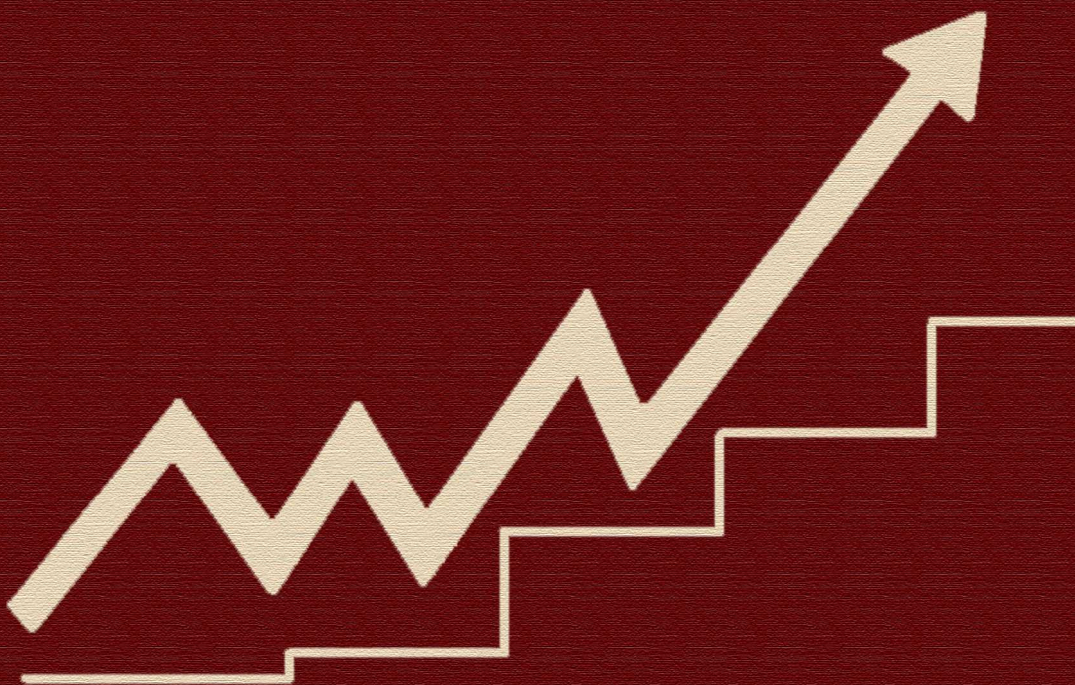


E-CONOM

Online tudományos folyóirat
Online Scientific Journal

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



ISSN 2063-644X

Főszerkesztő / Editor:
Juhász Lajos

Szerkesztőbizottság / Editorial Board:
Czeglédy Tamás
Jankó Ferenc
Kolozsár László
Szóka Károly

Technikai szerkesztő / Technical Assistant:
Tarró Adrienn

Web: <http://www.e-conom.hu>; <http://e-conom.nyme.hu>
E-mail: e-conom@nyme.hu

I./1.
2012

Gondolatok a kormányzásról globálisan és nemzetközi összehasonlításban

CZEGLÉDY Tamás¹

Különösen egy gazdasági válság idején van itt az ideje a nemzetközi kitekintésnek, a problémák széleskörű vizsgálatának. Ha ráadásul a válság nem kizárólag gazdasági, hanem környezeti, biztonsági, politikai és társadalmi válság is, akkor mindenképpen nemzetközi összehasonlításban kell megtalálni a közös felelősség okait. A már közkeletűvé lett „fenntartható fejlődés”-fogalom és problémaköre találkozik a gazdasági válság magyarázataival és ezáltal globális problémamegoldásért kiált. Az irányítási elméletek már a történelem során nagyon sokszínűek voltak, ezekből van, ami elmaradt és letisztult, de mára sem alakult ki egyetlen és kizárólagosan elfogadott kormányzási modell – nemzeti, regionális és nemzetközi szinten sem. Mégis a közös globális kormányzás igénye és szükségessége már régóta napirenden van a világgazdasággal foglalkozó nemzetközi tudományos közéletben.

Kulcsszavak: gazdasági válság, globalizáció, globális kormányzás, fenntartható fejlődés
JEL-kódok: B30, F40, H77

Thoughts of the Governance Globally and in International Comparison

Especially in an economic crisis is there the time for the global consideration of the wide range of problems. In addition, if the crisis is not only economic but also environmental, security, political and social crisis, we must find the common international standards of responsibility and permanent exploration. The commonly used concept of "sustainable development" mixed with the challenges of the global economic crisis supported the explanation and the solutions handled globally. Governing theories throughout the past centuries in the history have been very diverse and it is clear that there is not an only and exclusively developed governance model adopted at national, regional and international levels. Yet the need for common global governance and the necessity for the agenda for the world economy have been involved in international scientific public life.

Keywords: economic crisis, globalization, global governance, sustainable development
JEL Codes: B30, F40, H77

¹ A szerző a Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Karának egyetemi adjunktusa (czta AT ktk.nyme.hu)

Bevezetés

A 20–21. század eseményei, a globalizáció kihívásai a kormányzást is egy összetettebb és bonyolultabb problémahalmaz elé állítják. A nemzetközi kapcsolatok fontosabbá válása, az *interdependencia* egyértelmű megjelenése és a világgazdaság dinamikája adja azt a keretet, melyben felmerül az igény egyfajta kontrollra. Mivel azok a problémák, amelyekkel a globalizáció folyamatában szembesülnek az egyes országok, már nem kezelhetők nemzeti szinten, ezért a megoldás is csak *szupranacionális* lehet. Egyes nemzeti szintű problémák felismerése és behatárolása szintén csak nemzetközi együttműködéssel valósítható meg, mivel a fejlődő országok anyagi lehetőségei, vagy csupán az adekvát szakmai ismeretek hiánya nem teszi lehetővé a feltáró munkát.

A *global governance*² fogalomként és célként is meghatározható. Jelenti a világ irányíthatóságának lehetőségét, a káros folyamatok megelőzését és/vagy helyes irányba terelését, valamint a gazdasági biztonságon alapuló fenntarthatóan fejlődő világgazdasági rendszer támogatását. A törekvésnek természetesen vannak politikai és gazdasági vonulatai is, de mint később láthatjuk, a kettő nem képzelhető el egymás nélkül. A szinergia kialakításához szükség van a nemzetállamok kormányaira, regionális és szubregionális szervezetekre, nem-kormányzati szervezetekre és a nemzetközi gazdasági életben meghatározó szerepet játszó intézményekre is.

Láthatjuk, hogy a feladatok összetettsége miatt a *global governance* nem képzelhető el az egyes nemzetek kormányainak világszintű leképezéseként, de feladatai merőben hasonlóak a kormányok feladataihoz.

A *global governance* megfogalmazható indirekt módon is: nem jelent strukturált, közvetlenül vagy közvetve választott képviselőket (vagy minisztereket és miniszterelnököket), nem jelent hatalmi törekvést és technokrata vezetési módszereket, céljai ezzel szemben egyetemesek, projektként megvalósítandó törekvések.

A globalizáció folyamánként új megoldási lehetőségek, az ortodox mellett az unortodox vagy az eddig még nem használt módszerek is érdekesebbek lehetnek. A *Brundtland-jelentés*³ óta a nemzetközi érintkezések nem hagyják és nem hagyhatják figyelmen kívül a környezet fenntarthatóságát szem előtt tartó törekvéseket. *Rio*, *Kyoto* és *Marrakesh* a globális klímaváltozásra próbáltak megoldást hozni, de szintén ezen folyamatok következményeként jött létre Boutros Ghali ENSZ főtitkár támogatásával a Commission on Global Governance 1992-ben. A G20-ak 2009-től a kialakult válság miatt átveszi a G8-ak szerepét, így is hangsúlyozva a szélesebb nemzetközi együttműködés szükségességét.

A globális irányítás alapelveinek elméleti hátterét vizsgálva elmondható, hogy építkeznek az állami szintű politikai irányítási modellekre, valamint a nemzetközi és nemzetek feletti szervezetek működési alapelveire. Az együttműködés nyilvánvalóan érdekellentétek és konfliktusok által hátráltatott, a nemzetközi összefogás a különböző szervezetek nehézkes döntéshozatalán múlik vagy bukik meg.

² Simai, Messner, Breitmeier, Senghaas magyar ill. német nyelvű szakirodalmakban használja az angol terminus *technicist*, míg Jankovics László, Boda Zsolt, Bogár László használják a globális kormányzás kifejezést, de mivel az utóbbiak szinte kivétel nélkül magyarázkodásra szorulnak a jelentés kibővítése érdekében, ezért én maradok a *global governance* megjelölésnél.

³ Our Common Future, <http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm>

Szemelvények a gazdasági és politikai irányításból

A hatalomgyakorlás kérdése már az ókor óta foglalkoztatja a teoretikusokat. A különböző történelmi korok aktuális koncepciói szerves fejlődésen mentek keresztül.

Habár az ókori *demokráciát* nem tekintjük a mai fogalomrendszerünk szerinti demokráciának, az ókori filozófusok vezették be a ma is használatos fogalmakat. A demokrácia eredetileg a démosz hatalmát, vagyis a nép uralmát jelentette⁴.

Míg *Szókratész*⁵ elutasítja az államhatalommal való szembefordulást – hiszen az egyén mindazért hálával tartozik az államnak, amit tőle kap, és így önként vetik alá magukat az emberek a polisz hatalmának –, *Platón* a zsarnokság kérdésével⁶ foglalkozott ciklus-elméletében, amelyben kiindulópontnak tekintette a monarchikus egyeduralkodó rendszert, amely aztán valamely szellemi elit vagy az arisztokrácia uralmává változik, akiket a dicsőség és hatalomvágy hajt. Uralmuk átalakul *timokráciává*, azaz a vagyonos réteg gyakorolja a hatalmat. Platón szerint mindez csak a nép elégedetlenségéhez vezethet, lázadás tör ki, és a nép elűzi az uralkodókat, majd létrejön a demokrácia. Azonban a demokrácia a törvények nem betartása miatt és az egyéni becsvágytól hajtott törekvések által zsarnoksággá változik, ahol a nép kegyét elnyerő vezető uralkodik. A nép bizalmát azonban csak az első vesztes háborúig tudja megtartani, ezután a népharag elűzi, uralma anarchiába csap át. Ebből a szomorú szituációból egy erős egyéniség vezetheti ki a társadalmat, és ezzel elérünk a *platóni ciklus elejére*.

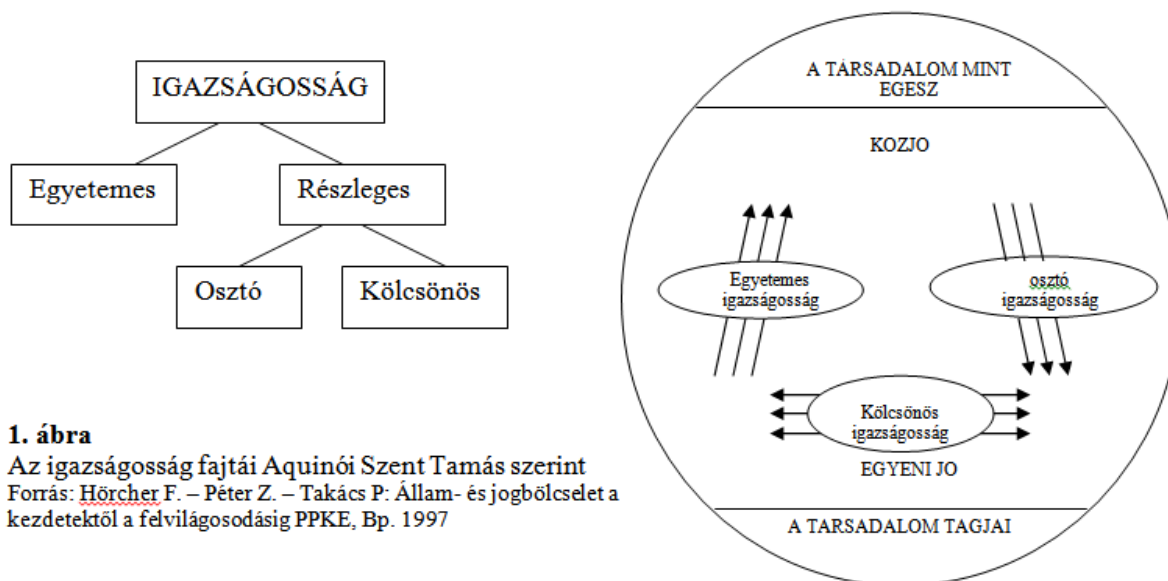
Arisztotelész már a modern értelemben vett közjó gondolatát veti fel *Politika* c. művében. A polisz céljaként jelöli meg a közjó biztosításának kötelességét, ami *Arisztotelész* filozófiájában az érték mérőt is jelenti: azok az államformák tekinthetők jónak, amelyek a közjó megvalósítását célozzák meg. Ezek szerint megkülönbözteti az egy személyhez kapcsolódó uralmat (monarchiát), a kisebbségi (arisztokrácia) és a többségi (politeia) uralmat. Megjelöli az elfajzott változatait is az általa elfogadhatónak tartott társadalmi berendezkedéseknek: a türannisz uralma, az oligarchia és a demokrácia jelenti a közjó helyett az egyéni vagy csoportérdek megvalósulását. *Arisztotelész* meghatározásai, a monarchia és a zsarnokság szembeállításával évszázadokra érvényesen meghatározzák a társadalmi viszonyokról való gondolkodás történetét.

Aquinói Szent Tamás *Arisztotelész*hez kapcsolódva értelmezi a közjó fogalmát, nagy *Teológiai Összegzésében* és a befejezetlenül maradt *A fejedelmek országlásában*. Munkáiban a közjót nem az egyének, sem a közösségek vagy intézmények által elérhető optimumként jelöli meg, hanem egy, minden ember javát szolgáló értékrendben. Ilyen egyetemes közös érték szerinte a béke, a biztonság, a polgároknak a külső és belső támadások elleni védelme és végül az egyének boldogulásának előmozdítása, mely összhangban kell, hogy legyen a közösség rendjével és békéjével. Ha *Aquinói Szent Tamás* gondolatait megjegyezzük, azok visszaköszönnek a későbbiekben oly sokszor megfogalmazott alapvető emberi értékekben, mint a szabadság, az élet, a tulajdon védelme és az egyéni boldogulás lehetőségének biztosítása. Felvetődik a kérdés, hogy milyen álláspontot képviselt *Aquinói Szent Tamás* a zsarnoksággal való szembeszegülés esetén. Írásaiban megengedhetőnek tartotta a szembenállást, de csak az esetben, ha nem botránykeltő, és a közösség nagyobb kára nélkül megvalósítható.

⁴ Az ókori görög demokrácia gyakorlásából kimaradtak a nők, rabszolgák és a metoikosok (együttlakók, betelepültek vagy felszabadított rabszolgák).

⁵ Platón (1969): *Szókratész védőbeszéde*, Platón összes művei, I. kötet Budapest (<http://mek.oszk.hu/00400/00460/00460.htm>)

⁶ Platón (1969): *Az állam*. in: Platón összes művei II. kötet, Budapest (<http://mek.oszk.hu/03600/03629/03629.htm>)



1. ábra

Az igazságosság fajtái Aquinói Szent Tamás szerint
 Forrás: Hörcher F. – Péter Z. – Takács P: Állam- és jogbölcselet a kezdetektől a felvilágosodásig PPK, Bp. 1997

Új gondolatot hozott a kormányzással kapcsolatosan *Niccolo Machiavelli*. A fejedelem c. művében a szabadon alkalmazható kormányzati eszközök tárházát a célszerűség próbájának vetette alá. Azzal, hogy tanításaiban felszabadította az államot a vallás és az erkölcs kötelékei alól, és így a szekularizált állami berendezkedés alapelvévé tette a hatalom megszilárdítása érdekében szabadon alkalmazható módszerek felhasználásának lehetőségét és szükségességét, előfutára volt az utilitarista ideológia kibontakozásának.

Machiavelli művét a Katolikus Egyház betiltotta, mivel gondolatai ellentétben álltak a vallásos irodalom egyik legmeghatározóbb alakjának, Szent Ágostonnak a politikai tanításaival, aki az isteni elve elrendeltetést hangsúlyozta számos – több, mint száz – művében. Machiavellit szívesen idézik napjaink politikusai is, főleg a szembenálló fél kritikájaként, talán a leggyakrabban citált gondolatai: „a cél szentesíti az eszközt” vagy a „jobb, ha félnek tőlem, mintha szeretnének”.

Természetesen az ókori kelet filozófusai is foglalkoztak a vezetés, kormányzás kérdéskörével, munkáik közül kiemelném *Szun-Ce A háború művészete* c. művét, mely az állami feladatokról a hadviselés szemszögéből nyilatkozik, mintegy belső és külső kiadásokként számba véve a felmerült hadi költségeket, és a feláldozott anyagi javak hatásaként elérhető rend és közjó vagy lázadás és a közkiadások csökkenésének lehetőségeit megemlítve.

Politikai eszmetörténeti fordulatok sokszor nem tervezetten következnek be. Erre jó példa *Luther Mártonnak* a wittenbergi templom kapujára kiakasztott 95 tételének a modern Európa középkor-végi államszerkezeti változásának folyamatában betöltött szerepe. A reformáció tipikusan a vallás politikától való elfordulását tartotta kívánatosnak, ám gondolatrendszerének egyenes következménye lett a politikai eszmék radikális átformálása. Az egyházi és a világi hatalom szembeállítását a *hatalomgyakorlás funkcióinak kettéválását* jelentette. Az egyház működését a világi hatalom alá rendelte, amely a külső rendet felügyelte, azaz biztosította a békét és a védelmet a gonosszal szemben. Az egyházi tulajdon felügyeletével, az állam – vagyis az uralkodó kinevezési jogokkal való felruházásával alapvető változásokat hozott a kormányzati szerepről való gondolkodásba.

A reformáció másik nagy teoretikusa, *Kálvin János Institutio*⁷ c. művében azt vallja, hogy az állam és az egyház egymástól különálló hatalom, noha szoros viszonyban állnak egymással. Kitér arra is, hogy a hatalom és a jog egymást feltételezik, nem létezhet egyik a

⁷ az 1559-es kiadás magyar fordítása: Czeglédy Sándor, Rábold Gusztáv (1995): A keresztyén vallás rendszere Budapest, Református Egyház Zsinati Iroda

másik nélkül. Érdekes azon elgondolkozni, hogy a zsidó-keresztény kultúrkör értékesmeiségének alapját adó Tízparancsolat azokat az erkölcsi normákat tartalmazza, melyek az életben alkalmazott szabályok alapjául szolgálnak, ezen szabályok mellőzése pedig a társadalmi béke fenntarthatatlanságához vezet. Kálvin Lutherhez hasonlóan az államhatalom és az egyház különállását hangsúlyozta. Kálvin modern felfogását jól megvilágítja az alábbi néhány sor: „Ha magukban vizsgáljuk a filozófusok (bölcselek) által oly gyakran emlegetett három kormányformát, akkor egyáltalán nem tagadhatom, hogy az arisztokrácia, vagy az általa és a polgári közrend által vezetett állam az, ami a többit messze felülmúlja. Nem önmagában vagy önmagáért, hanem azért, mert a legritkábban fordul elő az, hogy a királyok és uralkodók úgy mérsékelnék magukat, hogy akarataik igaz és mindig helyes legyen, és szintén rendkívül ritka dolog az, hogy oly bölcsességgel és eszességgel rendelkezzenek, hogy mindegyik látná, mi az, ami elégséges és hasznos. Az emberi természet, az emberek bűne és hibája az, ami miatt jobb, biztosabb és tűrhetőbb, ha a kormányzatot és a vezetést többen tartják kezükben” (*Calvin, 1991*).

A társadalmi problémák megoldását látta *Campanella* a magántulajdon megszüntetésében. Utópikus művében, *A Napvárosban* úgy képzei el a gondok megszüntetését, hogy megvalósítják az egyenlőség társadalmát, az emberek természetes egyenlőségét. Ebben az elképzelt államban minden közös lenne, a munka, a javak, a szórakozás és a nevelés is. Az élet és a közösség összetartó eleme a munka lenne, azaz mindenkinek dolgoznia kellene. A javak elosztására *Campanella* szerint a tisztviselők figyelnének, akik a nép akaratából maradhatnak a helyükön, a négy legfőbb vezető viszont csak önként távozik, abban az esetben, ha maguknál alkalmasabb utódot találnak. A vezetői képességek és a hivatások mind a tudásnak, a tudománynak vannak alárendelve.

A Napállam egy szigorúan centralizált, hierarchikus rendben élő társadalom képét vetíti elénk, amelyben az élet minden területét a tudomány nevében fellépő közhatalom szabályozza. Az így megvalósuló politikai rend, az emberek egyenlősége, a vagyoni közösség mintegy a kommunisztikus törekvések előfutáraként is felfogható. (Érdekes megemlíteni *Francis Bacon* ugyancsak utópisztikus művét, az *Új Atlantiszt* is, amely szintén a szellemi felsőbbség által vezetett államberendezkedést tart kívánatosnak illetve *Morus Tamás Utópiáját*, melyben ő is a magántulajdon közerkölcsökre való káros hatásáról beszél.)

Jean Bodin célja a közjog teoretikus megalapozása volt. Elméletét sokan félreértették, nem állt szándékában az uralkodói önkény alátámasztása. Korának – polgár/vallásháborúk időszaka – politikai-társadalmi problémáját megoldandó kívánta egy kézbe helyezni és összpontosítani a hatalmat. Ugyan *Bodin* szisztematikusan kizárja annak a lehetőségét, hogy az államban bármi is korlátozza a király hatalmát, de a természetjognak (pl. öröklés) egyik uralkodó sem mondhat ellent. Értekezik a hatalom állandó és abszolút jellegéről, a szuverenitás forrásául az isteni kötődést megjelölve. *Bodin* a nép érdekében vezetett államban az uralkodás módszerül jelöli meg az ország törvényeinek és szokásainak betartására tett esküt, de ezen eskü feljogosítja az uralkodót, hogy az egyes kérdésekben szuverén módon, a vélemények meghallgatása nélkül, egyedül döntsön. *Bodin* munkájának jelentőségét úgy foglalhatnánk össze, hogy meghatározta azokat a feltételeket – *törvényhozás, háborúindítás, békekötés, hivatalnokok kinevezése, legfőbb bírászkodás és megkegyelmezés joga* –, amelyek a modern nemzetállam kialakulásához vezettek. Elméletének komplexitása abban írható le, hogy nem csupán a közvetlen célt, a polgárháborús helyzet megoldását, hanem az absztrakt állam fogalmának megteremtését tette lehetővé.

Bodin szuverenitás-elmélete a korabeli Európa államalakulatai kormányozhatóságának feltételét jelentette. A mai integrálódó Európa létével válasz *Bodin* elméletének tarthatatlanságára. A *szupranacionalizálódási* folyamatok az egész világban meghaladták a szuverén nemzetállamok *bodini* képzetét.

A társadalmi szerződés első, klasszikusnak tekinthető elméletét *Thomas Hobbes* fogalmazta meg a 17. században. Államelmélete, a *Leviatán, avagy az egyházi és a világi állam anyaga, formája és hatalma* az egyént állítja a központba, aki mindent az önfenntartás érdekében tesz, életét eredendően a természeti törvények határozzák meg. Ezzel összefüggésben kijelenti Hobbes, hogy az abszolút jót vagy végső célt nem lehet meghatározni, csupán azt lehet elérni, hogy az individuum a társadalmi feltételeket és kereteket megteremtse, amelyek közt aztán a saját vágyait kielégítheti. Az egyének átruházzák a jogaikat a *Leviatánnak nevezett hatalomra*, amennyiben az megvédelmezi őket. Amennyiben nem önként teszik ezt, a hatalom meg is foszthatja őket jogaiktól, a végeredmény ugyanaz: kialakul egy „inkubátor”, mely lehetővé teszi az emberek számára, hogy konfliktusos kapcsolataikat a jognak megfelelően rendezzék. Hobbes használja a *civil society* fogalmat is, elmélete a modern polgári társadalmak létrejöttének beharangozója.

John Locke eszméi – ugyanúgy, mint Hobbesé – a XVII. századi angol viszonyokból táplálkoznak. Locke is abból indult ki, hogy az egyén nem mindig társadalomba szerveződve élt. De míg a természeti törvényekről hasonlóan vélekednek – azaz mások szabadságának, életének, egészségének és birtokának a megkárosítását vagy megsemmisítését eredendően jogellenesnek fogják fel – addig Locke nem az egyének konfliktusait tartja természetesnek, hanem a békés állapotot. A konfliktus szerinte abból adódik, hogy egyesek nem tartják be a természeti törvényeket. A békés állapot biztosítására a közösségek törvényeket hoznak, amelyek segítségével szankcionálhatók a kihágások. A igazságszolgáltatáshoz létrehozzák a felsőbb „instanciát”, a hatalommal felruházott önbíráskodást megakadályozó szervezet, melynek tagjait maguk közül választják. A törvények és a betartásukra figyelő felsőbb instancia jelenti a *társadalmi szerződést*, melynek alapja az államhármis funkciója: a *törvényhozás, végrehajtás és föderatív hatalomgyakorlás*.

Jean-Jacques Rousseau munkásságában az ember eredendően jó, de a társadalom megrontja. Radikális és forradalmi munkássága főművének, *A társadalmi szerződésnek* egyik legismertebb sorával is jellemezhető: „Az ember szabadnak született, de mindenütt láncon van.”. A természeti törvények elkorcsosulása miatt az emberek versengeni kezdenek egymással és egymástól függővé is válnak. Ez a kettős nyomás fenyegeti túlélésüket és szabadságukat. A társadalmi szerződés megkötésével azonban megőrizhetnék szabadságukat és megvédhetnék magukat. Állítása szerint ez a közakarat tekintélyének való behódolás eredménye, ami az egyén számára lehetővé teszi, hogy ne játsszon alárendelt szerepet mások akaratának, egyúttal biztosítja, hogy mégis engedelmességen, mert mindannyian beleszólhatnak a törvénykezésbe. A törvénykezést a nép a visszahívható képviselőin keresztül gyakorolhatja, és így biztosított lenne a népszuverenitás. Rousseau nem tagadta, hogy a szabadság, az egyenlőség és az igazságosság biztosítása az államon belül a nép akaratára való tekintet nélkül létrejöhetne. Egyike volt azoknak, akik komolyan támadták a magántulajdon intézményét, emiatt gyakran tartják a szocializmus és a kommunizmus egyik elméleti megalapozójának is, de számunkra értékesebb elméleti alapvetéseiben elemzi az állam működőképességéhez és a hatékonyságához szükséges feltételrendszert és a rendkívüli helyzetek megoldását célzó eszközöket, a társadalmi egyenlőtlenségeket és az ezt megszüntetni tudó módszereket.

Meg kell említenem, hogy a már Rousseau által is említett kormányzati feladatok, egyetemes társadalmi értékeknek az alkotmányos rögzítését az Egyesült Államok első alkotmányaként számon tartott, *Thomas Jefferson* által 1776-ban megfogalmazott Függetlenségi Nyilatkozat tartalmazta először: „*Magától értetődőnek tartjuk azokat az igazságokat, hogy minden ember egyenlőként teremtett, az embert teremtője olyan elidegeníthetetlen Jogokkal ruházta fel, amelyekről le nem mondhat, s ezek közé a jogok, közé tartozik a jog az Élethez és a Szabadsághoz, valamint a jog a Boldogságra való törekvésre. Ezeknek a jogoknak a biztosítására az Emberek Kormányzatokat létesítenek, amelyeknek*

törvényes hatalma a kormányzottak beleegyezésén nyugszik. Ha bármikor, bármely Kormányforma alkalmatlanná válik e célok megvalósítására, a nép Joga, hogy az ilyen kormányzatot megváltoztassa, vagy eltörölje, és új Kormányzatot létesítsen, olyan elvekre alapítva és hatalmát olyan módon szervezve, amely jobban védi Biztonságát, és jobban elősegíti Boldogulását.”⁸

Szintén Rousseau-hoz kapcsolódva tartom érdekesnek a világpolitika, világgazdaság jelenlegi állapotáért is felelős eszmerendszerek vizsgálatát. Nem célozom állást foglalni a szocialista eszmerendszer utópisztikus vagy megvalósítható céljai mellett vagy ellen, de eszmetörténeti szempontból a szerzők (*Marx, Engels, 1848, 1867*) értékes gondolatokkal járulnak hozzá a világ társadalmi fejlődéséhez. Hibásnak tartom azt az értelmezést, amely a szocializmust egy ténylegesen létezőt, szociális elveket is megvalósító, de alapvetően kommunista jellegű társadalmi – állami rendszerrel azonosítja. A XIX.–XX. század ezen eszmerendszere alapvetően két fő áramlatra szakadt, a *kommunizmusra* és a *szociáldemokráciára*. Alapértékeiket tekintve, eszmeiségüket vizsgálva sok hasonlóság figyelhető meg e két áramlat között, de belső szerkezetük, értékrendjük hangsúlyai és legfőképpen gyakorlatuk különbözött.

A szociális eszményeket érvényesítő, társadalmi és állami berendezkedésre vonatkozó elképzelésekből az egyik irányzatban a közösségi, a másikban az egyenlőségi elemeket emelték ki. A történelem során az egyik a szovjet típusú *kommunista*, a másik a nyugati típusú *jóléti államok* kialakulásához vezetett. A szocialista értékrend legfőbb elemei – *az egyenlőség, igazságosság, szolidaritás és közösségiség valamint a szabadság* – a global governance eszmeiségéhez is nagyon közelálló alapértékeknek tekinthetők. Kormányzati és társadalmi szempontból nem kívánom vizsgálni a gyakorlatban is megvalósult és csődöt mondott kommunista államot, mely lényegében a *totalitárius* államtípus egyik fő formája.

A jóléti állam feladatai azonban a részben a global governance általam determinált feladataival is egybevágnak, így megfelelő támpontot adhatnak a további kutatáshoz. A szociáldemokrácia politikai és államelméleti kidolgozásában *Eduard Bernstein* és *Charles Anthony Crosland* alkotott maradandót. Elutasították az erőszakot és a proletárdiktatúrát, nem a hatalom megszerzését tekintették legfőbb célkitűzésnek, hanem egy olyan államot tartottak működőképesnek és igazságosnak, amelyben a társadalmi keret a parlamentáris demokrácia, amely biztosítja azokat a jogokat – szervezkedési, gyülekezési jog, sajtószabadság, választójog, sztrájkjog stb.–, amelyek segítségével úgy lehet sikerre vinni a kizsákmányolás elleni küzdelmet, hogy nincs szükség forradalomra, a hatalom erőszakos megszerzésére.

Mivel a *kapitalizmus* fogalma nem kötődik szorosan kormányzati modellekhez, demokratikus és átmeneti társadalmi rendszerekben is találkozhatunk a piacgazdaság működő példájával, ezért lehetetlen is elemezni a sokféle államirányítási modellt.

A különféle felsorolt modellek mind-mind nemzetállamok belső irányítási rendszerei voltak. Az összefüggést a globális kormányzással a közös célrendszer adja. A problémák világszinten hasonló vetületet adnak, mint nemzeti szinteken, jóllehet, a megoldásuk akár teljesen más metódust is igényelhet.

A *szuverenitás* és a *hatalommegosztás* kérdése már jóval túlmutat a nemzetállam-egyéni kérdésem. Áttételesen vonható párhuzam abból a szempontból egyén és állam között, hogy míg a nemzetállami szinten az individuum mond le valamely jogáról az állam vagy valamely hatalmi szerv javára, addig nemzetközi szinten az államok adják fel önrendelkezésüket valamely univerzális, multilaterális, vagy szupranacionális⁹ szervezet javára.

Ennek az államszintű jog-átruházásnak a föderalista elméletek jelentették az ideológiai hátteret. Az egyetemes társadalmi szintű értékek Jefferson-i gondolataiból táplálkozva *James Madison* Egyesült Államok-beli képviselő, külügyminiszter, majd elnök foglalkozott a

⁸Idézet a Függetlenségi Nyilatkozatból. Thomas Jefferson, 1776 Philadelphia

⁹ Természetesen közös halmaz létezhet az említett szervezetek között.

„közösségek tartós és átfogó érdekeivel”, és a néha ezen érdekek ellen dolgozó bürokráciával. Megemlítette a hatalmi ágak hármasszétválasztásának szükségességét – törvényhozás, végrehajtás és bíraskodás szintjén, ami a modern kormányzási módszerek máig elvárt alapfelállása¹⁰ is. A föderatív gondolkodásmód a global governance egyik építőköve, bár nem feltétlenül a hatalomgyakorlás, hanem inkább a problémamegoldás közös módszerei által adott lehetőségek terén.

A XX. század teoretikusai közül *Michel Foucault* foglalkozott az államok feletti, *szupranacionális* hatalomgyakorlás szükségességével, a *hálózati állam* fogalmát magyarázva. Az államot ért támadások – nem csupán fizikai – globalizálódása elleni védekezés aktorai valamely hálózatként működő szervezetektől származnak, legyenek ezek szakszervezetek, egyházak, fegyveres testületek. A megoldás Foucault szerint: „A politikum fogalmát magát kell kiszélesíteni, hogy ne csak államok és ágenseik, hanem azok a szubnacionális, szupranacionális, regionális és internacionális intézmények és folyamatok is beleférjenek, melyek érdekelték a források elosztásában.” (*Foucault, 1977*)

A *közösségelvű* politikai teória *Charles Taylor* által képviselt vonulata abból indul ki, hogy az egyének nem önállóak, tehát izoláltan létező részecskéi egy nemzeti társadalom vagy egy *globális társadalomnak*. Ahhoz, hogy az egyének identitása kifejlődhessen, Taylor szerint szükségük van társas kötelékekre. Az *én-tudat* szorosan összekapcsolódik a *mi-tudattal*. Az ember magát csak másokhoz tudja mérni, saját magáról alkotott képét a másokkal való kommunikáció és érintkezés alapján alakítja ki. A közösségelvű filozófia szerint nincs egyén közösség nélkül, tehát minden egyéni identitás egy közösségi identitást feltételez (*Taylor, 1999*).

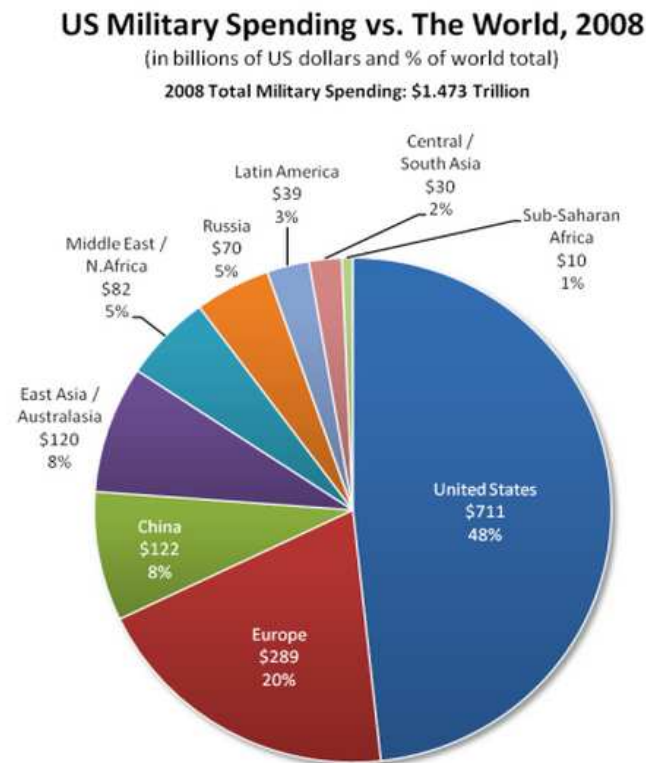
Fukuyama a történelem végét a liberális demokrácia szerves fejlődési eredményeként értelmezi, rámutatva arra, hogy a kormányzás egyéb előfordulási formái, mint a kommunizmus vagy a fasizmus nem voltak működésképesek. A nyugati típusú demokrácia felel meg Fukuyama szerint az emberiség ideális eszméinek, így nincs is továbbfejlődési nyomás azokon az államokon, melyeket ezen eszmék szerint irányítanak. Ennek a filozófiának az egyetemessé válása jelentené a global governance logikus önműködését (*Fukuyama, 1989*).

Robert Kagan szembehelyezkedik Fukuyama szemléletével, rámutat arra, hogy hiába ért véget a hidegháború, nem jött el a demokrácia korszaka, Kína, Oroszország, a Közel-Kelet országai sem demokratizálódtak. Megjelent viszont az iszlám fundamentalista terrorizmus, átalakult az ellenségkép, és a közeledés helyett új ellentétek kerültek felszínre. Az már más kérdés, hogy a világválság a demokratikus államok gazdaságának növekedését állította meg leginkább, míg Kína vagy Oroszország hitelezőkké léptek elő a globális kapcsolatokban. Kagan bírálja a jelenlegi struktúrákat, mondván a működési mechanizmusukba bebetonozódott a demokratikus és a központi irányítású országok közti ellentét, és ezért alkalmatlanok arra, hogy konszenzust teremtsenek az eltérő berendezkedések között (*Kagan, 2008*).

Hoós János három gondolatkört fogalmaz meg, melyek az alábbiakat foglalják össze – indokolva a global governance szükségességét: a globális gazdasági stabilizációs törekvések nélkül gazdasági káoszba sülyedhet a világ gazdaság; a távolságok radikális csökkenése biztonsági szempontból rejt veszélyeket magában, mivel az egyre pontosabb és nagyobb hatósugarú fegyverekkel szemben a védekezési lehetőségek csökkennek, és így ön- és nemzetközi kontrollra van szükség; ill. a tudomány fejlődése olyan lehetőségeket hordoz magában, amelyek nemzetközi normákat és kontrollt igényelnek, elég, ha a klónozás lehetőségére gondolunk (*Hoós, 2006*).

¹⁰ Locke is részletesen ír a hatalmi ágak szétválasztásáról, de nála a harmadik ág maga a „föderalista hatalom”, melyet a külkapcsolatai, nemzetközi jogi aspektusai határoznak meg. Montesquieunél jelenik meg a bírói hatalom, mint szuverén hatalmi ág. Madison Montesquieut magasztalja és bírálja téziseiben.

Jeffrey Sachs figyelme a szociális problémák felé irányul, hangsúlyozva a szegénység felszámolását, az energiahordozók, természeti erőforrások felhasználásának racionalizálását, s mindezen problémákban a fejlett országok felelősségét. A Financial Times-ban 2008-ban megjelent cikkében azt az álláspontot képviseli, hogy a pozitív változások záloga a technológiai fejlődés és a politikai rendszerek világszintű megreformálása, de a jelenlegi növekedési irányok tovább már nem tarthatók fenn. Addig, amíg a katonai kiadások – és főként az USA-é – a fejlesztési és segélyezési kereteket több százszorosan meghaladják, addig az erőforrások jelenlegi elosztási rendszere és a jelenleg elfogadott elméletek nem szolgálják a jövőt (Sachs, 2008).



2. ábra Az USA és a világ katonai kiadásainak összehasonlítása
Forrás: CEACNP

Következtetések

A előbbieken ismertetett elméletek és problémakörök mind rámutatnak arra, hogy a 21. századra a világgazdaság és a globális politika fordulóponthoz érkezett. A felhalmozódó problémák kezelésére a jelenlegi keretek nem minden esetben jelentenek megoldást is egyben. Az ENSZ szerepe szintén átértékelődik a fejlődő országok térnyerésével, de az is látszik, hogy az eddigi döntéshozatali mechanizmusok elavultak, ill. némely esetben – Millenniumi Fejlesztési Célok – a problémafelvetésre jók, de kellő forrás és szándék nélkül nem valósul meg tényleges előrelépés.

A demokratikus célok értelmezése sok kérdést felvet, ahogy *Herman van Rompuy*¹¹ – az Európai Tanács első elnöke („az Európai Unió elnöke”) 2009-ben mondta, a G20-ak létrejötte a válságban a global governance létrejöttét is jelenti, másoknak ez a momentum a hatalom koncentrálódását és a döntéshozatal kisajátítását jelenti.

A számos elméletben egy gondolat szinte mindig azonos: a globális problémák mára olyan mértékűek lettek, hogy kezelésük is csak globálisan képzelhető el. Ehhez azonban szükség van valamiféle „világbelepolitikai” konszenzusra.

¹¹ http://www.youtube.com/watch?v=QEqFtVrAgSo&feature=player_embedded (2012.április 1.)

Irodalom

Arisztotelész: *Politika*. Budapest, 1969

Bernstein, E. (1961): *Evolutionary Socialism: A Criticism and Affirmation*. Random House

Bodin, J. (1987): *Az államról*. Budapest, Gondolat

Breitmeier, H. – Roth, M. – Senghaas, D. (2009): *Sektorale Weltordnungspolitik*. Nomos Verlags

Campanella, T. (1959): *A Napváros*. Budapest, Gondolat Kiadó

Crossland, Ch.A. (2006): *The Furure of Socialism, Constable and Robinson*. 50th Anniversary Edition

Czeglédy T. (2011): Global Governance as the Solution of the Crisis. In: Shifting Environment – Innovative Strategies NYME, Faculty of Economics

Czeglédy S., Rábold G. (1909, reprint 1995): *A keresztyén vallás rendszere*. Budapest, Református Egyház Zsinati Iroda

Foucault, M. (1977): *Discipline and Punish*. New York, Pantheon

Fukuyama, F. (1992): *The End of History and the Last Man*. New York, Simon and Schuster

Hobbes, T. (1999): *Leviatán (vagy az egyházi és világi állam formája és hatalma)*. Budapest, Kossuth Kiadó

Hoós J. (2006): *Global Governance*. Akadémiai Kiadó

Kagan, R. (2008): *Return of History and the End of Dreams*. London, Atlantic Books

Luther M. (szerk. 1906): A világi felsőségről. In Masznyik Endre: *D. Luther Márton Egyházszerző Iratai*. III. kötet. Pozsony, Wigand F. K.,

Machiavelli, N.: *A Fejedelem*. MEK (<http://mek.oszk.hu/00800/00867/00867.htm>)

Madison, J. – Jay, J. – Hamilton, A. (1987): *The Federalist Papers*. Penguin Classics

Marx (1867): *A Tőke*. (<http://mek.oszk.hu/04700/04724/04724.pdf>) / Engels: (Marxszal együtt, névtelenül) "A Kommunista Párt kiáltványa", London

Messner, D. (2001): Global Governance: Globalisierung im 21. Jahrhundert gestalten. In: Behrens, M. (Hrsg.): *Globalisierung als politische Herausforderung: Global Governance zwischen Utopia und Realität; ein Lehrbuch*. VS Verl. für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, pp. 45-61.

Rousseau, J. J. (1978): Társadalmi szerződés. In: *Értekezések és filozófiai levelek*. Helikon Kiadó, Budapest

Shapiro, R. (2008): Futurecast 2020. *A Global Vision of Tomorrow*. Profile Books

Simai M. – Gál P. (2000): *Új trendek és stratégiák a világgazdaságban – Vállalatok, államok, nemzetközi szervezetek*. Akadémiai Kiadó, Budapest

Simai M. (1994): *The Future of Global Governance. Managing Risk and Changes in the International System*. U.I.S.P. Press, Washington D. C.

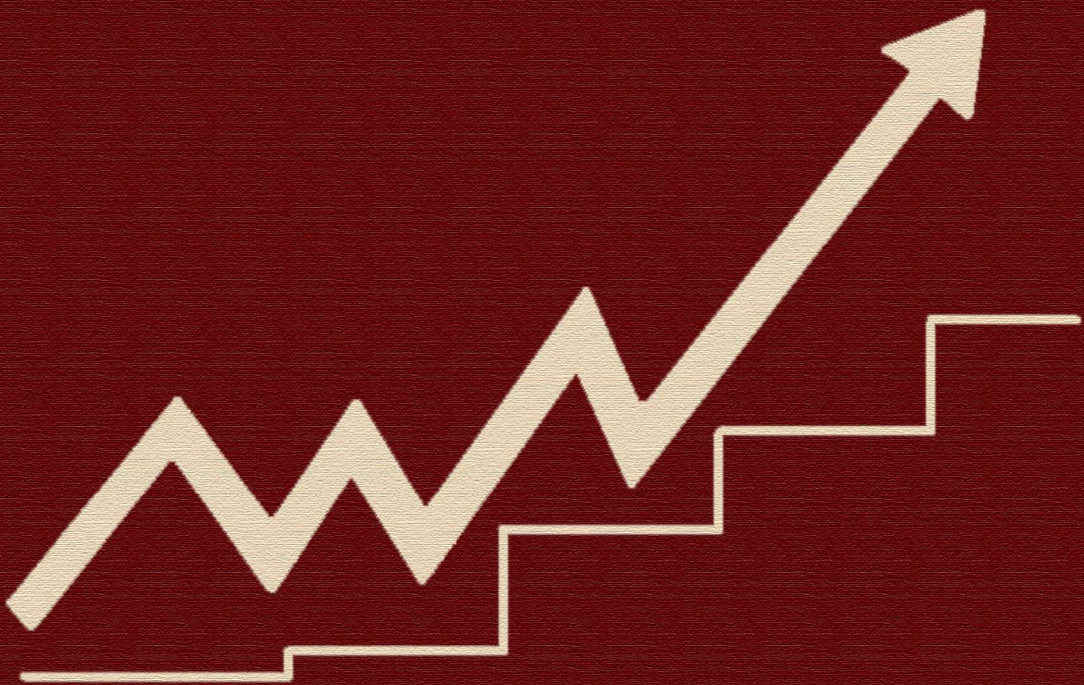
Szun-Ce; Szema-Fa; Wuzi (2006): *A háború művészete – A hadviselés szabályai – A tábornagy metódusa*. Cartaphillus Könyvkiadó, Budapest

Taylor, C. (1989): Cross-Purposes: the Liberal-Communitarian Debate. In: Rosenblum, N. L. (ed.): *Liberalism and the Moral Life*. Harvard U. Pr., Cambridge, Mas.

E-CONOM

Online tudományos folyóirat
Online Scientific Journal

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



ISSN 2063-644X

Főszerkesztő / Editor:
Juhász Lajos

Szerkesztőbizottság / Editorial Board:
Czeglédy Tamás
Jankó Ferenc
Koloszár László
Szóka Károly

Technikai szerkesztő / Technical Assistant:
Tarró Adrienn

Web: <http://www.e-conom.hu>; <http://e-conom.nyme.hu>
E-mail: e-conom@nyme.hu

I./1.
2012

Magyarországi „sportvárosok” sportfinanszírozási rendszereinek összehasonlító elemzése

GYÖMÖREI Tamás¹

A magyar sportot már a rendszerváltozás előtti évtizedben elérték az állami források fokozatos beszűküléséből eredő finanszírozási problémák. Az 1990-es rendszerváltást követően a bázisfinanszírozású sport összeomlásával a városok lettek a közösségi források legfőbb közvetítői. A hagyományosan minisztériumi és nagyvállalati egyesületi rendszerre épülő magyar sport számára az iskolai testnevelés és az oktatási rendszerek egyesületei (Diáksport Egyesületek, Egyetemi – Főiskolai Sport Egyesületek) a versenysportban, az élsportolók képzésében nem töltöttek be meghatározó szerepet. A városok marketing stratégiáját és sportpolitikáját is támogató lokális identitás azonban a magas színvonalú minőségi versenysporthoz kötődik, így elsősorban vidéken, ahol a lokálpatriotizmus erősebb volt a helyi önkormányzatok az élsport szervezeteit kiemelt támogatásban részesítették, míg a közösségi sportot, az iskolai és szabadidősportot éppen csak fenntartották. Az élsport szervezetei ma már hazánkban is többségében gazdasági társaságok, amelyek működését piaci környezet szabályozza. Ebben a kontextusban különösen aktuális önkormányzataink sporttámogatási rendszerének vizsgálata mivel a közfinanszírozás a sportban is a közösségi sport szegmenseit kell, hogy preferálja, amely a hazai sport általános expanzióját eredményezi, és társadalmi értékeit legteljesebb mértékben jeleníti meg.

Kulcsszavak: élsport, élősport, „nem élő” sport, közösségi sport, önkormányzati sportfinanszírozás

JEL-kódok: H72, H75, L83

Comparative Analysis of the Hungarian Sport Towns' Sportfunding System

Hungarian sport was seriously stricken already during the last decade before the regime change due to less and less state financial budget. The system of center finance sport collapsed during the transition period. Consequently cities became the main intermediate parts of governmental sources. As Hungarian sport clubs traditionally used to be founded on ministerial and large enterprise support system, school clubs or PE lessons in public education (Student Sport Clubs, University – College Sport Association) did not have any determining roles in professional sport or in training pro athletes. Local identity supporting a given city's marketing strategy and sport policy has close binds to high level professional sport. Thus mainly in the country where local patriotism was stronger local governments considered pro sport organizations of high priority meanwhile they barely maintained public sport at schools, community sport or hobby sport. These days most pro sport clubs are economic entities even in Hungary and their operations are regulated by market environment. In such a situation it is actual to examine how local governments support sport arts. State finance should prefer community sport segments that results in general expansion of domestic sport and in highlighting social values deriving from sport activity.

Keywords: pro sport, living sport, community sport, local government sport finance

JEL Codes: H72, H75, L83

¹ A szerző Széchenyi István Egyetem Testnevelési és Sportközpontjának vezetője (gyomorei AT sze.hu)

Bevezetés, célok

A városok versengése Magyarországon az 1980-as évek közepétől vált érzékelhetővé. A kibővült versenytérben a városok legfőbb célja a térségbe települő cégek, a jól képzett és magas jövedelemmel rendelkező lakosság célpontjává, és ezáltal a térség vezető gazdasági központjává válni. A kormányzati decentralizáció a városok történetében az elszigeteltségből kikerülő közép- és kelet-európai városokban is egy új paradigmát jelentett, az önérvényesítés felelősségét (Szelényi, 1996). Az évtized közepétől a központi hatalom gyengülésével, a városok tehát egy erősödő imázs-versenyben találták magukat, a rendszerváltozás után pedig abban a fejlesztési versenyben, amelynek motorja a versenyképesség megtartása, növelése lett (Koltai, 2004).

E folyamatokból következik, hogy a városokhoz köthető kapcsolódó szolgáltatások úgy, mint a kultúra, valamint a tanulmány szempontjából kulcsfontosságú sportkultúra, fontos fejlesztő erői lehetnek akár húzóágazatként is egy adott város társadalmi-gazdasági újjászervezésében (Kozma – Danyi, 2009). Ma már nem csak a városi sportélet szereplői állítják, de egyre több kutatás is bizonyította, hogy a sport a hagyományos és elismerten társadalmi tőkét építő szerepe mellett gazdasági tőkét is vonz (Bianchini – Parkinson, 1993. Garcia, 2004. Preuss, 2004).

A városok sporttámogatásának másik és tradicionális eredte a sport identitáserősítő funkciója, amely funkció folyamatosan történelmileg és földrajzi térben egyaránt változik. (Colovic, 2002. Gyömörei, 2010a. Hadas – Karády, 1995. MacClancy, 1996). Magyarországon a történelmi tradíciókkal rendelkező sportegyesületek egy-egy társadalmi réteg, illetve ágazati dolgozók, különböző foglalkozási ágak identitását voltak hivatottak erősíteni. Az 1990-es rendszerváltozásig az építőipari (Veszprémi Építők), a textilipari (Győri Textil), a bányász (Tatabányai Bányász), a közlekedési ágazat (Budapesti-, Nyíregyházi-, Debreceni Vasutas), a belügyi („dózsák”), a honvédelem („honvédek”), stb.) egyesületeivel találkozhattunk a tabellákon. Az egyesületek megszűnésével (Bukta, 2005), átalakulásával a tagsági és szurkolói identitás először csökkent, majd átalakult. Magyarországon – a vállalatok sportban vállalt tevékenységének csökkenésével, illetve a regionális identitás kialakulásának hiánya miatt (Rechnitzer, 2007) – elsősorban a városok vették át sporthoz köthető identitás formálásának, erősítésének szerepkörét. A sport széles spektrumában elsősorban az élsport, illetve a nemzetközi sportrendezvények szolgálták ki a városok imázs és identitásépítő céljait a belső, majd az 2004-es uniós tagságot követően a kiszélesedő nemzetközi térben is.

A magyar sport számára már a nyolcvanas évek elejétől erőteljesen apadtak a központi állami források. A kluboknak, szövetségeknek sokfelé kellett igazodniuk, állami és az önkormányzati irányító szervek mellett a gazdasági társaságokhoz is. Magyarországon a lebomló szocialista nagyvállalati környezetben, ahogy korábbi kutatások bizonyították (Hajdu, 2001. Keserű – Dénes, 2007. Gyömörei, 2010b) a sport finanszírozási struktúrájában az önkormányzatok váltak a sport közösségi forrásainak legnagyobb közvetítőivé, gyakran erőn felül is ragaszkodva sporttradícióikhoz. A minisztériumi támogatások szűkülése a rendszerváltozás előtti kiemelkedő fővárosi sportot hátrányosabban érintette, mivel a kerületi önkormányzatok nem voltak képesek a kieső központi költségvetési források pótlására (Hajdu, 2000. Földesiné, 1993). A legnépszerűbb sportágakban (labdarúgás, kézilabda, kosárlabda) már egy egyszerű sportsikerességi elemzés is azt mutatja, hogy vidéki nagyvárosaink a sportban hosszú ideje a legeredményesebbek.

A nemzetközi sportgazdasági és sportpolitikai kutatások leggyakrabban a nemzetállamok makroszintű stratégiáit és annak hatásait vizsgálják, és hozzák összefüggésbe a sporteredményességgel, a sportélet társadalmi kiterjedtségével, az egészség, valamint az életminőség javulásával (Bernard – Busse, 2004. De Bosscher et al. 2009. Green, 2004. Green – Houlihan, 2005. Preuss, 2004). Elsősorban a nagy nemzetközi versenyek, Olimpiák, Világbajnokságok sikerességének – pl. megnyert érmek száma, 1- 6. helyezések pontértékeiből számított rangsorok, ...stb. – tehát az élsport eredményességének társadalmi, gazdasági

összefüggéseit kutatják. Ennek oka legfőképpen az, hogy ezek a versenyek fedik le legteljesebb körűen a nemzetek sportrendszerét, illetve a különböző értékelésekben, például egy éremtáblázaton a nemzetek versengése jelenik meg (*De Bosscher et al. 2009*). Az eredményességi tényezők mögött azonban minden esetben önálló lokális sportpolitikák és sportrendszerek működnek, amelyek elemző vizsgálatára empirikusan megalapozott koherens elméleti modell ez idáig nem készült.

A tanulmányban bemutatott lokális sportfinanszírozási rendszerek elemzése ambicionálja a sikeres városok sporttal kapcsolatos céljainak megértését, az eredményesség és támogatási gyakorlat összefüggéseinek feltárását, a „best practice” megfogalmazását. Továbbá fontos kiszélesíteni az eredményesség értelmezését – és jelen kutatásban ezt hangsúlyozom is -, hogy a sikerességen olyan sportbeli versenyképességet kell értenünk, amely a sport átfogó fejlesztését jelenti, magában foglalja az élsport eredményeit és a sport lokális expanzióját egyaránt.

A tanulmány célja, hogy a vizsgálatba bevont – a sportban legsikeresebb – hazai városok sportfinanszírozási gyakorlatának kritikus elemzésében azonosítsa a városok sportcéljait a sport egyes szegmenseiben, kiemelten az élsport és a közösségi sport relációjában.

A kutatás módszere, az elemzési egységek kiválasztása

A kutatási célnak megfelelően azok a városok kerültek az elemzés csoportjába, amelyek portfóliójában legalább egy nemzetközileg tartósan, a vizsgált időszakra vonatkozóan sikeres csapatsport található. Az elemzés egysége így a nemzetközi szereplés, mint az eredményesség legmagasabb szintje. Emellett elsődleges szempontként vettem figyelembe, hogy olyan sportági sikeresség alapján alakuljon ki az elemzési csoport, amely sportágak tekintetében a jövőben gazdasági önállósulás, a piacról történő finanszírozás elérése feltételezhető. Mindezek alapján az 1. táblázatban mutatom be az elemzés alá vont „sportvárosokat”.

1. táblázat: Sporteredményesség a vizsgált városokban 2006 – 2011

Város/sportág	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010	2010/2011	nemzetközi szint
Debrecen labdarúgás	I. hely	II. hely	I. hely	I. hely	IV. hely	+
Veszprém férfi kézilabda	II. hely	I. hely	I. hely	I. hely	I. hely	+
Győr női kézilabda	II. hely	I. hely	I. hely	I. hely	I. hely	+
Szeged férfi kézilabda	I. hely	II. hely	II. hely	II. hely	II. hely	+
Pécs női kosárlabda	II. hely	II. hely	III. hely	I. hely	II. hely	+
Sopron női kosárlabda	I. hely	I. hely	I. hely	II. hely	I. hely	+

Forrás: Saját szerkesztés

A kutatást megkönnyítette, hogy a kiválasztott városok a már bemutatott minőségi sporteredményeik mellett viszonylagosan rendszerezett, elérhető adatokkal és strukturált funkcióval ellátott sportigazgatási szervezettel rendelkeztek. A kutatás korlátjaként – bár az

eredményesség a városok esetében hosszabb időintervallumban áll fenn – így is megmaradt a viszonylag rövid idősor, aminek magyarázata, hogy csak az utóbbi években² erősödött fel az önkormányzatok azon törekvése, hogy egyfajta transzparens rendszerben fogalmazzák meg sporttámogatói gyakorlatukat. Emellett még mindig általánosnak mondható, hogy az önkormányzati sportpolitikában a sporttámogatások adatainak értelmezése, kategorizálása kidolgozatlan, a közvetett nem pénzügyi támogatások meghatározása pedig a legtöbb esetben hiányzik. Az adatok feldolgozása során felmerült problémák tisztázására a városok sportigazgatási rendszerében dolgozó személyekkel lefolytatott szakértői interjúk során nyílt lehetőség. Az interjúk arra is rámutattak, hogy az elérhető adatok bővülése, minőségének javulása elsősorban arra vezethető vissza, hogy a „Sport XXI” Nemzeti Sportstratégia 2006-os elfogadása és az EU Fehér Könyve a Sportról (2007) orientáló információkat biztosított a helyi önkormányzatok számára.

A kutatás felépítése, a vizsgálati szempontok meghatározása a városok sportfinanszírozási gyakorlatában

A kutatás során az alkalmazott módszertan a *De Bosscher et al. (2009)* alapján kialakított **Önkormányzati Sportrendszerek Vizsgálati Modell (ÖSVM)** (2. táblázat) elemző kategóriáira támaszkodott.

2. táblázat: Az Önkormányzati Sportrendszerek Vizsgálati Modellje (ÖSVM)

<p>F 1. A finanszírozás és támogatás vizsgálata</p> <p>1) A város teljes sportkiadása („sportfőösszeg”)</p> <p>2) Az élsportra fordított támogatás</p> <p>3) A közösségi sport támogatása</p> <p>4) A sportigazgatás, a szervezeti adminisztráció költsége</p> <p>5) Sportlétesítmények fejlesztési, üzemeltetési költsége</p> <p>6) Nemzetközi sportrendezvények támogatása</p> <p>7) Községi sportrendezvények támogatása</p>
<p>F2. Szervezeti működés vizsgálata</p> <p>8) A lokális sportpolitika struktúrája és szervezeti rendszere</p> <p>9) A szervezeti adminisztrációcsatornái, egyszerűsége</p> <p>10) Sportági portfólió: az élsport erőforrásainak allokációja – „megfelelően kevés” -, csak azokra, sportágra irányul, amelyeknek van esélyük a nemzetközi szintű sikerre</p> <p>11) Kommunikáció hatékonysága: van a sportszervezetek minden szintjét átfogó kommunikációs csatorna</p>
<p>F3. A közösségi sporttevékenység vizsgálata</p> <p>12) Sport az oktatási rendszerben óvodai, iskolai testnevelés</p> <p>13) Sport az oktatási rendszeren kívül, általános, magas szervezett (egyesületi tagság) sportrésztvételi arány vizsgálata</p>
F4. Tehetségek kiválasztása, gondozása
F5. Sportolói karrier támogatás rendszere (pályázatok, ösztöndíjak)
F6. Sportlétesítmények (fejlesztés – üzemeltetési struktúrák, kihasználtság)
F7. Tudományos kutatások önkormányzati támogatása
F8. Sportrendezvények (hazai, nemzetközi sportrendezvények szervezése)
F9. Visszacsatolások: Eredményorientált – e a támogatási rendszer ?

Forrás: saját szerkesztés

² A szerző kutatásai alapján kijelenthető, hogy 2007- től a Nemzeti Sportstratégia iránymutatásai kiemelten hatottak az önkormányzati sportrendszerek áttekintésére

A modell *FI. 1 – 7* dimenzióban értelmezi az önkormányzatok sportkiadásainak szerkezetét – amely az egyes városokban nem volt egységes, pl. az élősport és létesítmény üzemeltetés elkülönítésében – ezzel összehasonlíthatóvá válik az egyes városok támogatásintenzitása a sportnak a 3. táblázatban meghatározott szegmenseiben. Továbbá felállítja azokat a kritikus sikertényezőket, amelyek az önkormányzati sportpolitika strukturális kontextusának determinánsai. Olyan kulcsfaktorok ezek, amelyek feltárásával, analizálásával, fejlesztésével az önkormányzatok sportcéljait az egyes faktorokhoz rendelt cselekvésekkel elérhetik, és egyben az egyes eljárásokat ellenőrizhetik is.

3. táblázat: A sporttevékenységek legfőbb területei és társadalmi értékei

<i>Az élősport szegmensei</i>		<i>A szegmensek értékei</i>
ÉLSPORT	Profí v. hivatásos sport	üzlet, ismertség-reputáció, imázs, kül-és belpolitika, kereskedelem-politika
	Elit v. „Prolympic” ³ sport	Példakép, rekreációs infrastrukturális közjavak fejlesztése, lokális-nemzetközi presztízs
KÖZÖSSÉGI SPORT	Utánpótlás, iskolai – egyetemi sport	testkultúra, mozgásoktatás, képzés – nevelés
	Lakossági és szabadidő sport	egészségfejlesztés, munkaképesség megőrzése, civil-közösségi szerveződések, átörökítés, képzés

Forrás: saját szerkesztés

A kutatás során a 2007 – 2011-re vonatkozóan az önkormányzatok sporttámogató rendszerében végeztem területi empirikus adatgyűjtést, amelynek forrása az önkormányzatok költségvetési és zárszámadási mellékletei. Az adatgyűjtés az alábbi két fázisból állt:

- Adatgyűjtés a közvetlen pénzügyi támogatásokra vonatkozóan az önkormányzati sportstruktúrák megnevezett, kiemelt területein (ÖSVM: *FI. 1 – 7-ig*). Az adatok kezelése során nehézséget okozott, hogy a sportkiadások jellemzően többszörös rendszerben jutnak el az igényt mutató területekre. Alapvetésként fogalmaztam meg, hogy a kutatásban az iskolai testnevelés költségeit nem veszem figyelembe. Ennek oka az, hogy a szakirodalomból és más szakmai forrásokból szerzett ismeretek és a gyakorlatból szerzett tapasztalatok szintetizálása során kijelenthető, hogy az iskolai testnevelés, illetve az oktatási rendszerek sportja – alapfoktól a felsőfokig – a magyar sport általános fejlesztését nem képes megvalósítani.
- Az adatgyűjtéssel együtt volt lehetőségem az önkormányzatok sportvezetőivel készített kvalitatív, félig strukturált szakértői interjúk felvételére⁴ (N=14), amelyeken keresztül képet kaphattam a városok sporthatalmi szervezeteinek döntéshozói belső világáról, illetve fontos kiegészítő, adatértelmező információkat is kaphattam. Az interjúk

³ Magyarországon az egyéni olimpiai sportágakban a hivatásos státusz általánosságban nem értelmezhető. Az olimpiakonok teljes munkaidőben készülnek, az állami finanszírozás különböző formáit (ösztöndíjak, felkészülési támogatások, járadékok...stb) élvezik.

⁴ 2009-2011 között 14 interjú készült városi, megyei sport-közigazgatási és sportszervezetek vezetőivel

alanyainak kiválasztási szempontjaként olyan szakértők elérése volt a cél, akik a lokális sportpolitika szakmai és társadalmi vetületeit egyaránt ismerik. Így a legalkalmasabb személynek a mintavárosok sportigazgatási szervezeteinek egykori és jelenlegi vezetői bizonyultak. Továbbá lehetőségem nyílt a megyei sportirányítás volt és jelenlegi vezetőivel is felvételt készíteni. A megyei önkormányzatok sportvezetőivel készített interjú eredményeként kiegészítő információt kaphattam a megyei jogú város és a megyék gyakran átfedésekkel zavart, tisztázatlan feladat-meghatározásairól is. A fejezeti kérdésekkel a sportfejlesztési rendszerek minőségét, az elemző modell $F2 - F9$ – ig terjedő dimenzióval, az ún. sportigazgatási eljárások kérdéskörének halmazával fogtam át. A váz megfelelően rugalmas volt ahhoz, hogy az interjúk alanyai kifejhessék saját véleményeiket egy-egy kérdésben.

Az interjúk kettős céljával fogalmaztam meg: 1. alapadatok kategorizálásának pontosítását, 2. az interjúalany befolyásolatlan, szűrés nélküli véleményének rögzítését. Ahol költségvetési adatokra alapozott elemzésre nem volt mód, ott az interjúk segítségével volt lehetőségem a pontos adatok elérésére.

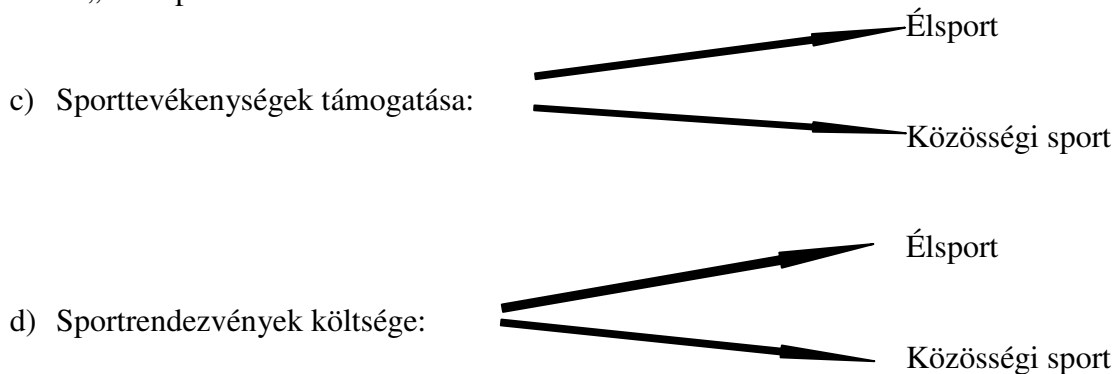
Az esettanulmányok elemzésének módszere

Az adatelemzés során ebben a tanulmányban, az önkormányzati sporttámogatói rendszerek fő kategóriáiban (1. ábra) arra kerestem a választ, hogy az egyes forráskategóriák eltérése milyen hatással van az adott város sportjára, mely sportszegmenseket helyez előtérbe, céloz meg fejlesztésekkel, illetve mely területeken elégszik meg a szinten tartással, esetleg visszaeséssel.

1. Az ún. „NEM ÉLŐ sport”

- a) Sportinfrastruktúra költsége
- b) A helyi sportigazgatás költsége

2. Az ún. „ÉLŐsport” finanszírozása:



1. ábra: A sporttal kapcsolatos kiadások típusai

Forrás: saját szerkesztés

A költségvetési adatok értékelését a helyi sportélet általános értékteremtő és értéknövelő fejlesztését jelentő szegmentálás alapján végeztem el (3. táblázat, 1. ábra), amely mivel közösségi támogatásról van szó a források felhasználásának társadalmi értékeit, hasznosságát, is figyelembe veszi (Gyömörei, 2010a).

Az elemzés során Győr és Pécs kivételével a tervadatokat használtam annak ellenére, hogy bár az elfogadott költségvetések gyakori időszakonként módosulnak, mégis az önkormányzati sportpolitikát megfelelően tükrözik. A tervek megvalósítását, a cselekvési eljárásokat a zárszámadásokban ellenőriztem (a győri és a pécsi sportigazgatás költségei kivételével, az

élősport finanszírozás támogatásában nem volt nagyarányú, jellemző eltérés), az eseti, nagyobb eltérések okának ellenőrzésére és mélyebb tartalmi összefüggések feltárására – a szervezeti működés és az egyes projektek döntéshozatali folyamatainak szemléltetésére – az interjúk során nyílt lehetőség. A sportirányítás és a létesítmények üzemeltetési költsége sok esetben nem volt elkülöníthető, így ahogy azt a 4. táblázat megjeleníti közös értékelési kategóriát alkotnak.

Eredmények, az önkormányzati közvetlen pénzügyi támogatás összegző elemzése

A támogatási struktúra összegzésében a létesítmények és a sportigazgatás költségei, az élősport és közösségi sport forrásainak változásai, részesedésük a költségvetésben és a sportkiadásokban (4. táblázat), mint az önkormányzati sportpolitikát legmarkánsabban megjelenítő cselekvések vizsgálhatóak. Sportkiadások értékelése a teljes sportkiadás – „sportfőösszeg” -, illetve a sportköltségvetés szerkezete, a módszertani kategóriákat megtartva a 4. táblázat szerint szemlélteti a városok sporttámogatási politikáját.

**4. táblázat: A mintavárosok sportköltségvetése és a kiadások szerkezete
2007-2011**

2007 – 2011	<i>Debrecen</i>	<i>Sopron</i>	<i>Veszprém</i>	<i>Győr</i>	<i>Szeged</i>	<i>Pécs</i>
„Sportfőösszeg” a költségvetésben	2,01 %	1,75 %	0,66 %	2,19 %	1,78 %	1,55 %
Sportkiadások (Ft/fő)	4544	7371	2870	7008	5424	4696
Élősport kiadások (Ft/fő)	1613	4020	2467	2659	1556	1790
Élősportkiadások (Ft/fő)	1217	2313	1778	1755	1320	1215
Közösségi sport (Ft/fő)	396	1707	689	904	236	575
Létesítmények + Sportigazgatás „Nem élősport” (Ft/fő)	2931*	3351	403*	4349	3867	2805
				1236+ 3113**		1100+ 1705***

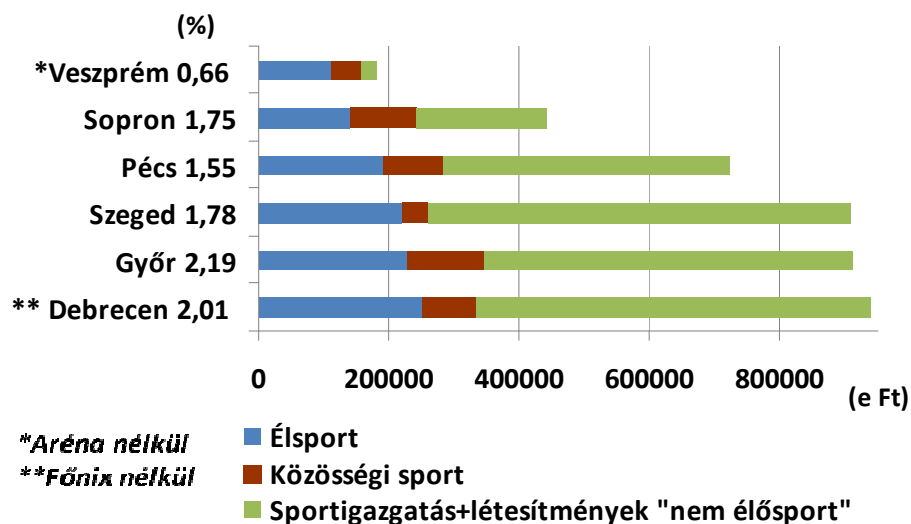
*A Főnix Aréna és a Veszprém Aréna kiadásai nélkül. *Főnix* 3880 Ft/fő; *VA* 7500 Ft/fő
**A győri Sportigazgatóság „teljesített” adatai 2010. december 31-ig
***A pécsi Sportlétesítmények Igazgatósága „teljesített” adatai alapján 2009. december 31-ig (A sportigazgatóság közösségi sportrendezvényeket támogatott, de ennek értéke nem volt elérhető).

Forrás: 2007 – 2011 zárszámadások mellékletei alapján saját számítás

Az összesített adatokból látható, hogy a vizsgált időszakban Győr és Debrecen átlagos sportkiadásai kiemelkedőek, költségvetésük 2%-át is meghaladják, ezzel szemben Veszprém esetében láthatjuk a legalacsonyabb sportfőösszeget. A jelentős eltérés oka az ún. „nem élősport” kategória, amely Sopron kivételével mindenhol meghaladja az élősport kiadásokat. Győr esetében a sportirányítás működési költsége átlag 3113 Ft/fő, míg Debrecen esetében a sportlétesítmények üzemeltetési költsége átlag 2931 Ft/fő, ami a város élősportkiadásainak közel kétszerese.

A debreceni létesítmények költsége annak ellenére is kiemelkedő, hogy a Főnix Aréna nem a sportköltségvetést terheli (2. ábra). Ennek oka, hogy a Főnix Aréna multifunkcionális rendezvénycsarnokként külön költségvetési soron szerepel. A szakértői interjúban kapott

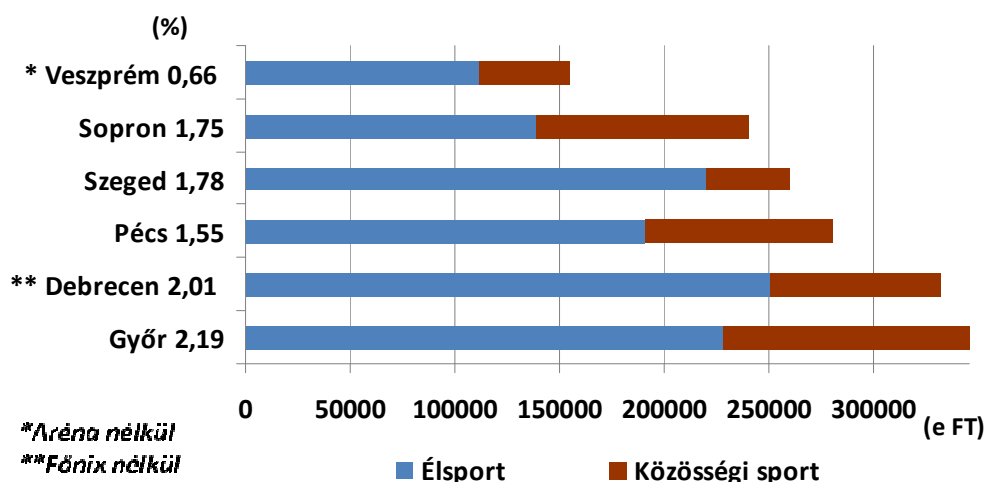
válaszok azonban a sportfunkció igényét megerősítették a debreceni aréna esetében is. Hasonló a helyzet Veszprémben is ahol a szinte kizárólagosan a hivatásos férfi kézilabda által használt Veszprém Aréna üzemeltetési költségei rendkívül magasak (2. táblázat) az élősport kiadásainak háromszorosa. Sajnálatos továbbá, hogy mindkét létesítmény esetében elmondható, hogy a közcélú kihasználtság aránya rendkívül alacsony átlagosan mindössze 15%. Sopron, Szeged és Pécs szintén magas „nem élősport” költségeiért, míg Sopronban ugyanúgy a létesítmény fenntartás (3351 Ft/fő), addig Szeged és Pécs esetében a sportirányítás és a sportinfrastruktúra üzemeltetése egyaránt felelős. Az utóbbi két város esetében ezeket a kiadásokat az adatközlés alapján nem volt lehetőség elkülöníteni. A „nem élő sport” kiadásai Szegeden több mint a duplája, Pécsen és Győrben bő másfélszerese az élősport kiadásainak.



1. ábra: Az átlagos sportkiadások és szerkezete a vizsgált városokban 2007 – 2011

Forrás: 2007 – 2011 zárszámadások mellékletei alapján saját szerkesztés

A kutatás a sporttevékenység támogatásának vizsgálatában az élősport és a közösségi sport részesedésének elemzését állította fókuszába. Az élősport kategóriában, ahogy azt a 3. ábra szemlélteti Sopron és Győr támogatása kiemelkedő – a városok költségvetésének közel 1 %-a -, igaz átlagosan ennek kétharmadát az élősport költhette el. Sopron a közösségi sportra is a legmagasabb összeget költi, amit elsősorban a versenykosárlabda utánpótlásképzésére fordítottak. Ebben a kategóriában Szeged és Debrecen kiadásai a legalacsonyabbak, azonban az élősportra arányaiban ők költenek a legtöbbet, élősport-kiadásaik több mint háromnegyedét.



2. ábra: A mintavárosok élősport-kiadásai a vizsgált időszak átlagában
 Forrás: 2007 – 2011 zárszámadások mellékletei alapján saját szerkesztés

Meg kell említenem, hogy Pécs városa éppen a támogatások szerkezeti átalakításának, sportági portfóliója szűkítésének időszakában van, de a jelenben a teljes élősport-kiadás csökkentésére kényszerült így a közösségi sport fejlesztésének megvalósítása, ahogy azt sportstratégiájában megfogalmazta bizonytalanra vált (IV. Sportkoncepció 2004 – 2009).

Összefoglalás, következtetések

A kutatás céljából megfogalmazott kulcskérdés megválaszolása megtehető. A vizsgált időszakban sportvárosaink önkormányzatai elsősorban a városok presztízs és politikai marketing érdekeit kiszolgáló élősportot, a nemzetközi rendezvényeket, illetve a nemzetközi rendezvényeknek színteret nyújtó létesítményeket preferáló sporttámogatási rendszert tartottak fenn, amely a sport általános fejlesztését, expanzióját nem tudta elősegíteni. A jövőbeni lokális fejlesztéspolitika váltásra kényszerül, azonban a vonatkozó cselekvésekben az új fejlesztési törekvések még nem realizálódtak. Továbbá a közösségi sport számára a források bővülése mellett szükséges a fogyasztói igények generálása is.

Igaznak bizonyult az elemzések alapján, hogy a települési környezetben a sport értékei felerősödnek, így az önkormányzatok a központi költségvetés lehetőségeit meghaladóan váltak a magyar sport pénzügyi partnereivé. A vizsgált városokban Veszprém kivételével a költségvetés 1,5 – 2,2%-át költötték a sportra, amely a fővárosi kerületek támogatásait jelentősen meghaladta (Hajdu, 2000. Gyömörei, 2010b). Különösen azokban a városokban, ahol az egyes sportágak tradíciója, beágyazott kultúrája dominánsan megjeleníthető identitás tartalmat is hordoz. A pénzügyi támogatások ezeket a sportágakat „kiemelten” és a „hagyományokra” építve célozzák, gyakran a költségvetési tervezéseket is meghaladóan, erőn felüli, egyfajta „puha” költségvetési korlátokat engedélyezve az élősport szervezetei számára.

A megvizsgált támogatási rendszerekben bemutatásra került közvetlen pénzügyi támogatások kivétel nélkül egységesen kezelik a helyi sportszférát. Nincs a költségvetésben is elkülönített forrás a közösségi és az élősport számára, ezért a támogatási rendszerben az önkormányzatok számára gyakori finanszírozási dilemma az élősport versus közösségi sport preferálása. A vizsgált időszakban, többségében az élősport volt a nyertes, de megmutatkoztak pl. Pécs és Sopron esetében strukturális változást ígérő cselekvések.

Figyelembe véve az európai uniós ajánlásokat, kijelenthető, hogy a sport modern európai értelmezését a vizsgált városok ismerik, törekvésük orientációját képezi, azonban a támogatási rendszerben a vonatkozó szabályozásokat teljes körűen nem alkalmazzák. Itt a „de minimis”

rendeletet⁵ kell megemlítenem, amelyet Veszprém, Pécs és Szeged hivatkozással feltüntette, közülük Pécs és Szeged a vizsgált időszak második felétől alkalmazta.

A városok esetében – Szeged és Veszprém kivételével – támogatások odaítélése nem következik az adott szegmens eredményességéből. Az élsport esetén csak kizárólag a prémiumok elérhetőségét fogalmazzák meg a szerződések, míg a többi támogatott területen csak legfeljebb tervezik az önkormányzatok a szakmai ellenőrzési rendszerek kidolgozását. A jelenlegi kontrol megelégszik a bizonylati ellenőrzéssel a támogatások felhasználását illetően. A két kivételként említett Szeged és Veszprém az alaptámogatás odaítélését is szerződésben rögzített szakmai feltételekhez szabta, igaz kizárólag az élsport területén.

Zárásgondolatok, a kutatás jövőbeli irányai

A kutatás elkészítése során sikerült részletes és átfogó képet kapni hat megyei jogú város sportfinanszírozási és támogatási rendszeréről. A vizsgálat a megalkotott SVM modell faktorai alapján az önkormányzatok sportgazdálkodásának aspektusából alkotta meg a sport szegmensek definícióit, amelyek még ma is tisztázatlanok átfedésekkel nehezítik a célok és a cselekvések összefüggéseinek feltárását.

A jelenben az aktuális kormányzat részéről a hazai sportfinanszírozás átstrukturálási kísérlete zajlik, amelynek eredményei még nem ismertek. A magyar élsport pedig a sportüzlet piacain ma még nem képes nyereséges működésre, így a jövőben is közösségi forrásokra szorul. Továbbá a sportnak a városok számára nyújtott gazdasági relevanciája egyre jelentősebb, ami megteremti annak igényét, hogy az önkormányzatok megtartva tradicionális sportszakmai céljaikat, sportstruktúráikat világos célok és kapcsolódó finanszírozási cselekvések mentén építsék fel. Mivel szerepük a teljes finanszírozási rendszerben a jövőben is meghatározó marad sportgazdálkodásuk segítheti, vagy ugyanakkor éppen ellenkezőleg fékezheti a hazai sport társadalmi földrajzi expanzióját. A vizsgált városok a magyar sport nemzetközi reprezentánsai, azonban kutatás a bemutatott elemző rendszerrel szélesíthető hazai, illetve regionális összefüggések feltárására, akár országon kívüli városokra is és adhat módot gazdagabb kvantitatív adatokkal dolgozó statisztikai általánosításra.

Irodalom

Bernard, A. – & Busse, M. (2004). Who wins the Olympic Games? Economic resources and medal totals. *Review of Economics and Statistics*, 86(1)

Bukta Zs. (2005): A sport civil szférája Magyarországon. *Civil Szemle*, 2(3)

Colovic, I. (2002): A foci, a huligánok és a háború. In: Bárdi N. – Filep T. G. (Eds.): *Viszolygás a várostól. A szerb társadalomtudomány Milosevic Szerbiájáról*. Regió Könyvek, Budapest, Teleki László Alapítvány, pp.154 -177

De Bosscher, V. – De Knop, P. – Bottenburg, M. – Shibli, S. – Bingham, J. (2009): Explaining International Sporting Success: an international comparison of elite sport systems and policies in six countries. *Sport Management Review* 12 (3)

Földesiné Sz. Gy. (1993): The Transformation of Sport in Eastern Europe. Hungarian Case. *Journal of Comparative Physical Education and Sport*, 15 (1)

Green, M. (2004): Changing policy priorities for sport in England: The emergence of elite sport development as a key policy concern. *Leisure Studies*, 23 (4)

Green, M. – Houlihan, B. (2005): *Elite sport development. Policy learning and political priorities*. Routledge, New York

⁵ 1998/2006/EK bizottsági rendelete, HL L 379/5, 2006.12.28.

- Gyömörei T. (2010a): Mibe fektessünk? Értékteremtés a sportban=megtérülés? In: Györfi J. (Ed.): *Sportszakember továbbképzési konferencia sorozat kiadványa, II. kötet*. Nemzeti Sportszövetség, Budapest
- Gyömörei T. (2010b): Local Government and Sport. In: *International Bata Conference*, konferencia CD Zlin.
- Hadas M. – Karády V. (1995): Futball és társadalmi identitás. *Replika*, 6 (17-18)
- Hajdu P. (2000): Önkormányzati sportirányítás a rendszerváltás után és a fejlődés lehetőségei. *Magyar Közigazgatás*, 50 (2)
- Keserű Cs. – Dénes F. (2007): Nemzetközi Sportfinanszírozás. Műhelytanulmány, MKB munkaanyag, Budapest
- Koltai Z. (2007): Magyarországi városok versenyképességének vállalati megítélése. *Tér és Társadalom* 21 (2)
- Kozma G. – Danyi Z. (2009): The role of international sporting events in the place marketing activity of Debrecen (Hungary). *Journal of Tourism Challenges and Trends*, 2 (2)
- MacClancy, J. (ed.) (1996): *Sport, Identity and Ethnicity*. Berg Publishers Ltd, Oxford
- Porter, M. E. (1990): *The competitive advantage of nations*. London The Macmillan Press LTD
- Preuss, H. (2004): *Az olimpiai játékok gazdasági háttere*. Sanoma Zrt., Budapest
- Rechnitzer J. (2007): Az európai regionális politika és a városfejlődés. *Magyar Tudomány*, 168(6)
- Szelényi I. (1990): *Városi társadalmi egyenlőtlenségek (Tanulmányok)*. Budapest, Akadémiai Kiadó

Törvények, rendeletek

Sport XXI Nemzeti Sportstratégia (65/2007 (VII.27.) OGY Határozat)

Debrecen MJV Kgy. 53/2005. (XII. 9.) Kr. rendelete a sportról

Debrecen MJV 17/2008. (IV. 30.) rendelet az önkormányzat 2007. évi zárszámadásáról

Debrecen MJV 14/2009. (IV. 30.) rendelet az önkormányzat 2008. évi zárszámadásáról

Debrecen MJV 18/2010. (IV. 30.) rendelet az önkormányzat 2009. évi zárszámadásáról

Debrecen MJV 15/2011. (IV. 29.) rendelet az önkormányzat 2010. évi zárszámadásáról

Debrecen MJV 4/2011. (II. 18.) rendelet az önkormányzat 2011. évi költségvetéséről

Győr MJV 10/2008. (IV.01.) R. Rendelet (A sportról)

Győr MJV 279/2010. (X. 28.) határozattal 31/2010. (X. 29.). rendelet (Sportügyi osztály megalakulása)

Győr MJV 300/2010. (X. 28.) Kgy. határozat (Sportigazgatóság megszűnéséről)

Győr MJV 33/2011. (II. 25.) Kgy. határozat (Sportkoncepció módosítása, támogatások felosztásáról)

Pécs város IV. sportkoncepciója 2004

Pécs MJV Önkormányzata Kgy. 2/2006. (02.01.) számú rendelete az önkormányzat sporttal kapcsolatos feladatairól és a sport feladatok támogatásáról

Pécs MJV Közgyűlésének Társadalmi Kapcsolatok Bizottsága 24/2009. (03.23.) számú határozata a sportpályázatok elbírálásáról

Pécs MJV Közgyűlésének Népjóléti és Sportbizottsága 205/2011. (03.30) határozat a „C” és „E” kategóriás sportpályázatok elbírálásáról

Pécs MJV Önkormányzata Népjóléti és Sportbizottsága 2011/2011. (06.22) határozat a „C” és „E” kategóriás sportpályázatok pótlólagos elbírálásáról

Sopron MJV 1/209. III.5. az önkormányzat sporttal kapcsolatos feladatairól és a helyi sportélet támogatásáról

Sopron MJV 12/2008. (IV.28.) rendelete a 2007. évi önkormányzati zárszámadásról

Sopron MJV 11/2009. (V.07.) rendelete a 2008. évi önkormányzati zárszámadásról

Sopron MJV 5/2010. (IV.26.) rendelete a 2009. évi önkormányzati zárszámadásról

Sopron MJV 6/2011. (IV.28.) rendelete a 2011. évi önkormányzati költségvetésről

Sopron MJV 17/2011. (V.02.) rendelete a 2010. évi önkormányzati zárszámadásról

Szeged MJV 461/2008. (VI. 27.) Kgy. sz. határozat, élcsapatok támogatásáról

Szeged MJV 39.920/2008. 2007. évi zárszámadási rendelet, mellékletek

Szeged MJV pm.i előterjesztés 37494/2009. 2008. évi zárszámadási rendelet

Szeged MJV 11/2009. (IV. 8.) Kgy. sz. rendelete az önkormányzat 2008. évi zárszámadásáról, mellékletek

Szeged MJV 17/2010. (V.12) az önkormányzat 2009. évi zárszámadásáról, mellékletek

Szeged MJV ISB 11696-20/2011. (IV. 11.) számú határozata, 2011- es sportcélú támogatásai

Szeged MJV 34864-2/2011. Beszámoló a 2010. évi költségvetés végrehajtásáról és az Önkormányzat 2010. évi egyszerűsített beszámolója, mellékletek

Szeged MJV 8/2011.(III.02.) rendelet, az önkormányzat 2011. évi költségvetéséről, mellékletek

Szeged MJV polgármesteri előterjesztés 3441-19/2011.(VI. 30.) Melléklet: 1 db határozati javaslat OKS, Élcsapatok kiemelt támogatásának meghosszabbítása

Veszprém MJV 42/2008. (VI.27) rendelet Veszprém Város sportjáról

Veszprém MJV Önkormányzata Kgy. 16/2008. rendelet a 2007. évi költségvetés teljesítéséről

Veszprém MJV Önkormányzata Kgy. 17/2009. rendelet a 2008. évi költségvetés teljesítéséről

Veszprém MJV Önkormányzata Kgy. 12/2010. rendelet a 2009. évi költségvetés teljesítéséről

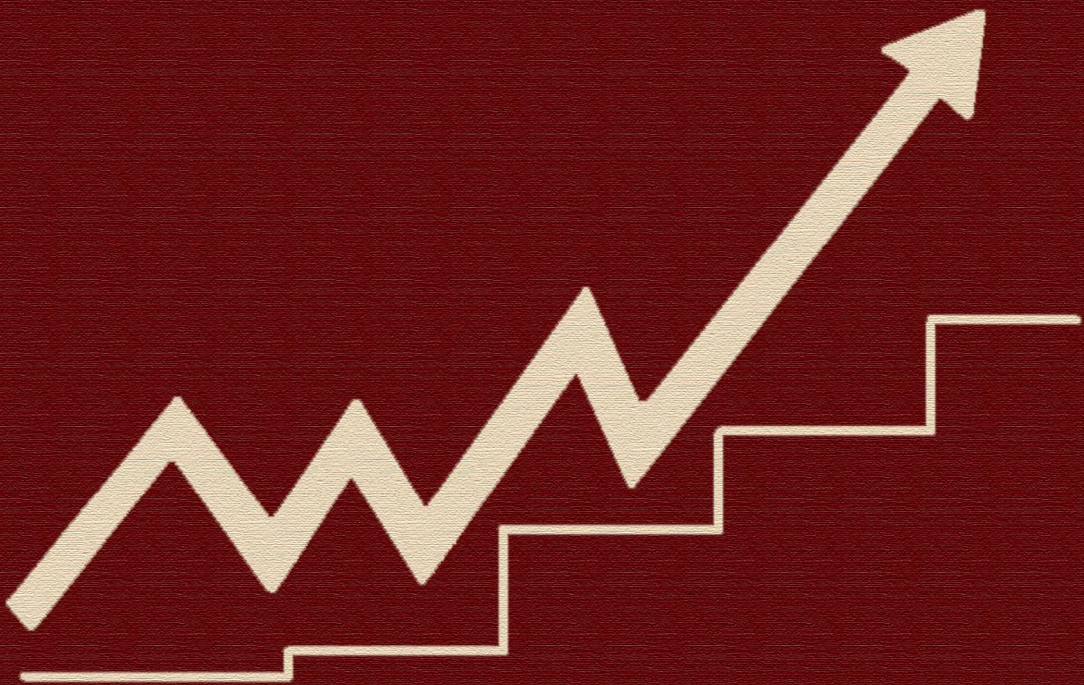
Veszprém MJV Önkormányzata Kgy. 15/2011. rendelete a 2010. évi költségvetés teljesítéséről

Veszprém MJV Önkormányzata Kgy. 4/2011. rendelete a 2011. évi költségvetésről

E-CONOM

Online tudományos folyóirat
Online Scientific Journal

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



ISSN 2063-644X

Főszerkesztő / Editor:
Juhász Lajos

Szerkesztőbizottság / Editorial Board:
Czeglédy Tamás
Jankó Ferenc
Koloszár László
Szóka Károly

Technikai szerkesztő / Technical Assistant:
Tarró Adrienn

Web: <http://www.e-conom.hu>; <http://e-conom.nyme.hu>
E-mail: e-conom@nyme.hu

I./1.
2012

Változtatómenedzsment stratégiák a hazai gyakorlatban ¹

MOLNÁR Imre²

Változás és változtatás mindannyiunk életének szerves része. Ha már belekényszerülünk a változások elviselésébe, akkor célszerű azokra felkészülni.

Noha a hazai vállalkozások vezetői tudják ezt, mégis az a jellemzőbb, hogy az alapos felkészültség hiánya sikertelenséghez vezet. A menedzserek az esetek többségében még az általuk egyébként kívánatosnak ítélt változtatási folyamat eredményes lefolytatásához sem kérnek külső segítséget. 2011 során végzett kutatásomban megvizsgált 50 cég esete azt a furcsa jelenséget mutatja, hogy a vállalkozások ugyan gyakran döntenek tanácsadó cég bevonása mellett, mégsem ítélik munkájukat fontosnak a végső célállapot elérésében.

Az anyaghoz kapcsolódó néhány fontos további megállapítás:

- A hazai vállalkozások elenyésző arányban követnek bevált, bizonyított változtatómenedzsment módszertant az általuk kezdeményezett és kívánatos változtatások lebonyolításához.
- Nagyon hiányzik egy konkrét kommunikációs és akcióterv a megfelelő cél érdekében.
- A hazai cégvezetők jelentős része nem tud különbséget tenni a valódi tettvágy és az annak imitálása között.

Kulcsszavak: változtatómenedzsment, kommunikáció, tettvágy, elkötelezettség

JEL-kódok: M10, O21

Change Management Strategies in Practice

Changes are happening to us and we are making changes but today changes are part of our lives at any moment. Although leaders of Hungarian enterprises are aware of this, typically the lack of appropriate preparation is the most common source of failure to reach the desired target of the change. Examination of 50 case organizations suggests that even though professional services firms are often involved in the change process their contribution in achieving the desired outcome is typically considered negligible.

Some additional relevant findings related to the topic:

- Only a handful of the leaders follows any theoretic change management model during their desired change process.
- Only a few enterprises believe the precise and consequent communication is key in order to effectively manage a change management process.
- It is my firm belief that most leaders do not and perhaps cannot distinguish between real and fake initiatives and that raising their awareness about the spuriousness of some initiative would take us a step closer to successful changes.

Keywords: change management, communication, initiative, commitment

JEL Codes: M10, O21

¹ A kutatás a Talentum – Hallgatói tehetséggondozás feltételrendszerének fejlesztése a Nyugat-magyarországi Egyetemen c. TÁMOP – 4.2.2. B – 10/1 – 2010 – 0018 számú projekt keretében, az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósult meg.

² A szerző a Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Karának MA hallgatója (molnar.imre AT gsconsulting.hu)

Bevezetés, célok

Tanulmányomban arra kívánok rámutatni, hogy a hazai vállalkozások mennyire tudatosan kezelik a cégüket érintő változtatásokat. Változtatásmenedzsment szakirodalom részletes áttanulmányozása után egy 2011-ben összeállított kutatásom eredményeinek legfontosabb tanulságait szeretném bemutatni. Részletes elemzésre a tanulmány terjedelmi korlátai miatt nincs lehetőség, ugyanakkor az általam kiemelt legfontosabb megállapításoknak mindannyiunk számára aktualitása lehet.

Célom az, hogy rávilágítsak az alapos felkészülés, felkészültség fontosságára.

Különösen érdekelt, hogy a vállalatok megerősítik-e azt a feltételezést, miszerint a változtatás szempontjából kulcs munkakörökben dolgozóknak érdemes egyedi kommunikációs-, és akciótervet kidolgozni. Ehhez kérdőíves felmérést végeztem 2011 folyamán, 50 cég körében, és 3 személyes interjún mélyebbre ástam a változtatás, vezetői attitűd témakörében. Bár továbbra is hiszem, hogy a jól ismert Kotter-féle nyolclépéses modell kiegészítésre vár, a válaszadók csak elenyésző része értett velem egyet.

Tanulmányomban részletesebben bemutatom a kutatás eredményét, nagyobb hangsúlyt fektetve az imént leírt megdőlt hipotézisre, és arra a megerősítésre, hogy habár négy jól kidolgozott stratégia és szép számú változtatási folyamat modell áll rendelkezésre, a cégek jellemzően semmiféle módszertant nem követnek, sok esetben még egy bevont tanácsadócéggel kiegészülve sem. Leginkább saját belső szervezeti modelljünkben és felhalmozott tapasztalati módszereinkben bízunk.

Fogalmak

Nemcsak az üzleti életben, de a magánszférában is megtapasztaltuk, mit jelentenek azok a sokat hangoztatott közhelyek, mint erősen felgyorsult körülöttünk a világ, „csak a változás állandó”, stb. A változások általában tőlünk teljesen függetlenül, általunk nem irányítható módon következnek be. Ilyen például a globális felmelegedés, az évszakok változása vagy a gazdasági válság. Ugyanakkor egyes változásokat mi magunk kezdeményezünk, sőt, ha jól csináljuk, általunk irányított módon történnek: fogyókúra, új termék bevezetése, felvásárlások. A két változás között lényeges a különbség, noha a köznapi nyelvben sokszor ugyanazt a szót használjuk: változás.

Ezért fontos tisztázni néhány fogalmat: változás, változtatás, válság, illetve ezek kezelése.

Változás: a történés általunk nem irányítható módon, tőlünk függetlenül megy végbe, és mivel irányítani nem tudjuk, a legfontosabb, hogy megfelelően válaszoljunk rá.

A változást menedzselni nem lehet, reagálni rá annál inkább szükséges.

„A cégen belülről nézve a környezetben zajló eseményeket változásoknak nevezzük.” (Mintzberg, 1996)

Változtatás, változtatásmenedzsment: a történést mi magunk indítjuk, tudatában vagyunk annak, mit, hogyan és milyen eredmény eléréséért teszünk. Egy vállalkozás életében a változtatás kifejezés jelzi a kezdeményező, ha úgy tetszik akcióban maradás képességét.

„A változás történhet tőlünk függetlenül, valamint tudatos cselekvés, aktivitás eredményeként. Ennek hatására a cégnél hozott tudatos döntéseket és az azokat követő lépéseket, cselekedeteket változtatásoknak hívjuk. A változtatás lényeges eleme az időtényező, és ez stratégiai kérdés, mivel a piac igényeit megelőző változtatás nem kap üzleti eredményben realizálódó megerősítést, és ezáltal önmaga a változtatás okozhat krízisszituációt a vállalatnál.” (Mintzberg, 1996)

Válság, válságmenedzsment: a veszélybe került jövő által kikényszerített változtatás. Rendszerint nagyon kevés idő áll rendelkezésre a helyzet elemzésére, és a cselekvésre, viszont a szervezet egésze érzi a változtatás szükségességét, a válság helyzet okozta terheket, nehézségeket. Mindenki ugyanazt szeretné: változtatni, hogy megszűnjön a veszély.

A továbbiakban kizárólag a változtatással és annak kezelésével foglalkozom, azzal a valódi, tudatos, irányított és menedzselhető akcióval, aminek kezelése kemény – például a hatékonyság vizsgálata, pénzügyi eredmények monitorozása -, és puha elemeket – kommunikáció, csoport együttműködés, kompetenciafejlesztés – egyaránt érint, tartalmaz.

Céлом az, hogy rávilágítsak az alapos felkészülés fontosságára, és a tudomány kínálta stratégiák, modellek, módszerek mellé felsorakoztassam azok gyakorlati megvalósulási formáit, megtaláljam az újdonságokat, ha léteznek ilyenek. Megnézem, van-e cégméret szerinti vagy iparági sajátosságból fakadó egyedi gyakorlati módszertan, amit leginkább követnek vagy csak egyszerűen ösztönösen, zsigerből, vagy sehogyan sem tudatos a cégvezetők számára a változtatás lefolytatása.

A módszerről

Közel 50 cég körében önkitöltő, online kérdőíves megkérdezést folytattam, és három vállalkozás vezetőjével mélyinterjút készítettem, hogy részletesen feltárjam a vezetők attitűdjét, szakmai hozzáállását a lezajlott változtatások kezelésével kapcsolatban.

Néhány fontos állítás az elején:

- A hazai vállalkozások elenyésző arányban követnek bevált, bizonyított változtatásmenedzsment módszertant az általuk kezdeményezett és kívánatos változtatások lebonyolításához. Amennyiben nagyvállalatról van szó, akkor az esetlegesen bevont külső tanácsadókon múlik leginkább, hogy követnek-e valamilyen módszereket. Kisvállalkozások esetén a tulajdonos-vezető leginkább „zsigerből” igyekszik megoldani a vállalkozás problémáit, és nemigen néz utána, hogy mit mond a szakirodalom erről. Ahol érdemi felkészülésről lehetne szó, azok a közepes méretű vállalatok, ahol a tulajdonos-vezető szerep már különválva teret adhat a tanult vezetők tevékenységeinek, és ezzel a módszerek alkalmazásának.
- Azon cégek körében, amelyek szakirodalmi alapokon, vagy külső tanácsadók bevonásával követnek valamilyen módszertant, a Kotter – féle nyolclépéses változáskezelési koncepció a legnépszerűbb.
- Meggyőződésem, hogy a hazai cégvezetők jelentős része nem tud különbséget tenni a valódi tettvágy és az annak imitálása között. Ennek azért látom jelentőségét, mert – ahogy a kutatási eredmények is visszaigazolták – sok változtatási kezdeményezés a valódi vezetői elkötelezettség hiányában vall kudarcot. Ha ezen változtatni tudnánk, közelebb kerülnénk a sikerhez.

A hipotéziseim igazolására vagy cáfolására egy kilenc kérdésből álló kérdőívet állítottam össze. A kérdőív típusa és az adatgyűjtés módszertana alapján az online, önkitöltő kérdőív kitöltésre támaszkodtam, de három cég esetében személyes, mélyinterjúk formájában általam kitöltött kérdőív alapján a részletekbe is sikerült betekintést nyernem.

Összesen 47 online kitöltött kérdőív érkezett vissza, melyek részben a LinkedIn és Facebook személyes üzleti kapcsolataim között szereplő cégvezetőktől érkeztek, és részben egyedi célirányos email-ben küldött felkérésemre érkezett válasz.

Ezek egészültek ki a három személyes interjú eredményeivel.

Kiinduló hipotéziseim alapján a változtatást kiváltó okokat az alábbiak szerint csoportosítottam:

- Gazdasági kényszerek:
 - Fizetéképtelenség
 - Veszteségesség
 - Csökkenő bevételek
 - Piaci részarány csökkenése
 - Szűkülő erőforrások
 - Iparági konszolidáció

- Gazdasági válság hatása
- Új lehetőségek kiaknázásának hatékonyabb kezelése
- Folyamatbeli kényszerek:
 - Hatékonyabb versenytársak
 - Mennyiségi és minőségi hiányosságok
 - Nem megfelelő rendszerbevezetések
 - Stratégia alkotás szükségessége
 - Reagálási kényszer a válságra
- Szervezeti kényszerek:
 - Növekvő fluktuáció
 - Elidegenedett vagy összeomló vállalati kultúra
 - Csökkenő dolgozói elkötelezettség
 - Összeomló értékek és elképzelések
 - Elkötelezettség hiánya minden szinten

A szakirodalom régóta és alaposan kifejtett folyamatmodelleket ismer az egyensúlyelmélettől, a kongruencia modellen át akár a legelterjedtebb Kotter féle nyolclépéses változtatáskezelési modellig. Emellett jól elkülönülő változtatási stratégiákat ismerünk és azok alkalmaz-hatóságáról is számos értekezés született már. Mindezek ellenére a vállalkozások vezetői valamiért mégsem követik ezeket.

Vajon milyen okok állnak valójában a sikertelen változtatásmenedzsment kezdeményezések mögött?

Kutatási eredmények

A kutatás teljes és részletes anyagának kifejtésére ezen sorok között nincs lehetőség, ezért kiemeltem néhány fontos eredményt.

A válaszadók

A vizsgált vállalatok méretét tekintve nagyjából egyforma arányban kerültek be kis-, közepes és nagyvállalatok. A válaszadók 38%-a első számú vezető, 33%-a felsővezető, 25%-a középvezető. Megállapíthatjuk, hogy jelentős többségében a válaszadók döntéshozók, a témában illetékes és releváns tapasztalattal bírók.

Változtatások megítélése

2008 óta a vizsgált vállalatok 96%-ánál volt tudatosan megtervezett változtatás. Ha más nem is, akkor a gazdasági válság biztosan rákényszerítette a vállalkozások jelentős részét tevékenységeik, folyamataik újragondolására. A válaszadók 88%-a sikeresnek, vagy részben sikeresnek ítélte a megtörtént változtatásokat.

Az *alkalmazott módszertant* illetően, a felmérésben részt vevő vállalatok mindösszesen 10%-a alkalmazott valamilyen szakirodalomban fellelhető változtatásmenedzsment modellt. Egy 2002-ben végzett másik, 288 vállalatra kiterjedő nemzetközi kutatás alapján a vállalkozások több mint fele nem alkalmazott semmiféle módszertant változtatásai lebonyolításánál (Farkas, 2005). Azon cégek, melyek alkalmaztak változtatásmenedzsment módszertant, ott viszont a cégek fele esetében a szakirodalomban fellelhető valamely modellt használták.

A válaszadók közel 48%-a valamilyen meglévő, belső szervezeti modellt használt a kívánt változtatási eredmény eléréséhez. A belső szervezeti modell jelentheti pl. a vállalatnál használt, és megszokott belső folyamatokat, beleértve a hierarchikus utat, a HR közreműködését – ott, ahol van ilyen. A belső szervezeti modell használata azt is jelenti, hogy a változtatási cél érdekében nem dolgoztak ki egyedi, vagy nem követtek bevált

módszertanokat, hanem a megszokott üzletmenet („Business as usual”) keretében próbálták végrehajtani a sok esetben drasztikus változtatási folyamatot. Eddigi, több mint 10 éves vezetői tapasztalatom, melyet elsősorban informatikai és telekommunikációs cégek menedzsmentjében ülve szereztem, is mondatja velem azt, hogy sok esetben a cégek bátran mondják ki a projekt szót olyan tevékenységekre is, amelyek bőven a „business as usual” kategóriájába tartoznak. Nem beszélhetünk projektekről olyan esetekben, amikor a napi üzletmenet részét képezi egyébként is a tevékenység, mint pl. egy üzletági pénzügyi tervezés vagy egy újabb szoftververzió piacra dobása.

A változtatás folyamata sok tekintetben hasonlóságot mutat a projektmenedzsment folyamatával. Ahogyan sok cég esetében nem beszélhetünk érdemi projekt kultúráról, úgy változtatási kultúráról sem. A személyes mélyinterjúk alkalmával ez a tény további megerősítést nyert és alátámasztja azt az eredményt, hogy a változtatás kívánt eredménye érdekében a cégvezetők a napi rutin válaszokban keresik a megoldást, azaz többnyire nem tesznek semmit.

Nagyon hiányzik a valódi felsővezetői elköteleződés a kívánt változtatások eléréséhez. „Túlságosan elégedettek vagyunk magunkkal. Ráadásul erről fogalmunk sincs.” (Kotter, 2008) Kotter markánsan megkülönbözteti az önelégült nyugalmat, az áltettvágyat és a valódi tettvágyat.

1. táblázat: Az önelégült nyugalom, az ál – és valódi tettvágy

	<i>Önelégült nyugalom</i>	<i>Áltettvágy</i>	<i>Valódi tettvágy</i>
Jellemzők	Elterjedtebb, mint gondolnánk, alattomos, az érintettek nem veszik észre.	Szintén elterjedt, alattomos és gyakran összetévesztik a valódi tettvágygal.	Ritka, felbecsülhetetlen értékű kincs a gyorsan változó világban.
Gyökere	A siker, az elmúlt időszak valós vagy vélt győzelmei.	A hibák: rövid távú következményekkel járó közelmúltbeli gondok, illetve tartós nyereségcsökkenés.	A vezetés: nemcsak a felső vezetők, hanem minden vezető aki megteremti és szükség esetén újra megteremti a tettvágyat.
Ezt gondolják	„Tudjuk mi a dolgunk, és azt is tesszük!”	„Jó nagy pácban vagyunk!”	„Nagy lehetőségek és veszélyek vesznek körül bennünket!”
Ezt érzik	Elégedettek a Status Quoval és félnek az ismeretlentől.	Idegesek, dühöse, frusztráltak.	Erős vágy, hogy azonnal tehessenek valamit és sikert érjenek el.
Jellemző viselkedés	Változatlan, a cég nem veszi figyelembe az új lehetőségeket és veszélyeket, befelé figyel, igyekszik betartani a múltbeli normákat.	Nagy sürgés-forgás: az értekezletek egymást érik, mindenki jegyzetel, rohan, projektek egymás után, munkacsoportok, powerpoint kifulladásig. Mindez igen kimerítő és nagy stresszel jár.	Éber, gyors, célirányos, a külvilágból érkező fontos jelekre figyel, hajthatatlan, a lényegtelen tennivalóktól megszabadul, hogy időt teremtsen a fontosak számára és megelőzze a kiegészít.

Forrás: Kotter (2008)

Ahogyan a vállalati stratégiák, úgy a változtatási folyamatok sikertelenségének az egyik fő oka a nem valódi felsővezetői elköteleződés. Azaz a vezetők csak látszólag állnak a változtatások mellé, amikor már a vezető személye vagy pozíciója is érintetté válik, akkor sokszor már elzárkóznak, sőt szabotálhatják is a változtatásokat.

Arra a kérdésre, hogy mi volt a *változtatás kiváltó oka* a felkínált válasz lehetőségek közül legnagyobb arányban a „mennyiségi és minőségi hiányosságok” lett kiválasztva. Rögtön ezután a szűkülő erőforrások válasz jelenik meg második helyen. Mindezek mellett olyan

egyéb, nem felkínált kiváltó okok is felmerültek, mint jelentős pénzügyi veszteség, sikertelen SAP bevezetés, tőzsdei kényszer, vagy talán meglepő módon a növekedés.

Érdekes eredmény még, hogy a vártnál magasabb arányban vontak be külső tanácsadókat, és bízták a bevont tanácsadó cégre, hogy milyen modellt alkalmaznak.

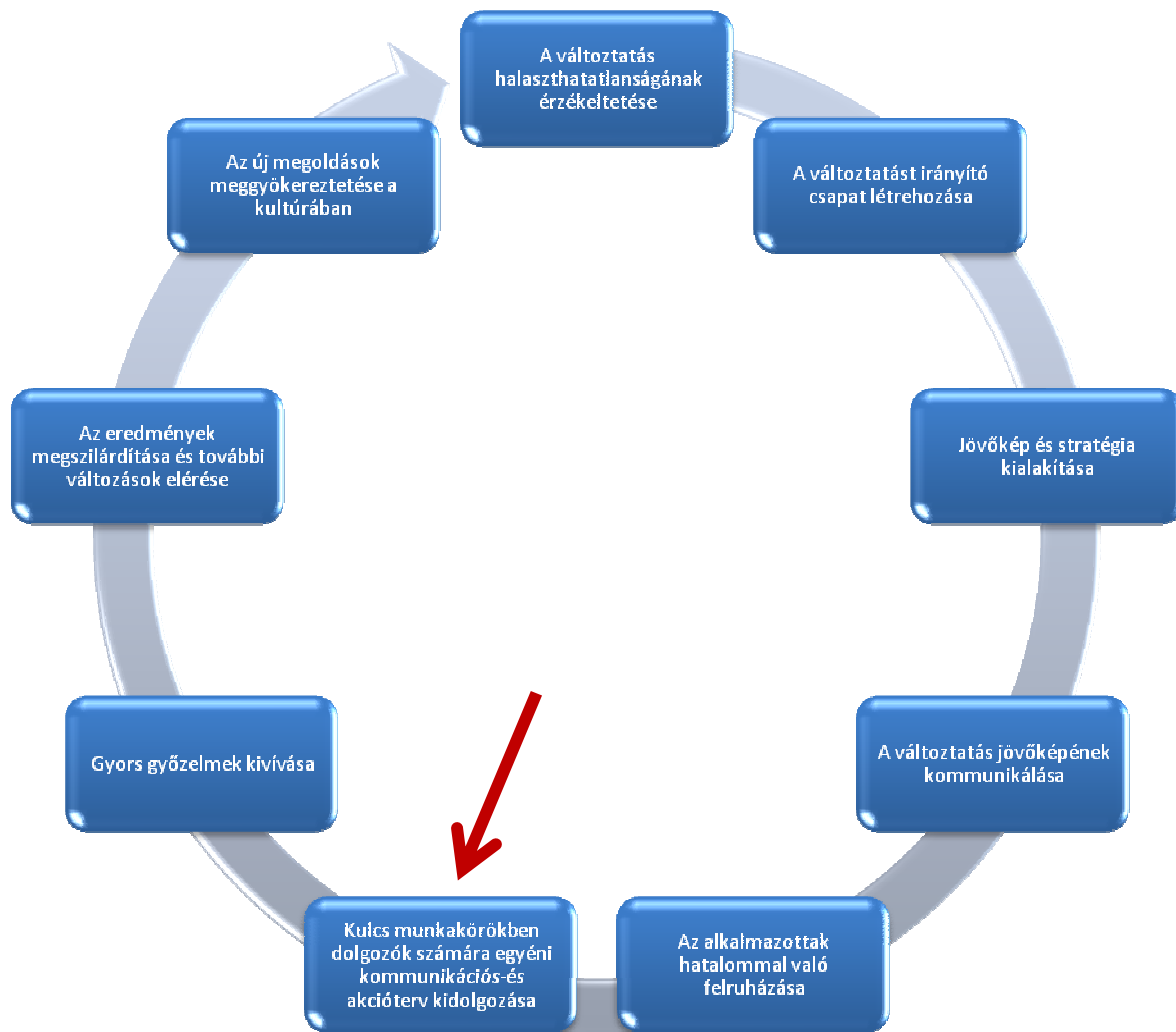
Ugyanakkor az is jól látható, hogy noha korábban a külső tanácsadók bevonása a válaszadók között gyakran előfordul, a későbbiekben a külső szakértők bevonása már a legkevésbé *fontos sikertényező*. A válaszadók közel 70%-a választotta ezt, mint a legkevésbé fontos sikertényezőt!

Tehát a folyamat elején a vállalkozások közel egyharmada bevon külső szakértőket, de a későbbiekben nem ítélik fontosnak a munkájukat a sikeresség érdekében. Vajon miért? Elfogy a türelem és a vezetők az alaposág helyett a gyorsaságra helyezik a hangsúlyt? A kezdeti külső lökés után úgy érzik, jobban megy ez önállóan? Nem azt hallják a vezetők a tanácsadótól, amit szerettek volna? Vagy a tanácsadó cégek megközelítésével van gond?

Úgy gondolom, a válasz összetett, a jelenség mögött egyszerre több okot is találunk, de mindenképpen hasznos visszajelzés azon tanácsadó cégeknek, akik változtatásmenedzsment szolgáltatást kínálnak. Érdemes alapjairól újragondolniuk, miként is szólíthatják meg igazán ügyfeleiket, milyen módon érhetik el szolgáltatásuk jelentőségének érzékeltetését, amivel nem utolsó sorban további üzleti lehetőségeket teremtenének saját maguk számára. Ez a tény meglehetősen más megvilágításba helyezi a tanácsadó cégek munkáját és megítélését a piacon.

Az egyik eredeti kiinduló hipotézisem az volt, hogy a Kotter-féle nyolclépéses változtatáskezelési modell a nagyobb eredményesség érdekében kiegészülhet egy kilencedik lépéssel, mégpedig a változtatás szempontjából kulcs munkakörökben dolgozók számára egyéni kommunikációs és akciótervvel.

Ezt a válaszadók mindössze 10%-a tartotta fontosnak és összesen 71%-uk számára kevésbé lényeges vagy a legkevésbé fontosnak értékelt. Ezek alapján nem nyert visszaigazolást a hipotézisem, miszerint a változtatás szempontjából kulcsfontosságú munkakörökben dolgozók számára fontos egy egyéni kommunikációs-és akcióterv kidolgozása annak érdekében, hogy minden érintett pontosan tudja, hogy mit várnak tőle személy szerint.



1. ábra: Kotter-féle nyolclépéses modell kiegészítése
Forrás: A szerző saját összeállítása Kotter (1999) alapján

Ugyanakkor továbbra is meggyőződésem, hogy ezen lépés rendkívül fontos lehet a sikeres változtatáskezelés során. Személyes interjúim során kiderült, hogy amikor a vezetőkkel erről a pontról beszélünk, számukra egyértelmű volt, hogy ők maguk végzik ezt, sőt el is várják az alattuk dolgozó vezetőktől. Így valóban fontos pont. Ezzel együtt a gyakorlat azt mutatja, hogy számos esetben a vezetők csak azt gondolják, hogy egy nyelvet beszélnek beosztottaikkal, és ami számukra evidens, egyértelmű, az a vezetőtársak számára is ugyanazt jelenti. A személyes interjúk kapcsán is felmerült az a tapasztalat, hogy a vezetők gyakran elfelejtkeznek arról, hogy „le kell fordítani” az alattuk dolgozók nyelvezetére a kívánt üzenetet. Ez a kiegészítő pont is leginkább ezt kívánja megcélozni. Azaz biztosítani azt, hogy a kívánt üzenet a kellő formában jusson el az érintettekhez.

Összefoglalóan

A kiértékelés alapján összefoglalóan elmondható, hogy egy vezető számára a legfontosabb tényező a konkrét, világos küldetés a sikeres változtatáskezelés során, míg a mások oldalán a külső tanácsadók, szakértők bevonása szerepel, mint kifejezetten nem fontos tényező.

Rendkívül fontos szerepet játszik még a következetes kommunikáció és cselekedet, valamint a belső szervezeti ellenállás helyes felmérése és kezelése. Ugyanakkor az emberek változtatásokkal szembeni érzéseivel való egyetértés nem tűnik fontos tényezőnek, azaz

hajlamosak lehetnek a válaszoló vezetők a coercive (kényszerítő) stratégiát előszeretettel használni tervezett változtatáskezeléseik során.

- *Kényszerítő (coercive) változtatás*

Alapvetően akkor alkalmazzák, ha rövid az idő a változtatás lebonyolításához, de elegendő hatalom áll a menedzsment rendelkezésére az ellenállás leküzdésére, és annak erőforrás igényeinek fedezésére is.

Akkor lehet sikeres, ha helyesen mérik fel az erőforrás szükségleteket.

Klasszikus területe az üzleti folyamatok újratervezésének (Business Process Reengineering)

A kényszerítő stratégia gyenge pontjai:

- Ha az erő és hatalom hiánya frusztrációhoz vezet, és a változtatási folyamat félbeszakad.
- Ha eredményes szabotázs történik.
- Ha nem megfelelően ismerik fel az új kompetenciák és kapacitások iránti igényt.
- Ha a „vállalati gyökerek” megtámadásával következik be ellenállás.

Hogyan lehet helyesen felmérni és leküzdni az emberekben kialakult félelmet és ellenállást? Meggyőződésem, hogy szükség van valódi tettvágyra, egy jó irányító csapatra, markáns jövőképre, helyes kommunikációra, és a megfelelő bevonásra a változtatási folyamatba a megoldás. Nem árt az sem, ha tisztában vagyunk a változtatás várható folyamatával és felkészülünk tudatosan minden egyes lépésre.

Nem gondolom, hogy a vizsgált vállalkozások egy kivételesen válogatott halmazát képezik a hazai vállalkozásoknak, azaz hiszem, hogy nagyjából ezzel az eredménnyel találkozhatnánk bármekkora merítés esetén.

Merre tovább?

A későbbiekben határozott célom a most elkezdett kutatást kiszélesíteni. A teljes országra kiterjedő kutatást folytatnék, melyben legalább 200 vállalatvezetőt kérdeznék meg részletesen az általa kívánatosnak ítélt változtatások érdekében folytatott gyakorlatáról.

Ezen felül szeretném megvizsgálni, hogy a Henry Mintzberg által kidolgozott és 2010-ben a *Menedzsment Művészete* című könyvében publikált “Az eredményes szervezet: erők és szervezeti formák” című elgondolása szerint vajon milyen képet mutatnak a megvizsgálandó cégek. Vajon ami ezen szervezetekben történik valóban leírható hét fő erő kölcsönhatásaként? Ezek az erők a következők: iránymutatás, hatékonyság, szakértelem, koncentráció, innováció, együttműködés és verseny.

Későbbi kutatásaimban szeretném megvizsgálni, hogy a hazai gyakorlatban mely erők dominálnak és azok miként hatnak a változtatáshoz való hozzáállásra és a vezetői kultúrára.

Irodalom

Farkas F. (2005): *Változásmenedzsment*. Akadémia Kiadó, Budapest

Kotter, J. P. (1999): *A változások irányítása*. Kossuth Kiadó, Budapest

Kotter, J. P. (2008): *A Sense of Urgency*. Harvard Business Press

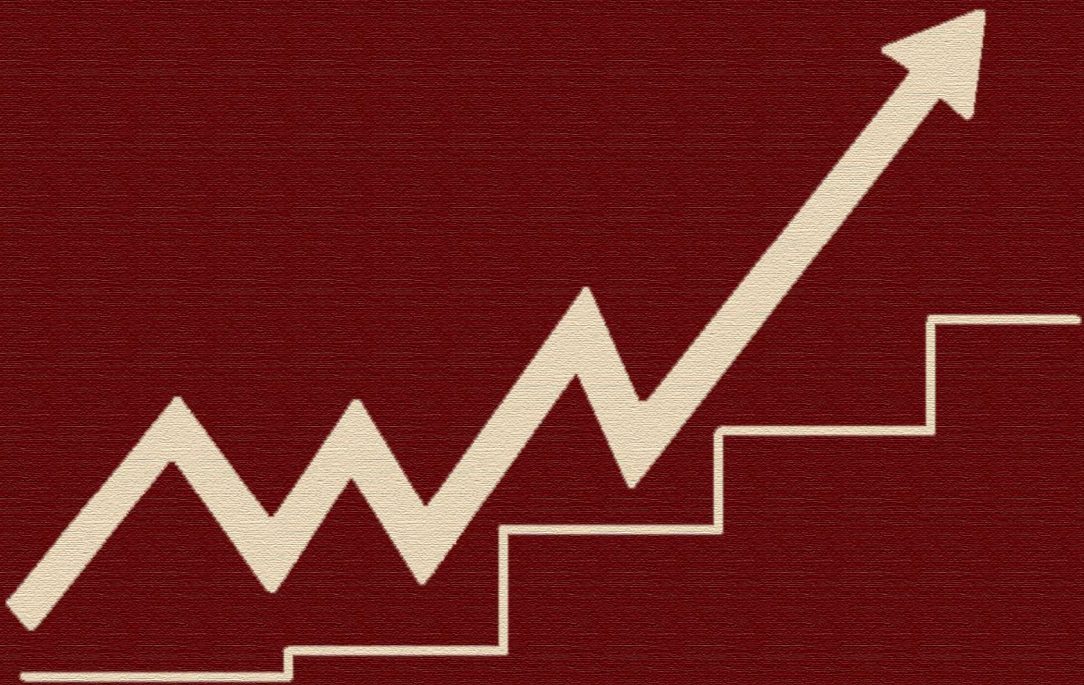
Mintzberg, H. (1996): The desing School. *Strategic Management Journal*

Mintzberg, H. (2010): *A menedzsment művészete*. Alinea Kiadó, Budapest

E-CONOM

Online tudományos folyóirat
Online Scientific Journal

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



ISSN 2063-644X

Főszerkesztő / Editor:
Juhász Lajos

Szerkesztőbizottság / Editorial Board:
Czeglédy Tamás
Jankó Ferenc
Koloszár László
Szóka Károly

Technikai szerkesztő / Technical Assistant:
Tarró Adrienn

Web: <http://www.e-conom.hu>; <http://e-conom.nyme.hu>
E-mail: e-conom@nyme.hu

I./1.
2012

A magyar és a svéd nyugdíjrendszer a munkaerőpiac tükrében¹

NÉMETH Tamás²

Magyarországon napjainkban számos megoldandó probléma mellett szerepel a nyugdíjak hosszú távú finanszírozhatóságának a kérdése, valamint azok vásárlóértékének a megtartása. Az elmúlt években a médiából sok esetben értesülhettünk már olyan hírekről, hogy gyökeres változtatásra van szükség, mert a jelenlegi formában nem lehet fenntartani tovább a nyugdíjrendszert, mivel a rendszeres nyugdíjcélú kiadások meghaladják a rendszeres nyugdíjcélú bevételeket.

Kutatásom célja annak a feltárása, hogy milyen alapvető különbségekkel találkozhatunk a Magyarországon alkalmazott sokszor deficitet termelő Poszt-szocialista nyugdíjrendszer, valamint a Svédországban több tíz éve hatékonyan működő Skandináv hagyományú nyugdíjrendszer között. Mivel a munkaerőpiac Magyarországon is és Svédországban is a nyugdíjrendszer szerves és elválaszthatatlan részét képezi, a legjellemzőbb különbségeket a magyar, illetve svéd munkaerőpiaci helyzet összehasonlításával szeretném körvonalazni. Az eredményeim iránymutatást adhatnak a munkaerőpiaci különbségek tekintetében egy finanszírozható és hosszútávon fenntartható nyugdíjrendszer kialakítására.

A hazai, illetve a nemzetközi irodalmak adatgyűjtésével, értelmezésével alapoztam meg a korábbi ismereteimet. A statisztikai adatokat a könnyebb értelmezhetőség miatt grafikonokon is ábrázoltam.

Kulcsszavak: magyar nyugdíjrendszer, svéd nyugdíjrendszer, munkaerőpiac
JEL-kódok: H55, H61, P26

The Hungarian and the Swedish Pension System in the Context of the Labour Market

Nowadays in Hungary several problems waiting for solution there is the question of the long-term financing of the pensions and to maintain their purchasing power. In recent years the media suggested in many case radical change is needed because the current form can not be maintained on the pension system because of the periodic pension spending exceeds the regular pension incomes.

The aim of my research is the exploration of the differences of the deficit producer post-socialist pension system which is used in Hungary as well as in Sweden more efficient pension systems works more than 10 years in Scandinavian tradition. Because the labor market means an inseparable part of the Hungarian and Swedish pension system i would like to outline by comparing the situation of the most characteristic differences between the Hungarian and Swedish labor market situation. My result may give guidance on the differences in the labor market with a long-term affordable and sustainable pension scheme.

I grounded my prior knowledge with Hungarian and international data collection of literature. The statistical data for easy legibility are also illustrated on graphics.

Keywords: Hungarian pension system, Swedish pension system, labor market
JEL Codes: H55, H61, P26

¹ A kutatás a Talentum – Hallgatói tehetséggondozás feltételrendszerének fejlesztése a Nyugat-magyarországi Egyetemen c. TÁMOP – 4.2.2. B – 10/1 – 2010 – 0018 számú projekt keretében, az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósult meg.

² A szerző a Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Karának MA hallgatója (tamas.nemeth AT xstead.com)

Bevezetés, célok

Magyarországon napjainkban számos megoldandó probléma mellett szerepel a nyugdíjak hosszú távú finanszírozhatóságának a kérdése, valamint azok vásárlóértékének a megtartása. Az elmúlt években a médiából sok esetben értesülhettünk már olyan hírekről, hogy gyökeres változtatásra van szükség, mert a jelenlegi formában nem lehet fenntartani tovább a nyugdíjrendszert, mivel a rendszeres nyugdíjcélú kiadások meghaladják a rendszeres nyugdíjcélú bevételeket.

Kutatásom célja annak a feltárása, hogy milyen alapvető különbségekkel találkozhatunk a Magyarországon alkalmazott sokszor deficitet termelő Poszt-szocialista nyugdíjrendszer, valamint a Svédországban több tíz éve hatékonyan működő Skandináv hagyományú nyugdíjrendszer között. Mivel a munkaerőpiac Magyarországon is és Svédországban is a nyugdíjrendszer szerves és elválaszthatatlan részét képezi, a legjellemzőbb különbségeket a magyar, illetve svéd munkarőpiaci helyzet összehasonlításával szeretném körvonalazni. Az eredményeim iránymutatást adhatnak a munkaerőpiaci különbségek tekintetében egy finanszírozható és hosszútávon fenntartható nyugdíjrendszer kialakítására.

A nyugdíjirányzatok jellemzői

A nagyobb népességű Európai országok (pl.: Egyesült Királyság, Írország, Svédország, Finnország, Olaszország, Spanyolország, Franciaország, Németország, Magyarország, Lengyelország, Szlovákia) nyugdíjrendszerei több pillérré (alrendszerre) épülnek. Ezek a pillérek lehetnek kötelező állami, kötelező magán, önkéntes magán és foglalkoztatói alrendszerek. A kötelező állami alrendszerekre általában jellemző, hogy szolgáltatással meghatározott (defined benefit, DB, Ez esetben az egyének a nyugdíjat egy előre meghatározott formula alapján kapják.) rendszerrel, egyéni számlás (notional defined contribution, NDC) rendszerrel, vagy pontrendszerrel határozzák meg a nyugdíjhoz szükséges jogosultságot. Ezzel szemben a magán alrendszerek általában befizetéssel meghatározott (defined contribution, DC, Hozzájárulással, szolgáltatással meghatározott nyugdíjterv, az emberek életük során gyűjtögetnek egy nyugdíjszámlára, majd a nyugdíjkorhatár elérésekor a felhalmozott összeget járadéokra váltják. A végeredmény nagyban függ a befizetések eredményétől.) rendszerek.

„A pontrendszer ésszerű kompromisszum az elszámolás pontossága és az adminisztrációs költségek között.” (Havran, 2011) Egyik alapelvük, hogy a nyugdíjaknak jövedelemarányosaknak kell lenniük a teljes nyugdíjas időszak alatt. Ezzel a társadalom azon tagjai számára, akik legalisan bejelentett munkahelyen dolgoztak, biztosított az időskori elszegényedés elkerülése. Ez a rendszer nem tartalmaz szociális átcsoportosításokat. Az egyéni számlás rendszerben lehetőség van az idősök arányának a növekedéséből származó elosztási problémák megoldására.

A legtöbb nyugdíjrendszernél megfigyelhető, hogy ugyanazokból az elemekből épülnek fel minden országban, azonban az elemek különböző kombinációja a végeredményben mégis különbséget mutat. Egyes nyugdíjrendszerekben magasabb, másokban alacsonyabb lehet a jövedelemarányosság szintje. Ezeknek a rendszereknek több dimenziói is lehetnek egyszerre, melyet az alábbi táblázat jól szemléltet.

1. táblázat: A nyugdíjrendszerek lehetséges dimenziói

Nyugdíjalrendszerek (sémák)			
<i>működtető</i>	állam	magán	
<i>járulék gyűjtője</i>	munkáltatói	egyéni	
<i>járadék megállapítása</i>	szolgáltatással meghatározott (DB)	befizetéssel meghatározott (DC)	pontrendszer
<i>érvényesség</i>	kötelező	önkéntes	
<i>tőkésítetttség</i>	tőkésített	nem tőkésített	
<i>finanszírozás</i>	felosztó-kiróvó	tőkefedezeti	
Nyugdíjalapok			
<i>kezelő jogai</i>	autonóm (alapkezelő csak kezel)	nem autonóm (alapkezelő belenyúlhat)	biztosított (biztosító kezeli)
<i>kötöttség</i>	kollektív (szakmához kötött)	csoportos (csoporthoz kötött)	egyéni
<i>tagság</i>	zárt	nyitott	
Kockázatok			
<i>exogén kockázatok</i>	demográfiai	foglalkoztatottság, aktivitás	tőkepiaci
<i>endogén kockázatok</i>	erkölcsi (öngondoskodás megszűnése)	politikai	

Forrás: Havran (2011)

Skandináv hagyományú országok

Ezek közé az országok közé tartozik pl.: Svédország vagy Finnország. A nyugdíjrendszerük kialakítására jellemző (hasonlóképpen az angolszász hagyományú országokhoz), hogy nagymértékben meghatározó a magán megtakarítás az alapnyugdíj mellett. A társadalombiztosítási rendszerük jövedelemarányos elemeket tartalmaz. Az aktív korban elért munkateljesítmények meghatározása, valamint az egyéni elszámolás ezekben az országokban a legmeghatározóbb. A svédek az egyéni számlák vezetésével teszik követhetővé és igazságossá az aktív kori befizetéseket, mellyel a demográfiai változások esetén sem sérül az igazságosság. Ezekben az országokban kötelező a magánpénztárakhoz való csatlakozás (*Havran, 2011*).

Poszt-szocialista országok

Ezek közé az országok közé tartozik pl.: Csehország, Szlovákia, Magyarország, Lengyelország. A korábbi szocialista országok nyugdíjrendszerére általában volt jellemző a felosztó-kiróvó rendszer. Lengyelországban egyéni számlás, Szlovákiában pontrendszer, Magyarországon és Csehországban szolgáltatással meghatározott rendszer működik az állami alrendszerben. Ezek az alrendszerek jövedelemmel arányos rendszerek, mert a nyugdíjak számításánál figyelembe veszik az aktív korban szerzett jövedelmeket. Csehország kivételével a magán alrendszer kötelező része volt a társadalombiztosításnak. 2010-ben Magyarországon csökkentették a nyugdíjrendszer kötelező jellegét, mert a kötelező magán alrendszert önkéntessé változtatták. Lengyelországban a járulékok nagyságát mérsékeltek (*Havran, 2011*).

Kutatásomban a fenti típusoknak van kiemelkedő jelentősége. A Skandináv hagyományú, valamint a Poszt-szocialista országok megoldásaiban egyértelműen kitűnik az alapnyugdíj, valamint a jövedelemarányos nyugdíj megléte, vagy hiánya és az arányosság mértéke.

Kiemelkedő fontosságú továbbá a magánnyugdíj-pénztári tagság önkéntes vagy kötelező szerepe és nagysága a rendszerben.

A magyar nyugdíjrendszer

Magyarországon az időskori ellátórendszerek legfőbb intézménye a kötelező nyugdíjbiztosítási rendszer, amely a foglalkoztatottak, önfoglalkoztatók teljes körére, a munkanélküli ellátásban és egyes szociális ellátásban részesülőkre terjed ki.

A nyugdíjrendszer meghatározó szerepet tölt be a szociális ellátórendszerben, mivel az ebből a rendszerből finanszírozott ellátások nagymértékben determinálják a szociális ellátórendszer egyéb elemeinek karakterét is. A nyugdíjrendszer nem csupán az időskori, de a munkaképesség-csökkenésből adódó kockázatokat is kezeli, és biztosítja a biztosított halála esetén a hátramaradottak megélhetését. Ezáltal az időskorú jövedelmének biztosítása mellett nagymértékben kihat az aktív korúak megélhetési viszonyaira, jelentős mértékben hozzájárul az aktív háztartások jövedelembiztonságának fenntartásához. A magyar nyugdíjpolitika alapvető célja tehát, hogy tartós megélhetési biztonságot nyújtson és biztosítsa a nyugellátások értékállóságát (*Augusztinovics, 2006*).

Magyarországon a 90-es évek közepéig kizárólag felosztó-kiróvó állami nyugdíjrendszer működött. A felosztó-kiróvó rendszer logikája azon alapul, hogy az aktuális járulékbévételekből fedezik az éppen nyugdíjas korú lakosság nyugellátását. Ez a rendszer nem igényel takarékoskodást az állam részéről és egyben mentesül a gazdasági kockázatoktól, a befektetési elértéktelenedés tekintetében. A rendszer további előnye az állam részéről a politikai kiszámíthatatlansága, miszerint a nyugdíj összegét az aktuális kormány politikai döntései határozzák meg, amibe az egyénnek csak minimális beleszólása van. Ez a mechanizmus a generációk közötti szolidaritást is magában hordozza, ugyanis az aktív korúak annak a reményében fizetik meg az inaktívak ellátását, hogy mire nyugdíjasok lesznek, a következő generáció is megteszi majd azt számukra. A rendszer hátránya, hogy a működőképességét a demográfiai helyzet erősen befolyásolja. Így, egy öregedő társadalomban megnő az aktív keresőkre jutó nyugdíjasok száma, amit ellensúlyozni a járulékok növelésével vagy a nyugdíjak reálértékének a csökkentésével lehet.

A nyugdíjrendszer alapvető problémája az 1990-es évek előtt az volt, hogy viszonylag könnyen teljesíthető jogosultsági kritériumok mellett lehetett nyugdíjjogosultságot szerezni, amellyel szemben nem állt megfelelő fedezet. E kötelezettségvállalással messze nem álltak arányban a rendszer finanszírozására rendelkezésre álló források.

Nyilvánvalóvá vált tehát, hogy adott feltételek mellett a rendszer nem fenntartható. Az 1990-es évektől kezdik tehát megszigorítani a jogosultság feltételeit. A magyar nyugdíjrendszer egyik átfogó reformja 1997-ben valósult meg. Az addig egységes felosztó-kiróvó finanszírozású kötelező nyugdíjbiztosítási rendszer részlegesen privatizálásra került, így a kötelező nyugdíjrendszer kételemű, ún. vegyes rendszerré alakult. A háromnegyed részét teszi ki a felosztó-kiróvó társadalombiztosítási rendszer, negyed részét pedig az egyéni számlás kötelező tökefedezeti rendszer. A kötelező nyugdíjrendszert ekkor két kötelező pillér alkotta, melyeknek a következők voltak a jellemzői.

Az *első pillér* a társadalombiztosítás keretében nyújtott, járulékinanszírozású, felosztó-kiróvó nyugdíjbiztosítás, melynek a működtetéséért a Nemzeti Erőforrás Minisztérium, adminisztrációjáért pedig az Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság a felelős. A Nyugdíjfolyósító igazgatóság végzi az első pillérbe tartozó összes nyugellátás folyósítását. Legfontosabb jellemzői, hogy a folyó kiadásait a folyó bevételeiből fedezi, személyek közötti újraelosztást végez, a nyugdíj összege a havi átlagkeresettől és a járulékszerzési időtartamtól függ.

A *második pillér* a kötelező tökefedezeti magán-nyugdíjbiztosítás volt, számos magánnyugdíj-biztosító pénztár működtetésével. Ennek a pillérnek a jellemzői voltak, hogy

alapvetően felosztó-kirovó elven működtek, ám a bevételek egy részéből tartalékokat képeztek, a várható nyugdíj összegét a befizetett járulékok összege-, a biztosított által választott pénztár költségei- és a realizált hozamok együttesen határozták meg, a magánnyugdíj-pénztárban elért megtakarítás a tag halála esetén örökölhető volt.

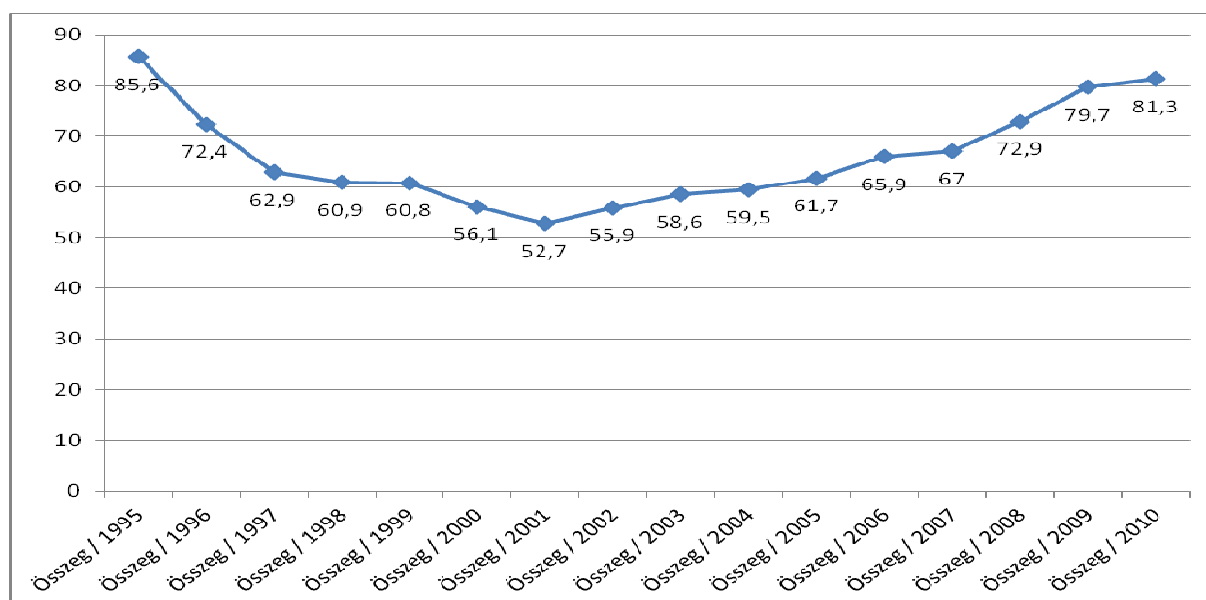
A fentiekben túlmenően *harmadik pilléreként* az szerepel, hogy minden állampolgárnak van lehetősége további tökefedezeti kiegészítő magán-nyugdíjbiztosítást is kötni, amennyiben módjukban áll.

2010-ben az új kormány a második pillér kötelező jellegét megszüntette és a korábban felhalmozott tőkét a nyugdíjbiztosítási alapba áthelyezte. Ezt követően a társadalombiztosítási nyugdíj már csak egy kötelező pilléren működik tovább, melyet az állampolgárok piaci alapú tökefedezeti magán-nyugdíjbiztosítással tudnak kiegészíteni.

A magyar államadósság és a GDP

Nagyon leegyszerűsítve, ha egy államnak a nyugdíjakra fordítandó bevételeit meghaladja az aktuálisan kifizetendő nyugellátások összege, akkor ezen a területen hiányról, deficitről beszélhetünk. Ezt a hiányt tovább súlyosbítja, ha a költségvetés egyéb területein sem fedik egymást a bevételek-kiadások. A nyugdíjrendszerben kialakuló hiányt más néven implicit államadósságnak is szokták nevezni. Az implicit államadósság határozott vagy határozatlan időre vállalt fizetési kötelezettség, mely a látható, explicit adósságban nem jelenik meg (Németh 2009).

A nyugdíjrendszerben több évtizedre előre már lehet tudni, hogy az implicit államadósság milyen mértékben fog hozzájárulni az államháztartási hiányhoz. A deficitre és az államadósságra azonban az Európai Unió előírja a stabilitási és növekedési egyezmény alapján, hogy az államadósság nem haladhatja meg az éves GDP 60%-át, és a deficit nem lehet 3%-nál nagyobb. Az alábbi grafikon azt mutatja, hogy Magyarország az utóbbi években 2005-től folyamatosan megszegi ezt az előírást (Bányár, 2011).



1. ábra: A magyar államadósság a GDP százalékában kifejezve 1995 -2010-ig

Forrás: Eurostat

Költségvetési politika szerepe a nyugdíjrendszerben

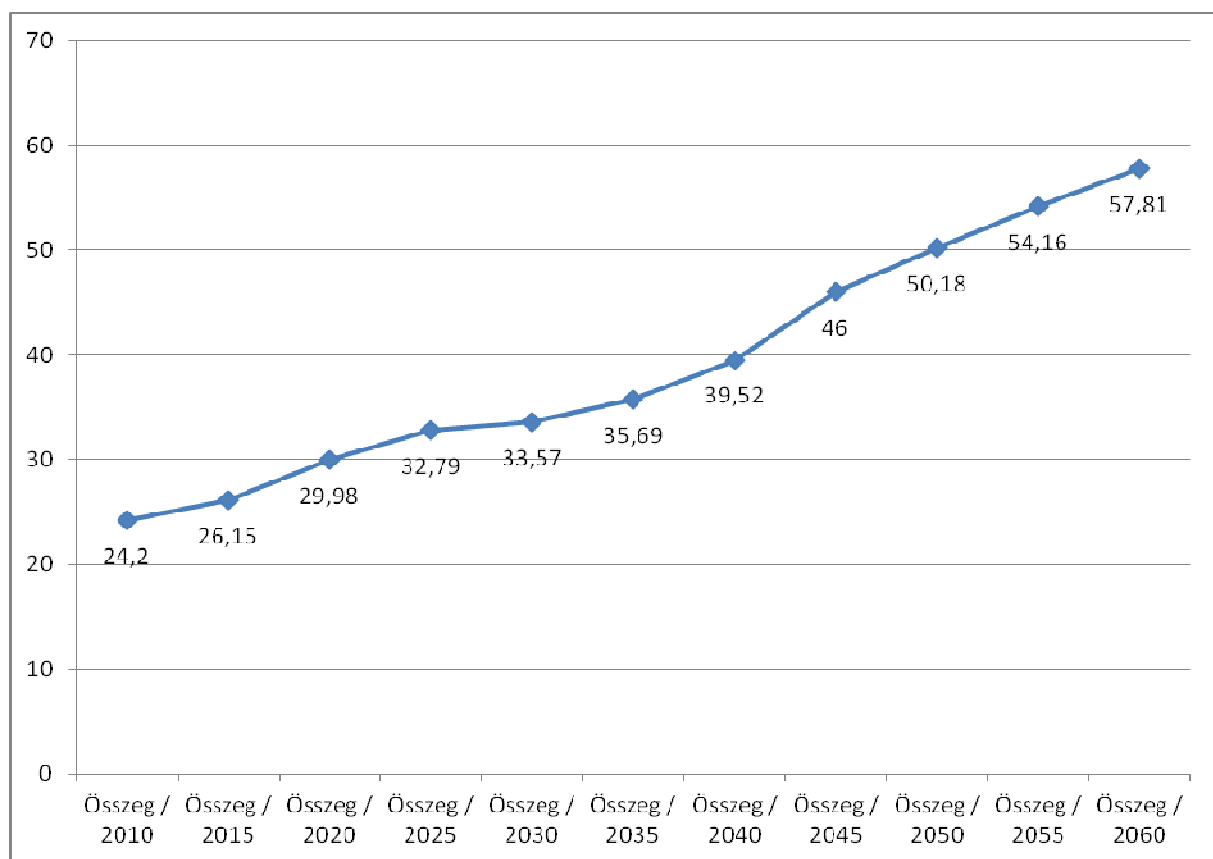
A költségvetési politika vagy fiskális politika a gazdasági irányítás eszköze, mely a pénzügyi politika része. A gazdaságban keletkezett jövedelmek (járulékok, adók) újraelosztása révén befolyásolja a vállalkozások és a lakosság rendelkezésére álló jövedelem nagyságát és

elosztását. Legfőbb elemei a közkiadások (kormányzati vásárlások és a háztartásoknak és vállalatoknak juttatott transferek) és az adóztatás, továbbá az államadósság kezelése (állami kölcsönök felvétele és törlesztése).

A költségvetési politika alapvető célja a hosszú távú gazdasági növekedés biztosítása. További céljai között szerepel a gazdaságra jellemző ingadozások keretek közé szorítása, vagyis a fellendülés és visszaesés által okozott csúcspontok kiegyenlítése, azaz a stabilizáció és a munkanélküliség szintjének a lehető legkisebb szintre történő visszaszorítása.

Napjainkban a gazdaságpolitikai stratégia három pillérré épül, melyek az egyensúly, a növekedés és a *foglalkoztatás*. Ez alapján Magyarország konvergencia programja (*Széll Kálmán terv, 2011*) középpontjában is többek között a munkaerőpiac, nyugdíjrendszer helyreállítása szerepel.

Az alábbi diagramból látszik, hogy az eltartottsági ráta (függőségi ráta)³ erősen növekedő tendenciát mutat. Ezt a növekedést legtöbbször az élettartam meghosszabbodásának, valamint az alacsony születésszámnak szokták tulajdonítani.



2. ábra: Előreszámított időségi eltartottsági ráta Magyarországon (2010–2060)

Forrás: www.ksh.hu

Az öregedéssel egy időben a nyugdíjrendszer fenntarthatósága szempontjából megfigyelhető a későbbi gyermekvállalás, a hosszabb tanulókör, ami azt jelenti, hogy az emberek életében kitolódik a gyermekekért felelős szakasz és a munkaképes kor felső határa is. Így nem csak az időskor hosszabbodik meg, hanem minden más életszakasz.

„Gazdagabb országokban a 70-80 évesek vidáman utazgatnak, és a nyugdíjasok egyetemére járnak.” (*Augusztinovics, 2005*)

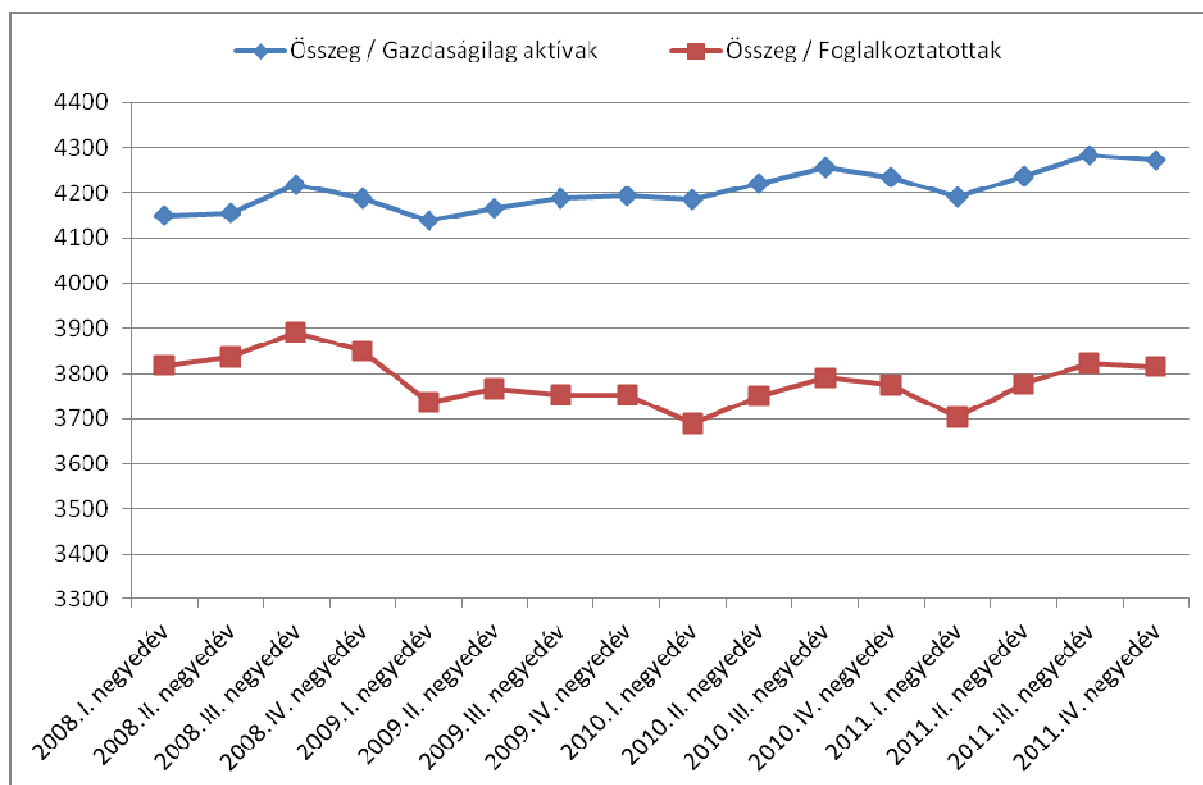
³ A mutató a 65 éves és idősebb személyek előreszámított számát adja meg a 15-64 év közötti személyek előreszámított számának a százalékában.

A függőségi ráta csökkentésének az egyik eszköze lehet a foglalkoztatottság javítása. A női foglalkoztatás növeléséhez enyhíteni kell a gyermekvállalás és a munka között fennálló feszültséget.

Munkaerőpiaci jellemzők Magyarországon

A foglalkoztatás helyzete és annak a minőségi és mennyiségi összetétele egy nemzetgazdaság számára rendkívül fontos. A foglalkoztatottak és a munkáltatók által befizetett adók és járulékok biztosítják az állami kiadások egy részét. A magasabb foglalkoztatási rátával rendelkező országoknak nagyobb mozgástere van az adók, járulékok megállapításánál, nem beszélve arról, hogy a foglalkoztatás mértéke kihat a gazdaság növekedésére is. A munkalehetőség határozza meg az emberek életminőségét.

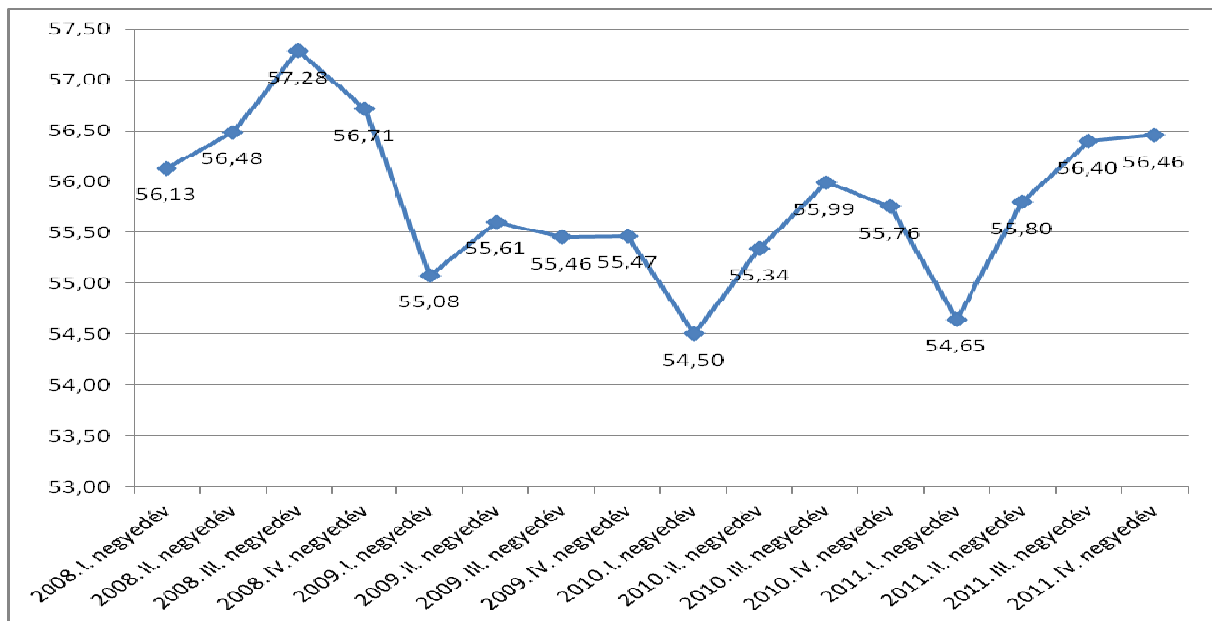
Sajnos a Magyarországon megtermelt bruttó hazai termék jelentős része ellenőrzés, nyilvántartás és adminisztráció nélkül a szürke-fekete gazdaságban keletkezik. 2011. negyedik negyedévében a 15-64 éves népességből (6.758 ezer főből) 3.815,4 ezer fő a foglalkoztatott. Ez alapján a járulékfizetők 63,2%-ot tesznek ki a teljes aktív népességből. A foglalkoztatási ráta ebben az időszakban 56,5%. Az alábbi ábra az elmúlt évek változásait mutatja.



3. ábra: A gazdaságilag aktívak és a foglalkoztatottak száma Magyarországon

Forrás: www.ksh.hu

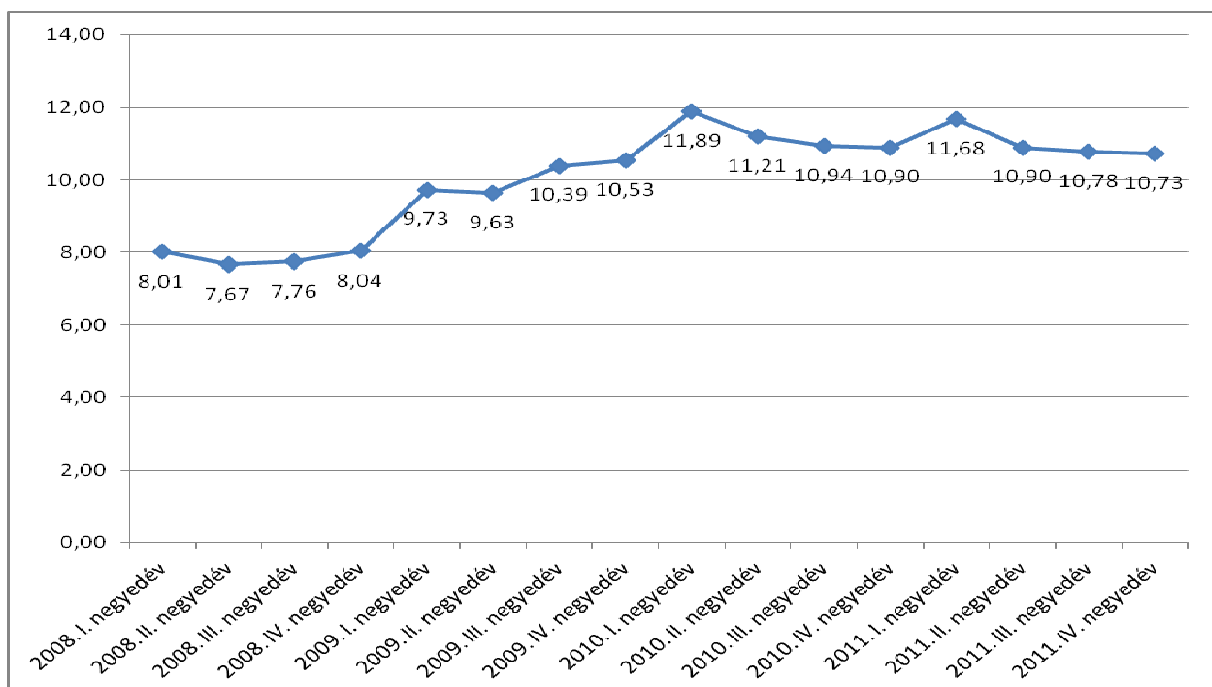
Figyelembe kell venni azt az alapvető helyzetet, hogy nem mindenki nyugdíjas, aki nyugdíjas korú ugyanakkor nincs minden aktív korú személynek járulékalapot képező jövedelme (Augusztinovics, 2003).



4. ábra: A 15 – 64 éves népesség foglalkoztatási rátája Magyarországon

Forrás: www.ksh.hu

Ha a foglalkoztatási rátát az iskolai végzettség alapján vizsgáljuk, akkor megfigyelhető, hogy a felsőfokú végzettségűek foglalkoztatási rátája szinte megegyezik más Európai országgal, tehát 80% feletti, a középfokú végzettségűeket tekintve minimális lemaradás látható. A tényleges lemaradás az alacsonyfokú végzettségűek esetében jelentkezik. Itt több mint 20%-al kevesebb a magyarországi érték az unió többi országaihoz képest.



5. ábra: A 15 – 64 éves népesség munkanélküliségi rátája Magyarországon

Forrás: www.ksh.hu

Az Új Széchenyi Terv középpontjában a foglalkoztatás dinamikus bővítése áll. Az a törekvés vezérli elsődlegesen a gazdaság- és társadalomfejlesztő programot, hogy tíz év alatt egymillió új adózó munkahely jöjjön létre Magyarországon. Fontos, hogy adózó munkahelyek

létesüljenek, mert nem az a cél, hogy az állam által költségesen fenntartott időleges munkahelyek világába kerüljenek, hanem az, hogy kikerüljenek a „segély-munka-segély” (Széll Kálmán Terv) csapdjából.

Hazánkban a nyugdíjrendszer finanszírozhatóságának, fenntartásának legfőbb kockázati tényezői a *foglalkoztatás* alakulása (a foglalkoztatási szint növelése), a demográfiai kihívás (növekvő idős, inaktív szám, a termelékenység, halandóság várható alakulása) valamint államháztartási, költségvetési deficitek.

A legfőbb kihívás az, hogy ne legyen szükség a járulékok, adók emelésére, a nyugdíjrendszer ne rontsa az államháztartás egyensúlyát, s biztosítható legyen a nyugellátások színvonalának megőrzése.

A svéd nyugdíjrendszer

A svéd jóléti állam minden állampolgára számára meghatározott szintű életszínvonalat garantált azért, hogy ne essen ki a társadalom szerkezetéből, ezzel biztosítva a társadalmi integrációt. Fontos szerepet tulajdonít a nyomor kialakulásának a megelőzésére, valamint az egyenlőtlenségek mérséklésére. A skandináv modell abból indul ki, ha egy egyén vagy család megélhetési nehézségekbe ütközik, akkor azért alapvetően nem ő a felelős, hanem a társadalmi-, politikai-, és gazdasági szerkezet. Ebből következik, hogy ha nem az egyén a felelős a probléma kialakulásáért, akkor nem is neki kell megoldani az előállt helyzetet, hanem a társadalmi-, politikai-, gazdasági rendszernek. Ezért a svédek bevezették a társadalmi minimum intézményét, amely olyan minimumot biztosított az egyén számára, ami az alapvető szükségleteinek a kielégítése mellett olyan szükségletek kielégítését is biztosította, amelyeket a társadalom általánosan elvár (pl.: mozi, színház). Ez biztosította a társadalmi integrációt (Jóna, 2007).

A foglalkoztatás tekintetében az aktív foglalkoztatáspolitikai eszközöket támogatták, a passzív eszközök igénybevételére csak a végső esetben került sor. Ez egyre inkább a teljes foglalkoztatottsághoz vezetett, mely megkönnyítette a rendszer fenntartását. Előnyös volt az ország számára, hogy a munkaügyi szervezetek a rendszerben lévőkkel egyénileg, személyre szabottan tudtak foglalkozni, melyből az következett, hogy hatékonyan végezték a feladataikat. Hátrányként jelent meg, hogy egy ilyen intézményrendszer működtetése nagyon költséges.

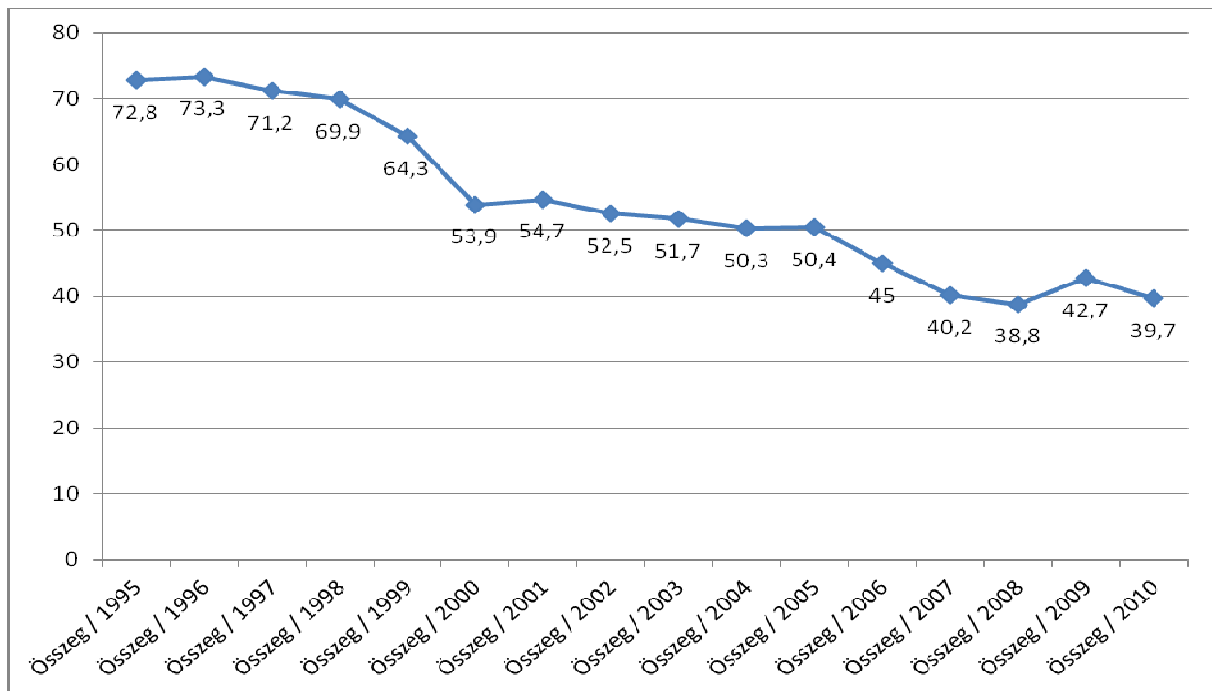
A munkanélküliség csökkentését az alacsony transzfer jövedelemmel szerették volna elérni. A munkanélküli személyekkel szemben inkább a munkavállalókat támogatták továbbképzési programokkal, hogy magasabb kvalitást igénylő munkakört is el tudjanak látni, mellyel magasabb bért is kaphattak. Ezen túlmenően állami intézményrendszereket alakítottak ki, amivel elősegítették a nők munkavállalását. Tudták, hogy a rendszer csak akkor működik megfelelően, ha a foglalkoztatottsági rátát és a munkanélküliségi rátát egyformán szinten tartják. Ennek érdekében az állami szektorban megkönnyítették a munkaviszony létesítését, így ezt követően az állam már munkáltatóként volt jelen a rendszerben, nem pedig segélyezőként. Segélyezés szempontjából jellemző volt, hogy az a személy is kapott belőle, aki munkaviszonnyal rendelkezett. Ez szintén azt mutatta, hogy a segélyezés inkább kereset kiegészítő jellegű pénztámogatás, mely aktív foglalkoztatáspolitikai eszközként funkcionál (Jóna, 2007).

A svéd nyugdíjrendszert a fejlett szociálpolitikai intézményrendszert működtető országok mintájaként tartják nyilván. Kialakulása az 1929-1933-as gazdasági világválságot követő időszakra tehető. 1976-ig a szociáldemokrata kormányok világszerte elismert intézményrendszert építettek ki. Az 1940-es években leginkább az időskorú személyek körében kezdett növekedni a szegények száma, nagyon megnöttek az életszínvonalbeli különbségek, melyek enyhítése érdekében emelni kezdték az adókat. Az így befolyt

többletbéveletekből különböző szolgáltatásokat szervezetek az idősek, a gyermeket egyedül nevelő családok és a hátrányos helyzetűek számára (Semjén 1999).

A svéd államadósság és a GDP

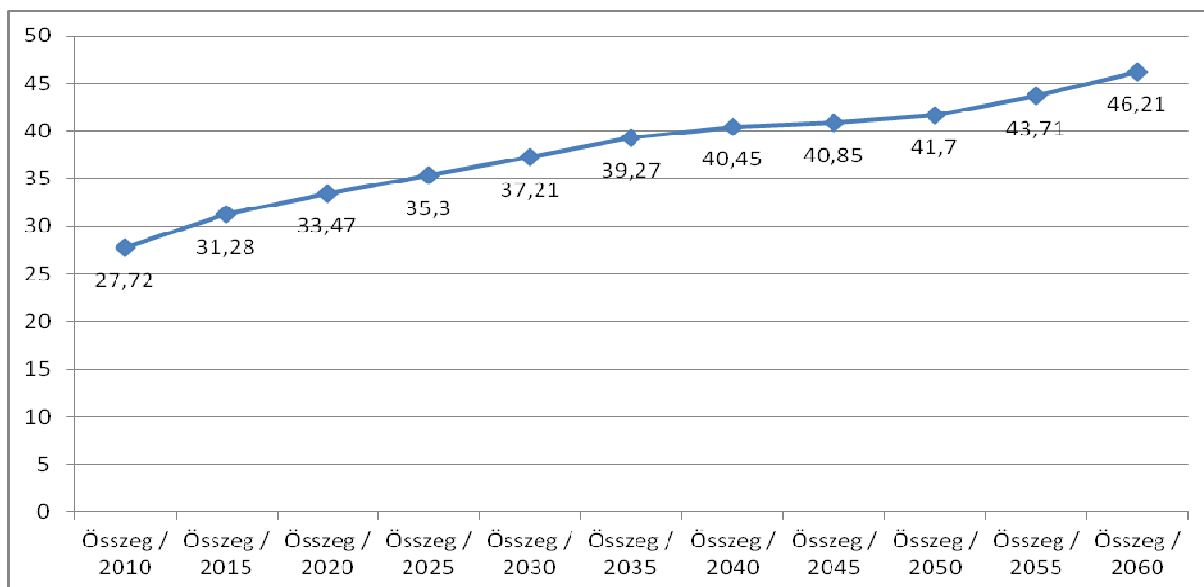
Az alábbi ábrán jól látható, hogy Svédország a 2000-es évektől folyamatosan eleget tud tenni az Európai Unió stabilitási és növekedési egyezményében foglaltaknak. Ezzel az ország tovább növeli a stabilitási és növekedési esélyeit, amely Magyarországnak is az elsődleges cél lenne a válságkezelésben és a fejlődésben.



6. ábra: A svéd államadósság a GDP százalékában kifejezve 1995 – 2010-ig

Forrás: Eurostat

Svédországban az időskorúak keresőképesekekhez viszonyított aránya szintén növekedést mutat az előszámítások alapján, de mégsem olyan mértékben, mint hazánkban. Az egyik lényegi különbség, a két rendszer között, ami egyben a svéd nyugdíjrendszer sajátossága, hogy biztosítja a lehetőséget a tagjai számára, hogy (61. életévüket követően) eldöntsék, mikor szándékoznak nyugdíjba vonulni. A rugalmas nyugdíjrendszerhez szükséges továbbá az is, hogy megfelelő egészségi állapotban legyen az időskorú, továbbá az is lényeges feltétele, hogy legyen megfelelő mennyiségű és minőségű munkahely számukra.

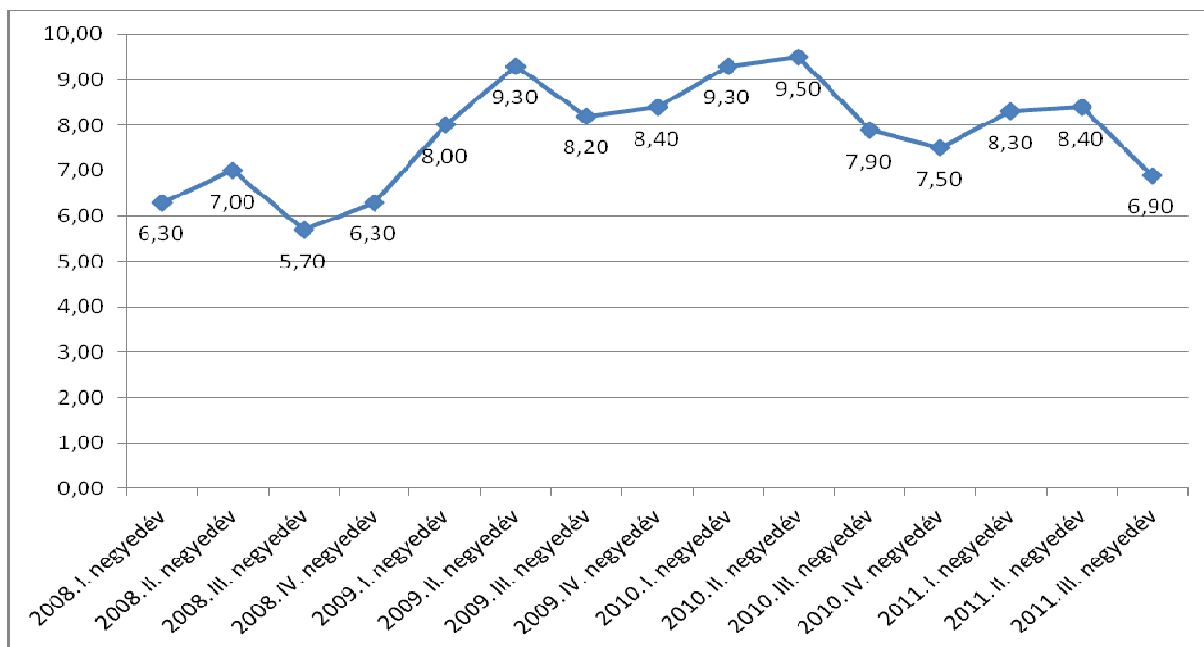


7. ábra: Előreszámított időskori eltartottsági ráta Svédországban (2010 – 2060)

Forrás: www.ksh.hu

Munkaerőpiaci jellemzők

A 15-64 éves korosztály munkanélküli rátája esetében megfigyelhető, hogy évek óta magasabb szinten van ez az arány Magyarországon, mint Svédországban. Ezt elsősorban a svéd jóléti ideológia magyarázza, melyben az állam a segélyek alacsony szinten tartása mellett a kis keresetű járulékfizető munkavállalókat támogatja és egyben odafigyel a munkaerőpiacról kiesett személyek megfelelő támogatására is.

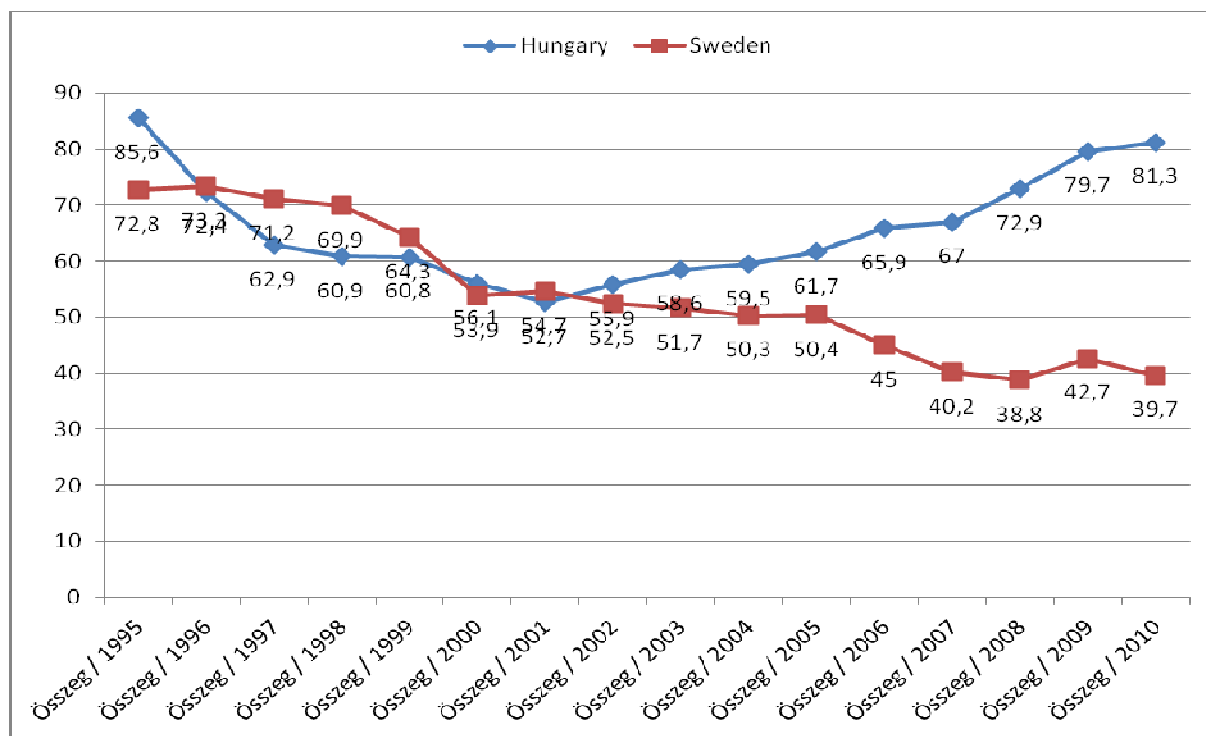


8. ábra: A 15 – 64 éves népesség munkanélküliségi rátája Svédországban

Forrás: www.ksh.hu

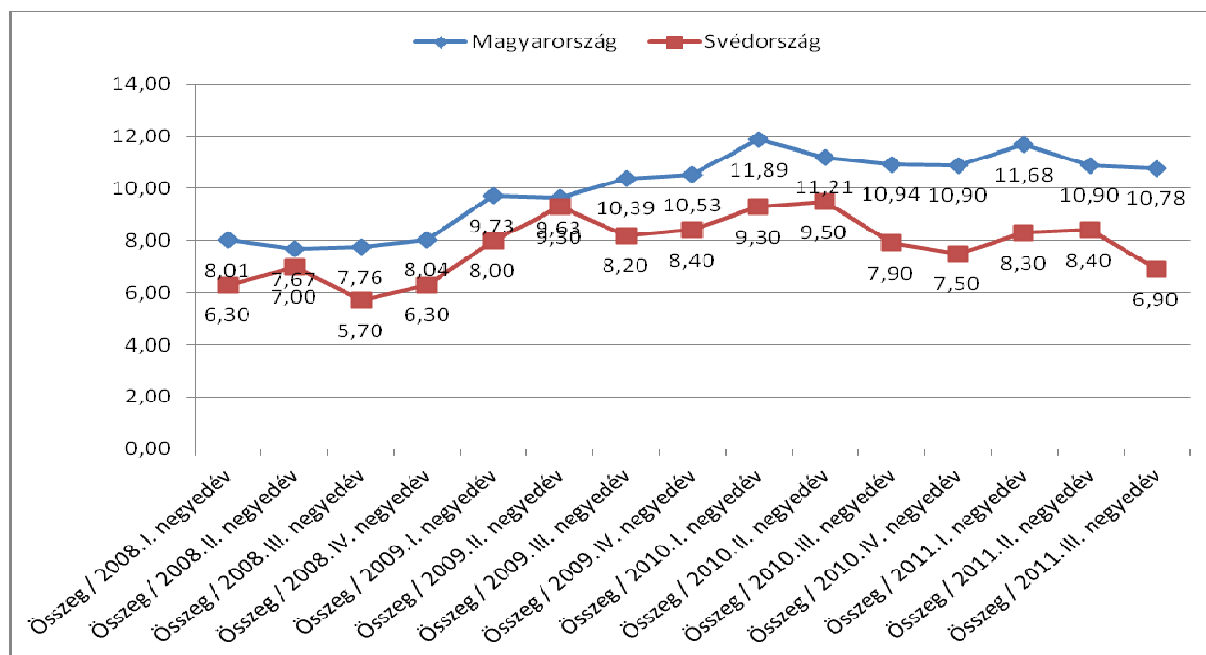
Összehasonlítás

Magyarországon 2010-ben az államháztartási hiány a GDP százalékában kifejezve 81,3%, melynek az utóbbi években növekvő az üteme, ezzel szemben Svédországnak a GDP-hez viszonyított államadóssága 39,7% és hosszú évek óta ez a szám csökkenő tendenciát mutat. Ezen túlmenően a svédék ezt a jóléti állami berendezkedést 50-60 éve megalapozták, hazánkban viszont a rendszerváltás csak néhány éve következett be.



9. ábra: A svéd és a magyar államadósság a GDP százalékában kifejezve 1995 – 2010-ig
Forrás: Eurostat

A foglalkoztatás és a munkanélküliség tekintetében is alapvető ideológiai különbség van a két ország között. Magyarország foglalkoztatáspolitikájának nem az az elsődleges célja, hogy az állam által költségesen fenntartott időleges munkahelyek világába kerüljenek az aktív korú személyek. Ezzel szemben a svéd jóléti politika egyik alap eleme, hogy a problémákat az államnak kell megoldania, mert az állam a felelős azokért. Ezen túlmenően a svéd állam inkább munkáltatóként van jelen az élet területein, mint segélyezőként. Így tudja biztosítani a nőknek a munka és a gyermekvállalás között az egyensúlyt.



10. ábra: A svéd és a magyar 15 – 64 éves népesség munkanélküliségi rátája

Forrás: www.ksh.hu

A változtatás szükségessége

A jelenlegi rendszer mielőbbi változtatását több tényező is egyaránt indokolja. Magyarország stabilitását és növekedését a magas államadósság és a magas kamatszint súlyosan terheli. Hazánkban egyszerre alacsony a foglalkoztatottság és magas a munkanélküliség, továbbá a foglalkoztatási ráta és a lisszaboni célkitűzésekhez viszonyított foglalkoztatási deficit szempontjából is elmezőnyben vagyunk uniós összehasonlításban. A magyar aktivitási ráta a második legalacsonyabb az Európai Unióban. A munkaképes korosztálynak a 63,2%-a dolgozik. Az aktivitási ráta és egy adott ország gazdasága között összefüggés mutatkozik, amely alapján elmondható, hogy a fejlett országokban sokan is dolgoznak.

A háztartások eladósodottsága és a magas infláció a rossz gazdasági környezetben túl további terheket helyez a lakosságra is. Ma Magyarországon sokan várnak munkára, de ennek hiányában segélyből és szociális juttatásokból kénytelenek megélni. Ezekből az adatokból arra lehet következtetni, hogy Magyarországon a foglalkoztatási programok hatékonysága nagyon alacsony (Augusztinovics *et al.*, 2009).

Meghatározó, hogy Magyarországon az idősödő társadalom következtében az aktív korú személyek csökkenésével egyenes arányban nő az eltartottak (nyugdíjasok) száma, a globalizáció negatív hatásai miatt egyre inkább átalakul az emberek értékrendje, amelyből az következik, hogy a fiatal pároknál mérlegre kerül az egzisztencia, a fogyasztás mennyisége-, minősége, szemben a család, gyermekvállalás jelentőségével. Ezen túlmenően nagymértékben befolyásolja a Nyugdíjbiztosítási alap bevételeit a feketegazdaság jelenléte hazánkban.

A társadalombiztosítási nyugdíjrendszerben a pénzügyi egyensúly elérése érdekében a nyugdíj célú kiadásokat el kell választani a szociális alapú költségektől, melyeket a továbbiakban a nyugdíjkassza keretein kívül, az állami költségvetés részeként indokolt kezelni. A magyar közpénzügyi rendszer átalakítása keretében törvényben kerül rögzítésre az az elv, hogy nyugdíjcélú kiadásokat csak a nyugdíjcélú befizetésekből lehet teljesíteni, egyéb költségvetési forrás nyugdíjcélú finanszírozásba történő bevonása nélkül (Nemzetgazdasági Minisztérium).

A magyar nyugdíjrendszer döntő problémája, hogy hiányzik a járulékot fizető személyek köréből közel egymillió legális munkavállaló rövid- és középtávon, melyet tovább fokoz azoknak a gyermekeknek a hiánya, akik hosszú távon fenntarthatóvá tudnák tenni a magyar

nyugdíjrendszert. Ebből következik, hogy a jelenlegi államadósságot kevesebben fizetik meg Magyarországon, mely további (költségvetést növelő) adóemeléseket generálhat.

A kitűzött célok között szerepel, hogy 2030-ra Magyarország meghaladja az Európai Unió átlagos fejlettségét, fogyasztási szintjét és életminőségét. Gazdaságpolitikai szempontból kiemelkedő fontosságú a költségvetés egyensúlya, a növekedés, a foglalkoztatás, az államadósság valamint a versenyképesség kérdése. A gazdaságpolitikai paradigmaváltás eszközei között a középpontban az Új Széchenyi Terv fejlesztéspolitikai programja áll.

Összefoglalás

Kutatásomban magyar nyugdíjrendszert és a hozzá szorosan kapcsolódó munkaerőpiaci jellemzőket hasonlítottam össze a svéd jóléti társadalombiztosítási rendszerrel. Mivel ez az ellátórendszer nagyon összetett, több dimenzióból is lehet vizsgálni a hatékonyságát, eredményességét, fenntarthatóságát, nem lehet egyértelműen azt kijelenteni, hogy ha nő a foglalkoztatás, csökken a munkanélküliség, akkor minden állampolgár jelenlegi nyugdíjproblémája azonnal megszűnik, ugyanis számos más tényező is befolyásolja egy nemzetgazdaság megfelelő működőképességét.

Szélesebb értelmezésben az egészségügy is ide tartozik, mert egészségtudatos életmóddal feltehetően hosszabb, teljesebb életet fog tudni elérni az egyén. Így tovább veheti igénybe a nyugellátást, vagy tovább maradhat a társadalom aktív tagjai között járulékfizető állampolgár. A felosztó-kiróví rendszerben kulcsfontosságú szerepet tölt be a járulékfizetés, hiszen az aktuális befizetésekből finanszírozzák az aktuális kiadásokat. Minél többen maradnak aktívak a társadalomban, annál alacsonyabb lesz a függőségi ráta, és annál nagyobb mozgástere lesz az aktuális kormányzatnak az adók, járulékok meghatározásában.

Összefoglalva megállapítható, hogy a jelenlegi magyar nyugdíjrendszer a biztosítás szempontjából nem teljesen korrekt⁴, melyen rendkívüli és sürgős változtatások szükségesek. Véleményem szerint a Széll Kálmán tervben szereplő egymillió új és adózó munkahely létrehozásához elengedhetetlen a svédekénél már bevált aktív foglalkoztatáspolitikai eszközök alkalmazása, a magán megtakarítások támogatása.

Irodalom

Augusztinovics M. (2003): A legnagyobb kihívás a munkaerőpiac, avagy mi fenyegeti a nyugdíjrendszereket? In: *Válaszúton. A népesedéspolitika helyzete a XXI. század elején.* Népesedési Kormánybizottság – Magyar Tudományos Akadémia, Budapest, 2003. szeptember

Augusztinovics M. (2005): Népeség, foglalkoztatás, nyugdíj. *Közgazdasági Szemle*, LII. évf. 2005. május

Augusztinovics M. (2006): Mit reformáljon a nyugdíjreform?
<http://w3.enternet.hu/vativati/augusztinovics-nepszabi2006.doc>

Augusztinovics M. – Bálint M. – Bányár J. – Barát G. – Berényi S. – Borlói R. és mtsai. (2009): A Nyugdíj és Időskori Kerekasztal 2007. március és 2009. november között végzett tevékenységéről.

Bányár J. (2011): A nyugdíjreform miatti államháztartási hiány elszámolhatósága. *Közgazdasági Szemle*, LVIII évf. 2011. július-augusztus

⁴ Ha egy biztosítás biztosításmatematikailag korrekt, akkor a biztosítási funkciónak megfelelő, van rá olyan fedezet, ami nem más célokat szolgál.

Eurostat, Forrás: General government gross debt
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsieb090&plugin=1> Letöltés dátuma: 2011. november 12

Havran, D. (2011): Irányzatok a nyugdíjrendszerekben. *Európai Tükör*, 2011/2

Jóna Gy. (2007): *Jóléti politikák*. Debreceni Egyetem, Egészségügyi Kar, Egészségügyi Kari Jegyzetek 12.

Központi Statisztikai Hivatal,
http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/eurostat_tablak/tabl/tsdde511.html
Letöltés dátuma: 2011. november 12

Nemzetgazdasági Minisztérium, A magyar nyugdíjrendszer reformja.
<http://m.cdn.blog.hu/ma/maradok/file/Nyugdijreform.pdf> Letöltés dátuma: 2011. november 12.

Magyar Köztársaság Kormánya. *Kormányportál*. Széll Kálmán Terv.
<http://www.kormany.hu/download/2/43/30000/Sz%C3%A9ll%20K%C3%A1lm%C3%A1n%20Terv%20B%C3%BCrokr%C3%A1cia-cs%C3%B6kkento%20program%20I..pdf> Letöltés dátuma: 2011. november 06

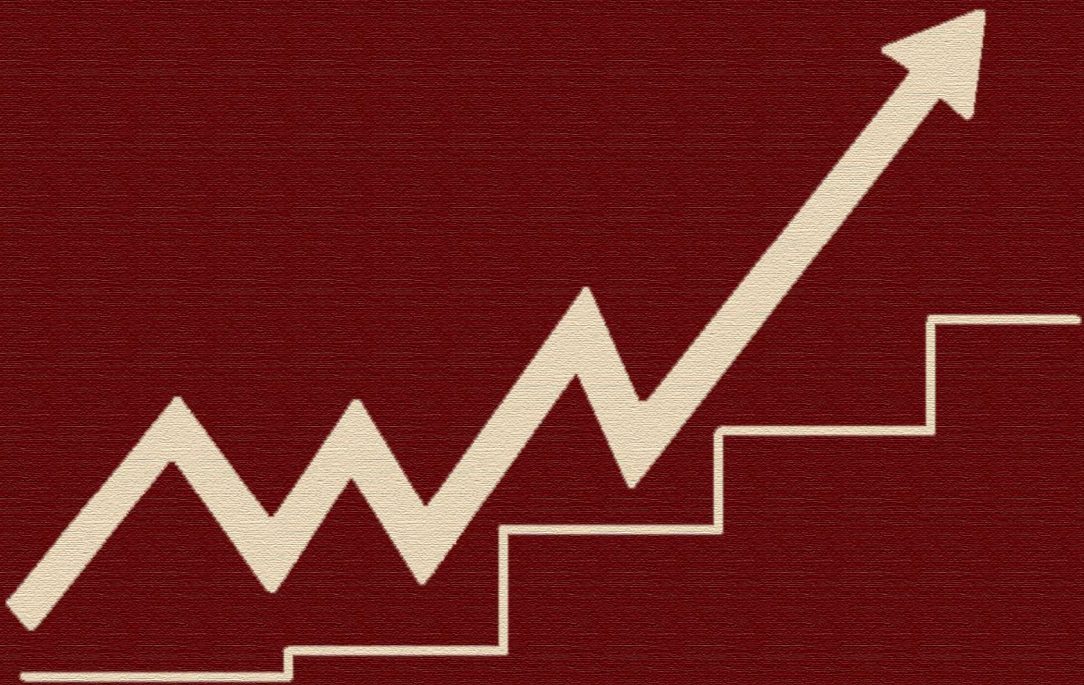
Németh Gy. (2009): A nyugdíjreformról. *Közgazdasági Szemle*, LVI. évf. 2009. március

Semjén A. (1999): A svéd jóléti rendszer átalakulása. *Közgazdasági Szemle*, XLVI. évf. 1999. április

E-CONOM

Online tudományos folyóirat
Online Scientific Journal

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



ISSN 2063-644X

Főszerkesztő / Editor:
Juhász Lajos

Szerkesztőbizottság / Editorial Board:
Czeglédy Tamás
Jankó Ferenc
Koloszár László
Szóka Károly

Technikai szerkesztő / Technical Assistant:
Tarró Adrienn

Web: <http://www.e-conom.hu>; <http://e-conom.nyme.hu>
E-mail: e-conom@nyme.hu

I./1.
2012

A sikeres vállalat kulcsa: stratégiák a termelésmenedzsmentben

SCHMUCK Roland¹

A vállalati működésnek, termelési stratégiáknak nagyon fontos szerepük van a vállalati stratégiai célok elérésében, egyúttal versenyelőnyök kialakításának lehetőségét is adják. Széleskörű irodalomkutatást követően ismertetésre kerülnek azok a legfontosabb tényezők, amelyeket egy mai modern vállalatnak figyelembe kell vennie a vállalati működés kialakítása során. A vállalatok célja versenyelőny szerzése ilyen körülmények között, melynek különböző módszerei bemutatásra kerülnek, majd a szerző javaslatokat tesz a sikeres vállalati stratégia kialakítására. Cél, hogy a szerző összefoglalást adjon a téma általánosan elfogadott módszereiről. Eredményként a szerző összefoglalja a sikeres vállalatok működésének jellemzőit, illetve azon tényezőket, amelyek ezt megalapozzák.

Kulcsszavak: stratégiai menedzsment, termelésmenedzsment, versenyelőny
JEL-kódok: L11, L23, M11

Key to a Successful Company: Operations Strategies

Business operations and operations strategies have a huge role in reaching corporate strategic goals, furthermore they give the possible base of creating competitive advantages. After a deep literature review factors crucial for the long-term planning of a modern company are presented. The goal of companies within the framework of these conditions is to gain competitive advantage; methods of this are shown in the article, than the author gives suggestions for the creation of successful company strategies. The purpose of this paper is to give an overview on generally accepted methods of this topic. As a result of the paper, the author summarizes the characteristics of successful businesses and the factors supporting them.

Keywords: strategic management, operations management, competitive advantage
JEL Codes: L11, L23, M11

¹ A szerző a Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Karának egyetemi tanársegédje (schmuck AT ktk.pte.hu)

Bevezetés

Jelen cikkben a szerző arra keresi a választ, hogy a sikeres vállalatok milyen termelési stratégiákat alkalmaznak. A szerző először röviden áttekinti, hogy mit is jelent a stratégia illetve a termelési stratégia, majd a szakirodalom alapján bemutatja a mainstream irányvonalat a témáról. Végül összefoglalásként választ ad arra, hogy milyen tényezőkkel, módszerekkel kell számolnia egy mai modern vállalatnak termelési stratégiája során.

A vállalati stratégiák hierarchiája és a versenysztratégiák típusai

A XXI. században a környezet változtatása minden korábban tapasztaltat felülmúl. Új technológiák látnak nap mint nap napvilágot, melyek gyorsan felfutnak vagy eltűnnek a süllyesztőben. A szervezetek helyzete bizonytalan, multinacionális cégek omlanak össze és szűnnek meg nagyon gyorsan. A globalizálódó világban bármikor új versenytársak tűnhetnek fel. A stratégia szerepe manapság még fontosabb, mint bármikor korábban.

A stratégia a szervezet hosszú távú céljainak meghatározására és elérésére irányul. A Nokia a mobiltelefonok irányából a mobil számítástechnika irányába halad, a Disney a rajzfilmekből a szélesebb szórakoztatóipar felé (Johnson et al 2011). Ehhez mindkettőjüknek szüksége van stratégiára. Más megközelítés szerint a stratégia a döntések sorozatára jellemző magatartás (Mintzberg, 2007). Chandler (1963) szerint a stratégia a hosszú távú célok meghatározása, az ehhez szükséges módszerek adaptálása és az erőforrások biztosítása. Vörös (2010) alapján a stratégia a kulcsképessegek és -kompetenciák hasznosítása fenntartható versenyelőny létrehozása érdekében.



1. ábra. A vállalati célok hierarchiája és a vezetési szintek hagyományos felfogása

Forrás: Bartek-Lesi et al. (2007)

A mai sikeres vállalatok integrált stratégiákat alkalmaznak, mely azt jelenti, hogy a különféle funkcionális stratégiák egymással összhangban vannak, a stratégiai tervezés során az egyes részstratégiák kidolgozása párhuzamosan történik (Vörös, 2010), mely az 1. ábrán látható.

Ahhoz, hogy a vállalatok a versenyben az élen maradhassanak, gyorsan reagálniuk kell a piaci változásokra, folyamatosan hozzá kell jutniuk a legjobb, legújabb technológiákhoz, hatékonyságra kell törekedniük valamint folyamatosan fejleszteniük kell a legfőbb

kompetenciáikat (Porter, 1996). A vállalat a piacon öt erővel² találkozik, melyek mindegyike befolyásolja versenyképességét (Porter, 2008).

Porter (1996) szerint a versenystratégia alapja a megkülönböztetés, amely történhet egyedi tevékenységekkel és egyedi kínálattal, egyedi értékek nyújtásával. A stratégiai pozíció megszerzése három területre támaszkodhat. A kínálat-alapú pozicionálás abban az esetben alkalmazható, ha a tevékenység egy termék- vagy szolgáltatáscsoportot ölel fel, abban vezető szerepet tölt be. A szükséglet-alapú pozicionálás: egy fogyasztói csoport teljeskörű kiszolgálására törekszik, ha a csoport azonos szükséglettel bír, vagy egy fogyasztó különböző helyzetekben különböző igényekkel rendelkezik. Elérhetőség-alapú megközelítés célja az azonos módon elérhető fogyasztók kiszolgálása.

A Porter-féle alapstratégiák a lehetséges versenyelőnyre támaszkodva határozzák meg a lehetséges stratégiai alternatívákat. Porter (1980) így megkülönböztet költségvető stratégiát illetve megkülönböztető stratégiát. Mindkét stratégiafajta lehet összpontosító jellegű. A költségvető stratégiát alkalmazó vállalat megpróbál minél alacsonyabb költséggel termelni és kihasználni a méretgazdaságosságból származó előnyöket. A megkülönböztető stratégia során a vállalat a versenytársainál jobb termékjellemzőt és minőséget próbál meg kialakítani, így magasabb árrésszel dolgozhat. Az összpontosító stratégia egy meghatározott fogyasztói csoportra koncentrál, és az ő igényüket próbálja minél jobban kielégíteni (Porter, 1980).

Termelési stratégiák

Termelési stratégia definíciója és célja

„A termelési stratégia cselekvések összessége, melyek célja olyan termelési rendszer létrehozása, mely az üzleti stratégia megvalósítását szolgálja.” (Vörös, 2010) A termelési stratégia és az üzleti stratégia összefonódását jól mutatja az első laptopok kifejlesztésének példája. A Toshiba a laptop termékfejlesztését, az ehhez szükséges kutatásokat és a gyártási folyamat kialakítását párhuzamosan végezte (Vörös, 2010). A termelési stratégia döntések sorozata. Stratégiai szinten a termelési menedzserek az új képességek kifejlesztésében és a meglévő képességek minél jobb kihasználásában érdekeltek a vevők igényeinek kiszolgálása céljából (Krajewsky et al. 2010).

Minden vállalat máshogy próbál válaszolni környezete kihívásaira, az alkalmazandó termelési stratégia a termelési feladat és képességek kapcsán határozható meg. Miller és Roth (1994) három különböző termelési stratégiát különböztet meg: *gondnokok* (caretakers), akik minimumra törekvésükkel kevésbé foglalkoznak képességeik fejlesztésével, inkább az árakra koncentrálnak, *piacközpontúak* (marketeers) akik elsősorban a vevői igényekre és azok kielégítésére koncentrálnak, valamint *innovátorok* (innovators) akik versenyelőnye abból adódik, hogy gyorsan új termékeket tudnak kifejleszteni és piacra dobni (Miller – Roth, 1994). Hammer (2004) szerint nem csupán az innovatív termékekre kell koncentrálni, az innováció fontos területe a működési innováció, a belső működés javítása, mely szintén versenyelőnyt eredményez. Ilyen módon került versenyelőnybe például a Toyota is (Hammer, 2004).

A termelésmenedzsment modern felfogása a vállalatot nyitott rendszerként értelmezi, mely nagyban függ a környezetétől. A szervezeteknek elég nyitottnak kell lenniük, hogy a fogyasztói igények befolyásolják stratégiájukat (Dawar-Frost, 1999). Az 1990-es években a termelésmenedzsment fókuszába kerültek a vállalkozói kapcsolatok a vállalat belüli működés mellett. A World Class Manufacturing (Flynn et al. 1999), a lean szemlélet és a gyorsan reagáló gyártási rendszerek mindegyike külső és belső folyamatok összehangolására, és a termelési hálózatok menedzsmentre koncentrált. Így jöttek létre olyan stratégiák, mint például az outsourcing, vagy a termelési hálózatok hatékony menedzselése. Ezeknek

² A Porter-féle öt erő a következő: versenytársak fenyegetése, új belépők fenyegetése, helyettesítő termékek fenyegetése, vevők alkupozíciója, szállítók alkupozíciója (Porter 2008).

összhangban kell működnie a belső működési megoldásokkal, mint például a just-in-time vagy TQM. (Brown et al. 2001).

Krajewski és szerzőtársai (2010) három termelési és készletezési stratégiát különböztetnek meg. Az egyedi jellegű, kis sorozatban gyártott termékek esetében használható a make-to-order stratégia. Az assemble-to-order stratégia az egyforma alapanyagokból vagy komponensekből készülő termékek gyors összeszereléséhez használható. A termékeknek nem kell egyformának lenniük, hiszen például egy asztalosüzem is ugyanazokból az alapanyagokból készíti el gyakran egyedi megrendelések alapján a bútorokat. Ezen a stratégián alapulhat a testreszabott tömegtermelés (mass customization) is. A make-to-stock stratégia során a gyártó készletre termel, ahonnan bármikor értékesíthető a termék. Olyan sztenderdizált termékek esetében használható ez a stratégia, mint például az üdítőitalok vagy a kerti gépek.

Az 1980-as években az idő, mint versenyelőnyt növelő tényező egyre nagyobb szerephez jutott, amelynek számos formája jelent meg a gazdasági tevékenység minden szakaszára vonatkozóan. A ciklusok, fejlesztési, átfutási, várakozási és egyéb időben kifejezhető képességek versenyelőnyhöz juttathatják a vállalatokat, ugyanakkor az idő csapdát is jelent: a vállalatok az egyre gyorsabb ütemű, a piac által diktált fejlesztési ritmus felvételével sem kerülnek előnyösebb pozícióba a versenytársaikhoz képest. (Stalk – Weber, 1993).

Az idő mellett manapság a képességek fejlesztésére is koncentrálni kell. A Wal-Mart képességei fejlesztésével győzte le a korábban piacvezető Kmartot az Amerika Egyesült Államokban (Stalk et al. 1992). Az alapvető kompetenciák fejlesztése olyan versenyelőnyt eredményezhet, amelyet a versenytársak nehezen tudnak lemásolni (Ellis – Williams, 1995). Az egyre gyorsabban változó piacon nem elégséges stratégiai tervek készítése és azok betartása. Új megközelítések kerültek napvilágra, amelyek a vállalat teljesítményét az erőforrásaitól teszik függővé, ez az elmélet az erőforrás alapú vállalatszemplélet (Collis – Montgomery, 1995).

A termelési stratégia megléte önmagában nem okoz egyértelmű versenyelőnyt, mivel egyes vállalatok jobban, mások rosszabbul tudják alkalmazni azokat. A működési hatékonyság az, ha azonos tevékenységgel a vállalat magasabb teljesítményt realizál (Porter, 1996). A működési innovációval a vállalat hatékonyabban, alacsonyabb költséggel tud működni mely magasabb piaci részesedéshez vezethet (Hammer, 2004). A japán vállalatok a működési hatékonyságuknak köszönhetően azt, hogy az 1980-as években alacsonyabb árakkal magas minőségű termékeket kínáltak. Ha egy vállalat a működési hatékonyságát fejleszti, a termelési hatékonyság határa felé mozdul el, amely egy adott költség szint mellett a termelhető maximális termékértéket jelenti. A hatékonyság javítása szükséges a profit eléréséhez, de nem feltétlenül elégséges, mert az egyre gyorsabb ütemű utánzásnak köszönhetően a versenytársak folyamatosan közelebb kerülhetnek a birtokolt piaci pozícióhoz (Porter, 1996). A hatékonyságot ki kell terjeszteni a vállalatokon átnyúló folyamatokra is, így érhető el az un. szuperhatékonyság. A Hewlett-Packard monitorgyártása során a teljes beszállítói láncot egy számítógépes rendszerbe integrálta, amely jelentős költségcsökkentést és átfutási idő javulást eredményezett (Hammer, 2001). Ezzel sikerült megoldani az információhiányból és az ismeretlen partneri tevékenységekből származó problémákat, melyek a legnagyobb problémákat okozzák a termelési hálózatokban (Narayanan et al. 2004).

A termelési stratégiák megvalósítása

Fisher (1997) szerint a termékeknek két csoportja van, léteznek funkcionális illetve innovatív termékek, a termelési hálózatnak pedig fizikai és piaci közvetítő szerepe is van. Mivel a funkcionális termékek piaca jól megbecsülhető, a kereslet kiszámítható, így a termelés is jól ütemezhető. A cél ezeknél a termékeknél általában a költségek csökkentése. Az innovatív termékeknél ezzel szemben a kereslet nehezen becsülhető, így itt nagy hangsúlyt kap a

termelési hálózat piaci közvetítő szerepe. A termelési hálózatot is ezek alapján kell kiépíteni. A Sport Obermeyer minden évben új, divatos síruhát dob piacra, a keresleti előrejelzések pedig esetenként 200%-os hibát is mutatnak. Ezzel szemben a funkcionális termékeket gyártó Campbell Soup Company előrejelzései sokkal megbízhatóbbak. (Fisher, 1997).

Bármilyen termékről van szó, a testreszabott tömegtermelés során a nagy sorozatban gyártott termékek is személyre szabhatóak bizonyos korlátokon belül. A testreszabott tömegtermelés a termék hatékony megkülönböztetése egy fogyasztó számára a termelési hálózat által engedett legnagyobb mértékben (Chase, 2006). Kaplan és Haenlein (2006) alapján ez egy olyan értékteremtő stratégia, amely a vállalat és a fogyasztó kapcsolatán alapulva a gyártás és összeszerelés során hoz létre testreszabott terméket a tömeggyártású termékek árszínvonalán. Ezt próbálta meg kihasználni számos vállalat az 1990-es években, köztük több nagy autógyártó is (Nissan, Toyota, stb), azonban a siker elmaradt. A költségek emelkedtek, a raktárkészlet növekedett, a fogyasztókat pedig megzavarta az óriási választék. A Nissan autókhoz például 87 különböző kormánykereket lehetett rendelni, azonban ennek csak töredékét igényelték a fogyasztók (Pine, 1993). A sikertelenség ellenére a módszert számos iparágban ma is alkalmazzák.

Wise és Baumgartner (1999) szerint szélesebb látókört kell alkalmazni, így nem csupán a termékek gyártásával és eladásával kell törődni, hanem a downstream irányába kell elmozdulni. A fogyasztók számos szektorban sokkal többet költenek el a termékek használata során, mint a termék ára. Például egy átlagos amerikai család autójára költött pénzének csak 20%-át teszi ki az autó ára, a többi az üzemeltetés során merül fel. Az ezen alapuló stratégia megvalósítása többféle módon történhet: a termékbe a beépített értéknövelő szolgáltatás segítségével, teljeskörű szolgáltatás nyújtásával, integrált megoldások kínálásával, mely megoldások mindegyike a fogyasztói szükségletek kielégítésére koncentrál. A negyedik módszer pedig a disztribúciós kontroll, mely az értékláncban való elmozdulásnak értelmezhető. Ezzel a megoldással élt a Coca-Cola is az 1990-es években, amikor saját irányítása alá vonta a termékeit palackozó üzemeket, mely jelentős profit javulást eredményezett.

A szolgáltatások során a profithoz való legnagyobb értékű hozzájárulást azok a dolgozók és munkájuk adják, akik a fogyasztókkal, ügyfelekkel állnak kapcsolatban. A szolgáltató vállalatok számára nem a piaci részesedés, a profitcélok meghatározása a legfontosabb, hanem a humán erőforrásba történő befektetés. Ez az új filozófia új menedzseri elveket és technikákat igényel, amelyek új mérési technikákkal valósulhatnak meg, pl.: alkalmazottak elégedettsége, hűség, termelékenység. Megfelelő mutatók esetén elfogadhatóvá válik a fogyasztói hűség és elégedettség mutatója is. A menedzsment kifejezéseivel élve ebben az esetben a kemény helyett a puha tényezők kerülnek előtérbe. (Heskett et al. 1994). A globalizáció nem csupán a hagyományos gyártásra van jelentős hatással, hanem a szolgáltatásokra is. A sztenderdizált szolgáltatásokat egyre nagyobb mértékben szervezik ki olcsóbb munkaerejű országokba. Egyre nagyobb a kereslet az end-to-end szolgáltatások iránt. A vállalatok az egyedi szolgáltatások helyett szolgáltatási láncok eladására kell, hogy törekedjenek. Így tesz a Virgin Atlantic légitársaság is, aki a business osztály jegyei mellé limuzin-szolgáltatást is nyújt (Karmarkar, 2004).

A sikeres stratégia-megvalósításhoz a stratégia és a működés kapcsolatát és az alkalmazott eszközöket egyaránt ismernünk kell (Kaplan-Norton 2008). Az alkalmazandó eszközök tárháza nagyon tág. Hayes és Wheelwright (1984) hat eszközt határozott meg,³ melyek mellé a hatékonyság növelése céljából Flynn és szerzőtársai (1999) javasolják minőségmenedzsment

³ (1) munkaerő készségei és képességei, (2) menedzsment szakmai hozzáértése, (3) minőségen alapuló versenyelőny-szerzés, (4) munkaerő részvétele, (5) a gyártási folyamat újratervezése, (6) inkrementális fejlesztések.

megoldások és a just-in-time használatát is. Ezeken felül a termelési hálózatok menedzsmentje a 2000-es évek egyik legfőbb versenytényezőjévé vált (Vörös, 2010).

A második világháború után az USA nagyvállalatai nem igazán foglalkoztak a minőséggel egészen addig, amíg meg nem jelentek a japánok kiváló termékeikkel. Míg a termelőcentrikus minőségfelfogás szerint egy termék akkor minőségi, ha megfelel a tervezett paramétereinek, a felhasználócentrikus minőségfelfogás szerint a termék minőségi, ha jól ellátja a neki szánt funkciókat (Vörös, 2010). Garvin (1987) nyolc olyan dimenziót határozott meg, melynek meg kell felelnie egy minőségi terméknek. A minőség nyolc dimenziója a következő: teljesítmény, (különleges) tulajdonságok, megbízhatóság, konformitás, tartósság, szervizlehetőségek, esztétika, érzékelt minőség (Garvin, 1987). A működés és a minőség javításának egyik módszere a TQM. A TQM hatékony bevezetése a vállalatok eredményességét több területen javítja, a költségeiket csökkenti, eredményüket növeli, a TQM-et alkalmazó vállalatok gyorsabban növekednek (Hendricks – Singhal, 1997). Az új technológiák megjelenésével, az erős versenyben a fogyasztók igényei miatt a vállalatoknak egy stratégián alapuló versenyelőnyvel kell rendelkezniük, amely legalább egy minőségi tényezővel jellemezhető kell, hogy legyen. A minőség inflálódása miatt folyamatos minőség-javítási tevékenységeket kell végezni a versenyelőny megtartásának érdekében, amely az árpolitikától független (Vörös, 2002).

Sakakibara és szerzőtársai szerint a versenyelőnyök, mint például a flexibilitás szintje, leszállítási idő, minőség és költség szint a gyártási teljesítményből adódnak, melynek tényezői a turnover, leszállítás pontossága, lead time és ciklusidő. A gyártási teljesítményt az infrastrukturális technikák és a just-in-time technikák együttesen befolyásolják (Sakakibara et al. 1997). Előbbibe tartozik a minőségirányítási rendszer működtetése, munkaerő megfelelő menedzsmentje, gyártási stratégia kidolgozása, szervezeti jellemzők és a terméktervezés szintje, utóbbiba az átállási idő csökkentése, flexibilitást növelő megoldások, gépek optimális elhelyezése és karbantartása, kanban rendszer alkalmazása, jó beszállítói kapcsolatok. A just-in-time bevezetését sokan nehéznek és problémásnak tartják, de Walleigh (1986) jól bemutatja, hogy a felmerülő problémák kiküszöbölhetőek. A just-in-time rendszer bevezetése idő és energiaigényes folyamat, amely valódi értéke abban rejlik, hogy nem csupán egy termelési rendszer, hanem egy működési filozófia.

A felgyorsult verseny számos vállalat számára a megélhetést is nehézzé teszi, azonban lehetőség van egyszerű változtatásokkal versenyelőnyhöz juttatni egy-egy vállalatot, pl.: jobb tervezés, marketing, vagy pénzügyi háttér módosításával. Sajnos azonban gyakran az említett tényezők mellett a vállalatok gyakran elhanyagolják a termelési egységeiket, ahol a legtöbb alkalmazott dolgozik. A termelést erősséggé kell változtatni, az összes termelési funkciónak jól olajozottan kell működni. Wheelwright és Hayes (1985) négy szintű rendszerében a termelés versenyképességének növelése számára hosszú távú fejlesztési programokat szabnak, így a vállalat egyre feljebb mozdulhat a négy szintű modellben. A vállalatok nagy része külső kényszer hatására mozdul el egyik szintről a másikra, hiszen addig kényelmesnek, biztonságosnak tarthatják az alacsonyabb szinteket, ahol nincs szükség akkora tudásra és menedzseri képességekre, mint a fejlettebb szinteken. A negyedik, legfejlettebb szakaszban már folyamatos a folyamat-fejlesztés, figyelmet fordítanak a termelési infrastruktúrára is, a terméktervezés és a folyamattervezés pedig egymással összhangban történik.

Az egyre növekvő termékválaszték és a rövidülő termék-életciklusok növelik a becslések bizonytalanságát. A „pontos válasz” („accurate response”) módszer során meghatározásra kerülnek a termékhiányból adódó költségek, valamint elkülönítik a jól becsülhető keresletű termékeket a bizonytalanul becsülhetőektől. Célszerű először előbbieket legyártani, majd az utóbbiakat pedig akkor, amikor minél több információ áll rendelkezésre a kereslet mértékéről. A Sport Obermayer síruhagyártónak a pontatlan előrejelzésekből adódó költségeit a felére sikerült visszaszorítania a módszer segítségével. (Fisher et al. 1994. Vörös, 1999).

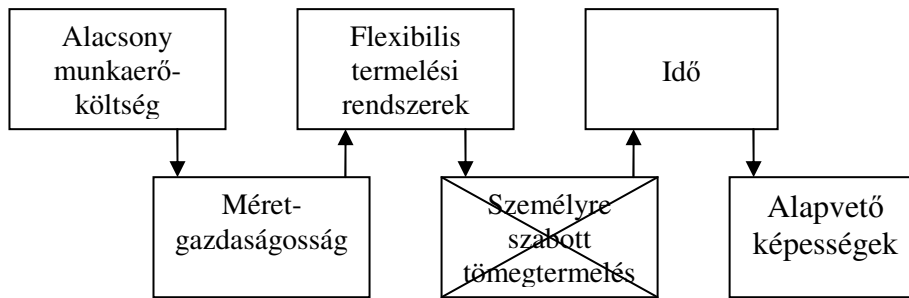
A sikeres vállalatok jellemzői

Számos szakirodalmi forrás áttekintése után kijelenthető, hogy az üzleti működés optimális megvalósítására nincs egyetlen legjobb módszer, az egyes elméleti megoldásokat minden vállalatnak saját magára kell szabnia. Ennek ellenére vannak olyan közös pontok, amelyeket a vállalatoknak érdemes szem előtt tartaniuk. A szerző véleménye alapján ezek az alábbiakban foglalhatóak össze:

- *Stratégiai összhang:* A vállalat belső működésének teljes összhangban kell lennie a vállalati és funkcionális stratégiákkal, melyeknek meg kell felelniük a környezet kihívásainak. A környezet változása vagy a versenytársak lépéseinek nyomására a stratégiát időnként felül kell vizsgálni, mely maga után hozhatja a belső működés megváltoztatását is.
- *Vevőközpontúság:* A vállalatoknak a fogyasztói szükségleteket fel kell mérni és ki kell elégíteni, a potenciális igényeket előre kell jelezni, a fogyasztót lojálissá kell tenni. Az igazán sikeres vállalatok saját maguk tudják a fogyasztók igényeit befolyásolni illetve a látens igényeket megtalálni és kiszolgálni. A magasabb profit elérése érdekében a vállalatnak minél jobban le kell fedni a termékkel, szolgáltatással kapcsolatos, illetve a használat során felmerülő szükségleteket is.
- *Hatékonyagsnövelés:* A termelésmenedzsment módszereinek komplex használatával a sikeres vállalatnak nem csupán hatékonynak kell lennie, de a hatékonyságát folyamatosan fejlesztenie kell újabb és újabb technológiák, módszerek segítségével. A versenylőny csak így tartható meg, mivel a konkurens vállalatok is hasonlóan tesznek. Azon vállalatok, akik nem tudnak hatékonyságot növelni, lemaradnak a versenyben és idővel akár a piacról is eltűnhetnek.
- *Innováció:* A vállalatoknak termékeiket, szolgáltatásaikat és a működési minőségüket is folyamatosan fejleszteniük kell, innovatívnak kell lenniük nem csupán termékeiket, szolgáltatásaikat tekintve, hanem belső működési megoldásaikban is.
- *Alapvető képességek:* A nehezen másolható alapvető képességek emelik ki a vállalatot a versenytársak közül az erősödő globális versenyben, így törekedni kell ezek kiépítésére, fenntartásukra és kihasználásukra.
- *Változásra való képesség:* Bár a vállalatoknak legkényelmesebb a megszokott módon működni, egyetlen vállalat sem gondolhatja úgy, hogy ez a működés bármeddig fenntartható. A vállalatoknak fel kell ismerniük a változás szükségességét és végre kell hajtaniuk azt időben, ellenkező esetben kiszorulhatnak a piacról.

Konklúzió

A XX. század során számos változás volt tapasztalható a sikerességi faktorokban. A személyre szabott tömegtermelés kivételével – mely sikertelen koncepciónak bizonyult – ma is minden faktor nagyon fontosnak mondható, a versenylőnyök alapja időről időre változik, ahogy ezt az alábbi 3. ábra is mutatja.



2. ábra. Változások a termelési stratégiákon alapuló versenyelőnyök alapján az 1900-as évek elejétől napjainkig

Forrás: saját szerkesztés

Alapvető, de nagyon fontos, hogy a vállalat legyen vevőközpontú. Minden vállalat a vevőiből él, így elsődleges feladata ezek minél szélesebb körű kiszolgálása. Trend, hogy a vállalatok egyre inkább próbálják a vevők igényeit minél jobban lefedni kapcsolódó termékek, szolgáltatások értékesítésével.

Bár minden vállalat más és más, egy mai sikeres vállalatnak stratégiája kialakítása során mindenképpen figyelembe kell vennie a globális verseny folyamatos erősödését, a környezet folyamatos változását, a termék-életciklusok rövidülését és az ebből fakadó kockázatok növekedését. Ennek egyik megoldása stratégiai szövetségek kötése, vagy a vállalat méretének növelése felvásárlások vagy belső növekedés segítségével.

A vállalatok kívüli környezettel is foglalkozni kell. Elmúlt az a kor, amikor egy vállalat csupán a hatékony belső működése miatt sikeressé tudott válni minden egyéb tényező figyelembe vétele nélkül. A partnerekkel való jó kapcsolattartás kiemelkedő fontosságú. A vállalatnak a saját termelési hálózatát jól kell tudnia menedzselni, az egész rendszernek olajozottan és gyorsan kell működnie.

A hatékonyságnövelés és innováció manapság elkerülhetetlen elemei a hosszú távú sikeres működésnek. Ehhez szükség van a változási képességre is, mely során a vállalat képes megújulni.

A sikerhez megfelelő vállalati kultúrát kell kialakítani, valamint olyan nehezen másolható alapvető képességeket kell kifejleszteni, amelyek versenyelőnyhöz juttathatják a vállalatot. Ezeket a képességeket ki kell használni és fenn kell tartani, valamint elérhetővé kell tenni őket a vállalat minden részlege számára.

Irodalom

Bartek – Lesi M. – Bartók I. – Crazkó E. – Gáspár J. – Könczöl E. – Pecze K. (2007): *Vállalati stratégia*. Alinea Kiadó, Budapest

Brown, S. – Blackmon, K. – Cousins, P. – Maylor, H. (2001): *Operations Management: Policy, Practice and Performance Improvement*. Butterworth-Heinemann, Oxford

Chandler, A. D. (1963): *Strategy and Structure: Chapters in the History of American Enterprise*. MIT Press

Chase, R. B. – Jacobs, F. R. – Aquilano, N. J. (2006). *Operations Management for Competitive Advantage. 11th Edition*. McGraw-Hill/Irwin, New York

Collis, D. J. – Montgomery, C. A. (1995): Competing on Resources Strategy in the 1990s. *Harvard Business Review*, 73 (4)

Dawar, N. – Frost, T. (1999): Competing with Giants, Survival Strategies for Local Companies in Emerging Markets. *Harvard Business Review*, 77 (2)

- Ellis, J. -; Williams, D. (1995): *International Business Strategy*. Pitman Publishing, London
- Fisher, M. – L.; Hammond, J. H. – Obermeyer, W. R. – Raman, A. (1994): Making Supply Meet Demand in an Uncertain World. *Harvard Business Review*, 72 (3)
- Fisher, M. L. (1997): What is the Right Supply Chain for Your Product? *Harvard Business Review*, 75 (2)
- Flynn, B. B. – Schroeder, R. G. – Flynn E. J. (1999): World Class Manufacturing: an Investigation of Hayes and Wheelwright's Foundation. *Journal of Operations Management* 17.
- Garvin, D. A. (1987): Competing on the Eight Dimensions of Quality. *Harvard Business Review*, 65 (6)
- Hammer, M. (2001): The Superefficient Company. *Harvard Business Review*, 79 (8), 82-91.
- Hammer, M. (2004): Deep Change: How Operational Innovation Can Transform Your Company. *Harvard Business Review*, 82 (4)
- Heskett, J. L. – Jones, T. O. – Loveman, G. W. – Sasser, W. E. – Jr. – Schlesinger, L. A. (1994): Putting the Service Profit Chain to Work. *Harvard Business Review*, 72 (2)
- Hayes, R.H. – Wheelwright, S.C. (1984): *Restoring Our Competitive Edge: Competing Through Manufacturing*. Wiley, New York
- Hendricks, K. B. – Singhal, V. D. (1997): Does Implementing an Effective TQM Program Actually Improve Operating Performance? *Management Science*, 43 (9)
- Johnson, G. – Whittington, R – Scholes, K. (2011): *Exploring Strategy, Text & Cases. 9th Edition*. Pearson Education Limited. England
- Kaplan, A. M. – Haenlein, M. (2006). Toward a Parsimonious Definition of Traditional and Electronic Mass Customization. *Journal of Product Innovation Management* 23 (2)
- Kaplan, R. S. – Norton, D. P. (2008): Mastering the Management System. *Harvard Business Review*, 86 (1)
- Karmarkar, U. (2004): Will You Survive the Service Revolution? *Harvard Business Review*, 82 (6)
- Krajewski, L. J. – Ritzman, L. P. – Malhotra, M. K. (2010): *Operations Management: Processes and Supply Chains. Ninth Edition*. Pearson Education, New Jersey.
- Miller, J. G. – Roth, A. V. (1994): A Taxonomy of Manufacturing Strategies. *Management Science*, 40 (3)
- Mintzberg, H. (2007): *Tracking Strategy: Toward a General Theory*. Oxford University Press.
- Narayanan, V. G. – Raman, A. (2004): Aligning Incentives in Supply Chains. *Harvard Business Review*, 82 (11)
- Pine, B. J. II. – Victor, B. – Boynton, A. C. (1993): Making Mass Customization Work. *Harvard Business Review*, 71 (5)
- Porter, M. E. (1980): *Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. The Free Press. New York
- Porter, M. E. (1996): What is Strategy? *Harvard Business Review*, 74 (6)

- Porter, M. E. (2008): The Five Competitive Forces That Shape Strategy. *Harvard Business Review*, 86 (1)
- Sakakibara, S. – Flynn, B. B. – Schroeder, R. G. – Morris, W. T. (1997, szeptember): The Impact of Just-In-Time Manufacturing and Its Infrastructure on Manufacturing Performance. *Management Science*, 43 (9)
- Stalk, G. – Evans, P. – Shulman, L. E. (1992): Competing on Capabilities: The New Rules of Corporate Strategy. *Harvard Business Review*, 70 (2)
- Stalk, G. – Weber, A. (1993): Japan's Dark Side of Time. *Harvard Business Review*, 71(4)
- Vörös J. (1999): On the Risk Based Aggregate Planning for Seasonal Products. *International Journal of Production Economics*, 59 (1-3)
- Vörös J. (2002): Product Balancing under Conditions of Quality Inflation, Cost Pressures and Growth Strategies. *European Journal of Operational Research*, 141 (1)
- Vörös J. (2010): *Termelés- és szolgáltatásmenedzsment*. Akadémiai Kiadó. Budapest
- Walleigh, R. C. (1986): What's Your Excuse for not Using JIT? *Harvard Business Review*, 64 (2)
- Wheelwright, S. C.; Hayes, Robert H. (1985): Competing Through Manufacturing. *Harvard Business Review*, 63 (1)
- Wise, R. – Baumgartner, P. (1999): Go Downstream: The New Profit Imperative in Manufacturing. *Harvard Business Review*, 77 (5)

E-CONOM

Online tudományos folyóirat
Online Scientific Journal

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



ISSN 2063-644X

Főszerkesztő / Editor:
Juhász Lajos

Szerkesztőbizottság / Editorial Board:
Czeglédy Tamás
Jankó Ferenc
Koloszár László
Szóka Károly

Technikai szerkesztő / Technical Assistant:
Tarró Adrienn

Web: <http://www.e-conom.hu>; <http://e-conom.nyme.hu>
E-mail: e-conom@nyme.hu

I./1.
2012

A fedezeti ráta alakulásának szimulációs vizsgálata az árualapú finanszírozás területén

SUTÁK Péter¹

A kereskedelmi bankok túlnyomó többségének termékkínálatában megtalálhatóak a különböző típusú árufedezetű finanszírozási formák. Ezek közé tartozik az elmúlt két évtizedben rendkívül népszerűvé vált közraktárjegyes finanszírozás, illetve a klasszikus, zálogjoggal biztosított forgóeszköz-finanszírozás, melyek már nem rendelkeznek a közraktári intézményrendszer nyújtotta garanciális elemekkel.

A kereskedelmi bankok, illetve a jelentős befektetői háttérrel bíró pénzügyi vállalkozások a közelmúltban már felismerték az árualapú finanszírozásban rejlő lehetőségeket, előnyöket s a növekvő igény kielégítésére az eddigi szűk lehetőségeit bővítve, alakítottak ki új finanszírozási struktúrákat (pl. kereskedőházas finanszírozás).

Ezen finanszírozási formák közös jellemzője, hogy a készlet nyújtja az elsődleges fedezetet a finanszírozó számára, mely szükségsszerűvé teszi a fedezet folyamatos fizikai (mennyiségi, minőségi), illetve ár monitoringját.

A tanulmányban egy, az árualapú finanszírozás területén alkalmazható kalkulációs modellen végzek szimulációt, melynek elsődleges célja a piaci szereplők információhoz juttatása, döntésük támogatása. Tekintettel, hogy hazánkban az árualapon megvalósuló finanszírozásból legnagyobb arányban a gabonapiac részesül, a finanszírozás fedezetségének vizsgálatához a kukorica árait vettem alapul.

Kulcsszavak: finanszírozás, árufedezet, szimuláció, Monte-Carlo módszer

JEL-kódok: D92, G32

The Simulation Based Examination of the Trend in Security Cover Rate in the Field of Commodity Financing

The different types of commodity secured financing products are found amongst the product range of most commercial banks. These include the warrant secured financing that became highly popular over the past two decades in addition to the classic mortgage secured working capital financing that are not backed by the guarantee elements provided by the warehousing institution.

The commercial banks and also financial institutions with substantial investor background had recently recognized the potential and advantages in commodity-based financing and in an effort to meet the increasing demand developed new financing facilities (eg. trading house financing) to widen the previously limited financing scope.

The common feature of these financing types is that the stocks provide the primary security for the financier, making the continuous physical (quantity, quality) and price monitoring of the security essential.

In my study, I shall conduct a simulation on a calculation model applicable in the field of commodity-based financing having the primary aim of providing decision support and information to market participants. Considering that most of the concluded commodity-based financing in Hungary involves the grain market, I have utilized the price of corn as a basis in examination of security cover of financing.

Keywords: financing, commodity, simulation, Monte-Carlo method

JEL Codes: D92, G32

¹ A szerző a Debreceni Egyetem Gazdálkodástudományi és Vidékfejlesztési Karának PhD hallgatója (peter96 AT freemail.hu)

Bevezetés, célok

A vállalkozások napjainkban jellemzően sem tőkeellátottság, sem hitelképesség, sem kockázattűrő képesség szempontjából nincsenek optimális helyzetben. Forgóeszközigényük, továbbá a készleteikben lekötött tőke menedzselése szempontjából kulcskérdés lehet annak finanszírozása.

Az elmúlt években az árualapú finanszírozást érintő rendkívüli veszteségek – melyre sem a vállalkozók, sem a finanszírozó bankok nem voltak felkészülve – indokolták számomra, hogy a finanszírozási tevékenység biztosítéki oldalát, a fedezetekkel szemben támasztott követelményeket vizsgáljam. A tanulmány célja így egy, az üzleti tervezésben és a hazai árualapú finanszírozási gyakorlatban alkalmazható, kockázatszempontrú modell felépítése, mellyel becsülhetővé válik a különböző finanszírozási faktorok változásának függvényében a finanszírozás fedezetségi szintjének alakulása. A modell, eltérő scenáriók melletti szimulációs vizsgálata során igyekszem figyelembe venni a sztochasztikus változásokat, a véletlen tényezők, elsősorban az árupiaci árak volatilitásának hatását is.

A szimulációs vizsgálat során a commodity² piacot reprezentáló, az elmúlt évek piaci történéseit, fordulatait vázolván igyekszem megfogalmazni a futtatások különböző scenárióit. Terjedelmi korlátok miatt a vizsgálataimat az árualapú finanszírozás által leginkább érintett termékre a kukoricára kívánom korlátozni, elsősorban historikus adatokat felhasználva. Vizsgálataimhoz 2006-2010. közötti öt év adatait használom fel, megfelelő statisztikai alapot biztosítva számításaimhoz, értékelhetővé téve a folyamatokat, kiszűrve az egyszeri tényezők hatásait (pl. 2008. évi rendkívüli árzuhanás).

Árualapú finanszírozás biztosítékai

A hitelező által igénybe vehető kockázatcsökkentő közgazdasági eszközök közül a legfontosabb a hitelbiztosítékok rendszere. Ennek a szükségességét a pénzügyi, illetve a hitelintézeti törvény is kifejezésre juttatja (*Balázs et al. 1997*). A biztosítékok nem minden esetben garantálják a követelések kiegyenlítését, de fajtaiktól függően – bár különböző mértékben – csökkentik a hitelezési kockázatot. A biztosítékok alkalmazása egyre jobban nő, melynek az oka az, hogy a piaci forgalom nő, a technika fejlődik és a kockázatokkal szembeni érzékenység fokozódik. A gyakorlatban az alacsony kockázattal rendelkező likvid eszközök bizonyultak a legkedveltebbnek (*Török, 2010. Brigham – Houston, 2011*).

Az éven belüli forgóeszközhitelnek jelentik a banki hitelek azon típusát, amely a legkisebb elkötelezettséggel jár, s a zálogtárgy jelenti a banki kockázatcsökkentés legfontosabb elemét, melyből az adós nemfizetése esetén a finanszírozást végző kielégítést nyerhet követelésére.

Az árualapú finanszírozásban résztvevő finanszírozók alapvető érdeke, hogy olyan típusú biztosítékokat alkalmazzanak finanszírozási ügyleteik biztosítására, melyekből adott esetben gyorsan, veszteség nélkül vagy legalábbis a lehető legkevesebb veszteséggel megtérülhet követelésük. Ezek érvényesítése véget a biztosítékok befogadásánál az finanszírozási ügylet futamidejére kalkulálni kell az alábbiakkal:

- biztosíték érvényesíthetősége,
- a biztosíték értékére befolyással bíró tényezők,
- az ügyfél részére milyen törvényes eszközök állnak rendelkezésre, hogy a biztosítékból történő kielégülést akadályozza (*Nádasdy et al. 2011*).

Általánosságban elmondható, hogy az a jó biztosíték, amely könnyen, olcsón, gyorsan (1) kiköthető, (2) értékelhető, (3) ellenőrizhető, (4) érvényesíthető akár végrehajtás, akár csőd vagy felszámolás esetén, (5) jogi szempontból „tisztá”, és (6) stabil értékkel rendelkezik (*Tétényi, 2001*).

² árupiaci termék

Holmár (2005) a fedezeteket a következő szempontok szerint értékeli: (1) a biztosíték értékének megállapíthatósága, (2) értékállósága, (3) piacképessége, likviditás, (4) valamint ellenőrizhetősége.

A finanszírozó számára előírt fedezetértékelési szabályzatnak az alábbiakra kell kitérnie (*Balázs et al. 1997*).

- szempontokra, amelyek a fedezetek elfogadhatóságának, valamint értékének megállapítására szolgálnak,
- a minimális kockázatokra, amelyeket az adott biztosítéknak fedeznie kell,
- a fedezetek értékének figyelemmel kísérésére,
- a fedezetek elfogadhatóságának rendszeres utólagos felülvizsgálatára,
- a biztosíték minősítési tényezőként való figyelembevételének megalapozására,
- a fedezet értékének megállapítására, a mobilizálhatóság és a hozzáférhetőség vizsgálatára vonatkozó szempontokra.

A finanszírozók által fedezetként elfogadott áru – és készletfajták széles skálán mozognak. A finanszírozott termékek köre, kizárólag transzparensten mérhető piaci árral, árképzéssel bíró, minőségvizsgálati eszközökkel kontrollálható, homogén, kurrens termékek lehetnek. Ezáltal a különböző árindikációk elemzésével, az elmúlt időszak piaci tendenciáinak feltérképezésével, jelentős mértékben csökkenthetőek a piaci áresésekből, a készletek értékvesztéséből származó veszteségek. Így minden esetben meg kell győződni, hogy:

- az áru piacképes és értékálló
- az áru ára transzparensten meghatározható
- az áru biztosan és gyorsan értékesíthető
- az árura biztosítást kötöttek.

A transzparens ár és a megfelelő historikus adatmennyiség lehetővé teszi, hogy olyan belső finanszírozási alapárak kerüljenek képzésre, amelyek a piaci trendek változásaira adott reakciókat gyorsítják.

A fedezet értékének megállapítása a reális forgalmi érték meghatározását jelenti. Nem köti ebben a bankot sem a könyvszerinti, illetve a nyilvántartási érték, sem a beszerzési ár. Az értékelés során ezek a tényezők természetesen szerepet játszhatnak, az értékelés célja azonban a tényleges, a piaci forgalomban elérhető és realizálható ár megállapítása. Az egyes biztosítékok értékelésénél segítséget nyújt a finanszírozónak, ha tudja, hogy mely biztosíték milyen értékben vehető figyelembe (*John, 2008. Barro, 1976*). Ennek megállapításánál azt is szem előtt kell tartani, hogy a biztosíték értéke hogyan módosulhat az érvényesítés időpontjára, milyen tényezők, események befolyásolhatják a biztosíték értékét, emiatt a szakértői véleménynek nem csupán a biztosíték kikötéskori értékének vizsgálatára kell kiterjednie, hanem a biztosíték érvényesítésének időpontjában várható értékre is.

Az árufedezetű finanszírozás során a finanszírozó számára elemi érdek, hogy a fedezetül szolgáló árukészlet olyan áron, vagy ártartalékkal kerüljön a finanszírozásra, hogy a finanszírozás futamideje alatt felmerülő kockázatok mérséklésére, a biztosítékból történő térülésre lehetőséget biztosítson. Egyes struktúrában a folyósított hitelösszeg a készletérték diszkontálásával, egyes esetekben óvadék³, mint biztosíték, átadásával érhetjük el ugyanezt az eredményt. Ez utóbbi esetben a kezdeti, un. kiindulási fedezeti ráta pontosan az óvadék összegével foglya meghaladni a finanszírozás összegét, fedezetet szolgáltatva, olyan nem várt

³ Az óvadék – a zálogjogtól eltérően – közvetlen kielégítési jogot biztosít a jogosult kereskedőház számára. Amennyiben az ügyfél a kereskedelmi keretszerződésben rögzítésre kerülő bármely fizetési kötelezettségének határidőben nem tesz maradéktalanul eleget, a kereskedőház a pénzóvadékból közvetlenül elégítheti ki követelését.

adicionális költségeknek (pl. árverés, logisztika, késedelmi kamat stb.) mely az ügylet veszteség nélküli zárásához szükséges.

Mértéke minden esetben az ügylet kockázati megítélésének függvénye, jellemzően 10-40% között. Az ártartalék mértékét befolyásoló tényezők, többek között az alábbiak lehetnek:

- tőzsdei / nem tőzsdei termék (-/+),
- termék árának volatilitása (-/+),
- ügyfél bonitása (-/+),
- értékesítési vevőszerződés rendelkezésre állása (-),
- tárolási körülmények (-/+).

A különböző árufajták, készlettypusok esetében alkalmazott diszkontértékek jellemzően az alábbi értékek között szóródnak:

- gabonafélék: 80-95 % (vagy 5-20% óvadék),
- egyéb tőzsdei termék: 60-90 (10-40% óvadék)
- másodpiacon nehezen értékesíthető áruk: 50-80% (20-50% óvadék).

Ezek az értékek bár jellemzően a finanszírozási ügylet teljes kockázati értékelésének eredményeképpen kerülnek meghatározásra, a legjelentősebb kockázati faktort mindenképp az árak negatív irányú változásának a valószínűsége adja.

Kockázatok az árualapú finanszírozásban

A kockázatelemzés minden finanszírozással foglalkozó intézmény esetében kiemelkedő jelentőséggel bír, tekintve, hogy annak eredményei döntő befolyással bírnak a finanszírozás megvalósulására, eredményességére. Sokféle kombinációban merülhetnek fel, így pénzügyi hatásuk tartalma is többféle lehet. Míg például a piaci kockázat közvetlenül az árbevétel, addig a hitelkockázat közvetlenül a folyó fizetési mérleget veszélyezteti.

A kockázati tényezők ellen a jó tervezés és a hozzáértő vezetés nyújthatja a legnagyobb védelmet (*Szonyi – Steinhoff, 1989*). A kockázatkezelés – mint folyamatos irányítási tevékenység – a kockázat azonosításától és számszerűsítésétől kezdve, annak csökkentésén vagy elkerülésén keresztül a kockázatot befolyásoló tényezők változásának figyelemmel kíséréséig terjed (*Berg, 2005. Starp, 2006*).

Tekintettel a 2008-as év rendkívüli mértékű áruipiaci árfolyamzuhanásra és az üzleti etikát teljes mértékben figyelmen kívül hagyó vállalkozások cselekedeteire szükségszerűnek tűnik az árualapú finanszírozásban rejlő kockázatok teljes körű feltárása. Ennek elsődleges célja a finanszírozó számára esetlegesen felmerülő kockázatainak minimalizálása, illetve prudens működésének biztosítása.

Az áruval kockázatok is járnak. Ez kétféle lehet. Az egyik a készlet fizikai károsodásával a másik az áru értékvesztésével van összefüggésben. A kockázatok mérséklése tekintetében az elsődleges feladat mindenképpen az áru, az ár, a tárolási, a logisztikai és minőségi kockázat szükségszerű ügyfélre telepítése. Egyes ügyleteknél a mennyiségi, minőségi kockázat telepítése akár harmadik fél inspekciónál (közraktár, független raktár, akkreditált minőségellenőrző intézet) is megkövetelheti.

Amennyiben raktározott készlet kerül finanszírozásra, azaz a finanszírozott cég által a termelés során nem kerül „átalakításra” további hozzáadott értéket teremtve, úgy az alkalmazott tárolókapacitás a közraktárak által nyújtott infrastruktúrákhoz hasonlóan nem nélkülözheti a mechanikai védelem mellett, a legújabb elektronikus biztonságtechnikai rendszerek⁴ használatát sem, a megfelelően kialakított biztonsági protokollal társítva, biztosítva az áru fizikai meglétét, a nem kívánt árumozgás kiszűrését. Mára már nélkülözhetetlenné vált a banki kockázatkezelési és kockázat prevenciók technikák ötvözése a

⁴ Webes technológiájú ipari kamerarendszer, 0-24 órás diszpécserközponttal rendelkező biztonsági szolgálat.

biztonságtechnikai és minőség ellenőrzési eljárásrendek kialakításával, minimalizálva ezzel az elmúlt években előfordult kockázatok valamennyi formáját.

A tárolókapacitások áruspecifikus elvárásainak történő megfelelése, alkalmassága, a szükséges infrastruktúra rendelkezésre állása, mellet minden esetben szükségszerű megvizsgálni a tárolók jogi háttérét is (pl: tulajdonos, bérlő, birtokvédelemre való jogosultság).

- tárolókapacitás technikai jellemzői (pl. elhelyezkedés, felszereltség stb.),
- biztonságtechnikai eszközök alkalmazása,
- tárolást végző érdekeltsége,
- tárolást végző magatartása,
- tárolás szervezése (őrzés, ellenőrzés),
- az árukészlet elkülöníthetősége.

A készlet tárolás során esetlegesen bekövetkező értékvesztése származhat az áru minőségi romlásból is. Az árukészletek jelentős része olyan életcikluson megy keresztül, amely idővel egyáltalán nem, illetve csak minimálisan – kezelhető mértékig – befolyásolja a termék állapotát, minőségi paramétereit. Az elsősorban mezőgazdasági termékek esetében felmerülő minőségromlásból származó kockázatok (pl.: bogarasodás, melegedés stb.) mérséklése céljából szükségszerű az áruk folyamatos, rendszeres időközönként történő minőségellenőrzése is. Az ezirányú tevékenység végzése, illetve ennek dokumentálása kizárólag akkreditált szakintézetek, laborok alkalmazásával végezhető el. Ezek az intézkedések lehetőséget biztosítanak az állagromlás, készletkárosodás és az ezáltal megvalósuló értékvesztés minimalizálására. Extrém esetekben kényszerintézkedésként megvalósulhat az áru elszállítása, esetleg a készlet azonnali értékesítése is.

Az árualapú finanszírozásban megjelenő árutípusokkal elsősorban a másodlagos piacon lehet kereskedni. Az áruk árfolyamkockázata, volatilitása ezeken a piacokon szignifikánsabban jelentkezik, mint például a kamat, – illetve a devizapiacokon. Az árupiac további hátránya az említette piacokkal szemben, hogy likviditása is kisebb, s ezáltal a piacon megjelenő spot árak alakulása sokkal inkább ki vannak téve a keresleti és kínálati hatásoknak.

A piaci környezet okozta kockázatként azonosítjuk az adott termék iránt jelentkező piaci kereslet kockázatát is, mely megmutatkozik az ügyfél árbevétel biztosító szerződésállományában, az árbevétel tervezettségében, az üzletpolitikai döntésekben. A megváltozott piaci keresleti–kínálati viszonyok, az árupiaci árak csökkenése is ugyanúgy kiválthatja az áru értékvesztését, mint a fizikai, vagy minőségi paramétere változásai. Míg az árak növekedésével nő a finanszírozás mögöttes fedezetének értéke, illetve a kényszerértékesítés esetén is nagyobb mozgástér áll rendelkezésünkre, addig az árak csökkenése komoly veszteségeket generálhatnak. Ezért nélkülözhetetlen minden olyan tényező vizsgálata és értékelése, mely hatással lehet a fedezet gyors, hatékony szabadpiaci értékesítésre, és ebből eredően a követelések megtérülésére.

A készletfinanszírozásban rejlő kockázatok – mint, ahogy azt az elmúlt évek tapasztalatai bizonyítják – nem feltétlenül az áruban keresendők elsősorban, hanem sokkal inkább annak tárolási helyén, illetve az ügyfélben. Bár az ügyfélkockázat kevésbé releváns az árualapú finanszírozási ügyletek esetében, az elmúlt évek tapasztalatai azt, hogy ezek vizsgálata nem hagyható teljesen figyelmen kívül (tulajdonosi, és menedzsmentkockázat). A kockázatkezelési technikák leginkább az ügyfél üzletmenetében rejlő kockázatok feltárására, megelőzésére vagy kezelésére koncentrálnak. Az objektív mutatók (tőkeszerkezet, likviditás, adósságszolgálat, vevőállomány, szabad cash flow) alapján vizsgálható faktorok mellett növekvő hangsúlyt kezdenek kapni a szubjektív tényezők is, úgy, mint tulajdonosi magatartás, tulajdonosi szerkezet, szakmai kompetencia, ágazati információk.

A készlet jövőbeni piacképessége, az ügyfél piaci pozíciói tekintetében szükségszerű vizsgálnunk a vállalkozás reálfolyamatait érintő ún. üzemeltetési kockázatát is. Az üzemeltetési kockázat általában jelentősebb egy termelővállalatnál, ahol a vállalati belső folyamatok sokkal komplexebbek, mint egy kereskedőcég esetében.

A pénzügyi modellben – még ha kisebb súllyal is – szükségszerű, az ügyfélkockázatot – akár egy ügyfélminősítési ratingen keresztül –, mint kockázati felárképző tényezőt, az ártartalék meghatározásánál figyelembe venni.

A finanszírozási struktúra monitoringja

A finanszírozást nyújtó bank a finanszírozási ügylet teljes futamideje alatt előre rögzített időszakonként monitorizálja az ügyletet. A monitoring gyakorisága az előzetes kockázati információk alapján kerül meghatározásra. Általánosan alkalmazott gyakorlat a heti, kétheti, havi, illetve negyedéves rendszerességgel megvalósuló monitoring. Ennek során a finanszírozó meggyőződik arról, hogy a szerződésekben foglaltak megvalósultak, illetve megvalósulnak-e, s az abban foglaltaknak a finanszírozott vállalkozás eleget tud tenni, s ezáltal a finanszírozott összeg visszafizetése nem válik a bank részéről kétségessé. Cél, hogy a követelés kétségessé válásának veszélyét mielőbb felismerjék.

A vizsgálatok elsődleges célja a fedezet folyamatos kontrollja, értékelése, de nem ritka az ügyfél vagyoni, gazdálkodási helyzetének, illetve reálfolyamataira hatással bíró szerződésállományainak, megrendeléseinek időszakos monitoringja sem. A fedezetek értékelése a készletek fizikai és minőségi megléte mellett, mindenekelőtt a készlet reális forgalmi értékének, a piaci forgalomban realizálható ár megállapítására terjed ki. Ennek során a finanszírozók a fedezet könyv szerinti értékét (beszerzési ár⁵, előállítási költség) általában nem, vagy csak jelentős fenntartásokkal fogadják el.

A fedezetek értékelése során a finanszírozó a fedezet –, illetve készletértékelési szabályzata alapján jár el. Az ezek alapján megállapított fedezeti értéknek, legyen szó egyszerű vagy összetett (pl. készlet + óvadék + követelés) fedezeti struktúráról (biztosítéki pool⁶) minden esetben és időpontban meg kell, hogy haladja az aktuális finanszírozás és járulékainak összegét, megfelelő tartalékokat tartalmazva egy esetlegesen felmerülő kényszerértékesítésre.

$$\frac{(K - Kf) * Pá + Hé + (Ó) + Fkő}{F} \geq 1$$

ahol a

K: finanszírozott készletmennyiség

Kf: bér munkában feldolgozás alatt álló készletmennyiség

Pá: finanszírozott készlet aktuális piaci ára

Hé: feldolgozás során keletkezett hozzáadott érték

Ó: óvadék

Fkő: követelés fedezeti értéke (diszkontált vevőkövetelés)

F: finanszírozási összeg

Amennyiben a kereskedőház összetett fedezeti struktúrát alkalmaz, az egyes fedezetül szolgáló eszközökkel kapcsolatban számos előírást kell teljesíteni. A fedezetszámítási

⁵ Az a ráfordítás, amely a készlet megszerzése érdekében a raktárba történő beszállításig felmerült, a készletekhez egyedileg hozzákapcsolható. Az engedményekkel csökkentett, felárakkal növelt vételárat, szállítási költségeket, a bizományosi díjat, a beszerzéshez kapcsolódó támogatásokat, az adókat, a vámköltségeket foglalja magába, az általános forgalmi adó, a hatóági díjak és az illetékek kivételével (Tóth et al. 1999).

⁶ Az ügyfél által a finanszírozás fedezetéül felajánlott eszközökre utal. Ezek legtöbbször a készletet és/vagy vevőállományt jelentik, de olykor olyan egyéb eszközöket is magukba foglalnak (pl. óvadék).

metodika szerint minden egyes ügyfélnél azonos értéken és/vagy diszkontértéken kerülnek figyelembe vételre az azonos jellegű fedezetek: készlet – és követéleselemek, óvadék, vevői előleg, stb. Az ügyfelek egyéni jellemzői, sajátosságai a fedezetvizsgálat tartalmát tekintve indifferensek.

Fedezetvizsgálat során a fedezeti alap értékét tovább csökkenti az olyan privilegizált követelés is, melyre a finanszírozót megelőzően tarthatnak igényt egyes jogosultak.

1. táblázat: A fedezeti mutató számításakor alkalmazott diszkontértékek

Biztosított vevőkövetelés	<i>0-30 nap között, limit és kárhányad erejéig</i>	<i>31-60 nap között, limit és kárhányad erejéig</i>
		95-100%
Multi és „jó” ratingú vevővel szembeni követelés *	80-90%	75-85%
Egyéb vevőkövetelés	70-80%	60-70%

* rendelkezésre áll a 3 minősítő intézet (Moody's, Standard & Poors, Fitch) valamelyikétől minősítés, vagy egyértelműen megítélhető minősítésű, meghatározható vevő, vagy D&B⁷ rating/céginfó alapján a rating skála felénél jobb minősítésű vevők.

Forrás: Saját szerkesztés

Árualapú finanszírozás kalkulációs modellje

A pénzügyi modell egy igen komplex, nagy hozzáértést és tapasztalatot igénylő folyamat. Egy modellezőnek nem elég ismerni a modellezés technikai hátterét, hanem elegendő tapasztalattal kell rendelkeznie ügyletgenerálás és – lebonyolítás, pénzügyi strukturálás területén is (Tjia, 2009. Nadasdy et al. 2011. alapján). A modell, mint előrejelzési eszköz, az összeállításának időpontjában rendelkezésre álló információk és legjobb tudásunk alapján becslést ad a jövőre. Természetesen az előrejelzések a valóságban a legritkább esetben teljesülnek maradéktalanul. Ez alól a pénzügyi modellezés sem kivétel, ilyet elvárni nem szabad, a modell nem is ezért van. Fő feladata annak vizsgálata, hogy különböző üzleti feltételezések mellett hogyan alakul az ügylet pénzügyi helyzete, illetve a hitel visszafizethetősége. A modellezés részét képező érzékenységvizsgálatok pedig rávilágíthatnak egy pénzügyi struktúra kockázati tényezőire és azok súlyára (Nadasdy et al. 2011).

A közölt kalkulációs modellel lehetővé válik az árualapú finanszírozásra ható tényezők széleskörű vizsgálata. Segítségével meghatározható az ügylet pénzáramlásának nagysága, időzítése, illetve, hogy azok megoszlása a finanszírozó és az ügyfél között, megfelelő összhangban a biztosítéki, fedezeti struktúrával.

Mivel a finanszírozási döntések jövőben végbemenő folyamatokra vonatkoznak és az információink a jövővel kapcsolatban meglehetősen hiányosak, a döntéseket mindig terheli valamilyen bizonytalanság. A pénzügyi modell egy előrejelzési eszköz, az összeállításának időpontjában rendelkezésre álló információk és legjobb tudásunk alapján becslést ad a jövőre.⁸

A szimuláció alapjául szolgáló modell összeállítása során törekedtem annak könnyű gyakorlati alkalmazhatóságára. A modell nem általános döntései szabályokat hívatott rögzíteni, hanem gyakorlati segítséget nyújtva, az releváns információkat rendszerbe foglalva döntéstámogató információhoz juttatni a piaci szereplőket.

⁷ Dun & Bradstreet Corporation a világ vezető üzleti adatbázis szolgáltatója

⁸ A pénzügyi modellezésben feltételezésekkel dolgozunk. A feltételek megbízhatósága az előrejelzés időtávjának függvényében változik (növelésével folyamatosan csökken).

A modell inputjai

A pénzügyi modell készítése minden esetben a finanszírozási struktúra összeállításával kezdődik. Ennek ismeretében válik lehetségessé a modell input tényezőinek meghatározása, a köztük fennálló kapcsolatok, összefüggések, a modell segítségével elvégezni kívánt műveletek leírása, illetve a várt eredmények, azok szerkezetének kialakítása.

A kalkulációs pénzügyi modell Microsoft Excel rendszerben fut. A modell hat munkalapon végez kalkulációt, míg további egy munkalapon („Scoring”) lehetőséget biztosít a árfolyamkockázathoz hasonlóan a raktárhoz, mint az áru őrzési helyéhez rendelt kockázati felárak alkalmazására. Az itt meghatározásra kerülő ártartalék mértéke egyrészt az adott terméktípus esetén a korábban megfigyelt volatilitásából⁹ képzett diszkontértékek, az ügyfél minősítésének és a készlet elhelyezésére szolgáló tárolótér minősítésének a függvénye. Ezen tényezők tovább bővíthetők objektív és szubjektív faktorokkal is, amennyiben ezt az adott ügylet kockázati megítélése szükségesszerűvé teszi.

Az egyes munkalapok a piac különböző szereplői részére szolgáltatnak döntéstámogató információkat. Így külön munkalap áll rendelkezésre a finanszírozó számára, az ügyfél számára, az elszámoláshoz, vagy a fedezetvizsgálathoz kapcsolódón is.

A modell input változói összhangban az árualapú finanszírozás jellemzőivel az alábbiak szerint csoportosíthatóak:

- folyósítással kapcsolatos inputok,
- finanszírozás (készleten tartás, feldolgozás) költségeivel kapcsolatos inputok,
- fedezetvizsgálattal kapcsolatos inputok,
- (refinanszírozással kapcsolatos inputok).

A folyósítással kapcsolatban meghatározandó input adatok az alábbiak [szögletes zárójelben az alkalmazott jelölésüket szerepeltetem]:

- fedezetül szolgáló készlet mennyiség naturáliában (tonna, db) [K],
- a finanszírozás devizaneme (HUF, EUR, USD),
- fedezetül szolgáló készlet áregységére vonatkozó, folyósításkor alkalmazott kiindulási alapára (devizanem/tonna, devizanem/db) [$Pá0$],
- ártartalék mértéke (megfizetett óvadék mértéke) (%) [ó].

A finanszírozás költségeivel kapcsolatos inputok:

- finanszírozási időszak hossza¹⁰ [N],
- referencia-kamatláb (% p.a.) [$k.ref.$],
- kamatfelár (% p.a.) [k],
- kezelési költség mértéke (%) [kk],
- egyéb költségek (tárolás, bér munka) [ke].

⁹ A volatilitás jövőbeli alakulásának előrejelzésére a legegyszerűbb és legelterjedtebb módszer az úgynevezett historikus volatilitás számítása. Ennek során feltesszük, hogy a múltbeli adatokból számított volatilitás a jövőben is jellemző lesz, azaz a volatilitás időben nem változik (Zsembery, 2003).

¹⁰ maximálisan 360 nap

A fedezetvizsgálattal kapcsolatos inputok:

- követelések összege [*Kö*],
- követelések diszkontrátája (%) [*KöD*],
- értékesített készletmennyiség [*Ké*]
- feldolgozás alatt álló készletmennyiség (tonna, db) [*Kf*],
- feldolgozott készletek mennyisége (tonna, db) [*Kú*],
- feldolgozott készletek új egységára (devizanem/tonna, devizanem/db) [*Kúá*],
- fedezetül szolgáló készlet áregységre vonatkozó aktuális piaci ára (devizanem/tonna, devizanem/db) [*Pá1*].

A refinanszírozással kapcsolatosan felmerülő inputok:

- refinanszírozási referencia-kamatláb (% p.a.) [*k.ref.*],
- refinanszírozási kamatfelár (% p.a.) [*ref.k*],
- refinanszírozási kezelési költség mértéke (%) [*ref.kk*],
- szerződéskötési díj (%) [*szerz.k*],
- rendelkezésretartási jutalék összeg a refinanszírozás időszakában (becsült összeg)[*r.j.*]

Ez utóbbi csoport a fedezeti szint alakulására nem gyakorol hatást, pusztán addicionális információtartalommal bír a finanszírozó számára a finanszírozott ügylet eredményességre vonatkozóan.

A modell outputjai

A modell egyes un. részoutputjai további inputadatként szolgálnak a modell számára, de az általuk közölt értékek ismerete nélkülözhetetlen információt szolgáltat a felhasználó számára. Ezért érdemes az összes output adatot az alábbiak szerint csoportosítani:

A kalkulációs modell outputjait az alábbiak szerint csoportosíthatjuk:

- finanszírozás költségeivel kapcsolatos outputok,
- fedezetvizsgálattal kapcsolatos outputok,
- (refinanszírozással kapcsolatos outputok).

A finanszírozással kapcsolatosan megjelenő eredmények, outputok:

- finanszírozás költsége [*Fk*],

A fedezetvizsgálattal kapcsolatosan megjelenő eredmények, outputok:

- készletek fedezeti értéke [*Fké*],
- követelések fedezeti értéke [*Fkö*],
- fedezeti alap [*Fa*],
- fedezeti ráta (%) [*Fr*].

A refinanszírozással kapcsolatosan megjelenő eredmények, outputok:

- refinanszírozás költsége [*rFk*],
- finanszírozási eredmény [*FE*].

A modell által végzett számítások

Finanszírozás összege [F]:

$$F = K * Pá0 - K * Pá0 * ó,$$

ahol

$$K * Pá0 * ó = Ó$$

Ó: az óvadék összege.

Finanszírozás költsége [Fk]:

$$Fk = \sum_{i=1}^n F * \left(\frac{k.ref_i + k}{360} * N_i \right) + F * kk + ke$$

Készletek fedezeti értéke [$FKé$]:

$$FKé = (K - Ké - Kf - Kú) * Pá + Kú * Kúá$$

Követelések fedezeti értéke [$FKö$]:

$$FKö = \sum_{i=1}^n Kö_i * KöD_i$$

Fedezeti alap [Fa]:

$$Fa = FKé + FKö + Ó$$

Fedezeti ráta [Fr]:

$$Fr = \frac{Fa}{F}$$

Refinanszírozás költsége [rFk]:

$$rFk = \sum_{i=1}^n F * \left(\frac{k.ref_i + ref.k}{360} * N_i \right) + F * (ref.kk + szerz.k) + r.j$$

Finanszírozói eredmény [FE]:

$$FE = Fk - rFk$$

Stopp-loss árszint jelzés:

Amennyiben az aktuális piaci érték alapján a fedezeti szint egy előre rögzített értékhatár alá csökken, úgy a finanszírozott adósságot fel kell szólítani addicionális fedezet bevonására, azaz a készlet szint és/vagy az óvadék összegének növelésére. Abban az esetben, ha ennek az ügyfél nem képes, vagy nem tesz eleget, szükségszerűvé válik a készlet kényszerlikvidálása.

Árualapú finanszírozás kalkulációs modelljének szimulációja – eredményei

A szimulációs modell egy valós rendszernek, olyan leegyszerűsített matematikai megvalósítása, mely az eredeti rendszer viselkedését hivatott tanulmányozni különböző feltételek, körülmények változtatása mellett (Ertsey et al. 2009). Ez a gazdasági életben nem más, mint gazdasági rendszerek numerikus modelljein végrehajtott vizsgálat (Csáki – Mészáros, 1981).

Az ismertetett kalkulációs modellen végzett futtatásokkal elemezhetővé válik az alapeseti feltételezésektől eltérő scenáriókat feltételező inputváltozók által generált eredmények hatása a finanszírozás fedezetei pozíciójának, a fedezeti rátának változására.

A kialakított pénzügyi kalkulációs modellt integrálva, kialakítottam egy Monte-Carlo szimulációs modellt, mely lehetővé tette a finanszírozásra ható tényezők széleskörű vizsgálatát, s ezzel a még inkább megalapozottabb döntéshozatalt.

A kockázatok modellezésének általánosan elfogadott eszköze a Monte-Carlo módszer, amely a matematikai feladatok megoldásának véletlen mennyiségek modellezését felhasználó numerikus módszere és azok jellemzőinek statisztikai értékelése (Szobol, 1981). Lényege, hogy az egyes bizonytalan tényezőkhöz rendelt valószínűség-eloszlás alapján véletlenszerűen választunk ki értékeket, amelyeket a szimulációs vizsgálat egy-egy kísérletében használunk fel (Russel – Taylor, 1998). Az elemezni kívánt modellben rögzítjük többek között a befolyásoló változókat, illetve lehetséges intervallumaikat, valószínűség-eloszlásaikat, valamint a változók közötti kapcsolatokat.

A pénzügyi kalkulációs modell szimulációs vizsgálatát az árufinanszírozási fedezetként betöltött szerepe miatt a kukoricára vonatkozóan végeztem el, megfelelő támpontot adva a finanszírozók számára a termény fedezeti, biztosítéki értékének becsléséhez, illetve a várható ármozgásoknak megfelelő diszkontértékek, finanszírozási arányok, ártartalékok kialakításához.

A szimulációhoz elengedhetetlen valószínűségi eloszlások meghatározásához a kukorica esetében a Központi Statisztikai Hivatal által közzétett, míg a referenciakamatok esetében a Magyar Nemzeti Bank által publikált fixingek historikus, 2006-2010. évek közötti öt éves időszak, adatsorait alkalmaztam. Ezek ismeretében az R programozási nyelv és környezet *fitdistrplus* alkalmazását használtam, mely segítségével a rendelkezésemre álló mintatömeg paraméterei (ld. melléklet 3. és 6. számú táblázat) alapján azok valószínűségi eloszlását határoztam meg (Ricci, 2005. *Delignette – Muller et al. 2011*).

A vizsgált adatok gyakorisági és kumulált eloszlásának meghatározását követően, az eloszlásfüggvények illeszkedésének vizsgálatához, a mintasokasághoz *bootstrap*¹¹ módszerrel további 100 új értéket generáltam. Az így kapott értékek eloszlását csúcosságuk négyzete és a ferdeségük függvényében *Cullen and Frey grafikonon* ábrázolva a grafikon alapján valószínűsített eloszlásokat *Kolmogorov – Szmirnov*¹², *Cramer - von Mises*¹³, illetve *Anderson - Darling*¹⁴ statisztikai próbának vetettem alá.

Az elvégzett statisztikai próbákat értékelve megállapítható, hogy a kukoricaárak eloszlása a lognormál eloszlást követi (ld. melléklet 4. számú táblázat), míg a referencia-kamatláb eloszlása a Weibull-eloszlást¹⁵ követi (ld. melléklet 7. számú táblázat) a vizsgált évek adatainak vonatkozásában.

¹¹ Újramintavételezési eljárás, Bradley Efron munkája (1979).

¹² A tapasztalati és az elméleti eloszlásfüggvény eltérésének maximumán alapul. (Zempléni, 2009) Andrey Nikolaevich Kolmogorov és Vladimir Ivanovich Smirnov munkája.

¹³ Hipotézisvizsgálat, mely azt vizsgálja, hogy a tapasztalati eloszlás, F_n mennyire simul rá az F elméleti eloszlásra. Harald Cramér és Edler von Mises (1928-1930) munkája alapján.

¹⁴ Theodore Wilbur Anderson és Donald A. Darling alapján.

¹⁵ Ezt a folytonos valószínűség-eloszlást Waloddi Weibull 1951-ben írta le részletesen. Az eloszlást Maurice Fréchet (1927) fedezte fel, és 1933-ban alkalmazták először granulált részecskék eloszlására.

A statisztikai próbák eredményeit mátrixba rendezve értékeltem és a feltételezett eloszlást az empirikus értékekre való illeszkedését grafikonon ábrázoltam. Az eloszlás gyakorisága mellett ábrázoltam a kumulált eloszlást, illetve az ún. *Q-Q plot*¹⁶ és *P-P plot*¹⁷ grafikonokat is (ld. melléklet 1. és 2. számú ábra).

A szimulációhoz szükséges eloszlási paramétereket a kukorica esetében a melléklet 5. számú táblázata, a referencia-kamatláb esetében a melléklet 8. számú táblázata reprezentálja.

A meghatározott valószínűségi eloszlások felhasználásával az R rendszer Monte Carlo à 2 Dimensions – *mc2d* (Pouillot et al. 2010) alkalmazását használva, 5.000-5.000 futtatást végeztem 180, 270, illetve 360 napos finanszírozás futamidőt, illetve 10, 15 és 20%-os mértékű ártartalékot feltételezve 28.000 HUF, 34.000 HUF, és 39.000 HUF folyósításkor alkalmazott kiindulási árat alapul véve.

2. táblázat: A szimuláció során alkalmazott forgatókönyvek

Finanszírozási futamidő (nap)	180			270			360		
Finanszírozási alapár	1.	2.	3.	1.	2.	3.	1.	2.	3.
Ártartalék mértéke	10 %								
	15 %								
	20 %								

Forrás: Saját szerkesztés

Így összességében a 27 feltételezett scenárió eredményeképp, mintegy 135.000 futatás fedezeti értékre gyakorolt hatásának értékelésére nyílt lehetőségem.

Az eredményül kapott értékek főbb statisztikai mutatói, többek között az alsó és felső kvartilis, medián, átlag, relatív szórás, terjedelem, IQR érték, kvartilis értékek 2,5%, illetve 97,2%-ra, 95%-os konfidencia sávban a medián és az átlag (ld. melléklet 9. táblázat), továbbá a csúcosság és ferdeség került meghatározásra.

Az értékeket grafikusán, gyakorisági eloszlás hisztogramon, illetve boxplot (szakállas ábra) grafikonon szemléltettem, érzékeltetve (ld. melléklet 3-6. számú táblázatok) a kapott adattömeg kiugró értékeit. Terjedelmi okok miatt jelen tanulmányban a scenáriók két véglete került csak ilyen módon ábrázolásra.

Következtetések

Az árufedezettű finanszírozási formák széleskörben elterjedt és alacsony kockázatú forrást biztosító alternatívát nyújtanak, szükségszerűvé téve, hogy a finanszírozás alapjául szolgáló készletek, áruk megfelelő, biztos fedezetet szolgáltatassanak a finanszírozó számára. Ehhez nélkülözhetetlen a fedezeti értéket befolyásoló faktorok (finanszírozási hányad, futamidő, árupiaci árak) naprakész ismerete, azok szakszerű értékelése, illetve a vállalkozások, a finanszírozásban szerepet vállaló, vagy azt támogató intézmények (pl. közraktár) tevékenysége iránti bizalom megléte a finanszírozó piac részéről.

A szimulációm eredményei eltérő forgatókönyvek mentén az árualapú finanszírozás fedezeti szintjének a futamidő alatt várható alakulására szolgáltat adatokat, melyek megfelelő alapot biztosítanak a finanszírozási struktúra kialakításához, elsősorban a helyes finanszírozási arány (óvadék mértéke) meghatározásához.

Vizsgálatom eredményeiből – melyet példaként a kukorica, mint árufedezet adataival végeztem – kiolvasható, hogy a fedezeti ráta alakulásának átlaga mindössze a mérsékelt,

¹⁶ Quantile-quantile grafikon, a két valószínűségi eloszlás kvantilisei illeszkedésének kétdimenziós ábrázolása. (Wilk-Gnandesikan, 1968)

¹⁷ Probability-probability, vagy percent-percent a két kumulált valószínűségi eloszlás kétdimenziós ábrázolása. (Gibbons-Chakraborti, 2003)

10%-os mértékű ártartalék képzése során csökkent a finanszírozó által elvárt 100% alá a futamidő alatt. További lényeges információt hordoz a tény, hogy ezekben az esetekben is egy igen magas, az elmúlt öt év átlagát (33 eHUF/tonna) közel 20%-kal meghaladó kiindulási alapár (39 eHUF/tonna) szolgált a finanszírozás bázisául.

Bár az a boxplot ábrázolásból is látható, hogy a különböző futamidőket, ártartalékokat, kiindulási alapárakat feltételezve lehetnek kiugró értékek, de a 95%-os konfidencia szint mellett kapott átlagértékek a szimulált 27 scenárióból, mindössze három esetben valószínűsített csekély addicionális fedezetbevonás szükségességét, azaz csökkent a fedezeti szint a minimálisan elvárt 100% alá.

A kapott eredmények indokoltá teszik, hogy amennyiben az adott árukészlet vonatkozásában a sokéves átlagárát meghaladó, kiugróan magas kiindulási árak képezik a finanszírozás alapját, egy magasabb 15-20% ártartalékképzés valósuljon meg biztosítva az elvárt fedezeti szintet a teljes futamidő alatt. Véleményem szerint ezt szolgálhatja az ártartalékképzés sávos, a különböző finanszírozási alapárakhoz viszonyított meghatározása.

Összefoglalás

A gazdaság finanszírozása a klasszikus vállalatfinanszírozástól eltérő kockázati tényezőknek, illetve az egyes ágazatokra jellemző a sajátos finanszírozási feltételrendszernek köszönhetően az elmúlt évtizedek során újabb és újabb finanszírozási eszközöket, fedezeteket, biztosítéki struktúrákat kényszerített ki a piaci szereplőkből, tett elérhetővé a piacon. Az árufedezetű finanszírozás megoldást nyújt azon vállalkozások számára is, melyek hitelképessége korlátozott, viszont kellően likvid, homogén minőségű áruval rendelkeznek, melynek fedezete mellett könnyen képes rövid futamidejű forráshoz jutni, jelentősen javítva likviditását.

Így az árualapú finanszírozás jelentősen hozzá tud járulni az áru- és pénzforgalmi viszonyok fejlesztéséhez, a termelés, valamint a kereskedelem hiteligényének kielégítéséhez. Így különösen alkalmas:

- a termelők, kereskedők rövidlejáratú forgóeszköz-igényének kielégítésére,
- lehetőséget ad a termelés és felhasználás (esetleg belföldi illetve külkereskedelmi értékesítés) közötti időintervallum áthidalására,
- kedvezőbb ár illetve árfolyam elérésére,
- szorosan illeszkedhet a tőzsdei forgalmazásba.

A 2008-as évben tapasztalt, minden ipari és mezőgazdasági termékre kiható degresszív ármozgás is rámutatott, hogy a finanszírozók, és elsősorban a kereskedelmi bankok számára már nem elégséges a klasszikus treasury termékek területén alkalmazni a különböző árfolyam és piacfigyelő technikákat, hanem az árupiaci mozgásokat is figyelemmel kell kísérniük, elkerülendő a fedezeti szintek olykor drasztikus méretű csökkenése. Az árak volatilitásából eredő kockázat megfelelő mértékű – az adott készlet típus árupiaci áringadozását tükröző – ártartalék-képzéssel, illetve további szakmai ismereteket igénylő fedezeti ügyletekkel biztosítható, meghatározott mértékek között tartható. Ez utóbbit kis mértékben hátráltatja, hogy a hazánkban jelenleg egyik árupiaci terméknek sincs igazán likvid határidős piaca.

Irodalom

Balázs Á. – Fogarasi I. – Pollákné Cs. E. – Sajósiné K. M. – Trautmann J. (1997): *Bankmenedzsment, A bankvezetés gyakorlata*. Saldo Zrt., Budapest

Barro, J. R. (1976): The loan market, collateral, and rates of interest. *Journal of Money, Credit and Banking*, 8 (4)

Berg, E. (2005): Integriertes Risikomanagement: Notwendigkeit und Konzepte für die Landwirtschaft. In: *Agrarökonomie im Wandel*, Bonn

- Brigham, F. E. – Houston, F. J. (2011): *Fundamentals of Financial Management*. South-Western College Pub
- Csáki Cs. – Mészáros S. (1981): *Operációkutatási módszerek alkalmazása a mezőgazdaságban*. Mezőgazdasági Könyvkiadó Vállalat, Budapest
- Delignette – Muller, M. L. – Pouillot, R. – Denis, J.-B. – Dutang, C. (2011): Use of the package fitdistrplus to specify a distribution from non-censored or censored data. <http://cran.at.r-project.org/>
- Ertsey I. – Fenyves V. – Katona Sz. – Kovács S. – Papdi J. Á. – Szőke Sz. (2009): *A gabonavertikum komplex beruházás-elemzés módszertani fejlesztése*. Debreceni Egyetem
- Gibbons, J. D. – Chakraborti, S. (2003): *Nonparametric Statistical Inference*. CRC Press
- Holmár K. (2005): *Bankügyletek*. Tomori Pál Főiskola, Kalocsa
- John, D. (2008): About Warehouse Receipts Finance. Ezine articles, Finance <http://ezinearticles.com/602524>
- Nádasdy B. – Horváth S. A. – Koltai J. (2011): *Strukturált finanszírozás Magyarországon. Projektfinanszírozás, kivásárlásfinanszírozás és más technikák*. Alinea kiadó, Budapest
- Pouillot, R. – Delignette-Muller, M.-L. – Kelly, D. L. – Denis, J.-B. (2010): The mc2d package. <http://cran.at.r-project.org/>
- Ricci, V. (2005): Fitting distributions with R, <http://cran.at.r-project.org/>
- Russel, R. S. – Taylor, B. W. (1998): *Operations Management. Focusing on quality and competitiveness*. Prentice Hall, New Jersey
- Starp, M. (2006): Integriertes Risikomanagement im landwirtschaftlichen Betrieb, *Betriebswirtschaftliche Schriften. Heft 166*. Dunckler & Humbolt, Berlin
- Szobol, I. M. (1981): *A Monte-Carlo módszerek alapjai*. Műszaki Könyvkiadó, 318 p.
- Szonyi, A. J. – Steinhoff, D. S. (1989): *Kisvállalkozások menedzselésének alapjai*. Park Kiadó, Budapest
- Tétényi V. (2001): *Pénzügyi és vállalkozásfinanszírozási ismeretek*. Perfekt Zrt, Budapest
- Tjia, J. S. (2009): *Building Financial Models. The Complete Guide to Designing, Building and Applying Projection Models*. McGraw-Hill
- Tóth P. – Kozma A. – Pataki L. – Véghné B. K. (1999): *Számvitel és pénzgazdálkodás*. Mezőgazda Kiadó, Budapest
- Török N. (2010): *A banki hitelek biztosítékrendszere, különösen a jelzálogjog és a vételi jog*. Debreceni Egyetem, Debrecen, 73 p.
- Wilk, M.B. – Gnanadesikan, R. (1968): Probability plotting methods for the analysis of data. *Biometrika*, Volume 55, pp. 1-17.
- Zempléni A. (2009): Matematikai statisztika. <http://www.cs.elte.hu/~zempleni/>
- Zsembery L. (2003): A volatilitás előrejelzése és a visszaszámított modellek. *Közgazdasági Szemle*, 2003. június

Melléklet – Az eloszlásvizsgálat és a szimuláció eredményei

Forrás: Saját számítások és ábrázolások

3. táblázat: Kukoricaár-adatsor statisztikai jellemzői

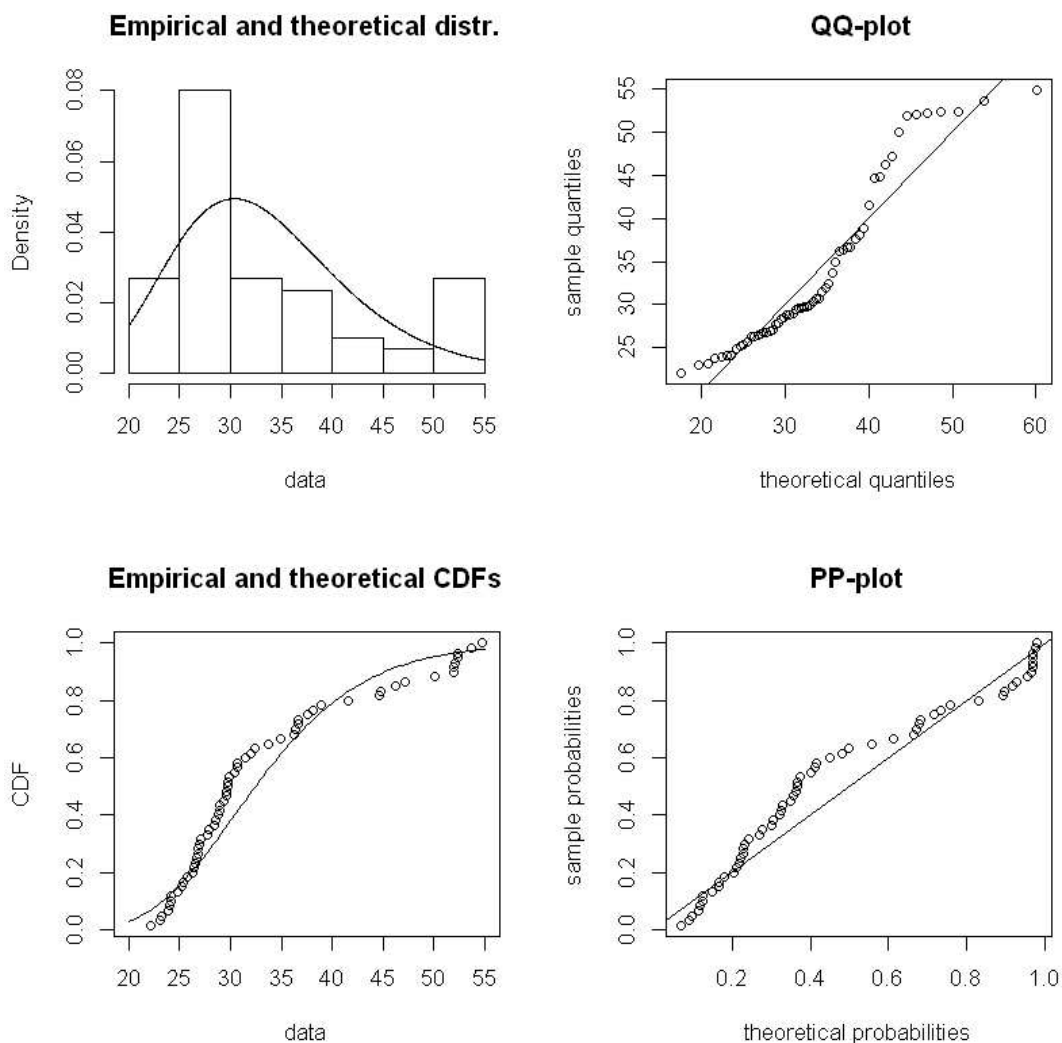
<i>Jellemző</i>	<i>Érték</i>
Minimum	22.164 HUF/t
Maximum	54.717 HUF/t
Középérték	29.742 HUF/t
Átlag	33.606 HUF/t
Szórás	9.448 HUF/t
Ferdeség	0,9962647
Csúcsosság	2,74007

4. táblázat: Statisztikai próbák eredménye a kukoricaárakra vonatkozóan különböző eloszlásokat feltételezve

Statisztikai próba	<i>eloszlástípus</i>				
	<i>normál</i>	<i>lognormál</i>	<i>logisztikus</i>	<i>gamma</i>	<i>Weibull</i>
Kolmogorov-Szmirnov	0,2050801	0,1687264	0,1546835	0,1824214	0,194646
Cramer-von Mises	0,5605281	0,330987	0,3530297	0,4026417	0,553164
Anderson-Darling	3,313133	2,019248	2,760183	2,419572	3,227696

5. táblázat: Az kukorica árának eloszlási paraméterei

Fitting of the distribution 'lnorm' by maximum likelihood
Parameters:
estimate Std. Error
meanlog 3.4798238 0.03323311
sdlog 0.2574226 0.02349776



1. ábra: A kukoricaár valószínűségi eloszlásának gyakorisági, kumulált, QQ-plot és PP-plot ábrázolása

6. táblázat: Referenciakamatláb-adatsor statisztikai jellemzői

<i>Jellemző</i>	<i>Érték</i>
Minimum	5,23 %
Maximum	12,07 %
Középérték	7,5 %
Átlag	7,357203 %
Szórás	1,554412 %
Ferdeség	0,4558561
Csúcsosság	2,601941

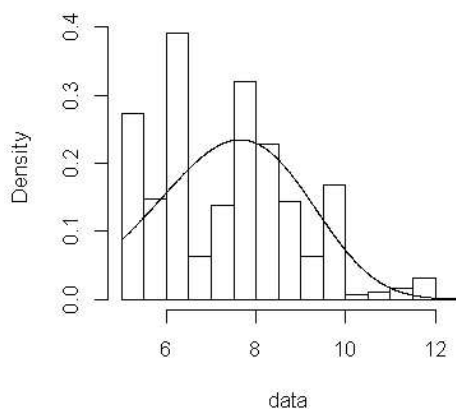
7. táblázat: Statisztikai próbák eredménye a referencia-kamtlábra vonatkozóan, különböző eloszlásokat feltételezve

Statisztikai próba	eloszlástípus				
	<i>normál</i>	<i>lognormál</i>	<i>logisztikus</i>	<i>gamma</i>	<i>Weibull</i>
Kolmogorov-Szmirnov	0,1542777	0,1505543	0,1504435	0,1525208	0,1341024
Cramer-von Mises	3,966754	4,736911	4,317429	4,36776	3,566569
Anderson-Darling	25,28076	26,7205	26,74951	25,50813	25,01125

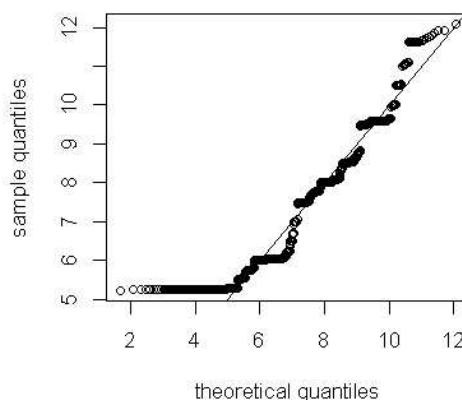
8. táblázat: Az eloszlás paraméterei

Fitting of the distribution ' weibull ' by maximum likelihood	
Parameters:	
estimate	Std. Error
shape 4.988273	0.1040142
scale 7.994249	0.0479587

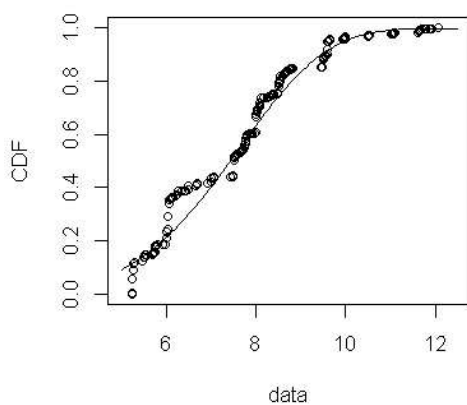
Empirical and theoretical distr.



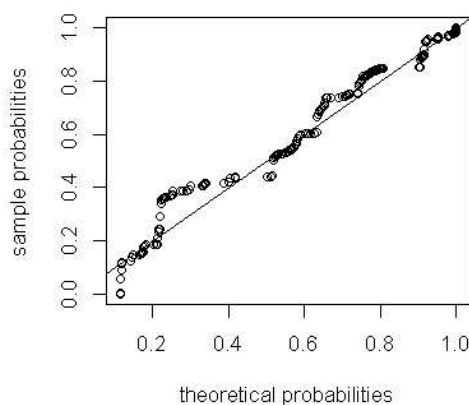
QQ-plot



Empirical and theoretical CDFs



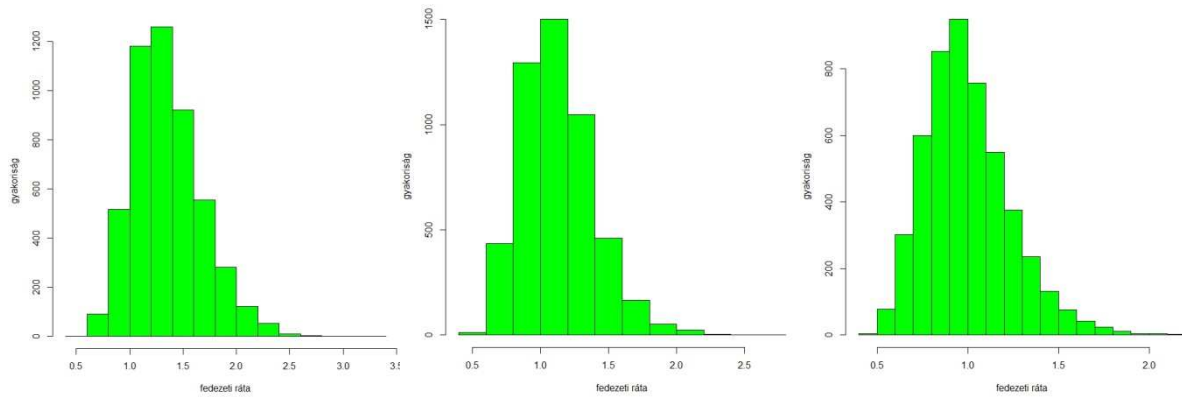
PP-plot



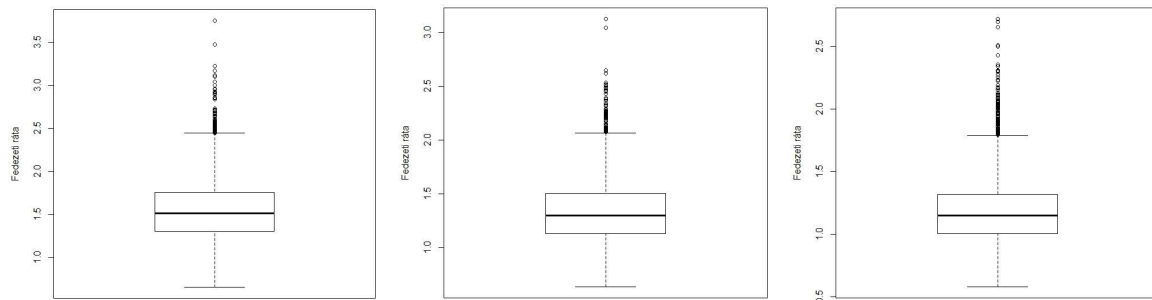
2. ábra: A kukoricaár valószínűségi eloszlásának gyakorisági, kumulált, QQ-plot és PP-plot ábrázolása

9. táblázat: A fedezeti ráta eloszlásának átlagértéke (95%-os konfidencia), kukorica esetén, eltérő óvadék, finanszírozási időszak és kiindulási egységár esetén

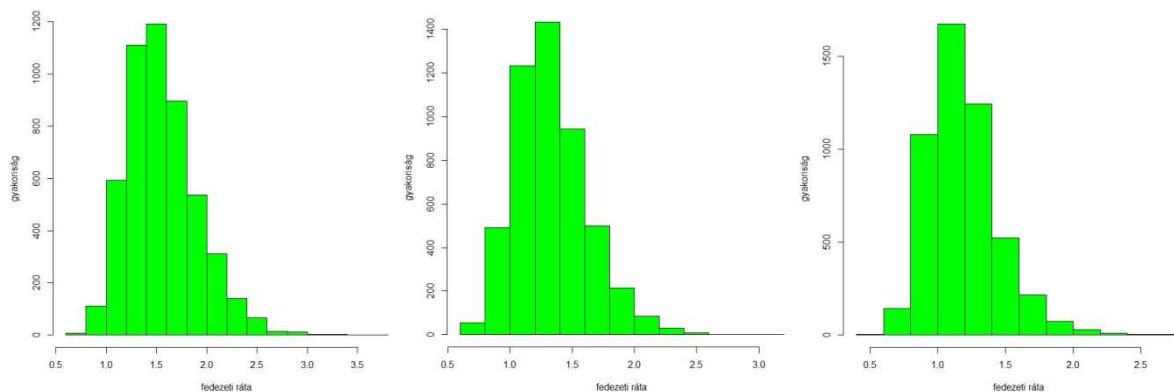
<i>Finanszírozási időszak (nap)</i>									
<i>180</i>			<i>270</i>			<i>360</i>			
<i>Finanszírozási alapár (HUF)</i>			<i>Finanszírozási alapár (HUF)</i>			<i>Finanszírozási alapár (HUF)</i>			
Óvadék mértéke	28 000	34 000	39 000	28 000	34 000	39 000	28 000	34 000	39 000
10%	134%	112%	99%	130%	110%	96%	128%	107%	94%
	136%	113%	101%	132%	111%	97%	130%	108%	95%
15%	148%	124%	111%	145%	121%	108%	141%	119%	105%
	150%	126%	112%	147%	123%	109%	142%	120%	106%
20%	162%	138%	123%	158%	135%	120%	155%	133%	118%
	164%	139%	125%	160%	137%	122%	157%	134%	119%



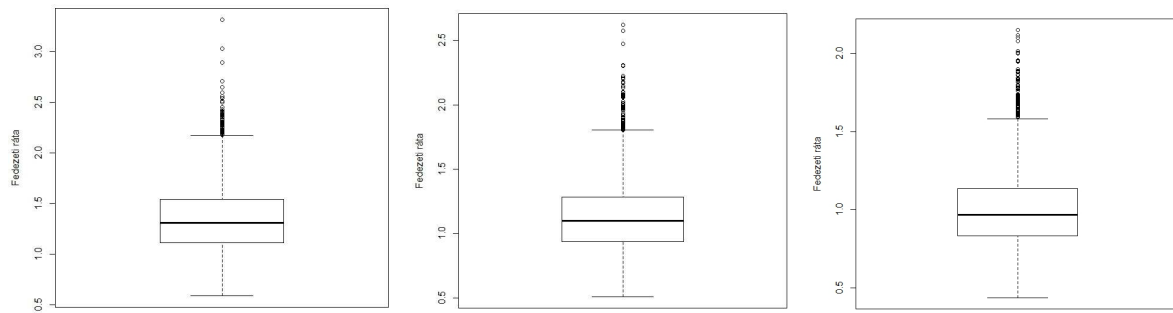
3. ábra: A fedezeti ráta gyakorisági eloszlása kukorica esetén, 10%-os ártartalékot, 180 napos finanszírozási futamidőt feltételezve, 28.000, 34.000 és 39.000 forintos finanszírozási alapár esetén



4. ábra: A fedezeti ráta gyakorisági eloszlásának boxplot ábrázolása kukorica esetén, 10%-os ártartalékot, 180 napos finanszírozási futamidőt feltételezve, 28.000, 34.000 és 39.000 forintos finanszírozási alapár esetén



5. ábra: A fedezeti ráta gyakorisági eloszlása kukorica esetén, 20%-os ártartalékot, 360 napos finanszírozási futamidőt feltételezve, 28.000, 34.000 és 39.000 forintos finanszírozási alapár esetén

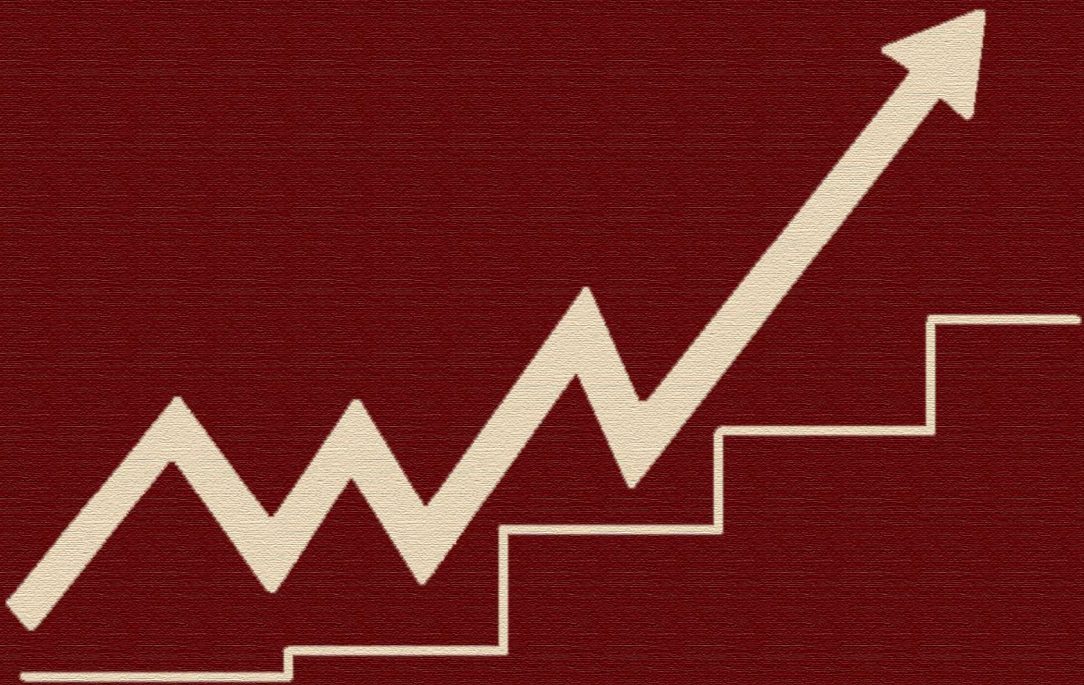


6. ábra: A fedezeti ráta gyakorisági eloszlásának boxplot ábrázolása kukorica esetén, 20%-os ártartalékot, 360 napos finanszírozási futamidőt feltételezve, 28.000, 34.000 és 39.000 forintos finanszírozási alapár esetén

E-CONOM

Online tudományos folyóirat
Online Scientific Journal

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



ISSN 2063-644X

Főszerkesztő / Editor:
Juhász Lajos

Szerkesztőbizottság / Editorial Board:
Czeglédy Tamás
Jankó Ferenc
Koloszár László
Szóka Károly

Technikai szerkesztő / Technical Assistant:
Tarró Adrienn

Web: <http://www.e-conom.hu>; <http://e-conom.nyme.hu>
E-mail: e-conom@nyme.hu

I./1.
2012

Tudásmenedzsment alapstratégiák: rövid összefoglalás

SZAKÁLY Tamás¹

Manapság egyre elterjedtebb a tudásmenedzsment alkalmazása, tanítása. A legtöbb esetben egy-egy részterületre koncentrálnak a szerzők, így az alapokat nehezen lehet elsajátítani. Magyarul nehéz hozzájutni a megfelelő szakirodalmakhoz. A szerző most kísérletet tesz arra, hogy röviden összefoglalja a főleg angol nyelven elérhető szakirodalmakban fellelhető alapvető tudásmenedzsment stratégiákat.

Kulcsszavak: tudásmenedzsment, stratégia, alapok

JEL-kódok: D83, P46

Basic Strategies of Knowledge Management: a Brief Review

Nowadays, it is more and more popular to manage or teach knowledge management. In most cases, the authors focus on a part of the area, so the funds can be difficult to master. In Hungary it is difficult to obtain the appropriate literature for. The author now attempts to briefly summarize the English literature can be found in the essential knowledge management strategies.

Keywords: knowledge management, strategy, basics

JEL Codes: D83, P46

¹ A szerző a Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Karának egyetemi tanársegédje (szakalytamás AT ktk.nyme.hu)

Bevezetés

Az elmúlt néhány évben világossá vált, hogy a tudásmenedzsment (röviden TM) kifejezést igen széleskörűen használja a szakirodalom: szervezetben belüli intellektuális tőke kezelését, vagy a szellemi javak kiaknázását, vagy a szervezeti kultúra fejlesztésének eszközét látják benne, és még sorolhatnám. Más szóval, nincs széleskörű egyetértés abban, hogy mi is az a tudásmenedzsment valójában. Az egyetlen, ami mindegyik elméletben közös az az, hogy a különféle helyzetek, különféle stratégiákat, tudásstratégiákat igényelnek.

A fő különbség a különböző megközelítések között az, hogy mit állítanak a középpontjukba: a tudást (tartalmat), az üzleti folyamatokat, területeket, vagy magát a folyamat végeredményét.

Tudásmenedzsment stratégiák

A tudás osztályozása – tudáspirál

A tudás osztályozása a szakemberek körében mindig is vita tárgyát képezte, de az egyik alapja ezeknek a vitáknak a tudás elérhetőségének (hol van tárolva a tudás és milyen formában) és átadhatóságának (a tudás terjedése az egyik helyről a másikra, és egyik formából a másikba) kombinálásával született. E gondolatmenet alapján készítette el a *Nonaka és Takeuchi* szerzőpáros a tudáspirál modelljét (*Sándori, 2003*).

A kimondatlan tudás egyik legfontosabb jellegzetessége, hogy a másik embernek közvetlenül átadható. Gondoljunk a mester–tanítvány, újonc–mentor kapcsolatokra! A tudásátadásnak ezt a módját nevezik szocializációnak. A tacit tudásból új tacit tudás lett – a másik ember fejében.

Kombináció (összehasonlítás, tendenciavizsgálat, összefüggések feltárása stb.) révén az explicit tudáselemekből (információkból) újabb explicit tudáselemek (információk) születnek. A kombináció egyfajta szintézis, új információ létrehozása az összegyűjtött explicit elemek együtteséből (*Szabó, 2000*).

Végül az explicit információ megértés révén ismét személyes tudássá válik, ez a folyamat az internalizáció.

1. táblázat: Nonaka-mátrix (A tudás keletkezésének négy módja)

	<i>Tacit tudás</i>	<i>Explicit tudás</i>
Tacit tudás	1. Szocializáció	4. Externalizáció
Explicit tudás	3. Internalizáció	2. Kombináció

Forrás: Sándori (2003)

A felsorolt lépések (externalizáció, szocializáció, kombináció és internalizáció) körforgást alkotnak, szerencsés esetben azonban nem egyszerű ismétlődésről, hanem emelkedő spirálról beszélhetünk: mások számára hasznosíthatóvá tett tudásunk kombinálódik további információkkal, majd új tudásként beépül agyunkba, és ismét átadásra vár. Eközben – ideális esetben – egyre többet tud minden érintett, röviden: tanulunk. Egy-egy vállalatban belül megszámlálhatatlanul sok, egymással átfedésben lévő tudáspirál azonosítható. A tudásmenedzsment célja akár úgy is megfogalmazható, mint a tudáspirálok számának gyarapítása s egyben a spirálok emelkedésének gyorsítása.

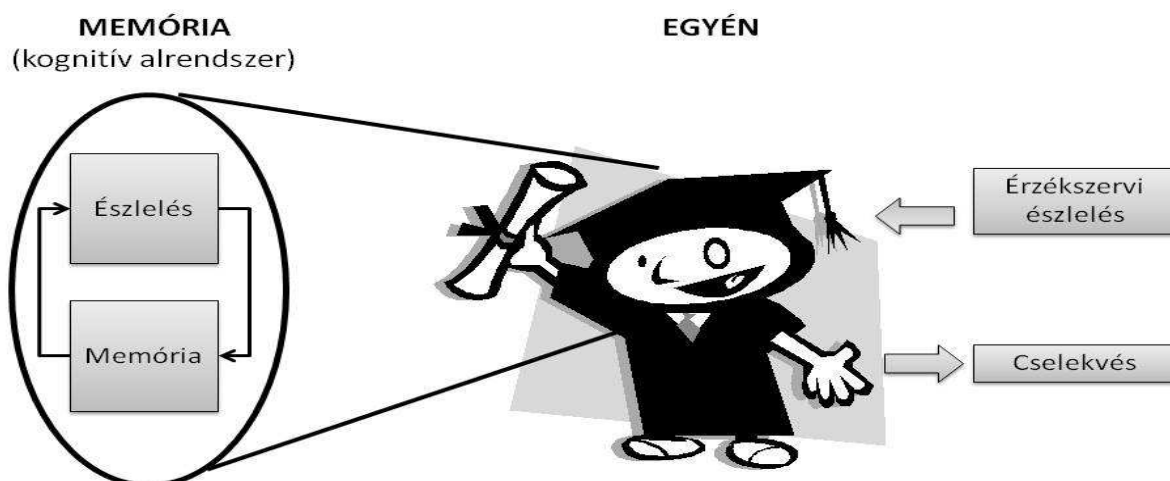
Von Krogh és Roos modellje

Ez a modell világosan megkülönbözteti az egyéni tudást a csoportos, vagy szervezeti ismeretektől. E modell szerint, a következő szempontokat kell elemezni:

- Miért és hogyan jut el a tudás a vállalat alkalmazottaihoz?
- Miért és hogyan éri el a tudás a szervezetet?
- Mit jelent a munkavállaló számára a tudás vagy a szervezet?
- Mik a korlátai a szervezeti tudásmenedzsmentnek?

A kognitív perspektíva kimondja, hogy a kognitív rendszerek (nem számít, hogy emberi vagy mesterséges) a valóságot képezik le, és a tanulási folyamat akkor jelenik meg, ha ezeket a leképezéseket valamilyen módon manipuláljuk.

A kognitív ismeretelmélet úgy mutatja be a szervezeti tudást, mint egy önszerveződő rendszert, ahol az emberek számára átlátható információk érkeznek külső ingerekből (az információkat érzékelik az alkalmazottak, de a feldolgozás már tudatos tevékenység). Ez a feltételezés az agy működéséből származik: az agyat olyan gépnek tekintik, amelyik nem fogad be ellentétes információkat a külső környezettől (Grey, 1999).



2. ábra: A kognitív alrendszer működése

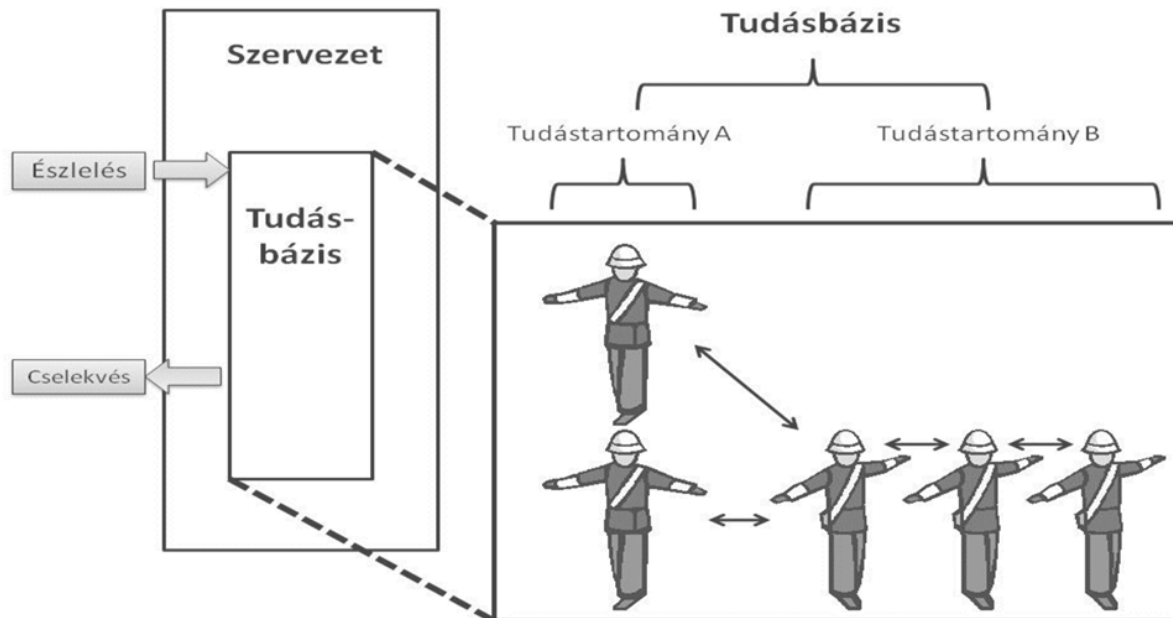
Forrás: WM Forum (2003) alapján saját szerkesztés

Ennek az elméletnek megfelelően a szervezet gyűjti az információkat a környezetéből, logikusan feldolgozza azokat. A keresések és a különböző kognitív kompetenciák segítségével lehetséges intézkedéseket és utasításokat is generálni – minden csak az egyes individuumok által biztosított kognitív erőforrások felhasználhatóságán múlik.

Köztudott, hogy az agy nem szekvenciális szimbólumokat dolgoz fel, hanem inkább az egészet érzékeli, azaz globális összefüggéseket, modelleket és szinergiákat. A különféle tanulási szabályrendszerek határozzák meg, hogy milyen összefüggéseket veszünk észre. A külső környezet információi mellett lehetőség van az információk előállítására is. A megfelelően kialakított szervezet és kultúra információteremtéshez vezet. A munkavállalók által képzett szervezeti csomópontok között relatív gyenge kapcsolatok vannak – a tudás kovácsolja össze ezeket a kapcsolatokat, amely az egyének közötti szociális interakcióból jön létre.

Ebből adódóan nagyon fontos következtetést vonhatunk le: a tudás nem csak az emberek elméjében jön létre, hanem a közöttük lévő kapcsolatokban (linkekben) is. Ezáltal jön létre a kollektív tudat, amely a központi magja a szervezeti tudásmenedzsmentnek (*Haggie-Kingston, 2003*).

Von Krogh és Roos ezt konexionista megközelítésnek nevezte el.



2. ábra: A konexionista elmélet modellje

Forrás: WM Forum (2003) alapján saját szerkesztés

Összevetve a kognitív megközelítéssel – amely szerint a tudás, nem más, mint egy absztrakt entitás – a konexionista elmélet kijelenti, hogy lehetetlen megszerezni a tudást, annak ismerője nélkül. Ez az elmélet nagyon jól illeszkedik a hallgatolagos (tacit) tudás fogalmához. *Krogh és Roos* a tudásmenedzsment szemszögéből vizsgálta: az alkalmazottakat, a szervezeti kommunikációt, a szervezet felépítését, a tagok közötti kapcsolatokat és a humán erőforrás kezelését. Ez az öt tényező olyan problémákat generálhat, amely megakadályozhatja a tudásmenedzsment hatékony működését.

Például, ha az alkalmazottak nem úgy fogják fel a tudást, mint a vállalat fontos részét, akkor ez munkájuk színvonalában is meg fog jelenni. Továbbá, ha nem jön létre egy közös nyelv, hogy átadják az új ismeretek, nehéz lesz megtartani ezeket az új ismereteket. Abban az esetben, ha a szervezet tagjai nem hajlandók megosztani tapasztalataikat, akkor rendkívül nehéz létrehozni a szervezet kollektív tudását. A cégeknek létkérdés, hogy ösztönözzék munkavállalóikat arra, hogy adják át meglévő ismereteiket és beépítsék a kollektív tudásba (*Havens-Knapp, 1999*).

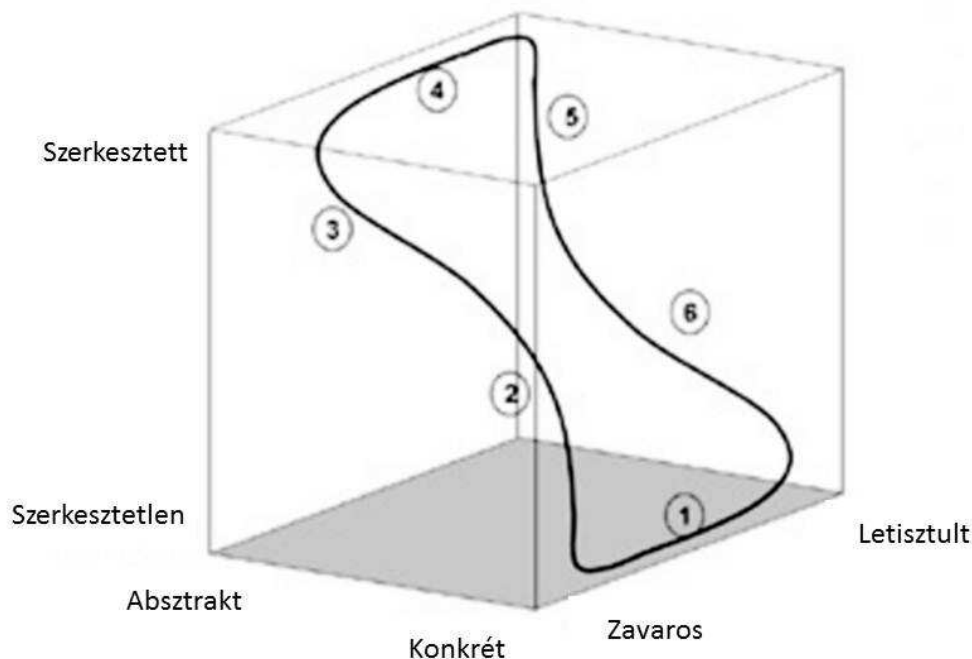
A Boisot-féle I-Tér modell

Boisot, hasonlóan a japán szerzőpárhoz, egyfajta mátrixban képzelte el a tudás csoportosítását, csak ő egy harmadik elemet is felvett a csoportosításba, az absztrakciót, azaz annak a képességét, hogy a megfelelő tudást a megfelelő problémához társítsuk és így oldjuk meg. *Boisot* az I-Teret úgy képzelte el, hogy egy háromdimenziós koordinátarendszerbe helyezte el a különféle tudásfajtákat. A három koordinátatengely:

- nem szerkesztett tudástól a szerkesztettig (uncodified to codified),
- konkrétól az absztraktig (concrete to abstract),
- zavarostól a letisztultig (diffused to undiffused).

Ezek alapján alakította ki a szerző a „Társadalmi Tanulási Körforgást” (Social Learning Cycle, röviden SLC), ami bemutatja a tudás áramlását hat fázison keresztül:

1. keresés: ösztönök mélyéből nyerhetőek ki az adatok, melyek még nem letisztultak (zavarosak),
2. problémamegoldás: a problémákat úgy oldhatjuk meg, hogy struktúrába rendezzük az adatokat, és kohéziós erőket állítunk fel közöttük, megadjuk a meg-feleltetési szabályokat (szerkesztett adatok),
3. absztrakció: az így újonnan kapott, szerkesztett tudást széles körben alkalmazhatjuk, az eddigieknél is több probléma megoldására (a tudás még absztraktabb lesz),
4. elosztás: az így megszerzett tudást elosztjuk egy adott csoport tagjai között absztrakt és szerkesztett formában (a tudás letisztul),
5. elmélyülés: a letisztult tudás ezek után új szituációkban alkalmazva újabb tudást eredményez,
6. behatárolás: legvégül az elvont tudásból konkrét tudás lesz, mely beágyazódik a konkrét gyakorlatokba.



3. ábra: A Társadalmi Tanulási Körforgás
Forrás: Sjarbaini (2009) alapján saját szerkesztés

A Nonaka-Takeuchi szerzőpáros által készített modellből és a Boisot-féle modellből kiderül, hogy a tudás folyamatosan áramlik, és ekképpen kell kezelni, mivel egy élő organizmus, ami napról napra növekszik és strukturálódik. Ha nem foglalkozunk vele naponta, akkor elhal, vagy elnyom minket. Ha csak az adatokra és tudásra való folyamatos odafigyelést választjuk stratégiánknak, már egy nagy lépést tettünk előre (Cristea-Cápátiná, 2009).

Az APQC-féle felosztás

Karl Wiig és az APQC (Amerikai Termelékenységi és Minőségi Központ) hat kategóriába osztályozta a különféle tudásmenedzsment stratégiákat:

- *Tudás stratégia, mint üzleti stratégia:* minden részletre kiterjedő, az egész vállalatot átfogó TM stratégia, amelyben a tudásra úgy tekintenek, mint termékre

- *A szellemi vagyronra irányuló menedzsment stratégia:* a vállalaton vagy szervezeten belül már megtalálható tudástökére fókuszál, amit teljes egészében kiaknáznak, vagy erősítenek
- *A személyes tudásvagyon iránti felelősség stratégiája:* bátorítják és támogatják az egyes munkavállalókat, hogy fejlesszék tudásukat és képességeiket, melyeket a későbbiekben meg kell majd osztaniuk a többi alkalmazottal
- *Tudásteremtési stratégia:* hangsúlyozzák az új tudás előállítását elősegítő innovációkat és törekvéseket (ezt főleg olyan piacvezetők alkalmazzák, akik már olyan pozícióban vannak, hogy alakíthatják a cég jövőjét, az általuk kívánt módon)
- *Tudásáthelyezési stratégia:* a tudást és a legjobb technikákat, gyakorlatokat annak az érdekében szállítják egyik helyről a másikra, hogy feljavítsák az operatív szint minőségét és hatékonyságát
- *Vevőközpontú tudásmenedzsment stratégia:* elősegíti a fogyasztók és szükségleteik megértését, és azt irányozza elő, hogy a fogyasztók azt kapják, amit pontosan szeretnének (Haggie-Kingston, 2003).

A Mckinsey & Company-féle felosztás

A Mckinsey & Company ötféle stratégiát állapított meg, melyeket nagy társaságok alkalmaznak:

- *A legjobb gyakorlatok átadása és fejlesztése:* csakúgy, mint a fent említett tudásáthelyezési stratégiában, itt is a szervezeten belül és kívül fellelhető leg-jobb gyakorlatokra fókuszálnak, amiket elterjesztenek a megfelelő telephelyek megosztott hálózatában
- *Új részleg kialakítása a beágyazott tudás új felhasználására:* ezen felfogás szerint a szervezeteken belül találhatóak olyan tudástárak, melyeket új módon felhasználva más problémákat lehet megoldani, illetve olyan piaci résekre hívhatja fel a figyelmet, melyet még más nem töltött be és a fogyasztóknak igényük van az adott szolgáltatásra vagy termékre
- *A szervezeti stratégia tudás körüli kialakítása:* eszerint az üzleti életben részt-vevőket két csoportra lehet osztani. A legjobb gyakorlatra összpontosító „Kémiai csoportra” és a fejlesztésre koncentráló „élettudományi csoportra”. Az elmélet megalkotója (Monsano) azt észlelte, hogy a két csoport között akkora feszültségek húzódnak, hogy nem lehet egy egységes stratégiát kialakítani számukra. Így azt mondta, hogy mindkét csoport a tudás köré alakította ki stratégiáját, csak másképp, és a szervezeteken kell eldönteni, hogy melyik utat fogják járni
- *Fejlesztések támogatása és kereskedelme:* ez a stratégia arra figyel, hogy a fokozott technológiai innovációk és rövidebb piacra lépési idő révén biztos pozíciót szerezzenek a piacon a tulajdonosok
- *A tudás nyilvánosságra hozásával szabványok kialakítása:* erre a stratégiára példa a Netscape esete. Ingyen a piac rendelkezésére bocsátotta internetes böngészőjének forráskódját, amitől azt remélte, hogy széles körben el fog terjedni, ezáltal egy olyan szabványt honosít meg világszerte, amire majd a későbbiekben már fizetős termékeket szállít. (A Netscape-nek ez nem sikerült, az erre a szabványra épülő Mozilla-nak sem.) (Bartlett, 1996)

Zack tudásmenedzsment stratégiája

A következő felfogást és csoportosítást *Michael Zack* készítette el. Ő azt javasolja, hogy a szervezetek egy olyan vázat készítsenek maguknak, mely segíti a szervezetet explicit módon összekapcsolni a versenyhelyzetével és tudásmenedzsment stratégiájával, ezáltal segítve a versenyelőny megszerzését. Minden szervezet képes találni egy olyan újszerű kapcsolódási

módot a tudás és a stratégiája között, hogy el tudjon jutni az alapoktól, a haladón át, egészen a fejlesztő szervezetig.

- *Alaptudás*: ez egy olyan bázistudást jelöl, mely elvárható a szervezet minden dolgozójától. Ez még nem jelent semmilyen kompetitív versenyelőnyt, de elegendő már ahhoz, hogy a szervezet hatékonyan tudjon működni.
- *Haladó tudás*: már olyan előnyöket jelent, mely megkülönbözteti a vállalatot a versenytársaitól, azáltal, hogy többet tud, mint a versenytárs, vagy a hasonló tudást módokon hasznosítja
- *Innovatív tudás*: képessé teszi a vállalatot, hogy a piac vezetője legyen, azaz olyan szignifikáns különbségeket mutat a szervezet a többiektől, hogy meg- változtathatja a működési terület eddigi működési szabályait (*Ghalib, 2004*).

Összefoglalás

A tudásmenedzsment tevékenységeknek igazodniuk kell a szervezeti sajátosságokhoz, struktúrához, kultúrához. A tudásmenedzsment és az alkalmazott tudásmenedzsment stratégia szoros kapcsolatban áll mind az elmélet, mind a gyakorlat terén, ezért is létfontosságú, hogy a szervezethez igazodó alapstratégiát válasszuk ki.

A tudásmenedzsment stratégia kialakításánál megválaszolendő kérdések, hogy

- a szervezet mely tulajdonságait tekinti stratégiai fontosságúaknak,
- milyen folyamatok vagy termékek tudáskomponensei jelentenek leginkább hozzáadott értéket,
- hogyan jeleníthet ő meg a tudásmenedzsment stratégia versenyképesség teremtő ereje?
- és hogyan illeszkedik a választott stratégia a szervezet küldetéséhez, rövid vagy hosszú távú céljaihoz?

A válaszok a szervezet piaci pozíciójától, az iparág helyzetétől és a meglévő erőforrásoktól függően eltérőek. Minden szervezetnél és minden iparágban a felhasználható tudásterületek: a kulcs tudásterület, az alap tudásterület, az ígéretes tudásterület és a nem jelentős tudásterület. A kulcs tudásterület jelentős növekedési potenciállal és magas hozzáadott értékkel jellemezhető. Ezek a tudásterületek különböztetik meg a vállalatot versenytársaitól, és a legnagyobb hatást gyakorolják a szervezet életére. Ezekből az információkból kiindulva kell a fenti stratégiák közül adaptálni a szervezetnek megfelelőt.

Irodalom

Bartlett, C. A. (1996): *McKinsey & Company: Managing Knowledge and Learning*. Harward Business School Case

Cristea-Cápátíná (2009): Perspectives on knowledge management models. in: *The Annals of "Dunarea de Jos" University of Galati Fascicle I – 2009*. Economics and Applied Informatics. Years XV – No. 2., http://www.ann.ugal.ro/eco/Doc2009_2/Cristea_Capatina.pdf

Ghalib, A. (2004): Systemic Knowledge Management: Developing a Model for Managing Organisational Assets for Strategic and Sustainable Competitive Advantage. <http://www.tlinc.com/articl56.htm> (2004. 04. 23.)

Grey, D. (1999): Knowledge Mapping: A Practical Overview. <http://www.smithweaversmith.com/knowledg2.htm> (2004. 04. 23.)

Haggie, K. – Kingston, J. (2003): Choose your Knowledge Management Strategy. <http://www.tlinc.com/articl51.htm> (2004. 04. 23.)

Havens, C. – Knapp, E. (1999): Easing into Knowledge Management. *Strategy & Leadership*, March/April 1999

Sándori Zs. (2004): Mi a tudásmenedzsment?

<http://www.ki.oszk.hu/3k/valcikkek/valcikkek0203/sandori.html> (2004. 02. 10.)

Sjarbaini, L. (2009): The Knowledge Dynamics of Organizational Innovation (Understanding the implementation of decision support for planners).

<http://dissertations.ub.rug.nl/FILES/faculties/feb/2009/v.l.r.n.sjarbaini/>

Szabó A. (2000): Tudásmenedzsment – elméleti összefoglaló.

http://www.tudasportal.hu/tanulmanyok/szabo_adrien_tudmen.pdf (2003. 12. 12)

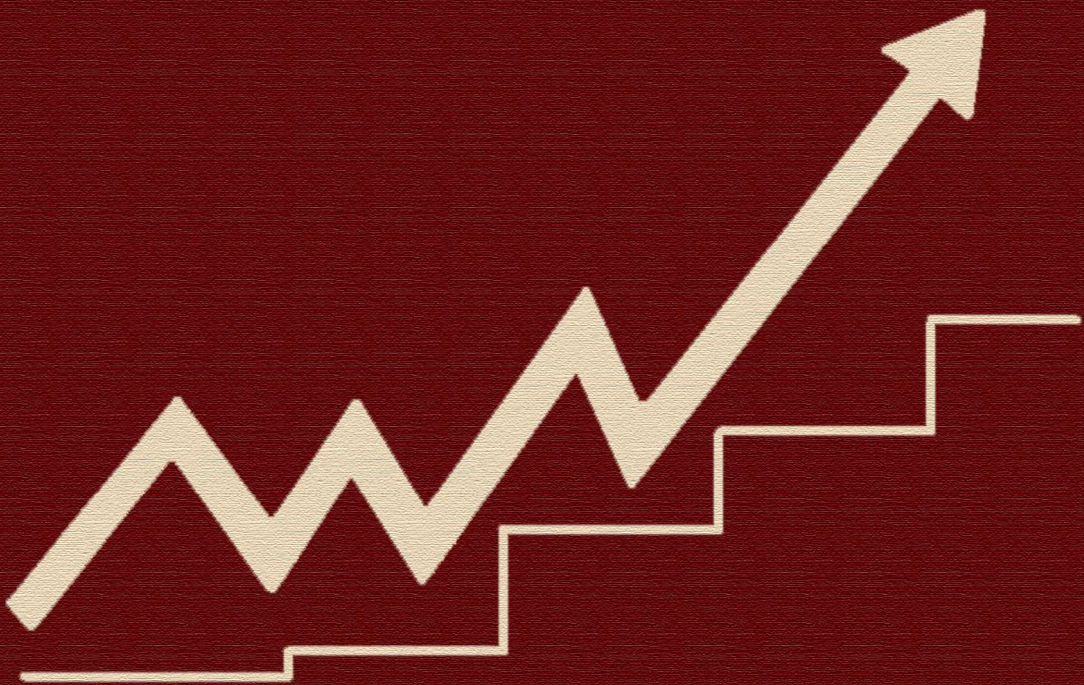
WM Forum (2003): An Illustrated Guide to Knowledge Management. Wissensmanagement Forum,

www.wm-forum.org/files/Handbuch/An_Illustrated_Guide_to_Knowledge_Management.pdf

E-CONOM

Online tudományos folyóirat
Online Scientific Journal

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



ISSN 2063-644X

Főszerkesztő / Editor:
Juhász Lajos

Szerkesztőbizottság / Editorial Board:
Czeglédy Tamás
Jankó Ferenc
Koloszár László
Szóka Károly

Technikai szerkesztő / Technical Assistant:
Tarró Adrienn

Web: <http://www.e-conom.hu>; <http://e-conom.nyme.hu>
E-mail: e-conom@nyme.hu

I./1.
2012

Az önköltség-számítás szerepe az értékelemzésben

SZÓKA Károly¹

A költségvizsgálatok célja mindig az, hogy az értékteremtési folyamatot nyomon tudjuk követni, azt irányítani tudjuk, be tudjunk avatkozni. Ezen vizsgálatkor mindig különböző sémákat, levezetéseket, módszereket használunk. Már a gazdasági világválság előtt is, de azóta különösen fontos a költségek alakulásának szoros vizsgálata. Ez a vizsgálat jelenik meg az értékelemzésben is, mely döntés-előkészítő módszer a funkciókat és a költségeket veti össze. Ez az elemzési módszer az éppen szükséges és megfelelő minőségű funkciókra tervezi meg a legkisebb költségű megoldásokat. Itt is megjelenik az önköltség-számítás gondolata, melynek felbontását szeretném bemutatni, felhasználva a pénzügyi és a számviteli megközelítést is.

Kulcsszavak: önköltség, értékelemzés, költségvizsgálat
JEL-kódok: D24, D46, G32

The Role of First-Cost Calculation at the Value Analysis

The investigations of the costs are always that we can follow up the value-added process, that we can control it, we can intervene in. In such cases we use different schemas, derivation and methodologies. Even before the global economic crisis, but it has been particularly important the evolution of a close examination of the costs. This investigation appears in the value analysis also, and this decision support method comparing the functions and the costs. This analysis is planning the least cost solutions for the one level of functionality and quality. Here also appears the idea of cost calculation which breakdown I would like to introduce combining the financial and accounting approach.

Keywords: first cost, value analysis, cost investigations
JEL Codes: D24, D46, G32

¹ A szerző a Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Karának egyetemi adjunktusa (kszoka AT ktk.nyme.hu)

Bevezetés – az értékelemzés

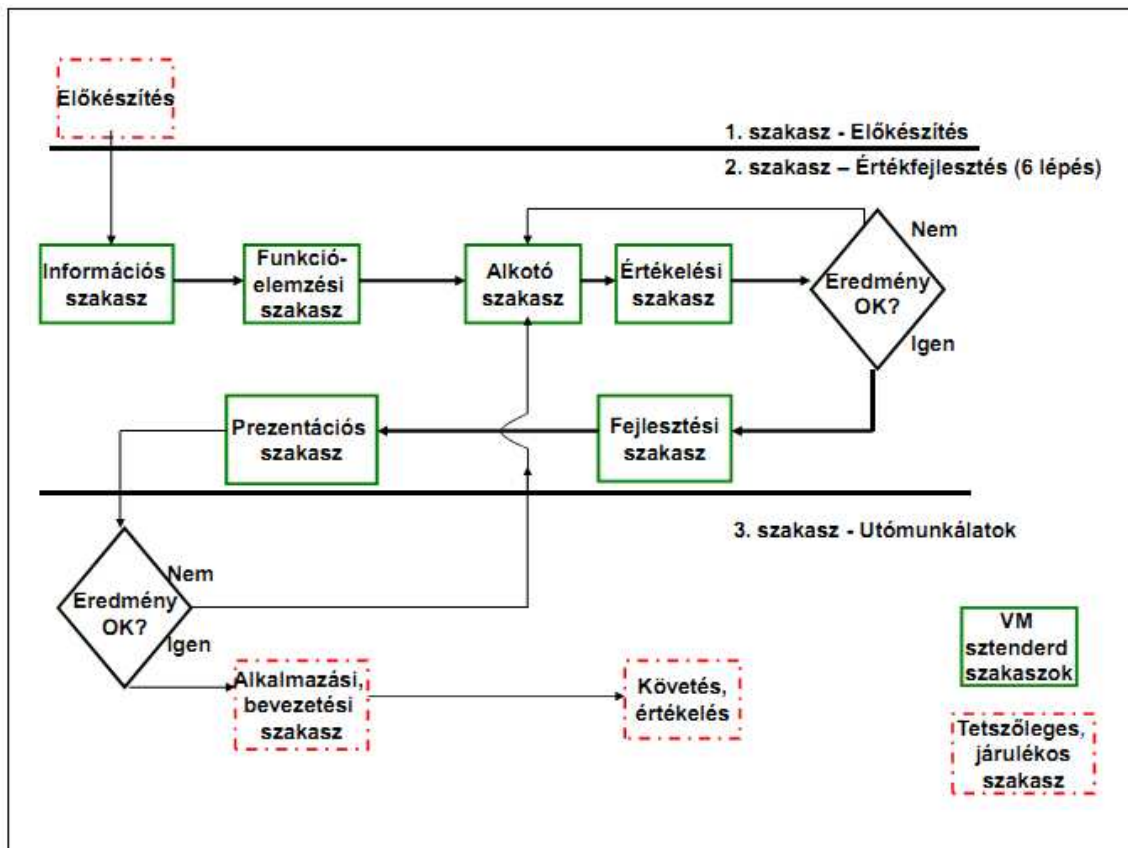
A gazdasági célok elérésének vizsgálatához sokféle eszköz felhasználható, mellyel kimutathatjuk az értékek létrejöttének folyamatát a cégen belül. Az egyik ilyen eszköz az értékelemzés, mely tulajdonképpen egy sajátos gondolkodási rendszer a vállalati értékteremtés vizsgálatához, a funkciók és a költségek oldaláról közelíti meg a gazdaságosságot. Segíti a stratégia megvalósítását, de természetesen nem oldja meg egyedül a vállalati gondokat.

Az értékelemzés alap gondolata már nagyon régen kialakult. A II. világháború alatt az Amerikai Egyesült Államok hadiipara beszerzési problémákkal küszködött, éppen ezért a hadicikkbe helyettesítő anyagokat kerestek, melyek teljesíteni tudták az elvárt követelményeket, azaz a korábbi anyagok, alkatrészek funkcióit. Ezek a funkcióelemzésen alapuló változtatások, a „pótmegoldások” általában gazdaságosabbak voltak². Az értékelemzés azóta az egész világon elterjedt és szinte minden nagyvállalatnál alkalmazzák (Kardos, 2011).

Ha az értékelemzést nagyon röviden szeretnénk megfogalmazni, akkor azt mondhatjuk, hogy az értékelemzés egy fejlesztési módszer, melynek során úgy szeretnénk költséget megtakarítani, hogy a kívánt és elvárt teljesítmény is megmaradjon. Az értékelemzést az esetek többségében a gyártmány- és gyártásfejlesztés területén alkalmazzák, mely új lehetőségeket hozhat a vállalkozásfejlesztésben, különösen a controllinggal karöltve. Így egy-egy részrendszer kizárólagos fejlesztése helyett a vállalat, mint egész rendszer teljesítményét, hatékonyságát javíthatjuk (Nádasdi, 2004). Természetesen az elemzés témaköre nem áll meg a gyártásnál, hiszen ismerjük a klasszikus értékelemzési jelmondatot: minden értékelemezhető, aminek funkciója és költsége van!

„Az értékelemzés egyszerre jelent szemléletet, rendszerszemléletű fejlesztési eszközt és döntés-előkészítő eljárást. Nem egyszerűen az olcsóbbat, illetve nem csupán a jobbat keresi, hanem a megkívánt, a szükséges igényt (előnyöket) elégíti ki a legkisebb költség (áldozat) mellett. Csakis ezt a kettős követelményt kielégítő megoldással lehet a vevő, a fogyasztó, a felhasználó szempontjából megfelelő terméket és szolgáltatást létrehozni, azaz a vevőben elégedettséget kelteni” (Fodor, 2007).

² Ennek szakirodalmát L. D. Miles dolgozta ki és 1961-ben publikálta, mint a Value Analysis módszertanát.



1. ábra: Az értékvizsgálat folyamata

Forrás: Kardos (2011)

Az értékelemzés során mindenképpen vizsgálni kell a termék funkcióját (1. ábra), hiszen a fogyasztó valójában nem önmagában a terméket veszi meg, hanem annak számára hasznos és fontos funkcióit hajlandó megfizetni, ha azok színvonala összhangban áll a termék árával. Belülről pedig a költségcsökkentés (költségracionalizálás) jelenti a vállalat számára az állandó nyomást. Ez különösen a válság óta van így, de a költségnyirbálás³ ma már állandó tényezőnek tekinthető és véleményem szerint ez már örökre így is marad. Ehhez a költségcsökkentéshez a fogyasztói megközelítést is hozzáépítve, nagyon értékes lehet egy olyan módszer, mely a költségcsökkentést a funkciók megtartása mellett képes végrehajtani. Ezeket az eljárásokat értékelemzési módszereknek nevezik és jellemzőik, hogy – sikeresség esetén – a költségcsökkentést úgy érik el, hogy a vevő számára fontos tulajdonságokat, funkciókat a termék nem veszíti el.⁴

Az értékelemzés módszere során (1. ábra) először meg kell ismerni a fogyasztó valós igényeit, majd gyenge pontokat keresünk, azaz meghatározzuk, hogy vannak-e olyan felesleges funkciók melyekre a vevő esetleg nem is tart igényt, illetve a szükséges funkciók esetében a költségek mely területen csökkenhetők. Ebből adódik, hogy mindenhol lehet kritikus pontokat keresni, mivel a költségeket mindig és mindenhol szeretnénk csökkenteni.

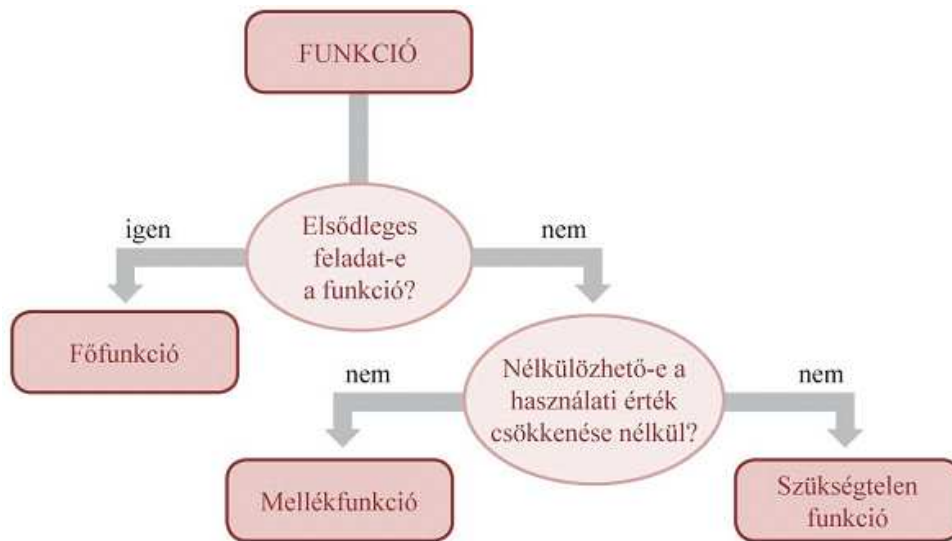
A funkció mindaz, amit a vevő a terméktől elvár és igényel. A költség az, amit a funkció előállítására, azaz a termékre fordít a vállalat. Így az érték a funkció/költség hányadosaként fogható meg.⁵ A vevő igénye szerint beszélhetünk szükséges és felesleges funkciókról, a cél a felesleges funkciók megszüntetése, mivel csak költséggel járnak, de – a fogyasztó számára – haszonnal nem.

³ Mint kiemelt és szinte elsődleges lépés.

⁴ Ezek a költségkritikus pontok, Szóka, 2012. p. 5.

⁵ érték=funkció/költség

Az értékelemzési logikában tehát nagyon fontos a funkciók és költségek állandó felülvizsgálata, mivel a cél a szükséges funkciók maradéktalan teljesítése, a lehető legkisebb költség mellett.

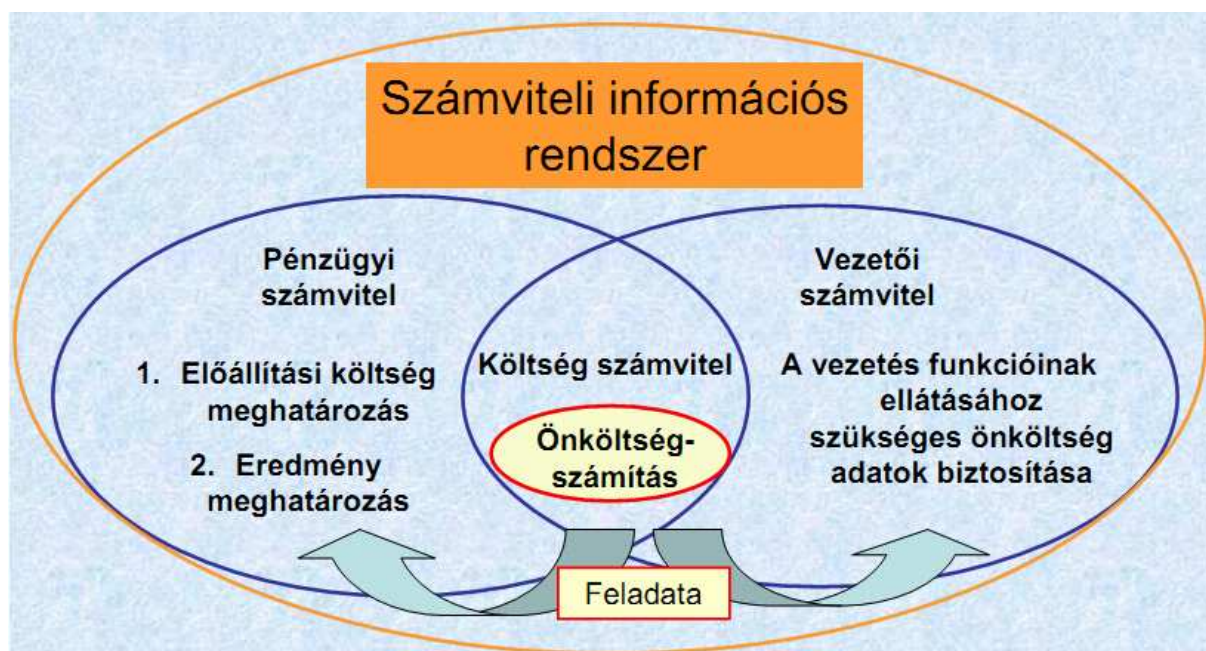


2. ábra: A funkciók rendezése
Forrás: Kardos (2011)

A problémát igazából nem a magas, hanem a felesleges költségek okozzák (2. ábra), márpedig a legolcsóbb művelet az, amit nem is kell elvégezni, azaz ahol a költségek nullára csökkenthetőek. Tanulmányomban most nem a funkcióvizsgálatra, hanem a költségoldalra szeretnék fókuszálni, azaz a pénzügyi számviteli megközelítést kiegészítve a vezetői számvitel oldaláról megközelítve a termék önköltségét szeretném logikusan és kibővítve meghatározni,⁶ ahogy az a 3. ábrán is látható.

Az értékelemzés is része a vezetői számvitel tágan vett témakörének, így az önköltség-számítás is bővíthető a pénzügyi számvitel keretein túl vett eszközökkel. Ez azért is fontos, mivel az értékelemzésben elsősorban a funkciók elemzésére, az igényelemzésre, a mátrixokra, a F.A.S.T diagramra és a csoportos szellemi alkotó technikákra koncentrálnak és kevésbé a költségekre.

⁶ Vessük össze a költségcélos értékelemzéssel (Value Control), amikor egy kitűzött, elvárt nyereségtömegeből vagy maximum költségösszegből kiindulva vezetnek le azokat a megengedhető költségáfordításokat, amelyekből kell az egyes funkciók lehetséges megoldásait megkeresni.



3. ábra: Számviteli információs rendszer

Forrás: Mikáczó (2004)

Az önköltség szerkezete

Az önköltségszámítás alapja a termék előállítás, szolgáltatás nyújtás során felmerült költségek felosztása, azaz egy kalkuláció. A kalkuláció egy olyan műszaki-gazdasági tevékenység, mellyel egy adott időszakban létrehozott javak egy egységére vonatkozó termelési költségét (önköltségét) határozzuk meg.

Igazából kalkulációs egység bármi lehet: egy termék, termékcsoporthoz, technológiai folyamat, szolgáltatás, rendelés, termelési egység, speciális mérőszám, elszámolási időszak, termelési ciklus stb.

A vállalati tevékenység megvalósításához szükséges élő és holtmunka ráfordítások pénzben kifejezett összegét költségnek nevezzük, a termék vagy szolgáltatás meghatározott egységére vonatkoztatott költség az önköltség. Akármilyen gazdaságossági vizsgálatot is végzünk, az biztos, hogy mindig meg kell vizsgálnunk a lényeges bevétel/hozam/ráfordítás tényezők felépítését, így az önköltséget is.

Fontos tudatosítani, hogy a ráfordítások nem egyeznek meg a költségekkel. A költség a termék előállítás és a szolgáltatásnyújtás érdekében merül fel, míg a ráfordítást nagyobb halmaznak, nagyobb kategóriának szoktuk mondani, a számvitelben is így találkozunk vele. Én inkább úgy fogalmaznék, hogy más kategória, lehet kisebb, nagyobb, közel vele egyező, de mindenképpen vannak átfedések a két terület között.

A ráfordításokban találhatóak olyan ún. „semleges tényezők” is, melyek abszolút nem szolgálják a vállalat fő profilját. Olyan kiadások, melyek bár megjelennek a könyvelésben, de nem az értékteremtő logika szerint/miatt merülnek fel. Ilyen például az adomány. Az ezen túli „célirányos” ráfordítás költségnek tekinthető.

A „költségek” sokféle tételt tartalmazhatnak. Ilyen például az „alapköltség”, mely a számvitelből átemelhető, 5-ös számlaosztályban megjelenő költségeket tartalmazza. Ezek a költségek a termékhez közvetlenül vagy közvetetten hozzárendelhető kiadások. A többi költség implicit, azaz a számlákkal alá nem – vagy legalábbis elsődlegesen nem – támasztott költség. Ez részben az elszámolt költség, mint pl. az értékcsökkenés, másrészt az alternatív (vagy kalkulált) költség, mint pl. a vállalkozói bér, elvárt haszon.

Nézzük a felépítést:

1. közvetlen anyagköltség, ill. ELÁBÉ (+)
2. igénybevett szolgáltatások értéke (+)
3. közvetlen bérköltség (+)
4. közvetlen bérek járulékai és egyéb bérjellegű kifizetések (+)
5. gyártási különköltség (+) (felosztható, pl. szerszám, találmányi díj, szakértői díj, munkaruha, védőfelszerelés → termékcsoporthoz vonatkoztatott közvetett költségek szétosztása)
6. egyéb közvetlen költségek (saját hatáskörben felosztott üzemeltetési költségek) (+)
7. aktivált saját teljesítmények (±)
8. = *közvetlen önköltség (termék szintű)*
9. felosztásra került közvetett költségek más költséghelyről (+) (gyártással össze nem függő, de felosztható, nem termelő egységek üzemeltetése, fenntartása → üzletági közvetett költségek szétosztása)
10. termelésben bekövetkezett káresemény (felosztandó) (+)⁷
11. = *kalkulált közvetlen önköltség (folyamat szintű)*
12. értékesítési és forgalmazási, igazgatási, egyéb általános költségek (+) (gyártással össze nem függő, elméleti alapon felosztható → vállalati közvetett költségek szétosztása)
13. = *teljes önköltség (vállalati szintű)*

A pénzügyi és a rendkívüli tételek ráfordításait, pontosabban azok eredményét nem tartom célszerűnek belevenni akár a teljesnek tekintett önköltségbe sem, mivel azok szétvetítése kérdéses. A vetítési alapok, százalékok használata szinte csak „hasraütésszerű” lehet, ill. csak utólagosan kapható meg igazán (tervezni persze lehet, de az megint csak sokkal kevésbé életszerű/üzemszerű, mint például egy jóval kiszámíthatóbb termelésstervezés).

A költségvizsgálat ajánlott módszere:⁸

- Az önköltséget a ZBB módszerrel⁹ építsük fel, ne a tavalait csiszolgassuk. Ez valóban nagyobb munkával jár, de indoklásokhoz, igazolásokhoz köthető.
- Tényköltségek bírálata a terveköltségek szempontjából, vizsgáljuk meg az eltéréseket, de ne csak az abszolút összeget, hanem az összetevőket is, és keressünk felelőst, magyarázatot (Indokolt volt? Ki a felelős?).
- Költségkritikus pontok meghatározása az ABC elemzés segítségével, melyek a legfontosabb költségelemek?

A vállalatnál végzett költségszámításnál figyelembe kell venni a számvitel által nem vagy csak részben elszámolt költségeket is, azaz az implicit és alternatív költségeket is, azaz a számviteli önköltségszámítás módosításra szorul a funkció/költség elemzésben. Ezek kiszámítása valóban nem olyan egyszerű – mivel a pénzügyi és vezetői számvitel ehhez csak részben biztosít adatot – de mindenképpen elengedhetetlen, hiszen ezeket is figyelembe kell venni, illetve a vezetői számvitel és a controlling is tárgyalja. Így akár termék, akár folyamat, akár vállalati szintű önköltség meghatározható a döntéshozók kívánalmainak megfelelően.

⁷ A káresemény megjelenítése akkor szükséges, ha nem terheljük rá az okozóra, hanem „bevállaljuk”, mint költségnövelő tényezőt.

⁸ A controlling-szemlélet beépítésével.

⁹ Zero based budgeting = nulla bázisú költségtervezés.

Összegzés

Az értékelemzés a józan ész logikájával dolgozik, a szerint épül fel, óriási költségmegtakarítás érthető el vele a funkciók vizsgálata mellett, így nem is csoda, hogy olyan gyorsan elterjedt az egész világon. Valójában az értékelemzés területén belül elvégzett költségelemzés a kockázati monitoring egyik területe is, ahol a költségek mérése jelenti a kockázati tényezőt, hiszen ha nem jól határozzuk meg, akkor valótlán fedezeti ill. nyereség adatokat kapunk.

Az önköltségszámításnak logikus felépítésűnek kell lennie, minden explicit és implicit területet tartalmaznia kell, illetve azért is nagyon kell figyelni a szerkezetére, mivel az nem módosítható állandóan következmények nélkül, a módosítás nagyon megnehezíti az elemzési és a monitoring munkát. Ha a költségek (önköltség) vizsgálatát, mérését logikusan végezzük el, akkor egy indokolt és alátámasztható felépítést kapunk, melyből látható az értékelemzéssel támogatható szükséges/felesleges költségek mértéke, összetétele, éppen ezért nélkülözhetetlen a mai költség centrikus vállalati gondolkodás szempontjából.

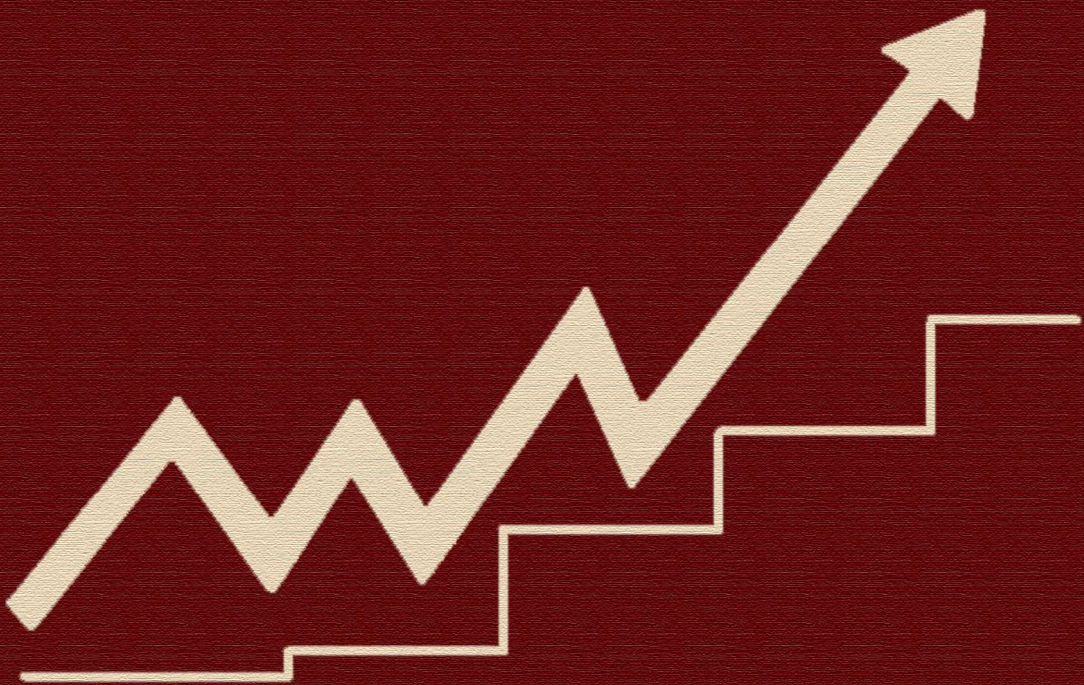
Irodalom

- Fodor Á. (2007): A munkás, de csodálatos értékelemzés. MicroVA Fejlesztő Bt., Budapest
http://www.microva.hu/tudasbazis/a_munkas_de_csodalatos_ertekelemzes_konyv_az_ertekelemzesrol, Letöltés dátuma: 2011. november 3.
- Nádasdi Ferenc (szerk.) (2011): *Gazdasági elemzés és értékelemzés*. Gazdasági Tudásközpont Alapítvány, Sopron, 2011
- Kardos B. (2011): Számviteli információs rendszer értékelemzése PTE KTK, Doktori értekezés, Pécs
http://www.gphd.ktk.pte.hu/files/tiny_mce/File/Vedes/Kardos%20Barbara_tezisek.pdf,
Letöltés dátuma: 2012. április 5.
- Mikáczó É. (2004): Vezetői számvitel jegyzet
<http://joed.hu/suli/BCE-KTK-GTK/Szamvitel.II/ea.diak/szv2-3ea-kieg.pdf>, Letöltés dátuma: 2012. március 11.
- Nádasdi F. (2004): *Value management a XXI. században*. Dunaújvárosi Főiskola Kiadói Hivatal, Dunaújváros, ISBN 963-8633-1-0
- Szóka K. (2012): Az innováció értékelemzésében használható controlling eszközök. In: *SHVA – SAVE International – EGB; IX. Nemzetközi Értékelemzési Konferencia*, Budapest, megjelenés alatt

E-CONOM

Online tudományos folyóirat
Online Scientific Journal

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



ISSN 2063-644X

Főszerkesztő / Editor:
Juhász Lajos

Szerkesztőbizottság / Editorial Board:
Czeglédy Tamás
Jankó Ferenc
Koloszár László
Szóka Károly

Technikai szerkesztő / Technical Assistant:
Tarró Adrienn

Web: <http://www.e-conom.hu>; <http://e-conom.nyme.hu>
E-mail: e-conom@nyme.hu

I./1.
2012

Ki a felelős? – Áttekintés a gyermekkori elhízásról

SZÜCS Róbert Sándor¹

A gyermekkorban és fiatalkorban jelentkező elhízás, mint társadalmi jelenség mára már nem csupán az egyén egészségügyi állapotát negatívan befolyásoló tényező, hanem nemzetgazdasági szinten jelentkező komoly és sokoldalú probléma. A túlsúlyosság és a belőle származó egészségügyi problémák mindenképpen hozzájárulnak mind az egyéni, mind a társadalmi jólét csökkenéséhez. Emellett mindenképpen meg kell említeni a túlsúlyosságból és elhízásból származó egészségügyi kiadások drasztikus emelkedését, mely napjainkban a legégetőbb egészségügyi-, és már-már finanszírozhatatlan gazdasági problémává nőtte ki magát. Nem elhanyagolható azoknak a száma, akik az elhízás járványszerű terjedésében jelentős szerepet tulajdonítanak az élelmiszeriparnak, a magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek gyártóinak, valamint a túlzottan is hatékony marketingkommunikációnak. Kutatásomban vizsgálom a gyermek- és fiatalkori elhízás felelőseinek szerepét és körét (állam, üzleti szektor, szülők, mikro-, és makrokultúra, egyéni felelősségvállalás) keresve a leginkább felelősséggel bíró szereplőt.

Kulcsszavak: gyermek és fiatalkori elhízás, marketing, magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszer

JEL-kódok: K32, H51, I12

Who is Responsible? – Review of Childhood Obesity

There is no doubt that overweight and the health problems arising from obesity contribute to the decrease of both individual and social welfare. I should also mention the drastic increase of health expenses caused by overweight and obesity, because recently it has become the most pressing health and almost a non-financeable economic problem. Number of people is non-negligible who think that epidemic spread of obesity is significantly attributable to food industry, to producers of foods with high level of fat, salt and sugar, and to overdrew marketing communications. In my paper I examine the responsibility of different players (state, business sector, parents, micro- and macro culture, individual responsibility) and I looking for the most important influencing factor in process of childhood obesity.

Keywords: childhood obesity, marketing, food with high level of fat, sugar and/or salt

JEL Codes: K32, H51, I12

¹ A szerző a Szolnoki Főiskola adjunktusa (szucsrobert AT szolf.hu)

Bevezetés, célok

A gyermek- és fiatalkorban jelentkező elhízás, mint társadalmi jelenség mára már nem csupán az egyén egészségügyi állapotát negatívan befolyásoló tényező, hanem nemzetgazdasági szinten jelentkező komoly és sokoldalú probléma. A túlsúlyosság és a belőle származó egészségügyi problémák hozzájárulnak mind az egyéni, mind a társadalmi jólét csökkenéséhez. Meg kell említeni a túlsúlyosságból és elhízásból származó egészségügyi kiadások drasztikus emelkedését, mely mára már nemcsak hosszútávon, hanem rövidtávon is fenntarthatatlan problémának tűnik. Napjainkban megállapítható és bizonyítható, hogy a gyermekkorban is egyre gyakrabban jelentkező elhízás mára nagyobb problémát jelent, mint a dohányzás vagy alkoholizmus. Nem elhanyagolható azoknak a száma, akik az elhízásban jelentős szerepet tulajdonítanak a magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek fogyasztásának. Kijelenthetjük, hogy az elhízás, különösen a fiatalkorban jelentkező elhízás tekintetében, összességében súlyosabb problémával állunk szemben, mint a dohányzás vagy alkoholizmus. Mindez azt jelenti, hogy a túlsúllyal küszködők átlagos kezelési költségei 42%-kal haladják meg a normális testsúlyúakét (*Finkelstein, 2004*).

Néhány dolog bizonyos és tényszerű. 2006-ban jelentek meg először azok a hírek, melyek szerint az elhízottak száma meghaladja az éhezők számát a Földön. Az elhízottság hatalmas számértékei mellett meg kell említeni a másik szélsőértéket is, az éhezők számát. Az utóbbi években 150 millióval nőtt az éhezők száma a Földön. Az ENSZ élelmezési világszervezete, a FAO adatai szerint, míg 2006-ban átlag 12 százalékkal emelkedett az élelmiszerek ára, ez 2008-ban már 24 százalék volt, míg 2009 első felében megközelítette az 50 százalékot. 2006-ban 850 millió, 2007-ben 925 millió, 2009-ben több mint egymilliárd ember éhezett a Földön (*Forgács, 2010*). Összehasonlításképp említve az elhízási tényt számokat, pontosan látható, hogy milyen súlyosságú égető kérdéstről beszélünk. A WHO előrejelzése szerint 2015-re világszinten 2,3 milliárd ember fog a túlsúlyosság, és a 700 millió kövérség problémájával küzdeni, ami sorrendben 700 millióval, illetve 300 millió fővel több, mint 2005-ben. (*WHO, 2008*).

A számok és vélemények hazánkban is elrettentőek. *Bedros Róbert (2012)* a Magyar Obezitológiai és Mozgásterápiás Társaság elnöke a legfrissebb adatok alapján újra megerősítette, hogy a magyar lakosság kétharmada tartozik az elhízott vagy túlsúlyos kategóriákba. Az Európai Unióban a magyar nők a legelhízottabbak, míg a férfiak a negyedik helyen állnak. Magyarországon a nők körében az elhízás-túlsúly gyakorisága 63%, a férfiak esetében ez az arány 61%. (*Kálló, 2011*)

Számos írás foglalkozik a gyermek- és fiatalkori elhízás egészségügyi veszélyeivel, gazdasági kérdéseivel, kockázataival. Egy olyan kérdéskörrel beszélünk, amely több tudományterület képviselőinek munkáját alkotja, például: orvosok, táplálkozástudományi- és egészségügyi szakemberek, marketingesek, közgazdászok, jogászok, pszichológusok, szociológusok, stb. a sort hosszasan bővíthetnénk.

Kevesen foglalkoznak azonban annak vizsgálatával, hogy ki tekinthető felelősnek (ha van egyáltalán felelős) a gyermek- és fiatalkori elhízás terjedésért. Írásomban erre a kérdésre keresem a választ. Gondolatmenetemben a szekunder és primer kutatások szerves egységet alkotnak, folyamatosan informálva az olvasót a forrásokról.

Anyag és módszertan

Jelenlegi írásom során összesen 3 primer kutatásom eredményeit használom fel.

1. Doktori (PhD.) kutatásomban a gyermek- és fiatalkorban jelentkező elhízással, annak költségvonzatával, veszélyeivel, a magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek előállítóinak marketingtevékenységével foglalkoztam. A kutatásban a gyermek- és fiatalkorúak szegmensét, 1297 főt kérdeztem meg az elhízás veszélyeiről az Észak-Alföldi Régióban, a magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek gyártóinak marketingkommunikációs tevékenységéről, hatékonyságáról 2009 novembere és 2010 márciusa között. A kutatásban csak középiskolás korúak (fiatalkorúak) vettek részt, 13 és 19 éves kor közöttiek. A mintába kerültek átlagos életkora ($\bar{x} \pm \sigma$) $16,10 \pm 1,328$ év; terjedelem (R) 13 – 19 év; módusz 15 év. A minta nem szerinti megoszlása: 55,4% nő és 44,6% férfi.
2. A népegészségügyi termékdíj kapcsán 504 főt kérdeztem meg egy online kérdőív segítségével 2011. április 27. és 2011. június 1. között. A minta átlagos életkora ($\bar{x} \pm \sigma$) $27,29 \pm 10,099$ életév, terjedelme (R) 14-65 év, modus 20-24 év. A minta nem szerinti megoszlása: 60,0% nő és 40,0% férfi. A lekérdezés országos volt.
3. A kutatás jelenlegi fázisában, 2012-ben, egy szakértői megkérdezés segítségével egészségügyi szakemberek (házi orvosok, kórházi szakorvosok, gyógyszerészek, ápolók, asszisztensek, stb.) véleményét kérem ki a gyermek- és fiatalkori elhízás kérdéskörében. A résztvevő szakemberek száma ezidáig 1126 fő. A kutatásban egészségügyi területen végzett szakemberek vesznek részt. A szakértői minta kompetenciáját bizonyítja, hogy a megkérdezettek között 31 fő tudományos minősítéssel (PhD) is rendelkezik. A kutatás 2011 decemberében kezdődött, lezárása 2012 áprilisában fog megtörténni. A kutatás on-line megkérdezés és írásbeli megkérdezés (papír alapú kérdőív) formájában valósul meg, melyben szakmai szervezetek (Magyar Orvosi Kamara, Kardiológusok Szövetsége, Magyar Elhízástudományi Társaság, Magyar Kórházszövetség, orvostudakozo.hu) is segítettek munkámat. A lekérdezés országos.

A gondolatok megfogalmazásánál a 2 lezajlott és a jelenleg is folyó kutatás eredményeit szintetizálom, keresve a gyermek- és fiatalkori elhízás felelősét.

A gyermek és fiatalkori elhízás felelősei

Napjainkban számos olyan tényező található, melyek közvetlenül vagy közvetve befolyásolják a gyermek- és fiatalkori elhízást. A befolyásoló tényezők száma majdhogynem végtelen, így meg sem kísérelm az összes tényezőt felsorolni. Jelen írásomban a legfőbb felelősök közé az alábbiakat sorolom:

- állami felelősségvállalás, törvényalkotói felelősség,
- a magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek gyártóinak marketingtevékenysége,
- szülői felelősség,
- társadalmi szokások, tradíció, kultúra változása (makrokulturális tényezők),
- barátok, ismerősök, referenciacsoport tagjainak magatartása (mikrokulturális tényezők),
- egyéni felelősségvállalás.

Állami felelősség, a törvényalkotás felelőssége

Egy modern államnak számos feladata és felelőssége van. Magyarországon, a történelmi múltunkból adódóan sajátosságként nevezhető az, hogy az állami gondoskodást elvárjuk, a legfőbb problémák megoldását az államtól, törvényalkotástól reméljük. Nincs ez másként a

magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerekkel kapcsolatosan sem. Joggal merülhet fel a kérdés; mit és mennyit tehet az állam az elhízás visszaszorítása érdekében. A kérdés az örök közgazdasági kérdés; milyen mértékben avatkozzon be az állam a piacok működésébe. Egy olyan területen, mint a táplálkozás, ami alapvetően az egyén szuverenitásának része, kell-e, szabad-e az államnak szabályokat alkotnia. A válasz alapvetően nemleges lehetne, akkor, ha az egyén tevékenységével (táplálkozási szokásaival) nem befolyásolná az állami költségvetést, az egészségbiztosítás intézményét.

Schutter (2012) felhívta a figyelmet, és újra nyomatékosította az Egészségügyi Világszervezet álláspontját; a népegészségügyi termékdíj bevezetése szükséges az elhízás elleni küzdelemben. Az adó bevezetésével a magas-, zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek fogyasztása csökkenhet. A népegészségügyi termékdíjat azonban a magyar lakosság több, mint 60%-a utasítja el. 2011-es primer kutatási eredményeim alapján az elutasítási arány a felnőtt lakosság körében 61,2%. Az elutasítási arány más országokban is hasonló, az Egyesült Államokban 72% (*Montopoli, 2010*). A 2012. áprilisi primer kutatási eredményeim alapján meg kell jegyezni, hogy az egészségügyi szakemberek 63%-a egyetért a népegészségügyi termékdíj bevezetésével. Az adó mértéke kulcsfontosságú kérdés, hiszen árrugalmatlan keresletű termékekről beszélünk, vagyis kismértékű áremelés hatására a kereslet nem csökken, csupán az állami bevételek emelkednek. A magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek az élvezeti cikkekhez hasonlatosak, melyek fogyasztásának korlátozására tett törekvések kétséges kimenetelűek lehetnek. Példaként említhetjük a „szesztilalom” bevezetését 1920-ban. A korlátozás eredményeképp a fogyasztás egyáltalán nem, vagy csak nagyon kis mértékben csökkent; helyette viszont virágzott a feketekereskedelem. A veszély jelenleg is fennáll. Veszélyforrás, hogy az adó bevezetése az áremelésen keresztül a rosszabb minőségű termékek fogyasztásának irányába tereli a keresletet.

Hasonló állami és jogi kezdeményezést jelentett az Egyesült Államokban a 2004-es „Cheeseburger-törvény” vagyis a „Personal Responsibility in Food Consumption Act”. A törvényjavaslat az élelmiszeripari vállalatok védelmét célozta meg. A lényege az volt, hogy az elhízott személyek ne indíthassanak jogi eljárást élelmiszeripari vállalatok ellen olyan jogcímen, hogy a vállalat a felelős az elhízásukért. A kezdeményezés az egyéni felelősségre hívta fel a figyelmet: *„To prevent legislative and regulatory functions from being usurped by civil liability actions brought or continued against food manufacturers, marketers, distributors, advertisers, sellers, and trade associations for claims of injury relating to a person's weight gain, obesity, or any health condition associated with weight gain or obesity.”*² A törvényjavaslat 2004-ben és 2005-ben is elutasításra került az Egyesült Államok szenátusa által. Ennek ellenére több kezdeményezés történt világszerte (házánkban is) a magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek forgalmazásának korlátozására, például iskolai büfékben. A kezdeményezés sok esetben nem jogi alapokon nyugszik, hanem közösségi elhatározáson.

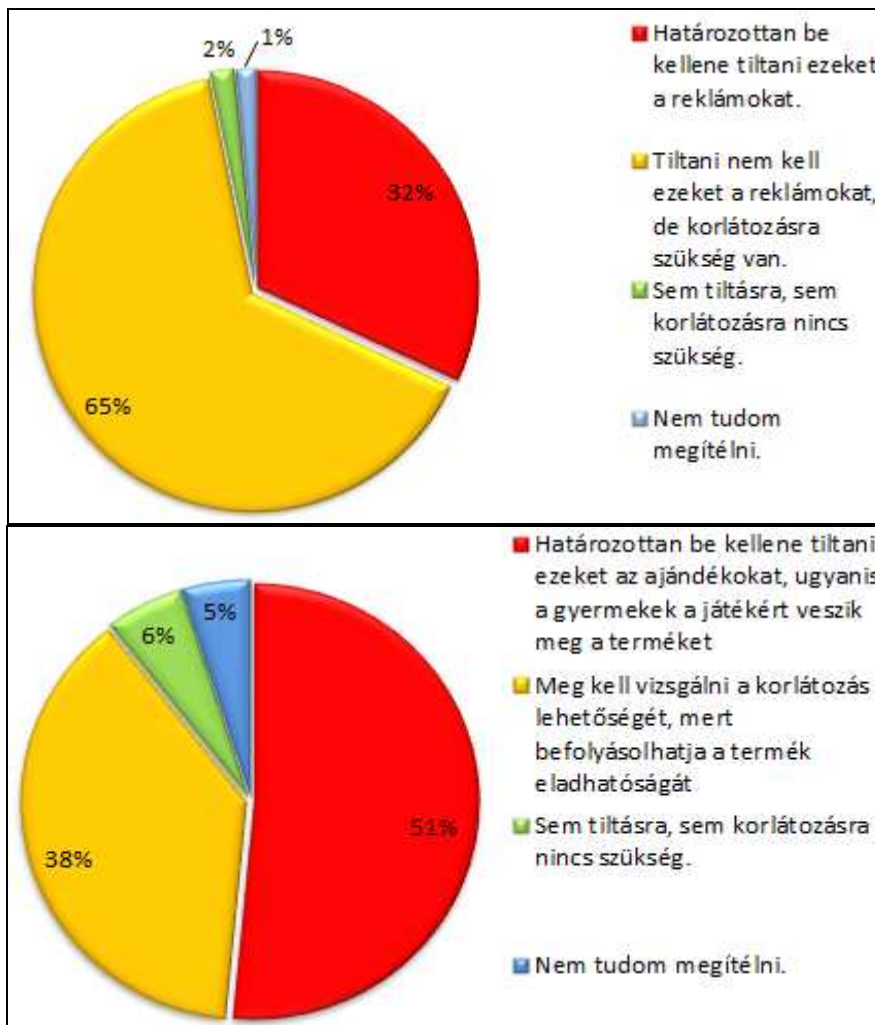
Nem egyedüli kísérlet és javaslat volt a „Cheeseburger-törvény”. Hasonló elveken nyugvó kezdeményezést a dohányipari termékek ellen is találhatunk. A mozgalom kiemelkedő alakja John Banzhaf, aki a dohányipari termékek reklámja ellen indított hadjáratot, és sikerrel járt.

Fentiek alapján kijelenthető, hogy az állam és jogalkotás intézménye keretfeltételeket teremthet a gyermekkori elhízás visszaszorítása érdekében, azonban a probléma egyedüli megoldását tőle elvárni nem szabad és nem lehetséges. Meglátásomat a 2012-es primer kutatási eredményeim is igazolják, mely szerint a hazai egészségügyi szakemberek a népegészségügyi termékdíj hatásosságát 5 fokozatú skálán 2,12-es értékkel jelölték meg, ahol az 1 érték azt jelenti, hogy az adó a gyermekkori elhízást nem képes visszaszorítani, míg az 5 érték a teljes visszaszorítási képességet jelöli.

²H.R. 554 (109th): Personal Responsibility in Food Consumption Act; <http://www.govtrack.us/congress/bills/109/hr554>

A magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek gyártóinak marketingtevékenysége

Piacgazdasági körülmények között minden vállalat alapvető érdeke a profitszerzés, így természetes, hogy *profitorientált vállalatok önszabályozási magatartásától a gyermek- és fiatalok elhízás problémájának megoldását várni nem szabad.* Ezen vállalatok hatékony marketingeszközzel képesek a gyermek- és fiatalok fogyasztási szokásait befolyásolni. *Batada et al. (2008)* kutatása szerint az élelmiszerreklámok 74%-a alkalmaz valamilyen mesefigurát, vagy játékot a hatás fokozása érdekében, illetve a reklámok 86%-a emocionális érvet vet be. Primer kutatásaim igazolták, hogy a közismert személyek, mesefigurák (brand licencing), nyereményjátékok, a termékhez ingyenesen járó ajándéktárgyak befolyásoló hatást képesek kifejteni. Egy jól megválasztott közismert személy, mesefigura 20,3%-ban, egy nyereményjáték 50,1%-ban, a termékhez ingyenesen járó ajándéktárgy mintegy 55,0%-ban képes befolyásolni a fiatalok fogyasztót. Az etika jelen esetben háttérbe szorul, ha a profitérdekről van szó. A 2012-ben, egészségügyi szakemberek körében lefolytatott primer kutatási eredményeim rávilágítottak egy fontos tényre: a megkérdezett egészségügyi szakemberek 32%-ának véleménye szerint a magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek reklámjait egyenesen be kellene tiltani, míg 65% szerint korlátozásra lenne szükség. Az ingyen ajándékok esetében a tiltást javaslók (51%) véleménye a túlsúlyos. A részletes adatokat az 1. ábra tartalmazza.



1. ábra: Az egészségtelen élelmiszerek reklámjainak és ingyen ajándéktárgyak adásának megítélése az egészségügyi szakemberek körében (n=1126 fő) (%)

Forrás: Saját kutatás, 2012

A hazai szakemberek véleménye nem egyedülálló. Az Amerikai Egyesült Államok Kalifornia Állama 2010 májusában rendeletet fogadott el 3:2 arányban a magas zsír-, só-, és cukortartalmú élelmiszerek mellé adott ajándéktárgyak tiltásáról a gyorséttermi láncokban. A rendelet megtiltja, hogy a gyermekeknek a 458 kalóriánál magasabb tápértékű gyermekmenükhöz a gyorséttermekben bármiféle promóciós céllal adott játékot, műanyag figurát mellékeljenek (*Bonisteel, 2010*).

A kezdeményezés és vélemény mindenféleképpen megfontolandó, azonban egy dolgot nem szabad elfelejteni: a magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek gyártói nem tesznek egyebet, mint olyan terméket gyártanak, amire fogyasztói kereslet mutatkozik. A keresletet nem ők generálják, az meglévő jelenség; csupán a fogyasztói igényeket elégítik ki, mint minden más vállalat. Ebben az értelemben a kizárólagos felelősség semmiképpen nem a gyártóké, és a megvalósított marketingaktivitásé. A 2012-es primer kutatási eredményeim alapján kijelenthetem, hogy a hazai egészségügyi szakemberek a gyártói felelősséget 5 fokozatú skálán 3,89-es értékkel jelölték meg, ahol az 1 érték azt jelenti, hogy semmi felelősségük sincs a témában, míg az 5 érték a teljes felelősséget jelenti.

Szülői felelősség

A gyermek és fiatalkorúak szegmense egy olyan csoportot jelent, melynek nincs önálló jövedelme, nincs kialakult preferenciarendszere. A szekunder irodalom egyértelműen utal a szülők szerepére a beszerzési folyamatban, a gyermek fogyasztói szocializációjában, illetve a magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek esetében a hozott minták által a gyermekkori elhízás növekedésében. A szülő és gyermek közötti kapcsolat legfőbb jellemzője a kölcsönös befolyásolás, különösen a szokások, fogyasztói magatartás és a fogyasztás által kiváltott költségek terén. A gyermekek ugyanis követik a családi szokásokat és magatartási normákat, mintákat, mely jelenség az étkezési szokásokra is kiterjeszhető. Amennyiben a gyermek látja, hogy a szülő vásárolja a magas zsír-, só-, cukortartalmú termékeket, úgy annak fogyasztása természetes és követendő minta lesz számára. Az önálló szülői beszerzés aránya a chips és cukrozott üdítőitalok esetében 18,4%, illetve 21,1% 2010-es primer kutatási eredményeim alapján.

A helyzet azonban korántsem ennyire egyszerű. A családi döntési folyamatok az elmúlt évtizedben sokat változtak. Az évtizedekkel ezelőtti autokratikus döntési folyamat mára a múlté. A családi döntések ma konszenzus eredményeképpen születnek meg, ahol minden családtag befolyásoló erővel bír. Nincs ez másképp a gyermekek esetében sem. Mára komolyan számolnunk kell a gyermekek esetében a „nyaggatási faktorról”. A vidámpark látogatások 20-40%-a sohasem valósulna meg, ha a gyermekek nem nyaggatnák szüleiket. A befolyásolás mértéke mérhető. A szülők 30%-a a gyermek választása szerint vásárol fogkrémet, míg az arány 45% a vaj, és a lekvár esetében (*Singh – Kaur, 2011*). Egy 2006-os amerikai kutatás szerint például az élelmiszervásárlás 77 százalékába van beleszólása a gyermekeknek, és az arány még az autóvásárlásnál is 54–63 százalék (*Dömölk, 2010*).

A társadalmi szokások, tradíció, kultúra változása (makrokulturális tényezők)

A kérdéskör igen összetett és soktényezős, teljes vizsgálata lehetetlen. Tény azonban, hogy a modern civilizációs társadalmak komoly betegségévé vált az elhízás, a 2-es típusú diabétesz, a szív- és érrendszeri megbetegedések, ami váz- és izomrendszeri problémákkal párosul. A globalizáció, a technológiai és társadalmi fejlődés magával hozta a fogyasztási szokások globalizálódását is, azt, hogy a modern társadalmakban a fogyasztott élelmiszerek köre komoly mértékű hasonlóságot mutat. A régi szokások megváltoztak. A *Wikitech (2011)* információi szerint a gyermekek naponta átlagosan 6 órát töltenek képernyők előtt (számítógép, televízió, video játék, stb.) Egy 2011-es kutatás rávilágított arra, hogy a gyermekek 67%-a képes használni egy DVD lejátszót, 58%-a fel tud csatlakozni a

világhálóra, 50%-a képes számítógépes játékokat játszani, 45%-a a játékkonzolok kezelését probléma nélkül megoldja, míg 43%-a tudja az iPhone-t vagy hasonló okostelefont használni. A gyermekek 87%-a viszont képtelen egy defektes gumi megjavítására, 78%-a képtelen egy sátrat felállítani vagy tábornüzet gyújtani, míg a gyermekek 59%-a nem tudna egy fára felmászni (*The Daily Telegraph*, 2012).

Látható, hogy a társadalmi szokások komoly változáson mentek keresztül, a fizikai aktivitás jelentősen lecsökkent. A CDC becslései szerint, ha az összes fizikailag inaktív amerikai aktív lenne, akkor évente 55 milliárd dollárt lehetne megtakarítani az egészségügyi kiadásokon (*Pratt et al.* 2000).

A makrokulturális tényezők megváltozása nem egy tényező, hanem tényezők összessége. Természetesen hozzájárul a gyermekkori elhízás terjedéséhez, azonban általános és közvetett hatást fejt ki. A változás, mint jelenség társadalmunk és történelmünk természetes velejárója, még akkor is, ha ez a változás napjainkban hihetetlen sebességet ért el. A változást, mint egy általános jelenséget, melyet befolyásolni nem tudunk, elhibázott dolog lenne egyedülként okolni a gyermekkori elhízás felelőseként.

Barátok, ismerősök, referenciacsoport tagjainak magatartása (mikrokulturális tényezők)

A mikrokultúra olyan értékek és szokások összessége, amelyek jelentősen befolyásolják az egyén fogyasztói magatartását, de ezek az értékek, szokások nem feltétlenül érvényesek a teljes társadalomra, hanem csupán egy szűkebb közösség, csoport tekinti saját tagjainak számára alapkövetelménynek, mintának. Számos ilyen tényezőt tudunk említeni, így írásomban nem törekszem a teljességre, ahogyan a makrokörnyezeti tényezők esetében sem tettem. A referenciacsoportok magatartása az egyén fogyasztói magatartását is befolyásolni képes. A 2010-ben lefolytatott primer kutatásaim során vizsgáltam a megkérdezett kora és a gyorséttermi látogatás gyakorisága közötti összefüggést. A részletes adatokat az alábbi 1. táblázat tartalmazza.

1. táblázat: Gyorséttermi étkezés gyakorisága kor szerinti bontásban (n=1297 fő) (%)

		Gyorséttermi étkezés intenzitása							Összesen
		<i>Naponta</i>	<i>Hetente többször</i>	<i>Hetente</i>	<i>Legalább heti látogatás, heavy user</i>	<i>2 hetente</i>	<i>Havonta</i>	<i>Ritkábban</i>	
Életkor	14	0,8	0,8	5,4	7,0	14,6	44,6	33,8	100,0
	15	0,8	3,6	5,6	10,0	14,3	50,4	25,2	100,0
	16	0,6	1,9	9,7	12,2	8,7	56,5	22,6	100,0
	17	0,8	6,5	9,3	16,6	8,5	49,6	25,4	100,0
	18	2,6	2,1	5,8	10,5	11,5	47,6	30,4	100,0
	19	2,4	2,4	12,2	17,0	4,9	48,8	29,3	100,0
Átlag		1,1	3,2	7,5	11,8	11,80	50,6	26,4	100,0

Forrás: Saját kutatás, 2010

A fenti táblázat az életkor és a fogyasztási intenzitás tükrében egyértelmű és erős trendet nem mutat. A fogyasztási szocializáció – mint ahogyan a szekunder irodalom adatai is mutatják – ekkorra már megtörtént, a gyorséttermi látogatással kialakított pozitív képzettársítás a gyermekkori lelegején történik. Így a vizsgált életkori intervallumban drasztikus kilengések nem tapasztalhatók (Cramer's V = 0,087). Megfigyelhető azonban a 16-19 évesek gyakoribb gyorsétterem látogatása, mely megítélésem szerint a gyorsétteremnek, mint közösségi térnek és a szabadon elkölthető jövedelem emelkedésének köszönhető. Meg kell említeni, hogy a gyorséttermi látogatás gyakorisága a fiatalok véleménye szerint nem

jövedelemfüggő elsősorban, nem a jövedelem, a szabadon elkölthető pénzmennyiség a legfontosabb tényező a látogatás során.

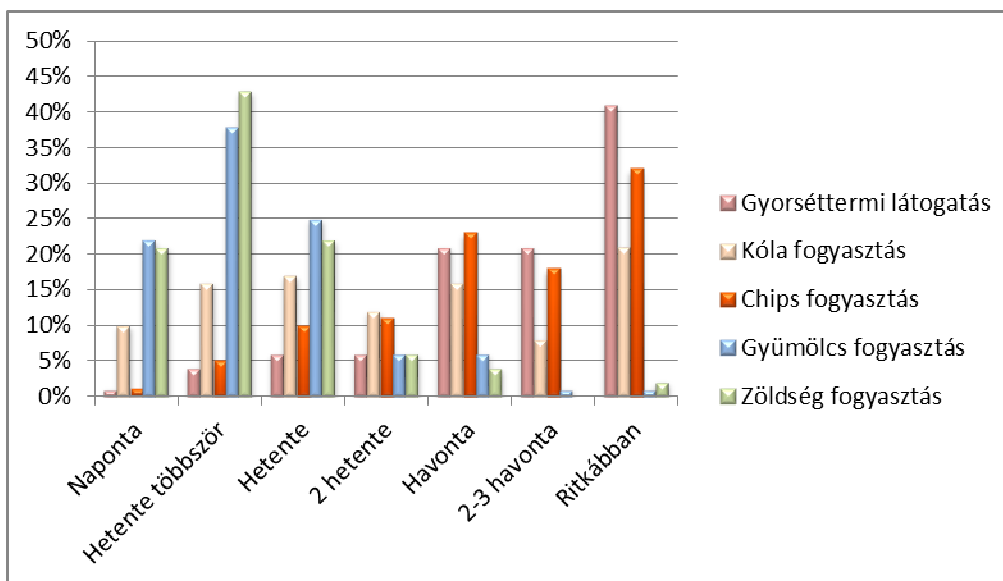
A gyorsétterem látogatásnak, mint fogyasztási trendnek, a fast food jelenségnek is megtalálható a maga ellentrendje a slow food személyében, 1986 óta. A mozgalom jellemzője, hogy a gyorsétkezési fast food étkezési stílus ellentettjére, a „lassú”, odafigyelő, a hagyományos és nemes táplálkozásra irányítja a figyelmet; különösen a hagyományos ételek, régi ételkészítési fortélyok, komótos evés, az ételek és italok összehangolása, egészséges alapanyagok, a gasztronómiatörténeti értékek ápolása áll a mozgalom gondolatvilágának középpontjában. A slow food, mint mozgalom azonban egyelőre versenyképtelen a fast food jelenséggel, legalábbis a fiatalok szegmensében (*Deluxe, 2011*).

Egyéni felelősségvállalás

Nem utolsó sorban vizsgálunk szükséges az egyéni felelősséget a gyermek- és fiatalkori elhízás témakörében. Közgazdaságtani értelemben az egyén, mint racionális és tudatos lény hasznosságérzetének maximalizálására törekszik. *Spurlock (2004)* kísérletében 100 táplálkozástani szakértőt kérdezett meg, hogy milyen gyakran kellene az embereknek gyorséttermi ételt enniük megítélésük szerint. 100-ból csak 2-en mondták, hogy hetente kétszer, vagy többször. 28 szerint hetente egyszer, vagy havonta egyszer-kétszer. 45 azt nyilatkozta, sose lenne szabad. Ennek tudatában és ezek alapján kijelenthetnék, hogy – figyelembe véve az egészségügyi szakemberek ajánlásait – az egyén egészségesen táplálkozna, és rendszeres fizikai aktivitást folytatna egészsége megőrzése érdekében. Ez azonban nem valósul meg, pedig az ellenkezőjére, a magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek fogyasztására, az inaktivitásra senki sem kényszeríti a fogyasztót. Ennek tükrében az egyéni felelősségvállalás vizsgálata elkerülhetetlen.

Magyarországon a magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek fogyasztása egyre nagyobb népszerűségnek örvend, a termékek fogyasztási intenzitása magas a fiatalkorúak szegmensében. A fiatalkorúak körében lefolytatott 2010-es kutatásom eredményeként megállapítható volt, hogy a fiatal férfiak 38,0%-a, a nők 29,7%-a fogyaszt legalább heti rendszerességgel chipset. A fiatal férfiak 70,5%-a, a fiatal nők 57,8%-a fogyaszt legalább heti rendszerességgel kólát. Fel kell hívnom a figyelmet a mindennapos kóla fogyasztók magas részarányára is (21,2%). A legalább heti rendszerességgel gyorsétteremben étkezők aránya férfiak esetében 17,1%, míg nők esetében 11,1%. Őket a McDonald's besorolásának megfelelően „heavy user” kategóriába sorolhattam be. Kórosan kemény fogyasztónak (super heavy user) nevezi a McDonald's azokat, akik hetente 3-5 alkalommal étkeznek itt.

A helyzet a felnőttek (főként 20-25 év közöttiek) esetében kissé kedvezőbb állapotot tükröz. A 2011-ben lefolytatott kutatási eredményeket a 2. ábra tartalmazza.



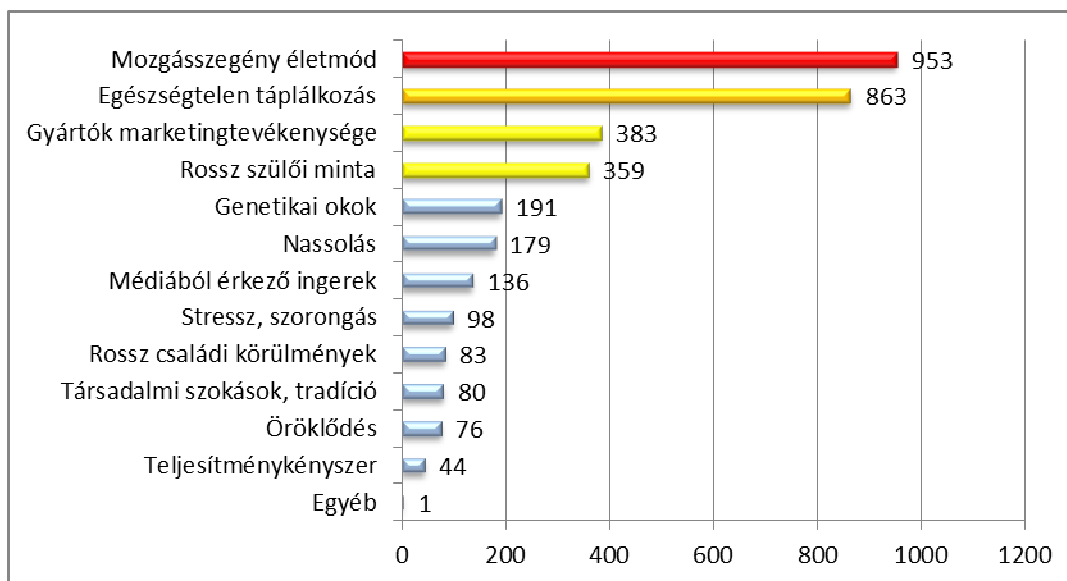
2. ábra: Néhány termék fogyasztási intenzitás a fiatal felnőttek körében (n=504 fő) (%)
 Forrás: Saját kutatás, 2011

A 2. ábrából látható, hogy a gyermek- és fiatakorúakhoz képest a magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek fogyasztása csökkent a fiatal felnőttek körében; azonban az még mindig magas intenzitást mutat. Mindezt fokozza a fizikai aktivitás csökkenése. Az egyéni felelősség ez esetben is megkérdőjelezhető. Senki nem tiltja a modern kor emberét a sporttól, a fizikai aktivitástól, sőt, azt egyenesen ajánlják számára. Ennek ellenére keveset tesz egészségének megőrzése érdekében. Egy Európai Unió tanulmány szerint a 15-24 év közötti magyar fiatalok esetében a férfiak 11%-a, a nők mindössze 6%-a sportol rendszeresen, szemben az Unió 19%, illetve 8%-os aránnyal. A napi és heti többszöri sportolási gyakoriság hazánkban 23%, míg az Unió átlag 40%-ot mutat. Ezt kissé kompenzálja, hogy a bármilyen fizikai aktivitás aránya hazánkban 72%, míg Unió átlagban 65% (Eurobarometer, 2009).

Nehéz azonban a válaszok pontos megítélése. 2011-es primer kutatási eredményeim azt mutatták, hogy a megkérdezettek 53%-a vallotta azt, hogy rendszeresen sportol. Az érték könnyen belátható, hogy túl magas, vagyis a válaszok között magas az irracionális válaszok száma. Mindenképpen érdekes az erős megfelelési kényszerrel, tartalommal rendelkező válaszok igazságtartalmának vizsgálata. A fogyasztóknak, amikor a sportolási tevékenység gyakoriságát kellett bevallani, akkor a napi és heti többszöri alkalommal sporttevékenységet folytatók aránya már csupán 37% volt. Látható, hogy az egyén, önvédelmi mechanizmusának következtében a válaszokat „szépítgeti”, jelen esetben nagyvonalúan felfelé kerekít. A tényen viszont nem lehet szépíteni, a magyar társadalom több, mint 60%-a a túlsúlyos vagy elhízott kategóriák valamelyikébe sorolható. Ennek tükrében az egyéni felelősségvállalás fontosságának megfogalmazása nem kerülhető meg.

A „fő ok” megnevezése

Az egyes okok, melyeket írásom során említettem mind hozzájárulnak a gyermek- és fiatakorú elhízáshoz. A hatás lehet közvetlen vagy közvetett. Szakmai véleményt egyedüli kutatóként nem szabad formálni annak tekintetében, hogy a fentebb említett tényezők közül melyik a legfontosabb; már csak az objektív biztosítása miatt sem. A sorrend felállítás azonban mindenképpen fontos. A sorrend felállítására a 2012-es primer kutatásom során 1126 egészségügyi szakembert kértem meg. Összesített véleményüket az alábbi, 3. ábra tartalmazza.



3. ábra: Egészségügyi szakemberek véleménye a gyermek- és fiatalkori elhízás okainak fontossági (emléltési gyakoriságának) sorrendjéről (n=1126 fő)

Forrás: Saját kutatás, 2012

Látható, hogy a hazai szakemberek legfontosabb tényezőként a mozgásszegény életmódot említették, míg az egészségtelen táplálkozás a második helyre került. Ezek a tényezők az egyéni felelősséget hangsúlyozzák. Nem elhanyagolható azonban a magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek marketingtevékenysége, mint kiváltó ok sem. Így az állami keretfeltételek, szabályok megteremtése is kiemelkedő fontossággal bír, a szülői felelősségvállalás fontosságával karöltve. Megállapítható, hogy az általam fentebb részletezett tényezők egyeznek a szakértői véleményekkel.

Összefoglalás, javaslatok

Fenti okfejtésből látható, hogy a gyermek- és fiatalkori elhízásnak nincs egyedüli felelőse, hanem felelősei vannak. Nem lehet kijelenteni, hogy csupán az egyén felelős túlsúlyáért, bár kétségtelen, hogy végső soron ő fogyasztja el a magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszereket. Az egyén tartja alacsony szinten fizikai aktivitásának mértékét és fokozza a képernyő előtt töltött időt. Ennek ellenére a ténynek nem kizárólagos felelőse. A gyermek- és fiatalkorban kialakított márkahűség (például a magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerekkel kapcsolatban) egy egész életen át kitart és követendő mintaként szolgál. Ezt segíti a gyártók marketingaktivitása, és a rossz szülői minta a táplálkozás területén. Az összes többi szereplő hatása, magatartása szintén komoly hatással bír a gyermek- és fiatalkorban jelentkező elhízásra. A szereplőknek együttműködve, a szinergia hatásokat kiaknázva kell tevékenykedni a gyermek- és fiatalkori elhízás visszaszorítása érdekében. Bármelyik szereplő, ha a többi szereplő hatását csökkentve cselekszik (kiváló állami kezdeményezés ellenére a fogyasztási szokásain nem akar változtatni a fogyasztó), akkor a pozitív hatás azonnal véget ér. Törékeny folyamat a gyermek- és fiatalkori elhízás elleni harc, ahol bármely szereplő negatív hozzáállása, cselekedete a teljes folyamatot összetörheti.

Javaslat megfogalmazása a gyermek- és fiatalkori elhízás elleni küzdelemben korántsem jelent egyszerű feladatot. A 2012. május 24-én tartott VIII. Nemzetközi Táplálkozásmarketing Konferencián elhangzott érdekes gondolat alapján kijelenthető, hogy a modern kor embere ragaszkodik az ízekhez, az ízek intenzitásához, a magas élvezeti értékhez. A magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek pont ezt kínálják a fogyasztóknak, ezért nem is hajlandóak igazán lemondani róluk. Komoly kihívást jelent az olyan élelmiszerek megalkotása a gyártóknak, melyek hasonló élvezeti értéket képesek nyújtani a fogyasztónak úgy, hogy azok az

egészséges életmód elvárásainak is megfeleljenek, mindezt elfogadható áron. Ez nemcsak a gyártóknak jelentene komoly piaci lehetőséget, hiszen a pozitív szinergia hatások egészen a társadalombiztosítás intézményéig elérnének. Amennyiben ezt sikerül megvalósítani, a megoldáshoz vezető legfontosabb lépést megtettük. Ameddig ezt nem sikerül megvalósítani, addig számos egyszerűbb javaslattal terelhető a kereslet, formálható a fogyasztói magatartás. Valamennyi primer kutatásom igazolta azt, hogy az egészséges táplálkozás fontosságát hangsúlyozó (társadalmi) kampányokat a fogyasztók rendkívül szívesen fogadják, fogékonyak az új információkra. Megítélésem szerint kulcsfontosságú a megfelelő hangnem megtalálása a fogyasztóval; a szórakoztatva, ráébresztve történő tanítási módszer. Ezek mellett azonban a szabályozásnak is fontos szerepe van, mely jelentheti a magas zsír-, só-, cukortartalmú élelmiszerek marketingkommunikációjának szabályozását, a termékek adóval történő terhelését.

Irodalom

Batada et al. (2008): Nine out of 10 Food Advertisements Shown During Saturday Morning Children's Television Programming Are for Foods High in Fat, Sodium, or Added Sugars, or Low in Nutrients. *Journal of the American Dietetic Association*, 108 (4), Apr. 2008, pp. 673-678

Bedros, R. (2012): A magyarok kétharmada kövér.

<http://www.hir24.hu/élet-stilus/2012/03/26/a-magyarok-ketharmada-kover/>

Bonisteel, S. (2010): Toys banned in some California fast food restaurants, Special to CNN. Apr. 28., 2010

<http://edition.cnn.com/2010/LIVING/04/28/fast.food.toys.california/index.html>

Deluxe, (2011): Lassan terjed a slow food.

http://www.deluxe.hu/cikk/20060817/lassan_terjed_a_slow_food, Letöltve: 2012. április 7.

Dömölki L. (2010): Reklám vagy agyimosás, A felnőttek felelőssége. *Kosár, a fogyasztók magazinja*, 2010. június, p. 17.

Eurobarometer (2009): Sport and physical activity. European Commission,

http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_334_fact_hu_en.pdf, p. 4.

Finkelstein, E. (2004): Use of incentives to motivate healthy behaviors among employees. *Gender Issues*, 21 (3), June 2003, ISSN 1936-4717 pp. 50-59

Kálló I. (2011): Az unióban Magyarországon van a legtöbb elhízott nő. InfoRádió, MTI, 2011. április 17, <http://inforadio.hu/hir/életmod/hir-427000>

Montopoli, B. (2010). "Poll: Most Oppose Tax on Junk Food". CBS News.

<http://www.cbsnews.com/blogs/2010/01/07/politics/politicalhotsheet/entry6068825.shtml>.

Retrieved January 9, 2010.

Pratt, M. – Macera, C. A. – Wang, G. (2000): Higher Direct Medical Costs Associated with Physical Inactivity. *The Physician and Sportsmedicine* 2000, Vol. 28, pp. 63-70. [Numbers adjusted for inflation from 1987 value]

Schutter, O. (2012): UN food expert says junk food responsible for debilitating diseases. United Nations Radio,

<http://www.unmultimedia.org/radio/english/2012/03/un-food-expert-says-junk-food-responsible-for-debilitating-diseases/?app=2&lang=en>;

Speech in Genf, on 6th March 2012.

Singh, S. – Kaur, J. P. (2011): The Impact of Advertisements on Children and Their Parents' Buying Behavior: An Analytical Study. *The IUP Journal of Marketing Management*, 10 (3), pp. 18-41.

Spurlock, M. (2004): Super Size Me. Documentary, Best Hollywood, Documentary, min. 100

The Daily Telegraph (2012): Schoolchildren can use an iPhone but cannot tie their shoelaces. poll finds, 2012. március 5.,

<http://www.telegraph.co.uk/education/educationnews/9122180/Schoolchildren-can-use-an-iPhone-but-cannot-tie-their-shoelaces-poll-finds.html>

WHO – World Health Organization (2008): Obesity and overweight. Available at:

[http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs311/en/index.html/.](http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs311/en/index.html/), Fact sheet N°311

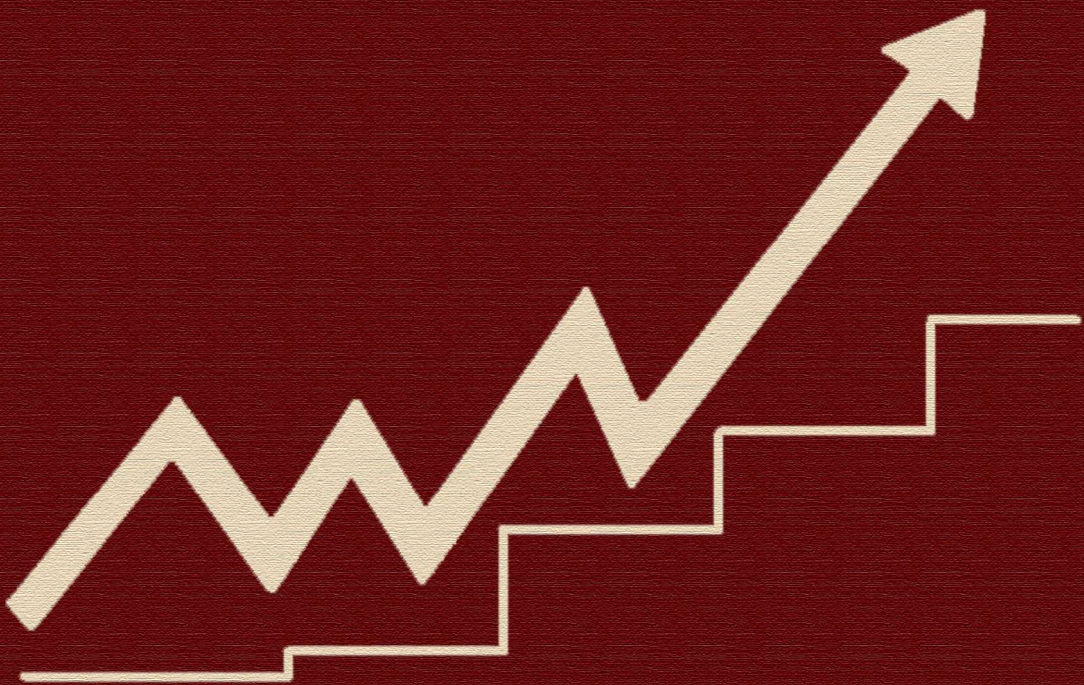
Wikitech (2011): Napi hat óra képernyő előtt. 2011. április 1.

<http://www.wikitech.hu/www/2011/04/01/napi-hat-ora-kepernyo-elott/>

E-CONOM

Online tudományos folyóirat
Online Scientific Journal

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



ISSN 2063-644X

Főszerkesztő / Editor:
Juhász Lajos

Szerkesztőbizottság / Editorial Board:
Czeglédy Tamás
Jankó Ferenc
Koloszár László
Szóka Károly

Technikai szerkesztő / Technical Assistant:
Tarró Adrienn

Web: <http://www.e-conom.hu>; <http://e-conom.nyme.hu>
E-mail: e-conom@nyme.hu

I./1.
2012

A népességfogyástól a gyermekszegénységig: A hazai családtámogatási rendszer dilemmái

ZÁVE CZ Szilvia¹

Az európai jóléti államok többségének felépítése olyan múltban gyökerező társadalmi szerkezeten alapul, melyre stabilan fennálló kétszülős családok, magas szintű foglalkoztatás volt a jellemző. Napjainkban ezek a paraméterek jelentősen megváltoztak, az ehhez kevésbé alkalmazkodni tudó országok esetében pedig fokozatosan növekedésnek indult a gyermekszegénység. Egyes európai országoknál, mint hazánknál, ehhez a tendenciához az elöregedő társadalom problémája, a népesség fogyása is párosul.

Kutatásom fő célja, hogy választ adjon a hazai újraelosztásnak arra a sarkalatos kérdésére, miszerint a gyermekes családokat támogató redistribúciónál a népesedéspolitikai vagy a szociális szempontok élvezzenek nagyobb prioritást. Tanulmányomban a Pénzügyminisztérium által is használt legfrissebb, TÁRSZIM 2008-as mikroszimulációs modellel vizsgálom a családtámogatási rendszert.

A kutatás során arra jutottam, hogy a jelenlegi családtámogatási formák közül egyedül a családi pótlék az, amely egyszerre népesedési és szociálpolitikai célokat is szolgál anélkül, hogy más társadalmi cél ellen hatna. A többi támogatás mindegyike ellenőztönzőleg hat vagy a szociál-, vagy a foglalkoztatás-politikára, ezért úgy gondolom, hogy esetükben a változtatás szükséges. A kapott eredményeim alapján megvalósítható korrekciókra teszek javaslatot.

Kulcsszavak: családtámogatás, szociálpolitika, gyermekszegénység, népesedéspolitika
JEL-kódok: J13, P46, Q56

From the Problem of Population Decline to Child Poverty: The Dilemmas of Domestic Family Support System in Hungary

The structure of most European welfare states is based on such a past social construction, which can be characterized by two-parent families and high levels of employment. Nowadays these parameters changed significantly, in those countries which could not adapt these changes, started gradually to increase the child poverty. In some European countries, also in Hungary, this trend is combined with the aging society problem and the decrease of the population.

The main purpose of my research is to respond the fundamental question of the domestic redistribution: the population policy or the social considerations must have higher priority in the redistribution system what supports the families with children. In my study I used the latest micro simulation model (TÁRSZIM 2008 – used by the Ministry of Finance) to examine the family support system.

During my research, I concluded that the current forms of family support, only the family allowance, which is both a demographic and social policy by returning without any other social objective would run counter. Each other support have negatively affect in social or employment policy, so I think that they need to change. Based on my results I propose some corrections which could implement.

Keywords: family support, social policy, child poverty, population policy
JEL Codes: J13, P46, Q56

¹ A szerző a Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Karának PhD hallgatója (zavecz AT ktk.nyme.hu)

Bevezetés

Napjainkban zajló társadalmi, demográfiai változások jelentős nyomás alatt tartják az európai országok többségét, köztük hazánk jóléti ellátórendszerét. A magyar jóléti rendszer a vele szemben támasztott követelményeknek csak egyre növekvő társadalmi költségek, közkiadások árán tud megfelelni. A társadalmi juttatások részaránya 2009-ben már jelentősen meghaladta az ország fejlettségi szintjét, egyúttal a társadalmi juttatások GDP-hez viszonyított aránya a kevésbé fejlett uniós tagországok közül hazánkban volt a legmagasabb (EUROSTAT, 2010b). Úgy gondolom, hogy a jóléti kiadásokon belül a családtámogatási rendszernek most lényegesebb a szerepe, mint eddig bármikor, hiszen két társadalmi problémával kell egyidejűleg szembenéznie:

- Az egyik a gyermekes családok elszegényedése, a gyermekszegénység megjelenése, mely a szegénység generációról generációra történő örökítését, a szegénység újratermelődését is jelenti. Ezt a problémát szociálpolitikai szempontok alapján lehet orvosolni.
- A másik társadalmi probléma a népesség fogyás, mely hosszú távon veszélyezteti az ellátórendszer fenntarthatóságát. Az állam a csökkenő születésszámon népesedéspolitikával próbálhat javítani.

Esetenként a különféle jóléti szociális és népesedéspolitikai intervenciók a családtámogatási rendszeren belül, ellentétes, egymást gyengítő redisztributív hatásokat is elérhetnek, melyek magas, eredménytelenül felhasznált társadalmi költségeket eredményezhetnek. Ezek alapján joggal merül fel a kérdés, hogy hazánk esetében melyik társadalompolitikai nézőpont dominál jobban, továbbá hogy lehetne olyan családtámogatási rendszert kialakítani, amely mindkét társadalmi problémát orvosolja, anélkül hogy a másik célcsoportnak ne okozna hátrányt, illetve ne indukálna ezáltal eredménytelen közkiadásokat. Már a tanulmány elején leszögezhetjük, hogy a gyerekekbe fektetett közkiadások (legyen az szociálpolitikai vagy népesedéspolitikai célú) szerepe jelentős, hiszen ők biztosítják a társadalom továbbélését, valamint jövőbeni ellátórendszer finanszírozóit.

Módszertan

Kutatásom során a főbb családtámogatási formákat vizsgálom, mint a családi pótlék, GYED, GYES, GYET, családi adókedvezmény. Az analízis a transferek célzottságára irányul, tehát hogy az egyes családtámogatási formák mennyire érik el a szegényebb háztartásokat. Az analízis alapját a háztartások ekvivalencia jövedelmi decilisei képezik. A decilis eloszlás során az ország összes háztartását jövedelem alapján sorba rendezik. Ez megmutatja, hogy a lakosság a jövedelmi tizedek alapján mekkora arányban részesedik az összes jövedelemből. Továbbá ha redisztribúciós elemeket is rendelünk hozzá, megmutatja, hogy a szubvenciók a szegényebb vagy gazdagabb háztartásokat támogatják. Az elemzésem során a Pénzügyminisztérium által is használt TÁRSZIM 2008-as mikroszimulációs modellt alkalmazom. Ez a mikroszimulációs eljárás úgy vizsgál 2008-as² évre társadalmi-gazdasági változásokat, hogy az egyes intézkedések hatásait kis egységekre vonatkozóan határozza meg és a társadalmi méretű hatásokat ezek eredőjeként írja le. Az eredmények egész társadalomra vonatkozó relevanciáját az biztosítja, hogy az adatbázis a háztartásoknak olyan nagyságú országos reprezentatív mintája, amely a kívánt statisztikai megbízhatóságot garantálja. A modell a szimulációs statikus modellek közé tartozik, tehát „csupán” a közvetlen hatások réteg és eloszlási jellemzőinek bemutatására képes. A modell esetén időbeni diszkrepanciával kell számolni.³

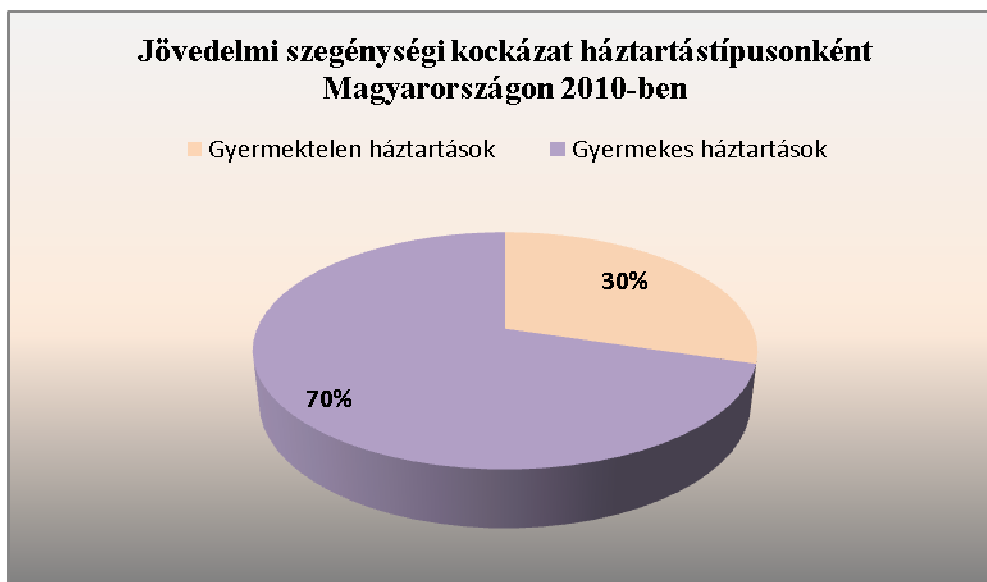
² A kutatás során a legfrissebb, nyilvánosan elérhető TÁRSZIM-modell adatbázisát használom. S bár a célzottság vizsgálat viszonylag régi, 2008-as adatokra végezhető csupán el (mivel a támogatások jogosultság tekintetében nem változtak), úgy gondolom egy friss célzottság vizsgálat is hasonló eredményeket hozna.

³ TÁRSZIM 2008 Professional mikroszimulációs modell felhasználói kézikönyve

A gyermekes családok javára megvalósuló redisztribúció mellett szóló érvek

A családtámogatás elsősorban olyan ellátás, amely az állami redisztribúció révén a gyermekekkel kapcsolatos költségekhez, valamint a gyermekek gondozásával kapcsolatos feladatokhoz biztosít közösségi hozzájárulást. A családok számára általában két, a gyermekvállalásból származó „hátrányt” kell orvosolni, ami a jövedelmi szerkezetükre hat: az egyik a gyermekvállalással járó többletterhek, a másik az otthon maradó szülőknek a gyermekvállalással kiesett keresete.

A statisztikák is azt mutatják, hogy a gyermekes családok jövedelme, jelentősen elmarad (még a családtámogatásokat követően is) a gyermektelen háztartások jövedelmétől. 2010-ben hazánkban átlagosan 36%-kal⁴ kevesebb éves jövedelemből gazdálkodtak a gyermekkel rendelkező háztartások, a nem gyerekes háztartásokhoz képest. Mint az 1. ábra is mutatja, a háztartások jövedelmi szegénység kockázatát,⁵ az elszegényedés veszélyét egyértelműen növeli a gyermekvállalás. Láthatjuk, hogy 2010-ben a gyermektelen háztartások szegénységi kockázata átlaga alatti 0,57 volt, addig a gyermekes családok körében a szegénységi kockázat már az átlagosnál nagyobb, 1,35 volt, ez azt jelenti, hogy a gyermekes háztartások 70%-át veszélyeztette a szegénység 2010-ben.



1. ábra: Jövedelmi szegénységi kockázat háztartástípusonként Magyarországon 2010-ben

Forrás: Központi Statisztikai Hivatal (2012)

A gyermekes háztartások esetén a gyermekek száma is jelentősen befolyásolja a szegénység kockázatát. Az átlagosnál magasabb szegénységi kockázat jellemzi a „csonka”, egyszülős továbbá a sokgyerekes (3 vagy annál több gyerekes) háztartásokat. Míg az előbbieken 2,28 szoros, az utóbbiakban 2,26 szoros a szegénységi küszöb alá kerülés veszélye. (KSH, 2012).

Ezek az adatok igazolhatnák, hogy a jövedelmek társadalmilag igazságos elosztása megkívánja a csoport-specifikus redisztribúciót, a családoknak szóló horizontális (jövedelemtől független) transzferkifizetéseket, azonban az a tény, hogy egy háztartás

⁴ Saját számítás a Központi Statisztikai Hivatal (2010b) alapján.

⁵ Szegénységi kockázat (RISK): az adott csoportba tartozó szegények aránya az országos átlaghoz viszonyítva. Az 1-nél nagyobb érték az adott kategóriákba tartozó szegénységi küszöb alá kerülésének az átlagosnál nagyobb, az 1-nél kisebb érték pedig az átlagosnál kisebb kockázatát jelenti.

gyermeket nevel, önmagában véve még nem forrása anyagi természetű nehézségeknek. A háztartások jövedelmi pozícióját a gyermekvállaláson túl még számos egyéb tényező is ronthatja, melyek a következők lehetnek:

A *munkaerő státusz* az, ami a legerőteljesebben befolyásolja a szegénnyé válás kockázatát, ugyanis a nagyobb munkaintenzitási mutató (MI) a szegénységi kockázat csökkenésével jár. Azokban a háztartásokban, ahol a háztartásfő munkanélküli az átlagosnál jóval nagyobb a szegénységi kockázat, ott ahol a háztartásfő foglalkoztatott és rajta kívül még legalább egy személy a háztartásban aktív dolgozó, ott a szegénységi kockázat a negyedére csökken (TÁRKI, 2010). Ha a munkaintenzitási adatok ⁶ mellé a háztartástípusokat is hozzárendeljük (lásd. 1. táblázat) megállapítható, hogy azonos munkaintenzitás mellett a gyermekes háztartások szegénységi kockázata magasabb, mint a gyermekteleneké.

1. táblázat: Jövedelmi szegénység arány a háztartás munkaintenzitása szerint 2010-ben

Munkaintenzitás	Háztartástípus	
	Gyermektelen háztartások szegénységi aránya	Gyermekes háztartások szegénységi aránya
MI=0	13,3	61,5
0 < MI < 1	9,2	54,6
MI=1	1,4	3,2

Forrás: Központi Statisztikai Hivatal (2012)

A munkaerő-piaci státusz leglényegesebb determinánsa az *iskolai végzettség, kvalifikáció*. S bár a magas hiteltörlesztések és leépítések miatt a válság óta nőtt a felsőfokú képzettséggel rendelkezők között is a szegénységi arány, még mindig jellemző, hogy a kvalifikáció növekedésével csökken a szegénység valószínűsége. A legmagasabb szegénységi arány (24%) (KSH, 2009) 2009-ben az általános iskola 8 osztályánál alacsonyabb képzettségűeket sújtotta.

Fontos szerepet játszik a jövedelmi egyenlőtlenségek alakulásában a *településtípus*, ugyanis a községek korlátozott munkalehetőségei miatt sokkal nagyobb a szegénység kockázata az ott lakók körében, mint a városokban. Magyarország esetén a szegénység rurális jellegű, 2009-ben a szegényeknek körülbelül az 53%-a élt községben, az egy főre eső jövedelmük pedig 9%-kal maradt el a városi értéktől (Ferge, 2010).

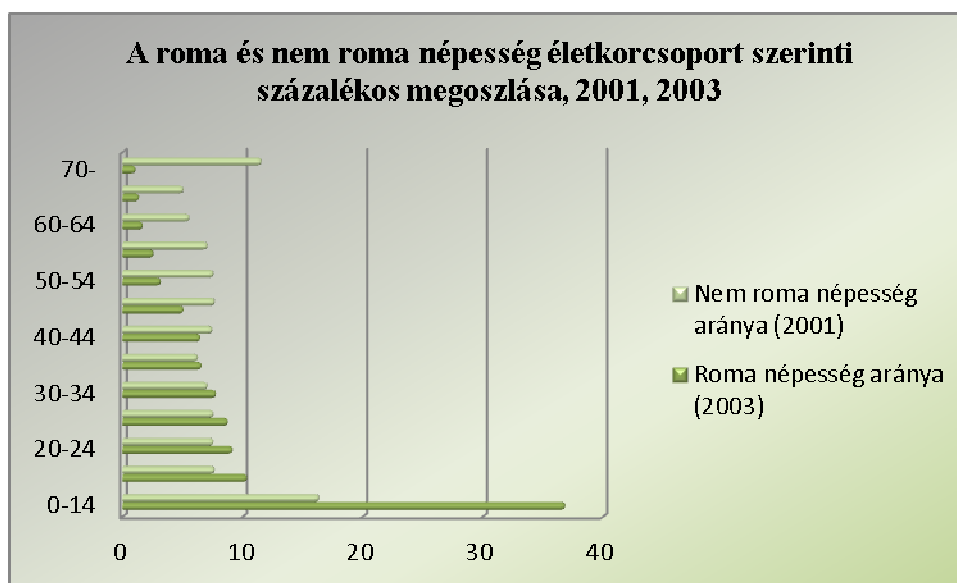
Az *országban belüli területi elhelyezkedés* is hatással van a szegénységi arányok alakulására. Az északi, északkeleti régióban kimondottan magas az aprófalvas települések száma, ami a rurális jellegű szegénységből kiindulva növeli az országban belüli területi egyenlőtlenségeket. 2000-ben az északi, valamint az északkeleti régióban volt a legmagasabb a szegénységi rés⁷, mely 1,59-3,05% (TÁRKI, 2003) között mozgott. Érdekesség, hogy ebben a két régióban (kiemelkedően Szabolcs-Szatmár-Bereg, Jász-Nagykun-Szolnok, Borsod-Abaúj-Zemplén megyében) a legmagasabb a termékenységi arányszám az egész országban (KSH, 2011).

Ha a termékenységi térképet összevetjük a romák megyénkénti állandó lakossághoz viszonyított arányával, megállapítható, hogy (kisebb eltérésekkel, de) kapcsolat mutatható ki a termékenységi arányszámok és a *roma lakosság* országban belüli elhelyezkedése között (Kemény – Janky – Lengyel, 2004). Ez azt engedi feltételezni, hogy a roma családok körében viszonylag magas a gyermekek száma. Az állítást igazolja a 2. ábra, ahol a roma és nem roma lakosság életkorcsoport szerinti vizsgálatát láthatjuk. A romák esetében a 14 éven aluli

⁶ A munkaintenzitás mérésénél a háztartás összes munkaképes korú(18 és 64 közötti) tagjának a jövedelmi referenciaév során ténylegesen munkával töltött idejét a háztartás tagjainak összes elméletileg munkával tölthető idejéhez viszonyítjuk. Munkaintenzitási mutató értéke 0 és1 között lehet. 0, ha a háztartásban az adott évben nincs foglalkoztatott és 1, ha minden munkaképes korú személy egész évben, teljes munkakörben dolgozott.

⁷ Szegénységi rés: A szegények átlagos jövedelmének szegénységi küszöbtől való elmaradása.

gyermekének száma majdnem a lakosság 40%-át teszi ki. Az életkorcsoportos megoszlásból az is kiolvasható, hogy míg a nem romák esetén az előregedő lakosság jelei már mutatkoznak, addig a romákat a magas gyermekszámuk köszönhetően népességfogyás nem fenyegeti.



2. ábra: A roma és nem roma népesség életkorcsoport szerinti százalékos megoszlása, 2001, 2003

Forrás: Kemény – Janky – Lengyel (2004)

Sőt, a romák aránya olyan gyors ütemben nő, hogy egyes előrejelzések (*Habicsek, 2007*) szerint 2050-re meghaladja a nem romák arányát. Ez megoldást jelenthetne a népesedéspolitikai szempontból aggasztó demográfiai nehézségekre, népességfogyásra, azonban a problémák orvoslása mégsem ilyen egyszerű. A roma lakosságot alacsony iskolázottság jellemzi, ebből kifolyólag a foglalkoztatottsági rátájuk is rendkívül alacsony, egyes becslések szerint alig éri el a 20%-ot (*Kemény – Janky – Lengyel, 2004*). Továbbá azzal, hogy olyan országrészekben élnek, ahol sok az aprófalvas település, és nehéz a munkaerő-piaci elhelyezkedés, esetükben jelentősen megnöveli a szegénnyé válás kockázatát. 2009-ben a leghátrányosabb kistérségek esetén a roma családok körében 70%-os (*Ferge, 2010*) volt a szegénységi arány. Ha az előrejelzések beigazolódnak, fontosnak tartom, hogy a romák gyors ütemű növekedése ne ilyen szegénységi arány mellett valósuljon meg, máskülönben a szegénység újratermelődik, a jövedelmi egyenlőtlenségek pedig olyan mértékűt ölthetnek, amelyet a hazai szociálpolitika és állami költségvetés már nem tudna kezelni.

A gyermekek elszegényedésének veszélye azonban nem csupán etnikai kérdés. A szegénységkutatások már korábban is rámutattak az életciklus és a szegénység kapcsolatára. 1901-ben Rowentree, angol közgazdász kutatása során a munkásosztály életkörülményeit vizsgálta. Megfogalmazta, hogy számos életciklus közül, a gyermekkor is magában hordozza a szegénység kockázatát (*Hegedűs – Monostori, 2005*). Ugyanis a gyerekek alkotják a társadalom legkiszolgáltatottabb szegmensét, hiszen önhibájukon kívül bennrekedhetnek a társadalmi egyenlőtlenségek örödiégi körében. A létbizonytalanság és a szűkösség, a megfelelő minták hiánya, nem készíti fel őket a társadalmilag elfogadott normák szerinti felnőtt létre, ez pedig a társadalmi problémák állandósulását jelenti, valamint a szegénység generációról generációkra történő „újratermelődését”.

A szegénységi arány korcsoport szerinti vizsgálata azt mutatja, hogy az életkor csökkenésével fokozatosan nő a szegénység kockázata. Ez nem mindig volt így. A rendszerváltást követően magassá vált időskori szegénység, mely például 92-ben még 22%

volt, napjainkra lecsökkent, azonban fordítottan arányosan nőtt vele a gyerekek szegénységi aránya. A jelenlegi, 20,6%-os (KSH, 2010a) hazai gyermekszegénység kismértékben, de az Unió átlag felett van. A gyermekszegénységi arányt a teljes népesség szegénységi arányával is összevetve megállapítható, hogy a legtöbb uniós országban a gyerekeket jobban fenyegeti a szegénység, mint a teljes népességet. Ez az arány Románia után Magyarországon a második legmagasabb. A 2. táblázatban összesítve látható az uniós átlaghoz és a teljes népesség szegénységi kockázatához viszonyított gyermekszegénységi arány, amely megmutatja, hogy egyes tagállamoknak milyen irányba kell mozdulni a gyermekszegénység csökkentése érdekében.

2. táblázat: Tagállamok pozíciója a gyermekszegénységi kockázat EU átlagához és a teljes népesség szegénységi kockázatához viszonyítva (2009)

		<i>Gyermek szegénységi kockázat az EU átlaghoz képest</i>		
		<i>Alacsonyabb legalább 3%-kal</i>	<i>EU átlag körül mozog</i>	<i>Magasabb legalább 3%-kal</i>
Gyermekszegénységi kockázat a teljes népességhez viszonyítva	Alacsonyabb	Szlovénia, Finnország, Észtország, Dánia, Ciprus		Lettország
	Max. 4%-kal magasabb	Ausztria, Belgium, Csehország, Franciaország, Németország, Spanyolország, Svédország, Hollandia		Görögország, Litvánia
	Legalább 5%-kal magasabb	Szlovákia	Málta, Magyarország , Luxemburg, Lengyelország, Írország	Románia, Portugália, Olaszország, Bulgária, Egyesült Királyság

Forrás: Saját készítésű a Központi Statisztika Hivatal (2010a) alapján

A táblázatban a legutolsó oszlop, sor mutatja a gyermekszegénység szempontjából valamelyik aspektus alapján problémás országokat. A legutolsó oszlop esetében a gyermekszegénységi kockázat az EU átlagához képest legalább 3%-kal magasabb. A legutolsó sor azokat az országokat jelenti, ahol a gyermekszegénységi arány legalább 5%-kal magasabb a teljes népességhez viszonyítva. A bal felső sarokban a legjobb eredménnyel rendelkező országokat, a jobb alsó sarokban pedig a legrosszabb helyzetű országokat találjuk. Az utóbbiak esetében kétirányú javulást is el kellene érni, egyrészt közelíteni kellene a gyermekszegénységet az uniós átlaghoz, továbbá a teljes népességhez viszonyított gyermekszegénységi arányt csökkenteni kellene. Magyarország esetében egyértelműen alapvető törekvésnek kell lennie a szociálpolitikában a roma lakosság foglalkoztatási mutatóinak növelése, a roma gyerekek iskolázottságának javítása, különben könnyen a legrosszabb statisztikával rendelkező országok közé kerülhet.

Családtámogatás, mint társadalompolitikai célok redisztribúciós eszköze

A családpolitikát számos társadalompolitikai cél elérésének eszközeként alkalmazzák, mint például a gyermekvédelem, a foglalkoztatás politika, a szociálpolitika vagy a népesedéspolitika területén. Az utóbbi két politikának kiemelkedő szerepe van a napjainkban zajló társadalmi, demográfiai problémák orvoslásában. A szociálpolitika fő céljának a jövedelmek társadalmilag igazságos elosztását, az átlag alatti jövedelemmel rendelkező családok megsegítését tekinti. A népesedéspolitika a közösségi, társadalmi igények szerinti népesedési folyamatok befolyásolására törekszik. (Azonban a hazai kutatók és demográfusok körében is nagy a bizonytalanság, hogy pénzbeli támogatásokkal serkenteni lehet-e egyáltalán a gyermekvállalási kedvet (*Ignits - Kapitány, 2006*). A két politikának különböző az eszközrendszere, melyek olykor azonos irányba hatnak, máskor kimondottan ellentétes, egymást gyengítő redisztributív hatásokat érnek el.

Az összes szociális kiadáshoz viszonyítva családtámogatásra hazánkban költöttek 2009-ben a legtöbbet az Unióban (*Eurostat, 2010a*). Az állami részről a gyermekszám növelése egyre inkább sarkalatos céllá vált. Napjainkban több okból is, részben az elöregedő lakosság mellett a szociális juttatások hosszú távú finanszírozhatósága miatt szükséges lenne, hogy a családtámogatási rendszer ösztönözze a gyermekvállalást. 2010 augusztusában hivatalosan is 10 millió alá süllyedt az ország lakossága. Ez azt jelenti, hogy ma egyharmaddal kevesebben születnek magyarok, mint amennyi az ország népességének újratermeléséhez szükséges lenne (*KSH, 2012*). Továbbá migrációra erősen érzékeny országunknak törekednie kell a kedvező családtámogatási rendszerrel a meglévő családok marasztalására. A bőkezű magyar családtámogatási rendszert részben az magyarázza, hogy nagyon alacsony a rászorultsági alapú szubvenciók aránya, a kifizetett támogatások többsége pedig jövedelemtől független.

A magyar családtámogatási rendszerben a pénzbeli ellátások vannak túlsúlyban, melynek 3 fő típusa van: alanyi jogú, biztosítási alapú és a jövedelem vizsgálathoz kötött ellátás. Az alanyi jogú ellátások, olyan szociálpolitikai támogatási formák, melyeket bázisjövedelmeknek is neveznek. Az ilyen ellátások esetén a jogosultság kritériuma független mind az aktuális jövedelmi helyzettől, mind a korábbi keresettől, ezek helyett egy speciális tényező, általában demográfiai adat határozza meg a támogatás alapját. A foglalkoztatás politika szempontjából lényeges a biztosítás alapú ellátás, a keresetpótló támogatás, mivel itt a jogosultsági kritériumot járulékfizetéshez kötik, ezzel munkára ösztönző hatást tudnak kifejteni. A jövedelepótló, jövedelem vizsgálathoz kötött támogatások célozzák meg a szegénység csökkentését a legerőteljesebben, hiszen ennél a támogatási formánál az alacsonyabb jövedelem a jogosultság kritériuma.

Az univerzális, alanyi jogú ellátások általában a családok számára a jövedelmi esélyegyenlőséget hivatottak biztosítani, ugyanakkor, ha hangsúlyozottan nem is, de népesedési célokat is szolgálnak. A családtámogatások esetén igaz ez a horizontális redisztribúcióra is, ahol a források az egyik, kedvezőbb helyzetű csoporttól (gyermektelen háztartások) a másik, hátrányokkal rendelkező csoport (gyermekes háztartások) felé mozognak. A családtámogatásokon belül az univerzális ellátások a legdrágábbak, de egyben adminisztrációs költségek tekintetében a legolcsóbbak is, hiszen egyszerű és átlátható a jogosultsági rendszerük. A jövedelmi vizsgálathoz kötött ellátások már egyértelműen szociálpolitika célokat szolgálnak. Ugyanúgy, mint a vertikális redisztribúció, amely során az alacsonyabb jövedelműeknek úgy juttat az állam szubvenciót, hogy azt a magasabb jövedelműektől vonja el. A szelektív, jövedelemhez kötött ellátások diszkrecionális támogatást biztosítanak, a támogatásra való jogosultságot szubjektív mérlegelés alapján állapítják meg, törekedve arra, hogy az ellátást csak az kapja meg, akinek arra valóban szüksége van. Épp emiatt ez a módszer bonyolult, nehezen átlátható továbbá költséges, ugyanis részletes környezettanulmányozást kíván. A jövedelemhez kötött támogatások esetén komoly problémát okozhat a jogosultsági szint meghatározása is. Ugyanis minél szigorúbb egy

szabályozás, annál inkább nőhet a segélyre szoruló, de abban nem részesülők száma. Továbbá minél lazább egy szabályozás, annál inkább nőhet a segélyre nem szoruló, de abban részesülő egyének, „potyautasok” száma. Míg az univerzális támogatás esetén nem kell attól tartani, hogy a jogosult kimarad a rendszerből, addig a jövedelemhez kötött ellátásnál ez előfordulhat, mert pl.: nem a specifikált jellemzők szerinti szegény az illető.

A népesedési politikának és a szociálpolitikának is eltérő hatása van a szociális ellátó rendszerre. A népesedési politika fő célja a gyermekszám növelésével, hogy a szociális ellátórendszer finanszírozók számát növelje a hosszú távú fiskális fenntarthatóság érdekében. A szociálpolitika a rászorultság alapú támogatásaival csak a népesség egy részét célozza, így ha annak van is gyermekvállalást ösztönző hatása, az pont abban a jövedelmi rétegben fejt ki, akik támogatásra szorulnak. Ez könnyen szegénységi vagy munkanélküliségi csapdát indukálhat.

A kiterjedt szociális programokkal kapcsolatban felvetődik az a kérdés, hogy vannak-e a támogatásnak, segélyezésnek mellékhatásai. A legtöbbször a segélyek hatását a munkavállalási hajlandósággal összefüggésben vizsgálják, de hathat a családszerkezetre vagy az együttélési mintákra is. A közvélemény a roma alacsony jövedelmű lakosság magas gyermekvállalási döntése mögött stratégiai gyermekkonceptiót feltételez, miszerint van olyan alacsony jövedelmi szint, ami után a gyermektámogatásért megéri szülni és otthon maradni. Ezeket a feltételezéseket azonban nem sikerült eddig még igazolni. Azt viszont megállapíthatjuk, hogy a támogatások könnyen létrehozhatnak munkanélküliségi csapdát. A szubvenciók összege mellett, a segély jogosultsági kritériuma is befolyásolja a munkavállalást. A biztosítást imitáló segélyek, mint például a GYED, ami előzetes munkaviszonyhoz kötött, ösztönzőleg hat a munkavállalási hajlandóságra. Ezzel szemben a rászorultságon alapuló ellátások ösztönzik a feketegazdaságban való részvételt. Népesedéspolitikai szempontból is sérülékeny a munkaerőpiac, hiszen a legtöbb esetben a foglalkoztatás kárára fokozható csak a termékenység.

A gyermekvállalás esetén a direkt pénzbeli támogatás helyett ösztönzőbben hathat a munkavállalásra a másodlagos jövedelem elosztásnak a másik fő pillére, az adórendszer. A gyerekek után járó adókedvezmények szükségességét azzal indokolják, hogy a gyermekes családok adófizető képessége kisebb, mint a gyermektelen családoké, akik ugyanolyan jövedelemmel rendelkeznek. Általánosságban az adóalapból nyújtott kedvezmény nem mindig lehet hatásos a szociálpolitikai szempontból, ugyanis ennek a juttatásnak az adócsökkentő hatása annál nagyobb, minél magasabb jövedelemről van szó. Ez lényegében azt jelenti, hogy a gazdagabb háztartások gyermekeire az ellátórendszer többet költ. Hazánkban, 2011-ben bevezetett 16%-os egykulcsos adórendszernek szintén ilyen a hatása, ugyanis a magas keresetű nagycsaládoknak kedvez. Ez azért jelent szociálpolitikai szempontból problémát, mert a legtöbb gyermek pont az alsó jövedelmi decilisekben helyezkedik el. A szociálpolitika adórendszeri aspektusában a progresszív adó játszhat jelentős szerepet, amikor az adófizetési kötelezettség nagyságát a teljes jövedelemhez viszonyítjuk. Azonban, ahhoz hogy egy adó progresszivitását értékelni tudjunk, ismerni kell az adó által érintettek számát. Ugyanis ha például senkinek a jövedelme nem éri el egy kétkulcsos adórendszer esetén az alsó adókulcs jövedelmi határát, az adó tulajdonképpen arányos (proporcionális) adóként fog működni (Barr, 2009). Az adórendszerek bonyolultságát mutatja, hogy az Unióban nem találni szinte két egyforma családi adókedvezményt. Míg Svédországban családi kedvezményektől mentes az adórendszer, továbbá a szociális ellátások egy része is adóköteles, addig Szlovákiában negatív családi jövedelemadó rendszer működik. Ilyenkor, ha a gyerekek után járó adókedvezmény összege magasabb, mint az adófizetési kötelezettség, tehát nem rendelkezik akkor jövedelemmel az egyén, amivel az őt illető kedvezményt igénybe tudná venni, akkor negatív adó formájában, támogatásként fizetik ki neki ezt az összeget.

Véleményem szerint alapvetően nehéz megtalálni az egyensúlyt, hogy mind a rászorulóknak, mind pedig az államháztartásnak kedvező, visszaélésektől mentes szociális szubvenciókat nyújtsunk. A helyzetet csak tovább nehezíti, ha egy családtámogatási rendszeren belül több társadalmi cél is megfogalmazódik, amelyek ellentétes irányba is hathatnak egymásra. A következőkben a magyar családtámogatási rendszer elemeit vizsgálom, szociálpolitikai, népesedéspolitikai valamint foglalkoztatáspolitikai szemszögből.

A magyar családtámogatási rendszer célzottság vizsgálata

A redisztribúció alapvető törekvése az államnak, hogy ezáltal növelje a társadalmon belüli méltányos elosztást. A magyar szociálpolitika a méltányosságot a szegények és a családok támogatásával kívánja leginkább elérni. Kutatásom során a főbb családtámogatásokat vizsgálom.

Főbb családtámogatási szubvenciók:

- *Családi pótlék:*

Olyan alanyi jogon járó támogatás, melynek összege gyermekszámtól illetve családszerkezettől függően változik. A gyermekes családok javára megvalósuló redisztribúció mellett szóló érvek című fejezetben már szó esett arról, hogy a gyermekes háztartások esetén nő a szegénység kockázata, a gyermekek számának növekedésével ez a hatás, pedig csak tovább erősödik. A családi pótlék ezt a kockázatot hivatott csökkenteni. Egyrészt, minden gyermekes család támogatásban részesül, ami népesedéspolitikai célokat szolgál, hiszen gyermekvállalásra ösztönöz. Másrészt, a gyermekek számának növekedésével emelkedik az egy főre jutó támogatás, ami szociálpolitikai szempontból lényeges.

A 3. ábrán, a családi pótlék összegét decilisenként vizsgálva, megállapítható, hogy a támogatás összege az első decilisben, a szegények esetén a legnagyobb, mivel ott a legmagasabb a gyermekszám. Ezek alapján jól célzott támogatások közé sorolható a családi pótlék, mivel annak ellenére, hogy univerzális szubvenció (a jövedelmi helyzettől független), mégis eléri a legszegényebb rétegeket.



3. ábra: A családi pótlék átlagos havi összege a háztartások jövedelmi decilisei alapján, 2008-ban

Forrás: TÁRSZIM (2008)

A kormány 2010-es intézkedése értelmében változások történtek a családok támogatásáról szóló törvényben,⁸ ami a családi pótlékot is érintette, s ami értelmében tankötelezettség teljesítésének eszközévé válhat a családi pótlék. Amennyiben a tanköteles korú gyermek igazolatlan mulasztásainak száma az 50 órát eléri, a családi pótlék folyósítását szüneteltetik. Ezt követően, háromhavonta fogják felülvizsgálni, hogy jár-e a diák iskolába, s a családi pótlékot csak abban az esetben utalják, már csak természetbeni juttatásként, ha a három hónapos időszakban a diák egyszer sem hiányzott.

- **GYED:**

Biztosítás alapú támogatás, melynek összege jövedelemarányos, az átlagkereset 70%-a, maximum összege a mindenkori minimálbér kétszeresének a 70%-a. A gyermekgondozási díj a gyermek egyéves koráig vehető igénybe.

Ennek a támogatási típusnak munkaösztönző hatása lehet, hiszen csak az tudja igénybe venni, aki a szülést megelőző időszakban 365 napon át biztosított volt. Ez viszont kizárhat az ellátásokból, speciális helyzetű embereket. Például olyan anyákat, akik fiatalon szültek és megfelelő munkaviszonnyal nem rendelkeztek a szülés előtt. Éppen ezen szempontok miatt, ez a támogatási forma inkább foglalkoztatás politikai célokat szolgál, mintsem szociális célokat.

A 4. ábrán megmutatkozik, hogy a járulékfizetéshez kötött támogatás az első decilisen alacsonyabb, mint a felső decilisekben. Ez azzal magyarázható, hogy rövid ideig dolgozó és alacsony jövedelemmel rendelkező járulékfizetők csak alacsony összegű támogatásra válnak jogosulttá. A felsőbb decilisekben azért alacsonyabb a várt értékhez képest a gyermekgondozási díj, mivel a gazdagabbak visszatérése a munkaerőpiacra magasabb jövedelemmel jár, így a támogatást nem a teljes időtartamban veszik igénybe.



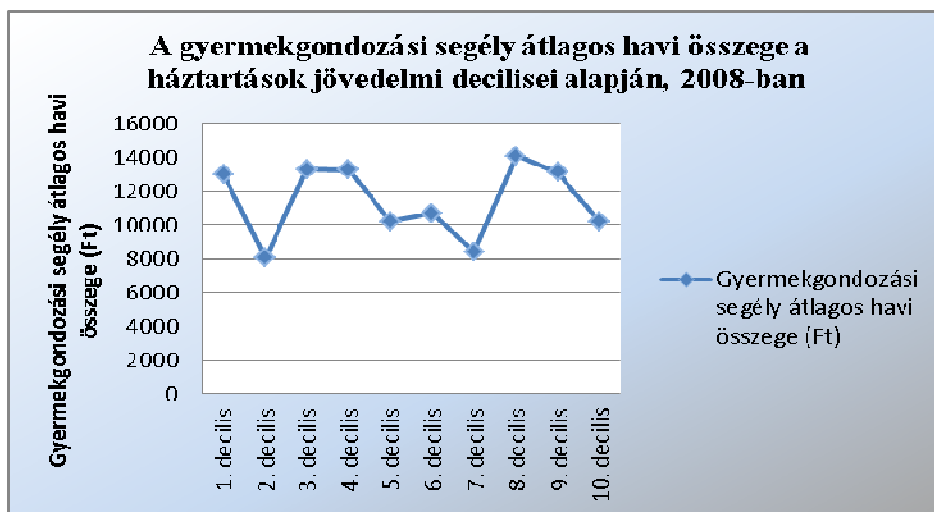
4. ábra: A gyermekgondozási díj átlagos havi összege a háztartások jövedelmi decilisei alapján 2008-ban

Forrás: TÁRSZIM, 2008

- **GYES:**

A gyermekgondozási segély alanyi jogon járó, jövedelemtől és biztosított jogviszonytól független ellátás. Összege a mindenkori öregségi nyugdíj minimummal azonos. A támogatás a gyermek hároméves koráig vehető igénybe.

⁸ 1998.évi LXXXIV. törvény a családok támogatásáról



5. ábra: A gyermekgondozási segély átlagos havi összege a háztartások jövedelmi decilisei alapján, 2008-ban

Forrás: TÁRSZIM, 2008

Ha megvizsgáljuk az 5. ábrát, melyen az alanyi jogon járó GYES decilisenkénti megoszlását látjuk, megállapítható, a támogatás fő célja nem a szegényebb jövedelmű háztartások segítése, hanem a gyermekvállalás ösztönzése jövedelmi szinttől függetlenül. Éppen ezért ez a támogatási forma egyértelműen népesedési célokat szolgál csak. 2008-ban a GYES havi összege 28 500Ft volt, a jövedelmi szinttől függetlenül minden jogosult ezt az összeget kapta.

- **GYET:**

Gyermeknevelési támogatást vehet igénybe az a szülő, aki három vagy több kiskorú gyermeket nevel és a legkisebb gyerek kettő és nyolc év közötti. A GYET összege az öregségi nyugdíj mindenkor legkisebb összegével azonos.



6. ábra: A GYET átlagos igénybevétele háztartásonként, a jövedelmi decilisek alapján, 2008-ban

Forrás: TÁRSZIM, 2008

A GYET igénybevételének megoszlása a jövedelmi decilisek között (6. ábra) azt mutatja, hogy az alsóbb decilisek esetén sokkal nagyobb a támogatottak köre, mint a felsőbb decilisek esetén. Ez egyrészt azzal magyarázható, hogy hazánkban sok a 3 vagy annál több gyerekes

család az alacsony jövedelmű háztartásokban. Másrészt, a GYET lehet akár a leghosszabb ideig folyósított szubvenció a családtámogatási formák közül. Ez könnyen munkanélküliségi csapdát indukálhat, ugyanis tudatos családtervezéssel „megoldható” a háztartás szemszögéből a munkavállalási probléma hosszabb időre is.

A célzottság vizsgálat eredményeit a következő táblázat foglalja össze:

3. táblázat: Családtámogatási formák és hatásaik

Támogatási forma	Milyen politikai célt szolgál?	Más társadalompolitikára kifejtett hatása:
Családi pótlék	Népesedéspolitiká ⁹ Szociálpolitika	A két politika erősíti egymást
GYED	Foglalkoztatás politika	Szociálpolitikai célokra negatívan hat
GYES	Népesedéspolitiká	Foglalkoztatáspolitikai célok ellen hat
GYET	Szociálpolitika	Foglalkoztatáspolitikai célok ellen hat
Családi adókedvezmény¹⁰	Foglalkoztatáspolitiká Népesedéspolitiká	Szociálpolitikai célok ellen hat

Forrás: Saját szerkesztés

Összefoglalás

A magyar állam családtámogatási célokra sokat áldoz, ennek ellenére napjainkban csökkenő népesség számmal és a gyermekszegénység növekedésével kell szembesülni. A családpolitikán belül a népesedés-, szociál-, és foglalkoztatás-politika eltérő utakon bár, de a gyermekes családok megegyését célozza. Azonban, mint a célzottság vizsgálatom során is kiderült, sokszor egymásra ellentétes hatást fejtenek ki ezek a társadalmi célok. A családpolitikán belül a legtöbb támogatás népesedéspolitikai célokat szolgál, viszont a legtöbb gyermek az alacsony jövedelmű háztartásokban él, és féltő, hogy csupán a népesedéspolitikai célok a szegénység újratermelődését idézik elő. Úgy gondolom, ilyen tekintetben a magyar családtámogatási rendszer válaszára elé érkezett, ugyanis mérlegelni kell, hogy a jelenlegi társadalmi folyamatok tükrében, mely társadalompolitikai céloknak kellene nagyobb prioritást élvezni.

Népesedéspolitikai problémák egyedül a roma lakosságot nem sújtják, esetükben viszont magas a szegénység aránya. Mivel 2050-re tett becslések szerint az arányuk meg fogja haladni a nem roma lakosság arányát, úgy gondolom, hogy a legfontosabb, hogy a családpolitikán belül a szociális- és foglalkoztatáspolitikai célok kapjanak nagyobb hangsúlyt. A jelenlegi családtámogatási formák közül egyedül a családi pótlék az, amely egyszerre két társadalompolitikai célt is szolgál anélkül, hogy más társadalmi cél ellen hatna. A többi támogatás mindegyike ellenőztönzőleg hat vagy a szociál-, vagy a foglalkoztatás-politikára, ezért úgy gondolom, hogy esetükben a változtatás szükséges. A családi adókedvezménynél a negatív jövedelemadó, továbbá a progresszív, többkulcsos adórendszer szolgálhatja egyértelműen a szociálpolitikai célokat. A GYET esetén maximalizálni lehetne a jogosultsági időtartamot, ami ösztönzőleg hathatna a foglalkoztatáspolitikára.

⁹ Az elemzés során azokat a támogatásokat soroltam a népesedéspolitiká eszközénekk, amelyek horizontális redisztribúciót alkalmazva, az összes gyermekes háztartást célozza.

¹⁰ Az adókedvezmények vizsgálatának eredménye nem a jövedelmi decilisek elemzésén, hanem empirikus kutatáson alapul.

Napjainkban a válság hatására egyre szaporodnak a kérdőjelek a túlméretezett szociális ellátórendszer fenntarthatósága körül, sűrűn hangoztatva, hogy esetleges megoldás a problémákra a jóléti funkciókon belüli magas arányú szociális kiadások megnyirbálása. Úgy gondolom, hogy még ha ez szükségszerűvé is válik, a legfontosabb, hogy a gyerekekre szánt támogatások ne sérüljenek, hiszen ők a jövőnk és jobbesetben egyszer épp ezen ellátórendszer finanszírozói is.

Irodalom

Barr, N. (2009): *A jóléti állam gazdaságtana*. Akadémiai kiadó, Budapest

Családok támogatásáról szóló 1998.évi LXXXIV. törvény.

EUROSTAT (2010a): A visegrádi négyek és néhány jellegzetes szociális modellel rendelkező Európai Unió tagállam családtámogatási rendszerének összehasonlító elemzése. *Bővülő Európa*, Budapest, 2010. II. negyedév (42. szám)

EUROSTAT (2010b): Magyarország társadalmi fejlettségi tükre. *Bővülő Európa*, Budapest, 2010.I. negyedév (41. szám)

Ferge Zs. (2010): A magyar társadalmi-gazdasági kitörési stratégia új kihívásai, kényszerei. In: *ECOSTAT konferencia*, Budapest

Hablicsek L. (2007): Kísérleti számítások a roma lakosság területi jellemzőinek alakulására és 2021-ig történő előrebecslésére. *Demográfia*, 50 (1)

Hegedűs P. – Monostori J. (2005): *A szegénység és a társadalmi kirekesztődés jelzőszámai*. KSH, Budapest

Ignits Gy. – Kapitány B. (2006): A családtámogatások alakulása: célok és eszközök. *Demográfia*, 49 (4)

Kemény I. – Jankó B. – Lengyel G. (2004): *A magyarországi cigányság, 1971-2003*. Gondolat Kiadó, MTA Etnikai-nemzeti Kisebbségkutató Intézet, Budapest

Központi Statisztikai Hivatal (2009): *Fenntartható fejlődés indikátorai Magyarországon*. KSH, Budapest

Központi Statisztikai Hivatal (2010a): A szegénység és a társadalmi kirekesztődés (Laekeni indikátor 2009). *Statisztikai Tükör*, 4 (91), Budapest

Központi Statisztikai Hivatal (2010b): Jövedelmi helyzet. *Statisztikai Tükör*, 5 (82), Budapest

Központi Statisztikai Hivatal (2011): *Gyermekvállalás és gyermeknevelés, Népeség, népmozgalom, szociális védelem elemzés*. KSH, Budapest

Központi Statisztikai Hivatal (2012): A társadalmi kirekesztődés nemzetközi összehasonlítására szolgáló indikátorok, 2010. *Statisztikai Tükör*, 4 (3), Budapest

Központi Statisztikai Hivatal (2012): Kevesebb halálozás, mérsékeltebb népességcsökkenés. *Népességmozgalom* 2012. január <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/gyor/nep/nep21201.pdf> (Letöltés ideje: 2012. február 6.)

TÁRKI (2003): *Súlyos szegénység és éhínség leküzdése*. Milleniumi Fejlesztési Célok Jelentése, Budapest

TÁRKI (2010): *Jövedelemegyenlőtlenség és szegénység Magyarországon 2009*. TÁRKI Háztartás Monitor, Budapest

TÁRSZIM (2008): *TÁRSZIM 2008 Professional mikroszimulációs modell felhasználói kézikönyve*