
KÖZGAZDÁSZ FÓRUM

Forum Economic
Economist's Forum



Tartalomjegyzék

PETE ISTVÁN – NAGY ÁGNES

Számvitel és környezetvédelem 3

PARAG ANDREA – BARANCSUK JÁNOS

Interdependenciák versus függetlenség: Néhány gondolat az oligopolista magatartást motíváló tényezőkről 15

PETE ISTVÁN – NAGY ÁGNES – VOLKÁN ILDIKÓ RÉKA

A vezetői számvitel fontossága és szükségessége a gazdálkodók életében 41

GYÖRFI DÉNES

Emlékezzünk nagyjainkra: Rohai László, a nagyenyedi Hangya Szövetkezeti Központ vezérégyénisége 53

PÁSZTOR CSABA

Újdonságok a gazdasági és pénzügyi jogszabályozásban II. rész 57

RMKT-hírek 59

A lap tartalmának román és angol nyelvű kivonata és tartalomjegyzéke 61

Számvitel és környezetvédelem

PETE ISTVÁN – NAGY ÁGNES

1. A számvitel és a környezetvédelem kapcsolata

Az érvényben levő törvények értelmében a jogi személyeknek kötelező a vagyonomozgások könyvelésének megszervezése és a pénzügyi jelentések kiállítása. [14] A gazdasági események globalizálása [15] által elengedhetetlen követelmény lett a pénzügyi jelentések egységesítése, az egységes számviteli normák alkalmazása minden országban. A költségek megjelenítése és bejegyzése a számvitelbe alapvető feltétele annak, hogy alapos rálátásunk legyen a gazdálkodó egységek pénzügyi helyzetére. A környezetvédelmi költségek bejegyzése, értékelése és nyilvánossá tétele az éves jelentésben és a gazdálkodó egység mérlegki-mutatásában nemcsak szükséges ahhoz, hogy valós, hű helyzetképet alkothassanak a partnerek, állami szervek és más ebben érdekeltek számára, hanem egyben az Európai Unió Bizottságának javaslata is.

A piacgazdaság megjelenése, a gazdasági jelenségek összetettsége, mindazok a változások, melyek az utóbbi évtizedben megjelentek a gazdaság, a környezetvédelem területén, szükségessé tették olyan szabályozások megtételét, amely a környezetvédelmi költségek valószínűségét, átláthatóságát és nem utolsósorban ezek minőségi és mennyiségi besorolásának módját szabályozzák.

Az egységes szabályozás hiányának eredménye, hogy a költségek elszámolásában nem jelennek meg egyértelműen és nem mutathatók ki valós formában a környezetvédelmi költségek, következésképpen a bejegyzett adatok nem szolgáltatják az összes információt az ilyen jellegű költségekkel kapcsolatban. Nem lehet pontosan tudni, mivel nincs külön nyilvántartva, hogy egy adott időszakban mennyi ilyen jellegű költség lett elszámolva. A jelenség mindenképpen torzított képet mutat a gazdálkodó egység környezetvédelemre elszámolt költségeiről, ami megtévesztheti a beruházókat és más érdekelt személyt, ugyanis nem mutatható ki pontosan az, hogy milyen befolyása van a környezetvédelmi költségeknek a vállalkozás eredményére.

Az éves pénzügyi jelentésben és a mérlegben a környezetvédelmi költségek kimutatása segíteni és ösztönözni fogja ezekről a költségekről az információáramlást a hatóságok, beruházók, pénzügyi elemzők és általában a gazdasággal foglalkozók felé. Ennek érdekében szükséges a különböző környezetvédelmi jelentések, a számviteli törvény és nem utolsósorban az éves jelentések és a mérleg összehangolása. [16].

A beruházók és a gazdasági partnerek érdekeltek megtudni mindazokat a kockázatokat, amelyeknek ki vannak téve, a gazdálkodó egységek pedig igényt tartanak mindazokra az információkra, melyekből megtudhatják, milyen kapcsolatban, viszonyban van a vállalat környezetével, rövid és hosszú távon milyen stratégiát, célkitűzést vállalt fel, milyen intézkedést fog tenni, ami az elkövetkező időszakban biztonságot nyújt a működéshez.

Az állami hatóságok, melyek felügyelik és szabályozzák a környezetvédelem területét, érdekeltek a szabályok, törvények és előírások betartásának követésében, valamint az ilyen jellegű költségek nagyságának ellenőrzésében.

A partnerek és azok, akik figyelik és feldolgozzák a környezetvédelemmel kapcsolatos nyilvános információkat, érdekeltek, hogy részletesen ismerjék a vállalat környezetvédelmi politikáját, valamint az erre a célra előirányzott és elszámolt költségeket. Ezeket azért is szükséges tudni, mert a vállalati vagyon helyzetét, méretét, működését és működtetését befolyásolja a vállalat elfogadott környezetvédelmi politikája, programja, különösképpen ami a környezetszennyezés megelőzését illeti.

A környezetvédelmi előírások megszegése büntetéseket vonhat maga után, a másoknak okozott környezeti károk, a környezetszennyezés kártérítésre készítheti a vállalatot, melyek kihatással vannak, befolyásolják az éves eredményt. Ugyanakkor az éves eredményt befolyásolhatják azok a támogatások is, melyekre az előírt törvények alapján a vállalat jogosult.

Jelenleg az éves pénzügyi jelentésben és mérlegben megjelenített adatok nem elegendőek ahhoz, hogy egy teljes, átfogó és hű képet lehessen alkotni a vállalatról. Egy elfogadott egységes környezetvédelmi koncepció és ennek költségvonzatának hiánya az éves jelentésben és mérlegben csökkenti az információk értékét. Továbbá hiányoznak azok az előírások, melyeknek az volna a szerepe, hogy a környezetvédelmi költségek egységesen jelenjenek meg a kimutatásokban. Következésképpen a mai helyzetben nagyon nehéz a különböző vállalatok környezetvédelmi költségeinek összehasonlítása.

Az EU környezetvédelemmel kapcsolatos ajánlásai kivétel nélkül vonatkoznak a bejegyzett jogi személyekre, beleértve a gazdasági egységeket, bankokat, pénzügyi befektető és biztosítótársaságokat. Az Európai Bizottság már 1995-től foglalkozik az egységes számviteli rendszer kialakításával, harmonizációjával, egy egységes számviteli stratégia kialakításával, figyelembe véve a környezetvédelemre vonatkozó előírásokat is. Az ajánlások összhangban vannak és elősegítik az egységes számviteli stratégia létrehozását, a környezetvédelmi költségek megjelenítését az éves jelentésekben, mivel a könyvviteli standardok használata már 2005-től kötelező az uniós tagoknak. Ugyanakkor megállapítható az is,

hogy nincs az Európai Unióban olyan könyvviteli standard, amely kizárólagosan a környezetvédelmi költségekre vonatkozna, ennek megoldására csak az Európai Unió bizottsági ajánlásai vannak, melyek a közösségek és a környezetvédelem kapcsolatait szabályozzák.

2. A környezeti számvitel

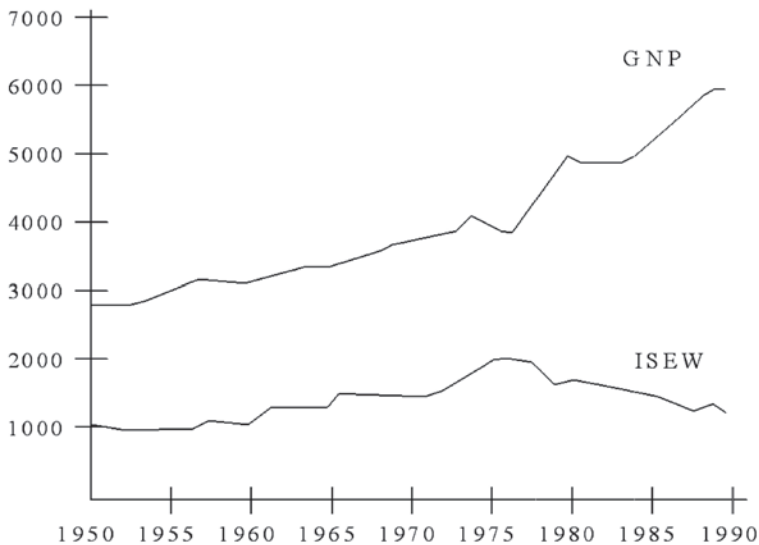
A környezeti számvitel gyűjtőfogalom, amely a pénzügyi és a vezetői számvitelen kívül kiterjed a nemzetgazdasági elszámolásokra is, melyet másképpen természeti erőforrások számvitelének is neveznek, és az általános életszínvonal meglévő szintjének mérésére irányul. Az életszínvonal mérésére használt GDP típusú mutatók a gazdasági tevékenység szintjét mutatják, ezért nem alkalmasak teljes mértékben feladatuk betöltésére, hisz ezek nem veszik figyelembe sem a jólét nemgazdasági dimenzióit, például a levegő vagy a környezet minőségét, sem a természeti erőforrásokban bekövetkezett változásokat.

Nordhaus és Tobin elmélete szerint az ilyen típusú mutatók a jólét mértékét az áruk monetarizált értékösszegével azonosítják, nem tartalmazzák a természet által nyújtott szolgáltatásokat, amelyek kihatnak az életminőségre, valamint a gazdálkodás költségeire. A megelőzést szolgáló energia- és anyagtakarékos megoldások negatívan befolyásolják a mutató értékét, a környezeti károk negatív hatását figyelmen kívül hagyják, aminek az az eredménye, hogy a környezetvédelemre fordított összegek még növelik is a GDP-t. Ezek kiküszöbölésének érdekében hozták létre a nettó gazdasági jólét mutatót (NEW – Netto Economic Welfare).

Herman Daly és John Cobb szerint a gazdasági növekedés egy ponton túl jobban növeli a környezeti költségeket, ezért ahelyett hogy gazdagítaná, elszegényíti a társadalmat. Az általuk létrehozott makroökonomiai indikátor a Fenntartható Gazdasági Jólét Indexe (Index of Sustainable Economic Welfare – ISEW). A mutató az Egyesült Államokban 1980 és Angliában 1976 óta csökkenést mutat, a GDP-növekedéssel szemben. Következésképpen kimondható, hogy egyre többet termelünk és költünk azért, hogy egyre rosszabb szinten éljünk.

Angol kutatók kiszámították angol fontban az ISEW méretét 1950 és 1990 között az Egyesült Királyságban. Látható az egyre növekvő különbség a GDP értékével szemben.

Hasonlónak bizonyult a két mutató viszonya az USA-ra vonatkozóan is.



1. ábra. A GNP és az ISEW értékének alakulása az Egyesült Királyságban 1950-től 1990-ig¹

3. Környezetvédelmi költségek a pénzügyi és vezetői számvitelben

A pénzügyi számvitel [14,17] olyan információkat tartalmaz és szolgáltat, amelyek elsősorban a külső partnerek felé irányulnak, ezzel ellentétben a vezetői számvitel információi belső döntéshozatalt elősegítő információ jellegűek. A környezetvédelmi költségek jelen vannak mind a pénzügyi, mind a vezetői számvitel által szolgáltatott információkban. A nagyméretű cégek egy része már felismerte, hogy a hosszú távú versenyképesség elengedhetetlen feltétele a környezeti teljesítmény, és ez megvalósíthatatlan a környezeti számviteli eszközök felhasználása nélkül.

A környezeti számvitel egyik legfontosabb feladata a környezeti költségek és okozóik feltárása [5].

4. A számviteli szemlélet és gyakorlat környezeti hatásai

A Romániában alkalmazott hagyományos számviteli szemlélet és gyakorlat nem segíti kellő formában a hatékony döntéshozatalt, a vállalat alkalmazkodását a környezetvédelmi problémákhoz, esetenként akár negatív hatást gyakorol a környezetre.

A neoklasszikus közgazdasági modellnek van egy olyan jellemzője, hogy bizonyos természeti erőforrásokat „szabad javakként” kezel, korlátlanul rendelkezésre állónak tekint. Az elmúlt évtizedekben nyilvánvalóvá vált, hogy még a levegő sem áll végtelen mennyiségben a rendelkezésünkre, nem is beszélve például a nem megújuló természeti erőforrásokról.²

¹ Kerekes S. – Szlávik J. [11] 33.

² Gaál Dezső: *A környezeti számvitel*. Szakdolgozat [8] 15.

Ferguson [2] szerint a természeti javak szűkösségének, kimerülésének felismeréséből azt a következtetést kell levonnunk, hogy a közgazdaságtannak foglalkoznia kell az eddig figyelmen kívül hagyott erőforrásokkal is, hiszen a jól ismert definíció szerint a közgazdaságtan „a szűkösség tudománya”.

A jelenlegi viszonyok között a gazdasági teljesítmény nem jellemezhető egyetlen mutatóba tömörítve. Idejétmúlt és tarthatatlan az a tudományos és társadalmi modell, amely a világot mechanikusan szemléli és egyes részeit nem összefüggéseiben, hanem önmagukban, elszigetelten kívánja értelmezni. Ezt olyan szemléletnek kell felváltania, amely a dolgok kölcsönös összefonódásával számol, valamint a környezeti hatásvizsgálat szükségességével, amely képes a környezetet érő hatások együttes kezelésére. Ezek másak, mint a normák, mert képesek figyelembe venni a konkrét helyzetben a környezet általános teherbíró képességét. Nem működik a hagyományos eseményalapú számvitel ott, ahol sem valós piaci árak, sem szokásos értelemben vett tranzakciók nincsenek [3]. Hiszen olyan természeti javakat kell figyelembe venni, melyek nem árazottak, például a levegő, vagy pedig azokat, melyek rövid távú, korlátozott mennyiségben állnak rendelkezésre, például az altalajkincsek, fűtőanyagok. A hagyományos nézőpont megváltoztatására készítet az is, hogy csak a pénzügyi kategóriákkal kifejezhető eseményeket, ill. hatásokat „veszi észre”, ami viszont a környezeti krízis forrása lehet.

5. A számviteli szakemberek szerepe

A számviteli szakembereknek nagy szerepe van a vállalat „környezetbaráttá” formálásában. A számviteli szakembereknek azonosítaniuk és elemezniük kell a környezettel kapcsolatos költségeket (pl. energia, hulladék, csomagolás, jogi szolgáltatások), hasznokat (pl. olcsóbb hitel, adókedvezmény). A működési költségeken belül a felmerülő környezeti költségek helyes becslése elengedhetetlen tényező a döntéshozatal szempontjából, nagymértékben befolyásolja az eredményt. A közvetlen és közvetett költségek helyes leosztása, a termékek mellé való rendelése, az önköltségszámítás módszereinek kiválasztása és alkalmazása a szakemberek képzettségi szintjén és tudásán alapul. A számviteli szakemberek szakmaiságukkal és környezetbarát magatartásukkal lényegesen befolyásolhatják a környezetvédelmi költségeket, a pénzügyi eredményt.

6. A környezetvédelmi költségek jelenléte a gazdasági számításokban

A vállalkozás számára legmagasabb nyereséggel járó termékek kiválasztásához, a megfelelő árak kialakításához elengedhetetlen követelmény a termékhez kapcsolódó összes költség számbavétele. A környezetvédelemmel kapcsolatos költségek, melyek a helyreállí-

tás érdekében jelennek meg, gyakran évekkel, évtizedekkel a gyártást követően jelentkeznek, így a döntéshozatal során könnyen megfelelnek róluk, felosztják, elszámolják olyan termékekre, ill. tevékenységekre, amelyeknek nem volt köze, okozói szerepe a költség felmerülésében. Ezáltal ezek a termékek, tevékenységek a valóságosnál kevésbé jövedelmezőnek tűnnek a kalkulációkban.

A jelenlegi termeléshez kapcsolódó jelenlegi költségek, környezetvédelmi költségek azonosítása, figyelemmel kísérése nem ütközik akadályba. Ennek ellenére sokszor általános, igazgatási vagy esetleg rezsiköltséggént kerülnek elszámolásra, pedig hozzárendelhetők lennének az egyedi termékekhez. Ez a termékeket a valóságosnál jövedelmezőbbnek mutatja be, ami helytelenül oda vezet, hogy a hagyományos számviteli elszámolások nem informálják megfelelően a döntéshozókat a tevékenységek környezeti költségvonzatairól. A jelenlegi termeléshez kapcsolódó jövőbeni költségeket [10] az életciklus-elemzés segíti figyelembe venni, figyelmen kívül hagyásuk a termékek alulárzásához vezet.

A vállalatvezetők gyakorta a rövid távú költségek elkerülésére vannak ösztönözve, a hasznos kiadások helyett, amelyek javítanák a hosszú távú nyereségességet. Ha figyelembe vesszük ezt a költségsoportot a menedzserek munkájának értékelésekor, akkor elérhetjük, hogy a cég valós érdekeinek jobban megfelelő döntések szülessenek.

Az életciklus-készlet [9] számbavétele a fő anyag- és energiakapcsolatok megjelenítését jelenti. Ezeket célszerű mátrixformában felírni olyan módon, hogy a sorokba a „környezeti területek”, az oszlopokba pedig az életciklus egyes szakaszai kerüljenek.

	Gyártás előtt (nyersanyagkitermelés)	Termelés, gyártás	Elosztás, csomagolás	Felhasználás, használat	Használat után (megsemmítés)
Hulladék					
Vízszennyezés					
Légszennyezés					
Zaj					
Energiafogyasztás					
Természeti erőforrás felhasználása					
Ökológiai rendszerre gyakorolt hatás					
Talaj szennyezése és kimerítése					

2. ábra. Az életciklus-készlet elemeinek számbavételéhez javasolt formátum³

³ Idézi Gray, R. H. – J. Bebbington – D. Walters, 170.

Az újrahasznosítás során a keletkező megtakarításokat is célszerű a kapcsolódó termékekre elszámolni, ugyanis ez is a széles értelemben vett gyártással függ össze.

A költségokozói elv szigorú alkalmazása a vezetői számvitel által elősegíti a hatékonyabb, racionálisabb gazdálkodást, ami nemcsak a környezeti szempontok figyelembevételével jár. A környezetvédelmi költségek költségnövekedést, illetve megtakarítást eredményeznek.

Költségnövekedés lehetséges a következők kapcsán: büntetés; biztosítás; helyreállítás; felhagyási költségek; veszélyes hulladék elszállítása, elhelyezése, ártalmatlanítása; a környezetvédelmi határértékek változása, illetve várható szigorodása.

Megtakarítások származhatnak a következőkből:

- nyersanyagok újrahasznosítása;
- energiafelhasználás csökkenése, a felhasználás hatékonyságának növekedése;
- ártalmatlanítási költségek csökkenése a kisebb hulladékkibocsátással összefüggésben;
- kevesebb kamatfizetési kötelezettség kedvezményes hitel igénybevétele miatt.

A környezetvédelmi hatóságok egyre hatékonyabb munkája, az érvényben levő törvények minél inkább „keményebb” alkalmazása olyan eszközök a hatóságok számára, melyek során egyre hatékonyabban járnak el határozataik megtartatására. Az EU-csatlakozás magával hozta azt a kötelezettséget is, ami a környezetvédelmi szabályozások szigorú betartását jelenti, valamint azt a dilemmát, amivel szembekerül a vállalat, hogy vagy felszerel egy igen költséges szennyezéscsökkentő, „környezetbarát” berendezést, vagy be kell szüntetnie tevékenységét. Az ilyen beruházások esetében a hasznok között kell figyelembe venni az üzem működéséből fakadó összes előnyt, tehát az általa megtermelt nettó jövedelmet.

A hagyományos befektetés értékelési technikák, mint pl. a diszkontált cash-flow (DCF), a megtérülési idő, vagy az EPS (egy részvényre jutó nyereség), nem ösztönöznek a hosszú távú szempontok figyelembevételére. Azt a látszatot kelti, hogy a távolabbi jövő kevésbé értékes, mint a jelen vagy a közeljövő.

7. Ökológiai könyvvitel

A környezetvédelmi költségek könyvvitelének rendezése szempontjából új koncepció és megoldásnak mutatkozik az ökológiai könyvvitel. Az ökológiai könyvvitel szerint a környezeti eseményeket nem pénzben, hanem természetes mértékegységben jegyzi fel.

A lépések:

- Az anyagkapcsolatok, külön az input és az output anyag- és energiafajták azonosítása a környezettel.
- Ökotényező hozzárendelése az anyag-, illetve energiafajtaához, mely input esetén az

anyagfajta szűkösségét, korlátozott mennyiségét, output esetében pedig a környezetterhelő hatását, a környezet feldolgozási képesség korlátozottságát jelenti. Minél kedvezőtlenebb a hatás a környezetre, annál nagyobb a tényező értéke.

– A környezetterhelés mértékének megállapítása a természetes mértékegységben kifejezett anyag- vagy energiaáramlás és a megfelelő ökotényező (mint súly) szorzataként.

Az így kapott érték értelmezése szerint minél kisebb a számított szorzatok összesített értéke, annál kedvezőbb a vállalkozás környezeti teljesítménye.

7.1. Alkalmazási lehetőségek

Felmérjük, hogy a gazdálkodó egység egy korábbi időponthoz képest környezetbarátabbá vált-e vagy nem, illetve ellenkező irányba mozdult el. A vállalat egészére jellemző értéket a két időpont összehasonlítása által állapítjuk meg, a megállapított mutatószám segíti a döntéshozást, környezeti szempontból kritikus folyamatok, anyagok, kibocsátások azonosítását.

Az ökológiai könyvvitel adatokat szolgálta a vállalati politikában foglalt célok teljesítésének megítéléséhez, fontos szerepe van a dolgozók ösztönzésében. Az ökológiai könyvvitel megfelelő elterjedtsége esetén iparági és egyéb összehasonlításokra nyílik lehetőség.

7.2. Ökomérleg

Segítségével a környezeti hatások irányítására, ellenőrzésére és optimalizálására is lehetőség nyílik. A rendszerelmélet, a rendszerszerű gondolkodás alkalmazása.

A szervezet környezetre gyakorolt hatását sajátos eszközökkel vizsgálja.

Fontosabb eszközök:

7.2.1. Működési kimutatás

A működési kimutatás-felfogás hasonlít az ökológiai könyvvitelhez. A szervezet anyag- és energiakapcsolatait veszi számba, figyelembe véve a bevitt anyagokat, termékeket, a kibocsátott termékeket, az energiaveszteségeket, a szennyezési kibocsátásokat. Magness [4] szerint a kapcsolatok az alábbi formában jeleníthetők meg:

Inputok

1. Anyagok

- a) nyersanyag
- b) segédanyag
- c) csomagolóanyag

2. Energiahordozók

- a) szilárd
- b) gáznemű
- c) folyékony
- d) villamos

3. Víz

4. Föld (talajhasználat)

Outputok

1. Termékek

- a) előállítani kívánt termékek
- b) melléktermékek
- c) csomagolt termékek

2. Emissziók

- a) szilárd hulladékok, recikálható anyagok, értékesíthető hulladékok, veszélyes hulladékok
- b) vízszennyezés
- c) levegőszennyezés
- d) hőkibocsátás
- e) zajkibocsátás
- f) egyéb (pl. sugárzás)

7.2.2. Termékvonal-kimutatás

Figyelembe veszi és megvizsgálja a termékek életciklusát, a gyártás, megjelenés pillanatától egészen a fogyasztás, hulladékká válás pillanatáig. A környezeti hatások vizsgálata a termék egész életére vonatkozik.

8. Környezetvédelmi költségek és a jelentések

A cégek a vállalkozásnak a környezetvédelmi költségek területére vonatkozó céljait, politikáját, konkrét problémáit az éves jelentések keretein belül hozzák nyilvánosságra. A társadalmilag felelős befektetések volumenének növekedésével egyre nagyobb az igény, egyre fontosabb a nemcsak pénzügyi adatokat tartalmazó környezeti jelentések elkészítése, hiszen jelentős felhasználói döntések alapját képezik [12].

Jelenleg a nyilvánosságra hozott környezeti jelentések önkéntesek, mivel nincsenek olyan alapelvek vagy standardok, amelyek szabályoznák ezt a kérdést. Ez nem jelenti azt, hogy az éves jelentésben nincsenek jelen a környezeti kérdések pénzügyi vonatkozásai, hiszen a tájékoztatásban élen járó cégek részvényei az átlagosnál magasabb hozamot biztosítanak tulajdonosaiknak.

Számos ország szakmai szervezete dolgozott már ki útmutatásokat a környezeti helyreállítási kötelezettségekkel kapcsolatos költségekről szóló jelentések követelményeiről.

Romániában az éves pénzügyi jelentésekben és a mérlegben a környezetvédelmi költ-

ségek elsősorban a céltartalékok formájában jelennek meg. Az EU ajánlatai szerint a a környezetvédelmi költségek az éves pénzügyi jelentésekben és a mérlegben részletesebb formában is megjeleníthető, országokként, rábízva a döntést a tagországokra. Vagyis abban az esetben, ha a környezetvédelemmel kapcsolatos költségek és kötelezettségek mérete meghatározó, a vállalatok, az EU Bizottság javaslatai alapján, megjeleníthetik ezeket külön az éves mérlegben, nem pedig a mellékletekben.

A mérlegmellékletekben a vállalat megjelenítheti:

- azokat a módszereket, amellyekkel a kötelezettségek megállapításának alapjául szolgálnak,
- azokat a rendkívüli költségeket, amelyek a környezetvédelemmel kapcsolatosak,
- olyan más céltartalékokat, melyek nincsenek a mérlegben megjelenítve,
- a környezetvédelemmel kapcsolatos jelentősebb kötelezettségeket, a véghezvitelre megállapított határidőket, a megelőzésre, becslésre, jelentősebb várható változásokra érvényes döntéseket,
- azokat a céltartalékokat, amelyek a hosszú távú területrendezésre és épületbontásra vonatkoznak,
- azokat a költségeket, amelyek nem voltak az önköltség által elszámolva és befolyásolták az éves eredményt,
- a költségszámításban megjelent költségeket,
- azokat a környezetvédelmi szabályok áthágása után járó bírságokat, büntetéseket, külön a partnereknek fizetett kártérítéseket, amelyek nem voltak feltüntetve a rendkívüli költségekben,
- a kormánytól vagy más forrásokból kapott támogatások összegét, ezek jogosultságának törvényes keretét és elszámolásának módját.

9. Környezeti tőke a mérlegben

A környezeti tőke a mérlegben a környezet által biztosított erőforrások hozzájárulását mutatja a céghez, melynek értéke megegyezik a vállalat által okozott externális költségekkel.

Ilyen externális költségek lehetnek az alábbiak:

- orvosi kiadások a rosszabb levegőminőség miatt,
- elmaradt bérek a betegségek arányának növekedése miatt,
- vízminőség romlása,
- mezőgazdasági termésben esett károk,
- más gazdasági szereplők tulajdonát (pl. ingatlant) érő károk,
- biodiverzitás csökkenése stb.

A környezeti tőke a mérlegben egy rejtett társadalmi szerződés feltételezésén alapul, azon, hogy a cég tulajdonosai között jelen van a környezet is. Ahogy a tulajdonosi tőke és a hitelezők szerepét a részvénytőke, illetve a kötelezettségek mutatják, úgy értelmezhető a környezeti tőke is. A környezeti tőke a részvénytőke és a kötelezettségek között helyezkedik el. Értéke a cég eszközeire vonatkozó zálogjognak is tekinthető.

Magness [4] bemutatja, hogyan kell könyvelni ezen a számlán. A tartozik oldalra fel kell vezetni az externális költségek értékét, a követel oldalra pedig, csökkentő tételként, a helyreállítási költségeket, ezek csökkentik a környezeti tőkét.

10. Összegzés

A környezetvédelmi költségek követése a számvitel által jelenleg még nem egységes és hatékony formában történik. Nagy hiányosságok tapasztalhatók az ilyen jellegű költségek termékek mellé való rendelése, valamint az éves pénzügyi jelentésben és a mérlegben való megjelenítése során.

Romániában igen kevés szakirodalom áll rendelkezésre, amely a nemzeti törvénykezést felhasználva tárgyalná ezt a témát. Az eddigi tapasztalat azt mutatja, hogy a gazdálkodó egységek nem fordítanak kellő figyelmet a környezetvédelmi költségek nyilvántartására, nem követik ezeket mint különálló költségteleket. Elkövetkezett az az időszak, amikor a gazdálkodó egységek vezetőinek, és nem utolsósorban az állami intézményekben dolgozóknak, valódi szemléletváltáson kell átmenni, más alapokra kell helyezni és alapvetően másképpen kell értelmezni a környezetvédelmi költségek témakörét, felhasználva a már meglevő szakirodalmat, előírásokat, vállalati számviteli módszereket, félretéve a számviteli mechanikus alkalmazását, ami nem vezethet az elvárt eredményhez. Az elkövetkező időszakban szükségessé válik a környezetvédelmi jelentések, pénzügyi jelentések és a könyvviteli mérleg összehangolása.

Irodalomjegyzék

Angol nyelvű cikkek

1. Allard, C.: Accounting Rule 'greens' the balance sheet. *Canadian Business*, Oct 1990, Vol. 63 Issue 10, p. 25.
2. Ferguson, K. H. – K. J. Finschem – K. Porter: Eco-economics. *Pulp & Paper*, Sep 1996, Vol. 70 Issue 9, p. 77.
3. Luscombe, N.: Measures in the public interest. *CA Magazine*, Apr 1997, Vol. 130 Issue 3, p. 3.
4. Magness, V.: Environmental Accounting. *Canada Magazine*, Feb 1997, Vol. 71 Issue 1, p. 15.
5. Stone, D.: Environmental Accounting in. *In Business*, March/April 1997, Vol. 19 Issue 1, p. 25.

Magyar nyelvű cikkek:

6. Anonymous: Ökológiai lábnyom. *Heti Világgazdaság*, 1996. augusztus 17., XVIII. évf. 33. szám, p. 53.

-
7. Anonymous: Szabványszövegek – Vállalatvezetés zöld pecséttel. *Heti Világgazdaság*, 1997. április 26., XIX. évf. 17. szám, p. 72.
 - Könyvek
 8. Gaál Dezső: *A környezeti számvitel*. Szakdolgozat. Pénzügyi és Számviteli Főiskola Budapest, 1998.
 9. Gray, R. H. – J. Bebbington – D. Walters: *Accounting for the Environment (The Greening of Accountancy, Part II)*. Paul Chapman Publishing Ltd., London, 1993.
 10. Moțiu A. – Mureșan M.: *Contabilitate managerială*. Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2006.
 11. Kerekes S. – Szlávik J.: *A környezeti menedzsment közgazdasági eszközei*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1996.
 12. Pânteia P. I. – Bodea G.: *Contabilitatea românească*. Editura Intelcredo, Deva, 2003.
 13. Samuelson, P. A. – W. D. Nordhaus: *Közgazdaságtan I–III*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1988.
 - Törvények, rendelkezések, szabályozások
 14. Legea contabilității nr. 82/1991, republicată în M. Of. nr. 48 din 14 ianuarie 2005.
 15. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 94/2001.
 16. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 306/2.02.2002.
 17. Ordin nr. 1826/2003 pentru aprobarea Precizărilor privind unele măsuri referitoare la organizarea și conducerea contabilității de gestiune, publicat în M. Of. nr. 23 din 12 ianuarie 2004.

Interdependenciák versus függetlenség: Néhány gondolat az oligopolista magatartást motiváló tényezőkről

PARAG ANDREA – BARANCSUK JÁNOS

„Kevés kutató mondhatja el magáról, hogy képes lenne rávenni a közgazdászokat egy újabb tanulmány elolvasására az oligopóliumelmélet területén” – fogalmaz Stigler egy 1964-es cikkében. Ez nem is csoda, hiszen a piaci tökéletlenségek – ezen belül bizonyos vállalatok monopolista/oligopolista hatalmának – genézisét és attribútumait a közgazdasági szakirodalom *jelesei* kísérelték meg feltárni, viszonylag kevés teret hagyva az utánuk jövőknek.

Tanulmányunk tárgyát mégis – némileg dacolva Stigler intésével – egy olyan logikai ösvény bejárása jelenti, melynek kiindulópontját az *oligopolista* piac/verseny és az aktorok között fennálló *kölcsönös függőségi* viszonyok képezik, míg az interdependens helyzetből való *szabadulási kísérlet* sikereként a piaci elkülönültséghez, a szuverén létezéshez mint célhoz érkezünk. A két végpont között azokat a motívumokat vizsgáljuk, amelyek a partnerek egymással szembeni magatartását meghatározzák.

Habár modelljeink főszereplőinek a többi versenytárstól való elszakadási törekvéseit épenséggel egy „személytelen”, *tiszta/monopolisztikusan versenyző* tömegtől való *függetlenedés* folyamataként is választhatnánk, cikkünk mégis *oligopolista* keretek között boncolgatja majd az effajta üzleti stratégiát életre hívó törekvéseket és ezek teljesülését. Ez egyrészt azzal támasztható alá, hogy következtetéseink nagy része rezisztens az oligopol vagy a monopolisztikus verseny *differentia specifica*ival szemben, másrészt az oligopolista szereplők jóval *interaktívabb* viszonya plasztikusabb, „dramatizáltabb” gondolatsort kínál logikai vonalvezetésünk során. Az egyszerűség kedvéért általában az oligopólium *duopolista* változatával dolgozunk majd, amelynek keretei között a több aktozzal dolgozó sémák bonyodalmai nélkül közölhetjük mondanivalónkat. Vállalatainkat *X*-nek és *Y*-nak nevezzük, melyek a hasonló betűvel jelölt, eredetileg egymás *közeli helyettesítőiként* megjelenő termékeket gyártják.

A versenyhelyzet (inter)dependenciái

Konkurens vállalatok viszonyrendszerének jellegét, a köztük folyó verseny lehetséges tereumait, a szereplők érdekérvényesítési eszközeit több tényező határozza meg (lásd pl. Daubner–Vági [1993], Kotler [1996], Mátyás [1979], Porter [1980] stb.). Ezek között alapvető fontosságú a cég relatív súlya, amiből arra következtethetünk, hogy a vállalat képes-e befolyásolni azokat a *teljes* piacra jellemző paramétereket (elsősorban

a kínálati tömeg \rightarrow ár \rightarrow keresleti nagyság triász), melyek aztán versenytársai döntési körülményeit jelölik ki. Az ilyen, a piac *egészére* érvényes, és csak bizonyos vállalatok által befolyásolható értékeket Frisch [1933] *akcióparamétereknek* nevezi. A hatás és a többi (másik) résztvevő reakciója által életre hívott ellenhatás egymáshoz mért intenzitása a partnerek erőviszonyait tükrözi. Természetes, hogy a kis súlyt képviselő vállalat osztályrésze jobbra csak az *alkalmazkodás* lehet a piacon kialakult/kialakított feltételekhez, amik vagy egy „többség” együttes viselkedésének, vagy egy erősebb fél érdekeit kifejező döntés következményei. A dolgozatunkban főszerephez jutó oligopolisták státusza ugyanakkor *ellentmondásos*: jelentős piaci részesedésük miatt egyrészt érezhető befolyással bírnak az ár- és kínálati paraméterekre, másrészt kénytelenek elszenvedni riválsaik hasonló dimenzióban megnyilvánuló akcióit. Nem véletlen, hogy e „kiszolgáltatott” helyzet felszámolását célzó törekvéseket a vállalatok természetes attitűdjei közé soroljuk.

Triffin [1940] éppen a cégek relatív piaci jelentőségének, illetve függetlenségük sikerességének – termékeik differenciáltságának – tesztelésével próbálja megragadni kínálati- és árpolitikájuk kölcsönhatásait, azonosítani a piaci forma és szerkezet változatait. Az általa alkalmazott sajátos logika szerint a piaci *formára* az egyes vállalatok által gyártott jóságok fogyasztási kapcsolatának jellegéből (és intenzitásából) lehet következtetni a kereslet *kereszt-árrugalmasságának* vizsgálata révén. A piac koncentráltságáról, azaz *szerkezetéről* ugyanakkor a vállalati kínálat *kereszt-árflexibilitása* ad információt, azon keresztül, hogy ez a mutató képes kifejezni a cég(ek) versenytársaik lépéseire adott (kínálati) válaszának hatásfokát, (vizont)reagálási készségének erősségét, azaz tulajdonképpeni piaci hatalmát (lásd még Bishop [1952] és Mátyás [1979] 269–270. o.).

Tekintsük most közelebbről a piaci *forma* kérdését. Az ennek jellemzésére használt *kereszt-árrugalmassági* érték önmagában azt jelzi, hogy egy *másik* termék árának 1%-os változtatása hány %-os elmozdulást idéz elő a vizsgált jóság keresett mennyiségében. A szakirodalom standard összefüggéseihez tartozik, hogy a kereszt-árrugalmasság *negatív* értéke a javak *kiegészítő*, *zérus* szintje a javak *független*, *pozitív* nagysága pedig azok *helyettesítő* viszonyát jelzi. Eszerint minél markánsabb a termékek keresleti kölcsönhatásaikban kifejeződő „rokonsági” kapcsolata, a rugalmassági mutató (abszolút) értéke annál magasabb szintet ér el. Bennünket most különösen az árufajták *helyettesítő* jellegének esete érdekel, amikor a jóságok hasonló vagy azonos szükségleteket elégítenek ki, előállítóiak pedig ebből adódóan a kereslet (majdnem) ugyanazon szegmensét célozzák meg. Az így kialakuló *versenyhelyzetben* számolni kell azzal, hogy az egyik partner árpolitikája igen erősen befo-

lyásolja a másik terméke iránt megnyilvánuló vásárlói igényt, így piaci részesedésének fokát, ami a kereszt-árrugalmasság magas, pozitív nivójában jut kifejezésre.

A helyettesítő javakat előállító vállalatok halmazára e tanulmányban az *iparág* megnevezést alkalmazzuk. Jegyezzük azonban meg: az iparág határai *heterogén* termékek esetén amorfak, csak viszonylagosan értelmezhetők; ezért – velünk ellentétben – Chamberlin és különösen Triffin tartózkodott is e fogalom használatától (vö. Mátyás [1979] 250. és 269. o., Carlton–Perloff [2000] 139. o., Porter [1980] 27. és 51–52. o.). Kategóriánk azonosításának nehézségei közül itt csak kettőt említünk meg, melyek implikációiról természetesen nem feledkezhetünk meg a tárgyalás későbbi szakaszában.

Az első annak a kritériumnak a bizonytalansága, aminek alapján a fogyasztási rokonság jellegét tesztelhetjük. Bár tanulmányunkban a kereszt-árrugalmasság kategóriáját vesszük erre a célra igénybe, jelezzük, hogy ilyen irányú indikatorszerepe korántsem problémamentes (lásd Barancsuk [1995]). Ennek egyik megnyilvánulása a helyettesítő viszony kívánatos *transzitivitásának* esetenkénti hiánya, amikor annak ellenére, hogy a kereszt-árrugalmasság *A* és *B*, valamint *A* és *C* jószág között páronként kompetitív kapcsolatot – tehát azonos „iparágba” való tartozást – jelöl, előfordulhat, hogy *B* és *C* között vizsgálódva nem ilyen eredményre jutunk.

A második gondot annak a küszöbértéknek az *önkényessége* jelenti, amelynek elérésekor a kereszt-árrugalmasság a fogyasztási rokonság „elég erős” intenzitására, a javak „megfelelő mértékű” hasonlóságára, vagyis „közös halmazba” sorolhatóságára utalna (vö. Triffin [1940], Lerner [1943]). Más szóval „nincs semmiféle *természetes* határvonal, amely révén a gazdaság egy-egy részét iparágként izolálni lehetne...” (Mátyás [1979] 269. o., *P. A. & B. J.* kiemelése). *Friedman* [1953] szerint ugyancsak „lehetetlenség [...] aszerint besorolni a vállalatokat ágazatokba, »hogy elég jelentős-e a keresleti keresztárrugalmasságok közötti eltérés«. Mint Marshall [1930] írja: »Mindig az adott elemzés szempontjából legkézenfekvőbb megoldás szerint kell meghúzni a különböző termékek (azaz ágazatok) közötti határokat«” (45. o., lásd még 34–48. o.). Dolgozatunkban e problémát nagyvonalúan kezeljük: közös iparágba tartozónak tekintjük azokat a vállalatokat, melyek esetében a gyártott termék keresletének kereszt-árrugalmassága *kölcsönösen pozitív* szám.

Bara ([1989] 413–414. o.), Mátyás ([1979] 278. o.), Daubner és Vági ([1993] 288–289. o.), valamint Olson és McFarland [1962] – az említett értelmezési nehézségek ellenére – az iparág fogalmát relevánsnak tartják. Álláspontjukhoz csatlakozva tegyük hozzá: e terminus technikus kiiktatása a közgazdasági gondolkodásból vélhetően a *monopólium* kategória és a ráépülő logikai-elméleti rendszer erózióját is maga után vonná.

A szélsőségesen kompetitív (homogén) javak létéből fakadó versenyhelyzetet a szakirodalom számos helyen a vállalat termékeivel szemben megnyilvánuló kereslet *saját*-árrugalmasságának végtelent közelítő mértékével is összekapcsolja a kereszt-árhatások sajátos viselkedésén túl (vö. Varian [1991] 341–342, 521. o.). Ez az elgondolás azon a logikán alapul, hogy az ár végtelen kis csökkentése, illetve növelése révén a cég igen erős vásárlói érdeklődést vagy ehhez hasonló intenzitású érdektelenséget válthat ki *saját* terméke iránt, ha a piacon egyidejűleg nagyon hasonló használati-beszerzési paraméterekkel jellemezhető javak vannak jelen. Jegyezzük meg: Triffin kritériuma kikerüli azt a kérdést, hogy valamely, a többinél mérsékeltebb árat érvényesítő vállalat fel tudja-e vállalni a rázúduló vevői igények kielégítését. Mint Mátyás Antal rámutat, nemoligopolisztikus versenyenél erre nyilvánvalóan nincs mód, „hiszen alacsonyabb árnál a tiszta versenyre jellemző *növekvő határköltségek* mellett nem képes kielégíteni a nagy keresletet” ([1979] 273. o., P.A. & B.J. kiemelése).

A keresletek *kereszt-* és *saját*-árrugalmasságának végtelen szintje tehát feltételezik egymást, hiszen versenyző árucikkek esetén a vállalatok által elhatározott – *ceteris paribus* – ármanipulációk a saját és a partner(ek) termékére irányuló keresletet rendezik át egymás között. A kereszt- és saját-árhatások kapcsolata az ún. *rugalmassági azonosságok* egyik formulája által is kifejezésre jut, mely szerint

$$E_y(px) = -c_x/c_y [1 + E_x(px)], \quad (1)$$

ahol c_x és c_y a jószágfajta költségvetési részesedései (vagyis a teljes vásárlóerőből „elfoglalt” hányad), összegük pedig (legalábbis egy *kéttermékes* modellben, ahol nem létezik további, pl. Z áruféleség) 1. $E_y(px)$ az Y jószágfajta keresleti kereszt-árrugalmasságának, $E_x(px)$ pedig az X jószágfajta keresleti saját-árrugalmasságának jele. (A rugalmassági azonosságokról lásd pl. Varian [1991] 151–154. o.) *Mutatis mutandis*, a formula (Y termékhez tartozó saját- és X kereszt-árrugalmasságot tartalmazó, de itt nem közölt) „párja” – (1.a) – természetesen szintén felírható és értelmezhető.

Az azonosság sajátos logikája szerint a kereszt-árrugalmasság *pozitív* előjele, vagyis a jószágfajta közötti *helyettesítési* viszony fennállása az $E_x(px) < -1$ reláció teljesüléséhez kapcsolódik (bár a gyakorlatiasabb megközelítések – pl. Porter [1980] – szerint X és Y közös iparágba való tartozásáról a képletben szereplő rugalmasságok abszolút értékének „elég nagy” mértéke esetén beszélhetnénk valójában). Az is megfigyelhető, hogy az X oldalról kiinduló árváltoztatások csak akkor váltanak ki Y keresletében számottevő hatást, ha c_x elég nagy, vagyis *nem* atomisztikus méretű vállalatról van szó.

Ezen a ponton azonban – némileg a piaci *szervezet* témája felé is közelítve – mindjárt mutassunk rá a Triffin-féle kritérium egy problémás vonására. Kiindulásként feltételezzük, hogy a saját-árrugalmasság(ok) abszolút értékében *csökkenés* következik be. Az (1) formula alapján belátható, hogy $|Ex(px)|$ mérséklődése *ceteris paribus* a kereszt-árrugalmasság egyre alacsonyabb nagyságával jár együtt, arra utalva, hogy X árváltoz(tat)ásai egyre kisebb hatást gyakorolnak Y keresletére. A jelenség a piaci *forma* átalakulásaként értékelhető: a homogén verseny egyre inkább a heterogén verseny felé mozdul el. A kritériumrendszer vélhető következetlenségét azon a ponton észleljük, amikor a saját-árrugalmasság(ok) *egységnyi*, ennek megfelelően a kereszt-árrugalmasság(ok) *zérus* szintre süllyed(nek), ami a javak *függetlenségét*, Triffin szerint a tulajdonképpeni *monopolhelyzet* létrejöttét jelzi. Az ellentmondás abból fakad, hogy a monopolhelyzethez (a piaci *szervezet* egy szélsőséges megnyilvánulásához) modellünkben a piaci *forma* dimenziójában való folyamatos, egyirányú haladás révén jutottunk el. A paradoxon azonban feloldható, ha észrevesszük: *Triffin tesztelési eljárása a piaci forma lényegét mint a termékek helyettesítő versus függetlenségi viszonyát fogja fel*, aminek egyik határesetét valóban a teljes függetlenség (értsd: monopolhelyzet) jelenti. „A homogén verseny és a tiszta monopólium két véglet” – írja Mátyás Antal eme osztályozási rendszert ismertetve ([1979] 270. o.).

A piaci szervezetek-formák Triffin-féle osztályozása után most elevenítsük fel, hogy a vizsgálatunk középpontjában álló X és Y jószágok egymás *közeli* (bár nem tökéletes) *helyettesítői*, ami meglehetősen erős *interdependenciák* forrása: a cégek ár- és/vagy kínálati politikája nagymértékben befolyásolja az egymás által érvényesíthető piaci paramétereket. A duopóliumok egymással szembeni viselkedését elemző, a marketing vagy a mikroökonomia szakirodalmát gazdagító tanulmányokkal kisebb könyvtárt lehetne megtölteni. (Néhány, a témához kapcsolódó munka: Bara [1989], Carlton–Perloff [2000], Daubner–Vági [1993], Eaton–Lipsey [1989], Friedman [1983], Fudenberg–Tirole [1986] és [1989], Koutsoyiannis [1979], Mátyás [1979], Porter [1980], Shapiro [1989], Shubik–Levitan [1980], Varian [1987] stb.)

Bár a piaci interdependenciákért jobbra a versenyző vállalatok *árpolitikája* felelős, történeti és didaktikai szempontok figyelembevételével először röviden tisztelgünk a Cournot-féle *output* kijelölő ábrázolásmód (Cournot [1838]) – úgy is, mint egyfajta elméleti „trambulín” – előtt. Cournot *homogén* verseny esetére az *outputot* definiálta a vállalatok döntési változójaként, és feltételezte, hogy a cégek, optimalizáló viselkedésük során, (kölcönösen) *adottságnak* (és változatlanak) tekintik partnerük kibocsátását. Törekvése tehát a *nemkooperatív, de alkalmazkodó* (Frisch [1933] szóhasználatával: *autonóm*) magatartás

következményeként létrejövő egyensúly kialakulásának és sajátosságainak bemutatása volt. Ha szabad e modelleket ily módon jellemezni, a Cournot-sémák az egymástól „három lépés távolságot tartó” duopolisták „bölcs sztoicizmusát”, a függő helyzetbe való „udvarias” *be-lenyugvását* hirdetik az „élni, és élni hagyni” elve alapján. Megközelítésmódjuk tehát *nem* a piaci stratégiák interdependenciájából fakadó kellemetlenségekre koncentrálnak, melyektől esetleg célszerű lenne szabadulni.

Mint Carlton és Perloff rámutatnak, „Cournot munkája jóval megelőzte korát. Könyvének első jelentős kritikája 1883-ban, 45 évvel megjelenése után látott napvilágot” ([2000] 198. o.). A vonatkozó recenzió Bertrand [1883] tollából jelent meg, rámutatva, hogy árve-rező nélkül nehéz megmagyarázni az árak kialakulását, ha a vállalatok közvetlenül az out-putjukról hoznak döntést. Ezért egy általa életszerűbbnek tartott feltételezést javasolt, mely szerint a cégek termékeik *árát* határozzák meg – a többi (másik) termék(ek) árainak *adottsága* (változatlanlansága) mellett.

Bertrand (és persze Cournot) modelljeiben azonban az aktorok várakozásaival ellentétben mégsem marad lépéseiket követően változatlan a partner által érvényesített piaci paraméter. „Egyelőre senkinek sem sikerült olyan módszert fölfedeznie, amellyel az árcsökkenéseket úgy lehetne számtalan fogyasztó tudomására hozni, hogy egyetlen rivális se értesülhessen róluk” – fogalmaz Stigler ([1964] 56. o.). A vállalatok válaszlépései tehát – feltéve, hogy ezek *árcsökkenési* aktusokat jelentenek – akár *önkéntelenül* is megnyírbálják versenytársuk értékesítési- és profitszintjét. A dolgozatunk által sugallt mondanivaló szerint ezért a vállalatok attitűdjeire legalább ennyire jellemző lehet a függőségi viszonyok bizonytalanságaival szembeni *intolerancia*, amikor magatartásukat

– az *interdependens* kapcsolatrendszer *felismerésén*, *tudatosulásán* alapuló, és annak felszámolására, és/vagy a piaci térnyerésre aktívan irányuló *nem-kooperatív* stratégia,

– illetve ennek alternatívjaként, a zavaró kölcsönhatást a virtuális dimenzióba visszatorzó, a piac biztonságának, kiszámíthatóságának megteremtését szolgáló – spontán vagy célirányosan érvényesülő – *kiegvezési*, akcióik *összehangolására irányuló szándék* határozhatja meg.

A kölcsönös egymásra hatás felismerésének implikációjáról

Most fordítsunk némi figyelmet arra, hogy milyen fontosabb tényezők működnek közre a piaci interdependenciák *tudatosulásában*. A kérdés metaelméleti – de az oligopolista viselkedésre is vonatkoztatható – alapjai elsősorban Olson [1965] és Buchanan híres [1965] műveiben (illetve az általuk hivatkozott források révén) tanulmányozhatók, egy olyan szí-

tuáció keretein belül, amikor „a választó, cselekvő fél kölcsönhatásba kerül más felekkel, akiknek a magatartása viszont részévé válik annak a környezetnek, melyen belül az ő választásaira sor kerül” (Buchanan [1965] 85. o.). Mindkét szerző rámutat, hogy valamely csoport tagjainak magatartása – ami logikailag e szereplők számára *tudatosult* hatások és/vagy adottságok eredőjeként vizsgálható – erőteljesen függ a csoport *létszámától*.

Számunkra ez abból a szempontból lényeges, hogy az interdependens viszonyrendszer *felismerése* egyrészt feltételezi az ilyen jellegű kapcsolathalmaz pusztá *létezését*, márpedig a hatások *kölcsönösségéről* – ha nem is kizárólag, de lényegében – *alacsony* csoportlétszám esetében beszélhetünk. Amint Buchanan megjegyzi, „ha a csoport mérete a kritikus szintet eléri [...] [az aktor úgy érzékeli], hogy saját tettei lényegében semmilyen hatást nem gyakorolnak a többiekére” (i. m. 95. o., *P.A. & B.J.* kiegészítése), és – tegyük hozzá – mások sem (egyenként) az övére. A piaci szerkezetek logikai terére alkalmazva ez azt jelenti, hogy a szereplők érdemleges *interdependenciája* általában oligopolista szituációban lép fel, hiszen mind atomisztikus, mind domináns résztvevő(k) jelenléte esetén az effektusok gyakran *egyoldalúak*, a monopólium piacán pedig eleve hiányzik a viszonyossághoz szükséges másik fél.

A résztvevők kis létszáma ugyanakkor *átláthatóvá* is teszi a piacot; szereplőinek akciói, azok hatásai könnyen azonosíthatók, ezáltal tudatosíthatók, illetve – más szempontból – jutalmazhatók vagy szankcionálhatók. „Ha csak néhány, nagyon hasonló terméket előállító cég van, akkor a vetélytársak hamarosan rájönnek, hogy »az egyéb tényezők (különösen a többi cég árai) nem változatlanok«, „az oligopolisták gyakorlatilag biztosan felismerik az »egymástól való kölcsönös függésüket«” – állapítja meg Samuelson és Nordhaus [1985] (755. és 754. o.).

A piaci szerkezetek modelljeiben „minden egyes vállalat rendelkezik valamilyen hiedelemmel, feltételezéssel (hipotézissel vagy várakozással) arra vonatkozóan, hogy a versenytársak hogyan fognak reagálni lépéseikre. [...] Ezt a vélekedést *feltételezett eltérésnek* (conjectural variation) nevezzük” – fogalmaz Carlton és Perloff ([2000] 187. o., lábj.; lásd még Varian [1987] 551–553. o.). Mátyás professzor ugyanakkor rámutat, hogy Cournot és Bertrand az „általuk alkalmazott technikai eszközök fogyatékosága folytán [kényszerültek annak vélelmezésére], hogy az egyes duopolisták figyelmen kívül hagyják versenytársuk reagálását saját lépésükre”, majd Chamberlin és Stackelberg munkásságát méltatva megállapítja, hogy „a magatartás visszahatásával való számolás [Frisch szóhasználatával élve: *heteronóm* viselkedés] már előrelépést jelent a duopólium-elméletben” ([1979] 257. és 261. o., *P.A. & B.J.* kiegészítései). Csak jelzésszerűen teszünk utalást az e szemlélet tartalmi-módszertani forradalmát jelentő *játékelmélet* közgazdasági alkalmazásaira, melyek a vál-

lalatok döntési alternatíváit ugyancsak egymás viselkedésének, *stratégiáinak* függvényében ábrázolják (Fudenberg–Tirole [1989], Nash [1951], [1953], Neumann–Morgenstern [1944]). Mint Carloff és Perloff rámutat, a „játékelmélettel foglalkozó szakemberek [azért] nem tartják kielégítőnek [...] [a feltételezett eltérésre épülő] modelleket, mivel dinamikus történetek segítségével magyaráznak meg egyidőszakos viselkedéseket” ([2000] 187. o., láb.), *P. A. & B. J.* kiegészítései). Mintha ezt támasztaná alá Robinson asszony önkritikus megjegyzése, miszerint az általa írt – a szakma szerint korszakos jelentőségű – mű, az *Economics of Imperfect Competition*, „amely ténylegesen statikus egyensúlyi helyzetek összehasonlításából tevődik össze, úgy jelent meg, mintha egy időben lezajló folyamatra vonatkozna” (Robinson [1969] VI. o.).

Tanulmányunk soron következő feladatáért tehát azt kívánjuk áttekinteni, hogy milyen főbb, *elvileg* lehetséges magatartási konzekvenciákkal járhat a duopolisták számára kölcsönös függésük tudatosulása. Az elemzés során azzal az – általunk hangsúlyozott – feltételezéssel élünk, hogy szereplőink – „kényelmetlennek”, bizonytalanak tekintik a partnerük piaci lépéseitől (is) nagymértékben befolyásolható körülményeiket, ezért e kapcsolatrendszer jellegének kiismerésére, a hozzá való alkalmazkodásra, illetve annak *átalakítására* törekednek. Előre jelezzük, hogy vizsgálódásunk csupán vázlatos, célunk korántsem a marketing- és/vagy stratégiai menedzsment gyakorlatias tárgyalásmódjának követése (lásd pl. Porter [1980]).

A szóba jöhető stratégiák közül mindenekelőtt a *legradikálisabb* megoldást, a versenytárs(ak) piacról való *kiszorításának* kísérletét érintjük, amelynek egyik elméleti tükröződése a Bertrand-féle duopólium-modell „hegemonista” értelmezése (pl. Bara [1989], Carlton–Perloff [2000], Heller [1943], Mátyás [1979]). Meggyőződésünk, hogy eme árháborús interpretáció esetén a modell szereplőiről – Bertrand-nal ellentétben – nyugodtan feltételezhetjük, hogy *számítanak* ellenfelük válaszlépéseire. Az árcsökkenési mozzanatok sorozatát ugyanis egy olyan párbajként is felfoghatjuk, amelynek célja nem pusztán a szimpla piaci térnyerés, hanem a rivális költségkondícióinak kitapogatása révén annak „kivéreztetése” – tehát végeredményben *monopolpozíció* elérése. E módszer azonban föltöbb kockázatos, ha pedig „a vállalatok költségviszonyai *azonosak*, akkor [...] éles, hosszan elhúzódó, nehezen eldönthető verseny alakulhat ki közöttük” (Daubner–Vági [1993] 275. o., *P. A. & B. J.* kiemelése), amelynek nyugvópontja a *zérus profit* (vö. Bara [1989] 383–384. o., Carlton–Perloff [2000] 198–200. o.).

Talán nem véletlen, hogy a forrásmunkák nem sorolják az árharcot a duopolisták *valóságos* stratégiai eszközei közé. Amint Kopányi és Vági [1993] írja, „az árverseny dominan-

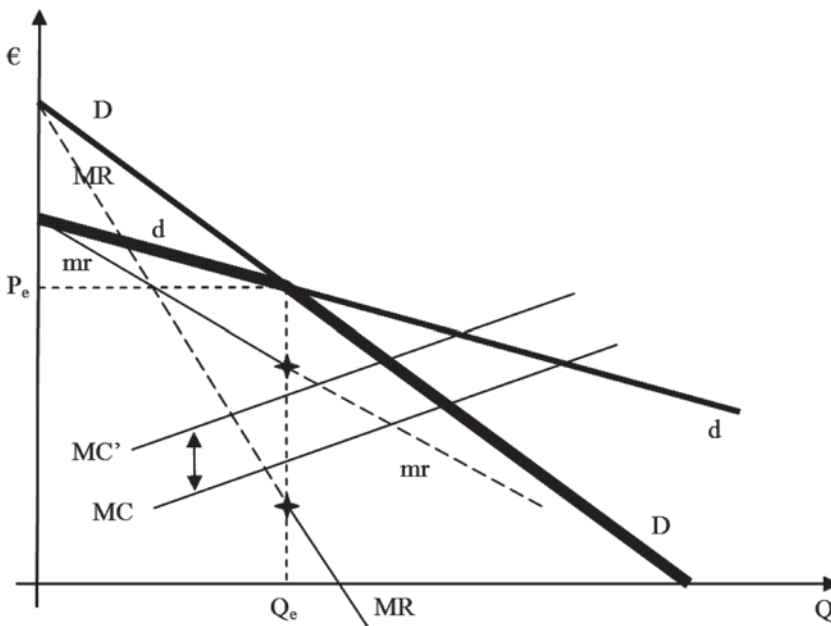
ciája leginkább a *sokszereplős piacokra* [...] jellemző” (i. m. 327–328. o., vö. még Porter [1980] 106-107. o.). Mátyás Antal [1999] pedig hasonló szellemben vélekedik, megállapítva, hogy az árral folyó verseny a szabadversenyos kapitalizmus zsúfolt piacain volt tipikus, míg „az árverseny háttérbe szorulása a mai kapitalizmus jellemző vonása” (i. m. 656. o.). „A hatalmas vállalatok [ugyanis] a konkurenciaharcban nem használják fel fegyverként az árakat, mert azzal hasonló lépésre kényszerítenék versenytársaikat” (i. m. 339. o.), és ez „túlságosan nagy valószínűséggel provokálna kormányzati beavatkozást. [...] Jellemző, hogy a korlátlan árverseny időszakai [...] sokkal ritkábbak, mint az éles katonai összecsapások, akár a második világháború előtti, akár az azt követő időszakot vesszük figyelembe” (Balogh [1982] 143. o.). A *nem walrasi, adagolást feltételező egyensúlyi modell*, illetve a *piac szerződési elméletén* nyugvó *újabb új mikroökonómia* „ragadós” árai ugyancsak az árharccal ellentétes szellemiséget tükröznek (i. m. 640–657. o.).

Az árverseny mellőzésének további argumentumai részben az oligopolisták nemkooperatív, részben kooperatív magatartás- (alkalmazkodási) formáihoz kapcsolódnak a szakirodalomban. A *nemkooperatív* viselkedésre építő modellek közül talán a *hurkolt* vagy *töréses keresleti görbe* elmélete a legnépszerűbb, amelynek Hall és Hitch [1939], valamint Sweezy [1939] által kidolgozott változatairól Stigler [1947] ad kitűnő (bár nem kimondottan pozitív) értékelést. (Lásd még Bara [1989] 396–400. o., Koutsoyiannis [1979] 230–232. o., Mátyás [1999] 233–236. o.) E modellek egyik legfontosabb üzenete, hogy az oligopolisták piaci tapasztalatain – *tanulásán* – nyugvó várakozások mintegy spontán módon őrzik meg a partnerek közötti *status quo ante*-t – a zavaró vagy fenyegető interdependenciák tehát a virtuális dimenzióba szorulnak vissza. Stigler szerint a hurkolt keresleti görbe modelljei közül Sweezy változata rendelkezik nagyobb tudományos értékkel. Hall és Hitch tanulmányából ugyanis „nehéz megérteni: a keresleti görbének egyáltalán miért van töréspontja, [...] [ráadásul] ez a cseppfolyós elmélet mindenfajta árváltozásra magyarázatot ad, s így nem tartalmaz egyértelmű előrejelzéseket...” (Stigler [1947], 278–279. o., *P.A. & B. J.* ki egészítése).

Sweezy felfogásának kiindulópontja, hogy a versenytársak eltérő módon reagálnának egymás esetleges árváltoztatásaira: az árcsökkenést – veszélyeztetve érezve piaci részesedésüket – azonnal követnék, míg a partner „önsorsrontó” áremelését saját áraik változatlanul tartása mellett térnyerésre használnák fel. Keresleti görbékük tehát – említett attitűdjeikből táplálkozóan – az eredeti ár-mennyiség kombinációban találkozó két szegmensből tevődik össze: az ennél *alacsonyabb* árakhoz egy rugalmatlanabb, míg a *magasabbakhoz* egy jóval rugalmasabb szakasz rendelhető. A keresleti görbe töröttvonalá miatt

a határbevétel-görbe sem lesz folyamatos: az eredeti ár-mennyiség kombinációnál *szakadást* szenved el. Mivel Sweezy a feltételezéssel él, hogy „a határköltség-görbe a határbevétel-görbe két különálló része között halad át”, ezért a vállalatok költségviszonyainak akár jelentős ingadozása sem befolyásolja a – határköltség és határbevétel egyenlőségén alapuló optimum-kritériumot e sajátos módon kielégítő, *profitmaximumot* szolgáltató – induló ár- és termelési szintet. Az egymás szándékait „imperialistának” sejtő, valójában azonban egyaránt és csupán *nyereségorientált* (a határköltség és határbevétel egyezőségét szem előtt tartó) vállalatok tehát „mozdulatlan”, statikus piacot, egyfajta „*pathhelyzetet*” generálnak. A leírtak könnyebb befogadásához a közölt ábra nyújt reményeink szerint segítséget.

A hurrkolt keresleti görbe Sweezy-féle modellje



Az ábrán *D*-vel jelölt függvény, az ún. *szimmetria* keresleti görbe pontjai az árszint és a vállalat által ilyenkor vonzott kereslet kapcsolatát szemléltetik, feltéve, hogy az iparág másik (többi) résztvevője árkövető magatartást tanúsít, vagyis a cég által érvényesített árakon értekesít. Az ún. *aszimmetria* keresleti görbét *d*-vel jelöltük, amely a szóban forgó cég által megállapított ár és az ehhez rendelhető kereslet viszonyát fejezi ki, feltéve, hogy a rivális(ok)

által érvényesített árszint változatlan. MR a szimmetria, mr pedig az aszimmetria keresleti görbéhez tartozó határbevétel, MC a határköltség jele. Q_e az optimális (profitmaximumot adó) kibocsátási szint, P_e pedig a Sweezy szerint *stabil* ár.

Stigler – említett tanulmányában – részletesen értékeli a hurkolt keresleti görbe teóriáját, majd összegzésképpen megállapítja, hogy az általa megvizsgált „hét iparágban alig találunk olyan ártörténeti bizonyítékot, amelynek alapján bármelyik vállalat azt hihette volna, hogy az áremeléshez nem csatlakoznak, az árcsökkenéshez viszont azonnal csatlakoznak a versenytársak. [...] Az empirikus adatok azt mutatják, hogy egyrészt nincsenek olyan árváltozások, amelyek alapján az oligopolistáknak szükségképpen hinniük kellene a töréspont létezésében, másrészt a megfigyelt árváltozások szerkezete nem egyezik meg az elmélet által előrejelzett árváltozások szerkezetével. [...] De vajon csakugyan meglepő-e, hogy a szóban forgó elmélet nem felel meg a tényeknek?” (i. m. 289. és 299. o.).

Érdekes és ígéretes kutatások tárgyát képezhetik azok a gazdasági és/vagy lélektani motívumok, melyek az oligopolista cégek attitűdjeit, környezetükről kialakított képét, ezen keresztül pedig választható stratégiáik *készletét*, a közöttük kialakuló játékok *típusait* meghatározzák (vö. Kotler [1996] 571–574. o., Shapiro [1989]). Baumol [1961] szerint a vállalat „versenytársainak természetét találgatás vagy régebbi tapasztalatok alapján” próbálja megbecsülni (i. m. 390. o.). Carlton és Perloff fejtegetéseinek lényege hasonló: „Egy többidőszakos játékban a vállalatok bonyolult stratégiákat alkalmazhatnak, amelyek keretében az egyik időszaki viselkedésüket a *korábbi időszakok kimenetének függvényében* alakítják. Az olyan ismételt játékokat, amelyekben a *játékosok ismerik vetélytársaik korábbi lépéseit*, és az adott időszaki lépésüket *ezeztől a korábbi lépésektől teszik függővé*, szuperjátékoknak nevezzük” (Carlton–Perloff [2000] 206. o., *P.A. & B.J.* kiemelései). Mivel a hurkolt keresleti görbe modellje nyilvánvalóan ilyen szuperjáték stratégiáit képezi le, ennek tükrében meglepő, hogy a nem offenzív, hanem inkább *alkalmazkodó*, profitjuk maximumát az *adottságokhoz* igazító és egymás irányában korántsem agresszív szereplők – még az aktuális, stabil ár kialakulását *megelőző* időszakból származó információik alapján – lényegében fenyegető, a piac bekebelezésére törekvő ellenségként tételezik *egymást*.

Porter már többször citált [1980] munkájában Schelling [1960] gondolatait idézi, mely szerint egy oligopóliumok közötti piaci interakciós folyamatban az egyensúlyi helyzetbe való eljutás egyik fontos motívuma az ún. „gyújtópont, vagyis valamilyen kitüntetett nyugvópont felfedezése, ahova a versenyfolyamat során a várakozások konvergálhatnak. A gyújtópont rendező ereje abban rejlik, hogy a versenytársak szükségesnek és kívánatosnak tartják, hogy mindegyikük számára stabil eredményt érjenek el, és így elkerülhessék a nehéz és kelle-

metlen lépéseket és ellenlépéseket. [...] A gyújtópont elmélete szerint a verseny során bekövetkező helyzetváltoztatások végső soron ilyen ponthoz, mint természetes gyülekezőhelyhez vezetnek” (Porter [1980] 121. o.). Mint bemutattuk, a Sweezy elmélete által leírt, az aktorok egymástól való kölcsönös, valójában alaptalan félelmén nyugvó, rendkívül instabil egyensúly korántsem tekinthető ilyen gyújtópontnak. Már csak azért sem, mert a versennyel járó *helyzetváltoztatások* gravitációs pontjával ellentétben éppen egy dinamikus „előtörténet” implicit tagadására épülő, mintegy önmaga okaként tételezett status quo-ként értelmezhető.

Természetesnek tekinthető azonban, hogy a piaci interdependenciák felismerésének magatartási konzekvenciái nem ragadnak meg a Sweezy által ábrázolt *nemkooperatív* szinten. Az együttműködő, *kooperatív* viselkedés ugyanis – azon keresztül, hogy az oligopolisták képesek *közös, együttes* érdekeik belátására – *magasabb*, az iparág szintjén monopolista profit elérésére ad módot a nem összehangolt működéshez képest. A maximális profittal azonosítható *csoportérdek* követése azonban korántsem magától értetődő az egyes vállalatok számára.

Carlton–Perloff [2000], Buchanan [1965], Hardin [1971], Johnson [1991], Mérő [1996], Olson [1965] és Stigler [1964], [1974] kiváló áttekintést adnak a kollektív cselekvés természetéről. Olson abból indul ki, hogy „egy közös cél megvalósítása vagy egy közös érdek realizálása voltaképpen azt jelenti, hogy valamilyen *köz- vagy kollektív javat* sikerült biztosítani az érintett csoport számára” (i. m. 21. o., *P. A. & B. J.* kiemelése). Az oligopóliumok esetén ez a közjószág a magas, monopolista profitot biztosító árszinttel lenne egyenlő, amelynek létrehozása – egy mesterségesen generált piaci szűkösség révén – azonban áldozatokkal, „költségekkel” jár. A költségek ez esetben a rendkívül jövedelmező értékesítési volumen *önkéntes* visszafogásával azonosíthatók. „Noha – folytatja Olson – [...] a csoport minden tagjának közös érdeke a szóban forgó kollektív jószág megszerzése, az ezzel járó költségek fedezése már semmiképpen sem közös érdek. A csoport minden tagja azt szeretné, hogy a többiek fedezzék a költségeket, s rendszerint mindegyikük elfogadná a biztosított előnyöket...” (i. m. 27. o.). Amint már McCulloch rámutatott: „egy zöldfülű közgazdász is kinevetné azokat, akik azt állítják, hogy ha a gabonakereskedők vagy a pékek az árak emelése érdekében egyesületeket hoznak létre, akkor ez éhínséget idéz elő vagy legalábbis erőteljesen visszafogja a kínálatot a piacon. A közgazdászok ugyanis a legcsekélyebb aggodalom nélkül tennének föl száz fontot egy ellenében, hogy az egyesülésbe nem fog mindenki belépni; ha pedig – játszunk el a gondolattal – mégis ez történne, akkor abban a pillanatban, amint az árak a természetes ár fölé emelkednének, az

egyesülés egész sor résztvevőjének fűződne érdeke ahhoz, hogy fölrúgva az egyezséget, azonnal piacra dobja készleteit” (McCulloch [1824]).

Az áldozatvállalástól való távolmaradást – a *potyázást* – az teszi lehetővé (és egyúttal vonzóvá), hogy a közjóságok által biztosított előnyök tulajdonképpen *externhatásként* érvényesülnek, vagyis „a kollektív javak fogyasztásából, amennyiben a csoport egyik individuális tagja biztosította őket önmaga számára, a csoport többi tagját [...] nem lehet kizárni” (Olson [1965] 40. o.; vö. még Carlton–Perloff [2000] 154. o., Johnson [1991] 77–99. o.). Általánosságban megállapítható, hogy „egy vállalat csak akkor törekszik [biztosan] az iparág által eladott termék árának szinten tartására, ha ennek költsége [értsd: saját kínálatának visszafogása, a profit egy részéről való lemondás], nem nagyobb, mint a magasabb árból fakadó iparági nyereségnek a kérdéses vállalatra eső része” (i. m. 34. o., *P. A. & B. J.* kiegészítései). Olson a kínálatkorlátozó magatartás algebrai kritériumait is levezeti (i. m. 28–42. o.), melyek ismertetésétől itt eltekintünk.

A kooperatív magatartásból fakadó előnyök és az ezek vállalásával kapcsolatos áldozatok, valamint dilemmák jól tükröződnek a duopólium Chamberlin-féle [1933] modelljében (lásd még pl. Carlton–Perloff [2000] 151–183. o., Daubner–Vági [1993] 274–275. o., Varian [1987] 542–545. o.). E megközelítés logikája szerint a vállalatok – felismerve akcióik egymásra gyakorolt kölcsönhatásait – olyan kínálati szintet választanak, melynek révén *együttesen* monopóliumként lépnek fel a piacon. „Egy kooperatív oligopólium vállalatai még explicit egyezség hiányában is koordinálhatják tevékenységüket az együttes profit maximálása érdekében. Vagyis mindegyik vállalatnak saját érdeke úgy viselkedni, mintha egy kartell tagja lenne” – állapítja meg Carlton és Perloff (i. m. 151. o.). A maximális profit realizálása mögötti összefogás azonban ellentmondásos folyamat eredője. Ha ugyanis a cégek e közös cél érdekében nem egyszerre, hanem *parciálisan*, egymás után csökkentik kínálatukat, *saját* lépésük önmaguk számára a nyereség csökkenésével jár, míg a partner számára rendkívül kedvezőnek bizonyul. Ez utóbbi „fair” válasza kell hozzá, hogy az *együttesen* maximális nyereségszint kialakulhasson.

Olson szerint ez a szituáció a „kéz kezét mos” elvén nyugszik ([1965] 68. o.), vagyis vállalatainknak egymás számára kell „kikaparniuk a gesztenyét”. Éppen emiatt a Chamberlin-féle kartell szereplőinek állandó kísértéssel kell szembenézniük, hiszen *egyéni*leg nyernének azon, ha kibocsátásukat növelnék – feltételezve persze a partner „önmegtartóztató” kínálati viselkedését. Mivel ez azt is jelenti, hogy Olson fentebb tárgyalt kritériuma *nem teljesül*, egyáltalán nem meglepő, ha „a racionálisan, önértékből cselekvő individuumok nem törekszenek arra, hogy realizálják közös vagy csoportérdekeiket” (i. m. 8. o.).

„Igen nyomós érvek támasztják alá azt a kijelentést, hogy külön-külön mindegyik vállalat számára kifizetődőbb, ha titkon megszegi az egyezséget, mint ha mindig betartja az egyezség előírásait” – vélekedik Stigler ([1964] 53. o.).

Mitől függ tehát, hogy egy csoport tagjai *végül is* megkockáztatják vagy elutasítják a kooperatív magatartást? Olson itt is a *csoportlétszámot* tartja meghatározónak: „A nagy csoportok és az oligopolisztikus csoportok megkülönböztetése különösen fontos. Az előbbiek *nem képesek* ellátni magukat kollektív javakkal (bár Bohm [1971], [1972] ezt nem tartja egyértelműnek), az utóbbiak *alkalmanként képesek* erre. A csoport jellegét az szabja meg, hogy két vagy több tagja *kölcsönösen* és *érezhetően* függ-e egymástól, vagyis az, hogy a csoport egyetlen tagjának közreműködése vagy ennek elmaradása érezhetően befolyásolja-e a többiek hasznát és költségeit. [...] Minél nagyobb [...] egy csoport, annál kevésbé valószínű, hogy az egyes csoporttagok közreműködésének bizonyos hatása lesz” (i. m. 49. o., B. J. kiemelései). Hume – több mint kétszáz évvel ezelőtt – már meglepően tisztán, gyakorlatilag minden fontos vonatkozást érintve nyilatkozott e kérdésről: „Két szomszéd könnyen megegyezik, hogy együtt kiszárítsanak egy zombékos rétet, amely közös tulajdonuk, hiszen jól ismerik egymás szándékait, s mindegyik kénytelen belátni, hogy az egész vállalkozás megghiúsulását jelentené, ha nem tenné meg a maga részét. Ám igen nehéz dolog, sőt, egyenesen lehetetlen, hogy ezer ember egyezzen meg valami hasonlóban; már az is nehézséget okoz, hogy egységes tervet alakítsanak ki ilyen bonyolult ügyben, s még nehezebb megvalósítani a tervet; minden résztvevő valamilyen ürügyet keres, hogy megszabaduljon a fáradságtól és a költségektől, s az egészet a többire hárítaná” (Hume [1739/40] 278–279. o., vö. még Buchanan ([1968])).

A kis csoportok tagjainak közös érdekekkel kongruens viselkedése, együttműködési készsége tehát az alábbi tényezők miatt erősebb a nagycsoportokhoz képest:

Nagyobb a valószínűsége – írja Olson [1965], hogy a számukra „a kollektív jószág biztosításából származó személyes nyereség meghaladja a [...] megszerzésével járó összes költséget” (39. o.). Az oligopóliumok esetében ez azt jelenti, hogy mivel az egyes vállalatok szintjén is komoly ármeghatározó (*price maker*) potenciál összpontosul, ezért kínálatuk adott %-ban való mérséklésével is jól érezhető, számukra kívánatos áremelkedést válthatnak ki. (Szemben az atomisztikus iparág vállalataival, melyek értékesítési nívójuk hasonló %-ú csökkentésével – mint áldozattal – egyenként semmilyen hatást nem képesek a piaci árra gyakorolni.) Vegyük észre azonban, hogy oligopolistáinkat ez a tény önmagában még nem ösztönözné a csoportérdek követésére. Mivel az árbefolyásoló cégek a keresleti görbe *rugalmas* szakaszát tekintik relevánsnak, ezért kínálatuk *parciális* visszafogásával csak ennél

kisebb dinamikájú árnövekedést tudnak generálni, ami alacsonyabb árbevételhez, és általában alacsonyabb profithoz vezet. „Ebben az esetben előfordulhat – véli Olson –, hogy [a vállalatok] megtagadják a közreműködést. . .” (i. m. 48. o., *P.A. & B. J.* kiegészítése). A döntés azonban a *költséggörbék* helyzetének is függvénye. Ha ugyanis „egy vállalat határköltség-görbéje majdnem függőleges, keveset nyerhet a kartellmegállapodás megszegésével, mivel túl nagy költsége van annak, ha jelentősen megnöveli kibocsátását” – állapítja meg Carlton és Perloff ([2000] 169. o.).

Kevés számú vállalat könnyebben azonosítja parciális és szimultán cselekvéseik (egyéb-ként is markáns) hatásait, vagyis „reálisan feltehető, hogy [mindegyikük] felismeri a másik vállalat reakciófüggvényét, és beépíti azt sajátjába” (Daubner–Vági [1993] 274. o., *P.A. & B. J.* kiegészítése). Tehát egy oligopolista „talán *tudja*, hogy a kollektív jószág hiánya esetén rosszabb helyzetbe kerül, mint amilyenben akkor volt, amikor a kollektív jószág még rendelkezésre állt, s ő is hozzájárult a költségekhez. Ennek megfelelően előfordulhat, hogy továbbra is hajlandó lesz közreműködni a kollektív jószág megszerzésében” (Olson [1965] 48. o., *P.A. & B. J.* kiemelése).

Mivel a kollektív jószág létrehozásához (a monopolista ár fenntartásához) „több csoporttag szimultán cselekvésére van szükség, legalább hallgatólagosan össze kell hangolni, vagy meg kell szervezni a csoporttagok tevékenységét. Ráadásul minél nagyobb a csoport, annál inkább szükség van a megegyezésre vagy a szervezkedésre. [...] A megegyezés vagy a szervezet létrehozása azonban annál nehezebb, minél nagyobb a csoport” (i. m. 50. o.), és természetesen könnyebb alacsony létszámú közösségek esetén.

Végül, a kollektív érdek érvényesülését támogatja, ha a csoport képes *azonosítani* (vö. Stigler [1964]), és ezen keresztül pozitív vagy negatív „társadalmi” ösztönzőkkel katalizálni tagjai csoportra orientált viselkedését. „A társadalmi nyomás és ösztönzők többnyire csupán azokban a csoportokban hatékonyak, amelyek olyan *kicsik*, hogy tagjaik *közvetlen kapcsolatban* állnak egymással. Noha egy oligopolisztikus iparágban [...] erős ellenérzést kelt [...], aki eladásai növelése érdekében a csoport rovására csökkenti az árakat, egy tökéletesen kompetitív iparágban rendszerint nem találkozunk effajta ellenérzéssel: versenytársai itt többnyire csodálják és példaképüknek tekintik azt az embert, akinek sikerült növelnie kibocsátását és eladásait” (i. m. 81. o., *P.A. & B. J.* kiemelései; vö. Buchanan [1965] és Carlton–Perloff [2000] 166–167. o.).

A felsorolt tényezők azonban – még ha a „társadalmi ösztönzők” további megnyilvánulásai, a *trösztellenes törvények* létezése fölött átsiklanánk is – csak *elképzelhetővé*, plauzibilissé teszik a kooperatív viselkedést, nem vezetnek automatikusan az oligopolisták

csoportcéloknak megfelelő magatartásához, a zavaró interdependenciák biztonságos, végleges kiküszöböléséhez (vö. Olson i. m. 48–49. o.). Tanulmányunkban tehát továbbra is valószínűleg fogadhatjuk el a piaci szereplők függetlenségre, tulajdonképpen *monopolhelyzetre* való törekvését, melynek során fontos szerepet tölthet be a kölcsönös hatások *lehetőségének* kiiktatása, a termékdifferenciálás.

A termékdifferenciálással kapcsolatos várakozások

A kölcsönös függés kényelmetlen hálójából való szabadulás egy lehetséges eszközt jelölő „termékdifferenciálás” kifejezést tág értelemben használjuk. Ezzel a megnevezéssel illetünk minden olyan tevékenységet, melynek révén a vállalat igyekszik a termék, illetve értékesítésének (esetleg értékesítőjének) jellemzőit a vevők számára megkülönböztetetté tenni. Ennek módszerei – a teljességre való törekvés nélkül – a termék sajátos paramétereinek kifejlesztése és/vagy hangsúlyozása, az értékesítési szolgáltatások és csatornák, illetve ezek földrajzi elhelyezkedésének differenciálása, valamint tudatosítása stb. *Kotler* [1996] – összefoglaló néven – a *kínálatdifferenciálás* terminust használja erre a módszerre.

A termékdifferenciálással kapcsolatos várakozások egyikét Porter [1980] azzal hozza kapcsolatba, hogy a helyettesítők „felső határt szabnak annak az árnak, amelyet [...] [a vállalatok] jövedelmezően megállapíthatnak” (i. m. 43. o. *P. A. & B. J.* kiegészítése). Ezért „a megkülönböztetés – ha sikerült megvalósítani – életképes stratégia az iparági átlag fölötti megtérülés elérésére. [...] [Mivel] ez a stratégia növeli a nyereségkulcsot, ezáltal szükségtelessé válik az alacsony költség pozíciójának minden áron való megszerzése” (i. m. 56. o., *P. A. & B. J.* kiegészítése). Jegyezzük meg: mindez csak abban az esetben igaz, ha az árufajta megkülönböztetése *utánozhatatlanságot* is jelent, aminek révén egyfajta *belépési korlát* jön létre.

Lépjünk azonban tovább! Mint tanulmányunk *2. szakaszában* rámutattunk, helyettesítő javak esetén a vállalatok ármanipulációi jelentősen befolyásolják a vásárlóerő saját és riválisaik közötti *megosztását*. Ha tehát a termékdifferenciálás a menedzsment piaci szuverenitást megcélzó eszközeinek egyike, akkor ennek sikerességét – legalábbis leegyszerűsített modellünkben – a vállalati árpolitikák keresleti kölcsönhatásainak tompulása, megszűnése jelzi, aminek alapja a fogyasztók egy bizonyos márkához vagy eladóhoz való – nem feltétlenül kizárólagos, de jól érezhető – hűsége (Koutsoyiannis [1979] 204. o., Porter [1980] 56. o.). A javak megkülönböztetése nem mindig azok *valóságos* eltérésén alapul, a lényeg mindazonáltal a kiváltott hatás: a termékdifferenciálás sikerességének függvényében *monopolista* hatalomhoz jutnak a vállalatok, e stratégia *ad extremum* tökéletes kivitelezése esetén pedig egyedi jellemzőkkel rendelkező, s ezért tökéletesen *független* jószág egyedüli

termelőivé válnak. „Monopóliumról elméletileg akkor beszélünk, ha valamely termelő által kínált árúnak *egyáltalán nincs alternatívája*, azaz nincsen olyan helyettesítő termék az adott piacon, amely tökéletesen ugyanolyan vagy legalábbis közel azonos módon tudna kielégíteni egy adott szükségletet” – fogalmaz Vági ([1993] 231. o., vö. még Carlton–Perloff [2000] 117. o.).

A jószág függetlensége tehát azzal az előnnyel jár, hogy *kiszámíthatóbbá*, kalkulálhatóbbá válik a piac, ezen keresztül az árbevétel és a profit. Hicks [1935] szerint ezért „egy vállalat valószínűleg mindig keresi az olyan ágazatot, amelyben viszonylagos biztonságban van a versenytől”, hiszen „a monopólium legnagyobb nyeresége a csendes élet”. A gazdálkodás tervezhetőségével, előreláthatóságával kapcsolatos pozitívumok értékét valóban nem kell különösebben hangsúlyozni. Max Weber a minél pontosabb kalkulációt egyenesen a modern kapitalizmus előfeltételeként jelölte meg (pl. [1905] 12–13. és 17–21. o., valamint [1923] 224. o.), Galbraith [1967] és Williamson [1986] pedig a piaci bizonytalanság jelenségére vezeti vissza egyes, általa exponált szervezeti formák (mint például a *vertikális integráció*) megjelenését (lásd még Porter [1980], Stigler [1950]). Zalai Ernő [2000] hasonlóan mutat rá, hogy a monopolista eladó „elvben *pontosan* fel tudja mérni, milyen keresleti választ várhat potenciális vevőtől, [...] [míg az oligopolista szervezetek csupán] *pontatlan* keresletbecsléshez vezetnek...” (446. o., *P.A. & B. J.* kiegészítése és kiemelései).

A termék(ek) nagyobb függetlenségét a kereszt-árhatás, ezen keresztül pedig a kereszt-árrugalmasság csökkenéseként interpretálhatjuk: „Minél sikeresebb egy vállalat terméke differenciálásában, annál függetlenebb lesz az iránta megnyilvánuló kereslet a többi vállalat tevékenységétől” – állapítja meg Carlton és Perloff ([2000] 232. o.). Ez a jelenség azonban logikailag két aspektusból szemlélhető. Ezek közül az elsőt az (1) formula vonatkoztatási rendszere jelenti, amely szerint az *Y* cég piaci biztonságának növekedése a *rivális X* vállalat termékénél észlelhető saját-árrugalmasság csökkenését váltja ki. *Y* függetlenedésével tehát az *X* egyre kisebb mértékben lesz képes saját piaci részesedését *Y* rovására megnövelni.

A második nézőpontból szemlélődve arra következtethetünk, hogy az *Y* által alkalmazott marketingstratégia azért képes a kereszt-árhatások tompítására, mivel az egyes árufajtákhoz vagy eladóihoz való kötődés megeremtésével – a piac „súrlódási” paramétereit megnövelve – a keresletet „ragadósabbá”, „hűségesebbé” teszi. E vonatkozást a (2), vagy a termékindexek felcserélése révén nyerhető – itt most nem közölt – (2.a) formula foglalja össze. Azonosságaink értelmében a pénzjövedelem, illetve a jószágfajták árainak azonos arányú és irányú, *egy időben* történő módosítása változatlanul hagyja az egyes termékek keresletét (vagyis a kereslet az előbb említett faktorok nullad fokon homogén függvénye),

aminek egyik implikációja, hogy egy bizonyos (esetünkben Y) termékre vonatkozó kereszt- és saját-árrugalmasságok szintjei nem függetlenek egymástól:

$$E_y(py) + E_y(px) + E_y(I) = 0. \quad (2)$$

Itt jegyezzük meg, hogy az (1) azonossághoz hasonlóan a (2) levezetése Varian [1991] művében (151–154. o.) található, illetve jelezzük, hogy $E_y(py)$ -nal az Y keresletének saját-árrugalmasságát, $E_y(I)$ -vel pedig jövedelemrugalmasságát jelöltük.

$E_y(py)$ -t (2)-ből kifejezve közvetlenül megfigyelhetővé válik, hogy amikor a termelt javak markánsabb megkülönböztetése miatt csökken a kereszt-árrugalmasság, ez a „leválást” *kezdemenyező* (modellünkben: Y) vállalatnál mért *saját-árrugalmasság* (abszolút értékének) mérséklődését is kiváltja:

$$E_y(py) = -E_y(px) - E_y(I). \quad (2.1)$$

Tökéletes függetlenség és az ezzel járó *zérus* kereszt-árrugalmasság esetén a saját-árrugalmasság a jövedelemrugalmasság szintjével lesz egyenlő.

A termékdifferenciálásnak a vállalatok parciális árváltoztatásait feltételező keresleti görbére gyakorolt hatása a szakforrások standard témái közé tartozik. Carlton és Perloff [2000] (231–232. és 241. o.), Daubner és Vági [1993] (287. o.), Schumann [1980] (288–290. o.), Vági [1993] (231. o.), valamint Varian [1987] (521–522. o.) egyaránt említést tesz az illető görbe rugalmatlanabbá, azaz *meredekebbé* válásáról. Friedman, aki szintén tanulmányozta a piaci formák kérdését, kijelenti, hogy „Egy vállalat [*független* jószágot előállító] monopolvállalat, ha [...] terméke keresleti árrugalmassága *véges bármely kibocsátási szinten*. [...], keresleti görbéje [tehát] sehol se végtelenül rugalmas (*kivéve zéró kibocsátás mellett*)” ([1953] 44. o., *P. A. & B. J.* kiemelései és kiegészítései). Heyne még tovább megy: egyenesen – és vélhetően tévesen – a *tökéletesen rugalmatlan* keresletű javakra vonatkoztatja a monopólium *tiszta* esetét ([1991] 185. és 192. o.).

A keresleti paraméterek nagyobb autonómiájának, partnertől való függetlenségének azonban nem csak az az ára, hogy a vállalatok árpolitikai lépései kevésbé lesznek alkalmasak *saját* keresletük befolyásolására: a kezdetben magas saját-árrugalmasság csökkenése azt is jelenti, hogy *riválisuk* forgalma feletti ellenőrzésük is csökken. Általánosságban véve: a vásárlóerő, a „piac” *felosztása* egyre kisebb mértékben függ a partnerek ármanipulációjától.

Állításunk algebrai tartalma explicitté tehető, ha az (1) és (2) formulatípusokat megfelelően egymásra vonatkoztatjuk. Ennek érdekében induljunk ki a (2.a.1) azonosságból:

$$Ex(px) = - Ex(py) - Ex(I), \quad (2.a.1)$$

ahol értelemszerűen $Ex(py)$ az Y keresletének X árváltozására reagáló kereszt-rugalmasságát, $Ex(I)$ pedig jövedelemrugalmasságát jelöli. A (2.a.1) formula (1)-be való behelyettesítésével nyerjük az

$$Ey(px) = c_x/c_y [Ex(I) - 1 + Ex(py)] \quad (3)$$

azonosságot, melynek értelmében a kereszt-árrugalmisságok változási tendenciája – *ceteris paribus* – azonos. Formulánk felcserélt termékindexekkel ellátott, de nem közölt (3.a) változata természetesen ezúttal is érvényes.

A termékdifferenciálás keresleti effektusai a vállalatok számára tehát – helyzetükből adódóan – *ambivalensek*: kedvező változásként élik meg, hogy partnerük árcsökkentése immár kevésbé veszélyezteti forgalmukat, ugyanakkor kedvezőtlennek ítélik, hogy a versenytárs esetleges áremelése a korábbihoz képest kisebb bevételnövekményt hoz a konyhájukra. Ugyanígy: pozitív változásnak tartják, hogy saját áremelésük kisebb mértékben csökkenti eladásait, negatívumnak pedig azt, hogy az ár leszállításával az eddiginél kevesebb pótlólagos keresletet képesek vonzani. Az egymást kölcsönösen kizáró hatások miatt tehát irreális lenne a cégek *ideális* keresleti görbe iránti várakozása, melynek jellemzőit Carlton és Perloff írja le: „annak a terméknek a termelése a legvalószínűbb [értsd: legkedvezőbb], amelyiknek a keresleti görbéje egy derékszög: a fogyasztók kereslete egy p^* árig rugalmatlan, majd itt tökéletesen rugalmassá válik” ([2000] 244. o., *P.A. & B.J.* kiegészítése). Porter [1980] interpretációja szerint „a megkülönböztetés elérése néha kizárja a nagy piaci részesedés megszerzését. A zárt vevőkör kialakulása gyakran összeegyeztethetetlen a nagy piaci részesedéssel” (i. m. 56. o.).

Úgy tűnik viszont, hogy a realizált árbevétel és profit *biztonsága* szempontjából a vállalatok – különösen a *belépési korláttal* védett iparágak szereplői – kifejezetten kedvező elvárásokat táplálhatnak a termékdifferenciálással szemben. Bár általánosan elfogadott nézet, hogy a „termék megkülönböztetésének [...] eszközei az iparágban versenyharcban álló vállalatok *széles köre számára hozzáférhető*” (Mátyás [1979] 273. o.), s emiatt a jószágfajták helyettesítési viszonya nem mindig számolható fel teljesen, az interdependenciák gyengülésével a piaci előrelátás növekedésére lehet számítani.

Az abszolút monopólium nyugtalanító elméleti implikációi

Egy tökéletesen kivitelezett termékdifferenciálás esetén tehát – termékeik függetlenségéből fakadóan – egy iparág fölötti *hegemóniához* jutnak a vállalatok. Feltételezve a javak viszonyának – így függetlenségének – kölcsönösségét, arra a következtetésre jutunk, hogy a kereslet ilyenkor jellemző *zérus kereszt-*, illetve (mínusz) *egységnyi saját-árrugalmassága* a különváló duopólium *mindkét* vállalatára *egyaránt* érvényesül. Ez a (2.1) formula alapján látható be, ha az *X* és *Y* termékfajta „*egyenrangúságát*” a fogyasztó vásárlási szerkezetében – szimbolikusan – keresleteik azonos, *egységnyi* jövedelemrugalmasságával, vagyis a preferenciarendszer *homotetikus* jellegével érzékeltetjük. Ekkor teljesül, hogy ha *Ey(I)* egységnyi, *Ey(px)* pedig zérus, akkor *Ey(py)* szükségszerűen mínusz egy értéket vesz fel. A monopolista hatalommal rendelkező szereplők azonban nem csak egyes, hanem minden más cég vagy az azokat tömörítő iparágak viszonylatában is szuverének. Jogosan következik ebből, hogy ezekkel az aktorokkal szemben ugyancsak az árrugalmasságok előbbi értékei lesznek jellemzőek.

Mivel a termékdifferenciálás a javak „*érzékszervi*” tulajdonságainak (és értékesítési körülményeinek) szeparálására irányul, ezért a termékjellemzők ennek eredményeként kialakuló viszonyának fogyasztói megítélését nincs okunk az árak, jövedelmek vagy a kibocsátás bármilyen szintjéhez vagy *bizonyos tartományához* kötni. Ennek megfelelően azt állítjuk, hogy a monopólium *elméletileg tiszta* modelljében a kereslet saját-árrugalmasságának értéke nem csak *egységnyi*, hanem egyúttal ezen a szinten *konstans*.

Megállapításunk egyik következménye, hogy a hegemon vállalat termékének keresleti görbéje a mainstream által kedvelt alakzattól eltérően valójában *nem lineáris*, hanem -1 elaszticitású *hiperbola*. A kereslet egységnyi árrugalmasságának további implikációja az *összbevétel pozitív*, a *határbevétel zérus* értékkel jellemezhető *konstans* szintje, ami a tökéletesen differenciált termékkel járó függetlenség *reciprocitásának* megnyilvánulása. Az elkülönülő, mintegy „*elefántcsonttoronyba*” zárkózó vállalatok árbevételének védettsége tehát – amint erre az előzőekben már utaltunk – egyúttal a forgalom *gyarapításának korlátját*, a korábbi rivális árbevételének védettségét is jelenti.

A most felvázolt kép bizonyos tekintetben kínos helyzetet tükröz: a monopólium *elméletileg tiszta* modelljében a vízszintes tengelyen futó határbevétel- és a tipikus határköltség-görbék *nem* rendelkeznek metszésponttal, az optimális kínálati szint meghatározásának *hagyományos*, Cournot-pont kikapogatasán alapuló logikája tehát *nem alkalmazható*. Az is belátható, hogy az általunk definiált *abszolút* monopóliumhelyzetben a kibocsátás/értékesítés racionális nagysága *zérushoz* (az egységár ennek megfelelően *végtelenhez*) *tart*: konstans

árbevétel mellett így biztosítható a minimális összköltség-, illetve a maximális profitnívó.

Amint észleljük, a piaci hegemonia *ideális* megvalósulásának kritériumai a „létező monopoliumok” ismérveinek szélsőséges, túlhangsúlyozott (ha úgy tetszik: *ad absurdum*) leképezései. E „plátói” vállalat inherens tulajdonsága ugyanis, hogy a *maximális profit* a termelési szint végletes leszorításával és az egységár lehető legmagasabb nivóra való feltornászásával jön létre.

Természetesen tisztában vagyunk vele, hogy az eszményi monopolhelyzet előfordulása a *létező* gazdaságban nem valószínű. „Csupán a koncessziók alapján működő helyi szolgáltatások esetében [...] fordul elő, hogy valóban egyetlen eladója legyen csupán az adott, közeli helyettesítővel nem rendelkező szolgáltatásnak” – vélekedik Samuelson és Nordhaus ([1985] 722. o.). Daubner és Vági szerint pedig „tisza monopolium abszolút értelemben nem is létezik, mivel minden terméknek létezik valamilyen helyettesítő terméke” ([1993] 287. o., vö. Bara [1989] 413. o., Heyne [1991] 33–59. és 183–186. o.), tehát „minden monopolista a helyettesek versenyével áll szemben” – egészíthetjük ki Chamberlinnel ([1933] 206. o.). Emiatt, valamint modellünk *kéttermékes* jellegének betudhatóan a monopolhelyzetre vonatkozó konklúzióink érvényessége korlátozott.

Mindazonáltal szeretnénk felhívni a figyelmet, hogy a monopoliumok – tágabb értelemben az ún. *piaci hatalommal bíró* vállalatok – ár-kínálati döntéseit illusztráló *lineáris* keresleti görbék túlzó leegyszerűsítései e gazdasági aktorok valóságának. Úgy véljük, a görbék *negatív meredekségén* túl – ami a cégek *ármeghatározó* (*price maker*) képességére utal – hasonlóan fontos, az elmélet magyarázóerejét növelő tulajdonságnak tekinthető *konvexitásuk* (esetleg *konkávitásuk*) foka, illetve *tengelymetszeteik* létezése, elhelyezkedése is.

Összegzés

Tanulmányunkban az oligopoliumok között (általánosabb szemléletben: az iparágakon belül) megnyilvánuló piaci interdependenciák természetének, tesztelési lehetőségeinek, felszámolási kísérleteinek, illetve a kölcsönös függéshez való viszonyulás motívumainak *gondolati* leképeződéseivel foglalkoztunk. Ennek során tértünk ki Triffin – a piaci formák és szerkezetek azonosítására szolgáló – kritériumrendszerének vizsgálatára, utalva a keresleti interdependenciákat indikáló eszközök korlátaira is. A továbbiakban a kölcsönös függés szálaival átszőtt oligopolista piac *nem-kooperatív* viselkedést ábrázoló *alapmodelljeit* érintettük, és érzékeltettük, hogy a szereplők interdependens viszonya különösen az *árakra* orientált magatartás esetén válhat drámaivá. Egyúttal rávilágítottunk az egyenlő erőik között folyó oligopolista *árharc* rendkívül kockázatos, ugyanakkor zsákcúcs jellegére.

Ezt követően – elsősorban Olson és Buchanan kutatási eredményeire támaszkodva – a kölcsönös egymásra hatás *tudatosulásának* implikációit elemeztük, melynek során rámutattunk, hogy elsősorban az iparágat alkotó vállalatok alacsony számosságától függ az interdependenciák létének pusztá felismerése, és ezért csak ebben az esetben valószínűsíthető az ilyen körülményekhez való aktív viszonyulás is. Kitérőt tettünk – aktorok *tanulási* készségére hivatkozva – az árstabilitás és/vagy a *kiegyezés (kooperáció)* esélyeit tükröző modellek felé, kifejtve gondolatainkat a *hurkolt (töréses) keresleti görbe* elméletének következtetlenségeiről és eklektikus vonásairól, valamint a Chamberlin-féle oligopólium létrejöttének és fennmaradásának ellentmondásos körülményeiről.

A tanulmány ezt követő oldalait a *termékdifferenciálásnak* mint a kölcsönös függés závaró, a piaci előrelátást ellehetetlenítő körülményeiből való szabadulás egy lehetséges esz-közének szenteltük. Megvizsgáltuk, hogy milyen várakozások motiválják a vállalatok erre irányuló törekvéseit, és azt is, hogy ténylegesen mit hoz számukra e stratégia sikeres kivitelezése. Kiderült, hogy a cégek ambivalensen élnek meg versenytársaiktól való függetlenedésüket. Egyrészt kedvező hatásként könyvelhetik el, hogy az árbevétel, profittal kapcsolatos kalkulációikat nem lehetetleníti el a partner(ek) üzletpolitikai lépései. Kedvezőtlen ugyanakkor, hogy immár ők sem képesek piaci részesedésüket a korábbi eszközökkel gyarapítani, vagyis mint korábban az egymástól való függés, most a függetlenség is kölcsönös viszonyt jelent.

Írásunk végkifejleteként a piaci környezetétől független terméket előállító *ideális* monopólium nyugtalanító modellkísérletéhez jutottunk el. Mivel – mint bizonyítást nyert – az elméletileg tiszta monopólium kínálati optimuma nem ragadható meg a *mainstream* által követett – *kizárólagosan lineáris* keresleti görbékre hagyatkozó – módon, aggasztó szakadékot vélünk felfedezni a monopólium helyzet immanens vonásai és az üzleti gyakorlat világa között.

Reméljük, hogy dolgozatunk hasznosan szolgálta a vizsgált terület fogalmi, logikai, módszertani kérdéseinek áttekintését, lehetőséget adott Olvasónknak a tárggyal kapcsolatos legfontosabb összefüggések újrarendelésére.

Irodalomjegyzék

Balogh T. (1982): *Mit ér a hagyományos közgazdaságtan?* Weidenfeld and Nicolson, London [KJK, Budapest, 1994]

Bara Z. (1989): Piaci formák, piaci szerkezetek. In: Kopányi M. (szerk.) (1989) *Mikroökonómia*, Economics, Budapest

Barancsuk J. (1995): A helyettesítés és komplementaritás értelmezési problémái a közgazdasági elméletben I–II. *Sigma* 1–4.

- Baumol, W.J. (1961): *Közgazdaságtan és operációanalízis*. Prentice Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J. [KJK, Budapest, 1968]
- Bertrand, J. (1883): Théorie Mathématique de la Richesse Sociale. *Journal des Savants* 9, Paris
- Bishop, R.L. (1952): Elasticities, Cross-elasticities and Market Relationships. *American Economic Review* 12.
- Bohm, P. (1971): An Approach to the Problem of Estimating the Demand for Public Goods. *Swedish Journal of Economics*, 73, pp. 55–66.
- Bohm, P. (1972): Estimating Demand for Public Goods: An Experiment, *European Economic Review*, 3, 2, pp. 111–30.
- Buchanan, J.M. (1965): Etikai szabályok, várható értékek és nagy számok. *Ethics* 76 10, University of Chicago Press, Chicago [In: Buchanan, J.M.: Piac, állam, alkotmányosság (vál.), KJK, Budapest, 1992]
- Buchanan, J. (1968): *The Demand and Supply of Public Goods*. Chicago, Rand McNally
- Carlton, D.W. – Perloff, J.M. (2000): *Modern piacelmélet*, 3rd ed. Pearson Education, Inc. [Panem, Budapest, 2003]
- Chamberlin, E.H. (1933): *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge of Mass. Harvard University Press
- Cournot, A.A. (1838): *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*. Hachette, Paris
- Daubner K. – Vági M. (1993): Oligopol piac és monopolisztikus verseny. In: Kopányi M. (szerk.) (1993) *Mikroökönómia*, Műszaki Könyvkiadó – AULA, Budapest
- Eaton, B.C. – Lipsey, R.G. (1989): Product Differentiation. In: Richard Schmalensee and Robert D. Willig (szerk.) (1989) *The Handbook of Industrial Organization*, Amsterdam, North-Holland
- Friedman, M. (1953): A pozitív közgazdaságtan módszertana. In: *Essays in Positive Economics*. The University of Chicago Press, Chicago [In: Friedman, M.: Infláció, munkanélküliség, monetarizmus (vál.), KJK, Budapest, 1986]
- Friedman, J.W. (1983): *Oligopoly Theory*. Cambridge University Press
- Frisch, R. (1933): Monopólium-polipólium – az erő fogalma a közgazdaságtanban, *Nationaløkonomisk Tidsskrift*, vol. 71. pp. 241–259. Copenhagen [In: Frisch, R.: Kvantitatív és dinamikus közgazdaságtan (vál.), KJK, Budapest, 1974]
- Fudenberg, D. – Tirole, J. (1986): *Dynamic Models of Oligopol*, Harwood Academic Publishers, London
- Fudenberg, D. – Tirole, J. (1989): Noncooperative Game Theory for Industrial Organization; An Introduction and Overview. In: Richard Schmalensee and Robert D. Willig (szerk.): *The Handbook of Industrial Organization*. Amsterdam, North-Holland
- Galbraith, J.K. (1967): *Az új ipari állam*, Houghton Mifflin Company, Boston [KJK, Budapest, 1970]
- Hall, R.L. – Hitch, C.J. (1939): Price Theory and Business Behavior. *Oxford Economic Papers*, No. 2. 5
- Hardin, R. (1971): A kollektív cselekvés mint megegyezéses, *n* szereplős fogolydilemma, *Behavioral Science*, vol. 16 [In: Csontos László (vál.): A racionális döntések elmélete. Osiris – Láthatatlan Kollégium, Budapest, 1998]
- Heller F. (1943): *A közgazdasági elméletek története*. Gergely R. Könyvkereskedése, Budapest
- Heyne, P. (1991): *A gazdasági gondolkodás alapjai*, 6th ed. Macmillan Publishing Company, New York [Tankönyvkiadó, Budapest, 1991]
- Hicks, J.R. (1935): Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly. *Econometrica* 3, 1-20 p
- Hume, D. (1739/40): *Értekezés az emberi természetről*. London [Gondolat, Budapest, 1976]
- Johnson, D.B. (1991): *A közösségi döntések elmélete*, Mayfield Publishing Company, Mountain View, California [Osiris, Budapest, 1999]

- Kopányi M. – Vági M. (1993): Piaci szerkezetek és piacsabályozás. In: Kopányi M. (szerk.) (1993) *Mikroökönómia*. Műszaki Könyvkiadó – AULA, Budapest
- Kotler, Ph. (1996): *Marketing menedzsment*, 9th ed. Prentice Hall Inc, a Simon & Schuster Company [Műszaki, Budapest, 1998]
- Koutsoyiannis, A. (1979): *Modern Microeconomics*, 2nd ed. Macmillan Publ., London
- Lerner, A.P. (1943): The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power. *Review of Economic Studies* 6
- Marshall A. (1930): *Principles of Economics*. Macmillan and Co., Limited St Martin's street, London
- Mátyás A. (1979): *A polgári közgazdaságtan története az 1870-es évektől napjainkig*. KJK, Budapest
- Mátyás A. (1999): *A modern közgazdaságtan története*. Aula, Budapest
- McCulloch, J.R. (1824): Draft on proposed bill... Relating to Combinations of Workmen. *Edinburgh Review* 1
- Mérő L. (1996): *Mindenki másképp egyforma. A játékelmélet és a racionalitás pszichológiája*. Tericum, Budapest
- Nash, J.F. (1951): Non-Cooperative Games. *Annals of Mathematics*
- Nash, J.F. (1953): Two-Person Cooperative Games, *Econometrica* 21, 128–140 p.
- Neumann, J. v. – Morgenstern, O. (1944): *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, Princeton NJ.
- Olson, M. (1965): *A kollektív cselekvés logikája*. Harvard University Press, Cambridge, Mass. [Osiris, Budapest, 1997]
- Olson, M. – McFarland, D. (1962): The Restoration of Pure Monopoly and the Concept of the Industry. *Quarterly Journal of Economics* 4
- Porter, M.E. (1980): *Versenysztratégia*. Free Press, A Division of Macmillan, Publ. Co., New York [Akadémiai, Budapest, 1993]
- Robinson, J. (1933): *The Economics of Imperfect Competition*, London (2nd ed. 1969) MacMillan
- Samuelson, P.A. – Nordhaus, W.D. (1985): *Közgazdaságtan II. Mikroökönómia*, McGraw-Hill Inc., New York, 12. ed. [KJK, Budapest, 1987]
- Schelling, I. (1960): *Strategy of Conflict*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press
- Schumann, J. (1980): *Grundzüge der mikroökonomischen Theorie*, 3. neubearb. u. erw., Aufl. Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg, New York
- Shapiro, C. (1989): Theories of Oligopoly Behavior. In: Richard Schmalensee and Robert D. Willig (eds.) (1989) *The Handbook of Industrial Organization*. Amsterdam, North Holland
- Shubik, M. – Levitan, R. (1980): *Market Structure and Behavior*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Stigler, G.J. (1947): Az oligopolisztikus iparágak keresleti görbéjének töréspontja és a merev árak, *Journal of Political Economy* 10 [In: Stigler, G.J.: Piac és állami szabályozás (vál.), KJK, Budapest, 1989]
- Stigler, G.J. (1950): Monopóliumok és oligopóliumok létrehozását célzó fúziók. *American Economic Review* 5 [In: Stigler, G.J.: Piac és állami szabályozás (vál.), KJK, Budapest, 1989]
- Stigler, G.J. (1964): Egy új oligopóliumelmélet, *Journal of Political Economy* 2 [In: Stigler, G.J.: Piac és állami szabályozás (vál.), KJK, Budapest, 1989]
- Stigler, G.J. (1974): A potyautas-probléma és a kollektív cselekvés elmélete. *Journal of Economics*, Vol. 5. No 2., 1974, 359–365.o. [In Stigler, G.J.: Piac és állami szabályozás (vál.), KJK, Budapest, 1989]
- Sweezy, P.M. (1939): Demand under Conditions of Oligopoly. *Journal of Political Economy* 8
- Triffin, R. (1940): *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.

-
- Vági M. (1993): A monopólium. In: Kopányi M. (szerk.) (1993) *Mikroökonómia*. Műszaki Könyvkiadó – AULA, Budapest
- Varian, H.R. (1991): *Mikroökonómia középfokon: Egy modern megközelítés*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest [W. W. Norton & Comp., New York, London, 1987]
- Varian, H. (1987): *Mikroökonómia középfokon. Egy modern megközelítés*. W.W. Norton & Company, New York, London [KJK, Budapest, 1991]
- Weber, M. (1905): *A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme* [Gondolat, Budapest, 1982]
- Weber, M. (1923): *Gazdaságtörténet*, hg. von S. Hellmann u. M. Palyi, München [KJK, Budapest, 1979]
- Williamson, O.E. (1986): *Economic Organization*, Wheatsheaf Books, Brighton, Sussex
- Zalai E. (2000): *Matematikai közgazdaságtan*, KJK-Kerszöv, Budapest

A vezetői számvitel fontossága és szükségessége a gazdálkodók életében

PETE ISTVÁN – NAGY ÁGNES – VOLKÁN ILDIKÓ RÉKA

A gazdálkodó szervezetek, mint a gazdasági élet szereplői, „saját” erőforrásokkal rendelkeznek, különféle csereaktusokban vesznek részt, tehát hatást gyakorolnak a gazdasági-társadalmi folyamatok alakulására. Működésük révén lényegében az érdekhordozói érdekek (tulajdonosok, vezetők, személyzet, állam stb.) valósulnak meg.

Gyakorló vagy leendő üzletvezetőkként naponta kell felelősen dönteni számos kérdésben, amelyekhez esetenként elszámolási és beszámolási kötelezettségek is párosulnak. A hatékony működéshez tehát minden szervezetnek megfelelő (mennyiségű és minőségű) információra van szüksége. Ezen igényét azonban csak úgy tudja kielégíteni, ha tevékenységéről megfelelő nyilvántartást vezet. Ez a „megfelelő” nyilvántartás a *számvitel*.

A számvitel tehát az üzleti élet lényege. Fogalomkészletét elsajátítva, a számok, elszámolások, beszámolók, nyilvántartások révén egy „*nemzetek feletti kommunikációs eszköz birtokába juthatunk*.”¹

A számvitel meghatározása és jellemzői

A számvitel alapvetően a gazdasági események figyelését, rögzítését jelenti, melyre minden vállalkozásnak szüksége van, amely a gazdasági mechanizmusok állapotát és működését tanulmányozza, valamint visszatükrözi azokat az információkat, amelyek ezekkel a mechanizmusokkal járnak. A gazdálkodó szervezetek irányításával foglalkozó személyek a döntéshozatal érdekében a számvitelre alapoznak, amelyek a jó működést biztosítják.

A számvitel legfontosabb *célja* az információszolgáltatás, valamint a vállalati vagyonról való hű és valós kép megalkotása.

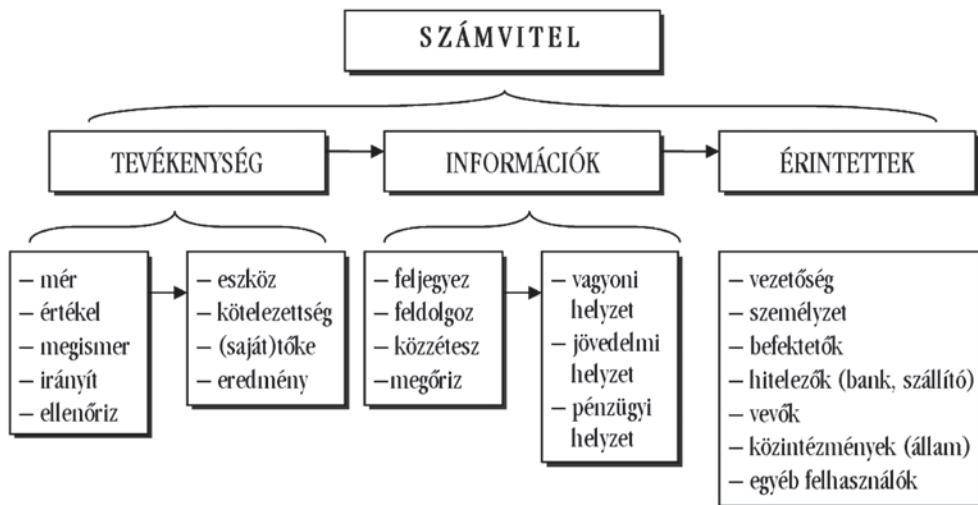
A román számviteli törvény² szerint a *számvitel* – mint az eszközök, kötelezettségek és (saját) tőke, valamint a [törvény szerinti] jogi és természetes személyek tevékenysége során elért eredmények mérésére, értékelésére, megismerésére, irányítására és ellenőrzésére szakosodott tevékenység – szükségszerűen kell biztosítsa a pénzügyi helyzettel, pénzügyi teljesítménnyel és a cash-flow-val kapcsolatos információk kronologikus és szisztematikus feljegyzését, feldolgozását, közzétételét és megőrzését mind a belső szükségletre, mind pedig

¹ Laáb Á.: *Számviteli alapok*. Elmélet és módszertan, Typotex, Budapest 2006, 14.

² Az 1991/82-es, számvitelről szóló törvény, 2.§ (1)-e alapján.

a jelenlegi és potenciális befektetők, pénzügyi és kereskedelmi hitelezők, vevők, közintézmények és egyéb *felhasználók* számára.

A fenti definícióból három lényeges elem tűnik ki: (1) tevékenység, (2) információk, (3) felhasználók, amely a következőképpen ábrázolható:



1. ábra. A számvitel meghatározása a román számviteli törvény szerint

A fenti ábrából kitűnik, hogy a számvitel különböző felhasználóknak szolgált információt, ezeket a felhasználókat pedig két csoportra oszthatjuk:

- *belső* felhasználók (vezetőség, személyzet) és
- *külső* felhasználók (befektetők, hitelezők, partnerek, hitelintézetek stb).

Nem arról van szó, hogy kétféle valóság létezne, hanem arról, hogy ugyanazt a valóságot kétféle szemlélet szerint képezi le a számvitel. Ez a kettős (duális) ábrázolás formálisan a számvitel két összetevőjében mutatkozik meg: az egyik összetevő a *külső kép* megalkotásáért felelős, ez a *pénzügyi számvitel*, a másik pedig a belső képet hivatott előhívni, ez az ún. *vezetői számvitel*.

Pénzügyi számvitel versus vezetői számvitel

Amint láttuk, a számvitel elsődleges célja a gazdasági rendszerrel kapcsolatba kerülő érdekhordozók tájékoztatása, információkkal való ellátása döntéseik meghozatalához, tár-

gya pedig a gazdálkodó szervezet rendelkezésére bocsátott vagyon és annak változásának megragadása, nyomon követése és megjelenítése.

A *pénzügyi számvitel* feladata, hogy nyilvántartsa a gazdálkodó szervezet és környezete között végbemenő gazdasági ügyleteket (tranzakciókat), ennek alapján összevontan bemutassa a gazdálkodó vagyoni, jövedelmi és pénzügyi helyzetét. A feldolgozott adatok múltbeli jellegűek, és a nyert információkat közzé kell tenni beszámoló (pénzügyi kimutatások) formájában.

A pénzügyi számvitel általában jogszabályok által szabályozott, ennek megfelelően a pénzügyi számvitel végterméke, a pénzügyi kimutatások is szabályozottak.

A *vezetői számvitel* az újratermelési folyamat gazdálkodón belüli, belső szakaszát követi csupán, elsőrendű feladata, hogy a gazdálkodó szervezet vezetőségének munkáját támogassa, azaz hogy a vezetői döntések megalapozásához szükséges információkat szolgáltatson. Noha a gazdálkodásról itt is készül „beszámoló”, ezek az információk nem publikusak, tehát nem teszik közzé őket. A vezetői számvitel általában nem szabályozott sem nemzeti, sem nemzetközi szinten, azonban többnyire a nagy vállalatok igen pontos és szigorú szabályokat alkotnak a vezetői számvitel szervezésére.

Egy fontos probléma, ami felmerülhet a számvitel összetevőivel kapcsolatban, az, hogy a kettő közötti határt hogyan értelmezik és szabályozzák az egyes országokban, pontosabban az, hogy *mennyire független a két számvitel egymástól*, milyen viszonyok alakulnak ki az adott számviteli rendszerben, melynek egyik összetevője határozottan jogi-adóügyi vonzatú, a másik pedig erőteljesen épít a termelési folyamatokra jellemző technológiákra (műszaki vonzatú).

A továbbiakban ismertetjük a vezetői számvitel feladatait, jellegzetességeit, melyeket a jobb megértés végett a pénzügyi számvittel összehasonlítva táblázatba foglalva mutatunk be:

Összehasonlítási kritériumok	Pénzügyi számvitel	Vezetői számvitel
1. Célközönség, felhasználók	– külső felhasználók (részvényesek, szállítók, befektetők, hitelintézetek, állam)	– belső felhasználók (vezetőség)
2. Szabályozás	– törvényszintű szabályozás – erőteljesen szabályozott	– törvényszintű szabályozás – kevésbé szabályozott
3. Célkitűzések	– a vagyont érintő összes gazdasági esemény feldolgozása – pénzügyi helyzet bemutatása	– a cég vagyonának „belső” gazdálkodása – önköltségszámítás és eredményszámítás

3. Célkitűzések (folyt.)	– pénzügyi teljesítmény bemutatása	– költség- és eredményelemzés, – költségvetés-készítés – a vezetőség információigényének kielégítése
4. Módszertan	– standardizált módszerek – szabványosított bizonylatformák	– sajátosságokhoz igazodó módszerek – nincsenek standard bizonylatformák
5. Használt mértékegységek	– pénzügyi	– pénzügyi és egyéb mértékegységek
6. Idődimenzió	– múltorientáció – múltbeli információk	– jövőorientáció – terv, prognózis
7. Megbízhatóság és információ minősége	– szabályozott, ellenőrzött pénzügyi információk – precízen kidolgozott, pontos információk	– nem szabályozott, kevésbé ellenőrzött pénzügyi információk – kevésbé kidolgozott információk
8. Időtartam, gyakoriság	– rendszeresség (félévente, évente) – gazdálkodási/üzleti időszak: egy év, ez többnyire azonos a kalendáriumi évvel	– igények szerint, vezetőség igényei szerint – a kalkulációs időszak bármekkora lehet, a gazdálkodó rendelkezik felőle
9. Beszámolás, információk nyilvánossága	– kötelező, rendszeres – általános és publikus információk	– nem kötelező, igény szerint – speciális és konfidenciális információk

A vezetői számvitel célkitűzései

„A vezetői számviteli információk számos területen játszanak jelentős szerepet a szervezetekben. Elősegítik a döntéshozatalt, támogatják a stratégiaalkotást és a jelenlegi stratégiák értékelését, és koncentrálnak a szervezeti teljesítmény növelésével és az egyes szervezeti egységek és tagok hozzájárulásának és teljesítményének értékelésével kapcsolatos erőfeszítéseket.”³

A fentiekből is kitűnik, hogy a vezetői számviteli rendszerek információkat biztosítanak a vezetők számára a tervezési, az irányítási és az ellenőrzési tevékenység támogatása érdekében. A vezetői számvitel feladatköre felöleli az információk összegyűjtését, csoportosítását, feldolgozását, elemzését és a jelentések összeállítását a vezetők számára. Ellentétben a pénzügyi számviteli információkkal és jelentésekkel, amelyeket a külső érintetteknek (befektetők, hitelezők, szállítók) készítenek, a vezetői számviteli információkat úgy kell kialakítani, hogy azok vállalaton belül segítsék a döntéshozatalt.

³ Kaplan R. – Atkinson A.: *Vezetői üzleti gazdaságtan. Haladó vezetői számvitel*. Panem Könyvkiadó – Business Kft, 2003, 17.

A vezetői számvitel mozgástere tehát túlnyúlik a már lezajlott tranzakciók és tevékenységek költségeinek és bevételeinek hagyományos mérésén, és kiterjed az értékesítések elemzésére, a termékek önköltségének meghatározására, mennyiségekre, árakra, valamint a teljesítménymérés széles körére.

A gazdálkodó szervezetek belső tevékenységi körét, a belső tervezést, irányítást és ellenőrzést elősegítő információk körét nem korlátozzák a külső jelentési követelmények, tehát a vezetői számviteli rendszerben a pénzügyi számviteli rendszer adatainál kevésbé objektív és kevésbé alátámasztható adatok is felhasználhatók.

Amint láttuk, a vezetői számvitel a vállalati vagyonnal (általános értelemben: erőforrásokkal) való „belső” gazdálkodást valósítja meg. Ebből kiindulva a vezetői számvitel legfőbb célkitűzései közé sorolhatók:

- a legyártott termékek, nyújtott szolgáltatások és végzett munkálatok értékelése;
- a bevételek és ráfordítások költségvetésének elkészítéséhez és követéséhez szükséges információk biztosítása;
- a belső gyártási környezet (feltételek) felügyelete;
- a vagyoni struktúra analitikus nyilvántartása, integritásának biztosítása.

Ha a fenti célkitűzéseket a konkrét megvalósítási mód alapján szemléljük, akkor a vezetői számvitel célkitűzéseit úgy is megfogalmazhatjuk, mint a költségszámítás, a vállalati tevékenység hatékonyságának tanulmányozása, valamint a költségvetések elkészítése és nyomon követése.

Ahhoz, hogy a kitűzött célokat elérhesse, a vezetői számvitelnek speciális eljárásokra van szüksége. Az eljárások, amelyek során a vezetői számvitel ismereteket szerez a vállalati vagyonról, valamint a gazdálkodási folyamatról, a következők:

a) A megfigyelések révén képződött adatok feljegyzése a vezetői számviteli nyilvántartásba

A megfigyelések adathordozója a gazdasági bizonylat, amely a pénzügyi számvittel ellentétben itt nem tipizált és nem is szabályozott, azaz a vállalatokra van bízva ezek mind formai, mind tartalmi elemeinek megszabása.

b) Az adatok osztályozása, csoportosítása és rendszerezése

Az osztályozás alapvető fontosságú a számvitelben; vezetői számvitelben azért fontos, mert lehetővé teszi a gyártási feltételek felügyeletét. A legjelentősebb eszközök, amelyek révén megvalósul ez az eljárás, a következők: (1) logikus, racionális kritériumrendszerek, melyek a költségek és ráfordítások osztályozását teszik lehetővé azok összetétele alapján és (2) vezetői könyvvitelben alkalmazott számlák rendszere, melyek révén a termelési és teljes költségek elemeinek feljegyzése és nyomon követése valósul meg.

c) Értékelés/értékbecslés és kalkuláció

Az értékelés/értékbecslés az egyes vagyონrészek pénzértékben való kifejezését jelenti. Ez lehetővé teszi továbbá a különböző vagyonelemek összesítését és aggregált formában (értékben) való kifejezését.

„A kalkuláció olyan műszaki-gazdasági tevékenység, gazdasági számítás, amely valamely tevékenység végzésének, termék vagy szolgáltatás tervezett vagy tényleges erőforrásigényét számba veszi, összegzi, esetenként méri annak eredményességét.”⁴

d) Adatok helyességének ellenőrzése

Ez általában a költségekre vonatkozik, összevetjük például a pénzügyi számvitelbe bejegyzett költségeket a vezetőibe könyveltekkel. De jelentheti az adatok helyes feljegyzésének felülvizsgálatát is.

Minden esetben a vezetői számvitelnek naprakész, teljesszű és folyamatos információszolgáltatásnak kell eleget tennie a vállalkozás belső folyamatairól, kapcsolatot teremtve ezáltal a vállalat vezetősége, a beosztottak és a külső környezet között.



2. ábra. A vezetői számvitel és kapcsolatai

A vezetői számvitel szabályozása és szervezése Romániában

A vezetői számvitel szervezésére és vezetésére vonatkozó hazai jogszabályok a következők:

- az 1991/82-es számviteli törvény
- a 2003/1826-os, vezetői számvitel szervezésére és vezetésére vonatkozó pénzügyminisztériumi rendelet.

Az 1991/82-es számviteli törvény a következőképpen rendelkezik a vezetői számvitel szervezéséről és vezetéséről:

⁴ Róth J. et col: *Üzemgazdasági számvitel*. Saldo, Budapest, 2002, 31.

*[(1) A kereskedelmi társaságok, önállóan gazdálkodó állami társaságok, kutatási-fejlesztési nemzeti intézmények, szövetkezetek és egyéb jogi személyek kötelesek a pénzügyi számvitel szervezésére és vezetésére, a jelenlegi jogszabályok szerint valamint vezetői számvitel szervezésére és vezetésére a szervezetek tevékenysége szerint.]*⁵

Ugyanaz a törvény a következőképpen rendelkezik a vezetői számvitelről:

[(105) A vezetői számvitel a költségek begyűjtésén és azok költségnemek, tevékenységek, üzemegységek vagy munkafeldolgozási fázisok szerinti leosztásán, a termelési folyamat elszámolásán, valamint a legyártott termékek, nyújtott szolgáltatások és elvégzett munkálatok és a folyamatban levő termelés önköltségének meghatározásán alapszik.

*A vezetői számvitel szervezési módja a gazdálkodó szervezet belátására van bízva, annak tevékenységi területétől és saját igényeitől függően.]*⁶

Amint látjuk, a hazai jogszabályok csak nagyon tág keretek között rendelkeznek a vezetői számvitel megszervezése felől. Nincs semmilyen technikai megszorítás, azaz a 2003/1826-os pénzügyminisztériumi rendelet (PMR) részletezi analitikusabban a vezetői számvitel vezetésére, szervezésére, célkitűzéseire, valamint a költségszámításra vonatkozó fogalmakat.

Ennek megfelelően a PMR rendelkezik arról, hogy:

– mely gazdálkodók esnek a rendelet hatálya alá (vállalatok, költségvetési intézmények, egyéb gazdálkodók);

– ki a felelős a vezetői számvitel megszervezéséért (vállalati vezetőség, adminisztrátor) és vezetéséért (pénzügyi igazgató, főkönyvelő);

– a vezetői számvitelnek biztosítania kell a tevékenység során felmerült költségek begyűjtését, azok feldolgozását és nyilvántartását, valamint a termelési tevékenység során előállított termékek vagy szolgáltatások önköltségének meghatározását;

– a vezetői számvitel konkrét szervezési módja teljes mértékben a gazdálkodó szervezetre van bízva, függ annak tevékenységi területétől, valamint a vezetőség információszükségleteitől. Az adatfeldolgozásra, nyilvántartásra, valamint a költségszámításra használt

⁵ Tekintettel a jogszabály fontosságára, ezt román nyelven is ismertetjük: [(1) Societățile comerciale, societățile/companiile naționale, regiile autonome, institutele naționale de cercetare-dezvoltare, societățile cooperatiste și celelalte persoane juridice au obligația să organizeze și să conducă contabilitatea proprie, respectiv contabilitatea financiară, potrivit prezentei legi, și contabilitatea de gestiune adaptată la specificul activității.]

⁶ [(105) Contabilitatea de gestiune este destinată, în principal, pentru înregistrarea operațiunilor privind colectarea și repartizarea cheltuielilor pe destinații, respectiv pe activități, secții, faze de fabricație etc., decontarea producției, precum și calculul costului de producție al produselor fabricate, lucrărilor executate și serviciilor prestate, inclusiv al producției în curs.

Modul de organizare a contabilității de gestiune este la latitudinea fiecărei unități patrimoniale, în funcție de specificul activității și necesitățile proprii ale acesteia.] (Számviteli Törvény Alkalmazási Szabályzata – Regulament de aplicare a Legii Contabilității, 105§).

munkamódszerek, eljárások minden esetben a gazdálkodó szervezet tevékenységi területének sajátosságait és információigényeit kell szem előtt tartásuk;

– a vezetői számvitel mélysége és módszerei a vállalkozás igényei szerint alakulnak, valamint illeszkednie kell a pénzügyi számviteli rendszerhez is;

– a számlaterv 9-es számlaosztálya is csak ajánlott metodológiai megközelítés, mely a vállalati igényeknek megfelelően értelemszerűen tovább „gyúrható”.

Továbbá van néhány fontos megjegyzés a romániai vezetői számviteli rendszerrel kapcsolatban:

(1) A vezetői számvitel elsősorban a költségekkel foglalkozik, azokat elemzi a legkülönbözőbb kritériumok szerint (keletkezés, elszámolhatósági mód, volumenhez való viszony, esetenként költségnem is);

(2) Az információt zárt rendszerében teljeskörűen feldolgozza, tehát a dualista elképzelés érvényesül rendszerünkben.

A dualista felfogás lényege, hogy az üzemi számvitel teljesen külön rendszerben működik a pénzügyitől (vagyis az üzemi számlák önmagukban egy zárt rendszert alkotnak), a költségeket és bevételeket külön-külön dolgozzák fel, a saját célkitűzéseik megvalósítása érdekében. Ami a számviteli munkálatokat illeti, a két rendszer akár külön funkcionális szervezeti egységben is működtethető. Tekintettel arra, hogy az üzemi számlák önálló, zárt rendszert alkotnak, a költségeket és bevételeket „tükrözni”, „átvenni” és nem „átvezetni” kell az üzemi számvitelbe. Továbbá azt is, hogy a számlák működését illetően speciális szabályok lépnek érvénybe, hiszen itt, az eddigi ismereteinkhez képest, teljesen új összefüggések adódnak.

(3) A kalkulációs időszakot a gazdálkodó határozza meg, ez a gyakorlatban rendszerint a kalendáriumi hónap (amiatt, hogy a pénzügyi számvitelben ugyancsak erre az időszakra számolunk eredményt és zárják le a költség és bevétel számlákat).

A hazai számlaterv pedig (a hatályos jogszabályi rendelkezések alapján) az alábbi műveletek könyvelését teszi lehetővé:

– költségek átvétele (tükrözése) a pénzügyiből a vezetői számvitelbe;

– a (költségvetésben szereplő) költségek feljegyzése, nyomon követése és ellenőrzése, részben mint közvetlen költségek a költségviselőknél, részben mint közvetett költségek a költségelemző központokon;

– adott kalkulációs időszak alatt legyártott termelés feljegyzése, nyomon követése és ellenőrzése az ún. nyilvántartásba vételi árakon, mely tetszés szerint lehet előkalkulált önköltség (normált, standard) vagy eladási ár (nagybani, kisbani);

– adott kalkulációs időszak végén folyamatban levő termelés feljegyzése, nyomon követése és ellenőrzése a tényleges/reális önköltségen;

– a nyilvántartásba vételi ár és a tényleges önköltség közti árkülönbséget feljegyzése, nyomon követése és ellenőrzése.

Amint látható, a hazai jogszabályokban felállított vezetői számviteli modell helyessége és hasznossága vitatható, egyértelműen további fejlesztésre szorítkozik. Következésképpen minden gazdálkodónak, aki többletinformációhoz kíván jutni e számvitel alkalmazása révén, ki kell fejlesztenie a saját, rá jellemző, részletezettségében információigényét kielégítő vezetői számviteli rendszerét.

Záró gondolatok

Vállalati szinten a vezetői számvitel szorosan kapcsolódik a költségszámításhoz, költségelemzéshez, a termelési folyamat során előállított javak vagy szolgáltatások önköltségének számításához, viszont nem hivatkozhat csak ezekre a célkitűzésekre. A vezetői számvitel ennél sokkal nagyobb területet ölel fel, és szorosan kapcsolódik a vállalaton belüli egyéb funkciókhoz és rendszerekhez:⁷

A vezetőség információkkal való ellátása – a gazdálkodó szervezeten belül előállított információk a vezetés munkáját hivatottak elősegíteni és támogatni, valamint szerepet játszanak az üzleti műveletek ellenőrzésében és segítik a vezetést a döntéshozatalban. Ahhoz, hogy ez megvalósuljon, a vezetői számviteli részlegnek folytonosan konzultálnia kell az információk felhasználóival, a vezetőkkel, hogy felmérje azok információigényét, azok időzítését. A vezetői számvitel célja minden esetben a megfelelő információáramlás biztosítása a vezetők számára jelentések, kimutatások, táblázatok formájában, ahogy és amikor szükséges. A rendszeres információáramlás lehetővé teszi a vezetőségnek, hogy a lehető leg hamarabb válaszoljon a felmerülő problémákra vagy helyzetekre, és ezek korai felismerése egyenlő a megoldással vagy a korábbi cselekvéssel.

Vezetői tanácsadás – a vezetői számvitel kulcsfontosságú része a vezetőség tanácsokkal való ellátása döntési és alternatív cselekvési lehetőségei gazdasági következményeivel és megvalósításával kapcsolatban. Ennek a tájékoztató tevékenységnek választ kell adnia a gyakran figyelmen kívül hagyott kérdésekre. Ilyen felmerülő problémák például: Mi történik akkor, amikor rosszul alakulnak a dolgok? Vagy: Mi történik, ha a kamatlábak emelkednek? Vagy: Az értékesítési cél nem valósul meg?

Előrejelzés, tervezés és ellenőrzés – a vezetői számvitel nagy része kapcsolódik a jövőhöz és az előzetesen meghatározott rendszerekhez, mint amilyen a tervellenőrzés vagy a

⁷ Chadwick L.: *Vezetői számvitel*. Panem-Prentice Hall, Panem Könyvkiadó, 1999, 14–16.

standard költségszámítás. Ezek a módszerek olyan eltéréseket, különbségeket vizsgálnak, amelyek a tényleges és a tervezett teljesítmény eltéréséből származnak. Azonkívül a vezetői számviteli könyvelőket be kell vonni a stratégiai tervezésekbe, a célok kitűzésébe vagy stratégiák kialakításában.

Kommunikáció – ahhoz, hogy a vezetői számvitel hatásos legyen, fontos, hogy megbízható és hatékony kommunikációs rendszer társuljon hozzá. Egy ilyen rendszer képes a világos és tiszta kommunikációra, mert az információt a felhasználók – a vezetők és beosztottjaik – által könnyen és érthető formában szolgáltatja: jelentések, kimutatások, grafikonok és diagramok formájában. Viszont nagy gondot kell fordítani arra, hogy a vezetőket ne terheljék túlzottan információkkal, vagyis a vezetők ne kapjanak túl sok olyan információt, amelyre valójában nincs is szükségük.

Rendszerek – a vezetői számvitelt be kell vonni mind a költségtervezési, költségelemzési vagy költségellenőrzési csoportba, mind pedig a pénzügyi beszámolási rendszerek tervezésébe.

Rugalmasság – ahhoz, hogy a vezetői számvitel gyorsan és hatékonyan tudjon reagálni a szervezet vagy a vállalat működésében bekövetkezett változásokra, a rendszernek kellőképpen rugalmasnak kell lennie, folyamatosan figyelnie kell a környezetet és a bekövetkezett változásokat.

Más üzleti feladatok figyelembevétele – mivelhogy a vezetői számvitel hatásosan kapcsolódik más üzleti funkciókhoz, biztosítani kell azok együttműködését és koordinációját.

Dolgozók képzése – a vezetői számviteli részlegnek vagy munkacsoportnak biztosítani kell, hogy az általuk előállított információk felhasználói ismerjék az alkalmazott módszereket és eljárásokat, azok céljait és előnyeit.

Kapuőrzés – a vezetői számvitel fontos információcsoportban helyezkedik el, ami egyfajta hatalmi pozícióba is helyezi, mert ily módon

– bejárása van a vezetőséghez, információkat küldhet és kaphat tőlük, valamint

– kapcsolatot tart és bizonyos mennyiségű információt kap a beosztottaktól és a külső környezettől.

Hatalma abból ered, hogy ellenőrizni tudja az alulról a vezetőséghez és felülről a beosztottakhoz áramló információkat.

A vezetői számvitel, illetve a vezetői számviteli rendszerek létfontosságúvá váltak a gazdálkodó szervezetek „életében” azért, hogy segítik az összetett, hierarchikus szervezetek vezetőinek a működés tervezésére és ellenőrzésére vonatkozó döntéseit. Ennek ellenére a kiemelkedő minőségű vezetői számviteli rendszerek önmagukban nem biztosítják a verseny-

előnyt, különösen ha a vállalat nem rendelkezik jó termékekkel, gazdaságos termelési folyamatokkal vagy hatékony értékesítési tervekkel. Azok a vezetői számviteli rendszerek, amelyek késve, torzítva vagy aggregált szinten biztosítják az információkat, nem hatékonyak és könnyedén alááshatják a kutatásra, fejlesztésre, termelésre vagy marketingtevékenységre vonatkozó erőfeszítéseket.

A vezetői számvitel nem tekinthető a könyvelők által és a könyvelőknek kialakított rendszernek, hanem ez egy olyan rendszer, amely szorosan együttműködik a gazdálkodó szervezetben belüli egyéb rendszerekkel is, mint amilyenek a tervezési, termelési, termékminőségi, értékesítési és marketingrendszerek. Emiatt, vállalati szinten, olyan vezetői számviteli eljárásokat, modern termelési és szolgáltatási eljárásokat kell kifejleszteni, amelyek támogatják a vállalatvezetők alapvető feladatait, olyannyira, hogy a teljes szervezetben kitűnő teljesítményeket lehessen elérni.

Irodalomjegyzék

- Adorján Cs. – Bába Á. – Lukács J. – Mikáczó É. – Róth J.: *Üzemgazdasági számvitel*. Saldo, Budapest, 2002
- Caraiani Ch. – Dumitrana M.: *Contabilitate de gestiune&Control de gestiune*. Editura InfoMega, București, 2005
- Chadwick L.: *Vezetői számvitel*. Panem-Prentice Hall, Panem Könyvkiadó, 1999
- Drury C.: *Management and Cost Accounting*. Sixth Edition, Thompson Learning, 2004
- Garrison R. H. – Noreen P. E.: *Managerial Accounting*. Irwin McGraw Hill, 1999
- Kaplan R. – Atkinson A.: *Vezetői üzleti gazdaságtan. Haladó vezetői számvitel*. Panem Könyvkiadó – Business Kft, 2003
- Laáb Á.: *Számviteli alapok. Elmélet és módszertan*. Typotex, Budapest, 2006
- 1991/82-es számviteli törvény
- 2003/1826-os pénzügyminisztériumi rendelet

Emlékezünk nagyjainkra

Rohai László, a nagyenyedi Hangya Szövetkezeti Központ vezéregyénisége

GYÖRFI DÉNES

Kevesen voltak azok, akik a sors által kijelölt úton és cél mellett egy életen át olyan elhivatottsággal dolgoztak volna Erdélyben a szövetkezeti mozgalom életre hívásán és megerősödésén, amint azt annak idején Rohay László, a nagyenyedi Hangya Szövetkezeti Központ első vezérigazgatója tette.

Rohai Szatmáron született 1870. október 4-én. Helybeli tanulmányainak befejeztével a hamburgi Akadémián két év alatt alapos és széleskörű kereskedelmi ismereteket sajátított el. Hazatérése pedig egybeesett a gróf Károlyi Sándor által kezdeményezett szövetkezeti terv beindításával, fölkarolásával. Így válik hamarosan a beindult intézmény első ellenőrévé. Akkor viszont aligha fordult meg az agyában, hogy ezzel a lépéssel egy egész életre való eljegyzést kötött a kisemberek érdekeit szolgáló, sok önzetlenséget, még több fáradságot és áldozatot megkövetelő szövetkezeti ügygel. Mint ahogy azt sem képzelte el, hogy az 1898-ban gr. Károlyi Sándor által a Baross-utcabeli egyszerű lakásán létrehozott öt szerénykedő tisztviselővel működtetett intézmény alig 25 év múlva, mint az ország első kereskedelmi vállalata, hatemeletes, saját palotájából, hatalmas tisztviselői gárdával fogja intézni a hatáskörébe tartozó több mint 2000 szövetkezet áruellátását.

A Hangya Szövetkezeti Központ terebélyesedésével egyetemben szélesedett, bővült Rohay László munkaköre is, aki elméleti felkészültsége mellett hamburgi és berlini világcégeknél szerzett gyakorlati kereskedelmi tudással felszerelve indult el pályáján. Már tevékenysége kezdetén marosmenti, aranyosmenti és székelyföldi falvak szövetkezeteinek beindításán munkálkodik. Így jöhetett létre igen rövid idő alatt falusi szövetkezet Alsósófalván, Csíkszeredában, Csíkkozmasón, Erkedén, Felőrön, Kányádon, Kerelőszentpálon, Mócson, Nagyenyeden, Sepsiszentgyörgyön, Tordán, Tövisen s még számos más helységben. Az 1906-ban létrehozott nagyenyedi kirendeltség főnöki pozíciójába pedig a fiatal Rohay László kap meg-tisztelő megbízatást, mely intézmény a továbbiak során nagyszabású fejlődésen megy át. Az indulás évében jegyzett 744 000 korona értékű áruforgalma 1913-ban több mint 4 millióra, 1918-ban pedig több mint 22 millióra emelkedik.

A világháborút követő időszakban a Romániához csatolt területek mintegy 600 szervezetének gondja-baja nehezedett Rohay László vállaira. Mindezek megoldása végett hozta létre 1920-ban a Hangya Szövetkezetek Nagyenyedi Központját, mely intézmény áruforgalma alig négy év alatt 32 millió lejről 57 millióra emelkedett.

Vezérigazgatói állásában a munka oroszlánrészét vállalta föl a piacok nyitása, a szövetkezeti áru és annak pénzügyi irányítása s a mindezek által megkövetelt szövetkezeti hálózat kiépítése terén. Ennek megfelelően rövid idő alatt hat új áruraktárt szervezett Erdély különböző pontjain (Marosvásárhely, Sepsiszentgyörgy, Nagyvárad, Arad, Szilágysomlyó stb.), melyeknek helyes irányításával a Hangya Központ áruforgalmának évről évre való növekedését biztosította, s egyre teljesebben végezhetette el a vidéki szövetkezetek zökkenőmentes áruellátását. Munkája viszont távolról sem volt tehermentes. Az új politikai, gazdasági, szociális viszonyok rendkívüli próbára tették Rohay László vezérigazgató testi és lelki erejét.

Volt viszont mindezek mellett egy felemelően szép örömnappja is, éspedig 1924. szeptember 25-én, amikor a Hangya Központ vezetősége, tisztika, a szövetkezetek vezetősége bensőséges ünnepség keretében méltatta Rohay László 25 éves szövetkezeti tevékenységét. Ez alkalommal a maga nemében – mind méreteiben, mind kivitelezésében, legalábbis erdélyi viszonylatban – egyedülálló *Emlékalbumot* készítettek tisztelői, melyet az ünnepi pillanat keretében nyújtottak át az ünnepeltnek, s mely fényképalbum leánya, néhai Illyés Éva jóvoltából most már a nagyenyedi Bethlen Gábor Dokumentációs Könyvtár örök tulajdonát képezi. Az ünnepély keretében Ugron István, a Hangya Központ igazgatósági elnöke, Ürmössy József, homoródszentpáli szövetkezeti ügyvezető elnök, dr. Ládai István, a Hitelszövetkezetek kolozsvári szövetségének tanácsosa, Török Bálint, az Erdélyi Gazdasági Egyesület titkára, Szigeti Béla, a Nagyenyedi Kiegészítő Takarékpénztár igazgatója, Horváth Pál, az Alsófehér Vármegyei Gazdasági Bank igazgatója, Dumitrescu Mihai, a nagyenyedi CFR állomásfőnöke, végül Böhm Sándor, a Hangya tisztviselői karának igazgatója méltatta az ünnepelt lankadatlan munkásságát.

Az üdvözlések elhangzása, valamint az *Emlékalbum* átnyújtása után a jubiláló Rohay László vezérigazgató a megilletődés hangján mondott hálás köszönetet a kitüntető és elismerő szavakért. Tartalmas és terjedelmes, visszapillantó jellegű beszédéből ez alkalommal csupán a legfontosabb gondolatokat ragadom ki:

„Ezelőtt 5 évvel u. i. – emlékeztetett a legutóbbi évekre – amikor körülöttünk minden ízében recsegett, ropogott, a Hangyának nem volt és nem is lehetett más fontosabb célkitűzése, mint az, hogy az erdélyi szövetkezetek vagyont megmentsse és ezzel megmentsse azt

az erkölcsi értéket, amely népünk szervezettségében adódott. Ha most rámutathatok, hogy az elmúlt 4 év alatt a Hangya szervezetek saját vagyona 32 millióról 57 millióra emelkedett, azt hiszem megállapíthatjuk, miszerint a Hangyának legelső és legfontosabb célját sikerült megvalósítani és ezzel az eredménnyel nagyjából meg is lehetünk elégedve.”

A Hangya második kitűzött célja, miszerint új szervezetek létesítésével erősödjön a szövetségi tábor, a propaganda minden eszközének felhasználása mellett sem volt elérhető, aminek – szónok szerint – a közöny volt a legfőbb oka.

„Még nagyon sokan vannak – hangoztatta – akik a szervezetek hangyaszorgalommal elért csekély eredményének erkölcsi oldalát nem látják, vagy egyáltalán nem akarják megállni. Ez azonban ne csüggyessen minket és jövőre is minden lehető tegyünk meg és használjunk fel minden alkalmat a szervezetek propagálására.” Kiemelte ugyanakkor, hogy a földműves szövetségi tagok mezőgazdasági ismereteinek gyarapodásában az Erdélyi Gazdasági Egyesület részéről kapták meg a leghathatósabb támogatást, mely hozzájárulásra a továbbiakban is kifejezett igényt tartottak.

Beszéde további részében mindazok iránti köszönetét fejezte ki, akik kitartó, céltudatos munkájában mindig mellette voltak és mindenben segítségére, támogatására siettek. E keretben hangzott el Ugron István elnök, továbbá dr. Garda Kálmán alelnök, dr. Asztalos Kálmán ügyész, dr. Drexler Béla igazgató, és természetesen nem utolsósorban gróf Károlyi Sándor személye és tevékenysége iránt kifejezett elismerő szava és köszönete. Végül pedig az igazgatóság, felügyelőbizottság és tisztikar tagjaihoz intézett – napjainkban is megszívlelendő – szavaival zárta beszédét:

„A mi elvünk egységes, célkitűzésünk azonossága mi közöttünk tartós barátságot hozott létre és közös barátsággá kovácsolta össze érzelmeinket. A mi elvünk és a mi célkitűzésünk nem változhat, azért nincs közöttünk dissidens és nem ismerjük azt a „fából vaskarika” valamit, amit más felfogású, más célkitűzésű, ellenségből barátokká váló politikusok fúzióknak neveznek. A mi barátságunk nem érdek szerint, lejáratra alakult politikai barátság, a mi barátságunk szövetségi barátság és azért tartós. A Ti képetek kedves Barátaim mélyen be vannak vésve az én baráti szívembe s most ráadásul Ti egy albumot nyújtottatok át nekem, mely tele van az én kedves kartársaim, munkatársaim fényképeivel. Mondhatom, hogy ennél kedvesebb és megtisztelőbb meglepetést nekem nem szerezhetetek volna. Fogadjátok ezért hálás köszönetemet.”

A továbbiak során csupán négy év bírhatta még a ránehezedő tennivalók oroszlánrészét. A mindössze egy hétig tartó kíméletlen betegség 1928. március 8-án vált végzetessé számára. Élete teljében, 58 éves korában kényszerült megválni munkájától, hűséges

munkatársaitól, népes szövetkezeti táborától. „Rohay László vezérigazgató – írta dr. Szent-Iványi Árpád a *Szövetkezés* 1928. március 18-i, gyászkeretes vezércikkében – huszonkilenc évi törhetetlen kitartó munkával a kisemberek érdekeit szolgáló szövetkezeti ügynek élt életető, fenntartó és fejlesztő lelkével, kinek szervező és alkotó ereje volt egyedül képes az erdélyi leszakadt Hangya szövetkezeti hálózatot új szervezetbe tömöríteni és népünk boldogítására a szövetkezetek százait életben tartani. Szilárd akaratereje, mely a nehézségek és akadályok tornyosulása előtt sem riadt vissza soha, széleskörű elméleti és gyakorlati szövetkezeti és kereskedelmi tudása, miáltal a legkritikusabb helyzetekben is mindig felismerte a helyes utat, kiváló szervező képessége, aminek oly sok szövetkezet alakulását és új központunk megteremtését köszönheti végül az eredményekben és elismerésekben gazdag szövetkezeti munkásság, amit a Hangya bölcsőjétől annak terebélyes fává való kifejlődéséig a legnagyobb lelkesedéssel, odaadással kifejtett, egyaránt hivatottá tették őt a vezetésre. Mint az erdélyi Hangya szövetkezeti központunk első vezérigazgatója sohasem csüggedő erős reménységgel keltette életre szövetkezeteink jövője iránti bizodal munkát s gondos atyai szeretetével ápolta a fiatal zsenge fát, melyet az új viszonyok között is népünk áldásos gyümölcsöt termő életformává kívánt fejleszteni. Derékba tört ketté ez a nagy alkotó munka és az az erős bizalom, amely Rohay László személyétől és működésétől várta a jobb és szebb szövetkezeti jövőt ama meleg szeretet és általános tisztelet alapján, ami az ő rokonszenves egyéniségét minden szövetkezeti vezetővel, taggal és munkással egyaránt összekötötte. A kegyetlen halál elszakította nagy vezetőnket szövetkezetünk éléről, frissen hantolt sírja fölött mélységes szomorúsággal és őszinte kegyelettel áll az erdélyi szövetkezők tábora. Emlékét úgy őrizhetjük meg legméltóbban, ha követjük példáját, megfogadjuk irányítását, tanításait s továbbra is haladunk azon a tiszta úton, amelyet Rohay László vezérigazgató jelölt meg nekünk.”

(Szerk. megj.: A Nagyenyedi Hangya Szövetkezeti Központ történetéről bővebb ismereteket szerezhet az olvasó a frissen megjelent *Szövetkezetek Erdélyben és Európában* című kötetből, kiadó: Romániai Magyar Közgazdász Társaság, Kolozsvár, 2007.)

Újdonságok a gazdasági és pénzügyi jogszabályozásban

II. rész

PÁSZTOR CSABA

A *Hivatalos Közlöny* 1. részének 2007/444–2007/492. számaiban megjelent gazdasági, pénzügyi újdonságok a következő témaköröket ölelik fel:

1. adózás, adóbevallás;
2. állóeszközök amortizációja, felértékelése;
3. munkabérszerződések, munkabérre befizetendő összegek;
4. vám, áfa, luxusadó, pénzmosás, nyereségadó;
5. privatizáció, kedvezmények kis- és középvallalatok részére, mezőgazdasági pénzki-egyenlítések, tőzsdepiaci normák;
6. pénzügyi auditálás, könyvvizsgálás;
7. nyugdíjak, ösztöndíjak;
8. könyvviteli normák, hitelszövetkezetek működése;
9. ingatlanok és földterületek visszaigénylése, tűzoltósági kötelezettségek, fiskális kasz-szagéphasználat;
10. külföldi utazás, helységnevek, fogyasztóvédelem, kereskedelmi társaságok bejegyzése.

1.1. A 2007/76-os sz. sürgősségi kormányrendelet (2007/444-es sz. H. K.) értelmében azon külföldi természetes és jogi személyek, akik Romániában működnek és nem rendelkeznek székhellyel vagy lakhellyel, de munkaszerződéssel vagy alkalmi munkára román állampolgárokat alkalmaznak, kötelesek a bérekből a béralapra számolandó törvényes járulékokat és adót levonni és az állami költségvetésbe befizetni, egyetlen számlára. A rendeletet 2007. 07. 01-től kell alkalmazni. A nyilatkozat modellje 15 napon belül jelenik meg.

3.1. A 2007/601-es sz. kormányhatározat (2007/470-es sz. H. K.) megváltoztatja és kibővíti a munkabiztonsági és munkaegészségügyi normatívokat.

3.2. A 2007/600-as sz. kormányhatározat (2007/473-as sz. H. K.) a fiatal alkalmazottak munkahelyi védelmére való szabályozást tartalmazza.

3.3. A 2007/726-os sz. határozat (2007/477-es sz. H. K.) a 2007/72-es sz. törvénynek a tanulók és egyetemi hallgatók alkalmazására vonatkozó módszertani normáit tartalmazza.

4.1. A gazdasági és pénzügyminiszter 2007/590-es sz. rendelete (2007/444-es sz. H. K.) jóváhagyja a cigaretta 1000 szálára kirótt 37,78 eurós luxusadót a 2007.07.01–2007.12.31. közötti időszakra vonatkozóan.

5.1. A 2007/82-es sz. sürgősségi kormányrendelet (2007/446-os sz. H. K.) megváltoztatja és kibővíti az 1990/31-es sz. kereskedelmi társasági törvényt és a hasonló rendelkezéseket. Az egyetlen részvényessel rendelkező kft-k a cégtulajdonost alkalmazhatják. 2007.01.01-től az éves könyvviteli mérlegeket csak a kereskedelmi kamarához kell leadni.

7.1. A 2004/411-es sz. törvény (2007/482-es sz. H. K.) újraközli a magán nyugdíjrendszer alapjairól szóló rendeletet.

7.2. A 2007/250-es sz. törvény (2007/486-os sz. H. K.) megváltoztatja a 2000/19-es sz. nyugdíjtörvényt. A megváltozott törvény szerint a számítási alap a havi bruttó bér. Előzetes nyugdíjból korhatárnyugdíj-rendszerbe való váltás kérvényezés alapján történik.

9.1. A gazdasági és pénzügyminiszter 2007/418-as sz. rendelete (2007/448-as sz. H. K.) jóváhagyja a járművek speciális járulékának számítására való módszertani normáit.

A 2007/217-es sz. törvény (2007/454-es sz. H. K.) tartalmazza a mezőgazdasági területek telekkönyvbe való beírására vonatkozó illetékek és honoráriumok határértékeit (a terület értékének 2–10%-a.)

10.1. A 2007/230-as sz. törvény (2007/490-es sz. H. K.) a tulajdonosi társulási szervezetek létesítését, megszervezését, működését szabályozza.

RMKT-Hírek

1.

2007. december 8-án a Romániai Magyar Közgazdász Társaság lapja, a *Közgazdász Fórum*, megjelenésének 10. évfordulóját ünnepli. Ennek az ünnepségnek a keretében sor kerül az ez évtől Colțea Tibor RMKT-elnök által alapított *Kerekes Jenő díj* átadására, melyet az év romániai magyar közgazdásznak ítél oda az erre kijelölt kuratórium. A díj emléklapkettből és pénzdíjből áll.

Feltételek: A díjat megkaphatja az a romániai magyar közgazdász, RMKT-tag, aki ezt a megtiszteltetést a közgazdász társadalom, illetve a társaság érdekében megvalósított tevékenységével leginkább kiérdemeli. Minden megyének jogában áll legkésőbb november 12-ig egy olyan személyt javasolnia, aki a díjra esélyes lehet.

Jelezzük, hogy a fenti ünnepség alkalmából a Közgazdász Társaság Kolozsváron megtartja az ez évi kötelező közgyűlést is. Az ülés programját az Országos Elnökség később fogja közölni.

2.

Az RMKT–MKT közös vándorgyűlése: *Felzárkózásunk a kibővült Európában*

Időpont: 2007. 09. 20. – 2007. 09. 22.

Helyszín: Debrecen, Kölcsey Központ

Részvételi díj RMKT-tagoknak – 50 euró, mely tartalmazza a részvételt, szállást és étkezési költségeket.

Szaktánk legnagyobb hagyományú és legrangosabb tanácskozásán, a vándorgyűlésen, a *Felzárkózásunk a kibővült Európában* témakört vitatja meg több mint hatvan előadó és sok száz résztvevő. Meggyőződésünk, hogy idén a téma és a helyszín tökéletesen „egymásra talált”, hiszen aligha van Magyarországon még egy város, amelyik olyan lendületesen fejlődött volna az elmúlt évtizedben, mint Debrecen.

Ez a találkozó kiemelkedik az eddigi vándorgyűlések sorából, ugyanis most első alkalommal vesznek részt jól érzékelhető nagyságrendben a Romániai Magyar Közgazdász Társaság tagjai. Valamennyi szekcióban előadást is tart a Társaság egy-egy képviselője, és a területfejlesztési szekció egy részét a magyar–román területi együttműködésnek szenteljük. A Román Köztársaság közelmúltbeli imponáló gazdasági teljesítménye számos tanulsággal szolgálhat a magyar gazdaság irányítói és szereplői számára.

Mint minden páratlan évben, úgy idén is a Magyar Kereskedelmi és Iparkamarával együtt-

működve rendezzük meg vándorgyűlésünket, ami garancia arra, hogy a vállalkozásokat legközvetlenebbül érintő témák kitüntetett szerepet kapjanak az előadásokban és a vitákban. A tanácskozássra várjuk az üzleti szférában, a közigazgatásban, a tudományos kutatásban és az oktatásban dolgozó kollégáinkat, a téma iránt érdeklődő vállalkozókat egyaránt!

A konferencia tervezett programvázlata:

Szeptember 20., csütörtök

13.00 – 17.00 Nyitó plenáris ülés

Kádár Béla akadémikus, az MKT elnöke

Kiss Péter miniszter, Miniszterelnöki Hivatal

Kósa Lajos országgyűlési képviselő, Debrecen Megyei Jogú Város polgármestere

Parragh László elnök, Magyar Kereskedelmi és Iparkamara

Szeptember 21., péntek 9.00 – 16.00 Szekcióülések

Szeptember 22., szombat 9.00 – 13.00 Záró plenáris ülés

A szekcióelnökök beszámolója

Isărescu, Mugur elnök, a Román Nemzeti Bank

Rácz Róbert elnök, Hajdú-Bihar Megyei Közgyűlés

Simor András elnök, Magyar Nemzeti Bank

Veres János pénzügyminiszter

A szekcióülések részletesebb programja – amelyhez később hozzáadódnak a romániai előadók is – megtalálható a www.mkt.hu, illetve a www.rmkt.ro honlapokon.

Rezumatul revistei

Contabilitate si protecția mediului

ISTVÁN PETE — ÁGNES NAGY

Înregistrarea, evaluarea și publicarea cheltuielilor de protecția mediului în raportul anual și bilanțul contabil al întreprinderilor este o necesitate care s-a recomandat și de către Comisia UE.

Reglementările în acest domeniu trebuie să perfecțeze calitatea, realitatea și transparența cheltuielilor de protecția mediului, precum și mărirea sferei de comparabilitate a acestora. Lipsa reglementării unitare a prezentării cheltuielilor de protecția mediului conduce la situația în care acestea nu acoperă în suficientă măsură realitatea, prin urmare datele înregistrate nu sunt satisfăcătoare.

Pentru înlăturarea acestor neajunsuri este necesară o corelare între diferitele raporturi privind protecția mediului, aplicarea legii contabilității și prezentarea cheltuielilor de protecția mediului în raportul anual și bilanțul contabil.

Astfel se va ajunge la o transparență a informațiilor și la o prezentare amănunțită și relevantă a acestora.

Interdependență versus independență: câteva idei despre factorii care motivează comportamentul oligopolist

ANDREA PARAG — JÁNOS BARANCSUK

Studiul prezintă corelația dintre interdependențele observabile pe parcursul competiției oligopoliste și monopolul perfect. Cele mai importante întrebări atinse în studiu:

Care este metoda teoretică, prin care efectul reciproc dintre participanții pieței devine numerabilă?

Care sunt factorii de influență al identificării interdependenței, și care sunt formele de atitudine care implică cunoașterea acestora?

Care sunt așteptările întreprinderilor față de diferențierea produselor și care sunt efectele imprevizibile cu care acestea trebuie să se confruntă?

Teoretic de ce este bizar comportamentul optim al monopolului perfect?

Importanța și necesitatea contabilității de gestiune în viața agricultorilor

ISTVÁN PETE – ÁGNES NAGY – ILDIKÓ RÉKA VOLKÁN

Pentru a administra, a aloca resurse pentru atingerea scopurilor și obiectivelor, gestionarii, managerii au nevoie de informații asupra consecințelor posibile ale alocării resurselor; asupra consecințelor trecute ale alocărilor realizate pentru a construi unul sau mai multe modele de cauzalitate ce le permit să prevadă consecințele în viitor și să compare consecințele reale cu cele prevăzute pentru a reajusta și pentru a atinge în mod efectiv obiectivele vizate.

Contabilitatea este sursa privilegiată a acestor informații.

Multitudinea nevoilor informaționale ale diverșilor utilizatori de informație contabilă determină constituirea a două reprezentări ale aceleiași realități: o reprezentare „internă” și una „externă”. Această reprezentare duală își găsește concretizare în existența a două componente în sistemul informațional contabil:

- una care redă imaginea firmei în exterior – **contabilitatea financiară** „fața externă” a întreprinderii și
- alta care descrie procesele interne ale întreprinderii – **contabilitatea de gestiune** considerată „fața internă” a întreprinderii.

Cele două circuite, deși se delimitează structural și funcțional, sunt elemente ale aceluiași cadru – unitatea patrimonială – și ca urmare împreună trebuie să asigure realizarea obiectivelor de bază a acestuia.

În prezentul articol dorim să subliniem importanța celor două componente a contabilității în viața organizațiilor în special a contabilității de gestiune care are ca finalitate furnizarea informațiilor de natură să faciliteze luarea deciziilor și care reprezintă un instrument esențial în “pilotarea” întreprinderii, urmărind două scopuri principale: cunoașterea costurilor, dar mai ales influențarea celor care pot acționa asupra lor.

Abstracts

Accountancy and environment protection

ISTVÁN PETE – ÁGNES NAGY

The registration, the evaluation and the publication of the environmental protection expenses in the yearly report and in the audit report of the enterprises is a necessity that was recommended by the EU Commission itself.

The regulations in this field have to conclude the quality, the reality and the transparency of the environmental protection expenses, and the enlargement of the comparability sphere of these. The lack of a unitary regulation of the presentation of the environmental protection expenses leads to the situation in which these are not representing the reality, thus the registered data aren't satisfactory. Thereby the investors and other interested persons don't have a real image of the way in which these expenses influence the economic results.

It is necessary a correlation of the various reports regarding the environmental protection, the application of the accountancy law and the presentation of the environment protection expenses in the yearly report and the audit report. Thus it will be obtained an informational transparency and a detailed and relevant presentation of these.

Interdependences versus Independences: Some Idea about the Oligopoly Behaviour Motivating Factors

ANDREA PARAG – JÁNOS BARANCSUK

This study designs the mental arch, between the monitories interdependence during the oligopoly competence and the perfect monopoly that is coming off after there liquidation.

The most important questions raised in the study are: what sort of method is the best to aggregate the influence between the market participants? What kind of factors influences the recognition of interdependence? What kind of attitudes implies?

Which are the companies expectations up the differentiation of products and which are the effects that have to face with?

Why is bizarre the optimize behavior of a perfect monopoly?

The importance and necessity of managerial accountancy in farmer's life

ISTVÁN PETE – ÁGNES NAGY – ILDIKÓ RÉKA VOLKÁN

To be able to administrate, to get resources, to attain the goals and objectives, the managers need information about possible consequences of getting resources; information about the past consequences about the realized allocations to build one or more causal model. These models help them to preview the consequences regarding to the future and to compare the real consequences with the anticipated ones for resettle and attain effective the anticipated objectives.

Accountancy is the particular source of these informations.

The abundance of informational needs of users of accountancy information defines the constitution of two representations: internal, that represents financial accounting and external, that represents administration accounting.

Even if these two turnovers are structural and functional delimited, they are component of the same ambience – the patrimonial unit -. They need to assure together to accomplish the base objectives.

We want to underline the importance of the two factors of accounting in organizations life, especially in the administration one, which upshot is to offer information to facilitate the decision making. This represents an essential instrument in the enterprise management, following two principle goals: the knowledge of costs and the influence of those who acts against them.

Cuprins

ISTVÁN PETE – ÁGNES NAGY

Contabilitate și protecția mediului 3

ANDREA PARAG – JÁNOS BARANCSUK

Interdependență versus independență: câteva idei despre factorii care motivează comportamentul oligopolist 15

ISTVÁN PETE – ÁGNES NAGY – ILDIKÓ RÉKA VOLKÁN

Importanța și necesitatea contabilității de gestiune în viața agricultorilor 41

DÉNES GYÖRFI

Să ne amintim de marii noștri: László Rohai, liderul Centrului Cooperativ „Hangya” din Aiud 53

CSABA PÁSZTOR

Noutăți în legislația economică și financiară 57

Comunicări 59

Rezumatul revistei în limba română și engleză 61

Contents

ISTVÁN PETE – ÁGNES NAGY

Accountancy and environment protection 3

ANDREA PARAG – JÁNOS BARANCSUK

Interdependences versus Independences: Some Idea about the Oligopoly Behaviour Motivating Factors 15

ISTVÁN PETE – ÁGNES NAGY – ILDIKÓ RÉKA VOLKÁN

The importance and necessity of managerial accountancy in farmer's life 41

DÉNES GYÖRFI

Remember our great personalities: László Rohai, the leader of Ant Cooperatist Centre from Aiud 53

CSABA PÁSZTOR

Novelties of The Field of Economical and Financial Law 57

News 59

Abstracts in Romanian and English 61

Számunk szerzői

Barancsuk János, egyetemi docens, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kara, Pécs, Magyarország

Györffy Dénes, igazgató, nagyenyedi kollégiumi könyvtár, Nagyenyed, Románia

Nagy Ágnes, egyetemi adjunktus, Babeş–Bolyai Tudományegyetem Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kara, a Román Nemzeti Bank igazgatótanácsának tagja, Marosvásárhely, Románia

Parag Andrea, egyetemi tanársegéd, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kara, Pécs, Magyarország

Pásztor Csaba, közgazdász, gazdasági igazgató, Artex Szövetkezet Rt., Kolozsvár, Románia

Pete István, egyetemi adjunktus, Babeş–Bolyai Tudományegyetem Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kara, a Román Parlament szenátora, Kolozsvár, Románia

Volkán Ildikó Réka, doktorandusz, Babeş–Bolyai Tudományegyetem, Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kara, Kolozsvár, Románia
