

# E-CONOM

Online tudományos folyóirat  
*Online Scientific Journal*

Tanulmányok a gazdaság- és társadalomtudományok területéről  
*Studies on the Economic and Social Sciences*





# E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

**Főszerkesztő | Editor-in-Chief**  
JUHÁSZ Lajos

**Kiadja | Publisher**  
Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó |  
University of West Hungary Press

**A szerkesztőség címe | Address**  
9400 Sopron, Erzsébet u. 9., Hungary  
econom@ktk.nyme.hu

**A kiadó címe | Address**  
9400 Sopron, Bajcsy-Zs. u. 4., Hungary

**Szerkesztőbizottság | Editorial Board**  
CZEGLÉDY Tamás  
JANKÓ Ferenc  
KOLOSZÁR László  
SZÓKA Károly

**Tanácsadó Testület | Advisory Board:**  
BÁGER Gusztáv  
BLAHÓ András  
FÁBIÁN Attila  
FARKAS Péter  
GILÁNYI Zsolt  
KOVÁCS Árpád  
LIGETI Zsombor  
POGÁTSA Zoltán  
SZÉKELY Csaba

**Technikai szerkesztő | Technical Editor**  
TAKÁCS Eszter

**A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant**  
TARRÓ Adrienn

**ISSN 2063-644X**



## Tartalomjegyzék | Table of Contents

**BERECZKI Ádám**

***Létszámváltozás meghatározó tényezői a magyar gazdaság négy ágazatában***

*Determining Factors and Degree of Corporate Demand of Labour in Four Hungarian Sectors ..... 2*

**FODOR Éva**

***What Could be the Growth Impact of the Funding for Growth Scheme?***

*Milyen hatással lehet a Növekedési Hitelprogram a növekedésre? ..... 16*

**GÁL Veronika Alexandra – SIPICZKI Zoltán – SZÓKA Károly – VAJAY Julianna**

***A Grameen-modell társadalmi hasznosulásának mérhetősége***

*The Measuring of the Social Utility of the Grameen-Model..... 33*

**MÁRTA Bettina**

***A felhatalmazás kulturális mintázottsága***

*Culturally Endorsed Empowerment..... 46*

**KOVÁCS Gábor – STION Zsuzsa**

***KKV-IFRS: Az első három év***

*IFRS for SMEs: The Beginnings ..... 64*

**TÓTH Balázs István**

***Időszerű áttekintés: területi fejlettségi vizsgálatok Magyarországon az ezredforduló után***

*Timely Summary: Spatial Development Analysis in Hungary After the Millennium ..... 76*

**BERECZK Ádám<sup>1</sup>**

## **Létszámváltozás és meghatározó tényezői a magyar gazdaság négy ágazatában**

A tanulmány a hazai feldolgozóipar négy ágazatában vizsgálja a kibocsátás és a létszámalakulás összefüggéseit, együttmozgását a 2001-2011-es időszakra vonatkozóan. A vizsgált négy ágazat: textilipar, élelmiszeripar, járműgyártás, vegyipar. Közülük az első háromban erős lineáris kapcsolat mérhető a kibocsátás és a létszám változása között. A textilipar és az élelmiszeripar esetében azonban a kapcsolat 2009 után gyengül, mely arra vezethető vissza, hogy a válság okozta mélypont után meginduló termelés-növekedést nem kíséri számottevő létszám-bővülés.

*Kulcsszavak: ágazat, kibocsátás, létszám, termelékenység változás*

*JEL-kódok: M20, M21, N60*

## **Determining Factors and Degree of Corporate Demand of Labor in Four Hungarian Sectors**

Based on the results of international literature, this study examining the key determinants of corporate demand of labor, using sectoral data. Primarily investigates the relationship between output and level of actual labor data from 2001 to 2011. The survey is highly representative. Results suggest that in three cases of four there are relatively or absolutely strong linear relationship between sectoral output and corporate labor demand. Also reveals that after the crises, the relationship is getting weaker, due to the increasing level of output while demand for labor is stagnating.

*Key words: sector, issue, headcount, change of productivity*

*JEL Codes: M20, M21, N60*

---

<sup>1</sup> A szerző a Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Karának doktorandusz hallgatója (berezck.adam@uni-miskolc.hu).

## Bevezetés, a kutatás célja

Az élők munkája, mint az alapvető termelési tényezők egyike, a vállalati tevékenység egyik fő erőforrása. Az ágazatokban foglalkoztatottak létszámát és annak változását számos tényező befolyásolja. Közülük a három legjelentősebb: a technológiai fejlődés által előidézett termelési növekedés, az ágazati kibocsátás változása, és a munkaerőköltségek alakulása. *Zimmermann (1991)* 16 német feldolgozóipari vállalat adatain végzett kutatás eredményeit mutatja be, melynek legfontosabb következtetése, hogy a kereslet növekedése növeli az ágazati foglalkoztatást. *Mehta-Mohanty (1993)* 28 fejlődő ország teljes feldolgozóiparára vonatkozó vizsgálataik alapján szintén azt találták, hogy az ágazati kibocsátás növekedése növeli az ágazati munkaerő keresletet. Zimmermann a német adatok alapján nem talált összefüggést a munkaerő költség változása és az ágazati munkaerő kereslet között.

Fentiek alapján fő kutatási célként a kibocsátás és a létszámalakulás vizsgálatát fogalmaztam meg. Ezen túlmenően kitérek a munkaerőköltségek esetleges létszámkihatásainak feltárására is. Az ágazatok jellemzése céljából további tényezőket is vizsgáltam (export árbevétel aránya, bruttó hozzáadott érték változása és K+F intenzitás). Az elemzésben négy ágazat kapott helyet: textil, ruházat, bőr és bőrtermék gyártása; élelmiszer, ital, dohány gyártása; járműgyártás; vegyi anyag termék gyártása. A kiválasztásnál a következő szempontok domináltak: az ágazatra vonatkozó adatok elérhetősége és összehasonlíthatósága, az ágazat foglalkoztatási szerepe és konjunkturális helyzete. Az elemzés során kerülöm a munkaerő kereslet, vagy a foglalkoztatás kifejezések használatát, hogy a vizsgálatot ezáltal is függetlenítsem a speciális munka-gazdaságtani kérdésektől. Hasonló okokból nem térek ki a munkahelyteremtés és rombolás, valamint az alkalmazkodási költségek<sup>2</sup> témaköreire.

## A vizsgálat módszertana

Az elemzéshez tizenegy év (2001-2011.) ágazati adatait használtam fel. Az adatok többsége a Nemzeti Adó- és Vámhivatal (a továbbiakban NAV) társasági adó adatbázisaiból származik. A munkaerő költségre vonatkozó adatokat a Központi Statisztikai Hivatal adatbázisaiból vettem. Az általam felhasznált adatokat a NAV kötelező éves adatszolgáltatás során gyűjti a magyarországi vállalatoktól. A kötelezettség minden Magyarországon működő kettős könyvvitelt vezető vállalkozásra vonatkozik. Az ágazati szintű adatokat a hivatal a vállalati adatok összegzésével állítja elő, így a felhasznált adatbázis reprezentálja a magyarországi vállalkozások jelentős többségét. A kibocsátás nominálértéken szerepel, ezért a kibocsátási értékeket az elemzés időszakának kezdetére, 2001-es árszínvonalra számítottam át. A kibocsátás továbbá alapáron számított adat, ezért a reálértékek meghatározásához iparági termelői árindexeket alkalmaztam.

Az idősorok közötti kapcsolatot elsőként keresztkorrelációs számítással, majd ahol számottevő lineáris kapcsolat adódott, regressziós illesztéssel teszteltem. Az esetleges jelentősebb autokorrelációs torzítást láncviszonszámok alkalmazásával csökkentettem. A munkaerőt homogénnek tekintem.

## Elméleti háttér

Világszerte számos empirikus kutatási eredmény látott napvilágot, melyek különböző független változók hatását elemzik a munkaerő keresletre, vagy valamely, a létszámmal rokon kategóriára. *R. Mehta és S. K. Mohanty (1993)* 28 fejlődő ország feldolgozóiparáról végzett vizsgálataik alapján megállapítják, hogy a technológiai fejlődés létszámkiszorító hatással jár. Ugyanerre a következtetésre jutott *K. F. Zimmermann (1991)* német feldolgozóipari ágazato-

---

<sup>2</sup> Surányi (2002) alapján az alkalmazkodási költségek Magyarországon aszimmetrikusak ugyan, de alacsonyak.

kat vizsgálva. A vállalat terméke iránti kereslet növekedése, illetve a kibocsátás növekedése növeli a munkaerő keresletet (Zimmermann, 1991; Mehta-Mohanty, 1993). Mindkét nagy hatású munkában szerepel a technológiai fejlődés hatásának vizsgálata is. Az arra vonatkozó eredmények is egybeesnek, hogy a technológiai fejlődés létszámkiszorító hatású. Falk-Koebel (2002) arra mutatott rá, hogy a kibocsátás szintjének növekedése növeli a heterogén munkaerő iránti igényt. A munkaerőköltség vonatkozásában Zimmermann (1991) azt találta, hogy annak a németországi feldolgozóiparban az 1980-as években nem volt meghatározó a szerepe. Ehelyett az iparági foglalkoztatásra - a kibocsátás változásának megfelelően - termékpiacon kereslet változását és a technológiai haladást találta befolyásoló erejűnek. A munkaerő kereslet berrugalmasságára vonatkozó nemzetközi kutatások általában az Egyesült Államok munkaerő piacát találták rugalmasabbnak az euró zóna piacainál. (Ez összefüggésben van az ipari hagyományokkal, és az európai szakszervezetek nagyobb erejével.) A munkaerőköltség változásának jelentőségéről a hazai irodalom megemlíti, hogy a kilencvenes évek végén a bérek nem voltak jelentősek a vállalati döntésekben. Ekkor az első számú kihívást a tőkepiaci és a munkaerő piaci korlátok jelentették. A 2000-es évek elején kezdődő, több lépcsőben megvalósult (alapvetően örvendetes) minimálbér emelések hatására bizonyos ágazatokban újra létszámbefolyásoló ereje lett a bérváltozásoknak (pl. textilipar).

Az Unióhoz újonnan csatlakozott tagállamokról elsőként a rendszerváltással összefüggésben jelentek meg munkaerő keresleti kutatások. Külföldön többek között Singer (1996) Csehországra; Basu-Estrin-Svejnar (2000) Lengyelországra, Magyarországra, Csehországra, Szlovákiára és Oroszországra; Brown-Earle-Telegdy (2005) Magyarországra, Romániára, Oroszországra és Ukrajnára vonatkozóan végzett kutatásokat. Ezek a munkák a rendszerváltással együtt járó szerkezetváltozás ágazati foglalkoztatási hatásait mutatják be, kellő részletességgel.

Magyarországon többek között Kőrösi (1997), Köllő (1998), Kertesi-Köllő (2002), Kőrösi (2000), Kőrösi (2002) publikáltak fontos eredményeket. Kőrösi (2000) megállapítja, hogy a tőkeköltség szignifikánsan nem hat az élőmunka keresletére. Kőrösi (2002) legfontosabb következtetése, hogy a termelékenység változás közvetlenül nem befolyásolja jelentősen a munkaerő keresletet (de jelentősen befolyásolja annak termelésrugalmasságát és kisebb mértékben berrugalmasságát is). A termelékenységre vonatkozó külföldi eredmények között Davis, Haltiwanger, Schuh (1998), majd később Nordhaus (2005) az USA feldolgozóiparát vizsgálva azt találták, hogy a termelékenység növekedés pozitívan hat az ágazati foglalkoztatásra. Muhammad Mahmood (2008) az ausztrál feldolgozóipar KKV-it vizsgálva nem talált kapcsolatot a két változó között. Stefan Mann (2011) iparági életgörbéken alapuló szimulációi alapján jutott arra a következtetésre, hogy a termelékenység növekedés csökkenti az ágazati foglalkoztatottságot.

Falk-Koebel (2002) eredményei azt mutatták, hogy az ágazati tőkenövekedés a munkaerő kereslet heterogenitását megnöveli. Lihong Yun (2008) svéd feldolgozóipari vizsgálatok alapján megállapította, hogy a K+F intenzitás és a kereskedelmi nyitottság hatása is az ágazatra jellemző képzettségi követelmények függvénye.

Összefoglalásként megállapítható, hogy az ágazatokban foglalkoztatott munkavállalók létszámára számos tényező lehet hatással. Az ide vonatkozó nemzetközi kutatási eredmények egybehangzóan azt mutatják, hogy a létszámra (munkaerő keresletre) ható tényezők közül a kibocsátás változásának hatása egyértelmű. Elég hosszú távon vizsgálva, a feldolgozóipar ágazataiban, ceteris paribus, a kibocsátás változásával azonos irányban változik az ágazati létszám (munkaerő kereslet) is. Hasonlóan egyértelmű kapcsolat mutatkozik a technológiai fejlődés és az ágazati létszámváltozások között. Utóbbi összefüggést jelen kutatás nem vizsgálja. A munkaerőköltség és a létszám változása között negatív irányú kapcsolatot szokás feltételezni, de az ismert kutatási eredmények (Németország feldolgozóiparának esetében) ezt nem igazolták. Fentiekből kiindulva a magyar feldolgozóipar négy ágazatára vonatkozó kuta-

tásom elsődlegesen a kibocsátás és a létszám múltbeli együttmozgását elemzi. Emellett megkísérlem előre jelezni, hogy az esetleges jövőbeli bérváltozások (pl. minimálbér emelés), mely ágazatokban válhatnak ki jelentősebb létszámváltozást. Erre az összefüggésre vonatkozó megállapításaimat a személyi jellegű ráfordítások összes ráfordításban képviselt arányának és az átlagos munkajövedelem szintjének elemzésére alapozom.

## Kutatási eredmények

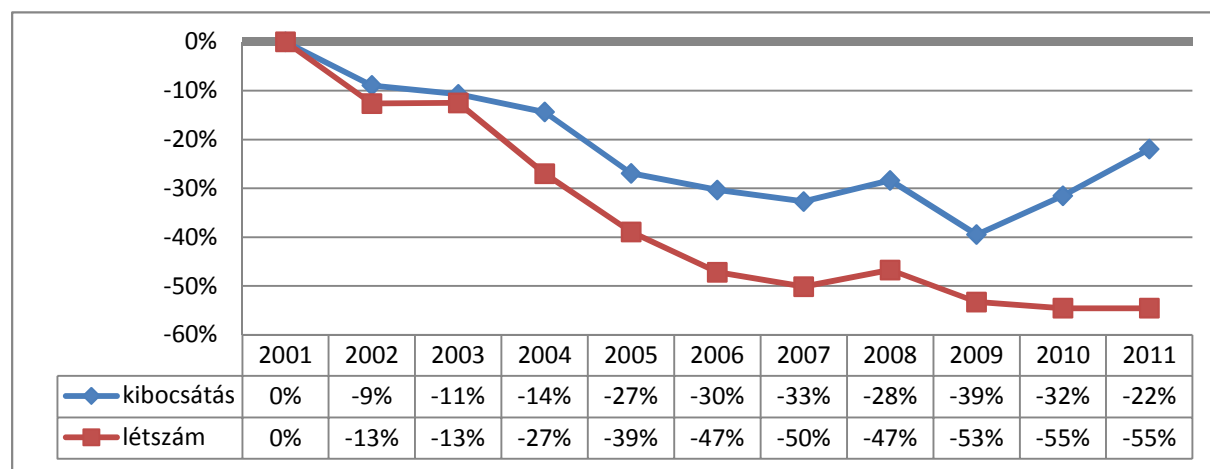
### *Textília, ruházat, bőr és bőrtermék gyártása ágazat jellemzői*

Az ágazatot a rendszerváltás előtt a magyar gazdaság egyik legnagyobb foglalkoztatójaként tartották számon. Folyamatos átalakulás eredményeként napjainkra az európai üzemeknek végzett bémunka vált a jellemző üzleti megoldássá. A folyamat során az európai textilgyártás a relatíve magas bérköltségek miatt versenyhátrányba került az ázsiai konkurenssekkel szemben, így a bémunkára alapozó magyar termelés piaca is beszűkült.

Az ágazat létszáma a vizsgált időszakban összességében a felénél is kisebbre zsugorodott. Az ágazaton belül a textilgyártásának részaránya mintegy 30 százalékra csökkent, és ezen belül is az egyéb textilgyártás vált dominánssá. (2011-ben a foglalkoztatottak megoszlása: 30 százalék textilgyártás, 44 százalék ruházati termék gyártás, 26 százalék bőr, bőrtermék, lábbeli gyártás. Textilgyártásán belül: 16 százalék textilszálak fonása, 6 százalék textilszövés, 5 százalék textilkikészítés, 73 százalék egyéb textilgyártás.) 2011-ben az export árbevétel aránya 72 százalék, a feldolgozóipari átlagnál (61 százalék) magasabb. Az összes ráfordítás 23 százalékát tették ki a személyi jellegű ráfordítások. Ez lényegesen magasabb a feldolgozóipari 9 százalékos átlagnál. Az átlagos munkajövedelem alacsony, a feldolgozóiparban jellemző átlagos jövedelem 58 százaléka. Munkaintenzív termelés jellemző, mely alacsony bérekkel párosul. Az ágazat a relatíve lassú technológiai fejlődésű ágazatok közé tartozik.

### *Kibocsátás, létszám és munkatermelékenység*

Az ágazati létszám 2011-re 55 százalékkal (43.852 főre) csökkent. A kibocsátás 2001-es áron számolva 22 százalékkal esett vissza (290,2 Mrd Ft-ra). A termelői árszínvonal mindössze 9,6 százalékkal nőtt a vizsgált tizenegy év alatt. A munkatermelékenység jelentősen nőtt (3,86 M Ft/fő-ről 6,62 M Ft/fő-re), a kibocsátás csökkenését meghaladó létszámcsökkenés következtében.



**1. ábra: A textilipar reáláron számított kibocsátás változásának és létszámváltozásának bázisviszonyosai**

Forrás: a szerző saját számításai a NAV adatbázisai alapján

Az idősorok közötti korreláció erős (0,74). (Az autokorreláció csökkentésének céljából a kapcsolat erősségét láncviszonszámokkal mértem, mely alapvetően alacsonyabb értékeket ad, mint az eredeti adatokból számított korreláció). Az 1. ábrán jól látható, hogy 2009-re a kibocsátás a 2001-es érték 60 százalékára csökkent, miközben 50 százalékkal csökkent az ágazati létszám is. A válság hatásának múlásával, 2009-től 2011-ig a kibocsátás jelentősen nőtt, míg a létszám stagnált.

### Következtetés

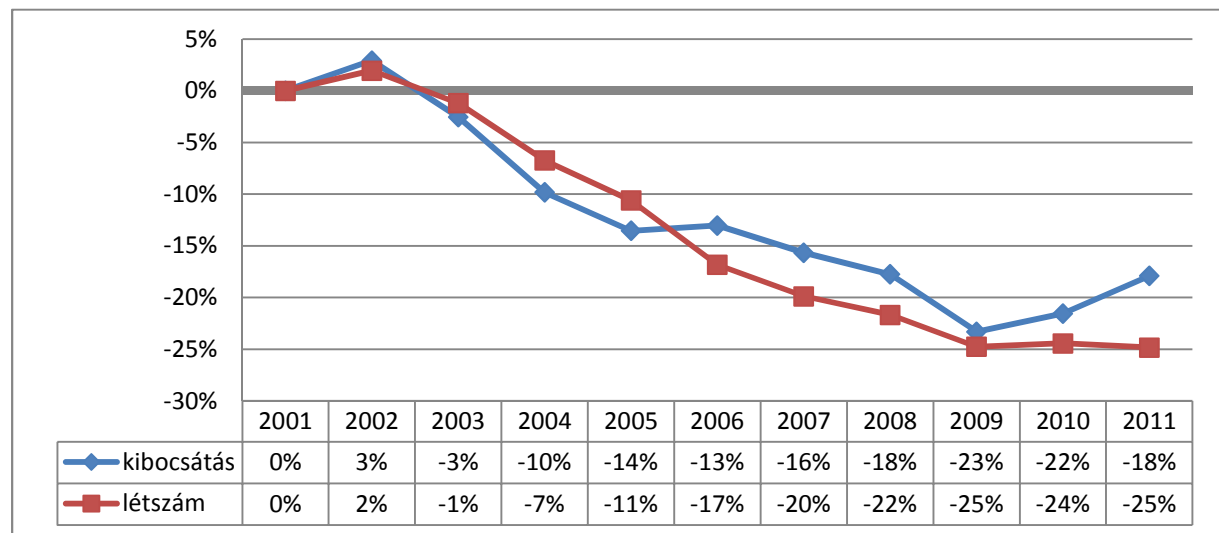
A munkatermelékenység növekedése elsősorban az iparág leépülésének, a kibocsátás csökkenésének következménye. A minimálbér emelésének lehet létszámkiszorító hatása, mert a munkajövedelmek relatíve alacsonyak, a személyi jellegű ráfordítások aránya viszont magas. A 2009 óta tapasztalt kibocsátás növekedést nem kíséri a létszám növekedése (igaz csökkenő trendje megáll), mely a munkatermelékenységre nézve pozitív, az ágazati foglalkoztatási célokra nézve negatív fejlemény.

### Élelmiszer, ital, dohány gyártása ágazat jellemzői

A vállalatok két jól elkülönülő csoportját találhatjuk az ágazatban: a tömegtermelésre berendezkedett és a hagyományos módszerekkel termelő vállalatokat. Az élelmiszeripar lassú technológiai fejlődésű ágazat. A személyi jellegű ráfordítások aránya 9 százalék körüli, a feldolgozóipar átlagos értékének megfelelő. Az átlagos munkajövedelem 2011-re a feldolgozóipari átlag 80 százalékára csökkent. Az export árbevétel aránya alacsony (28 százalék).

### Kibocsátás, létszám és munkatermelékenység

2001-ről 2011-re a foglalkoztatottak száma 25 százalékkal csökkent (91.033 főre), eközben a kibocsátás 2001-es árakon 18 százalékkal lett alacsonyabb. A halmozott termelői árindex 51 százalék a teljes időszakban, nominálértéken számítva a kibocsátás növekedést mutatott. A munkatermelékenység 17 M Ft/főről 19 M Ft/főre változott.



**2. ábra: Az élelmiszeripar reáláron számított kibocsátás változásának és létszámváltozásának bázisviszonszámjai**

*Forrás: a szerző saját számításai a NAV adatbázisai alapján*

A kibocsátás és a létszám változása között közepesen erős a korrelációs kapcsolat (0,59). Erőssége a textiliparban mértnél gyengébb, de mivel a mért érték láncviszonszámokra vonatkozik, a lineáris kapcsolat erősnek minősíthető. A textiliparhoz hasonlóan a két vizsgált



változót csökkenő trend jellemzi egészen 2009-ig, ezután a kibocsátás nőni kezdett (2. ábra), a létszámcsökkenés pedig megállt.

### Következtetések

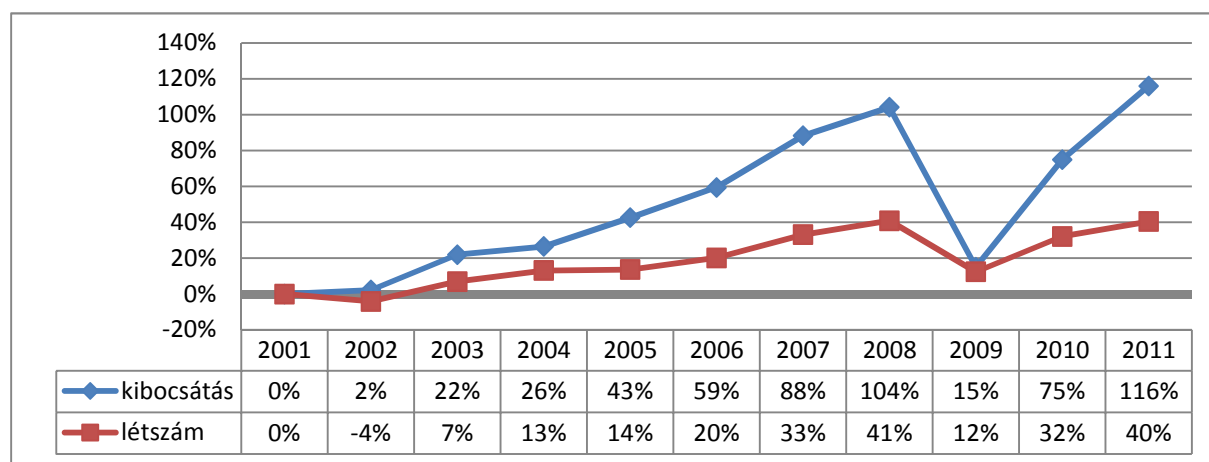
A válság előtt a kibocsátás és a foglalkoztatotti létszám egyaránt jelentősen csökken. Az eredmények arra utalnak, hogy a létszám csökkenésében szerepet játszott a kibocsátás csökkenése. A válságból való kilábalás megindulásával a létszám fogyása ugyan megáll, de a vállalatok termelésük növelése ellenére sem pótolják vissza a korábban leépített munkaerőt. Ez a fejlemény a munkatermelékenységre nézve kedvező, de a foglalkoztatottságra nézve nagyon kedvezőtlen. A munkaerőköltségek, vagy a minimálbér emelkedésének esetén számolni kell annak esetleges létszámcsökkentő hatásával.

### Járműgyártás ágazat jellemzői

Az ágazatban folyamatosan nő a beszállítók jelentősége az értékláncban és a foglalkoztatásban egyaránt. Az elmúlt években több jelentős zöldmezős beruházás és üzembeállítás valósult meg hazánkban. A személyi jellegű ráfordítások az összes ráfordítás 13 százalékát teszik ki (a feldolgozóipari arány 9 százalék). Az átlagos munkajövedelem 18 százalékkal magasabb a feldolgozóipari átlagnál (2011-ben). Az ágazat 92 százalékban exportra termel. A feldolgozóipar K+F költségeinek 43 százalékát a járműgyártás adja. A bruttó hozzáadott érték tizenegy év alatt 151 százalékkal nőtt. Az ágazat technológiai fejlődési üteme gyors.

### Kibocsátás, létszám és munkatermelékenység

Az ágazat 2011-es kibocsátása 116 százalékkal magasabb a 2001-es értéknél. (3.568 Mrd Ft reálértéken). A halmozott termelői árindex mindössze 10 százalék a tíz év vonatkozásában, így a nominálértékű adatok nem csökkentek jelentősen a deflálás hatására. A foglalkoztatottak létszáma 40 százalékkal több mint 2001-ben volt (54.858 fő). A munkatermelékenység kiemelkedően magas, ráadásul tíz év alatt 55 százalékkal nőtt (65 M Ft/főre). A korreláció a kibocsátás és a létszám változása között nagyon erős (0,93.) Ez alapján azt feltételezzük, hogy a munkatermelékenység növekedés hátterében elsősorban a kibocsátás növekedése áll. A 3. ábrán jól látható, hogy a kibocsátás 2009-ben közel 2003-as szintre, az ágazati létszám 2004-es szintre esett vissza a válság hatására. A gyors és nagyarányú visszaesést 2009-től gyors növekedés követte, így a kibocsátás 2011-re meghaladta, a létszám újra elérte 2008-as szintjét.



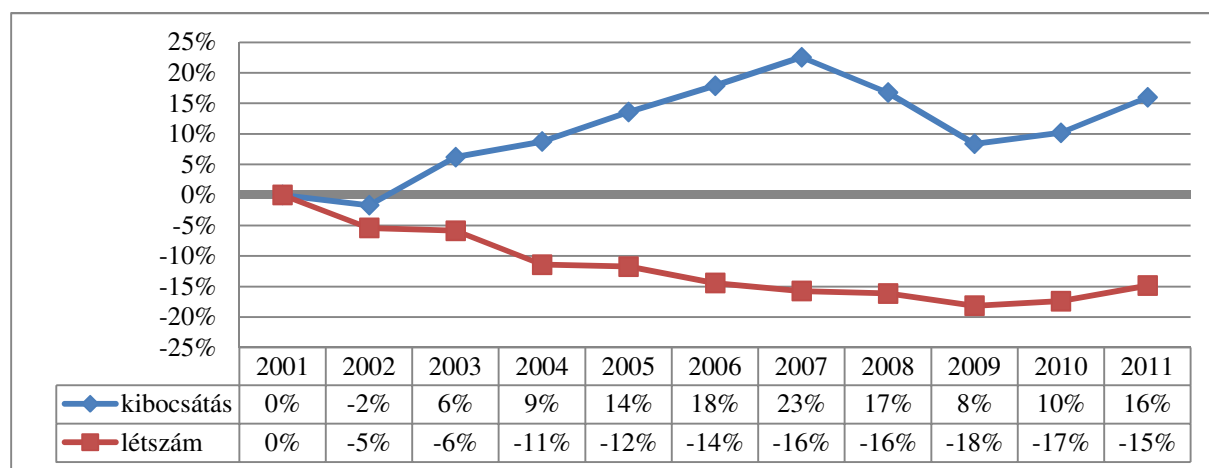
**3. ábra: A járműgyártás reáláron számított kibocsátás változásának és létszámváltozásának bázisviszonyzámjai**

### Következtetés

Az ágazati kibocsátás és létszám idősorai között erős a kapcsolat. A teljes időszakot tekintve mindkét adatsorban nagyon jelentős növekedés következett be. A kibocsátás növekedés aránya közel háromszorosa a létszám növekedés arányának, ami azt a szerencsés helyzetet eredményezi, hogy az ágazati foglalkoztatás bővülése mellett jelentős termelékenység növekedés is megvalósul. Az átlagos munkajövedelem relatíve magas és növekvő az időszak során. A pozitív képet valamelyest árnyalja, hogy a járműgyártás mutatkozott a leginkább konjunktúra érzékenynek.

### Vegyipari anyag termék gyártása ágazat jellemzői

A magyar vegyipar két nagy részterülete a petrokémiai ipar, és a gyógyszeripar. Az ágazatot a gyors technológiai fejlődésű ágazatok közé sorolják. A személyi jellegű ráfordítások aránya 2011-ben megegyezett a feldolgozóiparban átlagos, 9 százalékos aránnyal. A keresetek 39 százalékkal haladják meg a feldolgozóipar átlagos értékét. Az export árbevétel aránya átlag alatti (55 M Ft/fő). Az vegyipar adja a feldolgozóipar teljes K+F kiadásainak egynegyedét.



**4. ábra: A vegyipar reáláron számított kibocsátás változásának és létszámváltozásának bázisviszonyszámjai**

Forrás: a szerző saját számításai a NAV adatbázisai alapján

### Kibocsátás, létszám és munkatermelékenység

A vizsgált tíz év alatt a kibocsátás 16 százalékkal nőtt (901 Mrd Ft-ra). A 104 százalékos halmozott termelői árindexszel való korrekció nélkül a nominális kibocsátás 137 százalékos növekedést mutat. A foglalkoztatottak száma az időszak során 15 százalékkal csökkent (27.623 főre), a munkatermelékenység 37,5 százalékkal nőtt. A reálértékű kibocsátásban 2007-ig növekedést tapasztalunk, miközben a létszám csökken (4. ábra). 2007-től a kibocsátás is csökkenni kezd, majd 2009-től mindkét idősor növekedést mutat. A teljes időszakra számított keresztkorrelációs érték 0,26, mely valódi lineáris kapcsolatot nem jelez.

### Következtetések

A vizsgált ágazatokhoz viszonyítva a vegyiparban lezajlott változások sajátos képet mutatnak. Ez az egyedüli ágazat, ahol az időszak elején nincs érdemi kapcsolat a kibocsátás és a létszám változása között, majd 2009-től mutatnak együttmozgást az adatok. A technológiai fejlődés üteme gyors, és láttuk, hogy a 2007-et megelőző jelentős kibocsátás növekedés ellenére is

csökkent a létszám. Ha feltételezzük, hogy *Zimmermann (1991), és Mehta-Mohanty (1993)* technológiai fejlődésre vonatkozó megállapításai a magyar feldolgozóiparra is igazak (tehát a technológiai fejlődés létszámcsökkentő hatású), akkor azt állapíthatjuk meg, hogy a vegyiparban a technológiai fejlődés létszámkiszorító hatása erős, a kibocsátás növekedés létszámnövelő hatása pedig esetleges. Az 1. táblázat összefoglalt formában mutatja be a vizsgált ágazatok jellemzőit és a tanulmány legfontosabb kutatási eredményeit.

**1. táblázat: Ágazati jellemzők és kutatási eredmények**

Ágazat	Létszám változás	Kibocsátás változás <sup>1</sup>	Termelékenység változás <sup>2</sup>	Korreláció <sup>3</sup>	Elsődleges hatás(ok)	Bérváltozások hatása a létszámmra	Fontos ágazati jellemzők
<b>Textilipar</b>	-	-	+	Erős	Szűkülő piac, kereslet és kibocsátás csökkenés	Lehetséges	Munka intenzív termelés, bérmunka, magyarországi vállalatok piacvesztése
<b>Élelmiszeripar</b>	-	-	+	Közepesen erős	Automatizálás a tömegtermelésben, kibocsátás csökkenés	Lehetséges	Tömegtermelés (tőke intenzív) és hagyományos módszerekkel termelő vállalatok (munka intenzív)
<b>Járműgyártás</b>	+	+	+	Nagyon erős	Technológiai fejlődés és új kapacitások	Nem valószínű	Magas K+F kiadások, nagy export arány és hozzáadott érték növekedés, beruházások, beszállítók szerepe, automatizálás
<b>Vegyipar</b>	-	+	+	Nincs számottevő lineáris kapcsolat	Technológiai fejlődés	Nem valószínű	Magas képzettségűek nagy aránya, nagy árszínvonal emelkedés, hozzáadott érték növekedés, jelentős K+F

*Forrás: saját számítások és gyűjtések<sup>4</sup> alapján*

<sup>1</sup>2001-es árakon számolva

<sup>2</sup>Munkatermelékenység, előbbi két kategória hányadosaként számítva

<sup>3</sup>Reáláron számított kibocsátás- és létszámváltozás keresztkorrelációs mutatója alapján

<sup>4</sup>A jellemzők meghatározásánál nagyban támaszkodtam *Kőrösi (2010), Consens (2007), és Ecostat (2010)* tanulmányokra (bővebben lásd irodalomjegyzékben).

## Következtetések

A tanulmány az ágazati kibocsátás és a foglalkoztatottak létszámának összefüggéseiről végzett kutatás eredményeit ismerteti, a magyar feldolgozóipar négy ágazatára vonatkozóan. Ezen túlmenően vizsgáltam a munkaerőköltségek esetleges létszámkihatását is. Az adatok 2001-től 2011-ig terjedő időszakból származnak, a kibocsátást a 2001. évi árakon számítottam. A textilipar, mely egy erősen munka intenzív, alacsony kereseteket nyújtó ágazat, csökkenő kibocsátást és foglalkoztatotti létszámot mutat. Az idősorok együttmozgására vonatkozó



tesztek a kibocsátás és a létszám változásának erős korrelációját mutatják. Az élelmiszeriparban a kibocsátás csökkenésével egyidejűleg szintén csökkent az ágazati létszám. A két változó közötti keresztkorreláció erős, bár gyengébb, mint a textiliparban. A textiliparban és az élelmiszeriparban is azt tapasztaljuk, hogy a válságot megelőző kibocsátás csökkenés erősen korrelált a létszám csökkenésével. A válságból való kilábalás során a kapcsolat sajnálatos módon gyengül: a meginduló termelésnövekedés a létszám leépülését ugyan megállította, de nem növelte a foglalkoztatottak számát. Mindkét iparágban lehet létszámkiszorító hatása a munkabérek (minimálbér) kényszerű növekedésének. A járműgyártás gyors technológiai fejlődésű, magas termelékenységgű ágazat. A kibocsátás reáláron is nagyon jelentősen nőtt, melyet a létszám kisebb arányú, de szignifikáns növekedése követett. A két tényező változása szorosan összefügg, a köztük lévő korreláció a várakozásoknak megfelelően erős. A válság időszakában mért eredmények újabb bizonyítékot szolgáltatnak az ágazat közismert konjunktúrafüggésére. A vegyi anyag termék gyártása ágazatban kibocsátás növekedés és létszám csökkenés valósult meg, a két jellemző változása között nem mutatható ki egyértelmű korreláció. A témakörben korábban született kutatások egybehangzó megállapításait elfogadva, eredményeim úgy értelmezhetők, hogy a technológiai fejlődés létszámkiszorító hatása erős, a termelésnövekedés létszámnövelő hatása viszonylag gyenge az ágazatban.

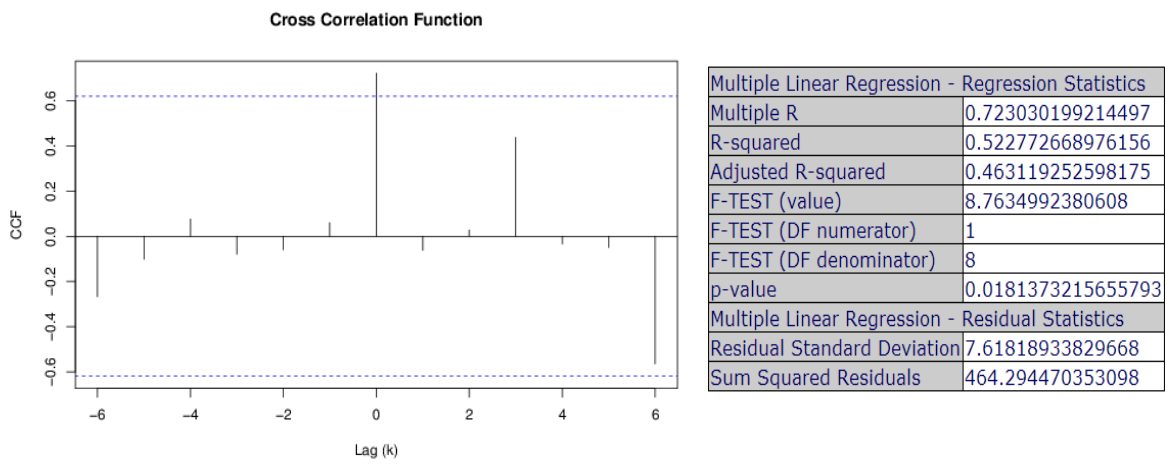
## Hivatkozás

- Basu, S. – Estrin, S. – Svejnar, J. (2000): Employment and wages in enterprises under communism and in Transition: evidence from Central Europe and Russia. William Davidson Institute Working Paper 440.  
<http://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/2027.42/39824/3/wp440.pdf>
- Békés, G., Halpern, L., Muraközy, B. (2011): A teremtő rombolás szerepe a vállalati termelékenység alakulásában Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, LVIII. évf., 2011. február, 111–132. o.
- Brown, D. – Earle, J. (2005): Does privatization hurt workers? – Lessons in comprehensive manufacturing firm panel data in Hungary, Romania, Russia and Ukraine. BWP, 10., MTA KTI, Budapest.
- Davis, S. J. – Haltiwanger, J. – Schuch, S. (1998): Job creation and destruction. Cambridge, MA: MIT Press.
- Falk, M. – Koebel, B. M. (2002): Outsourcing, imports and labour demand. *The Scandinavian Journal of Economics*, 104 (4)
- Illés, M. (2002): *Vezetői gazdaságtan*. Budapest: Kossuth Kiadó.
- Illés, M. (2007): *Vállalati erőforrás gazdálkodás*. Miskolc: egyetemi jegyzet.
- Kertesi, G. – Köllő, J. (2002): Labour demand with heterogeneous labour inputs after the transition in Hungary, 1992–99—and the potential consequences of the increase of minimum wage in 2001 and 2002. BWP, 5., MTA KTI, Budapest.
- Két válság között (A magyar gazdaság wargabetűje 1990-2010)., *Ecostat*, Budapest, 2010 augusztus.  
[http://www.ecostat.hu/fileadmin/user\\_upload/kiadvanyok/ket-valsag-kozott/ecostat-konyv.pdf](http://www.ecostat.hu/fileadmin/user_upload/kiadvanyok/ket-valsag-kozott/ecostat-konyv.pdf)
- Köllő, J. (1998): Employment and wage setting in three stages of Hungary’s labour market transition. In: *Enterprise Restructuring and Unemployment in Models of Transition*. EDI Development Studies, The World Bank–EDI, 57–108. o.
- Körösi, G. (1997): Labour demand during transition in Hungary. William Davidson Institute Working Paper, 116., 19 o.  
<http://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/2027.42/39506/3/wp116.pdf>
- Körösi, G. (2000): A vállalatok munkaerő-kereslete. BWP, 3., MTA KTI, Budapest, 68. o.
- Körösi, G. (2002): Labour demand and efficiency in Hungary. *BWPLM*, 3. sz., Budapest.
- Mahmood, M. (2008): Labour productivity and employment in Australian manufacturing SMEs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, Volume 4, Issue 1, pp 51-62.
- Mann, S. (2011): *Sectors matter! Exploring mesoeconomics*. Ettenhausen: Springer.

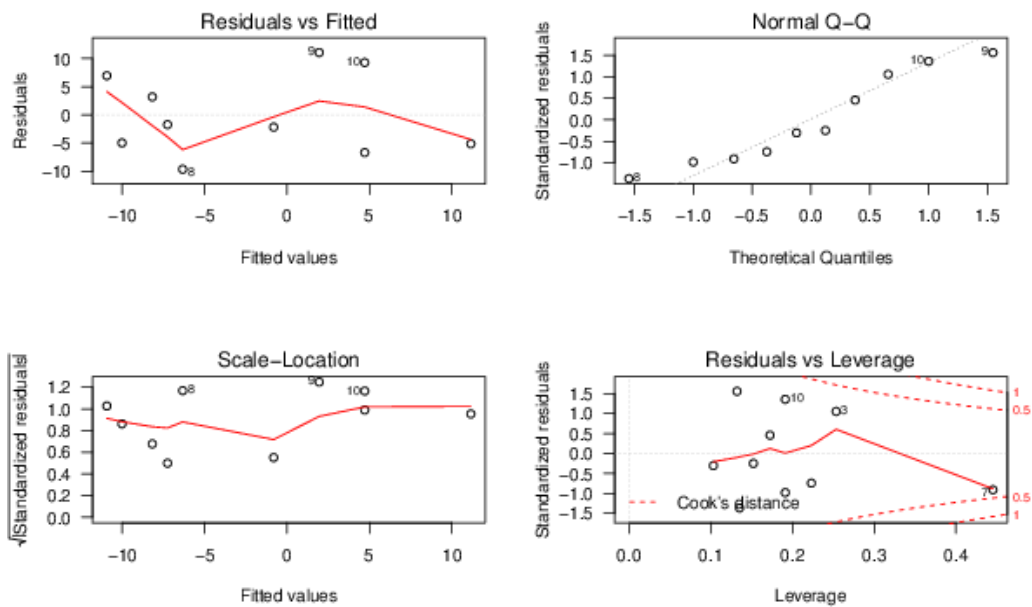
- Mehta, R. – Mohanty, S. K. (1993): Demand for labour in manufacturing sector: a decomposition analysis for developing countries. *Indian Journal of Industrial Relations*, 29 (2)
- Munkaerő-keresleti létszám előrejelzés 2015, ágazatonként. GKI Gazdaságkutató Zrt. Budapest, 2006 november.  
[http://www.erak.hu/szakmak01/1\(1\):1+agazati+elorejelzes+2015-ig.pdf](http://www.erak.hu/szakmak01/1(1):1+agazati+elorejelzes+2015-ig.pdf)
- A munkaerőpiaci kereslet és kínálat előrejelzése: 2005-2015:  
3K Consens Iroda, Budapest, 2007.  
<http://www.ecostat.hu/nc/hu/elemzesek/modszertani-fuezetek/?cid=117-did=103-sechash=709cee4b>
- Nordhaus, W. (2005): The sources of the productivity rebound and the manufacturing employment puzzle. <http://www.nber.org/papers/w11354>
- Singer, M. (1996): Dynamic labor demand estimation, stability of coefficients. Case of Czech Republic. CERGE-EI <https://iweb.cerge-ei.cz/pdf/wp/Wp99.pdf>
- Yun, L. (2008): Technical progress and labour demand in swedish manufacturing firms. *Journal of industry, Competition and Trade From Theory to Policy*, 8 (2), pp 147-167.
- Zimmermann, K. F. (1991): The employment consequences of technological advance, demand and labor costs in 16 German industries. *Empirical Economics*, 16 (2) pp. 253-266.

## Melléklet - a keresztkorrelációs és regressziós tesztek eredményei

A, textilipar



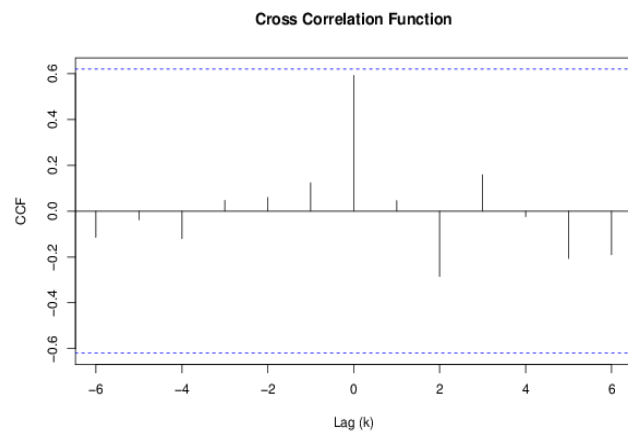
### Residual Diagnostics



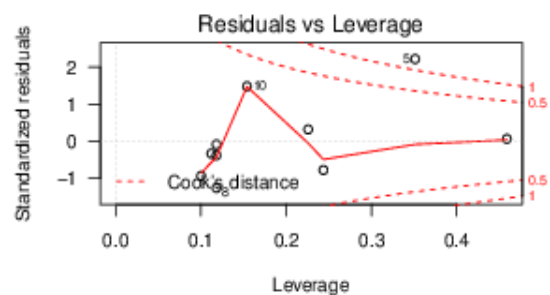
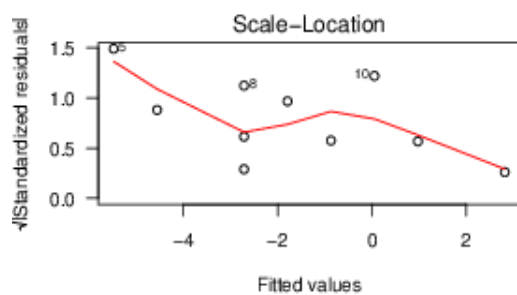
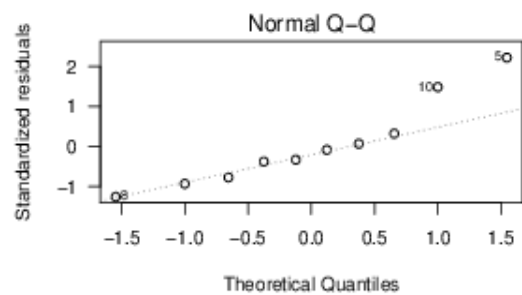
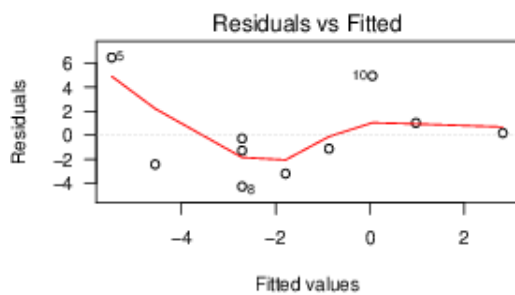


## B, élelmiszeripar:

Multiple Linear Regression - Regression Statistics	
Multiple R	0.592489417420183
R-squared	0.351043709754908
Adjusted R-squared	0.269924173474271
F-TEST (value)	4.32748664317381
F-TEST (DF numerator)	1
F-TEST (DF denominator)	8
p-value	0.0710863141354486
Multiple Linear Regression - Residual Statistics	
Residual Standard Deviation	3.62622073667492
Sum Squared Residuals	105.195814648729

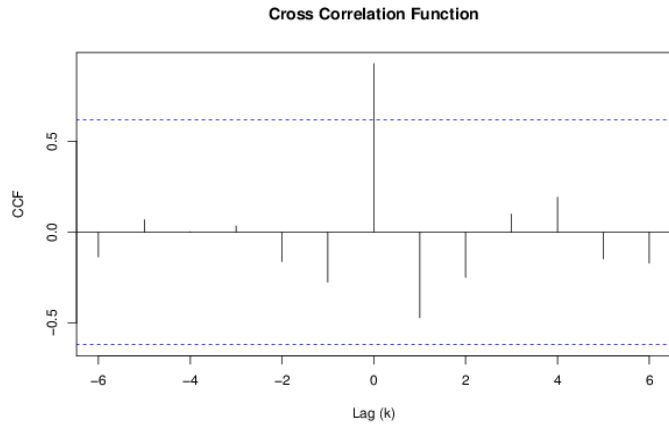


## Residual Diagnostics

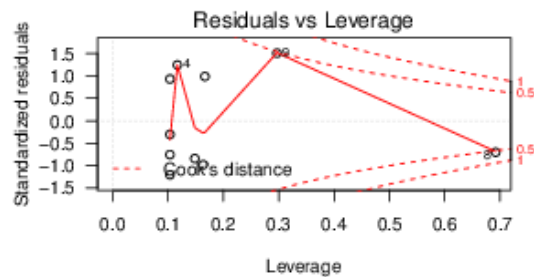
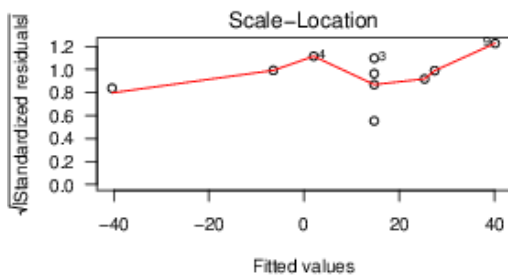
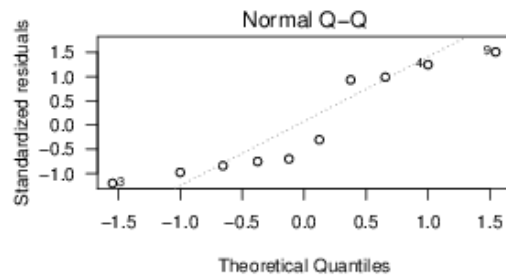
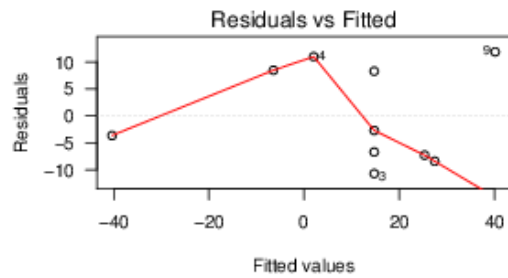


## C, járműgyártás

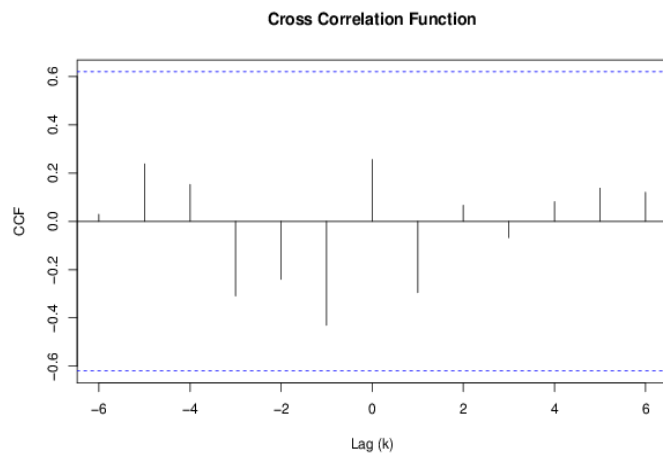
Multiple Linear Regression - Regression Statistics	
Multiple R	0.928201350276397
R-squared	0.861557746654926
Adjusted R-squared	0.844252464986792
F-TEST (value)	49.7858262683693
F-TEST (DF numerator)	1
F-TEST (DF denominator)	8
p-value	0.000106542967346357
Multiple Linear Regression - Residual Statistics	
Residual Standard Deviation	9.40013290999974
Sum Squared Residuals	706.899989805281



## Residual Diagnostics



## D, vegyipar





# E-CONOM

Online tudományos folyóirat  
*Online Scientific Journal*

Tanulmányok a gazdaság- és társadalomtudományok területéről  
*Studies on the Economic and Social Sciences*





# E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

**Főszerkesztő | Editor-in-Chief**  
JUHÁSZ Lajos

**Kiadja | Publisher**  
Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó |  
University of West Hungary Press

**A szerkesztőség címe | Address**  
9400 Sopron, Erzsébet u. 9., Hungary  
econom@ktk.nyhme.hu

**A kiadó címe | Address**  
9400 Sopron, Bajcsy-Zs. u. 4., Hungary

**Szerkesztőbizottság | Editorial Board**  
CZEGLÉDY Tamás  
JANKÓ Ferenc  
KOLOSZÁR László  
SZÓKA Károly

**Tanácsadó Testület | Advisory Board:**  
BÁGER Gusztáv  
BLAHÓ András  
FÁBIÁN Attila  
FARKAS Péter  
GILÁNYI Zsolt  
KOVÁCS Árpád  
LIGETI Zsombor  
POGÁTSA Zoltán  
SZÉKELY Csaba

**Technikai szerkesztő | Technical Editor**  
TAKÁCS Eszter

**A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant**  
TARRÓ Adrienn

**ISSN 2063-644X**



## Tartalomjegyzék | Table of Contents

**BERECZKI Ádám**

***Létszámváltozás meghatározó tényezői a magyar gazdaság négy ágazatában***

*Determining Factors and Degree of Corporate Demand of Labour in Four Hungarian Sectors ..... 2*

**FODOR Éva**

***What Could be the Growth Impact of the Funding for Growth Scheme?***

*Milyen hatással lehet a Növekedési Hitelprogram a növekedésre? ..... 16*

**GÁL Veronika Alexandra – SIPICZKI Zoltán – SZÓKA Károly – VAJAY Julianna**

***A Grameen-modell társadalmi hasznosulásának mérhetősége***

*The Measuring of the Social Utility of the Grameen-Model..... 33*

**MÁRTA Bettina**

***A felhatalmazás kulturális mintázottsága***

*Culturally Endorsed Empowerment..... 46*

**KOVÁCS Gábor – STION Zsuzsa**

***KKV-IFRS: Az első három év***

*IFRS for SMEs: The Beginnings ..... 64*

**TÓTH Balázs István**

***Időszerű áttekintés: területi fejlettségi vizsgálatok Magyarországon az ezredforduló után***

*Timely Summary: Spatial Development Analysis in Hungary After the Millennium ..... 76*

## What Could be the Growth Impact of the Funding for Growth Scheme?

The National Bank of Hungary (NBH) launched its 'Funding for Growth Scheme' (FGS) in June 2013. The successfulness of FGS could have a crucial impact on the funding and through that the operation of small and medium sized enterprises (SME). Therefore it is also the main topic of several economic discussions nowadays. The program was launched in an environment which has been characterized by the continuous decline in total loans outstanding in the SME segment along with increasing share of nonperforming loans and further tightening of banks' lending rules.

The goal of this study is to introduce the development of SME lending in Hungary as well as to examine the 'Funding for Growth Scheme', related capital market expectations and the program's possible impact on the economic performance of Hungary. However, all conclusions of this study are based solely on statistical calculations. I do not intend to make any judgment about the program in general taking into account that the impact of FGS on some other macroeconomic factors and capital market participants, with impact on GDP directly or indirectly (i.e. labour market, the banking sector's profitability), is not subject of this study.

*Keywords: SMEs, NBH, funding for growth scheme*

*JEL Codes: G00, G30*

## Milyen hatással lehet a Növekedési Hitelprogram a növekedésre?

A Magyar Nemzeti Bank 2013 júniusában indította el Növekedési Hitelprogramját. A program sikeressége döntő jelentőségű lehet a kis- és középvállalkozások (KKV) finanszírozása és működése szempontjából. Emiatt számos közgazdasági vita központi témája napjainkban. A programot olyan hitelezési környezetben indították el, melyre a KKV hitelportfólió folyamatos zsugorodása, a nem teljesítő hitelek arányának növekedése és a szigorodó hitelezési korlátok jellemzőek.

A dolgozat célja a KKV hitelezés alakulásának bemutatása Magyarországon, valamint a Növekedési Hitelprogram, az ezzel kapcsolatos tőkepiaci várakozások és annak vizsgálata, hogy a programnak milyen lehetséges hatásai lehetnek Magyarország gazdasági teljesítményére. A programmal kapcsolatban megfogalmazott következtetések kizárólag statisztikai számítások eredményein alapulnak. A tanulmánynak ugyanakkor nem célja véleményt mondani a programról, figyelembe véve, hogy a dolgozat nem tárgyalja a Növekedési Hitelprogram egyéb makrogazdasági tényezőre és tőkepiaci szereplőre –melyek a GDP-t közvetlenül vagy közvetve befolyásolják (pl. munkaerőpiac, bankszektor jövedelmezősége)- gyakorolt hatását.

*Kulcsszavak: KKV, MNB, Növekedési Hitelprogram*

*JEL kódok: G00, G30*

---

<sup>1</sup> PhD-student, University of Miskolc Faculty of Economics Doctoral School of Enterprise Theory and Practice (fodor-eva@freemail.hu).

## **Introduction**

In the first part of the study I present the role and weight of SMEs in the Hungarian economy which makes clear the importance of this topic. Thereafter I draw up the main specifics of SME lending which highlight those developments which led the NBH to act. In the second part I introduce the 'Funding for Growth Scheme' itself and look over the first reactions of the capital market.

Correlation and regression calculations are presented in the third part, after the review of base data and methodology. The aim of this statistical investigation is to examine the potential economic impact of the two main strategic goals of FGS. On one hand NBH intends to increase the amount of total loans outstanding in the SME sector on the other hand they want to decrease the funding cost of SMEs through lower interest rate on loans. Finally, the study will be closed with the final conclusions.

## **Definition of small and medium sized enterprises**

In Hungary the definition of small and medium sized enterprises is regulated by the Act XXXIV of 2004. This law took into consideration also the related recommendations of the European Commission. The law is effective as of the 1<sup>st</sup> of January, 2005. Accordingly, the most important criteria for SMEs are the followings:

An enterprise is considered as a 'small and medium sized enterprise' when it has

- a) less employees than 250 people and
- b) its net revenue in a year is not more than EUR 50 million in HUF terms or its balance sheet total is not more than EUR 43 million in HUF terms.

Within the SME category an enterprise is considered as 'small enterprise' when it has

- a) less employees than 50 people and
- b) its net revenue in a year or its balance sheet total is not more than EUR 10 million in HUF terms.

Within the SME category an enterprise is considered as 'micro enterprise' when it has

- a) less employees than 10 people and
- b) its net revenue in a year or its balance sheet total is not more than EUR 2 million in HUF terms.

An enterprise cannot be considered as SME in which the state or any local council has directly or indirectly more than 25% ownership (separately or together) through equity or voting rights (Act XXXIV of 2004, 3§).

The statistical demarcation is based on the number of employees according to which any enterprises with employees between 0 and 249 people can be considered as small and medium sized enterprises.

## **The role of SMEs in Hungarian economy**

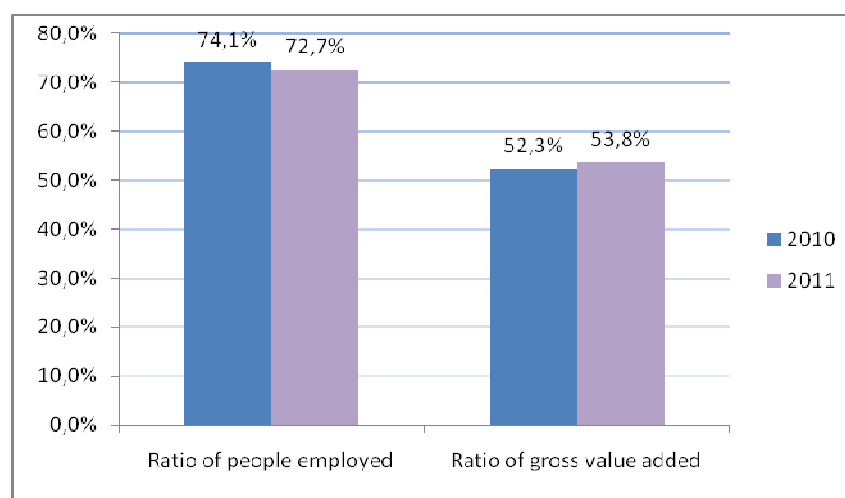
The Hungarian corporate sector's mix in terms of size does not show major deviation from the average of the European Union. In 2011 94.8% of all operating enterprises were micro enterprises while micro, small and medium sized enterprises together amounted to more than 99% of the total corporate sector (*Table 1*).

**Table 1: Distribution of enterprises in terms of employees (2011)**

Distribution of enterprises (by enterprises size)			
	Hungary		EU
	Number	Ratio	Ratio
<b>SMEs</b>	572 884	99,9%	99,8%
<b>Micro (1-9)</b>	543 773	94,8%	92,2%
<b>Small (10-49)</b>	24 854	4,3%	6,5%
<b>Medium (50-249)</b>	4 257	0,7%	1,1%
<b>Large (250+)</b>	805	0,1%	1,2%
<b>All enterprises</b>	573 689	100,0%	100,0%

Source: Own editing based on Vállalkozáspolitikai és Ipari Főigazgatóság (2012)

As it is shown the SME sector has a crucial role in the Hungarian economy despite the fact that its productivity and competitiveness lags behind that of the large corporate sector.



**Graph 1: Main indicators of SMEs (2010-2011)**

Source: Own editing based on Vállalkozáspolitikai és Ipari Főigazgatóság (2012)

According to Cambridge Econometrics' estimates the number of people employed in the corporate sector declined by 1.4% in 2011 compared to the previous year. However, the role of SMEs on the labour market is persistently important. In 2011 the whole corporate sector employed 2,460k people out of which 1,789k worked in the SME sector representing a share of 72.7%. In 2010 their contribution was pretty similar with 74.1%.

SMEs have crucial importance not solely on the labour market but they have noteworthy contribution to the Gross Domestic Product (GDP) as well, simply due to their large number (*Graph 1*). In 2010 and 2011 on average 53% of the whole corporate sector's contribution to the Gross Domestic Product were attributable to the SME sector. Going into more details, roughly one third were attributable to micro and small enterprises, one fifth to medium sized enterprises while almost 50% of the whole corporate sector's contribution was attributable to the large corporate sector.

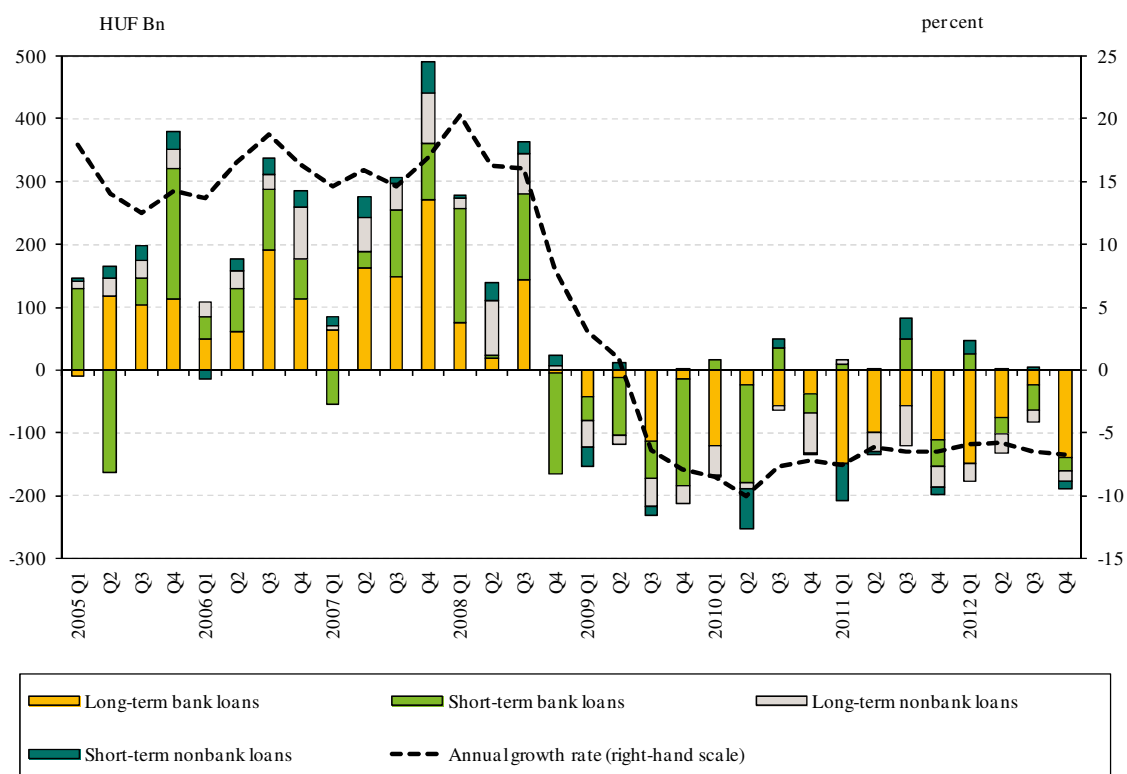
The latest available data related to SME sector's net revenue and export sales are dated from 2009 and 2010, however, it may haven't changed considerably since then. The SME sector's total contribution to the whole corporate sector's net revenue line is even higher than its contribution to the GDP owing to its more various forms of activities. SME sector delivered 60.8% and 58.7% of the whole corporate sector's total net revenue in 2009 and 2010, respectively. SMEs booked almost HUF 41,600 billion net revenue in both years.



In terms of export sales SME sector's contribution was lower in comparison to previous benchmarks since large corporate sector gave more than 70% of total export sales. SMEs had 26.4% and 25.2% share in 2009 and 2010, respectively.

### Development of loans outstanding in the SME sector

The Hungarian banking sector's lending activity dropped significantly since the outbreak of the world wide economic crisis in 2008 (see Graph 2). First of all the total amount of long terms loan dropped, however, in 2012 one could see a decline in the short term loans as well.



**Graph 2: Annual growth rate and net increase of loans to non-financial corporate sector by maturities**

Source: Report on Financial stability, MNB (May, 2013)

Though the contraction of corporate lending is attributable to demand side factors in a noteworthy part, especially considering many postponed corporate investments reflecting the weak economic outlook, supply side factors had at least the same magnitude of impact first of all considering the stricter and stricter lending standards of banks.

As a result of declining risk appetite as well as the withdrawal of external (foreign) funds from the banking system the corporate sector faced much tougher lending rules than before the crisis. Moreover, according to the latest NBH estimates the lower lending activity of banks had the most severe impact on the SME sector (MNB, 2013).

**Table 2: Change in new lending to corporations and its decomposition by corporate size**

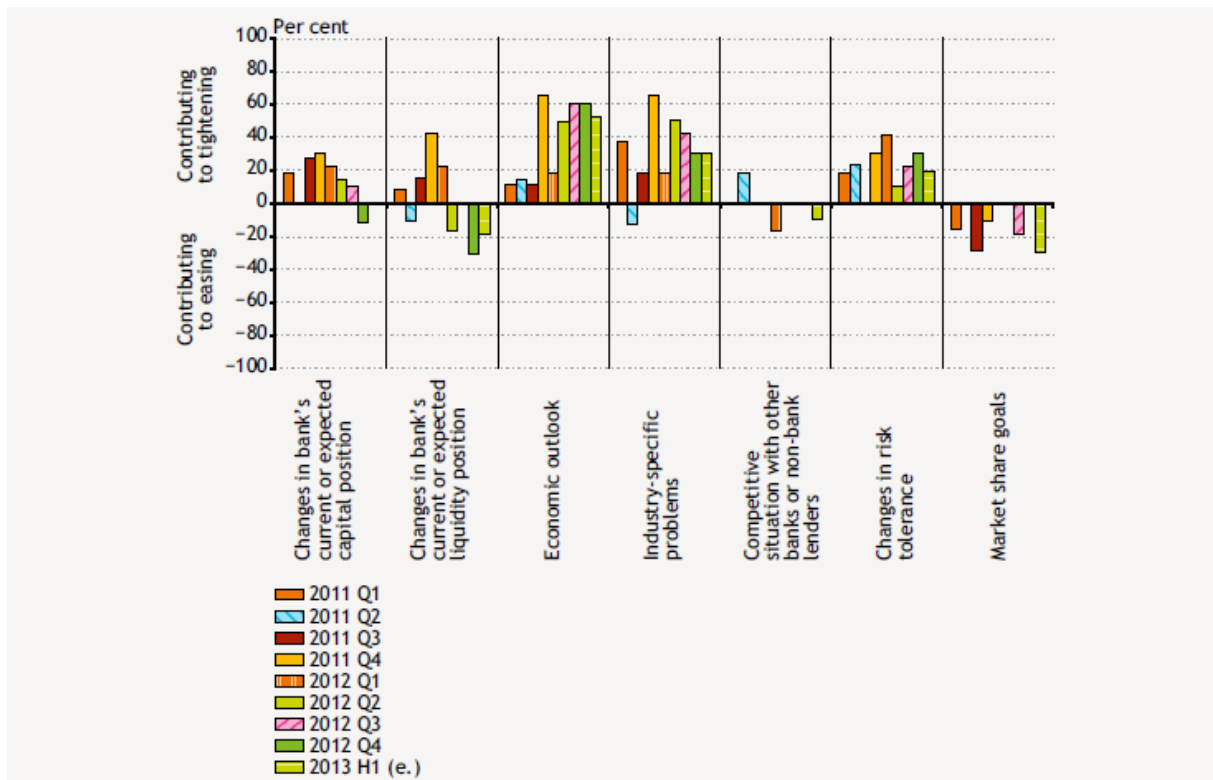
	Volume of new lendings (HUF Bn)		Change from 2007 to 2011 (per cent)		
	2007	2011	Total	Demand effect	Supply effect
<b>Micro</b>	1 730	828	( 52.2)	( 61.7)	9.5
<b>Small</b>	1 120	999	( 10.8)	28.5	( 39.3)
<b>Medium</b>	1 160	785	( 32.4)	( 4.7)	( 27.7)
<b>Large</b>	1 460	1 250	( 14.4)	( 49.3)	34.9
<b>Total corporate sector</b>	5 740	3 862	( 29.5)	( 14.3)	( 15.2)

Source: Report on Financial stability, MNB (May, 2013)

### Loan conditions

Based on the pricing of transactions carried out since 2010 corporate loans' risk premium over interbank rates were at 250 basis points, both in case of HUF and EUR denominated transactions. However, interest rate costs aggregated on sector level do not provide a comprehensive picture about real interest rate conditions many enterprises face. On one hand bigger entities are overrepresented in this average approach, on the other hand due to many non-pricing based restrictions in the banks' lending process only limited number of enterprises have access to the funding sources at all. Moreover, according to another NBH survey (2011 Q2) aforementioned 250 bps risk premium is only achievable for those enterprises which belong to the top two categories in terms of credit rating.

Banks tightened further their lending conditions in 2012 which resulted in increasing risk premium on risky loans as well as in increasing risk premium over its funding costs. Beyond that contractual commitments as well as collateral requirements became stricter. As you can see on *Graph 3* tighter lending conditions are mostly attributable to negative changes in the economic outlook along with cited industry specific problems. However, unfavourable change in risk tolerance affected lending policies also in a negative way. Only market share goals may have supported some easing in the banks' lending conditions, according to NBH's Senior loan officer surveys on bank lending practices (*NBH, 2013*).



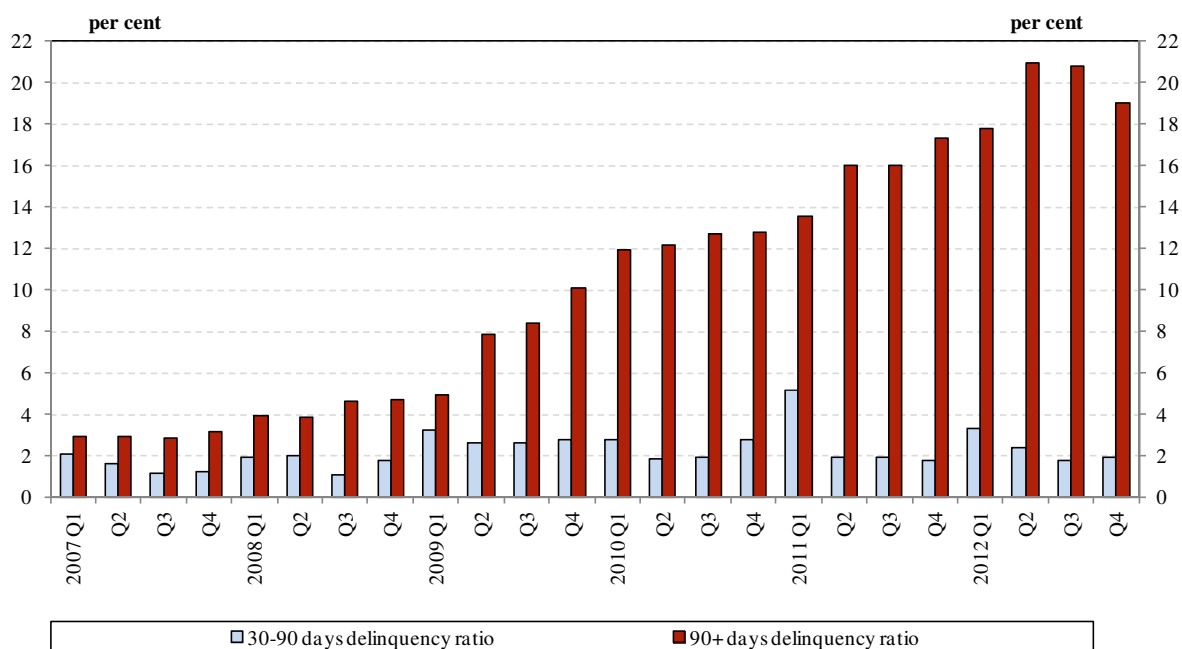
**Graph 3: Factors contributing to changes in credit conditions on corporate loans**  
 (net percentage balance of banks indicating a contribution of individual factors to tightening or easing weighted by market share)

Source: Senior loan officer survey on bank lending practices, MNB (February, 2013)

According to the Corporate Banking Monitor survey of GFK Hungary since the year of 2007 the number of enterprises has decreased continuously which believe in a favourable decision about their credit applications. In 2007 only 7.5% of corporate executives opined that their credit application would be declined by the banks during the credit rating process. However, their share jumped to 17.1% by 2010 while it stood already at 19% in 2012.

### Development of non-performing loans

The share of non-performing loans (NPL) jumped to 21% by 2012 from pre crisis level of 3-4% (Graph 4). The share of 90+ days overdue loans stood at 19.1% at the end of 2012. Similar to households the very high share of FX denominated loans in the SME sector (53% out of total) had a severe impact on portfolio quality, beyond the weak economic environment. It is worth mentioning that the (re)default of already restructured loans also contributed to the increase of non-performing loans.

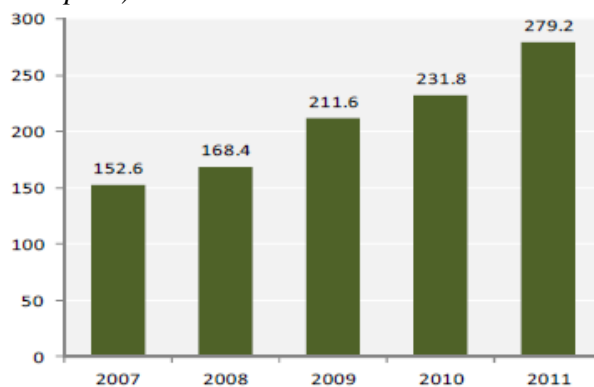


**Graph 4: Share of non-performing corporate loans of the banking sector**

Source: Report on Financial stability, NBH (May, 2013)

### Other indicators

According to one of OECD's latest surveys payment overdue in the corporate sector increased to 19 days from 15 days in 2011 in comparison to 2010 while corporate defaults increased by 17% in this period (see Graph 5).



**Graph 5: Numbers of bankrupt corporates, 2007-2011 (annual, per 10k enterprises)**

Source: Financing SMEs and Entrepreneurs 2013: An OECD Scoreboard Final Report

### Responses of the government

The Hungarian government's economic policy has tried to support the SME sector especially considering their initiatives to decline the sector's funding costs. These measures include non-refundable transfers, loan guaranties as well as increasing number of loan programs coordinated by some state authorities.

Programs which provide *non refundable transfers* or *interest rate subsidy* are usually linked to well defined economic policy goals. Supporting corporate investments aim to improve competitiveness, create jobs or decrease the pollution of the environment have top priorities within these programs. It is worth to mention that in the frame of the New Széchenyi

Plan one could apply for EU funds as well which could serve as part of their own contribution.

*Guarantee funds* established by the state aim to provide support to that SMEs which do not have enough own equity, however, would meet all other criteria. As these funds have taken over some part of lending risk from banks the financial institutions' willingness to finance SMEs has increased parallel. The most popular and well known constructions are the Széchenyi Card, Új Magyarország Hitelgarancia and Garantiqa Hitelgarancia.

Providing loans with lower nominal amounts are usually uneconomical for banks thus they are reluctant to provide that for individual enterprises, especially for micro enterprises. However, it can be replaced by *loan programs coordinated by the state* (Országos Mikrohitel Program, Új Magyarország Mikrohitel Program), available for long term or short investments as well. Micro and small enterprises are targeted by the Új Magyarország Kisvállalkozói Hitelprogram while the 'Új Magyarország Kis- és Középvállalkozói Hitelprogram aims to support the whole spectrum the SME sector.

The state can support the SME sector through programs like GOP or JEREMIE which are financed from EU sources and are dedicated to well defined economic developments. These programs aim to support SME's R&D activity and the implementation of new IT and Quality management systems, among others. JEREMIE provides different financial constructions which were constructed specifically for SMEs ensuring them a better access to funding sources. The aim is to remedy the capital market's insufficient operation in respect of providing SMEs access to funding sources which hinder them in their developments (KSH, 2011).

### **Current status of SME lending which led the NBH to act**

According to NBH's 'Trends in lending' research material loans outstanding in the corporate segment declined by 6.3% in Q1 2013 on a year on year basis. Based on the survey there has been no material change in corporate credit conditions which remained tough and is still dominated by non-price conditions. Moreover, participants do not expect any easing in that respect in the short run. At the same time that limited number of borrowers who has access can finance itself at lower costs as price conditions have improved as a result of base rate cuts over the last months. Accordingly the average interest rate on HUF loans declined below 8% in Q1 2013.

Persisting strict lending conditions had affected the SME sector especially disadvantageously which justified the National Bank's intervention. NBH's 'Funding for Growth Scheme' (FGS), launched in June, has been able to ease the SME sector's funding costs in a noteworthy manner through the refinancing scheme which goes with zero interest rate and through capping the risk premium on loans at 250 basis points. Lower funding costs improve the credit profile of enterprises and mitigate the risk of banks which could finally lead to the easing of non-pricing conditions. (MNB, 2013).

### **The goal of the Funding for Growth Scheme of the NBH**

The National Bank of Hungary announced at the end of April that the Funding for Growth Scheme will be launched with the goal of the accelerating the economy and amending the employment thereby it offers loan with lower interest rates than available on the market (at the most 2,5%) to the corporations.

The goal of the Funding for Growth Scheme which was started on 1st June 2013 is to soften the troubles in financing of the SMEs, in the interest of strengthening the financial stability and reduction of the external vulnerability of the country.

Loans in the first pillar may reduce the financing costs of the corporations with existing loans or rather may make it available to implement that projects which were put off because of the high financing costs. As a result of the decreasing debt service charges the deterioration of the banks' portfolio quality will slow, so the program may amend the lending capability and willingness of the banks.

The second pillar of the program would like to reduce the share of the FX loans in the loan portfolio of SMEs. Most of the SMEs with loans in foreign currency don't have natural (through any income in foreign currency) or artificial (i.e. derivative positions) hedge so these corporations run FX risk. Transformation of the loans from foreign currency to forint loans will amend the creditability of corporations and ensure calculable operation. (*MNB*)

The first and second pillar was oversubscribed by 200% and 100%, respectively, so the Monetary Council of the NBH raised the pool of the first pillar to HUF 425 billion and the pool of the second pillar to HUF 325 billion. As a result in the first round of the program the corporations can apply for as much as HUF 750 billion.

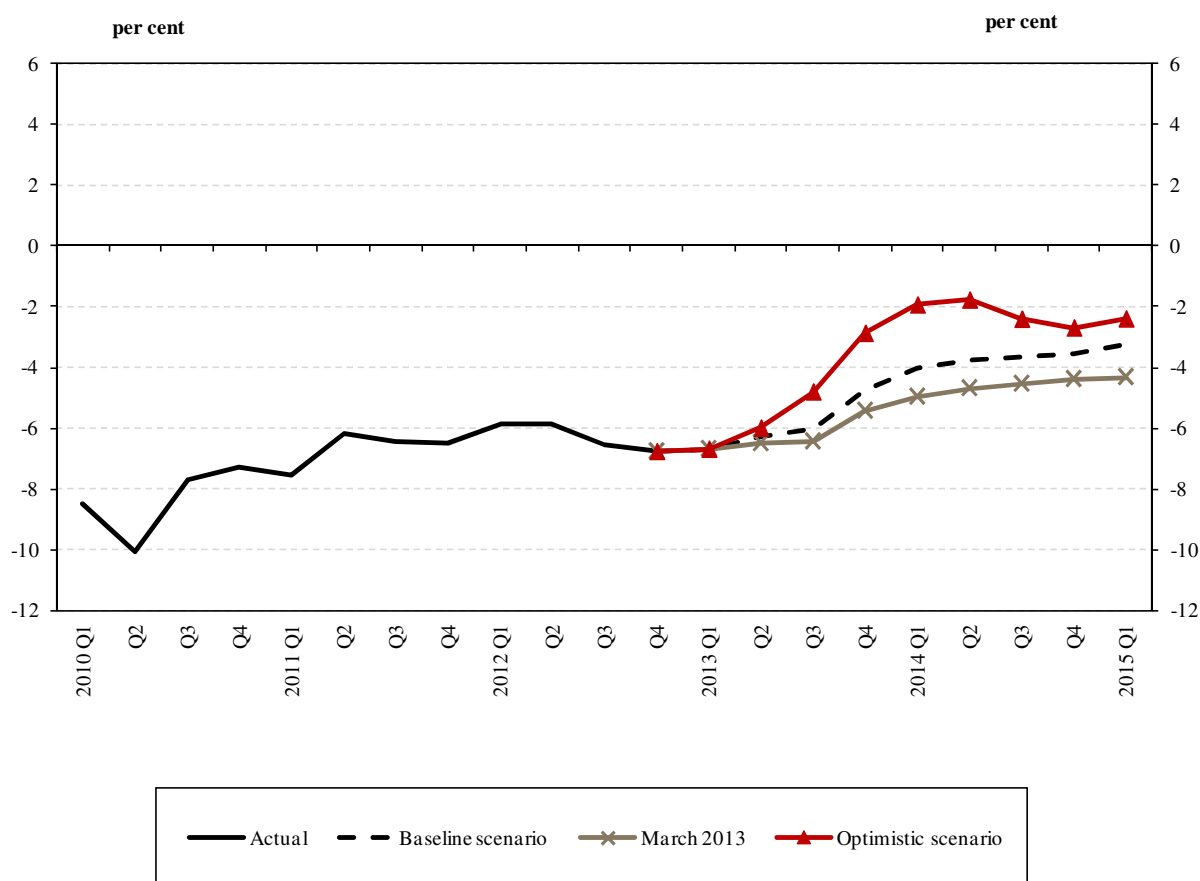
Mr. György Matolcsy, president of the National Bank of Hungary said that 70% of all employees are employed by the 650k SMEs operating in Hungary, the sector produces 54% of the GDP, so the sector has crucial importance in the "growing revolution".

In the opinion of the NBH the program may raise the GDP with 0.2-0.5% till the end of 2014, but in optimistic case this uplift effect can as much as 1-1.8%.

As a result of the positive effects of FGS the NBH already projects an increase in SME lending as early as in the second half of 2014. In NBH's recent lending survey banks projected slight easing in their credit conditions in the corporate segment. A decrease in loan loss provisioning and the decline in corporate loan rates may have a positive impact on lending developments, however, in the short run it may be partly offset by the deterioration in economic prospects. The less favourable economic cycle has negative effect both on corporate credit demand and banks' credit supply. At the same time, the NBH's Funding for Growth Scheme may ease these downside risks, and thus the decline in total outstanding corporate loans may be relatively lower. Taking these contrasting effects into consideration, corporate lending is expected to remain weak but still better compared to the March 2013 forecast (*Graph 6*).

In respect of SME loans, however, total outstanding amount is expected to grow in the forecast horizon as well. Nevertheless, developments in corporate lending activity heavily depend on the utilisation rate of the program, moreover, it will be also crucial which amount of real new loan will be raised at the end, notwithstanding the simple refinance of old banking loans with these new cheaper facilities (*MNB, 2013*).





**Graph 6: Forecast of lending to non-financial corporations (YoY changes)**

*Source: Report on Financial stability, MNB (May, 2013)*

### Market perception, critics and comments

In general one could say that the market perception of the program was relatively favourable as of the beginning. But the success of the program is not evident for everyone, some criticisms appeared in the press.

Most economists share the opinion that the HUF 500 million pool would not be enough to restart the economy, at the same time it would be a mistake as well if the program will be oversized since it can undermine the creditworthiness of NBH's interest rate policy.

Mr. György Surányi, former president of NBH said in an interview to Index that „measures show in the right direction, but it won't change the world”. „If there will be demand for it and it will finance new investments, it can be expanded”. In his opinion the final cost of these credit facilities should fit and be in connection with available risk free rate on the market. He expressed his concerns about the 2% interest rate which was originally planned since „it can be tempting to misuses”. He added, that „if the program will finance new investments, the growth in economic performance and improvement in employment will compensate the central bank for its losses.”

The deadline of the program is quite strict, 3 months may be scarce to work up new investment plans, therefore corporations will probably implement the already planned, but not yet started investments with the help of the program. The most feasible scenario is that the sector will use the first pillar of the program to refinance existing loans. The whole review of loans serving new investment goals is a longer process than simple refinancing existing loans, which have already been reviewed before. Moreover, it is very important for banks to keep the deadline because of a penalty interest has to be paid after the not used amount of their

pools. If banks will use the first pillar of the program simply to refinance the existing loans of their well-paying customers, the revolution in lending trends will fail. Furthermore, it will lead to lower interest margins, consequently it will be a loss for banks without improving their portfolio quality, this way the program won't be able to increase the GDP with the expected level, if at all.

Many experts say that it is already a success that banks are willing to lend money with so tight interest margins, but letting the portfolio grow, or at least stop the decline could be important for the banks as well. Finally, that amount of money which will remain at corporate as a result of lower interest rates could have an accelerating effect on the economy.

In some opinions only the first pillar of the program could contribute to the GDP growth. Though the second pillar may reduce the external indebtedness of the economy, it is first of all a revenue transfer to the SME sector through this cheaper loan.

NBH is also aware of the fact that even the raised amount of pool is scarce in itself to restart lending activity or put the economy on a growing path and the first two pillars may be only enough to wake up the market. That's why it plans to motivate the banks to further lending with a third pillar of the program. After the evaluation of the first 3 months experiences it will turn out whether a new credit pool will be opened or some new measures should come.

### **Potential impact of 'Funding for Growth Scheme' on the economy in light of figures**

The National Bank of Hungary expects huge results from the Program, at the same time the success is not evident for all the economists, as highlighted before. The aim of this chapter is to disclose what kind of conclusions can be formulated taking into account of the statistical relationships between the numbers.

The main goal of the Funding for Growth Scheme was the acceleration of the economy, namely the expansion of the GDP. The purpose of this statistical examination is to highlight and evaluate the potential effects of NBH's measures, reducing the funding costs of the corporations and expanding the new loan volume of the SMEs, on the performance of the economy.

### **Methodology and row data**

In the national accounts the SME sector is not handled as a subsector thus they are not separated. For this reason their contribution to the GDP cannot be measured separately. However, in case of SMEs we can examine the potential effect of increasing loan volumes and lower interest rates on HUF denominated corporate loans through their impact on the so called Gross Value Added or GVA.

According to the Hungarian Central Statistical Office (HCSO) GVA is calculated in the following way: Output (at basic prices) – intermediate consumption (at market prices)

The next table (*Table 3*) contains the Gross Value Added figures of the national economy on aggregated level, highlighting the contribution of the whole corporate sector and within that that of the SME sector separately between 2003 and 2011. It can be declared that the corporate sector gave almost 2/3 of the whole Gross Value Added of the country, while SME sector gave almost 1/3 of that. It implies that the SME sector contributes roughly half of the Gross Value Added of the corporate sector's GVA. This fact confirms the important role of the SMEs in the Hungarian economy.

**Table 3: Gross Value Added between 2003 and 2011**

Year	Gross Value Added, economy (million forint)	Gross Value Added, corporates (million forint)	Gross Value Added, SME (million forint)	Proportion of the corporates from the GVA of the economy	Proportion of the SME's from the GVA of the economy	Proportion of the SME's from the GVA of the corporates
2003	16 049 458	8 770 733	4 706 221	54,65%	29,32%	53,66%
2004	17 619 609	9 923 575	5 221 783	56,32%	29,64%	52,62%
2005	18 893 483	10 699 025	5 563 725	56,63%	29,45%	52,00%
2006	20 481 982	11 906 203	6 310 469	58,13%	30,81%	53,00%
2007	21 391 332	12 673 025	7 100 100	59,24%	33,19%	56,03%
2008	22 643 767	13 513 125	7 572 881	59,68%	33,44%	56,04%
2009	21 660 871	12 739 670	7 104 899	58,81%	32,80%	55,77%
2010	22 474 564	13 549 322	7 088 654	60,29%	31,54%	52,32%
2011	23 678 903	14 559 680	7 422 294	61,49%	31,35%	50,98%

Source: Own calculation based on KSH

In the following part I examined the impact of the new loan origination development in the SME sector as well as the development of the average annualised agreed rate of HUF loans to non-financial corporations on the SME sector's GVA figure (row data are in *Table 4*). The analysis of the relationships is made with correlation and regression calculation, with the help of the SPSS 20. statistical program.

**Table 4: Row data**

Year	Gross Value Added, SME (million forint)	New loan volume, SME (million forint)	Average annualized agree rate
2003	4 706 221	1 252 739	13,12%
2004	5 221 783	1 026 638	12,14%
2005	5 563 725	1 744 975	8,26%
2006	6 310 469	1 704 628	9,89%
2007	7 100 100	2 043 238	9,46%
2008	7 572 881	2 383 442	12,47%
2009	7 104 899	1 910 574	9,67%
2010	7 088 654	2 254 911	8,48%
2011	7 422 294	1 981 537	9,55%

Source: Own calculation based on KSH and MNB

### Correlation calculation

In statistics, dependence refers to any statistical relationship between two random variables or two sets of data. Correlation refers to any of a broad class of statistical relationships involving dependence. Correlation relationship is the relationship of two quantitative variables. During correlation calculation we can declare the tendency and strength of the relationship between two variables.

In the followings it will be analyzed the tendency and strength of the relationship between (1) the Gross Value Added produced by the SME sector and the new outstanding loan volume in the SME sector as well as (2) the Gross Value Added produced by the SME sector and the average annualised agreed rate of HUF loans to non-financial corporations.

You can find the results in the next table:

**Table 5: Results of the correlation calculation**

Correlations		New SME volume	Average annualized agreed rates
Gross Value Added	Pearson Correlation	,895	-,383
	Sig. (2-tailed)	,001	,309
	N	9	9

Source: Own calculations, Result table of the SPSS 20. statistical program

The most familiar measure of dependence between two quantities is the Pearson product-moment correlation coefficient, or "Pearson's correlation." It is obtained by dividing the covariance of the two variables by the product of their standard deviations.

The value of the coefficient describes the strength, its signal describes the tendency of the relationship. In case of positive relationship there is linear relation between the variables, so if the value of one of the variables increases, the value of the other variable increases as well. Implicitly in case of negative relationship the variables are in inverse ratio to each other.

The crucial significant level can be defined. With a significance test we can determine the probability that the correlation is a real one and not a chance occurrence. By testing the correlation coefficients, we declare in the null hypothesis, that the coefficient is not significant, and in the alternative hypothesis we declare the inverse. The data in the table show the crucial significant level, when we accept the null hypothesis. If the significant level exceeds the given level in the table, we can reject the null hypothesis and accept the alternative one.

The N value in the last row means the number of the examined elements.

Abovementioned result of the correlation calculation can be summarized by the followings:

(1) There is a positive, strong relationship between the Gross Value Added produced by the SME sector and the new outstanding loan volume in the SME sector, which simply means if the new loan volume increases in the SME sector the Gross Value Added of the SME sector increases as well. The crucial significance level is 0.01%, so the coefficient is significant in almost every significance level.

(2) There is a negative, medium strength relationship between the Gross Value Added of the SME sector and the average annualised agreed rate of HUF loans to non-financial corporations. It means if the interest rate increases the Gross Value Added decreases. The crucial significance level is 30.9%, which means the coefficient is significant only on higher significance levels.

### **Regression analysis**

Regression analysis is a statistical technique for estimating the relationships among variables. It includes many techniques for modelling and analyzing several variables, when the focus is on the relationship between a dependent variable and one or more independent variables. Regression analysis helps one to understand how changes the typical value of the dependent variable when any one of the independent variables is varied, while the other independent variables are held fixed.

The aim of the regression analysis is to describe the relationship of two quantitative variables with the help of a function.

The formula of the linear regression function is the following:

$$\check{Y} = \beta_0 + \beta_1 * X$$

where

- $\check{Y}$  is the dependent variable
- $X$  is the independent variable,
- $\beta$  is the parameter or coefficient.

(1) First we analyse the regression relation between the Gross Value Added of the SMEs and the new loan volumes in the SME sector.

**Table 6: Model summary of the regression analysis (where the new loan volume of SMEs is the independent variable)\***

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
,895	,800	,772	501 644,167

\* The independent variable is new loan volume of SMEs.

Source: Own calculations, Result table of the SPSS 20. statistical program

The R SQUARE datum means the explanation power of the model; it is the  $R^2$  index. The so-called determination coefficient represents what proportion of the variance of the dependent value is attributable to the independent value. This datum shows that the new loan volume of the SMEs explains the run of the Gross Value Added of the SME sector in 80%. The R index is the correlation coefficient. Its sign means the tendency; its absolute value means the strength of the relationship. The outcome is the same as we can see in the correlation calculation: we can declare that there is a positive, strong relationship between t Gross Value Added of the SMEs and the new loan volume available the SME sector.

The next table shows the value of the parameters of the function:

**Table 7: Parameters of the function (where the new loan volume of SMEs is the independent variable)**

Coefficients	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
<b>New loan volume of SME sector</b>	2,127	,402	,895	5,296	,001
<b>(Constant)</b>	2 601 841,350	746 444,893		3,486	,010

Source: Own calculations, Result table of the SPSS 20. statistical program

The value of new loan volume of the SME sector in column B equals the  $b_1$  parameter of the corresponding function while the Constant value represents the  $b_0$  parameter.

So the formula of the function is:

$$\check{Y} = 2\ 601\ 841,35 + 2,127 * X$$

The  $b_0$  parameter can't be translated because 0 is not a component of the set of the X values. The translation of the  $b_1$  parameter is the following: If the new loan volume in the SME sector increases with 1 million forint, the Gross Value Added produced by the SMEs increases with

2,127 million forint. According to the significance level highlighted in the table the relation is significant.

(2) In the followings we analyse the regression relation between the Gross Value Added of the SMEs and the average annualised agreed rate of HUF loans to non-financial corporations.

**Table 8: Model summary of the regression analysis (where average annualized agreed rates of forint loans of the non financial corporations is the independent variable)\***

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
,383	,147	,025	1 036 839,204

\*The independent variable is average annualized agreed rates of forint loans of the non financial corporations.

Source: Own calculations, Result table of the SPSS 20. statistical program

One could see from the results that the table that the average annualised agreed rate of HUF loans to non-financial corporations explains the run of the Gross Value Added of the SME sector in 14.7%. So this relationship is much weaker than the other one.

Based on the table below we can score up the linear regression function:

$$\hat{Y} = 8\,790\,980,033 - 226\,008,107 * X$$

That means if the average annualized agreed rates grow with 1% the Gross Values Added produced by the SME sector decreases with 226008,107 million forint. This analysis also confirms that this relation is less significant.

**Table 9: Parameters of the function (where average annualized agreed rates of forint loans of the non financial corporations is the independent variable)**

Coefficients	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
The average annualized agreed rates	-226 008,107	205 967,265	-,383	-1,097	,309
(Constant)	8 790 980,033	2 157 110,944		4,075	,005

Source: Own calculations, Result table of the SPSS 20. statistical program

## Conclusions

It can be declared that SMEs play a significant role in the Hungarian economy. Beyond their huge number and their important role in the employment it is also confirmed by their noteworthy contribution to the aggregated Gross Value Added. The share of the SME sector is even higher in terms of their contribution to total net revenue of the corporate sector while their share in total export sales is around 25% as before.

In relation to the existing loan portfolio of the SMEs and their access to new funding sources I made the following conclusions:

(1) The outstanding loan portfolio of the SME sector is continuously contracting. The contraction is bigger than the average in case of longer term loans, especially at the FX denominated ones. The quality of the portfolio deteriorated further in 2011 and 2012.

(2) The contraction in credit supply is attributable to the deterioration of lending capacities. Demand side factors may have played a smaller role in the decline of corporate lending activity than supply side hurdles. Due to a negative shift in the banks' risk appetite, they typically tended to finance only the most creditworthy part of corporations.



(3) The strict non-price conditions of corporate lending did not change considerably, however, there were some easing in the price conditions as result of the base rate cuts of NBH.

(4) Persisting strict lending conditions affected the SME sector especially disadvantageously which justified the National Bank's intervention.

As a response for aforementioned phenomenon NBH launched the 'Funding for Growth Scheme' on 1st June 2013 with the goal of accelerating the economy and amending the employment. To achieve these goals FGS should stop the contraction in total outstanding loans in the corporate sector as well as to ease the strict lending conditions persisting for years.

The market perception of the program was basically favourable. Due to the oversubscription by corporations the available amount of the first two pillars was lifted to HUF 750 billion from original HUF 500 million. At the same time the success of the program is not evident for many economists. Many find it especially important and decisive from the program's success point of view which amount of real new loan will be pumped in the sector.

Based on my statistical calculations I can conclude the followings related to the main strategic goals of the program:

(1) The volume of new loans granted to the SME sector has a significant influence on the development of the sector's Gross Value Added.

(2) The level of average annualised agreed rate of HUF loans to non-financial corporations has much less significance on the development of SME sector's Gross Value Added.

The presented statistical calculations absolutely underpin both the negative and positive comments and critics made during the prior evaluation of the program. Basically the program has a good approach to the problems surrounding SME financing. At the same time the 'Funding for Growth Scheme' can have an accelerating effect on the Gross Value Added and through than on the whole economy if the sources of the program will finance new investments, at least in a major part, and it will not go for a simple refinancing of already existing loans. The lower interest rates on corporate loans could have a positive impact on pricing conditions supporting the lending activity from demand side, however, it has much lower impact compared to the new loan volumes.

## References

- GFK Hungária (2012): Corporate Banking Monitor felmérés.
- KSH (2011, Szeptember): A kis- és középvállalkozások helyezete a régiókban, pp. 34-35
- MNB (2013, Február): Felmérés a hitelezési vezetők körében a bankok hitelezési gyakorlatának vizsgálatára; A 2012 első negyedévre vonatkozó felmérés összesített eredménye.
- MNB (2013, Május): Jelentés a pénzügyi stabilitásról.
- MNB (2013): Terméktájékoztató: A Növekedési Hitelprogram I. és II. pillére keretében folyósított refinanszírozási hitelek igénybevételének módjáról és feltételeiről, from MNB website [www.mnb.hu](http://www.mnb.hu)
- Vállalkóspolitikai és Ipari Főigazgatóság (2012): 2012. évi SBA-tájékoztató. 1 p.
- Index interjú: Surányi: az ingyenhitel visszaélésre csábít, from Index website [http://index.hu/gazdasag/2013/04/29/suranyi\\_szamos\\_illuziotol\\_szabadultam\\_meg/](http://index.hu/gazdasag/2013/04/29/suranyi_szamos_illuziotol_szabadultam_meg/)
- OECD (2013): Financing SMEs and Entrepreneurs 2013: an OECD Scoreboard Final Report
2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról, 3§



# E-CONOM

Online tudományos folyóirat  
*Online Scientific Journal*

Tanulmányok a gazdaság- és társadalomtudományok területéről  
*Studies on the Economic and Social Sciences*





# E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

**Főszerkesztő | Editor-in-Chief**  
JUHÁSZ Lajos

**Kiadja | Publisher**  
Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó |  
University of West Hungary Press

**A szerkesztőség címe | Address**  
9400 Sopron, Erzsébet u. 9., Hungary  
econom@ktk.nyme.hu

**A kiadó címe | Address**  
9400 Sopron, Bajcsy-Zs. u. 4., Hungary

**Szerkesztőbizottság | Editorial Board**  
CZEGLÉDY Tamás  
JANKÓ Ferenc  
KOLOSZÁR László  
SZÓKA Károly

**Tanácsadó Testület | Advisory Board:**  
BÁGER Gusztáv  
BLAHÓ András  
FÁBIÁN Attila  
FARKAS Péter  
GILÁNYI Zsolt  
KOVÁCS Árpád  
LIGETI Zsombor  
POGÁ TSA Zoltán  
SZÉKELY Csaba

**Technikai szerkesztő | Technical Editor**  
TAKÁCS Eszter

**A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant**  
TARRÓ Adrienn

**ISSN 2063-644X**



## Tartalomjegyzék | Table of Contents

**BERECZKI Ádám**

***Létszámváltozás meghatározó tényezői a magyar gazdaság négy ágazatában***

*Determining Factors and Degree of Corporate Demand of Labour in Four Hungarian Sectors ..... 2*

**FODOR Éva**

***What Could be the Growth Impact of the Funding for Growth Scheme?***

*Milyen hatással lehet a Növekedési Hitelprogram a növekedésre? ..... 16*

**GÁL Veronika Alexandra – SIPICZKI Zoltán – SZÓKA Károly – VAJAY Julianna**

***A Grameen-modell társadalmi hasznosulásának mérhetősége***

*The Measuring of the Social Utility of the Grameen-Model..... 33*

**MÁRTA Bettina**

***A felhatalmazás kulturális mintázottsága***

*Culturally Endorsed Empowerment..... 46*

**KOVÁCS Gábor – STION Zsuzsa**

***KKV-IFRS: Az első három év***

*IFRS for SMEs: The Beginnings ..... 64*

**TÓTH Balázs István**

***Időszerű áttekintés: területi fejlettségi vizsgálatok Magyarországon az ezredforduló után***

*Timely Summary: Spatial Development Analysis in Hungary After the Millennium ..... 76*

**GÁL Veronika Alexandra<sup>1</sup>**  
**SIPICZKI Zoltán<sup>2</sup>**  
**SZÓKA Károly<sup>3</sup>**  
**VAJAY Julianna<sup>4</sup>**

## **A Grameen-modell társadalmi hasznosulásának mérhetősége**

A Grameen Bank 1976-ban Bangladesben alapult meg, majd 1983-ban formális bankká szerveződött. Az elmúlt több mint 35 évben jelentős fejlődésen esett át a modell és napjainkra már a világ számos országában működik. Magyarországon 2010-ben indult egy program a Grameen-modell alapján, amely jelenleg 3 éves pilot szakaszában van.

Tanulmányunkban a magyarországi modell elemzésére helyezzük a hangsúlyt. A modell hatásait egy költség-haszon elemzés segítségével szemléltetjük, melyhez mind a számszerűsíthető, mind a nem számszerűsíthető tényezőket igyekszünk felhasználni. Ezáltal feltárjuk, hogy milyen költségeket és hasznokat jelent a program a működtető szervezet és az állam számára. Kalkulációs modellünket 10 éves időtartamra is elkészítjük, mely alapján a hosszú távú pénzügyi hatásokat is elemezzük.

*Kulcsszavak: pénzügy, Grameen-modell, mikrohitelzés, vállalkozásfinanszírozás, költség-haszon elemzés*  
*JEL-kód: G21*

## **The Measuring of the Social Utility of the Grameen-Model**

The Grameen Bank was established in 1976, and then in 1983 became a formal bank. In the past 35 years the bank had a significant development and nowadays it operates in many countries of the world. There is a program also in Hungary, which works after the Grameen-model, this has started in 2010 and now is in a 3 year long pilot period.

In our study, we are focusing on the analysis of the Hungarian model. We demonstrate the effects of the model with a cost-benefit analysis. In this, we use both the quantifiable and the non-quantifiable factors. In this way we reveal that what kind of costs and benefits are caused by the program for the operators and for the state. We make our model also for a 10 year long period, and look at the long term financial effects.

*Keywords: finance, Grameen-Model, microcredit, business financing, cost-benefit analysis*  
*JEL Code: G21*

---

<sup>1</sup> A szerző a Kaposvári Egyetem Gazdaságtudományi Karának egyetemi tanársegéde (gal.veronika@ke.hu).

<sup>2</sup> A szerző a Kaposvári Egyetem Gazdaságtudományi Karának PhD hallgatója (sipiczki.zoltan@gmail.com).

<sup>3</sup> A szerző a Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Karának egyetemi docense (kszoka@ktk.nyme.hu).

<sup>4</sup> A szerző a Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Karának PhD hallgatója (vajaj@freemail.hu).



## Bevezetés

A mikrohitelzés, mint fogalom, csak az utóbbi évtizedekben jelent meg: „A mikrohitelzés elsődleges célja, olyan hitelzési rendszer megvalósítása, amely lehetővé teszi konvencionális/kereskedelmi bankok által nem finanszírozható, nem bankképes szegények részére induló tőke biztosítását, szakmai és pénzügyi segítségnyújtást.” (Európai Bizottság, 2003). A Grameen-modell ezen felül nem hagyományos mikrohitelzési konstrukció, 1976-ban Muhammad Junusz alkotta meg Bangladesben. A modell 1983-ban formálisan is bankká alakult, s azóta folyamatosan terjedt az egész világon, köztük a Grameen Bank weboldalán. „A 2005-ben Nobel-békedíjat kapott Muhammad Junusz modellje szerint: az ötfős csoportokra osztott rászoruló kezesség és biztosíték nélkül, az uzorakamatnál lényegesen kedvezőbb, évi 20-30 százalékos kamat mellett 100-200 dolláros mikrohitelt vehetnek fel. Kölcsönt először ketten kapnak közülük, a többieknek pedig csak akkor folyósítják a hitelt, ha társaik rendszeresen törlesztik a részleteket...” (HVG, 2010). Ez a módszer a fedezet, vagy jogi eljárás fenyegetése helyett a kölcsönös felelősségvállalásra és a morális viselkedésre építi a visszafizetés folytonosságát, de elősegíti a csoporton belül az egymástól való tanulást is.

Fő különbség a hagyományos bankokkal szemben hogy, „...A Grameen Bank abból indul ki, hogy a szegényeket nem a képességek hiánya, csupán azok kiaknázatlansága, kihasználatlansága teszi szegényekké. Úgy gondolják, hogy a szegénység okozói nem a szegények, hanem az őket körülvevő intézmények, a rendszer. Ennek megfelelően a szegénység megszüntetésének érdekében az intézményeket kellene változtatni, vagy újakat kellene alkotni. A Grameen nézetei szerint a jótékony és a segítőkészség nem nyújt megoldást, csupán fokozza a szegények függőségét és képtelenné teszi az embereket kitörni a szegénységből. A szegénység elleni harcban a leghatásosabb eszköznek az emberekben rejlő energiát és kreativitást tartják.”(Vajay-Szóka, 2011). A Grameen Bank tehát ezen az elven nyújt hiteleket azoknak, akik a konvencionális bankrendszer számára nem hitelképesek, vagyis szegényeknek, nőknek és analfabétáknak. Emellett kialakított egy hitelzési gyakorlatot és egy intézményt is a szegények pénzügyi szükségleteinek kielégítésére.

A hatékonyság mérése és a hatások vizsgálata kiemelt fontosságú az olyan kezdeményezéseknél, amelyek a foglalkoztatás növekedését és a társadalom életkörülményeinek javulását célozzák. Egy hibás modell esetén pozitív hatások nem érhetők el, hanem ellenkezőleg: a már eredetileg kevés gazdasági és társadalmi tőkéből további erőforrásokat emésztünk fel a hátrányos helyzetű térségekben. De hogyan mérhető egy nem profitorientált kezdeményezés hasznossága, egy főként társadalmi változásokkal járó program hatása?

A hatékonyság mérése az eredeti modellben is nagyon fontos szerepet kapott. Mind pénzügyi, mind szociális szempontok alapján figyelemmel kísérik és elemzik a működést, valamint a hatásokat. Ennek eszközei egyrészt a pénzügyi, gazdasági elemzési módszerek, másrészt pedig a 10 pontból álló indikátor rendszerük. A visszacsatolás úgy működik, hogy ha a kitűzött célokat – mint például hogy tisztított vagy vezetékes vizet isznak a családban, megfelelő ruházatuk van, és megoldott a család napi háromszori étkezése – elérte egy család, akkor elmondható, hogy ők kiszakadtak a mélyszegénységből. A teljes 10 pontból álló indikátorlista az *1. számú mellékletben* tekinthető meg.

Magyarországon 2010-ben indult el egy Grameen-modellen alapuló kezdeményezés, a Kiútprogram, mely jelenleg 3 éves pilot szakaszában tart. A további alkalmazáshoz itt is elengedhetetlen a hatékonyság és a hatások mérése.

Tanulmányunkban a Grameen-modell költség-haszon elemzése során azokra a kérdésekre kerestük a választ, hogy a modell hazai megvalósításának milyen költségei és hasznai vannak a programot működtető szervezetre, a hitelnyújtóra nézve, valamint milyen számszerűsíthető és nem számszerűsíthető hasznokat és költségeket okoz ez a társadalomnak és az államnak.

## Alapfeltevések

### *Kiútprogram konstrukciói*

A Kiútprogram életre hívása azért volt időszerű, mert ma Magyarországon néhány gazdaságilag elmaradottabb térségben – mint az Őrség, vagy Borsod-Abaúj-Zemplén megye egyes részei – nemhogy hozzátesznek az ország erőforrásaihoz, hanem inkább felemésztik azokat. Kevesen akarják feladni a szociális háló által nyújtott biztonságot és kényelmet. De a modell alkalmazásával – még ha nyereséget és így nyereségadót nem is hoznak majd a vállalkozások, vagy nem foglalkoztatnak tömegeket – az is nagy előrelépés lenne, ha kilépnének a szociális támogatottak köréből és önfoglalkoztatóvá válnának a résztvevők.

A vállalkozások beindításához a Kiútprogram három konstrukcióban nyújt hiteleket a legszegényebb rétegeknek. Ezek a Kiútprogram weboldalán közölt adatok alapján a következők:

- |   |              |                        |
|---|--------------|------------------------|
| - | 200 000 Ft   | 6 hónapos futamidőre,  |
| - | 500 000 Ft   | 12 hónapos futamidőre, |
| - | 1 000 000 Ft | 18 hónapos futamidőre. |

Az egyes konstrukciókra külön-külön végeztük el az elemzést, melynek során alapfeltevéseinket a Kiútprogram honlapján és beszámolóiban közölt adatai alapján határoztuk meg.

### *A modellszámítás alapfeltevései*

Alapfeltételezéseink között az egyes költségekre vonatkozó adatok a Kiútprogram Zrt. 2011. évi beszámolójából származnak, valamint éves szinten értendők. A kamat és a bedőlési arány meghatározásához szintén a Kiútprogram által közölt értékeket vettük alapul. Számításaink során néhány egyszerűsítést alkalmaztunk.

Az elemzést minden konstrukcióra úgy végeztük el, mintha az összes kihelyezett hitel első körös hitel lenne, valamint az összes az adott konstrukcióban lenne kihelyezve. Az alapfeltevéseket az *1. táblázatban* foglaltuk össze. Fontos kiemelni azt is, hogy modellünkben a program következtében működőképesé váló vállalkozások arányát a hitelt felvevő vállalkozások 75%-ban határoztuk meg, mivel úgy gondoljuk, mindenképpen kell azzal is számolni, hogy a létrehozott vállalkozás nem lesz működőképes.

A hosszú távon nem működőképes vállalkozások arányát tehát ugyanakkorának feltételeztük, mint a bedőlt hitelek arányát. Továbbá minden számításnál vannak nem számszerűsített hatások, melyekkel nem tudtunk kalkulálni azok bizonytalansága miatt. Ezek között a tényezők között található az általános forgalmi adó, amely a vállalkozások tevékenységétől függően rendkívül változó és a társasági adó befizetés az állam részére, ami szintén kevéssé kalkulálható egy induló vállalkozás eredményének kétségessége, valamint a hazai adózási morál miatt.

A társadalmi, szociális hatásokat sem lehet számszerűsíteni, hiszen az életkörülmények javulása hatással van az egészségügyi kiadásoktól kezdve a társadalom műveltségének növekedéséig számtalan területre. Ezért ezekről csak felsorolás szintjén teszünk említést, hangsúlyozva, hogy ezen tényezők hatását sem gondoljuk elhanyagolható mértékűnek.

**1. táblázat: A költség-haszonelemzés alapfeltevései**

Megnevezés	Érték
<b>Kamat mértéke</b>	20%
<b>A hitelek bedőlési aránya</b>	25%
<b>Anyagjellegű ráfordítás</b>	69 099 000 Ft
<b>Értékcsökkenés</b>	3 574 000 Ft
<b>Egyéb ráfordítás</b>	9 313 000 Ft
<b>Egyéb költségek</b>	81 986 000 Ft
<b>Hitelfelvevők (hitelek) száma</b>	94 db
<b>A Kiútprogram munkatársainak száma</b>	30,7 fő
<b>1 Hitelre jutó dolgozó</b>	0,327 fő
<b>1 főre jutó bérköltség</b>	4 119 577 Ft
<b>Bérijárlék</b>	25 894 000 Ft
<b>Személyi jellegű ráfordítás</b>	126 471 000 Ft
<b>Minimálbér összege havonta</b>	93 000 Ft
<b>Szociális hozzájárulási adó (27%)</b>	28 249 Ft
<b>Nyugdíjjárlék (10%)</b>	9 300 Ft
<b>Egészségbiztosítási és munkaerő piaci járulék (9%)</b>	11 858 Ft
<b>SZJA (16%)</b>	14 880 Ft
<b>Vállalkozói járulékok összege havonta (2012)</b>	64 286 Ft

*Forrás: Saját szerkesztés, a Kiútprogram Zrt. adatai alapján*

## **Költség-haszon elemzés**

### *Költség-haszon elemzés a féléves konstrukcióra*

A féléves konstrukcióban az elérhető hitelösszeg 200.000 Ft. A 2. táblázatban látható hitelre vonatkozó számításainknál tehát ezt vettük alapul. A hitelt nyújtó szervezet (nevezzük Szegények Bankjának) szempontjából költségként a felvett hitelösszeg, a vissza nem fizetett hitelek, a személyi ráfordítások, valamint egyéb költségek (anyag jellegű ráfordítás, értékcsökkenés) jelentkeznek. Ezeket csupán a fizetendő kamatok és a tőketörlesztés ellensúlyozza. A program szempontjából tehát ebben az esetben egy hitelre vetítve a hitelezés veszteségekkel jár, hiszen az ügymenet valamennyi költsége náluk jelentkezik.

Azonban ha megvizsgáljuk a program hatásaként az államnál jelentkező hasznokat, máris működőképesebbnek tekinthető a modell. Bár az első 3 évben a program működtetése jelentős kiadásokkal jár, a költségek szinte teljes egésze megszűnik a negyedik évtől.

Ezen kívül az újonnan vállalkozóvá válóknak fizetniük kell a járulékokat – melyeket a 2012-es szabályok szerint kalkuláltunk –, valamint ha ehhez hozzávesszük az önfoglalkoztatóvá válás következményeként fellépő állami segély megtakarítást – amit KSH adatok alapján kalkuláltunk –, akkor a társadalom számára hosszabb távon már nemcsak megtérülnek a hitelezés költségei, hanem még gazdasági haszon is képződik.

**2. táblázat: Költség-haszon elemzés a féléves konstrukciónál egy hitelre vetítve**

(adatok Ft-ban)

		Haszon	Költség	Egyenleg	
<b>Szegények Bankja</b>	<b>Felvett hitelösszeg</b>		200 000		
	<b>A Kiútprogram személyi jellegű ráfordításai</b>		672 718		
	<b>Nemfizetés költsége</b>		50 000		
	<b>Egyéb költségek</b>		872 191		
	<b>Kamatbevétel</b>	30 000			
	<b>Tőketörlesztés</b>	200 000			
	<b>Összesen</b>	<b>230 000</b>	<b>1 794 910</b>	<b>-1 564 910</b>	
<b>Állam</b>	<b>Bérfjárulék (Vállalkozó)</b>	385 718			
	<b>Bérfjárulék megtakarítás (Kiútprogram munkatársai)</b>	137 734			
	<b>Állami segély megtakarítás</b>	289 338			
	<b>Összesen</b>	<b>812 790</b>	<b>0</b>	<b>812 790</b>	
	<b>Nem számszerűsített tételek</b>	ÁFA, TAO			
		Munkalehetőségek			
		Adómorál növekedése			
Iskolázottság növekedése					
Közösségerősítő hatás					
	Egészségi állapot javulása (EÜ. költsége)				
<b>Összesen</b>	<b>1 042 790</b>	<b>1 794 910</b>	<b>-752 120</b>		

*Forrás: Saját szerkesztés, a Kiútprogram Zrt. adatai alapján*

Ezen felül állami bevétel lenne a megnövekedett általános forgalmi adó és a társasági adó is, arról nem is beszélve, hogy a javuló életkörülmények következtében olyan társadalmi hasznok is jelentkeznek, mint az egészségügyi állapot javulása, ami csökkenthetné az egészségügy leterheltségét. Továbbá az iskolázottság is növekedne, mind a felnőttek körében – pénzügyi ismeretek szerzésével –, mind a gyermekek körében, mivel a mélyszegénységből kitörők feltehetően könnyebben és nagyobb hajlandósággal iskoláztatnák gyermekeiket.

Modellünket hosszabb időtávot tekintve az egész szervezetre is elkészítettük. Az adatok alapján megállapítható, hogy a legjelentősebb költségételt a személyi jellegű ráfordítások jelentik. Ennek oka az, hogy a külföldi kezdeményezésekhez hasonlóan számos munkatársra, többek között mentorokra van szüksége a programnak, hogy segítsék az induló vállalkozókat a bonyolult magyar adó- és jogrendszerben eligazodni. A modell másik nagy költségtenyezője az egyéb költségek kategória, amelybe az anyagjellegű ráfordításokat, az értékcsökkenést és az egyéb ráfordításokat soroltuk.

A 3. táblázatban látható, hogy a kamatbevétel és a tőketörlesztés az első évben jelentkezik. Ennek oka, hogy a futamidő csupán 6 hónap, tehát még az adott évben megtörténik a törlesztés.

### 3. táblázat: Költség-haszon elemzés a féléves konstrukciónál szervezetre vetítve

(adatok eFt-ban)

		0. év	1. év	2. év	3. év	4-7. év	IRR
<b>Szegények Bankja</b>	<b>Felvett hitelösszeg</b>	-18 800					
	<b>A Kiútprogram személyi jellegű ráfordításai</b>		-126 471	-126 471	-126 471		
	<b>Egyéb költségek</b>		-81 986	-81 986	-81 986		
	<b>Nemfizetés költsége</b>		-4 700				
	<b>Kamatbevétel</b>		2 820				
	<b>Tőketörlesztés</b>		18 800				
<b>Állam</b>	<b>Bérfjárulék (Vállalkozó)</b>		72 515	72 515	72 515	72 515	
	<b>Bérfjárulék megtakarítás (Kiútprogram munkatársai)</b>		25 894	25 894	25 894		
	<b>Állami segély megtakarítás</b>		54 396				
<b>Összesen</b>		<b>-18 800</b>	<b>-38 732</b>	<b>-110 048</b>	<b>-110 048</b>	<b>72 515</b>	<b>1%</b>

Forrás: Saját szerkesztés, a Kiútprogram Zrt. adatai alapján

A modellbe beépítettünk egy utógondozási periódust is, így személyi jellegű ráfordítás a harmadik évig jelentkezik, valamint az egyéb költségekkel is eddig számoltunk. Ez után az év után azonban a már megerősödött és magára hagyható vállalkozások csupán állami bevételeket fognak termelni.

Sajnos azt nem lehet pontosan megállapítani, hogy a hitelhez jutottak, miután beindul az egyéni vállalkozásuk, vagy kezdeményezésük mekkora áfa, illetve társasági adó bevételt fognak termelni az államháztartásnak. Még kevésbé számszerűsíthető a közösségerősítő hatás, az egészségi állapot javulása, vagy épp az iskolázottság növekedésének hatása.

Az első három évben tehát veszteséges a modell. A negyedik évtől kezdődően azonban számításaink alapján a bevétel lenne a több, és amennyiben feltételezésünk teljesül és a hitelfelvevők 75%-a – akik sikeresen visszafizetik a hitelt – önfoglalkoztatóvá válik, 7 éves periódust tekintve már pozitív belső megtérülési rátát eredményezhet a program a társadalom számára.

A nemfizetés költsége modellünkben a bedőlt hitelek összegével egyezik meg, ami a Kiútprogram esetében 25%-os arányt jelent, így az induláskor felvett hitelösszeg, a nemfizetés költsége, valamint a tőketörlesztés tételek egyenlegéből kiszámítható a hitelfelvevők által visszafizetett hitelösszeg. Fontos azonban, hogy a modellenél a nemfizetés kockázata magasabb, mint a hagyományos banki konstrukciónál, ez az esetek többségében nem a nemfizetés jogi következményeinek hiánya miatt van. A program kapcsán olyan induló vállalkozásokról van szó, amelyek nem hitelképesek a kereskedelmi bankoknál, mert az induló vállalkozások eredetileg is kockázatosabbak a már működőknél, és gyakran az indított üzletmenet nem eredményes, ezért nem tudja törleszteni a felvett hitelösszeget a résztvevő. „Nem hagyhatjuk figyelmen kívül a vállalkozások adó- és járulékfizetési terheit sem. A beinduló vállalkozásoknak olyannyira jövedelmezőnek kell lenniük, hogy a hiteltörlesztés mellett az adó- és járulékkerhek megfizetésére is elegendő legyen a nyereségük, és persze magának a vállalkozónak is szüksége van a megélhetéséhez elengedhetetlen jövedelemre.” (Gál – Kürthy, 2012)

Ehhez még hozzájárul az is, hogy számos egyéb akadályozó tényező van, mint például a fekete- és szürkegazdaság, a nagykereskedők/nagytermelők erőfölénye a teljesen legálisan

működő kisvállalkozásokkal szemben, illetve az információs problémák – például a folyamatosan, akár évközben változó adó- és járulékrendszer – sem elhanyagolhatók.

*Költség-haszon elemzés az egyéves konstrukcióra*

**4. táblázat: Költség-haszon elemzés az egyéves konstrukciónál egy hitelre vetítve**

(adatok Ft-ban)

		Haszon	Költség	Egyenleg	
<b>Szegények Bankja</b>	<b>Felvett hitelösszeg</b>		500 000		
	<b>A Kiútprogram személyi jellegű ráfordításai</b>		1 345 436		
	<b>Nemfizetés költsége</b>		125 000		
	<b>Egyéb költségek</b>		872 191		
	<b>Kamatbevétel</b>	75 000			
	<b>Tőketörlesztés</b>	500 000			
	<b>Összesen</b>	<b>575 000</b>	<b>2 842 628</b>	<b>-2 267 628</b>	
<b>Állam</b>	<b>Bérfelár (Vállalkozó)</b>	771 435			
	<b>Bérfelár megtakarítás (Kiútprogram munkatársai)</b>	275 468			
	<b>Állami segély megtakarítás</b>	578 676			
	<b>Összesen</b>	<b>1 625 579</b>	<b>0</b>	<b>1 625 579</b>	
	<b>Nem számszerűsített tételek</b>	ÁFA, TAO			
		Munkalehetőségek			
		Adómorál növekedése			
Iskolázottság növekedése					
Közösségerősítő hatás					
	Egészségi állapot javulása (EÜ. költsége)				
<b>Összesen</b>	<b>2 200 579</b>	<b>2 842 628</b>	<b>-642 049</b>		

*Forrás: Saját szerkesztés, a Kiútprogram Zrt. adatai alapján*

A 4. táblázatban látható egyéves konstrukcióban a lehívható hitelösszeg 500 000 Ft. A nem számszerűsíthető tételek itt is megmaradtak, valamint számításainkat a féléves konstrukcióval megegyező elvek alapján végeztük el. A hitelezés a hitelt nyújtó szervezet számára itt is jelentős veszteségeket okoz, valamint az állami hasznokat tekintve is azonos következtetésre jutunk, mint előző kalkulációnk esetében.

Az egész szervezetre vetítve modellünk hosszabb távon is azonos eredményekhez vezet, ahogy azt az 5. táblázat szemlélteti. Mivel a szervezet költségeit a Kiútprogram adatai alapján határoztuk meg, a költségtételek mindegyik konstrukcióban azonos mértékűek, csupán a hitelösszeghez kapcsolódó tételeknél tapasztalható eltérés. Ennek értelmében tehát a modell személyi jellegű ráfordításai és az egyéb költségek azonos mértékűek mindhárom konstrukciónál.

Az állami bevételek is megegyeznek, mivel itt olyan tényezőket szerepeltettünk, mint a vállalkozók által befizetett bérjárulékok, a modell munkatársainak megtakarított bérjáruléka, valamint a megtakarított munkanélküli segélyek.

### 5. táblázat: Költség-haszon elemzés az egyéves konstrukciónál szervezetre vetítve

(adatok eFt-ban)

		0. év	1. év	2. év	3. év	4-7. év	IRR
<b>Szegények Bankja</b>	<b>Felvett hitelösszeg</b>	-47 000					
	<b>A Kiútprogram személyi jellegű ráfordítások</b>		-126 471	-126 471	-126 471		
	<b>Egyéb költségek</b>		-81 986	-81 986	-81 986		
	<b>Nemfizetés költsége</b>		-11 750				
	<b>Kamatbevétel</b>		7 050				
	<b>Tőketörlesztés</b>		47 000				
<b>Állam</b>	<b>Bérjárulék (Vállalkozó)</b>		72 515	72 515	72 515	72 515	
	<b>Bérjárulék megtakarítás (Kiútprogram munkatársai)</b>		25 894	25 894	25 894		
	<b>Állami segély megtakarítás</b>		54 396				
<b>Összesen</b>		<b>-47 000</b>	<b>-13 352</b>	<b>-110 048</b>	<b>-110 048</b>	<b>72 515</b>	<b>1%</b>

*Forrás: Saját szerkesztés, a Kiútprogram Zrt. adatai alapján*

A szegények bankjának bevételei itt is teljes egészükben az első évben jelentkeznek a futamidő miatt.

A fenti táblázat alapján megállapítható, hogy az egyéves konstrukció esetében is veszteséges az első három év, azonban a negyedik évtől itt is nyereségesé válik a modell. Fontos azonban kiemelni, hogy amennyiben az induló vállalkozások nem csak egy, hanem több foglalkoztatottal működnek, az állam számára még korábban nyereségesé válnak.

Másrészt csak önfoglalkoztatás esetén is 7 év alatt 1%-os, 10 éves periódust alapul véve pedig akár 13%-os szintet érhet el a belső megtérülési ráta, a hitelezéssel sikeresen elindított vállalkozások átlagos élettartamától függően.

#### *Költség-haszon elemzés a másfél éves konstrukcióra*

18 hónapos időtávra a Kiútprogram feltételei szerint 1 000 000 Ft-os hitelösszeg igényelhető. A 6. táblázatban látható, hogy egy hitelre vetítve a hitelezés itt is veszteségekkel jár, ugyanúgy, mint a másik két konstrukciónál.

Továbbá az is megfigyelhető, hogy az első években, a hitel kihelyezésekor az állami hasznokat is számításba véve is negatív eredményt kapunk, azonban számos pozitív hatást – mint a program következtében keletkező általános forgalmi adó- és társasági adóbevétel, illetve különböző társadalmi hasznok – nem tudtunk számszerűsíteni modellünkben.



**6. táblázat: Költség-haszon elemzés a másfél éves konstrukciónál egy hitelre vetítve**

(adatok Ft-ban)

		Haszon	Költség	Egyenleg	
<b>Szegények Bankja</b>	<b>Felvett hitelösszeg</b>		1 000 000		
	<b>A Kiútprogram személyi jellegű ráfordítások</b>		2 018 154		
	<b>Nemfizetés költsége</b>		250 000		
	<b>Egyéb költségek</b>		872 191		
	<b>Kamatbevétel</b>	150 000			
	<b>Tőketörlesztés</b>	1 000 000			
	<b>Összesen</b>	<b>1 150 000</b>	<b>4 140 346</b>	<b>-2 990 346</b>	
<b>Állam</b>	<b>Bérfelár (Vállalkozó)</b>	1 157 153			
	<b>Bérfelár megtakarítás (Kiútprogram munkatársai)</b>	413 202			
	<b>Állami segély megtakarítás</b>	868 014			
	<b>Összesen</b>	<b>2 438 369</b>	<b>0</b>	<b>2 438 369</b>	
	<b>Nem számszerűsített tételek</b>	ÁFA, TAO			
		Munkalehetőségek			
		Adómorál növekedése			
Iskolázottság növekedése					
Közösségerősítő hatás					
	Egészségi állapot javulása (EÜ. költsége)				
<b>Összesen</b>	<b>3 588 369</b>	<b>4 140 346</b>	<b>-551 977</b>		

*Forrás: Saját szerkesztés, a Kiútprogram Zrt. adatai alapján*

A szervezetre vetítve hosszú távon itt is biztató eredményekre jutottunk (7. táblázat). Ebben az esetben is a már vizsgált két konstrukcióhoz hasonló adatokat alkalmaztunk, a tőketől függő tételek kivételével. Az előző modellekkel ellentétben azonban itt nem csupán az első évben számoltunk kamatbevétellel, hanem arányosan felosztottuk a futamidő függvényében. Így a kamatbevétel 2/3-ad része az első évben, 1/3-ad része pedig a második évben jelentkezik, valamint a tőketörlesztés teljes egészében a második évre tolódik át, annak hasznait bővíti.

Hosszabb távon vizsgálva tehát csupán az első és második év eredményét tekintve tapasztalunk eltérést a kihelyezett hitelösszegeken kívül. Azonban a negyedik évtől kezdődően itt is nyereségessé válik a modell. Továbbá ha a sikeresen elindult szervezetek működési ideje átlagosan nem is éri el a 7 évet, ahol már pénzügyileg pozitív lenne a belső megtérülés, még 7 évnél rövidebb működési idő alatt is jelentkeznek a már korábban felsorolt, nem számszerűsíthető, pozitív társadalmi hatások.

**7. táblázat: Költség-haszon elemzés a másfél éves konstrukciónál szervezetre vetítve**

(adatok eFt-ban)

		0. év	1. év	2. év	3. év	4-7. év	IRR
<b>Szegények Bankja</b>	<b>Felvett hitelösszeg</b>	-94 000					
	<b>A Kiútprogram személyi jellegű ráfordítások</b>		-126 471	-126 471	-126 471		
	<b>Egyéb költségek</b>		-81 986	-81 986	-81 986		
	<b>Nemfizetés költsége</b>		-23 500				
	<b>Kamatbevétel</b>		9 400	4 700			
	<b>Tőketörlesztés</b>			94 000			
<b>Állam</b>	<b>Bérfelrakás (Vállalkozó)</b>		72 515	72 515	72 515	72 515	
	<b>Bérfelrakás megtakarítás (Kiútprogram munkatársai)</b>		25 894	25 894	25 894		
	<b>Állami segély megtakarítás</b>		54 396				
<b>Összesen</b>		<b>-94 000</b>	<b>-69 752</b>	<b>-11 348</b>	<b>-110 048</b>	<b>72 515</b>	<b>1%</b>

Forrás: Saját szerkesztés, a Kiútprogram Zrt. adatai alapján

### 3. Eredmények összefoglalása

Véleményünk szerint a programnak önmagában hatalmas kihívás lenne egy elmaradott térség felfejlesztése, ezért fontos hogy kiegészüljön más fejlesztéspolitikai intézkedésekkel a siker érdekében. Ez azért lényeges, mert az önfoglalkoztatáshoz Magyarországon nemcsak pénzügyi források hiányoznak – amit az eredeti Grameen-modell nyújt – de a már korábban említett információs hiányt is kevésbé lehet csak a mentorok tanácsaival ellensúlyozni. Sokkal hatékonyabbnak bizonyulhatna egy állami kedvezmény, vagy adminisztratív egyszerűsítés, mint ahogyan az östermelőket is segítik a bürokrácia egyszerűsítésével.

Az állami apparátus számára is nagyon fontosak – az adóbevételek növekedésén és a szociális kiadások csökkenésén túl – azok a nem közvetlen pénzügyi hasznok, amelyeket nem lehetett számszerűsíteni.

Ezek a Kiútprogram weboldala alapján a következők:

1. A Programban sikerrel résztvevők jövedelemtermelő képessége javul, ezért csökken maguk és családjuk segélyre való rászorultsága, mind rövidtávon, mind pedig a teljes életpálya során.
2. A kedvezményes időszak lejárt, a vállalkozások stabilizálódása után (tehát a kezdethez képest legalább 3 év elteltével) az állam többletadó- és járulékbévételekre tesz szert.
3. Javul az érintett, hátrányos helyzetű települések, településrészek termékekkel és szolgáltatásokkal való ellátása.
4. A Programban résztvevő családokban növekszik a gyermekek részvétele az oktatásban, különösen az óvodáztatásban, illetve az általános iskola utáni továbbtanulásban.
5. Javul a Programban résztvevők egészségi állapota.
6. Az érintett településeken csökken az uzorakölcsön által sújtott családok aránya és csökkennek a bűnözés más formái is.
7. Javul a Programban résztvevők öngondoskodásra való képessége.
8. A programban résztvevők nagyobb aktivitással vesznek részt a helyi közügyekben, társadalmi életben, ezáltal csökken társadalmi kirekesztettségük.

A programban résztvevők sikerei csökkentik a szegények, romák iránti társadalmi előítéleteket. Bizonyítják, hogy a tömeges munkanélküliség elsősorban a lehetőségek és nem a szándék hiányából ered. Ezáltal csökkennek a problémakörhöz tapadó társadalmi feszültségek.

A kormányzat felismerte annak szükségességét is, hogy a programnak segítséget kell nyújtani a későbbi eredmények eléréséhez, ezért 2010 őszén 70,25 millió Ft erejéig magára vállalta a mentori tevékenység miatt fellépő munkaadói járulékok fedezését és egyéb feladatok ellátására 200 millió Ft keretet biztosítottak (Budapest Institute, 2011). Ennek fényében még realisabb alapot kapott költség-haszon elemzésünk, miszerint érdemes a Grameen-modellt működtető pénzügyi szervezeten felül megvizsgálni az állami szerepvállalás szempontjából is a fellépő hasznokat és költségeket.

Modellünk célja tehát az volt, hogy megvizsgáljuk milyen költségeket és hasznokat eredményez a Grameen-modell alkalmazása a programot működtető szervezetnek, valamint az államnak. A Kiútprogram, a Grameen-modell hazai alkalmazása hiánypótló kezdeményezés, amiből a levont tapasztalatok is felbecsülhetetlenek. Számításaink alapján arra a következtetésre jutottunk, hogy a hitelezés, ha csak a hitelt kihelyező szervezetet tekintjük, jelentős veszteséggel jár, amit csupán a társadalmi hasznok kompenzálnak. „A fenntarthatósághoz szükséges, sőt kikerülhetetlen az állami szerepvállalás, garancianyújtás, de legalább adminisztratív egyszerűsítés és adókedvezmény a modellben résztvevő vállalkozások részére a kezdeti időszakban. A modell Magyarországon, piaci alapon, tehát külső segítség nélkül nem fenntartható a fedezethiány és a fellépő költségek miatt, amit a szegények bankjának kell viselnie, míg a hasznok az egész térségben oszlanak meg. Ezeket a piaci kudarcokat azonban az államnak kell kezelnie, mert a modell társadalmi és gazdasági hasznai meghaladják annak költségeit.” (Sipiczki, 2012) Ha állami szerepvállalással valósulna meg egy ilyen program, a kezdeti nehézségek és negatív eredmények után jelentős pozitívumot termelne, és 7 év elteltével – 75%-os működőképes vállalkozási arány mellett – a vállalkozások pozitív belső megtérülést generálnának.

Ez a rövidtávú piaci befektetési lehetőségekhez képest nem feltétlenül kedvező, mert csak a negyedik évtől fognak pénzügyi nyereséget is termelni a modellen keresztül megvalósuló vállalkozói tevékenységek, ezért elengedhetetlen az állami szerepvállalás. Azonban fontos hangsúlyozni, hogy hosszútávon ez a belső megtérülés már pénzügyileg is kedvező lehet.

Tisztában vagyunk azonban azzal is, hogy a létrehozott vállalkozások nehéz gazdasági helyzetben találnák magukat, és ezért a feltételezett 75%-os működőképességi arány nem biztos, hogy teljesülne. Ebben az esetben természetesen a programnak hosszabb időtáv kellene az anyagi megtérüléshez. Azonban a nem számszerűsíthető hasznok már kisebb működőképes vállalkozási arány mellett is jelentkeznének. Továbbá az elmaradott térségek fejlesztésében első tényezőként talán nem is a számszerűsíthető, hanem a nem számszerűsíthető hasznok elérése lenne a fontosabb cél. Például az iskolázottsági szint emelkedése és az életkörülmények, valamint a közbiztonság javulása esetén egy tudatosabb, fejlődőképesebb, stabilabb gazdasági környezet alakulhatna ki a jelenleg még elmaradott térségekben is. Emiatt pedig úgy gondoljuk, hogy a társadalmi hasznok mindenképpen megérnék a befektetést.

## Hivatkozások

- Budapest Institute (2012): Kiút Mikrohitel program értékelése – Manuscript  
[http://www.budapestinstitute.eu/uploads/Kiut%20ertekeles\\_tanulmany%20FINAL%20MOD.pdf](http://www.budapestinstitute.eu/uploads/Kiut%20ertekeles_tanulmany%20FINAL%20MOD.pdf), letöltve: 2012.06.23.
- Európai Bizottság 2003/361/EK ajánlás, fogalmi lehatárolások  
Grameen Bank, 10 Indicators – Manuscript  
[http://grameen.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=23&Itemid=126](http://grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=23&Itemid=126),  
letöltve: 2012.08.10.
- Grameen Bank, A Short History of Grameen Bank – Manuscript  
[http://grameen.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=19&Itemid=114](http://grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=19&Itemid=114)  
, letöltve: 2012.08.10.
- HVG (szerző) (2010): A mikrohitel múltja és jelene, HVG Hetilap, 2010/34. szám  
Kiútprogram, 2011. évi éves beszámoló – Manuscript  
<http://www.kiutprogram.hu/files/doc/364/2011-evi-eves-beszamolo.pdf>, letöltve:  
2012.06.15.
- Kiútprogram, 2011. évi kiegészítő melléklet – Manuscript  
<http://www.kiutprogram.hu/files/doc/361/eves-beszamolo-kiegeszito-melleklet.pdf>, letöltve:  
2012.06.15.
- Kiútprogram, Elemzés – Manuscript  
<http://kiutprogram.hu/rolunk/elemzes>, letöltve: 2012.06.15.
- Központi Statisztikai Hivatal, Álláskeresői járadékban és rendszeres szociális segélyben  
részesült álláskeresők száma (2001-) – Manuscript  
[http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat\\_eves/i\\_qlf020.html](http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qlf020.html), letöltve:  
2012.06.23.
- Gál Veronika – Kürthy Gábor (2012): A Szegények Bankja modell lehetőségei Magyarországon. In: A  
Virtuális Intézet Közép-Európa kutatására közleményei, 4 (1), pp. 141-150., Szeged, 2012.
- Sipiczki Zoltán (2012): „A Grameen-modell pénzügyi fenntarthatósága” Tudományos Diákköri  
Konferencia dolgozat, Kaposvár, 2012.05.02.
- Vajay Julianna – Szóka Károly (2011): Szegények Bankja – a Grameen Bank. In: „Adóz(z)unk a  
jövőnek? Pénzügyi, adózási és számviteli szakmai konferencia kiadvány, Sopron,  
2011.10.06-07.

## Melléklet

### 1. számú melléklet: A 10 indikátor

1. A család egy legalább 25.000 taka (Tk.) értékű házban él, vagy a ház bádogtetővel van borítva és a család minden tagja a padló helyett ágyon alszik.
2. A családtagok tiszta vezetékes vizet vagy valamilyen eljárással tisztított vizet isznak.
3. Minden 6 évnél idősebb gyerek jár iskolába vagy elvégezte az általános iskolát.
4. A hitelfelvevő legkisebb heti hiteltörlesztése 200 Tk. vagy annál több.
5. A család illemhelyet használ.
6. A családtagok megfelelő ruházattal rendelkeznek a mindennapokra, télre meleg ruházattal, úgy mint kendők, pulóverek, takarók, stb.; és hálókkaal védik magukat a moszkitók ellen.
7. A családok kiegészítő jövedelemmel is rendelkeznek, mint például zöldséges kertek, gyümölcsfák, stb., így ezek révén fedezni tudják az esetleges jövedelem kieséseket.
8. A hitelfelvevő fenntartja az átlagos éves 5000 Tk. egyenleget megtakarítási számláján.
9. Nem okoz nehézséget a napi háromszori étkezés biztosítása legalább egy éven keresztül. Az év során a család egyetlen tagja sem éhezett.
10. A család figyelmet fordít egészségének megőrzésére. Ha valamelyik családtag megbetegszik, a család minden szükséges lépést megtesz annak érdekében, hogy megkeressék a megfelelő egészségügyi ellátást.

*Forrás: Grameen Bank, 10 Indicators*



# E-CONOM

Online tudományos folyóirat  
*Online Scientific Journal*

Tanulmányok a gazdaság- és társadalomtudományok területéről  
*Studies on the Economic and Social Sciences*





# E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

**Főszerkesztő | Editor-in-Chief**

JUHÁSZ Lajos

**Kiadja | Publisher**

Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó |  
University of West Hungary Press

**A szerkesztőség címe | Address**

9400 Sopron, Erzsébet u. 9., Hungary  
econom@ktk.nyme.hu

**A kiadó címe | Address**

9400 Sopron, Bajcsy-Zs. u. 4., Hungary

**Szerkesztőbizottság | Editorial Board**

CZEGLÉDY Tamás

JANKÓ Ferenc

KOLOSZÁR László

SZÓKA Károly

**Tanácsadó Testület | Advisory Board:**

BÁGER Gusztáv

BLAHÓ András

FÁBIÁN Attila

FARKAS Péter

GILÁNYI Zsolt

KOVÁCS Árpád

LIGETI Zsombor

POGÁTSA Zoltán

SZÉKELY Csaba

**Technikai szerkesztő | Technical Editor**

TAKÁCS Eszter

**A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant**

TARRÓ Adrienn

**ISSN 2063-644X**



## Tartalomjegyzék | Table of Contents

**BERECZKI Ádám**

***Létszámváltozás meghatározó tényezői a magyar gazdaság négy ágazatában***

*Determining Factors and Degree of Corporate Demand of Labour in Four Hungarian Sectors ..... 2*

**FODOR Éva**

***What Could be the Growth Impact of the Funding for Growth Scheme?***

*Milyen hatással lehet a Növekedési Hitelprogram a növekedésre? ..... 16*

**GÁL Veronika Alexandra – SIPICZKI Zoltán – SZÓKA Károly – VAJAY Julianna**

***A Grameen-modell társadalmi hasznosulásának mérhetősége***

*The Measuring of the Social Utility of the Grameen-Model..... 33*

**MÁRTA Bettina**

***A felhatalmazás kulturális mintázottsága***

*Culturally Endorsed Empowerment..... 46*

**KOVÁCS Gábor – STION Zsuzsa**

***KKV-IFRS: Az első három év***

*IFRS for SMEs: The Beginnings ..... 64*

**TÓTH Balázs István**

***Időszerű áttekintés: területi fejlettségi vizsgálatok Magyarországon az ezredforduló után***

*Timely Summary: Spatial Development Analysis in Hungary After the Millennium ..... 76*

MÁRTA Bettina<sup>1</sup>

## A felhatalmazás kulturális mintázottsága

A globalizáció terjedésével, a multinacionális vállalatok térhódításával, a munkaerő nemzetközi vándorlásával egyre nő az igény a felhatalmazás különböző kultúrákban való alkalmazhatóságának vizsgálatára. E tanulmány célja a munkavállalói felhatalmazás fogalmának, tartalmi elemeinek és kulturális kontextusának szakirodalmi áttekintése, valamint egy multinacionális vállalat leányvállalatainál végzett felhatalmazás kutatás egy kiemelt részletének bemutatása.

A kutatás eredményeként sikerült a vállalati felhatalmazás felmérésben szereplő erősen kultúrafüggő felhatalmazás változókat beazonosítani és a felhatalmazás változók alapján kulturálisan homogén csoportokat kimutatni. A felhatalmazás kulturális mintázottsága tekintetében a statisztikai elemzés a vizsgált országok csaknem 90%-át a várt kulturális klaszterbe sorolta be.

*Kulcsszavak: felhatalmazás, kultúra*

*JEL-kódok: A13, F69*

## Culturally Endorsed Empowerment

Nowadays due to globalization, the rapid spread of multinational companies and the international migration of labour there is an increased need for researching the empowerment adaptability across cultures. This study aims to overview the literature of empowerment emphasizing the cultural aspects and to offer a summary on a recently conducted cross-cultural empowerment research.

As result of the introduced study the culturally dependent variables of the empowerment survey were identified and based on cluster analysis culturally homogenous groups were isolated. Discriminant analysis also proved the hypothesis of culturally endorsed empowerment as 90% of participant countries were classified to the expected cultural cluster based on the empowerment results

*Keywords: empowerment, culture, trust*

*JEL Codes: A13, F69*

---

<sup>1</sup> A szerző a Pécsi Tudományegyetem Pszichológiai Doktori Iskolájának PhD hallgatója (marta.bettina AT yahoo.com).

## **A témaválasztás indoklása, kutatási célok**

Multinacionális és hazai vállalatoknál folytatott szervezetfejlesztési munkám és párhuzamosan végzett doktori tanulmányaim során szakmai érdeklődésem egyre inkább a felhatalmazás és a kultúra kapcsolatának vizsgálatára irányult. Nemzetközi csapatokkal dolgozva egyre jobban foglalkoztatott a munkavállalói felhatalmazottság-érzetet befolyásoló szervezeti és kulturális tényezők vizsgálata, a nemzeti kultúra értékeinek hatása a vezetői stílusra, működésre, bizalomadásra.

Napjaink világgazdasági trendjei, a globalizáció folyamata, a külföldi piacokon való aktív jelenlét következtében egyre nagyobb érdeklődés mutatkozik a kultúrák közötti különbségek feltárására, és ezek szervezeti viselkedésre és vezetésre gyakorolt hatásának vizsgálatára. A multinacionális vállalatok sikerét nagymértékben befolyásolja, hogy mennyire ismerik fel a nemzeti, helyi sajátosságokat, mennyire tudnak ezekhez sikeresen alkalmazkodni, hiszen a követendő vezetői viselkedés és kommunikáció az ott dolgozó emberek kulturális szokásainak függvénye. A nemzetközi vállalatok vezetőinek párhuzamosan kell törekedniük az eltérő kultúrájú leányvállalat anyavállalatba való integrálására és a helyi kultúrához való alkalmazkodásra.

Kutatásom során kutatási kérdéseimet a nemzeti kultúra, a vezetés, a bizalom és a felhatalmazás összefüggéseinek témakörében fogalmaztam meg. E tanulmányban a felhatalmazás és a kultúra fogalmának szakirodalmi ismertetése után a felhatalmazás kulturális mintázottságához kapcsolódó hipotéziseim mentén mutatom be vizsgálatom elemzéseim eredményeit.

## **A felhatalmazás fogalmának és tartalmi elemeinek tisztázása**

A nemzetközi irodalom empowerment kifejezését a hazai tanácsadói gyakorlatban és bizonyos esetekben a szakirodalomban is angolul találjuk meg. Népszerűsége ellenére még nincs az empowerment-re egységesen elfogadott definíció, leginkább hatalomdelegálásként, felelősség teremtő vezetésként, döntésátruházásként, felhatalmazásként találkozhatunk vele. Tanulmányomban szinonimaként használom az empowerment és a felhatalmazás kifejezéseket.

A felhatalmazás tartalmi jelentésének tisztázása céljából célszerű a felhatalmazás és a participáció valamint a felhatalmazás és a delegálás fogalmak jelentésbeli különbségével foglalkoznunk.

*Bakacsi (2002)* szervezeti magatartással és vezetéssel foglalkozó könyvében kifejti, hogy az empowerment témája szoros kapcsolatban áll az alkalmazottak döntésekbe való bevonásával, vagyis a participációval, mindkettő ugyanazon alapkonceptióra épül, de az empowerment a participáción túlmutat. A felhatalmazás eredményeként az alkalmazottak nem csak a munka hogyanját, tartalmát határozhatják meg, hanem a vezetés bevonja őket a célok kitűzésébe, minőségellenőrzésbe, és a munka egyéb feltételrendszerének kialakításába. A felhatalmazás révén megvalósulhat az a célkitűzés, hogy a döntések a szervezet lehető legalacsonyabb szintjén szülessenek meg, a problémák forrásához legközelebb, ott ahol a legtöbb rendelkezésre álló információ. Hasonló módon megfogható a felhatalmazás (empowerment) és a delegálás (delegation) kifejezések közötti különbség.

*Conner (1993)* szerint delegáláskor a beosztottak döntési jogköre jól szabályozható folyamatokra illetve lehetséges döntési alternatívák közötti választásra korlátozódik, ugyanakkor felhatalmazás esetén ismeretlen problémák megoldására, újszerű döntések előkészítésére és meghozására is lehetőséget kap a felhatalmazott.

*Andó* a felhatalmazás hazai alkalmazhatóságáról szóló disszertációjában a felhatalmazás definiálásakor kimondottan elhatárolja a felhatalmazást és a delegálást:

„A felhatalmazás az a vezetési eszköz, amely a rutinfeladatokhoz kapcsolódó delegálással szemben az újszerű és komplex problémák megoldására irányul, valamint, amely alkalmazá-

sakor a felhatalmazó átadja a problémamegoldással összefüggésben álló döntések hatáskörét a felhatalmazottak csoportjának (önirányító teamek).” (Andó, 2011, p.17)

Tenner a felhatalmazást a teljes körű minőségmenedzsment (TQM, Total Quality Management) egyik alappilléreként úgy definiálta, mint a problémák megoldásának, a folyamatok javításának és a vevői igények kielégítésének munkavállalói jogosultsága. Megteremtésének feltételeit 3 dimenzió mentén fogalmazta meg: „A nagy hatáskörrel való felruházás első dimenziója a felsorakozás (informáltság): valamennyi alkalmazottnak ismernie kell a szervezet küldetését, látomását, értékeit, üzletpolitikáját, célkitűzéseit és módszertanát.” „A második dimenzió a teljesítőképesség: az alkalmazottnak rendelkeznie kell a munkájuk elvégzéséhez szükséges képességekkel, készségekkel és tudással, valamint a szükséges erőforrásokkal: anyagokkal, módszerekkel és gépekkel.” A nagy hatáskörrel való felruházás harmadik dimenziója a kölcsönös bizalom: „Az alkalmazottnak szüksége van rá, hogy megbízhasanak a menedzsmentben, és érezniük kell, hogy a menedzsment is megbízik bennük.” (Tenner & De Toro, 1996, pp. 165-166)

Blanchard, Carlos és Randolph az Empowerment című könyvük előszavában a következő definíciókat találjuk: „Empowerment – felhatalmazás: a jogok, a lehetőségek, a szabadság és egyenjogúság megteremtése.” (Blanchard, Carlos, & Randolph, 1998, p. 13) Definíciójuk szerint az empowerment a munkatársak energiáinak, képességeinek, tettvágyának, az emberekben mindig meglévő, de a félelmek és bizalmatlanság által gátolt lehetőségeknek a felszabadítását jelenti. A felhatalmazás feltétele a támogató, felelősségorientált légkör, a kockázatvállalás és kezdeményezőkézség tudatos bátorítása, a vezetők és munkatársak közötti kölcsönös bizalom. „Felhatalmazni annyit jelent, hogy megtanítjuk a munkatársainknak, hogyan legyenek függetlenek.” (Blanchard, Carlos, & Randolph, 1998, p. 62). A szerzők az empowerment szempontjából három jelentős szervezeti gyakorlatot azonosítottak: az információ megosztást, a hatáskör kijelölést és az önirányító csapatok kialakítását. E három alkotóelem párhuzamos megteremtése mellett épülhet ki egy szervezetben a felhatalmazás alapjául szolgáló bizalmi légkör.

Az empowerment szempontjából elengedhetetlen a költségekre, termelékenységre, minőségre, pénzügyi teljesítményre vonatkozó információk megosztása. Csak az tud saját területén megalapozottan önálló és felelős döntéseket hozni, aki birtokában van a döntéshez szükséges információknak. A felhatalmazás érdekében törekedni kell a szervezetben az információ bizalom alapú vertikális és horizontális megosztására, az információ áramlását gátló akadályok elhárítására, az információ-visszatartó attitűd felszámolására.

A határok kijelölése által megteremtett autonómia (*autonomy through boundaries*) arra utal, hogy az empowerment érdekében olyan szervezeti struktúrák és gyakorlatok kialakítása szükséges, melyek az autonóm cselekvést támogatják, beleértve a tiszta jövőkép mutatását, célok kijelölését, a munkafolyamatok és felelősségi körök meghatározását. Az autonómiateremtést tulajdonképpen az autonómia határainak vezérelvekkkel, értékekkel, normákkal való kijelölése jelenti.

Az önirányító csapatok létrehozásával a szervezetben a döntéshozói és teljesítménnyel kapcsolatos felelősségek csapatszintre kerülnek, és ezzel megszűnnek a felhatalmazás működését gátló strukturális korlátok. A vezetők a döntéseket fokozatosan a csoportra ruházzák át, egyre inkább csoportfacilitátorként segítik az önirányító csapatok munkáját, feladatuk fókuszába a csapat hatékony működésének, elkötelezettségének növelése kerül.

Spreitzer (1995) úgy definiálja a felhatalmazást, mint az egyén belső motivációval kapcsolatos tapasztalatát, mely a saját munkavállalói szerepkörére vonatkozó hiedelmek (*cognitions*) alapszik. Modellje szerint a pszichológiai felhatalmazás négy alap-hiedelme: a jelentőség, a hozzáértés, az önrendelkezés és a hatás. A jelentőség (*meaning*) nem más, mint a munkacélok megítélése az egyén saját értékeinek és elvárásainak tükrében. A hozzáértés (*competence*) az egyén saját képességeibe vetett hite, mely egy adott feladat elvégzéséhez

szükséges. Az önrendelkezés (*self-determination*) az egyén munkatevékenységekre és munkamódszerekre vonatkozó választási lehetőségeinek érzetét jelenti, míg a hatás (*impact*), annak a mértékére utal, hogy az egyén mennyire érzi, hogy a szervezeti eredményekre hatással tud lenni.

Spreitzer 4 tényezős modellje alapján, akkor érzi magát valaki felhatalmazottnak

- ha saját hite, értékei és viselkedése összhangban van a szervezet küldetésével, értékeivel, ha tudatában van saját jelentőségével, érzi, hogy munkája fontos,
- ha hisz abban, hogy készségei, kompetenciái, megszerzett tapasztalatai képessé teszik a felmerülő problémák megoldására, kiváló teljesítmény nyújtására,
- ha dönthet a munkavégzése hogyanjáról, a munkafolyamatok és munkamódszerek tekintetében szabad kezet kap,
- ha érzi, hogy hozzájárul a szervezet sikeréhez, látja az összefüggést saját munkája és a vállalat eredményei között.

*Menon (2001)* a munkavállalók felhatalmazottság érzetének oldaláról közelíti meg a felhatalmazást, azt vallja, hogy a felhatalmazottság pszichológiai állapotának vizsgálata teremtheti meg a kapcsolatot a felhatalmazási kezdeményezések – munkakör gazdagítás, rugalmas munkaidő, önrányító csapatok, vezetőtestületi tagság stb. – és a munkavállalói várt kimenetek között, mint pl. elégedettség, elkötelezettség, tulajdonosi szemlélet. Menon definíciója szerint a pszichológiai felhatalmazás kognitív állapot, mely a célinternalizációval, vagyis a szervezeti célokkal való azonosulással, az észlelt kompetenciával, vagyis az önhatékonyság és alkalmasság érzetével, és az észlelt kontrollal, vagyis az autoritással, autonómiával, döntéshozatallal kapcsolatos hitekkel jellemezhető.

Összefoglalóan megállapíthatjuk, hogy a menedzsment irodalom a felhatalmazás tartalmi meghatározásánál a hatékonyságra, a termelékenység növelésére helyezi a hangsúlyt. A döntéshozatalban való részvétel, a tulajdonosi szemlélet, a felelősségvállalás, a mások képességekkel való felvértezése és az önrányító csapatokban való együttműködés állnak a definíciók középpontjában (*Bartunek, 2006*).

## **A felhatalmazás kulturális kontextusa**

A felhatalmazás kulturális mintázottságának kutatása során olyan kultúravizsgálatra alkalmas elméleti modellt és eszközt kerestem, mely nemzetközi mintavételt tesz lehetővé, és egyszerre alkalmas a befogadó, nemzeti kultúra és a vezetés dimenzióinak mérésére. A mintanagyságot és heterogenitást szem előtt tartva választásom a GLOBE (*Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness*) nemzetközi kutatási program eredményeinek felhasználására esett. A következőkben áttekintő jelleggel bemutatom a különböző kultúra megközelítéseket és modelleket, majd rátérek a kutatásom kulturális alapjaként szolgáló GLOBE vizsgálat elméleti hátterének, definíciójának, kultúra dimenzióinak és klasztereinek ismertetésére.

A kultúravizsgálatok a kultúra lehetséges megközelítései alapján két nagy csoportra oszthatók. Az *egyikultúrás vizsgálatok* a kulturális relativizmus megközelítésen alapulnak, és egy-egy nemzet jellemzőit tanulmányozzák. Az ehhez az irányzathoz tartozó kutatók úgy vélekednek, hogy az egyes kultúrákban más és más változók vannak hatással az értékekre, attitűdökre, és ezek a változók gyakran csupán az adott kultúra keretein belül értelmezhetők, ezért kerülni kell az összehasonlítást, és az egyes kultúrákat saját fogalmaikkal kell leírni, önmagukban kell vizsgálni.

A *többkultúrás vizsgálatok* kategóriájába tartoznak a nemzetek közötti összehasonlító kutatások (*cross national comparisons*), a kultúrák közötti interakciót vizsgáló (*intercultural interactions*) kutatások, a kultúrák sokszínűségére, sokrétűségére fókuszáló megközelítések (*multiple cultures perspectives*).

Az *összehasonlító irányzat* képviselői két vagy több nemzet jellemzőit hasonlítják össze, szerintük minden kultúra szembesül bizonyos univerzális problémátípusokkal, amelyekre



megoldást kell találni. A kultúrák közötti különbségek a problémákra adott eltérő válaszokban ragadhatók meg. Az egyes kultúrák megismerése és másokkal való összehasonlítása tehát ezen problémákra adott válaszok feltárásával és megértésével valósítható meg.

*A kultúrák közötti interakció irányzata* a különböző nemzeti kultúrákból származó egyének közötti interakciókat vizsgálja szervezeti kontextusban. Véleményük szerint az egyén nemzeti és kulturális identitása elkülöníthető és megkülönböztethető marad az interakciók során, ugyanakkor előfordulhat, hogy a más kultúrákkal való találkozás következtében gondolkodás- vagy viselkedésmódja megváltozik.

*A kultúrák sokszínűségére, sokrétűségére fókuszáló megközelítések* egymástól akár gyökeresen eltérő kultúrák találkozását, a szervezeti keretek között tapasztalható kulturális sokszínűséget vizsgálják. A multinacionális vállalatok szerepének növekedésével ezen irányzat egyre nagyobb jelentőségre tesz szert.

Nemcsak a kultúravizsgálatok elméleti megközelítésében, módszerében, hanem a vizsgálatok során alkalmazott változók, a kultúradimenziók meghatározásában is jelentős eltérések tapasztalhatók az egyes kutatók között. A kultúra különböző elméleti modelljei a kultúra komplex jelenségének egyszerűsített reprezentációi, a kultúra lényegét szándékoznak viszonylag kevés dimenzió mentén megragadni, és ezáltal meghatározhatóvá és összehasonlíthatóvá tenni. A legjelentősebb kultúra-összehasonlító módszereket az *1.táblázat* segítségével tekinthetjük át:

**1. táblázat: A kultúra-összehasonlító módszerek áttekintése**

Kutatók	Függő változó	Független változó	Módszer	Minta – kontextus
<b>Gluckhohn / Strodtbeck (1961)</b>	Az emberek problémamegoldó készsége	5 dimenzió: Emberi természet orientáció Ember-természet orientáció Kapcsolat orientáció Cselekvés orientáció Idő orientáció	Kvantitatív kérdőívezés, kvalitatív interjúztatás	106 fő: Navaho indiánok, Pueblo indiánok, spanyol ajkú amerikai falvak, texasi és oklahomai farmerközösségek és egy mormon falu
<b>Hall/Hall (1990)</b>	Munkahelyi kommunikáció	4 dimenzió: Gyors és lassú üzenetek Magas és alacsony kontextus, Tér, Idő	Kvalitatív nyílt interjúk	180 gazdasági alkalmazott és menedzser
<b>Hofstede (1980)</b>	Nemzeti kulturális különbségek egy szervezeten belül	4 dimenzió: Hatalmi távolság Individualizmus/ kollektívizmus Maszkulin/ feminin Bizonytalanságkerülés	Kvantitatív kérdőívezés	kb. 116.000 IBM alkalmazott
<b>Trompenaars (1993)</b>	Menedzsment releváns problémamegoldásai	7 dimenzió: Idő orientáció Univerzalizmus/ partikularizmus Kollektívizmus/ individualizmus Semlegesség/ emocionalitás Specifikus/diffúz megközelítés Teljesítmény/tulajdonítás (szerzett státusz) A természet kontrollja: külső vagy belső	Kvantitatív skálás kérdőívezés	15.000 vállalati alkalmazott
<b>Schwartz (1992)</b>	Jelen és jövő a társadalomban	11 dimenzió: Önirányítás Ösztönzés Hedonizmus Teljesítmény Hatalom Biztonság Konformitás Hagyomány Spiritualitás Jótekonyság Univerzalizmus	9 pontos Likert-skála	kb. 200 tanár és 200 diák országoként, 20 országban
<b>GLOBE (2002)</b>	Üzleti vezetés a jelenben és a jövőben	9 dimenzió: Hatalmi távolság Bizonytalanságkerülés Kollektívizmus Csoport kollektívizmus Nemi egyenlőség Rámenősség Jövőorientáció Teljesítmény orientáció Humánorientáció	Kvantitatív kérdőívezés 7 pontos skálán és kvalitatív adatok elemzése	17.000 középvezető 61 országban

Forrás: Fink, Kölling, Neyer (2005)

A bemutatott kultúravizsgálati megközelítések közül a Globe az összehasonlító irányzathoz tartozik, a Globe kutató közössége az értékek/kultúradimenziók szintjén ragadja meg a kultúrát és a kultúrák közötti különbségeket. A Globe kutatói a kultúradimenziókat mind társadalmi, mind szervezeti szintre vonatkoztatják, és párhuzamosan mérik az adott közösség – társadalom vagy szervezet – gyakorlatát (*practices: leíró kultúra, ahogyan a dolgok vannak*), és a közösségek elvárt értékeit (*values: normatív kultúra, ahogyan a dolgoknak lenniük kellene*).

A Globe kutatók a kultúrát a következőképpen definiálják: „A kultúra a közösség tagjainak közös tapasztalatokból származó és generációkon keresztül átöröklődő, a közösség valamennyi tagja által osztott motivációinak, értékeinek, meggyőződéseinek, identitásainak és a lényeges események közös értelmezéseinek vagy jelentéseinek összessége.” (House & Javidan, 2004, p. 15)

A Globe kutatók diszkriminancia elemzéssel a vallási, földrajzi, történelmi, nyelvi gyökereket is figyelembe véve a 2. táblázatban látható kulturális klaszterekbe sorolták a kutatásban résztvevő országokat:

**2. táblázat: Globe klaszterek**

<b>Angolszász</b>	<b>Észak-Európa</b>	<b>Germán-Európa</b>	<b>Kelet-Európa</b>	<b>Latin-Európa</b>
Anglia Ausztrália Dél-Afrika (fehér) Írország Kanada Új-Zéland USA	Dánia Finnország Svédország	Ausztria Hollandia Németország (korábbi Kelet – Nyugat bontásban) Svájc	Albánia Görögország Grúzia Kazahsztán Lengyelország Magyarország Oroszország Szlovénia	Franciaország Izrael Olaszország Portugália Spanyolország Svájc (francia)
<b>Afrika (Egyenlítő- től délre)</b>	<b>Arab (Közel Kelet)</b>	<b>Dél-Ázsiai</b>	<b>Konfuciánus Ázsia</b>	<b>Latin-Amerika</b>
Dél-Afrika (fekete) Namíbia Nigéria Zambia Zimbabwe	Egyiptom Katar Kuvait Marokkó Törökország	Fülöp-szigetek India Indonézia Irán Malajzia Thaiföld	Dél-Korea Hong Kong Japán Kína Szingapúr Tajvan	Argentína Bolívia Brazília Costa Rica Ecuador El Salvador Guatemala Kolumbia Mexikó Venezuela

*Forrás: Gupta (2002, p. 13) alapján*

### **Módszertan, vizsgálati minta, vizsgálati eszközök**

A kultúra és a felhatalmazás összefüggéseinek feltárása érdekében olyan módszertani eszközt kellett találnom, mely széles mintán nemzetközi mintavételt tesz lehetővé. A 62 országra kiterjedő Globe kutatás eredményeinek elérhetőségét a program hazai vezetőjének, Bakacsi Gyulának köszönhetem, míg a felhatalmazásra vonatkozó nemzetközi adatokat egy 102 országban jelen levő gyógyszeripari multinacionális vállalat bocsátotta rendelkezésemre. A csaknem 60 000 munkavállaló on-line megkérdezésével felvett elkötelezettség, érték és felhatalmazás kérdőív adatait elemezve és a Globe kultúrakutatás eredményeivel összevetve vontam le a felhatalmazás kulturális mintázottságára vonatkozó következtetéseimet.

A vállalati felmérés felhatalmazás kérdésblokkja a következő felhatalmazás definícióra épül: „A felhatalmazás az emberek önálló munkavégzési képességébe és hajlandóságába vett bizalmat jelenti, azt, hogy egyértelműen meghatározott és megértett felelősségi és döntési keretek között akarnak és tudnak felelősséget vállalni és döntéseket hozni. A felhatalmazott oldaláról meg kell ehhez jelennie a legmagasabb szintű becsületességnek, feddhetetlenségnek, tisztázottnak és egyértelműnek kell lennie a munkaköri elvárásoknak és az egyénnek vállalnia kell a felelősséget a döntéseiért. A vezetők számára a felhatalmazás az egyértelmű iránymutatás, támogatás és tanácsadás által megteremtett döntéshozási magabiztosság nyújtását jelenti.” (forrás: *belső vállalati információs anyag*)

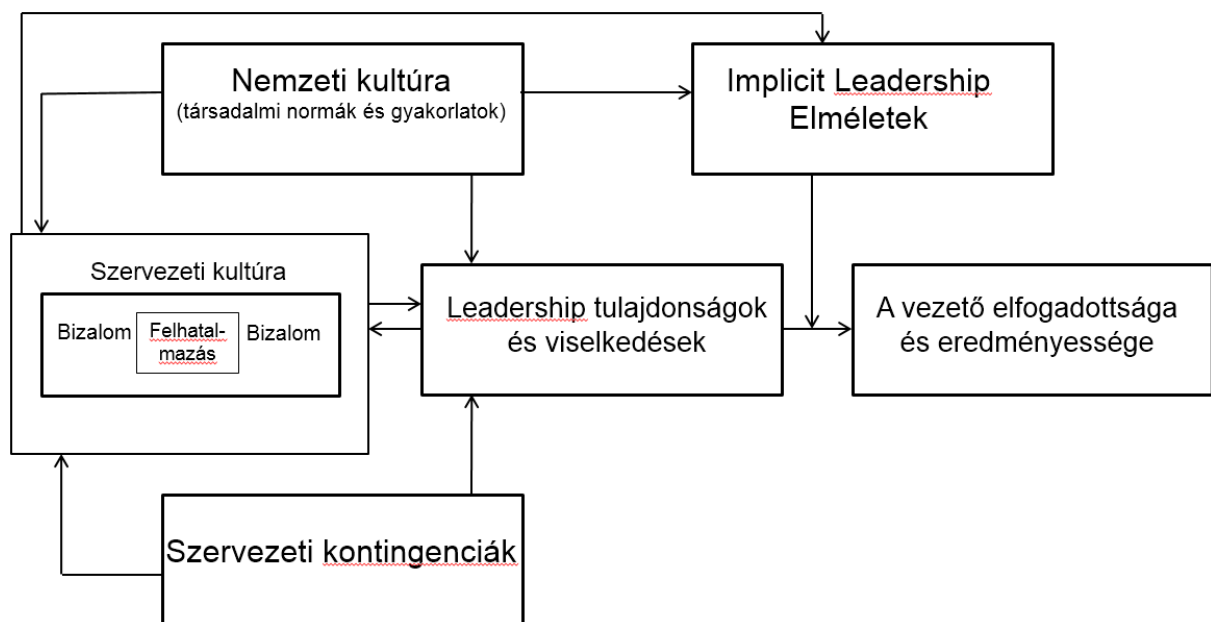
A vállalati felhatalmazás definíciónak és elméleti háttérnek megfelelően a kérdőív felhatalmazás kérdéscsoportja a következő változókat vizsgálta (a vállalati kérdőívet az 1. számú melléklet tartalmazza):

- felhatalmazás érzet,
- az egyéni felelősség tisztázottsága,
- a felhatalmazás mértéke (az elvárások tisztázottsága),
- a vezető bizalma az embereiben,
- vezetői támogatás,
- visszajelzés,
- fejlesztés,
- integritás/feddhetlenség.

Az adatfelvétel 2009 őszén 102 országban zajlott, a válaszokat 5 fokú Likert-skála segítségével számszerűsítették. A kérdőívek kitöltésére a szervezeti hierarchia minden szintjén lehetőséget kaptak a munkavállalók, az eredményeket pedig vezetőnként csoportszinten jelezték vissza. Munkaadóm a kutatási engedély megadásakor az anonimitás megtartását kérte, így dolgozatomban vállalati felhatalmazás felmérésként fogok rá utalni.

A vállalati kérdőívet magam is kitöltve, később pedig a felhatalmazás modellem szempontjából elemezve láttam a kérdéssor módszertani korlátait, de egyértelmű volt számomra, hogy saját kérdőívet készítve ilyen minta nagyságot, ilyen heterogenitás mellett nem tudok produkálni. Lehetőségeimet mérlegelve a szekunder adatok elemzése mellett döntöttem.

A Globe kutatók kutatási modelljét az 1. ábrának megfelelően egészítettem ki a kultúrába ágyazott bizalommal és felhatalmazással.



**1. ábra: Felhatalmazással kiegészített GLOBE kutatási modell**

*Forrás: House (2002, p. 8) alapján saját szerkesztés*

A felhatalmazás kulturális mintázottságának kutatása során az egyes kultúra dimenziók definiációjából és a Globe kultúra klaszterekből kiindulva arra a kérdésre kerestem a választ, hogy a felhatalmazás-eredmények alapján végzett klaszterezéssel előállíthatók-e kulturálisan homogén, egymástól elkülöníthető csoportok, illetve diszkriminancia analízissel reprodukálhatók-e a Globe kultúra klaszterek.

A Globe kutatók az adatfelvételt minden kultúra esetében három iparágban – élelmiszeripar, pénzügyi és telekommunikációs szektor – folytatták az egyes szektorok esetleges torzításának kiküszöbölése érdekében, és a megkérdezettek minden esetben a vállalat középvezetői voltak.

A konszolidált adatbázisban csak azokat az országokat szerepeltettem, melyekre mind a Globe kutatásból, mind a vállalati felhatalmazás felmérésből álltak rendelkezésemre adatok, illetve ahol a vállalati kérdőívre válaszolók száma meghaladta a 30-at.

A vállalati felhatalmazás felmérésből rendelkezésemre álló dél-afrikai adatokat a Globe kutatásból az Angolszász klaszterben szereplő fehérek lakta területre vonatkozó adatokkal vettem össze, mert a vállalati alkalmazottak között vélhetően több a fehér. A vállalati felhatalmazás felmérésből Koreára vonatkozólag nem álltak rendelkezésemre bontott adatok, így a Globe kutatásból származó dél-koreai adatokat a vállalati felmérésből származó koreai adatokkal vettem össze. A Globe kutatásból kelet-nyugat bontásban rendelkezésemre álló, Németországra vonatkozó adatok közül a nyugatra vonatkozókat vettem össze a vállalati felmérés németországi adataival. Franciaországot azért nem tartalmazza a konszolidált adatbázisom, mert a vállalati felmérést közvetlenül megelőző nagymértékű leépítés következtében a felhatalmazásra vonatkozó eredmények olyannyira torznak, a klaszterből kilógónak bizonyultak, ami a két adatbázis összevetésén alapuló elemzéseimet jelentősen torzította volna.

A konszolidált adatbázisban a 3. táblázatban feltüntetett 45 országra vonatkozóan álltak elemzésre alkalmas adatok a rendelkezésemre.

### 3. táblázat: A konszolidált adatbázisban szereplő országok listája klaszterenként

Angolszász	Észak-Európa	Germán-Európa	Kelet-Európa	Latin-Európa
Anglia Ausztrália Dél-Afrika Írország Kanada Új-Zéland USA	Dánia Finnország Svédország	Ausztria Hollandia Németország Svájc	Görögország Kazahsztán Lengyelország Magyarország Oroszország Szlovénia	Izrael Olaszország Portugália Spanyolország
Afrika (Egyenlítőstől délre)	Arab (Közel Kelet)	Dél-Ázsiai	Konfucianus Ázsia	Latin-Amerika
Nigéria	Egyiptom Marokkó Törökország	Fülöp-szigetek India Indonézia Malajzia Thaiföld	Dél-Korea Japán Kína Szingapúr Tajvan	Argentína Brazília Costa Rica Ecuador Kolumbia Mexikó Venezuela

Forrás: saját szerkesztés

### Kutatási eredmények

Elemzéseim részletes bemutatása előtt összefoglaló jelleggel szeretném itt megállapítani, hogy a felhatalmazás kulturális mintázottságát sikerült igazolnom:

- a felhatalmazás kérdőív változóinak kultúrafüggőségének igazolásával,
- kulturálisan homogén csoportok beazonosításával,
- a Globe kultúra klasztereinek csaknem 90%-os pontossággal történt diszkriminanciaanalízis alapú reprodukálásával.

### A felhatalmazás változó kultúrafüggőségének vizsgálata varianciaanalízissel

Kutatásom e fázisában arra szerettem volna fényt deríteni, hogy a kulturális klaszterekbe tartozásnak van-e hatása a felhatalmazás szempontjából, azaz az azonos klaszterbe tartozó országok egymástól különböző felhatalmazási jegyeket mutatnak-e. Amennyiben igen, akkor a

kutatásban szereplő országoknak kultúraklaszterenként nagyjából homogén, ugyanakkor egymástól markánsan elkülönülő csoportokat kell alkotniuk felhatalmazás szempontjából.<sup>2</sup>

A felhatalmazás változókra futtatott variancia analízis (ANOVA) eredményei az F-teszt alapján azt mutatják, hogy minden szokásos szignifikancia szinten elutasítható az átlagok egyezősége, azaz a csoportosító változó jól elkülöníti az adott változó szempontjából az elemeket. A részletes ANOVA táblát a 2. melléklet tartalmazza.

A 4. táblázatban összefoglaltam a felhatalmazás kérdőív legerősebben kultúrafüggő változóit, illetve azokat, melyek legkevésbé mutattak kultúrafüggő jelleget.

#### 4. táblázat: Erősen és gyengén kultúrafüggő felhatalmazás változók

	Erősen kultúrafüggő változók (F > 5)	Gyengén kultúrafüggő változók (F < 5)
Felhatalmazás	Egyéni felelősség (F=11,6!) Felhatalmazás érzet Vezetői támogatás Vezetői bizalom	Felhatalmazás mértéke Vezetői fejlesztés Visszajelzés Integritás

Forrás: saját szerkesztés

#### A felhatalmazás kulturális mintázottságának bizonyítása klaszterezéssel

A felhatalmazás eredmények alapján K-középpontú klaszterezést végeztem annak érdekében, hogy kiderüljön értelmes csoportokba rendeződnek-e az országok. Az 5. táblázatban eltérő színekkel különböztettem meg a GLOBE kultúra klaszterekbe tartozó országokat. A táblázatban jól látható, hogy bár nem kaptam tiszta kulturális csoportokat, de az 5 középpontú klaszterezés eredményeként számos hasonló kulturális hátterű csoport rendeződött össze.

#### 5. táblázat: Felhatalmazás változók alapján előállított K-középpontú klaszterek (5)

1	2	3	4	5
Ecuador Kolumbia Venezuela	Japán Kína Korea D Szingapúr Tajvan Malajzia India	Kazahsztán Lengyelország Magyarország Görögország Oroszország Portugália Spanyolország Izrael Argentína Brazília Mexikó Costa Rica Ausztria Svájc Dánia Fülöp-szigetek	Anglia Ausztrália Dél-Afrika (fehér) Írország Új-Zéland Szlovénia Finnország Hollandia	Egyiptom Marokkó Törökország Thaiföld Indonézia Nigéria Olaszország Svédország Németország Ny Kanada USA

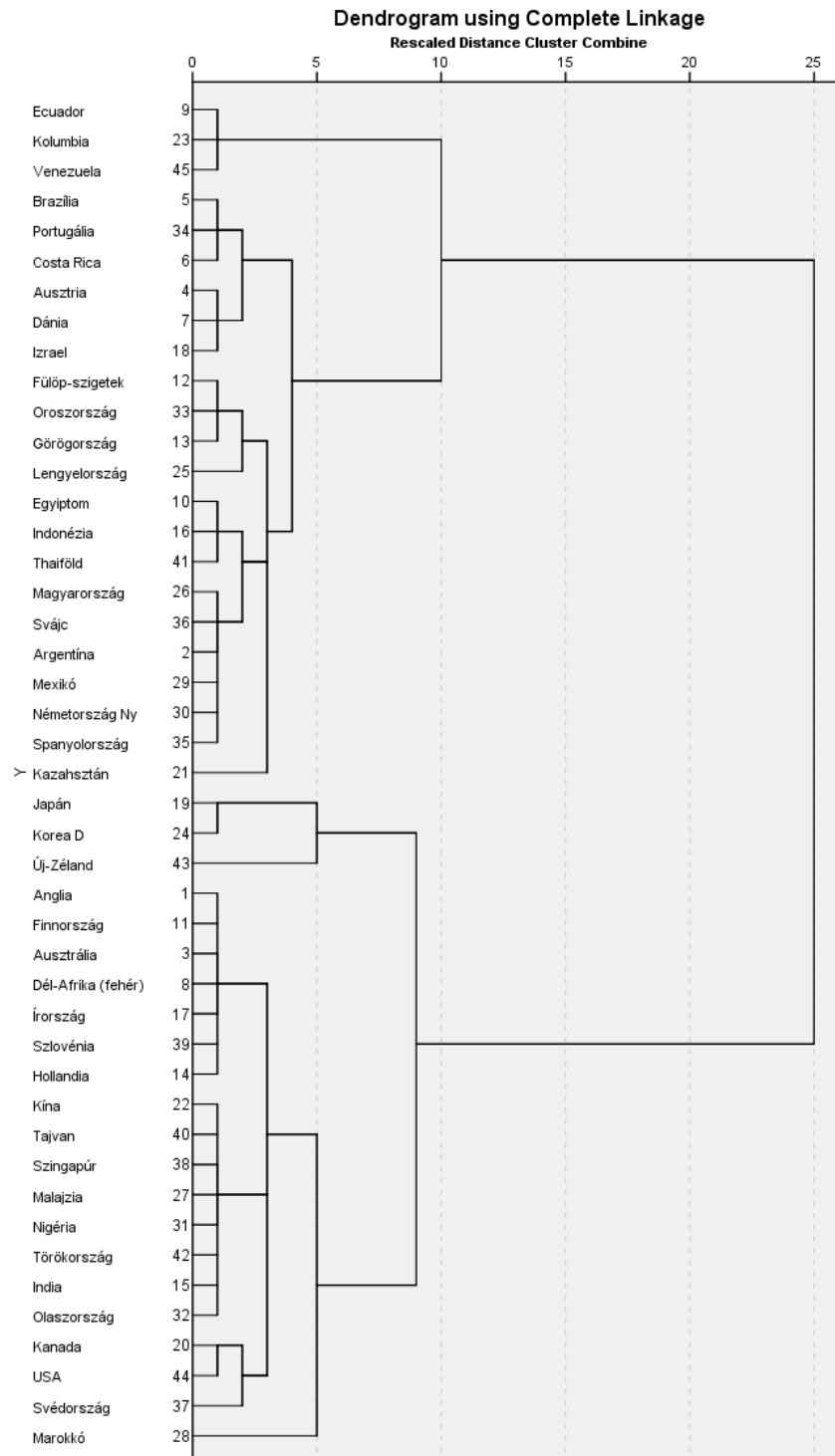
Forrás: saját szerkesztés

A latin-amerikai országok az 1-es és 3-as klaszterbe rendeződtek, Szlovénia kivételével az összes kelet-európai ország a 3-as klaszterbe került, az angolszász országok a 4-es és 5-ös klaszterben kaptak helyet. A vezetési stílus szempontjából hasonló karakterisztikával rendelkező latin-amerikai, latin-európai és kelet-európai országok egy klaszterbe kerültek, a kulturálisan hasonló germán és észak-európai országok pedig 3 klaszterben szétszórva, de egymás mellett rendeződtek.

<sup>2</sup> Az ANOVA varianciaanalízist azért végezhettem el, mert a felhatalmazás változók mind a normális eloszlás, mind a homogenitás feltételnek megfeleltek.



Továbbra is kulturálisan homogén csoportokat, közeli szomszédokat hierarchikus klaszterezést is végeztem a felhatalmazás változók alapján. A 2. ábrán látható, hogy a legtávolabbi szomszéd módszerrel a latin-amerikai, a kelet-európai, az ázsiai és az angolszász országok is viszonylag homogén csoportokba rendeződtek.



**2. ábra: Felhatalmazás alapú hierarchikus klaszterezés (legtávolabbi szomszéd módszer)**

*Forrás: saját szerkesztés*

A hierarchikus módszer alkalmazásával az Angolszász és a Kelet-Európa klaszter országai különültek el legtisztábban és leglátványosabban. A konszolidált adatbázis 7 angolszász országból a legtávolabbi szomszéd módszerével 6, a Kelet-Európából pedig 6 országból 5 rendeződött egy klaszterbe.

**6. táblázat: A legtávolabbi szomszéd módszerrel készült klaszterek kereszt táblája**

	Klaszter teljes										
	Afrika	Angolszász	Arab	Dél-Ázsia	Észak-Európa	Germán-Európa	Kelet-Európa	Konfucius-Ázsia	Latin-Amerika	Latin-Európa	Total
<b>Furthest</b>	1	6	1	2	2	1	1	3	0	1	18
<b>Neighbor</b>	2	0	1	3	1	3	5	0	4	3	20
<b>5</b>	3	0	0	0	0	0	0	0	3	0	3
	4	1	0	0	0	0	0	2	0	0	3
	5	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
<b>Total</b>	1	7	3	53	3	4	6	55	7	4	45

*Forrás: saját szerkesztés*

### ***A felhatalmazás kulturális mintázottságának bizonyítása diszkriminancia analízissel***

Mint azt már a Globe kutatás elméleti hátterét kifejtő fejezetben bemutattam, a Globe kutatók a vallási, földrajzi, történelmi, nyelvi gyökereket is figyelembe véve határozták meg a tíz kulturális klasztert, majd diszkriminancia elemzés segítségével igazolták az egyes országok klasztertagságát.

Elemzésem célja az volt, hogy

- a konszolidált adatbázisban szereplő leíró kultúra eredmények diszkriminancia analízise alapján reprodukálni tudjam a Globe klasztereket, majd
- megvizsgáljam, hogy a leíró kultúra eredmények alapján létrehozott csoportok a felhatalmazás felmérés eredményei alapján végzett diszkriminancia<sup>3</sup> analízissel reprodukálható-e.

A leíró kultúra változók alapján futtatott diszkriminancia analízis 91,1% pontossággal találta meg az eredeti klasztertagságokat. A 10 Globe klaszter közül 7 esetben 100%-os volt a klasztertagság egyezősége. A 3. mellékletben szereplő diszkriminancia elemzés alapján készült statisztikából kiderül, hogy a konszolidált adatbázis 45 országa közül csupán Ecuador, Görögország, Írország és Venezuela sorolódott az eredetitől eltérő klaszterbe.

Gondolatmenetem folytatásaként megvizsgáltam, hogy a diszkriminancia-analízist a felhatalmazás változók alapján lefuttatva a konszolidált adatbázisban szereplő 45 ország hány százaléka kerül az előzetesen várt kulturális klaszterbe. Az Angolszász, Germán, Latin-Európa, Afrika és Arab klaszter országai 100%-os pontossággal kerültek a helyükre, 80% feletti volt az egyezés a Dél-Ázsia, Konfucius-Ázsia, Kelet-Európa és Latin-Amerika esetében. Az Észak-Európa klaszter három országa közül a diszkriminancia-analízis eredményeként Finnország ugyan az angolszász országok közé sorolódott, de még így is 66,7%-os a klaszterben a becslési pontosság. A felhatalmazás változók alapján összességében az országok 88,9%-os pontossággal a megfelelő klaszterbe sorolódtak be. A 4. mellékletben szereplő diszkriminancia elemzés alapján készült statisztikából kiderül, hogy a konszolidált adatbázisban szereplő 45 ország közül csupán Brazília, Finnország, Magyarország, Szingapúr, India sorolódott az eredetitől eltérő klaszterbe.

<sup>3</sup> Elemzéseim során azért alkalmazhattam diszkriminancia-analízist, mert a rendelkezésemre álló kritériumváltozó kategorizált, a belső változók pedig intervallumskálák.

## **Az eredmények értékelése, összefoglalás**

Bemutatott kutatásomban sikerült a felhatalmazás erősen kultúrafüggő változóit beazonosítanom, kulturálisan homogén csoportokat, közeli szomszédokat kimutatnom, valamint a felhatalmazás kulturális mintázottságát diszkriminancia elemzéssel is alátámasztanom. Eredményeim igazolták azt a hipotézist, hogy a felhatalmazás alkalmazhatósága, egyes elemeinek életképessége erősen kultúrafüggő. Az adott szervezet kultúráján túl a befogadó, nemzeti kultúra értékei is erősen hatnak a vezetővel szemben megfogalmazott elvárásokra, a bizalomépítési folyamatokra, a munkatársak felelősség- és kockázatvállalási hajlandóságára, és mindezek által a felhatalmazásra. Tudományosan is alátámasztást nyert, hogy a felhatalmazás nem univerzális csodaeszköz, bevezetése és alkalmazása csak akkor lehet sikeres, ha a kulturális és egyéni különbségek figyelembe vételével történik meg. A felhatalmazás kulturális kontextusának vizsgálata megalapozza a kulturális különbségekből fakadó implikációk tudatos szintre hozását, a különböző kultúrákból érkező emberek hatékony vezetését, egy kulturálisan érzékeny vezetői nemzedék kinevelését. A kulturális hasonlóságok és különbségek, valamint a felhatalmazás összetevőinek holisztikus vizsgálata hozzájárul ahhoz, hogy az egyes kultúrákban és szervezetekben kialakítható legyen a felhatalmazás azon szintje és gyakorlata, mely igazodik az adott kultúrához és a bennük elfogadott értékekhez. További kutatásaimban azt vizsgálom, hogy a hatalmi különbségek elfogadottsága a társadalomban, a nemzeti szinten megjelenő bizonytalanság kerülés és csoportkollektívizmus, valamint a befogadó kultúra teljesítmény- és jövőorientált jellege hogyan befolyásolja a felhatalmazó kultúra szervezeti szintű kialakíthatóságát és a munkavállalók felhatalmazottság érzetét.

Nem mindenki szeretne és tud élni a felhatalmazás lehetőségével sem a felhatalmazó, sem a felhatalmazott oldaláról. Szervezetfejlesztő szakemberként is hiszem, hogy a szervezet eredményességét azzal segíthetjük, hogy a kulturális és egyéni különbségek figyelembe vételével közelítünk a felhatalmazást elősegítő rendszerek, folyamatok bevezetéséhez, a felhatalmazók és felhatalmazottak készségfejlesztéséhez.

## **Köszönetnyilvánítás**

Ezúton is szeretnék köszönetet mondani témavezetőmnek, Dr. Kovács Zoltánnak szakmai észrevételeiért, Dr. Bakacsi Gyulának a Globe adatbázis elérhetővé tételéért, Villányi Benjáminnak a statisztikai elemzésekben, Turák Anitának a végső formába öntésben nyújtott segítségéért, valamint édesanyámnak és az egész családomnak, akik mellettem álltak, ültek, türetek és dolgoztak, hogy ez a tanulmány elkészülhessen.

## Hivatkozások

- Andó, I. (2011). *Doktori disszertáció: Úton a felhatalmazás felé, A felhatalmazás alkalmazhatóságának kutatása a hazai üzleti kultúrában*. Budapest: Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudomány Kar, Gazdálkodás- és Szervezéstudományi Doktori Iskola.
- Bakacsi, G. (2002). *Szervezeti magatartás és vezetés*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Bartunek, J. S. (2006 September). The Intredisciplinary Career of a Popular Construct Used in Management, Empowerment in the Late 20th Century. *Journal of Management Inquiry*, 255-273.
- Blanchard, K., Carlos, J., & Randolph, A. (1998). *Empowerment A felelősség hatalma*. SHL Hungary Kft.
- Conner, D. (1993). *Managing at the Speed of Change*. New York: Villard Books.
- Fink, G., Kölling M., Neyer A. (2005). *The Cultural Standard Method*, working paper, letöltés: <http://epub.wu.ac.at/450/1/document.pdf>
- Gupta, V. H. (2002). Cultural Clusters: Methodology and Findings. *Journal of World Business*, Vol 37, No 1., 11-15.
- House, R. J. (2002). Understanding Cultures and Implicit Leadership Theories Across the Globe: an Introduction to Project GLOBE. *Journal of World Business*, 37 (1), 3-10.
- House, R., & Javidan, M. (2004). Overview of GLOBE. In R. J. House (Szerk.), *Culture Leadership and Organizations - The GLOBE Study of 62 Societies* (pp. 9-26). London: Sage Publication.
- Menon, S. (2001). Employee empowerment: An integrative psychological approach. *Applied Psychology. An international Review*, 50., 153-180.
- Spreitzer, G. (1995). Psychological empowerment in the work place: Construct definition, measurement, and validation. *Academy of Management Journal*, 38., 1442-1465.
- Tenner, A., & De Toro, I. (1996). *TQM - Teljes körű minőségmenedzsment*. Budapest: Műszaki Könyvkiadó.

## Mellékletek

### 1. melléklet: A vállalati kérdőív változói

VÁLLALATI KÉRDŐÍV	
Kérdéscsoport	Szöveg
1	Elkötelezettség
2	Elkötelezettség
3	Elkötelezettség
4	Elkötelezettség
5	Elkötelezettség
6	Elkötelezettség
7	Elkötelezettség
8	Elkötelezettség
9	Elkötelezettség
10	Elkötelezettség
11	Elkötelezettség
12	Elkötelezettség
13	Értékek
14	Értékek
15	Értékek
16	Értékek
17	Értékek
18	Értékek
19	Értékek
20	Értékek
21	Felhatalmazás
22	Felhatalmazás
23	Felhatalmazás
24	Felhatalmazás
25	Felhatalmazás
26	Felhatalmazás
27	Felhatalmazás
28	Felhatalmazás
29	Felhatalmazás
Skála	
Kérdés	
1-22 és 23-29	
5	Erősen egyetértek
4	Egyetértek
3	Nem tudom eldönteni, hogy egyetértek-e
2	Nem értek egyet
1	Erősen nem értek egyet
Kérdés 22	
4	A felhatalmazásról lényegi beszélgetést folytattuk
3	Beszélggettünk már a felhatalmazásról
2	Nem beszélgettünk még a felhatalmazásról, de már terveztünk rá időpontot.
1	Nem beszélgettünk még a felhatalmazásról, és nem is terveztünk rá időpontot.

*Forrás: saját szerkesztés*

## 2. melléklet: Felhatalmazás változók ANOVA táblája

Test of Homogeneity of Variances

	Statistic	df1	df2	Sig.
Felhatalmazás érzet (F)	,719	8	35	,673
Egyéni felelősség (F)	1,405	8	35	,229
Felhatalmazás mértéke (F)	1,299	8	35	,276
Vezetői bizalom (F)	1,360	8	35	,248
Vezetői támogatás (F)	,777	8	35	,625
Vezetői fejlesztés (F)	1,052	8	35	,418
Visszajelzés (F)	,706	8	35	,684
Intergritás (F)	1,547	8	35	,177

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Felhatalmazás érzet (F)	,092	45	,200 <sup>*</sup>	,971	45	,308
Egyéni felelősség (F)	,112	45	,191	,978	45	,533
Felhatalmazás mértéke (F)	,110	45	,200 <sup>*</sup>	,977	45	,516
Vezetői bizalom (F)	,084	45	,200 <sup>*</sup>	,974	45	,388
Vezetői támogatás (F)	,094	45	,200 <sup>*</sup>	,977	45	,485
Vezetői fejlesztés (F)	,097	45	,200 <sup>*</sup>	,971	45	,326
Visszajelzés (F)	,087	45	,200 <sup>*</sup>	,979	45	,596
Intergritás (F)	,099	45	,200 <sup>*</sup>	,968	45	,240

\*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

ANOVA

		Squares	df	Square	F	Sig.
Felhatalmazás érzet (F)	Between Groups	2,077	9	,231	7,080	,000
	Within Groups	1,141	35	,033		
	Total	3,217	44			
Egyéni felelősség (F)	Between Groups	1,558	9	,173	11,604	,000
	Within Groups	,522	35	,015		
	Total	2,080	44			
Felhatalmazás mértéke (F)	Between Groups	1,234	9	,137	4,320	,001
	Within Groups	1,111	35	,032		
	Total	2,345	44			
Vezetői bizalom (F)	Between Groups	1,088	9	,121	5,586	,000
	Within Groups	,757	35	,022		
	Total	1,845	44			
Vezetői támogatás (F)	Between Groups	1,444	9	,160	5,796	,000
	Within Groups	,969	35	,028		
	Total	2,413	44			
Vezetői fejlesztés (F)	Between Groups	1,344	9	,149	4,010	,001
	Within Groups	1,303	35	,037		
	Total	2,646	44			
Visszajelzés (F)	Between Groups	1,537	9	,171	3,987	,001
	Within Groups	1,499	35	,043		
	Total	3,037	44			
Intergritás (F)	Between Groups	1,377	9	,153	4,432	,001
	Within Groups	1,208	35	,035		
	Total	2,585	44			

Forrás: saját szerkesztés



### 3. melléklet: Diszkriminancia elemzés a leíró kultúra változók alapján

Diszkriminancia elemzés - Leíró kultúra változók  
Classification Results<sup>a</sup>

Számhá kódolt Globe klaszter	Original Count	Predicted Group Membership											Total
		Angolszász	Észak-Európa	Germán-Európa	Kelet-Európa	Latin-Európa	Afrika	Arab	Dél-Ázsia	Konfucianus Ázsia	Latin-Amerika		
Angolszász	6	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	7	
Észak-Európa	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	
Germán-Európa	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	4	
Kelet-Európa	0	0	0	5	1	0	0	0	0	0	0	6	
Latin-Európa	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	4	
Afrika	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	
Arab	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	3	
Dél-Ázsia	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	5	
Konfucianus Ázsia	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	5	
Latin-Amerika	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	2	
%		85,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,3	0,0	0,0	100,0	
Észak-Európa		0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
Germán-Európa		0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
Kelet-Európa		0,0	0,0	0,0	83,3	16,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
Latin-Európa		0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
Afrika		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
Arab		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
Dél-Ázsia		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	
Konfucianus Ázsia		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	
Latin-Amerika		0,0	0,0	0,0	14,3	0,0	0,0	0,0	14,3	0,0	71,4	100,0	

a. 91,1% of original grouped cases correctly classified.

Case Number	Actual Group	Highest Group					
		Predicted Group	P(D>d   G=g)		P(G=g   D=d)	Mahalano bis Distance	
			p	df			
Original Anglia	1	1	,795	9	,968	5,433	
Argentína	10	10	,934	9	,888	3,627	
Ausztrália	1	1	,995	9	,993	1,725	
Ausztria	3	3	,782	9	,996	5,571	
Brazília	10	10	,730	9	,577	6,101	
Costa Rica	10	10	,622	9	,899	7,147	
Dánia	2	2	,542	9	,999	7,923	
Dél-Afrika (fehér)	1	1	,316	9	,889	10,441	
<b>Ecuador</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>,716</b>	<b>9</b>	<b>,840</b>	<b>6,241</b>	
Egyiptom	7	7	,834	9	,981	5,006	
Finnország	2	2	,951	9	,999	3,295	
Fülöp-szigetek	8	8	,438	9	1,000	8,992	
<b>Görögország</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>,162</b>	<b>9</b>	<b>,445</b>	<b>13,006</b>	
Hollandia	3	3	,294	9	,948	10,737	
India	8	8	,593	9	,910	7,426	
Indonézia	8	8	,982	9	,886	2,469	
<b>Írország</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>,500</b>	<b>9</b>	<b>,724</b>	<b>8,342</b>	
Izrael	5	5	,506	9	,863	8,284	
Japán	9	9	,244	9	,977	11,483	
Kanada	1	1	,895	9	1,000	4,238	
Kazahsztán	4	4	,626	9	,938	7,109	
Kína	9	9	,183	9	,954	12,569	
Kolumbia	10	10	,874	9	,771	4,525	
Korea D	9	9	,141	9	1,000	13,497	
Lengyelország	4	4	,540	9	,999	7,942	
Magyarország	4	4	,540	9	,998	7,943	
Malajzia	8	8	,679	9	,990	6,595	
Marokkó	7	7	,881	9	,940	4,430	
Mexikó	10	10	,863	9	,859	4,659	
Németország Ny	3	3	,869	9	1,000	4,581	
Nigéria	6	6	1,000	9	1,000	,000	
Olaszország	5	5	,985	9	,960	2,326	
Oroszország	4	4	,358	9	1,000	9,913	
Portugália	5	5	,438	9	,583	8,990	
Spanyolország	5	5	,894	9	,935	4,253	
Svájc	3	3	,686	9	,999	6,527	
Svédország	2	2	,699	9	1,000	6,399	
Szingapúr	9	9	,110	9	1,000	14,349	
Szlovénia	4	4	,975	9	,866	2,685	
Tajvan	9	9	,945	9	,939	3,426	
Thaiföld	8	8	,761	9	,903	5,789	
Törökország	7	7	,991	9	,957	2,029	
Új-Zéland	1	1	,061	9	,998	16,318	
USA	1	1	,900	9	,999	4,168	
<b>Venezuela</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>,444</b>	<b>9</b>	<b>,532</b>	<b>8,925</b>	

Forrás: saját szerkesztés

#### 4. melléklet: Diszkriminancia elemzés a felhatalmazás változók alapján

Diszkriminancia elemzés - Felhatalmazás változók

Classification Results<sup>a</sup>

Számhá kódolt Globe klaszter	Original Count	Predicted Group Membership											Total
		Angolszász	Észak-Európa	Germán-Európa	Kelet-Európa	Latin-Európa	Afrika	Arab	Dél-Ázsia	Konfuciánus Ázsia	Latin-Amerika		
Angolszász	7	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7
Észak-Európa	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Germán-Európa	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
Kelet-Európa	0	0	0	5	0	0	0	1	0	0	0	0	6
Latin-Európa	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	4
Afrika	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Arab	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	3
Dél-Ázsia	0	0	0	0	0	0	1	0	4	0	0	0	5
Konfuciánus Ázsia	0	0	0	0	0	0	0	0	1	4	0	0	5
Latin-Amerika	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	6	0	7
%		100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Észak-Európa		33,3	66,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Germán-Európa		0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Kelet-Európa		0,0	0,0	0,0	83,3	0,0	0,0	0,0	16,7	0,0	0,0	0,0	100,0
Latin-Európa		0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Afrika		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Arab		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Dél-Ázsia		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	0,0	80,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Konfuciánus Ázsia		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	80,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Latin-Amerika		0,0	0,0	0,0	0,0	14,3	0,0	0,0	0,0	85,7	0,0	0,0	100,0

a. 88.9% of original grouped cases correctly classified.

Case Number	Original	Actual Group	Predicted Group	Highest Group		P(G=g   D=d)	Mahalano bis Distance
				P(D>d   G=g)			
				p	df		
Anglia	1	1	1	,969	8	,938	2,341
Argentína	10	10	10	,867	8	,972	3,892
Ausztrália	1	1	1	,989	8	,998	1,695
Ausztria	3	3	3	,331	8	,997	9,137
Brazília	10	5*	5*	,709	8	,921	5,443
Costa Rica	10	10	10	,996	8	,978	1,249
Dánia	2	2	2	,538	8	,946	6,986
Dél-Afrika (fehér)	1	1	1	,279	8	,870	9,803
Ecuador	10	10	10	,905	8	,976	3,425
Egyiptom	7	7	7	,631	8	,439	6,142
Finnország	2	1*	1*	,968	8	,909	2,354
Fülöp-szigetek	8	8	8	,867	8	,728	3,885
Görögország	4	4	4	,850	8	,999	4,078
Hollandia	3	3	3	,434	8	,656	7,992
India	8	6*	6*	,864	8	,643	3,919
Indonézia	8	8	8	,982	8	,964	1,967
Írország	1	1	1	,973	8	,993	2,230
Izrael	5	5	5	,649	8	,758	5,986
Japán	9	9	9	,093	8	1,000	13,601
Kanada	1	1	1	,907	8	,949	3,402
Kazahsztán	4	4	4	,106	8	1,000	13,189
Kína	9	9	9	,920	8	,748	3,222
Kolumbia	10	10	10	,942	8	,976	2,878
Korea D	9	9	9	,723	8	,982	5,322
Lengyelország	4	4	4	,010	8	,612	20,073
Magyarország	4	8*	8*	,358	8	,785	8,818
Malajzia	8	8	8	,925	8	,849	3,143
Marokkó	7	7	7	,130	8	,990	12,518
Mexikó	10	10	10	,784	8	,968	4,748
Németország Ny	3	3	3	,983	8	,955	1,921
Nigéria	6	6	6	1,000	8	,994	,000
Olaszország	5	5	5	,717	8	,910	5,371
Oroszország	4	4	4	,462	8	,951	7,713
Portugália	5	5	5	,952	8	,937	2,700
Spanyolország	5	5	5	,951	8	,589	2,708
Svájc	3	3	3	,490	8	,994	7,444
Svédország	2	2	2	,694	8	1,000	5,580
Szingapúr	9	8*	8*	,939	8	,531	2,931
Szlovénia	4	4	4	,216	8	,590	10,750
Tajvan	9	9	9	,912	8	,542	3,325
Thaiföld	8	8	8	,846	8	,814	4,120
Törökország	7	7	7	,399	8	,933	8,360
Új-Zéland	1	1	1	,019	8	,988	18,248
USA	1	1	1	,681	8	,968	5,694
Venezuela	10	10	10	,883	8	,999	3,698

Forrás: saját szerkesztés



# E-CONOM

Online tudományos folyóirat  
*Online Scientific Journal*

Tanulmányok a gazdaság- és társadalomtudományok területéről  
*Studies on the Economic and Social Sciences*





# E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

**Főszerkesztő | Editor-in-Chief**

JUHÁSZ Lajos

**Kiadja | Publisher**

Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó |  
University of West Hungary Press

**A szerkesztőség címe | Address**

9400 Sopron, Erzsébet u. 9., Hungary  
econom@ktk.nyme.hu

**A kiadó címe | Address**

9400 Sopron, Bajcsy-Zs. u. 4., Hungary

**Szerkesztőbizottság | Editorial Board**

CZEGLÉDY Tamás

JANKÓ Ferenc

KOLOSZÁR László

SZÓKA Károly

**Tanácsadó Testület | Advisory Board:**

BÁGER Gusztáv

BLAHÓ András

FÁBIÁN Attila

FARKAS Péter

GILÁNYI Zsolt

KOVÁCS Árpád

LIGETI Zsombor

POGÁTSA Zoltán

SZÉKELY Csaba

**Technikai szerkesztő | Technical Editor**

TAKÁCS Eszter

**A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant**

TARRÓ Adrienn

**ISSN 2063-644X**



## Tartalomjegyzék | Table of Contents

**BERECZKI Ádám**

***Létszámváltozás meghatározó tényezői a magyar gazdaság négy ágazatában***

*Determining Factors and Degree of Corporate Demand of Labour in Four Hungarian Sectors ..... 2*

**FODOR Éva**

***What Could be the Growth Impact of the Funding for Growth Scheme?***

*Milyen hatással lehet a Növekedési Hitelprogram a növekedésre? ..... 16*

**GÁL Veronika Alexandra – SIPICZKI Zoltán – SZÓKA Károly – VAJAY Julianna**

***A Grameen-modell társadalmi hasznosulásának mérhetősége***

*The Measuring of the Social Utility of the Grameen-Model..... 33*

**MÁRTA Bettina**

***A felhatalmazás kulturális mintázottsága***

*Culturally Endorsed Empowerment..... 46*

**KOVÁCS Gábor – STION Zsuzsa**

***KKV-IFRS: Az első három év***

*IFRS for SMEs: The Beginnings ..... 64*

**TÓTH Balázs István**

***Időszerű áttekintés: területi fejlettségi vizsgálatok Magyarországon az ezredforduló után***

*Timely Summary: Spatial Development Analysis in Hungary After the Millennium ..... 76*

**KOVÁCS Gábor<sup>1</sup>**  
**STION Zsuzsa<sup>2</sup>**

## **KKV IFRS: Az első három év**

A kis- és középvállalkozások számára készült nemzetközi pénzügyi beszámolási standard (KKV IFRS) az első olyan nemzetközi számviteli standard, amely tipikusan a kkv-k számviteli és beszámolási kötelezettségeinek egyszerűsítése és egységesítése érdekében készült. A KKV IFRS-t a Nemzetközi Számviteli Standard Testület (IASB) hosszas egyeztetési folyamat eredményeképpen 2009. július 9-én bocsátotta ki. A KKV IFRS a „normál” IFRS-ekhez képest mind terjedelemben, mind pedig tartalomban jelentős egyszerűsítéseket tartalmaz, a hatálya alá tartozó vállalkozások számviteli kötelezettségeit kb. 90%-kal csökkenti.

A Standard kibocsátása fontos lépésnek tekinthető a kis- és középvállalkozások pénzügyi beszámolóinak globális konvergenciós folyamatában. A KKV IFRS alkalmazásával javul a kkv-k számviteli beszámolóinak összehasonlíthatósága, ami elősegítheti a vállalkozások finanszírozási forrásokhoz való hozzáférését is. A tanulmány célja, hogy áttekintse a KKV IFRS megalkotásának indokait és hátterét, a Standard szerinti számviteli beszámoló fontosabb részeit és azokat a számviteli területeket, amelyek esetén jelentős egyszerűsítés tapasztalható az IFRS-ekhez képest.

*Kulcsszavak: számvitel, nemzetközi számviteli rendszerek, pénzügyi beszámoló, kkv, KKV IFRS*

*JEL-kódok: F69, G21, M41*

## **IFRS for SMEs: The Beginnings**

The International Financial Reporting Standard for SMEs is the first international standard developed specifically to standardize and simplify the financial accounting and reporting duties of SMEs. As a result of a long discussion process it was issued on 9 July, 2009. Compared to the full IFRSs the International Financial Reporting Standard for SMEs can be characterized by considerable simplifications concerning its size and content and it reduces the reporting burden for business entities within the scope of the standard approximately by 90%.

The issue of the standard can be considered as an important stage in the global convergence process of SMEs' financial statements. Applying the standard has made possible to make a clear comparison with accounting reports of SMEs which can facilitate them to get a better access to finance. This paper is aimed to provide an overview of the background and reasons for issuing the new standard and to introduce the main features of IFRS for SMEs as well as the most important differences compared to full IFRSs.

*Keywords: accounting, international accounting systems, financial statement, SMEs, IFRS for SMEs*

*JEL Codes: F69, G21, M41*

---

<sup>1</sup> A szerző a Széchenyi István Egyetem Kautz Gyula Gazdaságtudományi Karának egyetemi adjunktusa (kovacsg AT sze.hu).

<sup>2</sup> A szerző a Széchenyi István Egyetem Kautz Gyula Gazdaságtudományi Karának egyetemi tanársegédje (stionzs AT sze.hu).



## **Bevezetés, célok**

A kis- és középvállalkozásoknak szóló nemzetközi pénzügyi beszámolási standard (KKV IFRS) az első olyan nemzetközi számviteli standard, amelyet specifikusan a kis- és középvállalkozások számviteli kötelezettségeihez és igényeihez igazodva fejlesztettek ki. Az önálló, 230 oldalas standardot hosszas egyeztetési folyamat eredményeképpen 2009 júliusában bocsátotta ki a Nemzetközi Számviteli Standard Testület (IASB). A Standard a hatálya alá tartozó nyilvános beszámolási kötelezettséggel nem rendelkező vállalkozások számára nagymértékben csökkenti a számviteli beszámolási kötelezettséggel kapcsolatos feladatokat. A KKV IFRS olyan számviteli szabályokat, alapelveket tartalmaz, amelyek a „teljes” IFRS-eken alapulnak, de az előírások az IFRS-ekhez képest nagymértékben egyszerűsödtek. A KKV-standard nem tartalmaz olyan részeket, amelyek általában nem relevánsak a kkv-k számára és csökkent a számviteli feladatok mennyisége is.

A téma fontosságát és aktualitását alátámasztja, hogy az IASB 2012-es adatai szerint a Standard 2009-es publikálása óta több mint 80 ország jelezte, hogy adaptálja vagy adaptálni fogja a KKV IFRS-t. A KKV IFRS óriási hatást gyakorolhat a kkv-k számviteli gyakorlatára világszerte. Az EU-ban kb. 5 millió vállalkozásnak kötelező a teljes IFRS-eket alkalmaznia és kb. 16 millió olyan vállalkozás van, amelyek a nemzeti számviteli rendszerek szerint látják el a számviteli feladataikat. Az Egyesült Államokban nagyjából 19 millió vállalkozás számára jelenthet alternatívát a KKV IFRS (*Needles & Powers, 2012, p. 64*).

A KKV IFRS magyarországi kutatásával kapcsolatban *Madarasiné* 2009-es tanulmánya emelhető ki, ugyanakkor meg kell jegyezni, hogy a Standard implementációs folyamata az elmúlt években meglehetősen felgyorsult. Tanulmányunk célja tehát, hogy átfogó képet mutasson a KKV IFRS megjelenése óta bekövetkezett eseményekről, rámutasson a KKV IFRS megalkotásának indokaira, szükségességére és hátterére, végigkövesse a Standard létrehozásának legfontosabb mozzanatait és azokat a jelentősebb számviteli területeket, amelyek esetén a KKV IFRS az IFRS-ekhez képest egyszerűsítéseket tartalmaz.

A tanulmány első részében a számvitel „globalizációjának” folyamatát, a vezető számviteli rendszereket tárgyaljuk és elhelyezzük a KKV-standardot a nemzetközi számviteli irányzatok rendszerében, majd a további részekben sor kerül a kutatási célok részletes kifejtésére, végül pedig rámutatunk a magyarországi számviteli törvény által biztosított egyszerűsítési lehetőségekre. Fontos megjegyezni, hogy a KKV IFRS adaptálásával kapcsolatos gyakorlati tapasztalatok, empirikus adatok egyelőre nem állnak rendelkezésre, mivel a Standard implementációja jelenleg is folyamatban van. A Nemzetközi Számviteli Standard Testület várhatóan 2013 végén, illetve 2014 elején fogja közzétenni a KKV IFRS adaptációjával kapcsolatos átfogó értékelését.

A fentiekből következik, hogy cikkünk a jelenlegi helyzetben a folyamat bemutatására szolgál, a gyakorlati tapasztalatok érdemi bemutatására csak az IASB állásfoglalása után kerülhet sor.

## **A nemzetközi számviteli irányzatok**

A globalizáció, a tőkepiacok expanziója és összefonódása, a nemzeti határokat átívelő ügyletek, a multinacionális vállalatok terjedése révén a piaci szereplők egyre erősebb igényt támasztottak a nemzetközi számviteli szabályozás és az egységes számviteli nyelv megteremtése iránt (*Deák, 2005; Kazainé, 2008; Tóth, 2010*). Ennek érdekében három nagy számviteli irányzat formálódott ki: az Európai Unió számviteli rendelkezései, a Nemzetközi Számviteli Standardok és értelmezéseik és az Amerikai Egyesült Államok számviteli szabályozása (*Kapásiné & Pankucsi, 2003, p. 4*).

Európában az egységesítés iránti igény már az Európai Gazdasági Közösséget létrehozó Római Szerződésben (1957) megjelent. A Római Szerződés első részének 3/c pontja rendelkezik a „négy alapszabadságról”, vagyis az áruk, a személyek, a szolgáltatások és a tőke tagállamok közötti szabad mozgását gátló akadályok eltörléséről. A négy alapszabadság megvalósulásának fontos kelléke, hogy az „üzlet nyelve”, vagyis a számvitel „egységes” legyen az Unió területén belül. A 3/h pontban ezért rendelkeztek a tagállamok jogszabályainak – közöttük a számviteli szabályoknak – közelítéséről a közös piac megfelelő működéséhez szükséges mértékben.

A számviteli szabályozás nemzetközi szintű egységesítése céljából 1973-ban kezdeményezték<sup>3</sup> a Nemzetközi Számviteli Standard Bizottság (IASB) felállítását, ami 2001 óta<sup>4</sup> Nemzetközi Számviteli Standard Testület (IASB) néven működik (*Bedőházi, 2009, p. 11*). A standardalkotás elsődleges célja az volt, hogy megfogalmazzák és közzétegyék a pénzügyi kimutatások összeállításánál betartandó számviteli szabályokat, annak érdekében, hogy a számviteli beszámolók világszerte összehasonlíthatóak legyenek (*Borbély, 2007, Sutus, 1998*).

Az Egyesült Államokban az Általánosan Elfogadott Számviteli Alapelvek (US GAAP) jelentik a számviteli szabályozás bázisát (*Szekeres, 2007, p. 18*). A US GAAP tulajdonképpen „gyűjtőfogalom”, azoknak a szabályoknak, eljárásoknak, egyezményeknek az összessége, amelyek a számviteli munka ellátáshoz szükségesek (*Nikolai, Bazley & Jones, 2009; Selchert & Erhardt, 2003; Tompa, 2001*).

A „világstandard” szerepért a három nagy irányzatból kettő – az IFRS-ek és a US GAAP - versenyzett egymással (*Deák, 2005, p. 203*) és várhatóan az IFRS-ek fognak dominálni. A nemzetközi számviteli standardok mellett szóló érv, hogy az IFRS-eket világszerte alkalmazzák, ezért ez „igazi” nemzetközi számviteli rendszernek tekinthető, míg a US GAAP eredetileg egy nemzeti rendszer, amely az amerikai vállalkozások számára készült (*Haunerding & Probst, 2004, p. 5*). A számvitel globális konvergenciós folyamatában jelentős előrelépésnek tekinthető, hogy 2007. november 15-én a SEC nyílt levélben tette közzé, hogy az Amerikában tőzsdén jegyzett külföldi vállalatok számára választási lehetőséget ad akár az IFRS, akár a US GAAP szabályok használatára a tőzsdei jelentések tekintetében (*Pál, 2013*).

Choi (*2003, p. 15*) szerint a nemzetközileg elfogadott számviteli standardok alkalmazásából származó előnyök az alábbiak lehetnek:

- a kevésbé fejlett országok pénzügyi kimutatásai és a belföldi tőkepiacok hitelesebbé válhatnak a potenciális befektetők és a külföldi tőkebefektetők számára,
- könnyebb hozzáférés a külföldi tőkepiacokhoz,
- megkönnyíti az értékpapírpiacok szabályozását,
- a pénzügyi információk, adatok határokon átnyúló összehasonlíthatósága,
- a közös pénzügyi nyelv révén nagyobb transzparencia, jobb érthetőség,
- a vállalkozások számára (elvileg) mindössze egyféle beszámolási kötelezettség,
- alacsonyabb vállalati tőkeköltség,
- a nemzeti számviteli standardok megalkotásából származó költségek csökkennek,
- a nemzetközi standardok kevésbé érzékenyek a politikai nyomásra a nemzeti szabályozásokhoz képest.

Az Európai Unió a szakmai egyeztetések során fokozatosan az IAS/IFRS-ek alkalmazása mellett döntött. Az 1606/2002 rendelet 4. paragrafusa alapján 2005. január 1-jétől az Európai

---

<sup>3</sup> Az alapítók a következők voltak: Ausztrália, Egyesült Államok, Egyesült Királyság, Franciaország, Hollandia, Írország, Japán, Kanada, Mexikó, Németország (*Kazainé, 2008, p. 13*).

<sup>4</sup> Szintén 2001-től nevezik Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardoknak (IFRS – International Financial Reporting Standards) a Nemzetközi Számviteli Standardokat (IAS - International Accounting Standards).

Unió tőzsdéin jegyzett társaságoknak kötelező az IFRS-ek szerint készíteni a (konszolidált) beszámolójukat.

A Deloitte adatai szerint a belföldi tőzsdén jegyzett cégek beszámolási rendszerének vonatkozásában 174 állam, ország közül 93-ban kötelező az IFRS-ek alkalmazása minden belföldi tőzsdei cég számára, 25-ben engedélyezett és 28-ban nem engedélyezett, valamint 21 államban nem működik értéktőzsde.<sup>5</sup>

### 1. táblázat: Az IFRS-ek alkalmazása világszerte a tőzsdei cégek beszámolási rendszerében

Státusz	Ország
<b>Minden belföldi tőzsdei cég számára kötelező</b>	Abu-Dhabi (EAE), Anguilla, Antigua és Barbuda, Argentína (2012), Ausztria, Ausztrália, Bahama-szigetek, Bahrein, Barbados, Belgium, Bosznia és Hercegovina (nagy és közepes vállalatok), Botswana, Brazília (2010), Bulgária, Chile, Ciprus, Ciszjordánia (Gázai övezet), Costa-Rica, Csehország, Dánia, Dél-Afrika, Dominikai Köztársaság (2012), Dubai, Ecuador, Egyesült Királyság, Egyiptom, Észtország, Fidzsi, Finnország, Franciaország, Ghána, Görögország, Grenada, Grúzia, Guatemala, Guyana, Hollandia, Honduras, Hongkong, Horvátország, Irak, Írország, Izland, Jamaica, Jordánia, Kanada (2011), Katar, Kazahsztán, Kenya, Kirgizisztán, Dél-Korea, Kuvait, Lengyelország, Lettország, Libanon, Líbia, Lichtenstein, Litvánia, Luxemburg, Macedónia, Magyarország, Malawi, Málta, Mauritius, Mexikó (2012), Mongólia, Montenegró, Namíbia, Németország, Nepál, Nicaragua, Nigéria (2012), Norvégia, Olaszország, Omán, Örményország, Panama, Pápua - Új Guinea, Peru, Portugália, Románia, Sierra Leone, Spanyolország, St. Kitts Nevis, Svédország, Szerbia, Szlovákia, Szlovénia, Tádzsikisztán, Tanzánia, Trinidad és Tobago, Új-Zéland, Zambia
<b>Néhány belföldi tőzsdei cég számára kötelező</b>	Azerbajdzsán, Belorusszia (bankok), Izrael (bankok kivételével mindenhol), Marokkó (bankok), Szaúd-Arábia
<b>Engedélyezett az IFRS-ek alkalmazása</b>	Aruba, Bermuda-szigetek, Bolívia, Dominika, El-Salvador, Gibraltár, Haiti, Holland-Antillák, India, Japán, Kajmán-szigetek, Laosz, Lesotho, Maldív-szigetek, Marokkó (nem bankok), Mianmar, Mozambik, Paraguay, Sri Lanka, Suriname, Svájc, Szváziföld, Törökország, Uganda, Zimbabwe
<b>Nem engedélyezett az IFRS-ek alkalmazása</b>	Banglades, Benin, Bhután, Burkina Faso, Elefánt-csontpart, Fülöp-szigetek, Indonézia, Irán, Kolumbia, Kuba, Malajzia, Mali, Moldova, Niger, Oroszország, Pakisztán, Szenegál, Szingapúr, Szíria, Tajvan, Thaiföld, Togo, Tunézia, Türkmenisztán, Ukrajna, Uruguay, Üzbegisztán, Venezuela, Vietnam

\*2012. júniusi állapot. Az egyes államok tényleges számviteli gyakorlatának megítéléshez további információkat is figyelembe kell venni.

Forrás: <http://www.iasplus.com/Plone/en/resources/use-of-ifs>

### A KKV IFRS létrehozásának célja

A kis- és középvállalkozások számára szóló nemzetközi számviteli standard létrehozásának szükségességét, a kkv-k pénzügyi jelentéseinek nemzetközi összehasonlíthatóságát az IASB a következőkben kifejtett tényezők miatt tartotta indokoltnak:

- A kkv-k nagy része, beleértve a legkisebb mikrovállalkozásokat is, általában igénybe vesz valamilyen banki finanszírozási forrást. A bankok a hitelezéssel kapcsolatos döntések során elsősorban a pénzügyi beszámolókra támaszkodnak, valamint manapság már az országhatárokat átívelően is végezhetnek finanszírozási tevékenységet.
- A kkv-hitelezéssel foglalkozó piaci szereplők – bankok, pénzügyi vállalkozások, kockázati tőketársaságok, egyéb hitelezők – egységes, határokon átnyúló

<sup>5</sup> <http://www.iasplus.com/Plone/en/resources/use-of-ifs> Letöltés ideje: 2013. január 4.

Ezek az államok: Albánia, Algéria, Amerikai Szamoa, Belize, Brunei, Burundi, Eritrea, Gambia, Grönland, Guam, Libéria, Jemen, Kambodzsa, Madagaszkár, Makaó, Mauritánia, Reunion, Szamoa, Új-Kaledónia, Vanuatu, Virgin-szigetek.

hitelminősítési rendszer kifejlesztésére és alkalmazására törekednek, amiben a pénzügyi beszámolók adatai főszerepet játszanak.

- Egyre több kkv-nak van akár kontinenseken átívelő kapcsolata a szállítóival, ezért a hosszú távú partnerség érdekében olyan pénzügyi beszámolót is készíthetnek, ami megfelel a szállító nemzeti rendszere által megköveteltnek.
- A szállítók szeretnék értékelni a vevők pénzügyi helyzetét, mielőtt hitelbe értékesítenek termékeket vagy szolgáltatásokat, főleg akkor, ha a vevő tevékenységét egy másik országban végzi.
- A kkv-knak lehet olyan külső befektetője, aki nem vesz részt a napi menedzsment feladatok ellátásában. Azok a globális számviteli standardok, amelyek a pénzügyi beszámolók egységesítését és a pénzügyi eredmények összehasonlíthatóságát célozzák különösen fontosak akkor, ha a külső befektető külföldi illetőségű és/vagy esetleg több kkv-ban is van érdekeltsége.<sup>6</sup>

A KKV IFRS-re továbbá azért is szükség volt, mert a kkv-k körülményei, feltételei eltérhetnek a nagyobb, nyilvános beszámolási kötelezettséggel rendelkező vállalkozásokétól, más lehet a pénzügyi beszámolók felhasználói köre és az információszükségletük, eltérő lehet a számviteli szaktudás mélysége és kiterjedtsége, valamint a kkv-k költségviselési képessége.<sup>7</sup>

### **A KKV IFRS megalkotásának háttere**

A KKV IFRS megalkotásával<sup>8</sup> kapcsolatos érdemi munka 2001 elején kezdődött egy szakértői munkacsoport felállításával, amelynek az volt a feladata, hogy a kis- és középvállalkozások számára készülő standarddal kapcsolatban potenciális megoldásokat, alternatívákat vázoljon fel.

2003 második félévében és 2004 elején nyilvános megbeszéléseken, fórumokon vitatták meg a KKV IFRS fejlesztése során követendő legfontosabb szempontokat, majd 2004 júniusában az IASB kiadott egy vitaanyagot azzal a céllal, hogy a Testület nézőpontjait a közvélemény kommentálja.

A vitaanyagra válaszolók rámutattak a KKV IFRS szükségességére és előnyeire, valamint megfogalmazták, hogy a kkv-k számára számbavételi és mérési egyszerűsítésekre lenne szükség, de nem fejtették ki bővebben azokat a gazdasági eseményeket, tranzakciókat vagy körülményeket, amelyek nehézségeket okozhatnak a kkv-k számára és azt sem, hogy hogyan lehetne ezeket a problémákat megoldani.

Az IASB ezek után megállapította, hogy több információra van szükség ahhoz, hogy a lehetséges számbavételi és mérési egyszerűsítéseket megfogalmazhassák. A Testület eldöntötte, hogy nyilvános kerekasztal beszélgetéseket szervez a KKV-k pénzügyi jelentéseinek készítőivel és felhasználóival, hogy megvitassák a lehetséges módosításokat a számbavételi és mérési alapelvekben. A Testület utasította a szakembereit, hogy dolgozzanak ki és tegyenek közzé egy kérdőívet, amelyben azonosítják azokat a problémaköröket, amiket a kerekasztal beszélgetéseken megvitatnak.

2005 áprilisában nyilvánosságra hozták a kérdőívet, amelyet végül 101 válaszadó töltött ki. 2005 júniusában a Testület és a Munkacsoport megvitatta a válaszokat, majd készítettek egy a számbavételre, mérésre, prezentálásra és közzétételi követelményekre vonatkozó átfogó javaslatcsomagot.

2006 januárjára elkészült a KKV IFRS - Tervezet, amelyet a Testület is megvitattott. A Tervezetet 2007 februárjában bocsátották a nyilvánosság elé, azzal hogy a standarddal

<sup>6</sup> Basis for Conclusions on Exposure Draft IFRS for Small and Medium-sized Entities, BC 15-16, BC 21.

<sup>7</sup> Basis for Conclusions on Exposure Draft IFRS for Small and Medium-sized Entities, BC 15-16, BC 21.

<sup>8</sup> A KKV IFRS megszületésének útja a *Basis for Conclusions on Exposure Draft IFRS for Small and Medium-sized Entities* BC1-BC14 alapján készült.

kapcsolatos véleményeket, hozzászólásokat 2007. októberig juttassák el a Testülethez. A szakmai kommentek megvitatása után a KKV IFRS (IFRS for SME's) 2009. július 9-én jelent meg.

A KKV IFRS szövege jelenleg 24 nyelven<sup>9</sup> érhető el, valamint az IASB 2012-es adatai szerint több mint 80 ország adaptálta vagy tervezi adaptálni.

**2. táblázat: A KKV IFRS alkalmazása világszerte**

Térség	Ország
<b>Afrika</b>	Botswana, Dél-Afrika, Egyiptom, Etiópia, Ghána, Kenya, Lesotho, Malawi, Mauritius, Namíbia, Nigéria, Sierra Leone, Tanzánia, Szváziföld, Uganda, Zambia, Zimbabwe
<b>Ázsia</b>	Banglades, Kambodzsa, Fidzsi, Hong Kong, Malajzia, Mianmar, Nepál, Fülöp-szigetek, Szingapúr, Sri Lanka, Tonga
<b>Dél-Amerika</b>	Argentína, Brazília, Chile, Ecuador, Guyana, Peru, Suriname, Venezuela
<b>Észak-Amerika</b>	feltételekkel elérhető: Egyesült Államok, Kanada
<b>Eurázsia</b>	Azerbajdzsán, Kirgizisztán, Moldova, Törökország
<b>Európa</b>	Bosznia, Észtország, Macedónia, Svájc (alkalmazható), tervező: Egyesült Királyság, az Európai Bizottság konzultál az alkalmazásról
<b>Karib-térség</b>	Antigua és Barbuda, Aruba, Bahama-szigetek, Barbados, Bermuda, Kajmán-szigetek, Dominika, Dominikai-köztársaság, Guadeloupe, Jamaica, Montserrat, St. Kitts-Nevis, St. Lucia, Trinidad és Tobago
<b>Közel-Kelet</b>	Jordánia, Libanon, Palesztina, Katar
<b>Közép-Amerika</b>	Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama

*Forrás: IFRS for SMEs Fact Sheet (2012)*

A KKV IFRS könnyebb megértése és hatékonyabb adaptálása érdekében az IFRS Alapítvány 35 önálló oktatási modul dolgozott ki a Standard egyes fejezeteihez kapcsolódóan.<sup>10</sup> Több mint 20 országban ingyenes oktatást, tréningeket szerveztek, a prezentációs anyagok szintén ingyenesen letölthetőek.<sup>11</sup> 2010-ben létrejött a KKV Implementációs Csoport (SMEIG), amelynek az a feladata, hogy a KKV IFRS nemzetközi adaptációját elősegítse és ellenőrizze az implementációs folyamatot. A KKV IFRS felhasználóitól érkezett kérdéseket feldolgozzák és az implementációs folyamatot elősegítendő a kérdéseket és a válaszokat rendszeresen (Q&As) közzéteszik.<sup>12</sup>

### **A kis- és középvállalkozás fogalma és a beszámoló részei a KKV IFRS szerint**

A kis- és középvállalkozások besorolása az Európai Bizottság ajánlása és a KKV IFRS szerint eltér egymástól. Amíg az Európai Bizottság a foglalkoztatotti létszám, az éves nettó árbevétel vagy a mérlegfőösszeg nagyságához köti a vállalkozási kategóriákat, addig a KKV IFRS a beszámolási kötelezettség „nyilvánossága” alapján határozza meg a kkv-fogalmát. Az Európai Bizottság a 2003/361/EK ajánlásban fogalmazta meg a mikro-, kis- és középvállalkozások tipizálásához szükséges keretfeltételeket.

<sup>9</sup> Albán, örmény, bosnyák, kínai, horvát, cseh, angol, észt, francia, héber, olasz, japán, kazah, khmer, lengyel, litván, macedón, mongol, portugál, román, orosz, spanyol, török, ukrán. <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Pages/IFRS-for-SMEs-and-related-material.aspx> Letöltés ideje: 2013. január 4.

<sup>10</sup> Az oktatómodulok ingyenes letölthetőek a következő oldalról: <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Pages/Training-material.aspx>, az alábbi nyelveken: arab, angol, orosz, spanyol, török.

<sup>11</sup> <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Pages/SME-Workshops.aspx> Letöltés ideje: 2013. január 4.

<sup>12</sup> <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Pages/QAsSMEs.aspx> Letöltés ideje: 2013. január 4.

**3. táblázat: A kis- és középvállalkozások besorolásához szükséges küszöbértékek és a vállalkozások száma az Európai Unióban 2012-ben**

Vállalkozási kategória	Vállalkozások száma (db, részarány %)	Létszám: éves munkaerőegység (fő)	Éves forgalom (millió EUR)	
			Éves forgalom (millió EUR)	Éves mérlegfőösszeg (millió EUR)
			VAGY	
<b>Középvállalkozás</b>	226.573 (1,1%)	< 250	≤ 50	≤ 43
<b>Kisvállalkozás</b>	1.357.533 (6,5%)	< 50	≤ 10	≤ 10
<b>Mikrovállalkozás</b>	19.143.521 (92,2%)	< 10	≤ 2	≤ 2
<b>Összesen</b>	20.727.627 (99,8%)	-	-	-

\*A nagyvállalkozások száma 43.654, részarányuk 0,2%. A vállalkozások száma összesen 20.771.281 (100%).

*Forrás: 2003/361/EC Annex, Title 1 Article 2, EU SMEs in 2012: at the crossroads p. 15*

A KKV IFRS hatálya alá azok a kis- és középvállalkozások tartoznak, amelyeknek nincs nyilvános beszámolási kötelezettsége és pénzügyi beszámolókat külső felhasználók<sup>13</sup> részére készítenek vagy készíthetnek. Egy vállalkozásnak akkor van nyilvános beszámolási kötelezettsége, ha külső szereplők széles csoportjától gyűjt forrásokat és kezeli azokat (pl.: a hitelintézetek, a bankok, biztosító társaságok, nyugdíjalapok stb.) vagy ha a nyilvános piacon, tőzsdéken instrumentumok kibocsátásával és forgalmazásával foglalkozik (*IFRS for SME's, 2009, 1.2, 1.3*).

A KKV IFRS 35 fejezetre tagolódva fogalmazza meg a kkv-k számviteli kötelezettségeit. A beszámolóval, vagyis a pénzügyi kimutatások prezentálásával (3. Fejezet), a vállalkozás pénzügyi helyzetéről szóló kimutatással (4. Fejezet), az eredménykimutatással (5. Fejezet), a tőkeváltozások kimutatásával (6. Fejezet), a cash-flow kimutatással (7. Fejezet) és a kimutatásokhoz kapcsolódó megjegyzésekkel, kiegészítésekkel (8. Fejezet) önálló fejezetek foglalkoznak.

A KKV IFRS-t alkalmazó vállalkozásoknak olyan pénzügyi kimutatásokat kell készíteniük, amelyek korrektül, hűen tükrözik a pénzügyi helyzetüket, teljesítményüket és a cash-flowt. A pénzügyi kimutatások tisztességes és megbízható prezentálása azt is jelenti, hogy a kimutatások elkészítése során a standardban előírt alapelveknek, szabályoknak, kritériumoknak megfelelő módon jártak el (*IFRS for SME's, 2009, 3.2*).

A beszámolási periódus végén a vállalkozásnak a pénzügyi pozíció kimutatásban (mérleg) kell számot adnia az eszközeiről, a tőkéről és a kötelezettségeiről. A standard tételesen felsorolja, hogy melyek azok a vagyonelemek, amelyet a kimutatásnak minimálisan tartalmaznia kell, ezek a teljesség igénye nélkül a következők: a pénzeszközök és az azzal egyenértékűek; követelések; pénzügyi eszközök; berendezések, felszerelések; ingatlanok; befektetések, immateriális javak; biológiai eszközök; részesedések más vállalkozásokban; kötelezettségek és pénzügyi kötelezettségek; adók; tartalékok stb. (*IFRS for SME's, 2009, 4.2*).

A beszámolási periódusban elért pénzügyi teljesítményt az eredménykimutatásban kell prezentálni. A kimutatásnak minimálisan tartalmaznia kell a bevételeket, a költségeket (költségnem vagy funkció alapján), a kapcsolt vállalkozásokban lévő befektetések eredményét, az adókat, az adózás utáni eredményt stb. (*IFRS for SME's, 2009, 5.5*).

A tőkeváltozások kimutatása tartalmazza a beszámolási időszakban elért eredményt, a számviteli politika változásának hatásait, a hibák és javításuk hatásait, valamint a tőkebefektetőknek járó jövedelmeket, míg a cash-flow kimutatásban adnak számot a pénz és a pénzzel egyenértékűek változásairól, megkülönböztetve a működési tevékenységre, a

<sup>13</sup> Például a vállalkozás vezetésében részt nem vevő tulajdonosok, a jelenlegi és potenciális hitelezők stb.



befektetési tevékenységre és a pénzügyi tevékenységre vonatkozó cash-flowt (*IFRS for SME's, 2009, 6.2, 7.1*).

A pénzügyi kimutatásokhoz fűzött kiegészítések a beszámoló részeihez szolgáltatnak további magyarázatokat. A kiegészítések tartalmazzák a számviteli politikában meghatározott legfontosabb szabályok összefoglalását, azokat az információkat, amelyeket a standard előír, de az előzőekben említett kimutatásokban nem szerepelnek, viszont a felhasználók számára segítséget nyújtanak a vállalkozás beszámolójának értelmezésében, elemzésében (*IFRS for SME's, 2009, 8.1*).

## **A KKV IFRS fontosabb egyszerűsítései**

A KKV IFRS az IFRS-ekhez képest lényegesen egyszerűbb és rövidebb, mivel a kkv-k számára nem releváns témaköröket elhagyták (pl.: az egy részvényre jutó eredmény, a szegmensjelentések, a biztosítás, az évközi pénzügyi beszámolóképzés), továbbá az eszközök, kötelezettségek, bevételek és költségek értékelési és számbavételi szabályai az IFRS-ekhez képest egyszerűsítésre kerültek. Ezekon kívül amennyiben az IFRS-ek bizonyos számviteli területek esetén a számviteli politikában választási lehetőséget kínálnak, ott a KKV IFRS csak az egyszerűbb opciót engedélyezi.

A fontosabb eltérések az IFRS-ek és a KKV IFRS között az alábbi területek vonatkozásában tapasztalhatók: pénzügyi beszámolók és kimutatások, üzleti kombinációk, befektetések társult vállalkozásokban és vegyesvállalatokban, ráfordítások, pénzügyi instrumentumok: derivatívok és fedezeti instrumentumok, nem-pénzügyi eszközök és goodwill, munkavállalói juttatási programok, nyereségadó (*Needles & Powers, 2012, p. 65, Mitra & Sana 2011 p. 153*). Néhány fontosabb, kiemelt példa az egyszerűsítésekre:

- A kutatási és fejlesztési költségeket és a hitelfelvételi költségeket költségként kell elszámolni.
- A goodwill és egyéb határozatlan élettartamú immateriális eszközöket a hasznos élettartamuk alapján kell amortizálni. Ha a hasznos élettartam nem becsülhető meg, akkor az amortizációs időszak 10 év.
- Az ingatlanok, gépek és berendezések maradványértéke, hasznos élettartama és értékcsökkentési módszere, valamint az immateriális eszközök amortizációs időszaka/módszere csak akkor kerül felülvizsgálatra a korábbi éves vizsgálat helyett, ha vannak arra mutató jelek, hogy ezekben változás történt a legutóbbi éves beszámoló készítése óta.
- A társult vállalkozásokban és közös vezetésű vállalatokban való részesedések bekerülési értéken kerülnek értékelésre kivéve, ha hivatalos árajánlat áll rendelkezésre, ekkor a valós értéket kell alkalmazni.
- A biológiai eszközök esetében az eredménykimutatásban elszámolt valós érték modell csak akkor szükséges, ha az nem kíván aránytalanul nagy ráfordítást. Egyéb esetekben a kkv-k a költség – értékcsökkenés - értékvesztés modellt alkalmazzák.
- A meghatározott feltételeknek megfelelő pénzügyi instrumentumok értékelése bekerülési értéken vagy amortizált bekerülési értéken történik. A többi esetben a megjelenítés valós értéken történik az eredményben. Így elkerülhető a pénzügyi instrumentumok négy kategóriába csoportosításának problémája (*Egyszerűsített pénzügyi beszámolóképzés, 2009, pp. 6-7, Madarasiné, 2009, p. 542*).

## Magyarországi vonatkozások

A kis- és középvállalkozások fogalmát, a mikro-, kis- és középvállalkozások tipizálásához szükséges keretfeltételeket az Európai Bizottság a korábban már említett 2003/361/EK ajánlásban fogalmazta meg. A magyarországi szabályozás összhangban van az Európai Unió által előírtakkal, a 2004. évi XXXIV. törvény I. fejezetének 3.§-a tartalmazza a kis- és középvállalkozások besorolásához szükséges küszöbértékeket.<sup>14</sup>

Meg kell említeni ugyanakkor azt is, hogy a számviteli beszámolót nem a kkv-król szóló törvény alapján készítik a vállalkozások. A számviteli törvény hatálya alá azok a gazdálkodók tartoznak,<sup>15</sup> amelyek működéséről a nemzetgazdaság más szereplői tájékoztatást igényelnek, vagyis a számviteli törvény nem tipizálja létszám, forgalom vagy mérlegfőösszeg alapján a vállalkozásokat, ezek a kritériumok a beszámoló formájának megválasztásában játszanak szerepet.

A számviteli törvény 8.§ (1)-(2) szerint a beszámoló formája az éves nettó árbevétel nagyságától, a mérleg főösszegétől, a foglalkoztatottak létszámától, mindezek határértékeitől függ. A beszámoló lehet éves beszámoló, egyszerűsített éves beszámoló, összevont (konszolidált) éves beszámoló és egyszerűsített beszámoló. A számviteli törvény hatálya alá tartozó gazdálkodók számára elérhető egyszerűsítéseket foglalja össze a 4. táblázat:

**4. táblázat: Az egyszerűsített számviteli beszámolók formái**

Megnevezés	Könyvvezetés formája	Éves nettó árbevétel	Mérlegfőösszeg	Foglalkoztatottak átlagos száma
<b>Egyszerűsített éves beszámoló</b>	Kettős könyvvitel	<1.000 millió Ft	<500 millió Ft	<50 fő
<b>Mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámoló</b>		<200 millió Ft	<100 millió Ft	<10 fő
<b>Egyszerűsített beszámoló</b>	Egyszeres könyvvitel	-	-	-

*Forrás: 2000. évi C. törvény a számvitelről 9. §*

A 9.§ (2) alapján egyszerűsített éves beszámolót készíthet a gazdálkodó, ha két egymást követő üzleti évben a mérleg fordulónapján a három mutatóérték közül bármelyik kettő nem haladja meg a megadott határértéket, míg a mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámoló választása esetén ezen feltételek teljesülése mellett a könyvvizsgálati kötelezettség alól is mentesülnie kell a vállalkozásnak. A mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámoló választásának lehetősége a nemzetközi folyamatokkal összhangban épült be a magyar számviteli szabályozásba. A mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámoló felváltotta a sajátos egyszerűsített beszámolót, legfontosabb jellemzői, hogy egy tömör szabályrendszerben kerültek összefoglalásra azok az előírások, amelyek alapján a beszámoló összeállítható és nincsenek vagy csak korlátozott választási lehetőségek állnak a vállalkozók rendelkezésére (Adorján, 2012).

A KKV IFRS magyarországi adaptálásával kapcsolatban több szakmai kérdés is felmerülhet, amelyek elsősorban az angolszász és kontinentális számviteli rendszerek közötti eltérésekből adódnak.

<sup>14</sup> A küszöbértékeken kívül további feltételeket tartalmaz az említett törvény 4-5. §-a.

<sup>15</sup> Az egyéni vállalkozások a számviteli törvény 2. § (3) alapján nem tartoznak a számviteli törvény hatálya alá.

**5. táblázat: A kontinentális európai és az angolszász számviteli rendszerek jellemzői**

Megnevezés	Kontinentális	Angolszász
<b>Társadalmi – gazdasági környezet</b>		
<b>Ellenőrzés</b>	Állami végrehajtó hatalom, hatóságok. Rugalmatlan, az állam elvárásainak való megfelelés dominálja.	Szakmai szervezetek, könyvvizsgálók. Rugalmasság, a döntéshozók elvárásainak való megfelelés dominálja.
<b>Jogrendszer</b>	Előírás-alapú szabályozás (törvényekkel) A kodifikált jog dominálja, amely részletesen szabályozza a számvitelt. Zárt rendszer, alapja a törvénykezés, illetve a végrehajtó hatalom.	Elvalapú szabályozás (standardokkal) Az esetjog („precedens”) dominálja. Nyitott rendszer, alapja a bírói ítékezés.
<b>Adórendszer</b>	A pénzügyi számvitel és az adózás szorosan összekapcsolódik.	Az adószabályok nem befolyásolják a számviteli gyakorlatot.
<b>A számvitel célja Az információk felhasználói</b>		
<b>A beszámoló elsődleges felhasználói</b>	Hitelezők, adóhatóság, befektetők.	Elsősorban a befektetők.
<b>Számviteli alapelvek</b>	Az óvatosság elvének dominanciája. A társasági adó „rátelepedése” a számvitelre sérti a döntések használhatóságát a beszámolókkal kapcsolatban.	Megbízható és valós kép.
<b>Adóalap</b>		
	Szoros kapcsolat a társasági adótörvény és a számvitel között.	Nincs kapcsolat a társasági adótörvény és a számvitel között.
<b>Mely országokra jellemző</b>		
	Belgium, Finnország, Franciaország, Görögország, Japán, <b>Magyarország</b> , Németország, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svájc	Amerikai Egyesült Államok, Ausztrália, Hollandia, Kanada, Nagy-Britannia, Norvégia, Szingapúr, Új-Zéland

*Forrás: Borbély 2012 p. 20, Walton-Haller-Raffournier 2003 p. 8*

A legfontosabb érv, hogy Magyarország a kontinentális számviteli rendszerhez tartozik, amelyre többek között jellemző az előírás-alapú,<sup>16</sup> részletes számviteli törvényi szabályozás (Borbély, 2013). A KKV IFRS gördülékenyebben illeszkedik az angolszász, elvalapú, standardokkal történő szabályozást alkalmazó országok gyakorlatához. Átmeneti, kompromisszumos megoldás lehet a KKV IFRS opcionális bevezetése, vagyis, hogy a KKV IFRS szerinti beszámoló elkészítésére igényt támastó vállalkozások élhessenek ezzel a lehetőséggel.

## **Összefoglalás**

A globalizáció, a tőke országhatárokon átívelő áramlása felerősítette az igényt a nemzetközileg egységes számviteli nyelv megteremtése iránt. Mára úgy tűnik, hogy az Európai Unió számviteli szabályai, a Nemzetközi Számviteli Standardok és a US GAAP közül az IFRS-ek válnak „világstandarddá”. A Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardokat világszerte 93 országban kötelezően és 25 országban opcionálisan alkalmazzák a belföldi tőzsdéi cégek a számviteli beszámoló elkészítésekor.

Az IFRS-ek alkalmazása azonban meglehetősen költséges és bonyolult a kis- és középvállalkozások nagy része számára. Az elmúlt évtizedben mind a fejlett, mind pedig a fejlődő országok egyaránt erősödő keresletet támasztottak egy a kis- és középvállalkozásoknak szóló „egyszerűsített” nemzetközi számviteli standard felé. A

<sup>16</sup> A mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámoló szabályozása is tipikusan kontinentális módon, kormányrendelettel történt, lásd: a Kormány 398/2012. (XII.20.) Kormányrendelete a mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámolóról.

Nemzetközi Számviteli Standard Testület (IASB) belátva a kkv-k speciális helyzetét és növekvő fontosságát a gazdasági élet körforgásában, már az ezredfordulón megfogalmazta a KKV IFRS létrehozásának szükségességét. A KKV-standard megszületése hosszú folyamat volt, a szakma képviselőivel és az érintettekkel történt többszöri egyeztetés, tárgyalások után a „végleges” standard 2009-ben látott napvilágot.

Tekintettel a kkv-k igényeire, a KKV IFRS (230 oldal) jóval rövidebb lett az IFRS-ekhez (több mint 3000 oldal) képest és számos egyszerűsítést tartalmaz a számviteli feladatok terén. A könnyítések közé tartozik, hogy a kkv-k számára nem releváns számviteli témaköröket elhagyták, az opcionális számviteli feladatok lényegesen egyszerűbbek, szűkült a közzétételi követelmények köre és egyszerűsödtek az értékelési és számbavételi alapelvek.

A KKV IFRS implementációs folyamatában előnyt élvezhetnek azok az országok, amelyek az angolszász, standard alapú számviteli rendszer alapján működtetik a számviteli szabályozásukat, ugyanakkor a kontinentális számviteli szabályozású országokban működő kkv-k számára a már említett költségfaktoron kívül átmenetileg az adminisztrációs terhek növekedését is okozhatja. Kompromisszumos megoldás lehet az, ha a KKV IFRS szerinti beszámoló a kötelező nemzeti előírások teljesítése mellett választási lehetőségként elérhetővé válik a vállalkozások számára.

Összefoglalva elmondható, hogy a KKV IFRS nagyon jó törekvés a kkv-k adminisztrációs és számviteli terheinek csökkentésére. Az egyszerűsítések nyomán nem csak a beszámoló elkészítése könnyíthető meg, hanem a beszámolók összehasonlíthatósága is. Mivel a KKV IFRS implementációja jelenleg is zajlik, ezért jelen tanulmány elkészítéséhez empirikus adatok nem álltak rendelkezésre. A Standard bevezetése óta eltelt idő tényleges tapasztalatait az IASB egy átfogó értékelés, áttekintés kibocsátásával kívánja közzétenni, amelynek nyilvánosságra hozatala 2013 második felére vagy 2014 elejére várható.

## Irodalom

- Adorján, Cs. (2012): Újraindult a magyar számviteli standardalkotás. *Számvitel – Adó – Könyvvizsgálat*. 2012/6 264-265. o.
- Bedőházi, Z. R. (2009): *A Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok alkalmazásának hatása a magyar tőzsdén jegyzett vállalatok számvitelének minőségére*. Doktori értekezés, Pécsi Tudományegyetem Gazdálkodástani Doktori Iskola, Pécs
- Borbély, K. (2007): *Hosszúra nyúlt átmenet? Magyarország, Románia és Szlovákia számviteli szabályozó rendszerei és a vállalkozások éves beszámolójának megbízható és valós képe a kilencvenes évek elejétől 2005-ig*. Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Regionális- és Gazdaságtudományi Doktori Iskola, Győr
- Borbély, K. (2012): *Fejezetek a számvitel történetéből*. Gazdasági Tudásközpont Alapítvány, Sopron
- Borbély, K. (2013): *Aszimmetriák a magyar számviteli szabályozásban az ezredforduló után*, In: *Ekonomické štúdie – teória a prax (Gazdasági tanulmányok – elmélet és gyakorlat)*, Komárno: International Research Institute s.r.o., 155-160. o.
- Choi, F. D. S. (2003): *International Finance and Accounting Handbook*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons Inc.
- Deák, I. (2005): A globalizálódó számvitel. In: Botos Katalin (szerk.): *Pénzügyek és globalizáció. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei*. 201-214. o. Szeged: JATEPress
- Haunerding, M. & Probst, H. J. (2004): *Der Weg in die internationale Rechnungslegung*. Wiesbaden: Gabler Verlag
- Kapásiné, Dr. B. M., & Pankucsi, Z. (2003): Számvitel az Európai Unióban és Magyarországon. *Európai Füzetek 4*. A Miniszterelnöki Hivatal Kormányzati Stratégiai Elemző Központ és a Külügyminisztérium közös kiadványa, Budapest
- Kazainé, Ó. A. (2008): Nemzetközi számvitel kérdései vállalati nézőpontból. *104. sz. Műhelytanulmány*, Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtani Intézet, Budapest
- Madarasiné, Sz. A. (2009): IFRS SME = IFRS a kis- és közepes vállalkozások számára. *Számvitel – Adó – Könyvvizsgálat*, 2009/12 539-542. o.

- Mitra, G. & Sana, A. K. (2011): IFRS for SMEs vs Full IFRSs-A Comparison of Form and Contents. *Basu, A. K. & Saha, M. (eds.) Studies in Accounting and Finance. Contemporary Issues and Debates.* New Delhi: Dorling Kindersley (India) Pvt. Ltd
- Needles, B. E. Jr. & Powers, M. (2012): *International Financial Reporting Standards: An Introduction.* London: Cengage Learning
- Nikolai, L. A., Bazley, J. D., & Jones, J. P. (2009): *Intermediate Accounting.* London: Cengage Learning EMEA
- Pál, T. (2013): *Nemzetközi számvitel. A számvitel nemzetközi gyakorlata napjainkban.* [http://gtk.uni-miskolc.hu/files/3046/Nemzetk%C3%B6zi+sz%C3%A1mvitel+\(szerkesztett\)+1-6..pdf](http://gtk.uni-miskolc.hu/files/3046/Nemzetk%C3%B6zi+sz%C3%A1mvitel+(szerkesztett)+1-6..pdf)  
Letöltés ideje: 2013. május 25.
- Selchert, F. W., & Erhardt, M. (2003): *Internationale Rechnungslegung: der Jahresabschluss nach HGB, IAS und US GAAP.* München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag
- Sutus, I. (1998): Az Európai Unió számvitele és a magyar számvitel harmonizálása. *POLVAX Társadalomtudományi Folyóirat*, 111-133. o.
- Szekeres, B. (2007): *A könyvvizsgálat nemzetközi és hazai minőségbiztosítása a minőségmenedzsment-rendszerek tükrében.* Doktori értekezés, Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, Műszaki Menedzsment Gazdálkodás- és Szervezéstudományi Doktori Iskola
- Tompa, M. (2001): US GAAP szerinti éves beszámoló. *Számvitel – Adó – Könyvvizsgálat*, 2001/5, 196-200. o.
- Tóth, M. (2010): *A magyar számviteli rendszer hatása a számviteli politikára, elméleti modellalkotások, módszertani fejlesztés.* Doktori értekezés, Szent István Egyetem Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola, Gödöllő
- Walton, P., Haller, A. & Raffournier, B. (2003): *International Accounting.* London: Cengage Learning

### **Jogforrások és internetes források:**

2000. évi C. törvény a számvitelről (Letöltés ideje: 2013. február 18.)
2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról [http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy\\_doc.cgi?docid=A0400034.TV](http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=A0400034.TV) (Letöltés ideje: 2013. január 4.)
- 2003/361/EC Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (Letöltés ideje: 2013. január 4.)
- <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:en:PDF>  
Basis for Conclusions on Exposure Draft IFRS for Small and Medium-sized Entities (2007)  
<http://eifrs.iasb.org/eifrs/sme/en/IFRSforSMEsBasisforConclusions.pdf> (Letöltés ideje: 2009. március 21.)
- Egyszerűsített pénzügyi beszámolóképzítés. <http://www.deloitte.com> (Letöltés ideje: 2010. december 10.)
- EU SMEs in 2012: at the crossroads. [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report_en.pdf)  
(Letöltés ideje: 2013. január 4.)
- International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (2009)  
<http://www.ifrs.org/ifrs-for-smes/Pages/ifrs-for-smes-and-related-material.aspx> (Letöltés ideje: 2010. december 10.)
- IFRS for SMEs Fact Sheet <http://www.ifrs.org/Alerts/SME/Documents/1207SMEFactSheet.pdf>  
(Letöltés ideje: 2013. január 4.)
- Regulation (EC) No 1606/2002 of the European Parliament and of the Council of 19 July 2002 on the application of the international accounting standards  
[http://www.esma.europa.eu/system/files/Reg\\_1606\\_02.pdf](http://www.esma.europa.eu/system/files/Reg_1606_02.pdf) (Letöltés ideje: 2013. január 4.)
- Római Szerződések <http://eur-lex.europa.eu/hu/treaties> (Letöltés ideje: 2013. január 4.)
- <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Pages/IFRS-for-SMEs-and-related-material.aspx> (Letöltés ideje: 2013. január 4.)
- <http://www.iasplus.com/Plone/en/resources/use-of-ifrs> (Letöltés ideje: 2013. január 4.)



# E-CONOM

Online tudományos folyóirat  
*Online Scientific Journal*

Tanulmányok a gazdaság- és társadalomtudományok területéről  
*Studies on the Economic and Social Sciences*





# E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

**Főszerkesztő | Editor-in-Chief**

JUHÁSZ Lajos

**Kiadja | Publisher**

Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó |  
University of West Hungary Press

**A szerkesztőség címe | Address**

9400 Sopron, Erzsébet u. 9., Hungary  
econom@ktk.nyime.hu

**A kiadó címe | Address**

9400 Sopron, Bajcsy-Zs. u. 4., Hungary

**Szerkesztőbizottság | Editorial Board**

CZEGLÉDY Tamás

JANKÓ Ferenc

KOLOSZÁR László

SZÓKA Károly

**Tanácsadó Testület | Advisory Board:**

BÁGER Gusztáv

BLAHÓ András

FÁBIÁN Attila

FARKAS Péter

GILÁNYI Zsolt

KOVÁCS Árpád

LIGETI Zsombor

POGÁ TSA Zoltán

SZÉKELY Csaba

**Technikai szerkesztő | Technical Editor**

TAKÁCS Eszter

**A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant**

TARRÓ Adrienn

**ISSN 2063-644X**



## Tartalomjegyzék | Table of Contents

**BERECZKI Ádám**

***Létszámváltozás meghatározó tényezői a magyar gazdaság négy ágazatában***

*Determining Factors and Degree of Corporate Demand of Labour in Four Hungarian Sectors ..... 2*

**FODOR Éva**

***What Could be the Growth Impact of the Funding for Growth Scheme?***

*Milyen hatással lehet a Növekedési Hitelprogram a növekedésre? ..... 16*

**GÁL Veronika Alexandra – SIPICZKI Zoltán – SZÓKA Károly – VAJAY Julianna**

***A Grameen-modell társadalmi hasznosulásának mérhetősége***

*The Measuring of the Social Utility of the Grameen-Model..... 33*

**MÁRTA Bettina**

***A felhatalmazás kulturális mintázottsága***

*Culturally Endorsed Empowerment..... 46*

**KOVÁCS Gábor – STION Zsuzsa**

***KKV-IFRS: Az első három év***

*IFRS for SMEs: The Beginnings ..... 64*

**TÓTH Balázs István**

***Időszerű áttekintés: területi fejlettségi vizsgálatok Magyarországon az ezredforduló után***

*Timely Summary: Spatial Development Analysis in Hungary After the Millennium ..... 76*

## **Időszerű áttekintés: területi fejlettségi vizsgálatok Magyarországon az ezredforduló után**

A területi fejlődés és fejlettség külföldön és Magyarországon egyaránt az egyik legsokoldalúbban kutatott kérdésköre a regionális tudománynak. A területi fejlettség kutatása az elmúlt időszakban nem veszített jelentőségéből, az egyenlőtlenségek térbeli megnyilvánulási formáinak tanulmányozásával, valamint a területi „nem-azonosság” hátterében meghúzódó tényezők feltárásával kapcsolatban tekintélyes mennyiségű szakirodalom halmozódott fel. A szerző célja, hogy rendszerezze a területi fejlődés és fejlettség témakörében megjelent, kifejezetten a magyarországi viszonylatokkal foglalkozó szakcikkeket. A szerző a területi fejlettség egy- és többmutató vizsgálati lehetőségeiről ad alaposabb áttekintést (GDP és jövedelem alapú elemzések, illetve Bennett-eljárás, HDI, pontozásos módszerek, faktorelemzésen alapuló eljárások stb.), de a területi fejlettség témakörével összefüggésbe hozható egyéb területeket is érinti, együttesen értékelve a feldolgozott irodalmak főbb térszerkezeti megállapításait is. Rövid diszkusszió keretében a szerző néhány speciális elemzési egység mellett érvel, ahol a többváltozós elemzések alkalmazását indokoltak véli. Az áttekintő kutatás eredménye, hogy a szerző rámutat a területi fejlettségi vizsgálatok módszertanilag sokszínű voltára, ugyanakkor arra is, hogy a térszerkezeti következtetéseket tekintve nem tapasztalható jelentősebb eltérés.

*Kulcsszavak: területi fejlettség, Magyarország, egy- és többmutató vizsgálatok, térszerkezet*  
*JEL-kódok: O18, R11*

## **Timely Summary: Spatial Development Analysis in Hungary After the Millennium**

Spatial and territorial development belong to one of the most frequently analysed issues of regional studies abroad and in Hungary. Researches on development of territorial units have not lost their significance in recent years; even many articles have been published in connection with analysing spatial disparities and exploring factors that determine spatial inequalities. The article aims to present a timely summary of spatial development analysis in Hungary after the millennium. The author separates the referred publications regarding univariate and multivariate methods (GDP and income based, Bennett-methodology, HDI, factor analysis based analyses etc.). Moreover, further empirical investigations are presented in connection with the broader interpretations of spatial development. The author jointly evaluates the main patterns of the Hungarian spatial structure. In the discussion the author argues for the adoption of multivariate methods in particular cases. The author is managed to point at a great variety of spatial development analyses regarding the methodologies and the similarities of spatial conclusions of the empirical researches at the same time.

*Keywords: spatial development, Hungary, univariate and multivariate analyses, spatial structure*  
*JEL Codes: O18, R11*

---

<sup>1</sup> A szerző a Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Karának doktorjelöltje (tothbalazsistvan AT ktk.nyme.hu).

## Bevezetés, célok

Európa és Magyarország fejlődése és fejlettsége az elmúlt években, évtizedekben folyamatos figyelmet kapott a gazdasági és társadalmi folyamatokat elemzők körében. A témakör jelentősége miatt a tértudományok különböző szakterületein dolgozó kutatók is számos alkalommal foglalkoztak a kontinentális, az európai uniós és a hazai fejlődés különböző aspektusaival. A témával kapcsolatos kutatások különösen a rendszerváltás után kerültek előtérbe, de a területi fejlettséggel kapcsolatos vizsgálatok intenzitása napjainkban sem hagyott alább. A területi fejlettség értelmezése és mérésének módszerei folyamatosan változtak és formálódtak, követte a globális folyamatokat, a nemzetközi kutatásokban megjelenő trendeket, valamint a statisztikai adatbázisok fejlődését. A témakörrel kapcsolatos elemzések fókuszja azonban lényegében nem módosult, hiszen továbbra is a területi különbségek magyarázata, a fejlődés tényezőinek feltárása, és – szerencsés esetben – a területi differenciák enyhítésére tett javaslatok megfogalmazása jellemezte a szakkikkeket.

Dolgozatom egyik célja, hogy rendszerezze a területi fejlődés és fejlettség témakörében megjelent publikációkat. A forrásművek feldolgozásakor kifejezetten a hazánkban megjelent munkákra koncentráltam, valamint többnyire az ezredforduló utáni időszakra szorítkoztam. A magyar kutatók tollából megjelent írásokat a fejlettség megragadására bevont mutatók száma, illetve feldolgozásuk módszere szerint kategorizáltam, de a területi fejlettség további (tágabb) értelmezésével kapcsolatos témakörök áttekintésére is nagy hangsúlyt fektettem. Cikkem keretein belül, *szűkebb* értelemben azokat az elemzéseket soroltam a területi fejlettségi vizsgálatok körébe, amelyek a területi vagy regionális fejlettség kifejezést explicit módon használták, valamely területi szint egységeinek (egy- vagy többváltozós) statisztikai vizsgálatára irányultak, és az idézett közlemények térszerkezeti összefüggéseket is feltártak. *Tágabb* megközelítésben azokkal az elemzésekkel egészítettem ki mondanivalómat, amelyek a területi vagy regionális fejlettség megnevezést ugyan nem használták, de közvetett módon fejlettségi tartalmakat sugalltak.<sup>2</sup> Dolgozatom másik célja, hogy együttesen értékelje a hivatkozott szakirodalmak főbb térszerkezeti megállapításait, de kísérletet tettem néhány olyan megközelítés felvetésére is, amelyek a továbbgondolás alapjául szolgálhatnak a területi fejlettségi elemzések jövőbeni kutatási irányjaival kapcsolatosan, különös tekintettel a többváltozós elemzésekre.

## A területi fejlettségi vizsgálatok hazai háttere és a területi fejlettség értelmezése

A területi fejlődéssel és statikus fogalompárjával, a területi fejlettséggel kapcsolatban tekintélyes mennyiségű irodalom jelent meg Magyarországon. Ugyan az alsóbb területi szintek fejlettségének tanulmányozása a politikai fordulat előtt is folyamatosan aktuális téma volt, az elmúlt bő két évtizedben a gazdaság és a társadalom területi tagozódása még erőteljesebben a tudományos és szakmai érdeklődés fókuszába került. Ez a jelenség több folyamatra együttesen vezethető vissza.

Egyrészt – a globalizációs hatásoknak és háttérfolyamatainak, valamint a humán, társadalmi tényezők és a helyi adottságok felértékelődésének köszönhetően – a nemzetközi szakirodalomban háttérbe szorultak a korábbi fejlődési elméletek<sup>3</sup> az újabb megközelítések<sup>4</sup> meg-

<sup>2</sup> Az áttekintés alapján dolgoztam ki a témakör egy lehetséges „tartalomtérképét”, amely az elemzési irányokat és módszereket összesíti (1. melléklet).

<sup>3</sup> A XX. század második harmadában a keynesi gondolkodás előtérbe kerülésével kapott nagyobb hangsúlyt a gazdasági fejlődés elmélete. A regionális gazdasági fejlődés témaköre számos modell kiindulópontját jelentette, ezek közül a legfontosabbak a következők: exportbázis elmélet, növekedési pólusok és centrumok elmélete, kumulatív fejlődés modellje, területi gazdaság növekedési szakaszai.

<sup>4</sup> Az új megközelítések a XX. század utolsó negyedében, illetve az új évezred elején forradalmasították a regionális tudományi gondolkodást, amelyek közül a leglényegesebbek az „új gazdaságföldrajz”, a kompetitív fejlődéselmélet, valamint az endogén fejlődés és az „alulról” építkező fejlesztés elmélete.

jelenésével. Mivel a hazai tudományos élet folyamatosan figyelemmel kísérte a regionális fejlődés nemzetközi eredményeit, ezért az új koncepciókat rövid idő alatt átvette és integrálta. Az új elméleti irányok és adalékok adaptálása rendkívül fontosnak bizonyult, mert a hazai regionális tudomány nem büszkélkedhetett átfogó modellekkel vagy újdonságnak ható mód-szerek kidolgozásával (*Lados–Rechnitzer, 2004*).

Másrészt a globalizációs hatások befolyásának (*Enyedi, 2000*), Európa heterogén fejlődésének (*Horváth, 2004*), illetve az ezekkel párhuzamosan fellépő regionális és szociális fejlődés világméretű tagozódásának (újabban *Mészáros et al. 2010*), továbbá az ezekkel párhuzamosan megjelenő markáns térbeli konfigurációknak, illetve a „konvergencia klub” jelenségnek (*Nemes Nagy, 2009*) köszönhetően a rendszerváltás óta folyamatosan foglalkoztatta a hazai regionális tudomány művelőit a regionális politika és területfejlesztés problémaköre. Hazánk régióinak fejlődése hosszú ideje – elméleti és empirikus oldalról is – kutatott téma nagyobb regionális – de legalábbis közép-európai – összehasonlításban. Hasonlók mondhatók el az országon belüli (megyei, kistérségi, települési) fejlettségi pozíciók elemzéséről és a fejlődési pályák értékeléséről is, ahol a klasszikus gazdasági fejlődés-központú fejlettségfelfogás mellett a humán és ökológiai szempontokat is figyelembe vevő területi versenyképesség (*Horváth, 2006a, Lengyel, 2010*), a belső (endogén) erőforrásokon alapuló fejlesztés (*Ács–Varga, 2000, Dőry–Rechnitzer, 2005, Varga, 2009*), valamint az innovációs potenciálok és megújító képesség (*Grosz–Rechnitzer, 2005*) témakörei jelentették – és jelentik továbbra is – a fő húzóerőt.

A területi fejlődés és fejlettség értelmezését, illetve tényezőit több kutató vizsgálta, az alábbiakban – a teljesség igénye nélkül – néhány, elsősorban elméleti munkában fellelhető meghatározásra vagy megközelítésre mutatok rá. *Barke (1985) és Lackó (1987)* a területi fejlődés átfogó elméletének hiányára hivatkozva a fejlődés lényegi jellemzőit és összetevőit kutatták, kiemelve, hogy a tényezők nem egyenszilárdságúak; egy részük változékonyabb és puhább tényező – például a gazdasági és az irányítási feltételek –, ugyanakkor léteznek kevésbé képlékeny összetevők is, mint a természeti, a műszaki és a strukturális komponensek. *Enyedi (2000)* munkájában a területi fejlődésre a gazdaság és a társadalom szakadatlan, földrajzilag egyenlőtlen változásaként tekintett, amelyet a gazdasági szereplők, az intézmények és a háztartások döntése alakít. *Nemes Nagy (1998, 2009)* szintetizáló munkáiban mélyrehatóan vizsgálta a fejlődés és a fejlettség értéktartalmát, és kifejtette, hogy a fogalmak értelmezése körül általában nincs közmegegyezés. A szerző a fejlődés felé a növekedés és struktúraváltás segítségével közelített, véleménye szerint a növekedés kapcsán a mértékek, a fejlődés során pedig az értékek változnak.<sup>5</sup> *Lengyel és Rechnitzer (2004)* a regionális gazdaság fejlődésének értelmezése kapcsán két markánsabb megközelítést különböztettek meg. A fejlődés alatt egyrészt olyan szerkezeti változást értettek, amikor a regionális gazdaság minőségi feltételei megváltoznak, valamint működési körülményei javulnak. Másrészt – meglátásuk szerint – fejlődést eredményezhet a gazdaság működését szolgáló feltételrendszerek átalakulása is. E két tényező együttesen, de külön-külön is befolyásolja a régiók fejlődését. *Lengyel (2010)* monográfiájában – összhangban Nemes Nagy felfogásával – hozzátette azt is, hogy a fejlődés kapcsán a változás iránya a lényeges, nem a mértéke.

Enyedi és Nemes Nagy a területi fejlődés meghatározásakor rámutattak arra, hogy a fogalommal leggyakrabban a területi egyenlőtlenség kapcsolódik össze, amely véleményük alapján – és Lackó álláspontja szerint is – arra vezethető vissza, hogy a fejlődés tényezőinek térbeli eloszlása nem azonos. Nem meglepő tehát, hogy a térbeli egyenlőtlenségek és különb-

---

<sup>5</sup> Ez a meghatározás a hazai fejlődés-gazdaságtan egyik legnagyobb művelőjének, Szentes Tamásnak a felfogásával is egybevág, aki szerint a fejlődés „egy alacsonyabb szintű minőségből a minőség magasabb szintjeihez vezet”. A növekedés pusztán mennyiségi gyarapodást fejez ki és tökéletlen helyettesítője a haladásnak (Szentes 2011, 13). Lengyel (2010) megfogalmazásában a növekedés szükséges, de nem elégséges eleme a fejlődésnek.

ségek kutatása, leírása és magyarázása, ezzel párhuzamosan pedig a különbségeket előidéző tényezők pontosabb feltárása számos publikáció kiindulópontjává vált.

### **Egymutatós vizsgálatok: területi egyenlőtlenségek a fejlődési folyamatokban**

Az egymutatós fejlettségi vizsgálatok lényegében az egy lakosra jutó jövedelem, valamint a bruttó hazai termék (GDP) és ennek dezaggregált változata, a területi szintű GDP (GRP) módszerével folytak. A KSH első alkalommal 1996-ban, az 1994-es adatokra vonatkozóan végzett kísérleti becsléseket a bruttó hazai termék megyei megoszlására vonatkozóan, majd az 1997. év folyamán közzétette a GDP 1995. és 1996. évi területi megoszlását is. A szervezet 1995 óta rendszeresen publikálta az egy főre jutó GDP vásárlóerő-paritáson alapuló értékét is, amely más országokkal való összehasonlítás mértékéül szolgált (*Farkasházi, 1998*). Ebben az időszakban Nemes Nagy szintén végzett kísérleti becsléseket a GDP megyei megoszlására vonatkozóan (*Nemes Nagy, 1995a*), majd ezt követően évente jelent meg egy-egy összefoglaló közlemény az egy főre jutó GDP területi megoszlásáról, valamint a hazai megyék és régiók fejlettségi sorrendjéről (*Farkasházi, 1998; Bruckner et al. 1999, Kovács, 2002; Bruckner–Gether, 2003; Cserháti et al. 2005; Kása, 2006*). Az írásokkal kapcsolatosan megállapítható, hogy többnyire nem kifejezetten tudományos elemzések, hanem a KSH vagy az ECOSTAT területi tényképei, mégis megfelelő alapot szolgáltattak a témával foglalkozó további kutatókhoz.

A területi GDP összevetése nyomán a kutatók mélyrehatóan foglalkoztak az európai uniós viszonyokkal (*Szabó, 2008*), a kelet-közép-európai tér differenciáival (*Horváth, 1998; 2004*), valamint az ún. átmeneti országcsoport – lényegében a poszt szocialista államok – nivellálódásának lehetőségeivel<sup>6</sup> (*Nemes Nagy, 2005*), különös tekintettel a visegrádi országok területi egyenlőtlenségeire (*Kuttor, 2012*). A GDP alapú elemzésekkel kapcsolatosan elmondható, hogy a módszertani vizsgálatok rendkívül változatosak, a legegyszerűbb statisztikai elemzésektől (átlag, szórás, relatív szórás) (*Horváth, 2004; Major–Nemes Nagy, 1999; Szabó 2008*), a Hoover-indexen át (*Kiss–Németh, 2006; Kuttor, 2012*), a topologikus térképek segítségével történő szemléltetésig terjedtek (*Nemes Nagy–Tagai, 2009*). A jövedelmi adatok elemzésével kapcsolatosan a például a Gini-együttható, a duál mutató és a shift-share elemzés használata is elterjedt (*Major–Nemes Nagy, 1999; Nemes Nagy et al. 2001*). Ezen kívül több példa található korreláció- és regresszió-számításra is, amely például a GDP és a közvetlen fejlesztési célú támogatások közötti összefüggések kimutatása esetében bizonyult megfelelő eszköznek (*Nemes Nagy et al. 2000; Hahn, 2004*).

Az egyváltozós elemzések kapcsán ugyanakkor többen felhívták a figyelmet arra, hogy a GDP, a GRP, illetve ezek egy főre jutó változatainak alkalmazása a fejlődés megítélésében alapvető problémákat vet fel. Egyesek szerint a mutató kizárólag egy normatív állapotot tükröz (*Keller, 2011*), míg mások azt hangsúlyozták, hogy a gazdasági fejlődés számszerűsítése a gazdasági növekedésnél összetettebb feladat. Elengedhetetlen olyan tényezők számbavétele, mint az emberi életmű, a technikai haladás vagy az innovációk, hiszen ezek a komponensek egy ország vagy régió tisztán anyagi jólétén felül az életminőség és életszínvonal tényezőit, illetve ezek jövőbeli folyamatosságának biztosítását is magában foglalják (*Heltai, 1998; Lados–Rechnitzer, 2004; Szabó, 2008; Szentes, 2011*). Az összetettség miatt több ajánlás is született néhány indikátor együttes alkalmazására a GDP mellett vagy helyett (*Győri, 2006; Dusek–Kiss, 2008; Lengyel, 2010; Mezei et al. 2009; Nemes Nagy, 2004; 2009*).

---

<sup>6</sup> Nemes Nagy az átmeneti országok esetét az ún. Williamson-modell vagy Williamson-hipotézis eszközével szemléltette. A modell verifikálására sikeres hazai kísérletek történtek az elmúlt időben (*Kiss–Németh 2006*), de a modell kritikus pontjainak felvázolásával is foglalkoztak már Magyarországon (*Gyuris 2011*).



## **Többmutatós vizsgálatok: a fejlettséget meghatározó tényezők feltárása**

A területi fejlettség tanulmányozása kapcsán az elmúlt években Magyarországon is jelentős kutatási problémaként merült fel a fejlettség tényezőkre bontása, vagyis annak kérdése, hogy a fejlettségi szint mérésekor lehet-e mérni az egyes összetevők hatóerejét.

A hazai szakirodalomban arányait tekintve kevesebb olyan vizsgálattal találkozunk, amelyben a fejlettség megragadására használt indikátorokat nem együttesen, hanem egymás után és – szerencsés esetben – egymással összehasonlításban veszik sorra a kutatók (Sándor, 1998; Sándor–Végh, 1999; Tohai, 1999; Kólyáné–Végh, 2006; 2007; Bakos et al. 2011). Az analízisekben található mutatók többnyire makrogazdasági jellegűek (termelési és ágazati jellemzők, munkaerő-piaci, foglalkoztatottsági és kibocsátási adatok), de a vállalkozások és a háztartások leglényegesebb jellemzőit is megragadták.

Egyszerűbb matematikai módszerük miatt a standardizálással és normalizálással dolgozó Bennett-módszert (Jakobi, 2003; 2007), illetve a humán fejlettségi indexet (HDI) több elemzés alkalmazta (Nemes Nagy, 2000; Kulcsár–Obádovics, 2003; Nemes Nagy–Jakobi, 2003; Rechnitzer–Smahó, 2005; Csizsák–Németh, 2007; Nagy, 2007; Józán, 2008; Garami, 2009; Farkas, 2012).

A már többdimenziós összetettséget és a fejlettségről komplexebb képet adó elemzéseket a pontozásos, illetőleg a faktor- és klaszterelemzésen alapuló matematikai–statisztikai eljárások keretében finomították a kutatók, az eljárás különösen a térségtipizálás miatt vált kedvelt módszertani eszközzé (Nemes Nagy, 1995b; Csatári, 1996; 2000; Faluvégi, 2000; Adler et al. 2001; Dobosi, 2003; Faluvégi, 2004; Hahn, 2004; Bíró–Molnár, 2004; Cserhádi et al. 2005; Faluvégi–Tipold, 2007; Zsugyel, 2007; KSH, 2008; Csatári, 2010; Tánczos és Egri, 2010; Tánczos, 2010; Győri, 2013).<sup>7</sup> Az országos területi fejlettségi viszonylatokat feltáró elemzéseken túl több vizsgálat készült – túlnyomóan a tervezési-statisztikai beosztást követve – egy-egy térség kiragadásával is (Bálint, 2004; G. Fekete, 2006; Kovacsicsné Nagy, 2006; Győri–Jankó, 2009).

Az előzőekben érintett megközelítéseken kívül a fejlettség többváltozós értelmezése kapcsán többen felhívták a figyelmet az ún. versenyképességi interpretációra. A területi versenyképesség duális és összetett módon is értelmezhető (Horváth, 2006b; Lengyel, 2010; Nemes Nagy, 2004; 2009). A duális felfogás a fejlettség-értelmezés mentén a jövedelmet és a foglalkoztatottságot emeli ki, mint központi, jól mérhető közgazdasági kategóriákat, az összetett értelmezés kapcsán pedig a regionális versenyképesség sokat idézett ún. piramis-modellje említhető meg. A piramis-modell összetevőinek empirikus elemzésére több kísérlet történt az elmúlt években megyei (Lukovics, 2004; 2006) és kistérségi elemzési szinten (Lukovics–Kovács, 2008; 2011), de más, nem a piramis-modell tényezőin nyugvó versenyképességi vizsgálatok is napvilágot láttak, főként a kistérségek (Nemes Nagy, 2004) és a városok példáján (Beluszky, 2000; Beluszky–Győri, 2006; Baranyai–Baráth, 2009), illetőleg a kelet-közép-európai viszonylatokkal és a visegrádi országokkal kapcsolatosan (Lampertné Akócsi, 2010; Dusek, 2012; Lengyel, 2012; Lukovics–Savanya, 2012).

## **A fejlettség tágabb megközelítése, a fejlettségi vizsgálatokhoz hasonló témakörök**

Az elmúlt időszakban természetesen számtalan olyan munka született a területi tudományok széles spektrumában, amelyek valamely módon kapcsolódtak a területi fejlettséghez. Így említhetők a hazai falvak szerepkörével (Koós–Virágh, 2010; Beluszky–Sikos T., 2007; Tóth–

---

<sup>7</sup> A faktorelemzés megítélése nem egységes, az egyik legújabb kritika Czirfusz (2010) tollából született, aki munkájában kifejtette, hogy az eljárás bizonyos kérdések vizsgálatára alkalmas, de nem oldja meg az összetett jelenségek mérésének problémáját. A cikk keretében a szerző a felsorolásban szereplő több publikációt a területi szintek összemossa miatt, illetve a szerzők módszertani eljárása és következtetései közötti nem megfelelő összhang miatt éles bírálattal illetett.

Virágh, 2010), illetve a hazai városok differenciálódási folyamataival (Tagai, 2010) foglalkozó munkák, amelyek tágabb értelemben feltárták a különböző településkategóriák fejlettségi helyzetét. A tágabb megközelítés kapcsán citálhatók az ún. centrum-periféria elemzések (Kanas-Kiss, 2006; Lőcsei-Szalkai, 2008; Tóth, 2006), a területi fejlődés és az úthálózat kapcsolataira irányuló – elsősorban az autópályák hatásaival foglalkozó – vizsgálatok (Németh, 2005; 2009; Tóth, 2006), de itt említendőek olyan további témakörök is, mint a fejlettség viszonylata az ipari átalakulással (Barta et al. 2008), a tudáshálózatokkal (tudásbázissal) és a regionális kreativitással (Lengyel-Ságvári, 2009; Rittgasser, 2009; Sebestyén, 2012), a szegregációval és marginalizálódással (Bihari-Kovács, 2006; Tóth-Virágh, 2010), a területi tőkével (Tóth, 2011) és a helyi kultúrával, közművelődéssel (Fábián-Tóth, 2013). Az innovációs és regionális potenciálok témakörének empirikus megragadására, és ezen keresztül a hazai kistérségek és városok innovációs szempontú fejlettségének leírására is több kísérlet történt az elmúlt években (Borsi-Bajmócy, 2009; illetve Csizmadia-Rechnitzer, 2005; Nárαι, 2005).

A fejlettség tágabb megítélésével kapcsolatos témakörök bizonyára még hosszasan sorolhatók lennének, de mivel a főbb térszerkezeti megállapításokat kifejezetten az előző alpontokban érintett egy- és többmutatós területi fejlettségi vizsgálatokra korlátozva gyűjtöttem össze, ezért megelégedtem néhány aktuális és sűrűbben vizsgált problémakör összefoglalásával.

### **A területi fejlettségi elemzések főbb térszerkezeti megállapításai**

A rendszerváltás után eltelt két évtized hazai társadalmi – gazdasági térszerkezetét továbbra is markáns különbségek jellemzik. E jelenség kapcsán – függetlenül az elemzésekbe bevont mutatók számától és a vizsgálatok módszertanától – lényegében hasonló térszerkezeti konzekvenciákat vontak le a területi elemzésekkel foglalkozó szakemberek és a tudomány képviselői is.

A GDP-re támaszkodó elemzések Magyarország kapcsán erőteljes diszparitásra hívták fel a figyelmet, bár a munkák a területi különbségek mérséklését és hatékony kezelését már nem egységesen ítélték meg; a területi differenciák enyhítésére tett javaslatok a makrogazdasági szerkezetbe történő beavatkozástól (Horváth, 2004) a mikroszféra struktúrájában és versenyképességében rejlő lehetőségek kiaknázásáig terjedtek (Illés, 2009). Másképpen értékelték a kutatók a differenciálódás–nivellálódás kérdését is. A nagyobb regionális viszonylatokkal foglalkozó írások szerzői azt a konklúziót vonták le, hogy ugyan a régió országai közötti fejlettségi különbségek fokozatosan csökkentek, de az országon belüli differenciáltság alig mérséklődött (Nemes Nagy, 2009). A kifejezetten hazai viszonylatokat elemző munkákban ezzel szemben az tükröződik, hogy hazánk térségei jól körvonalazható területi mintázatot mutatnak az egyenlőtlenség iránya és nagysága szerint (Kiss-Németh, 2006). Az elemzések többnyire a térszerkezet hármasszámítására is felhívták az olvasó figyelmét, amely átszövi a „hagyományos” főváros–vidék, illetve nyugat–kelet dichotómiákat (Nemes Nagy, 1995a; Enyedi, 2000). Találunk példát olyan elemzésekre is, amelyek kimondottan a térszerkezet monocentrikus jellegét domborították ki (Nemes Nagy-Tagai, 2009).

A többmutatós elemzésekkel kapcsolatban nagy általánosságban szintén megállapítható, hogy a területi egyenlőtlenségek a főváros–vidék, illetve a nyugat–keleti országrészek esetében mutatkoztak meg a legjelentősebben. A szerzők elemzéseikben többnyire arra a következtetésre jutottak, hogy Közép-Magyarország előnye a többi régióhoz viszonyítva folyamatosan növekszik, és amíg Nyugat-, illetve Közép-Dunántúl teljesítménye kissé marad el az átlagtól, addig a többi régióé nagyságrendekkel.

Az indikátorok egymás utáni beemelésével operáló kutatások kapcsán megjegyzendő, hogy az alkalmazott eljárás több elemzési – értékelési lehetőséget hordoz magában. Feltárva néhány ok-okozati összefüggést a vizsgálatok részben rávilágítottak azokra a folyamatokra, amelyek Magyarországon a gazdasági – társadalmi fejlettségben markáns területi különbségek

kialakulásához vezettek. Az indikátorok összevetésére, és a közöttük meghúzódó kapcsolatok feltárására azonban csak marginálisan történt kísérlet.

A HDI-vel kapcsolatos elemzések többnyire megerősítették, hogy a területi különbségek növekedése az ezredforduló után sem állt meg, egyedül *Rechnitzer–Smahó (2005)* vizsgálatai tanúskodtak enyhébb mértékű konvergenciáról. A tanulmányok mindegyikében megjelent a főváros kiugró fejlettsége, illetve egy határozott nyugat–keleti szembenállás, de a kistérségi vizsgálatok esetében a határsávok lemaradása, illetve az autópályákhoz közeli területek felzárkózása is jelentősebben kirajzolódott.

A pontozásos és faktorelemzést használó munkák egymást erősítve mutattak rá az ország dinamikusabban fejlett térségeire (általában Közép-Magyarország, a Nyugat-Dunántúl, az Észak-Dunántúl kistérségei, az osztrák határmentén), kiegyensúlyozott fejlődést mutató térségeire (általában a Közép-Dunántúl kistérségei), illetve lemaradó és nagyon kedvezőtlen területeire (általában a Dél-Dunántúl, az Észak-Alföld, a Dél-Alföld és Észak-Magyarország kistérségei). Figyelemre méltó, hogy az elemzések a kizárólag GDP-n alapuló elemzésekhez képest nem mutattak jelentősebb eltérést. A stagnáló és lemaradó kategóriákba sorolható Kelet-Magyarország nagy része, illetve a horvát határ menti területek, de megkülönböztethetők az ún. külső (az északkeleti határ menti térségek) és a belső perifériák is (az Alföld és a Dunántúl középső területei). Kistérségi szinten a jelentős várossal vagy városokkal rendelkező kistérségek mutattak az átlagnál kedvezőbb vagy kiugró teljesítményt, függetlenül régióbeli elhelyezkedésüktől (*Dobosi, 2003; Jakobi, 2007; KSH, 2008*). A fejlődési dinamikát vizsgáló elemzések a főváros környéki, illetve a jelentősebb településekkel rendelkező kistérségekben jeleztek kedvező értékeket, bár egyes vizsgálatok arra is rámutattak, hogy a Közép-dunántúli régióban, a Balaton és a főváros környékén relatíve nagyobb előrelépés történt más térségekhez képest (*Bíró–Molnár, 2004*). Ezzel párhuzamosan megfigyelhető az autópályák és néhány jelentősebb főút körül a dominánsabb, magasabb fejlettségi kategóriaszintek megléte (*Bíró–Molnár, 2004; Tánczos, 2010*). A fejlettségi térszerkezet történeti meghatározottságát firtató elemzések rámutattak arra, hogy a hosszabb időtávlatban megfelelően becsülhető, olykor pontosan is mérhető egyenlőtlenségek lényegében megmaradtak (Győri ma).

A hazai versenyképességi vizsgálatok sem árulkodtak jelentősebb eltérésekről az előzőekben vázolt térszerkezeti vonatkozásokhoz képest. Mind a duális megközelítésen nyugvó elemzések, mind a piramis-modellt alapul vevő megyei és kistérségi elemzések egyértelműen viszszatükrözték a térségtipizálásnál kapott eredményeket.

Összegezve, a területi fejlettségi vizsgálatok minden esetben a nyugat–keleti „lejtőről”, illetőleg a (fő)város–vidék szembenállásról tanúskodtak, valamint a közlemények többnyire egymást erősítve, igazolva mutattak rá a Nyugat- és Észak-Dunántúl fejlettségére, az Alföld átlagos, ugyanakkor vegyes képet mutató helyzetére, valamint a Dél-Dunántúl és Észak-Magyarország kedvezőtlen pozíciójára.

### **„Merre tovább” hazai fejlettségi vizsgálatok?**

A magyarországi területi fejlettségi vizsgálatok feltárták és modellezték a magyar térszerkezet törvényszerűségeit. *Nemes Nagy* korábban (2003) kifejtette, hogy a térségek egyedi rendszerként való értelmezése nagy lökést adhat a hazai kutatásoknak, azonban más módszereket ajánlott a térség-, illetve településtipizálás tekintetében; előbbi kapcsán a fejlettség sokdimenziós „minőségi” kategóriáira épülő osztályozását javasolta, utóbbi esetben pedig egyszerű méretjellemzőket jelölt meg. *Szabó és Farkas (2012)* megfogalmazták, hogy a területi fejlettségi elemzések térszerkezeti következtetései nem ellentétesek, csupán egy-egy tényező vagy egy-egy térség specifikuma módosította a végeredményt. A szerzőpáros az egyre több megközelítés és mérési lehetőség miatt kibontakozó vitákra hívta fel a figyelmet, és azon álláspontra helyezkedtek, miszerint nem szükséges bonyolult és komplex mérőszámokat alkalmazni; ezt

cikkükben az egy főre jutó GDP, az egy főre jutó személyi jövedelemadó-alap, és a becslött HDI között megfigyelhető szoros korrelációval igazolták.

Magam úgy gondolom, hogy a többváltozós módszerek alkalmazása több újdonságértékkel is szolgálhat, igaz nem általánosságban, hanem egyes speciális esetekben. Érdemes lenne a hazai térszerkezet egy-egy elemét homogén kritérium(ok) vagy egyszerű méretjellemzők (hasonló városkategória, népességszám, gazdasági szerkezet vagy társadalmi állapotok) alapján lehatárolni, vagy csomóponti szemléletben (funkcionális kapcsolatok hasonló jellege, vonzáskörzet, agglomerációs övezet) gondolkodva megvizsgálni. Mindkét eljárás alkalmazása nagy kihívást állít a kutatók elé, főként azért, mert a fejlettség leírására bevont statisztikai alapadatokat egyedileg kell települési szinten összegyűjteni, majd aggregálni; valójában ezután kezdődhet az elemző munka.

A kérdéskör kifejezetten a városok és a várostérségek esetében, valamint határon átnyúló viszonylatban szolgálhat többletinformációval. Előbbi kapcsán azért, mert Magyarország településszerkezete egyértelműen meghatározza a területi különbségeket; az agglomerációs (lokalizációs, urbanizációs) előnyök szerepe, valamint a méretgazdaságossági szempontok az urbánus terekben jelentősek. Célszerű lenne tehát a városi és vidéki tereket külön kezelni a jövőbeni területi fejlettségi elemzések során. A másik problémakör kapcsán úgy gondolom, hogy a térbeli fejlődés akadályai Magyarország és a vele határos államok európai uniós csatlakozásával végérvényesen lebomlottak, és a korábbi árnyékszónák eltűnésével érezhetővé váltak az új regionális fejlesztési potenciálok, az új centrumok jelenléte, illetőleg ezek kiszűrő hatásai, amelyek immáron a határokon is átnyúlnak. A területi fejlettségi vizsgálatok e téren a többváltozós elemzések újabb távlatait nyithatják meg.

Természetesen, a fentiekhez hozzájárul a magyar területfejlesztési gyakorlat mindenkori iránya, amely leegyszerűsítve kétfajta, de rövid gazdasági időtávon nem feltétlenül összeegyeztethető utat követhet. Az egyik tendencia alapvetően a fejlettebb helyzetben lévő központi régió, a nagyobb lélekszámú települések és a főbb közlekedési utak, folyosók (autópályák) mentén található térségek további fejlesztését jelenti a hatékonyság és versenyképesség erősítésének szellemében. E trend érvényesülése esetén a térszerkezet további polarizálódásának leszünk majd szemtanúi. A másik törekvést egy kiegyenlítettebb, területi alapú fejlesztésben kell keresni, amely a területi kohézió és méltányosság jegyében az alacsonyabb lélekszámú települések és a vidéki térségek fejlesztések fejlődését és egyben felzárkózását szolgálhatja.<sup>8</sup> Azt, hogy a 2014-2020 közötti programozási periódusban melyik irány jut túlnyomóan érvényre, mindenképpen meghatározzák az elkövetkezendő hónapok regionális politikai és területfejlesztéssel összefüggő stratégiai előkészületei.

## Összegzés

A dolgozatban feltártam, hogy területi fejlettség megragadására alkalmazott módszertani eljárások hazai viszonylatban rendkívül sokszínűek. A területi fejlettségi vizsgálatok csoportosításával kapcsolatosan megállapítható, hogy az elemzések „fejlődése” is tetten érhető, a kutatók egyre több dimenzió és mutató szerepeltetésével, valamint a fejlődésre ható tényezők különböző megközelítéseken, netán modelleken alapuló rendszerezésével az elmúlt két évtizedben folyamatosan finomították a területi fejlettségi elemzéseket; ez a tendencia ugyanakkor több szakmai és tudományos vitára adott lehetőséget. Az elemzéseket áttekintve elmondható továbbá, hogy a hazai területi fejlettségi vizsgálatok meghatározó elemzési alapegységeinek a hazai kistérségek bizonyultak, és a járási rendszer bevezetésével várhatóan e területi szint tanulmányozása iránti kedv nem is fog csillapodni. Úgy vélem, hogy áttekintésem időszereinek bizonyult, mivel hazánkban rengeteg módszertani tapasztalat halmozódott fel a térségek fejlődésének és fejlettségének tanulmányozásával kapcsolatban, ugyanakkor az eltérő mód-

<sup>8</sup> E témakör részletesebb megértésével kapcsolatban Faragó (2006) dolgozata nyújt további adalékokat.

szertani irányok eredményeinek összefoglalására kevés vállalkozás történt a hazai regionális tudományi irodalomban.

## Irodalom

- Ács J. Z.–Varga A. (2000): Térbeliség, endogén növekedés és innováció. *Tér és Társadalom*, 4, 23–38.
- Adler J.–Barta J.–Benyó B.–Bíró P.–Molnár L.–Skultéty L. (2001): A gazdasági fejlettség területi különbségei és ezek okai. *Területi Statisztika*, 6, 517–533.
- Bakos N.–Hidas Zs.–Kezán A. (2011): Területi különbségek Magyarországon. A főbb társadalmi és gazdasági folyamatok az ezredforduló után. *Területi Statisztika*, 4, 335–357.
- Bálint L. (2004): Kistérségeink egyenlőtlensége a Dél-Dunántúlon. *Területi Statisztika*, 5, 477–494.
- Baranyai N.–Baráth G. (2009): A várostérségek gazdasági és társadalmi versenyképességi rangsora. In: Szirmai V. (Szerk.): *A várostérségi versenyképesség társadalmi tényezői*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs, 191–201.
- Bartke I. (1985): *A területfejlesztési politika Magyarországon*. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Barta Gy.–Czirfusz M.–Kukely Gy. (2008): Újraiparosodás a nagyvilágban és Magyarországon. *Tér és Társadalom*, 4, 1–20.
- Beluszky P. (témavezető) (2000): *A magyar városok versenyképessége*. MTA RKK KÉTI, Budapest
- Beluszky P.–Győri R. (2006): A magyar városhálózat funkcionális versenyképessége. In: Horváth Gy. (Szerk.): *Régiók és települések versenyképessége*. MTA RKK, Pécs, 236–293.
- Beluszky P.–Sikos T. T. (2007): *Változó falvaink. (Magyarország falutípusai az ezredfordulón.)* MTA TKK, Budapest
- Bihari Zs.–Kovács K. (2006): Lejtők és csúszdák, avagy a foglalkoztatási esélyek térbeli egyenlőtlensége az ezredfordulón. *Tér és Társadalom*, 4, 49–66.
- Bíró P.–Molnár L. (2004): A kistérségi szintű relatív fejlettség meghatározása. *Területi Statisztika*, 6, 564–585.
- Borsi B.–Bajmócy Z. (2009): Kvantitatív leszakadás, kvalitatív felzárkózás? A hazai regionális innovációpolitika kihívásai. *Közgazdasági Szemle*, 10, 933–954.
- Bruckner J.–Farkasházi L.–Gether I. (1999): A bruttó hazai termék területi megoszlása 1997-ben. *Területi Statisztika*, 3, 235–243.
- Bruckner J.–Gether I. (2003): A területi GDP-számítás helyzete, a továbbfejlesztés feladatai. *Területi Statisztika*, 4, 323–332.
- Czirfusz M. (2010): Faktoranalízis, a látszatmegoldás. *Tér és Társadalom*, 1, 37–49.
- Csatári B. (1996): *A magyarországi kistérségek néhány jellegzetessége*. MTA RKK ATI, Kecskemét
- Csatári B. (2000): Kísérlet a magyarországi kistérségek komplex fejlődési típusainak meghatározására. In: Dövényi Z. (Szerk.): *Alföld és nagyvilág: tanulmányok Tóth Józsefnek*. MTA FKK, Budapest, 151–168.
- Csatári B. (2010): Területi egyenlőtlenségek néhány régi-új tényezője a mai Magyarországon. In: Barta Gy.–Beluszky P.–Földi Zs.–Kovács K. (Szerk.): *A területi kutatások csomópontjai*. MTA RKK, Pécs, 490–513.
- Cserhádi I.–Dobosi E.–Molnár Zs. (2005): Regionális fejlettség és tőkevonzási képesség. *Területi Statisztika*, 1, 15–32.
- Csite A.–Németh N. (2007): Az életminőség területi differenciái Magyarországon: a kistérségi szintű HDI becslési lehetőségei. *Budapesti Munkagazdaságtani Füzetek*, 3, MTA KTI, Budapest
- Csizmadia Z.–Rechnitzer J. (2005): A magyar városhálózat innovációs potenciálja. In: Grosz A.–Rechnitzer J. (Szerk.): *Régiók és nagyvárosok innovációs potenciálja Magyarországon*. MTA RKK, Pécs–Győr, 147–181.
- Dobosi E. (2003): A komplex regionális fejlettség matematikai-statisztikai elemzése. *Területi Statisztika*, 1, 15–33.
- Döry T.–Rechnitzer J. (2005): A regionális fejlődés és az innováció. In: Grosz A.–Rechnitzer J. (Szerk.): *Régiók és nagyvárosok innovációs potenciálja Magyarországon*. MTA RKK, Pécs–Győr
- Dusek T.–Kiss J. P. (2008): A regionális GDP értelmezésének és használatának problémái. *Területi Statisztika*, 3, 264–280.

- Dusek T. (2012): A kelet-közép-európai járműgyártási központok versenyképessége. In: Rechnitzer J.–Smahó M. (Szerk.): *Járműipar és regionális versenyképesség. Nyugat- és Közép-Dunántúl a kelet-közép-európai térségben*. Universitas Győr Nonprofit Kft, Győr, 262–293.
- Enyedi Gy. (2000): Globalizáció és magyar területi fejlődés. *Tér és Társadalom*, 1, 1–10.
- Faluvégi A. (2000): A magyar kistérségek fejlettségi különbségei. *Területi Statisztika*, 4, 319–346.
- Faluvégi A. (2004): Kistérségeink helyzete az EU küszöbén. *Területi Statisztika*, 5, 434–458.
- Faluvégi A.–Tipold F. (2007): A területfejlesztés kedvezményezett térségeinek 2007. évi besorolása. *Területi Statisztika*, 6, 523–540.
- Faragó L. (2006): A városokra alapozott területpolitika koncepcionális megalapozása. *Tér és Társadalom*, 2, 83–102.
- Farkas M. B. (2012): A korrigált humán fejlettségi mutató kistérségek közötti differenciáltsága Magyarországon. *Területi Statisztika*, 3, 230–249.
- Farkasházi L. (1998): A bruttó hazai termék (GDP) területi megoszlása. *Területi Statisztika*, 1, 3–11.
- Fábián A.–Tóth B. I. (2013): A kultúra területi mérhetősége és a kistérségek közművelődési jellemzői. *Tér és Társadalom*, 1, 97–113.
- Garami E. (2009): A humán erőforrás területi különbségei. Az emberi fejlődés indexének hazai alkalmazhatósága. *Területi Statisztika*, 3, 280–298.
- G. Fekete É. (2006): Hátrányos helyzetből előnyök? Elmaradott kistérségek felzárkózásának lehetőségei az Észak-magyarországi régióban. *Észak-magyarországi stratégiai füzetek*, 1, 54–68.
- Grosz A.–Rechnitzer J. (Szerk.) (2005): *Régiók és nagyvárosok innovációs potenciálja Magyarországon*. MTA RKK, Pécs–Győr
- Györi R. (2006): Bécs kapujában (területi fejlettségi különbségek a Kisalföld déli részén a XX. század elején). *Korall*, Júniusi szám, 231–250.
- Györi R. (2013): A magyar fejlettségi térszerkezet történeti gyökerei. In: Balás G.–Németh N. (Szerk.): *Periférián – a hátrányos helyzetű kistérségek fejlesztési problémája*. Párbeszéd a Vidékért Egyesület, Budapest (Kézirat, megjelenés alatt)
- Györi R.–Jankó F. (2009): Nyugat-Dunántúl és Burgenland regionális fejlettségi különbségeinek alakulása 1910 és 2001 között. *Soproni Szemle*, 2, 218–238.
- Gyuris F. (2011): A Williamson-hipotézis. Egy koncepció tartalma, kritikája és utólete. *Tér és Társadalom*, 2, 3–28.
- Hahn Cs. (2004): A térségi fejlődést befolyásoló tényezők. *Területi Statisztika*, 6, 544–563.
- Heltai L. (1998): A GDP és az öko-logika hiánya. *Eszmélet*, Őszi szám, 111–125.
- Horváth Gy. (1998): Az átmenet regionális hatásai Kelet-Közép-Európában. *Területi Statisztika*, 4, 295–318.
- Horváth Gy. (2004): Regionális egyenlőtlenségek Európában. *Magyar Tudomány*, 9, 962–977.
- Horváth Gy. (Szerk.) (2006a): *Régiók és települések versenyképessége*. MTA RKK, Pécs
- Horváth Gy. (2006b): Bevezetés. A gazdasági tér versenyképességének elemei. In: Horváth Gy. (Szerk.): *Régiók és települések versenyképessége*. MTA RKK, Pécs, 9–34.
- Illés I. (2009): *Területfejlesztés Magyarországon a 20. században*. Miskolci Egyetemi Kiadó, Miskolc
- Jakobi Á. (2003): Az információs társadalom és a gazdaság térszerkezetének vizsgálata. Kutatási jelentés. *A gazdasági térszerkezet vizsgálatát elősegítő új dimenziók, illetve az ezzel kapcsolatos módszerek kutatása*. VÁTI Kht, Budapest
- Jakobi Á. (2007): Az információs társadalom térbelisége. *Regionális Tudományi Tanulmányok*, 13, ELTE Regionális Tudományi Tanszék, Budapest
- Józan P. (2008): A módosított humán fejlettségi mutató (MHFM) és alkalmazhatósága az életminőség mérésében. *Statisztikai Szemle*, 10–11, 949–969.
- Kanalas I.–Kiss A. (Szerk.) (2006): *A perifériaképződés típusai és megjelenési formái Magyarországon*. MTA RKK ATI, Kecskemét
- Kása K. (2006): A gazdasági versenyképesség területi különbségei Magyarországon. *Területi Statisztika*, 4, 428–434.
- Keller J. (2011): Heterarchia és fejlődési pályaváltás. Új elméleti megközelítés a kistérségkutatásban. *Tér és Társadalom*, 3, 3–26.
- Kiss J. P.–Németh N. (2006): Fejlettség és egyenlőtlenségek: Magyarország megyéinek és kistérségeinek esete. *Budapesti Munkagazdaságtani Füzetek*, 8, MTA KTI, Budapest

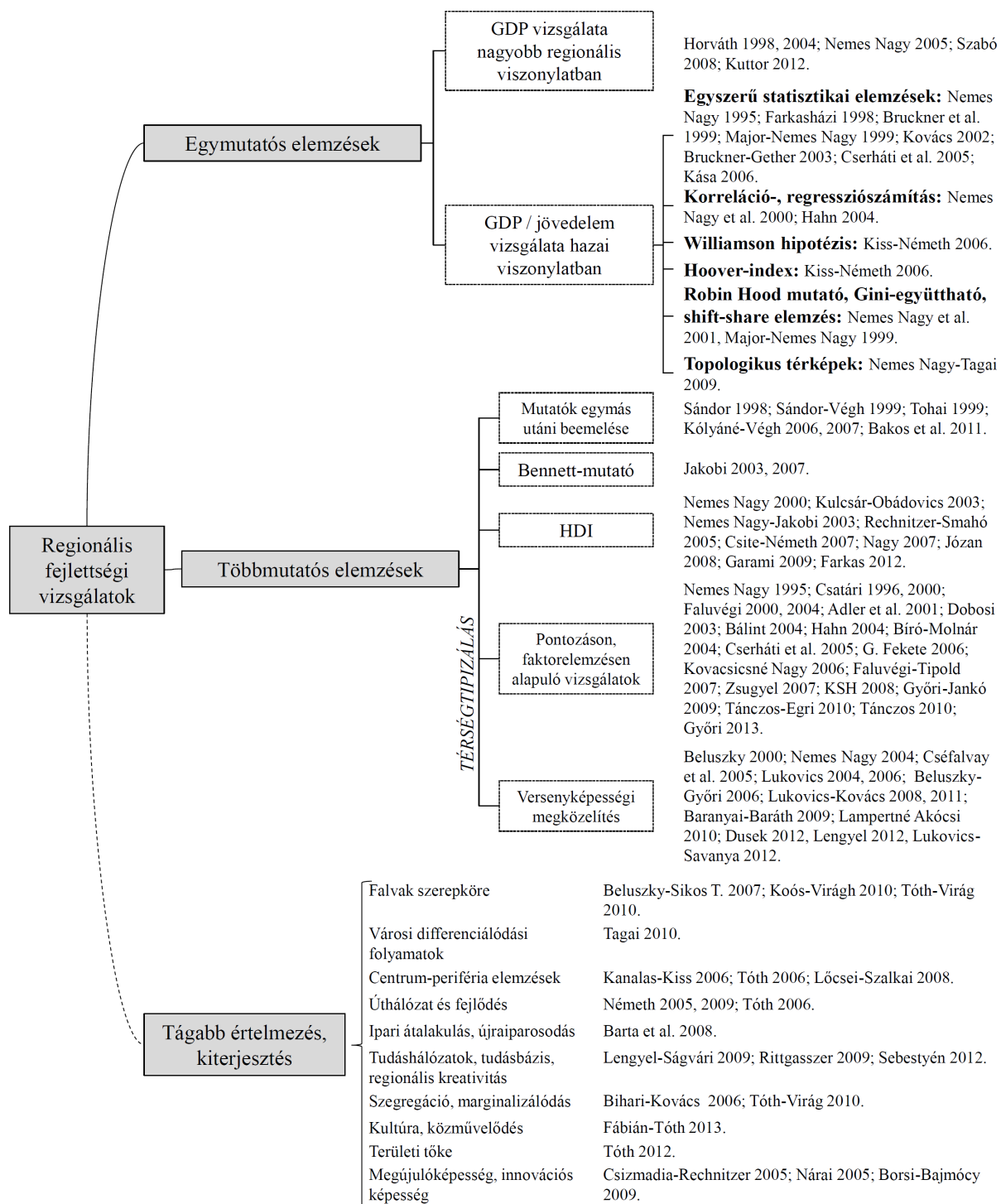
- Kólyáné Sziráki Á.–Végh L. (2006): A gazdasági fejlődés regionális különbségei Magyarországon I. *Területi Statisztika*, 6, 594–612.
- Kólyáné Sziráki Á.–Végh L. (2007): A gazdasági fejlődés regionális különbségei Magyarországon II. *Területi Statisztika*, 1, 46–62.
- Koós B.–Virágh T. (2010): Fel is út, le is út: községeink sorsa a rendszerváltás után. In: Barta Gy.–Beluszky P.–Földi Zs.–Kovács K. (Szerk.): *A területi kutatások csomópontjai*. MTA RKK, Pécs, 32–54.
- Kovacsicsné Nagy K. (2006): Borsod-Abaúj-Zemplén megye statisztikai kistérségeinek összehasonlítása komplex mutató alapján. *Területi Statisztika*, 6, 569–577.
- Kovács T. (2002): A területi fejlettségi különbségek alakulása Magyarországon. *Területi Statisztika*, 6, 506–517.
- KSH (2008): *Tájékoztató a kiemelten támogatott kistérségekről*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest
- Kulcsár L.–Obádovics Cs. (2003): A vidéki népesség humánindexének alakulása Magyarországon. *Területi Statisztika*, 4, 303–322.
- Kuttor D. (2012): *Kelet-Közép-Európa változó gazdasági térszerkezetének modellezése*. Miskolci Egyetem Kiadó, Miskolc
- Lackó L. (1987): A területi fejlődés egységes értelmezése. *Tér és Társadalom*, 1, 67–75.
- Lados M.–Rechnitzer J. (2004): *A területi stratégiáktól a monitoringig*. Dialóg Campus Kiadó, Pécs–Budapest
- Lampertné Akócsi I. (2010): A humán tőke versenyképessége a visegrádi országcsoport régióiban. *Területi Statisztika*, 6, 659–673.
- Lengyel B.–Ságvári B. (2009): Kreatív foglalkozások és regionális tudásbázis: Fogalmak, folyamatok és területi összefüggések. *Tér és Társadalom*, 4, 1–26.
- Lengyel I. (2010): *Regionális gazdaságfejlesztés. Versenyképesség, klaszterek és alulról szerveződő stratégiák*. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Lengyel I. (2012): A kelet-közép-európai országok régióinak versenyképessége. In: Rechnitzer J.–Smahó M. (Szerk.): *Járműipar és regionális versenyképesség. Nyugat- és Közép-Dunántúl a kelet-közép-európai térségben*. Universitas Győr Nonprofit Kft, Győr, 191–229.
- Lengyel I.–Rechnitzer J. (2004): *Regionális gazdaságtan*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs
- Lőcsei H.–Szalkai G. (2008): Helyzeti és fejlettségi centrum–periféria relációk a hazai kistérségekben. *Területi Statisztika*, 3, 305–314.
- Lukovics M. (2004): Regionális gazdaságfejlesztés: eltérő fejlettségű megyék versenyképességének elemzése. *Tér és Társadalom*, 4, 149–168.
- Lukovics M. (2006): A magyar megyék és a főváros versenyképességének empirikus vizsgálata. *Területi Statisztika*, 2, 148–166.
- Lukovics M.–Kovács P. (2008): Eljárás a területi versenyképesség mérésére. *Területi Statisztika*, 3, 245–263.
- Lukovics M.–Kovács P. (2011): A magyar kistérségek versenyképessége. *Területi Statisztika*, 1, 52–71.
- Lukovics M.–Savanya P. (2012): A visegrádi országok megyéinek versenyképessége a járműipar szemszögéből. In: Rechnitzer J.–Smahó M. (Szerk.): *Járműipar és regionális versenyképesség. Nyugat- és Közép-Dunántúl a kelet-közép-európai térségben*. Universitas Győr Nonprofit Kft, Győr, 230–261.
- Major K.–Nemes Nagy J. (1999): Területi jövedelemegyenlőtlenségek a kilencvenes években. *Statisztikai Szemle*, 5, 397–421.
- Mészáros R. et al. (Szerk.) (2010): *A globális gazdaság földrajzi dimenziói*. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Mezei E.–Vincze M.–Pakucs B. (2009): A romániai megyék vidéki jellegének különbözősége és ennek hatása a versenyképességre. *Területi Statisztika*, 4, 441–452.
- Nagy D. (2007): Divergencia vagy konvergencia – az átmenet gazdasági térfolyamatainak mérlege földrajzos szemmel. *Tér és Társadalom*, 1, 35–51.
- Nárai M. (2005): A megyei jogú városok innovációs potenciálja. In: Grosz A.–Rechnitzer J. (Szerk.): *Régiók és nagyvárosok innovációs potenciálja Magyarországon*. MTA RKK, Pécs–Győr, 181–220.



- Nemes Nagy J. (1995a): A GDP regionális számbavétele. In: Probáld F. (Szerk.): *Pro Geographia Humana*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest, 99–118.
- Nemes Nagy J. (1995b): A „gazdasági egészség” földrajzi képe Magyarországon. *Földrajztanítás*, 3–4, 4–11.
- Nemes Nagy J. (1998): *A tér a társadalomkutatásban. (Bevezetés a regionális tudományba.)* Hirschler Rezső Szociálpolitikai Egyesület, Budapest
- Nemes Nagy J. (2000): A humán erőforrások regionális differenciáltsága a kilencvenes években. In: Fóti K. (Szerk.): *Az emberi erőforrások jellemzői Magyarországon 1999*. UNDP–MTA VKI, Budapest, 61–70.
- Nemes Nagy J. (2003): A regionális tudomány dualitása és paradigmái – hazai tükröben. *Tér és Társadalom*, 1, 1–17.
- Nemes Nagy J. (2004): Új kistérségek, új városok. Új versenyzők? *Regionális Tudományi Tanulmányok*, 9, 5–42.
- Nemes Nagy J. (2005): Fordulatra várva – A regionális egyenlőtlenségek hullámai. In: Dövényi Z.–Schweitzer F. (Szerk.): *A földrajz dimenziói*. MTA FKI, Budapest, 141–158.
- Nemes Nagy J. (2009): *Terek, helyek, régiók. A regionális tudomány alapjai*. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Nemes Nagy J.–Fekete A.–Kullmann Á.–Szabó P. (2000): A területi fejlődés „állami” és „piaci” útjai az 1990-es években. *Területi Statisztika*, 3, 203–220.
- Nemes Nagy J.–Jakobi Á. (2003): A humán fejlettségi mutató (index) megyék közötti differenciáltsága 1999-ben. In: Fóti Klára (Szerk.): *A szegénység enyhítéséért – helyzetkép és javaslatok. Országjelentés a „humán fejlettségről”*. UNDP–MTA VKI, Budapest, 24–29.
- Nemes Nagy J.–Jakobi Á.–Németh N. (2001): A jövedelemegyenlőtlenségek térségi és településszerkezeti összetevői. *Statisztikai Szemle*, 10–11, 862–884.
- Nemes Nagy J.–Tagai G. (2009): Területi egyenlőtlenségek, térszerkezeti determinációk. *Területi Statisztika*, 2, 152–169.
- Németh N. (2005): Az autópálya-hálózat térszerkezet alakító hatásai – Magyarország esete. In: Faluvégi A.–Fazekas K.–Nemes Nagy J.–Németh N. (Szerk.): *A hely és a fej. Munkaerőpiac és regionalitás Magyarországon*. MTA KTI, Budapest, 139–179.
- Németh N. (2009): Fejlődési tengelyek az új térszerkezetben. *Regionális Tudományi Tanulmányok*, 15, ELTE Regionális Tudományi Tanszék, Budapest
- Rechnitzer J.–Smahó M. (2005): A humán erőforrások regionális sajátosságai az átmenetben. *KTI Könyvek*, 5, MTA KTI, Budapest
- Rittgasszer I. (2009): Kreatív kistérségek Magyarországon. *Tér és Társadalom*, 4, 27–44.
- Sándor I. (1998): A gazdasági fejlődés regionális különbségei az elmúlt esztendőben. *Területi Statisztika*, 4, 319–334.
- Sándor I.–Végh L. (1999): A gazdasági fejlődés regionális különbségei 1998-ban. *Területi Statisztika*, 4, 299–319.
- Sebestyén T. (2012): Régiók hálózata és gazdasági teljesítmény. A régiók között tudáshálózati struktúrára makrogazdasági szerepének vizsgálata. *Tér és Társadalom*, 3, 69–92.
- Szabó P. (2008): A gazdasági fejlettség egyenlőtlensége az Európai Unió különböző területi szintjein. *Területi Statisztika*, 6, 687–699.
- Szabó P.–Farkas M. B. (2012): A fejlettség különböző felfogásai és mérése az Európai Unióban és Magyarországon. *Közép-Európai Közlemények*, 1, 86–101.
- Szentes T. (2011): *Fejlődés-gazdaságtan*. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Tagai G. (2010): A városok szerepe a kelet-közép-európai országok térszerkezetének formálódásában. In: Barta Gy.–Beluszky P.–Földi Zs.–Kovács K. (Szerk.): *A területi kutatások csomópontjai*. MTA RKK, Pécs, 261–282.
- Tánczos T.–Egri Z. (2010): Differenciálódási folyamatok a magyarországi kistérségek társadalmi és gazdasági fejlettségében. *Területi Statisztika*, 3, 279–294.
- Tánczos T. (2010): A magyarországi kistérségek jellemzése társadalmi-gazdasági fejlettségük és fejlődésük alapján. *Területi Statisztika*, 4, 406–419.
- Tohai L. (1999): Optimális mérőskálák meghatározása településfejlettségi vizsgálatokhoz. *Területi Statisztika*, 6, 483–508.

- Tóth B. I. (2011): A magyar középvárosok teljesítménye a területi tőke tükrében. *Területi Statisztika*, 5, 530–543.
- Tóth K.–Virág T. (2010): Az egyenlőtlenségek új területi formája. In: Mezei I.–Barabas D. (Szerk.): *Földrajzi dolgozatok határok nélkül. Napjaink magyar természet-, társadalom- és gazdaság-földrajzi írásaiból II.* MTA RKK, Pécs, 210–226.
- Tóth G. (2006): Centrum–periféria viszonyok vizsgálata a hazai közúthálózaton. *Területi Statisztika*, 5, 476–493.
- Varga A. (2009): *Térszerkezet és gazdasági növekedés.* Akadémiai Kiadó, Budapest
- Zsugyel J. (2007): A magyarországi kistérségek jövedelemtermelő és finanszírozó képességének alakulása 1996 és 2003 között. *Területi Statisztika*, 2, 170–185.

# 1. melléklet: A területi fejlettségi vizsgálatok empirikus kutatási irányjai



Forrás: saját szerkesztés.