhetjük, természetesen elsődlegesen a számok, mutatók tükrében. Az elemzéshez nélkülözhetetlen információforrást jelentenek a vállalkozás beszámolóit, tőkönvi kivonatai és karterjai.

A beszámolóik elemzése során pontos képet kaphatunk a társaság tevékenységének eredményességéről, gazdálkodásának hatékonyságáról, a vagyoni helyzetéről, a pénzügyi struktúrájáról, likviditási helyzetéről, illetve a jövedelmezőségéről. Az egyes évek tőkönvi kivonatai és karterjai a vállalkozás éves beszámolóinak összeállításakor játszhatnak foszerepet, amely sokkal részletesebb, tagoltabb a vállalkozás által ténylegesen benyújtott egyszerűsített éves beszámolójánál. Az egyes évenkénti éves beszámolók elkészítésére azért volt szükségem, mert így a vállalkozás komplex elemzéséhez lényegesen több információ állt a rendelkezésemre, ezáltal működését sokkal alaposabban tudtam vizsgálni.

A feldolgozás alkalmával igazi kihívással is szembe kellett nézmem, nevezetesen a számviteli törvény változó óval. A megújított számviteli törvény új struktúrájú mérleg és eredménykimutatás összeállítását írja elő 2001. január 1-jétől.

Az összehasonlíthatóság érdekében tehát első lépésként a gazdálkodás 1999. és a 2000. évi beszámolóit kellett átrendeznem a 2001. évi előírásoknak megfelelően. Természetesen az előbbieken megfogalmazott előkészületi lépések megtétele után kezdődhetett csak el az érdemi munka, vagyis az általam kiválasztott vállalkozás 1999., 2000., illetve a 2001. évre vonatkozó átfogó, komplex elemzése. A Kft. átfogó elemzésének elvégzése alkalmával számos kérdésre választ kaptam. A gazdálkodás átvizsgálását vagyoni-, illetve tőkestruktúrájának megismerésével kezdtem el. A vállalkozás vagyoni struktúrája rendkívül kedvezően alakult, hiszen a likvidebb, illetve a kevesebb költségeket vonzó forgóeszközök állománya fokozatosan növekedett. A cég tőkestruktúráját tekintve pozitívumként kiemelhető, hogy nem rendelkezett olyan hosszú távú kötelezettségekkel, amelyek hosszabb időtávon belül lényegesen meghatároznák a vállalkozás működését. Az előzőek megvizsgálása után a vállalkozás pénzügyi struktúrájának elemzése következett, melyet kiegészítettem az eladósodottsági, illetve a likviditási mutatók számításával. E mutatók segítségével könnyen megállapíthattam, hogy a cég biztos lábakon áll, mivel nincs szüksé-

* *Vállalkozásszervező szak, levelező tagozat, IV. évfolyam. Témavezető: Böcskei Elvira főiskolai adjunktus, Általános Vállalkozási Főiskola*

ge idegen forrásokra, egyáltalán nincs eladósodva, mely szoros összefüggésben van azzal, hogy a vállalkozás hosszú távú kötelezettségektől mentes. Likviditási helyzetét nézve javulást tapasztaltam, melyen úgy tudtak segíteni, hogy a könnyebben pénzzé tehető eszközök állományát, illetve kiemelten a készpénz és bankbetét állományát növelték. A vállalkozás hatékonyságát két oldalról is megközelíthetjük. Vizsgálhatjuk egyrészt az értékesítéssel, másrészt a termeléssel kapcsolatos mutatók segítségével. Az eszközarányos mutatókat tekintve kivétel nélkül kedvezően alakult a vállalkozás hatékonysága. A tőkearányos árbevétel mutatóját vizsgálva azonban az előzőekkel ellentétben ingadozás észleltem. A termelést vizsgálva az eszköz, az élőmunka, illetve a költséghatékonysági mutatók kiszámítása azt igazolta, hogy a vállalkozás hatékonyságában romlás kísérhető nyomon. A cég jövedelmezőségét megismerhetjük az eszközarányos, a tőkearányos és az árbevételarányos mutatók kiszámításával. A jövedelmezőséget, bármely megközelítésből is vizsgáltam, megállapítottam, hogy kedvezőtlenül alakult, így ebből kifolyólag ezen az állapoton sürgősen javítani kellene. Véleményem szerint e dolgozat elkészítése rendkívül hasznosnak ítélem meg, mivel a 13 éve fennálló vállalkozás életében ugyanis még sohasem készítették komplex elemzést. Az átfogó elemzés segítségével a tulajdonosok számára értékes információk kerülhetnek napvilágra, melyek egyben alkalmat adnak arra, hogy a társaság vezetői megtudják, valójában mi is rejtőzik a számok mögött. Így ezek birtokában már tudatosan tudnak javítani a vállalkozás pozícióját illetően, még jobban meg tudják erősíteni meghatározó szerepüket a piaci életben. Az esetleges hiányosságaikon, illetve a néhol bizonytalan helyzetükön, vagyis gyenge pontjaikon javítani képesek, illetve az erős pontjaikon fokozást érhetnek el.

Deli Adrienn*

CÉLPONT: AZ ÜGYFELEK (SAP)

Dolgozatom egy rendkívül sikeres, német központú, vállalatirányítási szoftvereket előállító cég egyik számomra nagyon érdekes megoldása köré szerveződik. A cég a SAP, a megoldás pedig az ügyfélkapcsolatok kezelésére összpontosít (CRM, vagyis Customer Relationship Management) és egyes megoldásai-ban a világhálót használja közvetítő csatornaként. Választásom azért épp a SAP megoldására esett, mert ennél a cégnél végeztem kötelező gyakorlatom, és itt nyílt lehetőségem jobban megismerkedni az integrált vállalatirányítási szoftverekkel, illetve alkalmazásaikkal. A CRM modul a teljes megoldás egy része, melynek célja az ügyfelekkel fenntartott kapcsolatok optimalizálása, mely mind az ügyfél, mind a cég számára kedvezőbb helyzetet eredményez.

Témaválasztásom oka, hogy véleményem szerint napjaink éleződő piaci helyzetében, a nagyvállalatok sok egyéb mellett, két nagyon fontos dologra kell odafigyelniük, ha sikeresek és innovatívak akarnak maradni, valamint meg akarják őrizni piaci pozíciójukat, vagy nagyobb részesedést szeretnének kihasítani a már amúgy is telített piacból.

Az egyik ilyen dolog, mely éppen a piac telítettsége miatt kerül előtérbe, az az ügyfelekkel való kapcsolattartás tökéletesítése. Elvégre az ügyfelek jelentik a vállalatnak a piaci részesedést, és nem elég őket csupán megszerezni. Az üzleti életben ismert a statisztika: egy új ügyfél megszerzése 10-15-ször annyiba kerül, mint egy régi megtartása. Érdemes tehát inkább arra fektetni a hangsúlyt, hogy a már meglévő ügyfelek számára biztosítson a vállalat olyan lehetőségeket, melyek az ügyfél maximális elégedettségéhez vezetnek, és eszük ágában sem lesz másik ellátó vagy szolgáltató után nézni.

A másik fontos dolog ahhoz kapcsolódik, amit „új gazdaság”-nak nevezünk. Ma már egy vállalt sem létezhet internet nélkül.

A két dolgot összekapcsoltam, és ebből született meg az internet alapú CRM, mint téma ötlete. Ez szorosan kapcsolódik a szakhoz, melyet választottam (kereskedelmi szak), mivel az ügyfélkapcsolat kezelésnek lényegében a kereskedelemben és a szolgáltatásban van értelme, az internet pedig, mint kereskedelmi csatorna Magyarországon most van kibontakozóban.

* *Vállalkozásszervező szak, nappali tagozat IV. évfolyam. Témavezető: Papp Ferenc főiskolai docens, Általános Vállalkozási Főiskola*

ANGOL NYELVŰ ÖSSZEFOGLALÓK

Elvira Böcskei:

SPECIAL ACCOUNTING FOR PRIVATE HIGHER EDUCATION

The newly emerging private and foundational colleges are mentioned sometimes as elite education or more pejoratively as “payment” colleges.

Many started their studies in private institutions believing that the paid fee meant successful examinations, an unhindered acquisition of degree. After the first examinations, however, the students experience that they have to meet strict requirements. This fact is supported by the stronger pressure for acceptance on private institutions than on public ones. With the change of political regime, the major broadening of higher education and its move towards mass education started. This process was also due to demographical processes, as at the beginning of the 90s the so-called large number age groups walked to the gates of colleges and universities. The intensive development of higher education has proceeded in the past 10 years. Between 1991 and 2002 the number of regular students has increased almost 2,5 times (2,8 times the number of all students). Statistical numbers reflect the continuous growth of society’s need for higher education, showing the ever increasing requirements of the economy.

Private institutions gladly accept any state support as the foundations backing them cannot provide full financing. With providing financing for a given number of students, the state helps that studying in private institutions should not be only the privilege of the well-to-do.

I showed the amount of subsidies item by item, depending on the form of financing. The increasingly hard economic circumstances do not allow that the paying students receive the same amount of subsidy as their financed fellow students.

In my research I focused on the contradictions arising from the dual financing, first of all analysing the amount of subsidies that can be given to students, as well as through analysing the relationship between entry (‘brought’) scores and college results (notes).

Ferenc Papp

DIRECTIONS OF CHANGES IN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Supply Chain Management (SCM) is interpreted as the logistics of the network economy. Constituting an interaction of cooperating market actors its basic objective is the satisfaction of consumer needs. It comprises the processes and the system of the production of value added. As a series of productive processes transgressing the boundaries of enterprises, SCM is explicitly oriented towards enhancing competitiveness.

The author specifies and illustrates the two types of paradoxes concerning SCM itself and the satisfaction of market needs.

Contributing to the competitive edge inherent in e-business, information flow in the supply chain between enterprises has accelerated. The changes in the supply chain including efficient management contributes immensely to the spread of innovation and the improvement of enterprise efficiency.

Gábor Egry:
STRUCTURE OR SYSTEM? THE TRANSYLVANIAN SAXON FINANCIAL INSTITUTIONS AND THE PROBLEM OF REGIONAL BANKING SYSTEM IN TRANSYLVANIA IN THE 19TH CENTURY

The aim of the study is to show a rather unexplored area of Hungarian history of banking, the existence and operation of structures fulfilling regional functions. The study of a special part of the financial system, the most successful of ethnic banks, the Transylvanian Saxon credit institutions provides an opportunity for this. Through the analysis, besides showing the development of the system, I am also looking for the answer to the questions whether the financial institutions of the Saxons can be regarded as a structure or as a system and in which way they integrated into the financial system of Hungary or the Austro-Hungarian Monarchy.

The financial system of the Saxons – built up by the end of the 19th century – formed a quite structured system. The financial institutions established to meet various financial needs, the first savings banks already founded before 1848, the Schultze-Delitsch credit unions of the 50s and 60s, Bodencreditanstalt of Nagyszeben, the Raiffeisen-type credit unions organised from the second half of the 80s and the Vereinsbank established as an investment bank served the needs of various social groups differing by geographical area and type of municipality. At the same time, the three largest institutions – General Savings Bank of Nagyszeben, General Savings Bank of Brassó and Bodencreditanstalt – had partially regional functions outreaching the boundary of Transylvania, partially refinanced the smaller Saxon financial institutions.

Many times, the financing of special national actions, necessary for the survival of the small Saxon nation, was made possible through the funds acquired from the sale of debenture-bonds in the Viennese and in a smaller part in the German or the Hungarian capital market. The most considerable among these was the prevention of the alienation of Saxon property curbing American immigration and the establishment of new Saxon settlements. At the same time, all Saxon banks used a given part of their earnings to finance public aims.

The especially well organised economic institutional system that was in close connection with the Saxon political elite through family relations cannot be regarded as a complete banking system. Although it was separated from the Hungarian financial institutions and was dominant in the given geographical area, it was not exclusive. Although it avoided being integrated into the large banks competing with each other, it depended on the Austro-Hungarian Bank as end creditor, and although it was an integral part of – not the Hungarian – the Monarchy's banking system. Its regional restraint and at the same time potential can, however, justify its separate handling, and draw our attention to the necessity of examination of the regional features of the banking system of the Austro-Hungarian Monarchy.

Edith Kovács:

DISCRETE MARTINGALES IN THE ANALYSIS OF FINANCIAL MARKETS. MARTINGALE PRICING

This paper is an introduction to the use of probabilities, to special martingals, to discrete option pricing. In the beginning we define some financial terms: the market model of securities, the self financing strategy, the arbitrage, the viable market model.

The main thesis of this paper is: if exists a martingal measure that belongs to S derivative than there is no any arbitrage strategy, thus this model will be viable.

This principle is used in discrete pricing illustrated by two cases. The first one is a binomial example, the second one shows that the martingal measure Q that belongs to S derivative has an equivalence class with the property that each probability measure of this class manages the same mean value after one period (in this example) or more discrete periods in general .

László Csicsmann:

US FOREIGN POLICY IN THE MIDDLE EAST THROUGH ARABIC LENS: REINTERPRETING THE TRUMAN DOCTRINE

After the collapse of the bipolar world order, the thesis of “Islamic threat” was formulated in Washington. This mainstream ideology and policy of confrontation maintains that Arabs aim at destroying “the West” including its culture and values. There is also another discourse, which argues that the Arabic/Islamic world is not a homogenous entity, but a differentiated and divided group of countries, clans, sects, interests. This alternative approach claims that the US ought to accommodate Arabic countries and not to contain them.

The author analyses the U.S. foreign policy in the Middle East from the point of view of the Islamic countries. The main question of the article is whether American foreign policy is defined by values or by interests or by both. The author insists that the US has not been able to differentiate between radical and moderate fundamentalists.

The terror attack against the WTC and the Pentagon was a turning point for both parties. The new American administration launched a war against terrorism. Three terrorist countries (Iraq, Iran and North-Korea) were mentioned by George W. Bush in his “axis of the evil” speech. Bush emphasized that this war was not against the Islamic World. Two of these three countries are, however Muslim ones. The author concludes: this is a new threat for Muslim countries from the West...

Ágnes Kata Miklós:
PUBLICATION OPPORTUNITIES OF THE THIRD *FORRÁS* GENERATION

In 1961 the Publishing House for Belles-Letters in Bucharest started a series of book(lets) to provide young ethnic Hungarians in Romania with the chances of their first volume publication. The series was called *Forrás*, the Hungarian word for fountain/spring. The role of this series increased, especially from the mid-70s, because of the of the grave insufficiency of publishing opportunities on one hand, and the closedness of the literary life of ethnic Hungarians, on the other. Generations as age groups constituted successive communities of authors. In the 70s and 80s politics in general and cultural (literary) policies in particular, became ever more oppressive and restrictive.

The lack of publication opportunities, including the *Forrás* series itself, led to partly tragic, partly absurd life stories and situations documented by the author. In a permanent struggle with the political establishment, it was possible to arrange that journals and anthologies became the loci for first publications of young authors. The rise(s) and fall(s) of these media, the frustrating fights of the editors with the power are described and documented in the paper.

Viktor Skultéty:
HUMANISTIC PSYCHOLOGY IN MANAGEMENT SCIENCE

This prize-winning student paper tests the applicability of Maslow's need theory in management science. The author aimed - first of all - at measuring work place atmosphere. Having checked the validity and the reliability of the test elaborated, he concludes that - by the practical application of the Maslow model - it may fill the existing gap in management science. Individual evaluations broken down to the various levels inform about the general mental condition of the worker. Level-bound item evaluation can be used not only to discover deficits, but also to improve the work place atmosphere. To improve some of the items chosen, it is desirable to repeat the test frequently and on large scale.