



ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLA

AZ INTEGRÁCIÓ TÁRSADALMI- GAZDASÁGI HATÁSAI

CZUCZ OTTÓ az Európai Bíróságról

FAZAKAS SZABOLCS
az európai költségvetésről

**KEREPESI KATALIN, SALAMONNÉ
HUSZTY ANNA, BÖCSKEI ELVIRA**
a kis- és középvállalatokról

KARCSICS ÉVA
a munkavállalói kompetenciákról

SZAKOLCZAI GYÖRGY a hiányról

KELEN ANDRÁS a telefóniáról

PAPP FERENC az e-gazdaságról

DANIEL MERCIER a kultúrharcról
Amerikában

12.

2005 ÁPRILIS

EDDIG MEGJELENT KÖTETEINK:

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

1500 Ft

ÚJ EURÓPA

ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLA

Budapest, 2005 szeptember

SZERKESZTETTE:

G. Márkus György főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

LEKTORÁLTÁK:

Lipécz György tanszékvezető főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

Kertész Gábor főiskolai adjunktus, Általános Vállalkozási Főiskola

Vígh László főiskolai adjunktus, Általános Vállalkozási Főiskola

KIADJA AZ ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLA

Felelős kiadó: Antal János főtktár

Felelős szerkesztő: G. Márkus György

Kiadványszerkesztő: Németh Zsuzsa

Kézirat előkészítés: Somogyvári Gyuláné

ISSN 1585-8960

TARTALOM

G. Márkus György: Előszó

5

rövid összefoglalói

ELŐSZÓ

Merre tart Európa? Amikor szerzőink még írták tanulmányaikat, esetleg az első változatokat, még úgy tűnt, az Európai Unió egyszerre fog mélyülni az Alkotmányos Szerződés elfogadása nyomán, s bővülni egyre keletebbre és délebbre. Mi magyarok, pedig egyre inkább ehhez a felfelé ívelő Unióhoz alkalmazkodunk gazdasági, társadalmi és jogi struktúráinkkal... Ma és holnap valószínűleg másképp fogalmazzunk.

Dr. Vastagh Pál főiskolai tanár (Nemzetközi Kapcsolatok Tanszék) arról értekezik, milyen hatással lesz Európa Alkotmánya, ha hatályba lép, – s a szerző ezt a kérdést is felteszi – a magyar parlamenti jogra.

Egyszerre irodalmi és szociológiai esszéjében dr. Kelen András főiskolai tanár (Társadalomismereti Tanszék) brüsszeli madártávlatból tekint a 9/11 óta oly sokat vitatott Iszlám európai jelenlétére, de ezzel együtt felvillantja hazai viszonyaink számos paradoxonát is.

A Friedrich Ebert Alapítvány hosszú évek óta partnere a Villányi úti Konferenciaközpont és Szabadegyetem Alapítványnak. Michael Ehrke, a budapesti képviselő vezetője cikkében politológusként mutatkozik be, aki mélyrehatóan és tudományos könyörtelenséggel elemzi az Új Európa, vagyis a közép-európai posztkommunista régió ellentmondásait, a globalizáció nyomására formát öltött kapitalizmusának társadalmi-gazdasági egyenlőtlenségeit.

Ez alkalommal sem csalódik a kiadványunk sokszínűségéhez hozzászórt olvasó. Kedvére választhat:

- *az Európai Központi Bankról (Vigh László főiskolai adjunktus – Nemzetközi Kapcsolatok Tanszék),*
 - *e-bussinesről (Papp Ferenc főiskolai docens – Vállalkozás-menedzsment Tanszék),*
 - *a valószínűségelméletről (Lipécz György főiskolai tanár és Kovács Edith főiskolai adjunktus – Módszertani Tanszék),*
 - *az erdélyi szászokról (Egry Gábor PhD hallgató),*
 - *az IS-LM elemzésről (dr. Szokolczai György Professzor Emeritus – Közgazdaságtani és Jogi Tanszék),*
 - *egy oktatási projektről a vállalkozásfejlesztés terén (Böcskei Elvira főiskolai adjunktus, PhD hallgató – Pénzügytani és Számviteli Tanszék),*
 - *az atipikus foglalkoztatásról (Tóth Arnold főiskolai tanársegéd – Közgazdaságtani és Jogi Tanszék),*
 - *a felsőoktatási minőségbiztosításról (dr. Papp Ottó főiskolai docens – Vállalkozás-menedzsment Tanszék),*
 - *a vállalati tőkeszerkezetről (dr. Sinkovics Alfréd főiskolai tanár – Pénzügytani és Számviteli tanszék)*
- írt munkák között.*

Természetesen ebben a számban is megismerkedhet az olvasó – az intézményben folyó képzés színvonalát remélhetőleg jól tükröző – szakdolgozati annotációkkal, valamint egy országos első helyezett tudományos diákköri dolgozattal (Gál Zoltán).

dr. G. Márkus György
felelős szerkesztő

Vastagh Pál*

A MAGYAR TUDOMÁNY NAPJA AZ ÁVF-EN

Az integráció társadalmi-gazdasági hatásai című konferencia megnyitója

1997-ben a kormány arról döntött, hogy minden esztendőben november 3-án emlékezzünk meg a Magyar Tudomány Napjáról. 1825-ben ezen a napon, a pozsonyi országgyűlés egyik vitájában Felsőbüki Nagy Pál, egy, a reformkori magyar történelem jeles személyisége sürgette a magyar tudóstársaság felállítását. Gróf Széchenyi István fiatal huszárcapitány birtokai jövedelmének évi összegét ajánlotta fel erre a célra. Hozzá még csatlakozott három ifjú arisztokrata és ezzel létrejött a Magyar Tudományos Akadémia anyagi alapja. A négy fiatal arisztokrata átlagéletkora nem érte el a harminc évet. Szép példája az ifjú lelkesedésnek és tenni akarásnak.

Az elmúlt évben a Magyar Tudomány Napja még szélesebb tartalmat és még méltóbb kereteket kapott azáltal, hogy az Országgyűlés elfogadta a 2003. évi XCIII-as törvényt a Magyar Tudomány Ünnepeéről. Ma tulajdonképpen nem a Tudomány Napjáról emlékezünk meg, hanem a Magyar Tudomány Ünnepét üljük. Ebből a célból kiindulva szervezzük mi is meg hagyományosan, minden évben, november valamely napján szakmai konferenciánkat a Magyar Tudomány Napja alkalmából, a magyar tudomány előtt tisztelegve.

A XIX. század elején Magyarország egy nagy átalakulás kezdetéhez érkezett. A feudalizmus béklyóitól megszabadulni készülő ország követi hozták létre a Magyar Tudományos Akadémiát. Hasonlóképpen most, a XXI. század elején is, korszakos változások indulnak el a magyar társadalomban, a magyar gazdaságban. Ebből fakad a tudományos konferencia témaválasztása. Célunk, hogy elsősorban azt vegyük számba, milyen hatással van az európai integrációs folyamat Magyarország társadalmára, gazdaságára.

Meghívott vendégeink között olyanok vannak, akik tevéleges szereplői az Európai Unió legfontosabb intézményeinek. Az európai integrációs folyamat létehez és sikeréhez hozzátartozik az a sajátos jogrend, amely nélkül – a közösségi jog nélkül – nem juthatott volna el az európai integráció oda, ahová a XXI. századra eljutott. Ennek a közösségi jognak az érvényesítésében, a szerződések értelmezésében, következetes, nemzeti korlátok nélküli érvényesítésében óriási szerepe van az Európai Közösségek Bíróságának, az Elsőfokú Bíróságnak. Magyarország teljes jogú tagként 2004. május 1-jét követően két bírát küldött az Európai Közösségek Bíróságába és az Elsőfokú Bíróságba.

Mindannyiunk nevében köszöntöm Czucz Ottó professzor urat, az Elsőfokú Bíróság magyar bíróját, aki előadásában arról beszél majd nekünk, hogy az Európai Közösségek Bíróságának és az európai bíróságok rendszerének döntései hogyan befolyásolják az integráció működését, a gazdaság változását, fejlődését, milyen impulzusok érik Európa gazdaságát a bírósági döntéseken keresztül.

A másik nagyon fontos napirenden lévő téma az Európai Unióban a 2007-2013-ra szóló pénzügyi terv megalapozása. Részleteinek a meghatározása a soron következő hónapok, a következő év vitái során dől el. Nem kell külön hangsúlyoznom, hogy ez mit jelent Magyarország számára. Első alkalom, amikor mi is részesei lehetünk ennek a döntéshozatali folyamatnak, és nincsenek rossz pozícióink a döntések befolyásolására.

Vendégünk Fazakas Szabolcs úr, az Európai Parlament Költségvetési Ellenőrző Bizottságának elnöke és annak a bizottságnak a tagja, amelynek keretei között ennek a hétéves költségvetési tervnek az előkészítése zajlik.

Mindannyiunk számára hasznos lesz meghallgatni, milyen esélyekkel, milyen lehetőségekkel számolhatunk a következő hét esztendőben, hiszen Magyarország számára ez egy nagy fellendülés időszaka lehet.

* Az Általános Vállalkozási Főiskola főigazgatója

Köszöntöm és köszönöm, hogy a délelőtti folyamán főiskolánk oktatói közül előadásokat tart egyrészt:

- Kerepesei Katalin, tanszékvezető, főiskolai tanár, a magyarországi kis- és középvállalkozások versenyképességének kritériumairól; másrészt
- Salamonné Huszty Anna, tanszékvezető, főiskolai tanár, a kis- és középvállalkozások jövőképéről és növekedési stratégiájáról.

Két vezető oktatónk témaválasztása jelzi főiskolánk szándékát: a kis- és középvállalkozások kérdéseivel kiemelten kívánunk foglalkozni kutatásaink keretei között.

Végül köszönetet mondok mindenkinek, aki munkájával hozzájárul/hozzájárult konferenciánk eredményességéhez, szakmai színvonalához.

Az Európai Bíróság specifikus jellemzői

Az Európai Bíróság három*** más nemzetközi bírósággal hasonlítható össze:

- az ENSZ általános hatáskörű Hágában működő bíróságával;
- az Európa Tanács strassburgi Emberi Jogi Bíróságával;
- az Egységes Európai Térség tagállamainak vitás ügyeivel foglalkozó – kevéssé közismert – bírósággal.

Az Európai Bíróság legalább négy területen lényegesen különbözik ezektől a bíróságoktól.

1. Először is, az összes egyéb nemzetközi bíróság általában csak akkor kezdi tárgyalni egy ügyet, ha az érintett felek önként alávetik magukat ennek a bíróságnak és önkéntesen jelennek meg a bíróság előtt. (Itt a strassburgi Bíróság valamelyest különbözik ettől. Amióta aláírták azokat a protokollokat, amelyek a kötelező bírósági eljárásra vonatkozó szabályokat tartalmazzák, az állampolgárok közvetlenül is fordulhatnak a strassburgi Emberi Jogi Bírósághoz. Ennek van egyfajta kötelező jellege.) Az összes többi azonban úgynevezett alávetéssel bíróság és csak akkor kezd működni, ha az érintett felek az adott bíróság döntéseinek és magának a procedúrának alávetik magukat.

Az Európai Bíróság kötelező bíróság, ami azt jelenti, hogy az érintett tagállamok a csatlakozással bírói főbatalmukról, szuverenitásuk egy részéről lemondanak. Az Európai Bíróságot, az Európai Unió közösségi intézményei egyikét hatalmazzák föl arra, hogy a közöttük, illetve az európai intézmények között fölmerülő vitás kérdésekben eljárjon, és döntéseket hozzon. Olyan döntésekről lehet szó, amelyekben az érintett tagállamokat is elmarasztalhatják és számukra kötelező magatartási normákat határozhatnak meg. Még ennél is tovább megy a *kizárólagosság* tekintetében az alapszerződés 292. cikkelye. Eszerint a tagállamok kötelezettséget vállalnak arra, hogy a szerződésben meghatározott fórumokat veszik igénybe az értelmezésre. Sem az érintett tagállamok, sem az intézmények nem választhatnak más fórumot.

2. Második jellegzetesség és különbség a többi bírósághoz képest: az Európai Bíróságnak kötelezően döntenie kell, az Európai Bíróság nem teheti azt meg, hogy azt mondja, hogy a szerződésből nem lehet levezetni valamit. (Más nemzetközi bíróságok viszonylag jól elviselik azt, ha valamilyen kérdésre nem tudnak konkrét választ adni. A Hágai Nemzetközi Bíróság gyakran jár el így.)

Az Európai Bíróság ebből a szempontból sokkal inkább hasonlít a *nemzeti* bíróságokhoz. A bíróságnak a *hatáskörébe tartozó kérdésekre válaszolnia kell*, mégpedig a meglévő dokumentumok, szerződések és egyéb normák alapján. Ez azt eredményezi, hogy a bíróságnak néha olyan döntéseket is kell hozni, amelyek közvetlenül a különféle alapszabályok és másodlagos dokumentumok szövegéből nem vezethetők le. Különböző értelmezési technikákat, különféle magyarázat-technikákat kell alkalmaznia, de a döntés mindenképpen kötelező.

A bíróság tevékenységét többen meglehetősen *aktivistának* tekintik. Egyes külső megfigyelők, tudományos szakemberek szerint néha olyan esetekben is hoz döntést a bíróság, amikor a jogalap nem olyan egyértelmű, nem olyan világos, nem olyan könnyen vezethető le egyéb másodlagos jogi dokumentumokból. A bíróság ezáltal olyan szerepet is játszik az Európai Unió életében, amely jelentősen továbbfejleszti az Unió belső életét.

3. A harmadik jellegzetesség azzal kapcsolatos, hogy míg a nemzetközi bíróságokhoz általában csak tagállamok, nemzetközi szervezetek fordulhatnak vitás ügyekkel, addig az Európai Bírósághoz *minden európai uniós állampolgár illetve jogi személy keresetet nyújthat be*. Ezekben az ügyekben az Európai Bíróság döntést is hoz. Bármely állampolgár, bármely jogi személy, aki úgy érzi, hogy őt az európai intézmények valamelyikének döntése közvetlenül érinti, és az számára hátrányos következménnyel jár, ezt a döntést megkérdőjelezheti. Ezért az Európai Bíróság ügyforgalma elég számottevő. A 2003. évi statisztikai adatok azt mutatják, hogy a Közösségi Bíróságra kb. 550, az Elsőfokú Bíróságra 480-490 kereset érkezett. A Közösségi Bíróság 2003-ban, 490 ügyben hozott döntést, az Elsőfokú Bíróság, pedig 350 fölötti döntést hozott.

Elég jelentős az *ügybátraléka* mindkét bíróságnak. (Kb. 1000-1000-es nagyságrendben.) Arra lehet számítani, hogy az állampolgári kezdeményezésű ügyek a tíz új tagállam megjelenésével szaporodni fognak. Azok a nálam tapasztaltabb kollegák, akik már több csatlakozást is megéltek, úgy vélik: azzal lehet számolni, hogy a csatlakozást követő második illetve harmadik évben ugrik meg hirtelen azoknak az

*** A Közösségi Bíróság elnevezés is használatos.

ügyeknek a száma, amelyek a tagállamokból jönnek. A belső értékelések szerint ez az ügymennyiség mindkét bíróság teljesítőképességének a felső határát közelíti. Ezért szervezeti átalakításokra van szükség.

4. Most a negyedik különbségről szöveg. Más nemzetközi bíróságok általában csak olyan döntéseket hozhatnak, amelyek elvben az államokat kötelezik bizonyos magatartási szabályok követésére. Ezzel szemben az Európai Bíróság nemcsak az államokat kötelezi, hanem minden európai közösségi és tagállami intézményt, illetve a tagállamok egyes intézményeit is, hogy végrehajtsák az adott döntést. Az Európai Unió alapokmányában található rendelkezés szerint *az egyes tagállamok kötelezettséget vállalnak arra, hogy minden rendelkezésükre álló eszközzel végrehajtsák az Európai Bíróságok döntéseit*. Ez azt jelenti, hogy a mindennapi gyakorlatban *közvetlenül érvényesülhetnek* ezek a döntések. Például, ha az Európai Bíróság vagy az Elsőfokú Bíróság tanúként idézi meg valamely tagállam bármelyik polgárát, akkor ennek a polgárnak ugyanúgy meg kell jelennie, kötelezettségeit teljesítendő, mint egy adott országbeli bíróság előtt. Az állampolgárnak azzal kell számolnia, hogy ugyanazokat a kényszerítő eszközöket lehet vele szemben alkalmazni, amelyeket egy adott tagállamban vele szemben alkalmazhatnak (pénzbírság, előveztetés stb.).

Az Európai Bíróság működése

A Párizsi Szerződés nyomán – kezdetben, mint az Európai Szén- és Acélközösség intézménye – jött létre az *Európai Közösségek Bírósága*. Mivel ekkor még csak hat tagállam volt, két bírót neveztek ki, akiknek a munkáját két „főügyész” (vagy „főtanácsnok”) segítette. Az összesen kilenc tisztségből két-két pozíciót kaptak a nagyobb tagállamok, a három kisebb tagállamnak, pedig egy-egy bírói helye volt. Jelenleg huszonöt – azaz országonként egy – bíró és nyolc főügyész alkotja a testületet.

Kompetenciák

Az Európai Bíróság hatáskörébe tartozik egyrészt azon kérdések csoportja, amelyek az *előzetes döntéshozatali eljárás*hoz kapcsolódnak. Egy nemzeti bíróság – bizonyos feltételek mellett – fölfüggesztheti az éppen előtte fekvő ügy tárgyalásait. A Közösségi Bírósághoz fordul, ha úgy látja: problémás valamely – az ügyhöz kapcsolható – közösségi norma alkalmazása. Gond adódhat abból, ha ez a norma nincs összhangban a belső jogszabályokkal. Felmerülhet azonban amiatt is kétség, hogy a normát megfelelő formában, megfelelő keretek között bocsátották-e ki. Ilyen esetekben kér a tagállam nemzeti bírósága előzetes döntéshozatalt.

Ezen eljárással kapcsolatban a Közösségi Bíróság kontrollálja, hogy az egyes tagállamokban a bíróságok hogyan értelmezik, hogyan kezelik a közösségi normákat, hol merülnek fel problémák a közösségi normák értelmezésénél. A közösségi problémák értelmezésével kapcsolatban a bíróság álláspontot alakít ki. Ezt az egyes tagállamok nemzeti bíróságai *kötelesek* érvényesíteni. Bárki találkozhat a fent leírt jelenséggel, akinek folyamatban van az ügye a magyar bíróság előtt. Ha a bíróság úgy értékeli, hogy valamilyen közösségi norma is érintett, fölfüggesztheti az eljárást, és előzetes döntéshozatalt kérhet. Két ilyen ügy került már Magyarországról az Európai Közösségi Bíróság elé, de ezeknek a száma rohamosan nőni fog.

Egy másik nagy ügycsoportot képeznek az úgynevezett *közvetlen keresetek*. Ezeknek két nagy alfajtaját különböztetik meg. Úgynevezett *mulasztási eljárásokról* van szó, mikor valamelyik közösségi intézmény úgy látja, hogy az egyik tagállam nem hajtja végre a közösségi normákat. Az adott tagállam ellen a bíróság előtt indítható mulasztási eljárás. Amennyiben a bíróság azt állapítja meg, hogy az adott tagállam nem hajtotta végre a kötelezettségét, akkor kötelezi ennek végrehajtására. Jelentős összegű bírságot szabhat ki. (Olyan bírságot, amely a nagy tagállamok költségvetésében is komolyabb gondokat tud okozni...) A tagállamok általában igyekeznek elkerülni ezeket a helyzeteket.

A közvetlen keresetek második alcsoportját alkotják az úgynevezett *megsemmisítési* – vagy hiány megállapítására irányuló – eljárások. Ezek tagállamoktól vagy olyan európai intézményektől indulnak ki, amelyek valamely, az ő tevékenységüket befolyásoló – egy európai intézmény által hozott – döntés ellen irányulnak. Céljuk a döntés semmissé nyilvánítása tekintettel:

- az alapszerződés megsértésére és/vagy;
- hatáskör hiányára.

Az Európai Parlament és a Tanács döntéseivel szemben az Európai Bíróságnál, a Bizottság és a többi közösségi szervvel szemben az Elsőfokú Bíróságnál lehet keresetet indítani.

Az Elsőfokú Bíróság

Az Európai Bíróságnak ezt a *társintézményét* 1989-ben azzal a céllal hozták létre, hogy azt tehermentesítse. Az Elsőfokú Bíróság az időigényes, különösen bonyolult ügyeket vette át. Idetartoznak a nagyvállalatok közötti verseny kiegyensúlyozatlanságával kapcsolatos ügyek (monopolhelyzet, dömpingáru, versenypolitikai kérdések). Ez a testület illetékes az európai köztisztviselők munkajogi vitáiban. A halászati kérdések és a magánszemélyek által indított perek nagy része ugyancsak az Elsőfokú Bíróság kompetenciájába tartoznak. Az Elsőfokú Bíróságnak is 25 bírója van, azaz valamennyi tagállam egy bírával képviselteti magát. Az Elsőfokú Bíróságon nem működnek főügyészek (főtanácsnokok), itt csak a bírák vesznek részt a döntés-előkészítési eljárásban.

Néhány technikai kérdés

Mindkét bíróság előtt két szakaszban folyik az eljárás: egy írásbeli és egy szóbeli szakaszban. Az írásbeli szakasz a kereset beérkezésével kezdődik és az ellenérdekű fél válaszával, a keresetet benyújtó viszontválaszával majd az ellenérdekű fél ismételt viszontválaszával folytatódik. Ezt követően kezdődik a szóbeli szakasz. Egy vagy több tárgyalást tartanak a felek jelenlétével. A felek meghallgatását követően hoz döntést az Elsőfokú Bíróság. Az Elsőfokú Bíróság csaknem minden ügyben tárgyalást kell tartson. Az Európai Bíróság ritkábban tart tárgyalást. Az Európai Bíróság – ha egyik fél sem ragaszkodik hozzá – a tárgyalás megtartása nélkül is hozhat döntést.

Tárgyalási nyelv az Európai Unió valamennyi hivatalos nyelve lehet. Tehát e pillanatban húsz nyelv jöhet szóba. Ez rendkívül nagy feladatot ad a fordító szolgálatnak. A belső munkanyelv a francia. Amikor a bíróság tagjai döntéshozatalra vonulnak vissza, franciául folyik a vita. A döntési vázlatkészítés, illetve a döntés írásbafoglalása is francia nyelven történik. Ezt követi a fordítás, mindenekelőtt az eljárás nyelvére, illetve az összes többi nyelvre.

A költségvetési lehetőségek azonban nem engedik, hogy – a korábbi tizenegy nyelv után – minden egyes dokumentumot, minden egyes döntést húsz nyelvre lefordíttassanak. A következő időszakban csak a legfontosabb döntések jelennek meg a húsz hivatalos nyelven. A kevésbé fontos döntések a bíróság honlapján franciául és az eljárás nyelvén érhetőek el, de a hivatalos dokumentumokban nem jelennek meg.

Joggal vethető fel problémaként a tájékoztatás megnehezedése, ami különösen érinti a még tapasztalatokat gyűjteni készülő új tagállamok állampolgárait.

A bírósági gyakorlat néhány döntés fényében

Egy-két jogeset kapcsán ismertetném, milyen területeken, milyen jellegű megfontolások alapján, milyen döntések születnek a bírósági gyakorlatban.

Uniós polgárság

Elsőként az uniós polgársággal kapcsolatos egyik döntést emelném ki. Braunbest néven futott az ügy, és a döntést 2002. szeptember 17-én hozta meg a bíróság C413/99-es szám alatt. Az uniós polgárság intézményével kapcsolatban az uniós alapszerződésnek a 18. cikkelye olyan rendelkezés, amelynek közvetlen hatálya van, amelyre minden egyes uniós állampolgár közvetlenül hivatkozhat. Ez a 18. cikkely azt mondja, hogy amellet, hogy minden egyes uniós állampolgárnak megvan a saját nemzeti állampolgársága, egy úgynevezett uniós polgársággal is rendelkezik. Ez nem helyettesíti a nemzeti állampolgárságot, de kiegészíti azt. Legalább négy területen uniós többletjogokat biztosít. Ezek a következők: a szavazati jog, illetve választhatóság joga az európai parlamenti választások és a helyhatósági választások során; a szabad közlekedés joga; a diplomáciai védelem; a petíciós jog, azaz az európai médiakörhöz, közvetítőhöz való fordulás joga.

Az európai polgársággal összefüggésben a megelőző időszakban az államok gyakorlata főként arra koncentrált, hogy vizsgálják: megvan-e a feltétele annak, hogy valakinek tartózkodási engedélyt adjanak egy adott állam területén. Ha nincsenek meg ezek a feltételek, akkor gondoskodhattak arról, hogy eltávolítsák ezt a polgárt a saját tagállamukból.

Általában az szokott az előfeltétel lenni, hogy az érintett személynek megfelelő vagyon- és betegbiztosítása legyen, tehát ne szoruljon a fogadó állam forrásaira.

A közvetlen hatás elvének megfogalmazása nyomán az egyes tagállamoknak minden egyes esetben konkrétan kell bizonyítani azt, hogy a közbiztonságot fenyegető vagy a közegészségügyet fenyegető veszély áll fenn az érintett állampolgár ott tartózkodása nyomán. Nem elegendő arra hivatkozni, hogy, úgy tűnik, nincsenek meg a megfelelő forrásai, és ezért van bizonyos látens, lappangó veszélye annak, hogy

ügy tartózkodik ennek az országnak a területén, hogy egyszer csak majd annak az államnak a segítségére szorul. Lényegesen megváltozik tehát az indoklási kötelezettsége, amikor egy másik tagállam állampolgárát el kívánják távolítani.

A diplomák elismerése

Egy francia hölgy Olaszországban kérte: Franciaországban megszerzett jogi diplomáját úgy hasznosíthassa, hogy Olaszországban beiratkozhat az ügyvédi gyakorlatra, ami előfeltétele annak, hogy ügyvédi szakvizsgát tehessen. Az olasz ügyvédi gyakorlatról döntő hatóság azt mondta: csak Olaszországban megszerzett diploma alapján lehet erre a gyakorlatra bejelentkezni. Egyébként, pedig menjen Franciaországba, szerezze meg ott a gyakorlatot és tegye le ott az ügyvédi vizsgát. Ez esetben az addigi ügyvédi minőségét már elismerik.

A bíróság szerint ez a korlátozás összeegyeztethetetlen az uniós joggal, mivel nem veszi figyelembe a közösségi előírásokat.

Minimálbér-szabályozás

Egyik német vállalat egy építkezésre egy portugál vállalatot von be, a portugál vállalat (Construções) hozza a saját munkavállalóit. Kérdés, hogy ezekre a portugál munkavállalókra kötelezően alkalmazni kell-e a német minimálbér-előírásokat vagy sem. Egy német bíróság foglalkozott az ügyel. Helyszíni ellenőrzés során megállapították a német munkaügyi felügyelet képviselői, hogy a portugál munkavállalók esetében nem tartják be a minimálbér-előírásokat. Megbírságot a német vállalatot. Több százezer eurós nagyságú bírságot szabott ki a munkaügyi felügyelet. A német vállalat ez ellen a német bírósághoz fordult és ez a bíróság fordult az Európai Bírósághoz előzetes döntéshozatali kérdéssel. Ha valamelyik tagállamban létezik minimálbér-előírás, akkor annak lehet-e határon túlnyúló hatása? A válasz igen volt. Ha egy ország munkavállalói egy más ország területén végeznek munkát, akkor a minimálbér-előírások a kiküldetésben munkát végzőkre is érvényesek. A német munkáltató köteles a német minimálbér-szabályokat alkalmazni a portugál munkavállalók esetén is. Abban a feltételezett elméleti esetben viszont, hogyha ezek nem előnyösebbek, mint a portugáliaiak, akkor nem kell alkalmazni ezeket az előírásokat.

Egészségügyi szolgáltatások

A szolgáltatások szabad áramlásával van kapcsolatban a Smith-Perboncs ügy. 2001. július 12-én hozta meg a döntést a bíróság. Hollandiában úgy működik az egészségügyi rendszer, hogy az egészségügyi szolgáltatások – különösen a kórházi ellátások – igénybevétele előtt az érintett személyt biztosító intézménynek nyilatkoznia kell, hogy az adott egészségügyi szolgáltatást finanszírozza-e. Ez holland belső ügy, a bíróságnak nincs hatásköre az elbírálásában.

Mi van akkor, ha valaki külföldön akar igénybe venni egészségügyi szolgáltatást, és akkor tagadja meg a biztosító a szolgáltatás ellenértékének kifizetését. Két ilyen konkrét ügyet terjesztett kérdés formájában az Európai Bíróság elé egy holland bíróság. Egy Smith nevű hölgy Parkinson-kórban szenvedett. Hollandiában nem vállalták már a kezelését, Németországban viszont egy kórház vállalta. A hölgy biztosítója megtagadta a fizetést. E döntés ellen fordult először holland bírósághoz, majd a holland bíróság az Európai Bírósághoz.

A másik ügyben egy közlekedési baleset következtében kómába esett személy vett igénybe Ausztriában ellátásokat. A holland belső szabályok szerint csak a 25 év alattiaknak finanszírozza a biztosító ezeket a speciális kezeléseket. (Az illető egyébként felépült, és maga járt el az adott ügyben a finanszírozással kapcsolatban.)

Az Európai Bíróság döntése szerint nincs megtiltva az, hogy ilyen szűrő intézkedéseket alkalmazzanak az egyes tagállamok. A pénzügyi egyensúly és az a követelmény, hogy mindenki számára biztosítsák az egészségügyi ellátásokat, megkövetelheti azt, hogy ilyen szabályokat alkalmazzanak az egyes tagállamokban. Az arányosság kérdését azonban külön-külön vizsgálni kell. A bíróság mindenek előtt arra hivatkozik, hogy a nemzetközi egészségügyi tudományos gyakorlat alapján kell elbírálni: hatékony ellátást lehet-e biztosítani a kérdéses esetekben, illetve, hogy az adott országban tudnak-e hasonló értékű szolgáltatást biztosítani. Ennek alapján elbírálni, hogy arányos-e a finanszírozást megtagadó döntés, vagy sem.

Rendszám-probléma

Belgiumban egy belga állampolgár luxemburgi rendszámú kocsival közlekedik. Büntetőeljárás indítanak ellene és megbüntetik, mert van egy olyan belga szabály, mely szerint belga állampolgár csak belga rendszámú kocsival közlekedhet. A belga polgár azzal érvel: ő Luxemburgban dolgozik, ottani munkáltatójától kapta ezt a hivatali kocsit és főhatalmazása van arra, hogy hétvégen magáncélra is használhassa. A családja Belgiumban él és magáncélra Belgiumban használja a kocsit. Tiltakozik a büntetés ellen. Az

Európai Bíróság kimondta, hogy az ilyen megszorító rendelkezések a munkaerő szabad áramlása elé gördítenek akadályt.

Ingyenes múzeumi belépő

Az olasz múzeumokban a hatvan év feletti nők és a hatvanöt év feletti férfiak számára ingyenes a belépés, de csak az olasz állampolgároknak. A bíróság szerint ez a közösségi normákkal ellentétes. Tehát ha az olasz múzeumok, illetve az olasz hatóságok ilyen szabályt akarnak hozni, akkor valamennyi közösségi állampolgár számára ugyanazt a lehetőséget kell biztosítani.

Katona-dilemma

Egy sorköteles fiatalember kérdezett rá, hogy nem ellentétes-e a közösségi normákkal az a német szabály, amely csak a férfiak számára teszi kötelezővé a sorköteleesként való megjelenést. A bíróság szerint ebben nincs diszkrimináció. A német fiatalember hiába érvelt azzal, hogy ő hátrányokat szenved a nőkkel szemben, mert két évet veszít aktív szakmai életpályájából. Az Európai Bíróság szerint Németország nem sérti meg ezzel a közösségi normákat.

Téves döntés – kártérítés

A Kübler-ügyben 2003. szeptember 30-án döntött a bíróság. Kübler úr német állampolgár, aki osztrák egyetemen tanít már tíz éve. Azt kérte az egyetemtől, hogy kapjon olyan kereset-kiegészítést, amelyet minden egyes osztrák egyetemi oktató megkaphat 15 évnyi munkaviszony után. Igényét elutasították arra tekintettel, hogy ő még csak tíz éve dolgozik az Innsbrucki Egyetemen. Kübler úr Németországban azt megelőzően már több mint öt évet egyetemen dolgozott. Az egyetem elutasította. Kübler úr osztrák bírósághoz fordult. Az osztrák eljáró bíróság talált egy korábbi jogesetet, közösségi bírósági döntést, amely valamennyire hasonlítani látszott ehhez az ügyhöz. Ennek alapján elutasította a kérelmezőt.

A kérelmező fellebbezett és az ügy az Európai Bíróság elé került. Az Európai Bíróság megállapította, hogy igaza volt a félnek. Igazán új elemnek bizonyult az alábbiak kimondása: a felek a megalapozatlan bírósági döntések miatt elszenvedett károk megtérítését is kérhetik. Ilyen megalapozatlan eset az is, ha a nemzeti bíróságok a közösségi normák helytelen értelmezése nyomán jutnak téves következtetésre.

* * *

Ezek a jogesetek illusztrálják: életünk nagyon sok területét érintheti a bíróság gyakorlata. Ha olyan helyzetbe kerülnek, hogy valamely ügyük elbírálásánál remény van arra, hogy az európai normák figyelembevételével az Önök számára kedvezőbb döntést lehet elérni, akkor ezt meg kell próbálni az Európai Bíróság igénybevételével. Ez nem ígérkezik egyszerű feladatnak, ez sok munkát igényel, de a befektetett munka megtérül. Bízatom mindannyiukat, hogy éljenek a megnyílt lehetőségekkel.

Fazakas Szabolcs*

EURÓPAI TÁVLATOK – MAGYAR ÉRDEKEK

Az Európai Unió 2007-2013-as pénzügyi perspektívájának előkészítéséről**

Európai Unió csatlakozásunkkal, eljutottunk arra a pontra, hogy mint tagállam a költségvetés ránk vonatkozó részéről magunk is dönthetünk. Számunkra a legfontosabb az, hogy a 2007-2013-as költségvetés keretszámai úgy alakuljanak, hogy azokon Magyarország érdekei tükröződjenek, hogy azok megfeleljenek a magyar felzárkózási, fejlesztési célkitűzéseknek. Így tudjuk elérni azt, hogy a jövő költségvetése – amellyel majd hét éven keresztül dolgozunk – magyar érdeket is szolgáljon.

A végleges költségvetés az Európai Unióban az intézményi rendszer együttműködésével alakul ki közös döntésbázisú eljárásban az úgynevezett co-decision folyamán. Ebben a helyzetben a Parlament, a Tanács és a Bizottság igyekszik egymás szempontjait figyelembe venni, és együttesen próbálja kialakítani az optimális megoldást.

A „hatok” egyszázalékos ötlete és a Bizottság

A 2007-2013-as költségvetés problémái először tavaly decemberben kerültek a magyar közvélemény elé. Akkor, amikor a nettó befizető „hatok” jelezték: a jövő költségvetésénél határként az egyszázalékos küszöböt kellene kiírni, vagyis a mindenkori bruttó nemzeti termék egy százalékát. Ez mindenki számára megdöbbenést okozott. Hiszen a mostani költségvetés, illetve a költségvetési tervszámok is 1,14 illetve 1,24%-os keretből teremtik meg azt a játékeretet, amelyen belül az Európai Parlament és a Tanács a jövő évi költségvetést kialakíthatja. (Azért ennek ellenére is látni kell, hogy itt 100 milliárd €-s nagyságrendről van szó. Ennyi volt kerek számban kifejezve a múlt évi Európai Unió költségvetés. Ennek egy 10%-kal nagyobb mértéke azt a 10-15 milliárd €-t jelentené, amely pont azokat a területeket befolyásolná kedvezően, ahol Magyarország leginkább érintett.)

Maga az a tény, hogy 1%-os, vagy 1,25%-os keretben gondolkodhatunk, hét év alatt 200 milliárdnál is nagyobb összeget jelenthet. Ha ehhez még hozzávesszük, hogy 2013-ig gyakorlatilag a költségvetés mintegy felét, a későbbiekben 40%-át kitevő agrárjellegű kiadások már fixálva vannak, akkor kiderül, arról a területről van szó, amely minket leginkább érint, a Kohéziós Alapról és a strukturális alapokról.

Nagyon fontos volt számunkra, hogy a Prodi-vezette Bizottság erre a nagyon restriktív javaslatra 2004 februárban konstruktív ellenjavaslattal reagált. Válaszajánlatával sikerült elkerülnie a sehova nem vezető számháborút arról, hogy 1,0, 1,14, vagy 1,24% legyen-e a költségvetési befizetések összeghatára. Megfogalmazta azt a nagyon fontos politikai célkitűzést, miszerint az előttünk álló pénzügyi perspektívának a legfontosabb feladata, hogy biztosítsa a *Lisszaboni Stratégia* maradéktalan teljesülését. Hogy ez mennyire aktuális, azt a Wim Kok volt holland miniszterelnök nevével fémjelzett, *Lisszaboni Bizottság* jelentése is érzékelteti. Indokoltan világít rá arra, hogy a célkitűzések teljesítését illetően az Európai Unió lemaradásban van. Ezt vissza lehet vezetni a világgazdaság kedvezőtlen alakulására, s arra is, hogy az Európai Unió közösségi szervei nem voltak eléggé elkötelezettek, határozottak. Az egyes tagországokban is nagyon komoly hiányosságok tapasztalhatók, amelyek döntéshozatalukban és törvényhozásukban is kimutathatók.

* Az Európai Parlament Költségvetési Ellenőrző Bizottságának elnöke

** A bangszalagról leírt szöveg némileg szerkesztett változata

Eljutottunk oda, hogy a kérdést már úgy is fel lehetett volna tenni, hogy vajon a *Lisszaboni Stratégia* csak egy szép álm volt-e. Nagyon fontos, hogy most megint minden intézmény és tagország elkötelezze magát amellett, hogy a célokat mindannyiunk érdekében meg is valósítsuk.

Közös célok – adekvát források

A *lisszaboni célkitűzések* tulajdonképpen *egybeesnek a magyar gazdaság és a magyar társadalom elé magunk által is állított célokkal*. Hiszen Magyarországon is csak a tudásalapú gazdaságra alapozhatjuk a versenyképesség növelését. Nekünk is maximálisan figyelembe kell vennünk – ahogyan ezt a *Lisszaboni Stratégia* is teszi – a szociális és a foglalkoztatási szempontokat. Tehát Magyarország számára is rendkívül fontos, hogy valósággá váljon ez a stratégia.

A Prodi-vezette Bizottság első költségvetési tervezete igen árnyaltan közelített a tagországi befizetések kérdéséhez. Kimondta, hogy *egyrészt a célokat közösen határozzuk meg*, másrészt pedig, hogy meg kell találni a közösen meghatározott célokhöz az eszközöket és a finanszírozási forrásokat. Nem egyfajta maradékelyből indul ki a Bizottság, hanem a kutatásfejlesztésből, a versenyképesség növeléséből, a szociális modell fenntartásából mint stratégiai célokból, s arra bízta, hogy *a konszenzusos célokhoz teremt-sük elő a forrásokat*. A Bizottság túltette magát a szokványos, meglehetősen bürokratikus és elavult formulákon illetve költségvetési szerkezeteken. Az alapelv ez: ha elszántam magam a változtatásra, a reformokra, akkor bátornak kell lennem a szakításra az elavult szerkezetekkel. A Bizottság az új céloknak megfelelően határozta meg a feladatokat, *teljesen új szerkezetű költségvetést terjesztett* elő. Számunkra nagyon fontos kérdés hogy a jelenlegi Baross-féle Bizottság kötelezőnek tekinti-e magára nézve ezeket a döntéseket. (Hiszen elméletileg minden új bizottságnak módja van arra, hogy a korábitól eltérő szempontok szerint működjék.)

Magyarországnak leginkább az Európai Parlament a partnere abban, hogy megvalósuljanak a nagyszabású célok. A Parlamentben megvan az a hajlandóság, hogy túllépjen a fiskális és a hivatalnoki szemlélet korlátain. Az Európai Parlament egyfajta „*szuperbizottságot*” hozott létre, amelybe minden más bizottság delegált egy-egy tagot, hogy a különböző ágazati, szociális, kulturális stb. kérdések képviselve legyenek. A szuperbizottság összefogja a többi bizottság kezdeményezéseit, és azokat egységes parlamenti álláspontként fogja képviselni a már megkezdődött tárgyalásokon. A „szuperbizottság” elnöke magának a Parlamentnek az elnöke, aki az egyik legbefolyásosabb tisztségviselő az európai közéletben. Hiszen az új Bizottság megszavazásának procedúrája is egyértelműen a Parlament szerepének erősödését, s ezzel együtt az európai demokrácia izmosodását fejezte ki...

Nemzeti szempontok

Mi, magyarok, a tárgyalások folyamán mindent megteszünk azért, hogy ne érvényesüljön a „15+10” (régi és új tagállamok) értelmében vett megkülönböztetés. Számunkra fontos, hogy egységes uniós álláspont alakuljon ki a prioritások meghatározásának folyamatában. Látnunk kell világosan egyrészt saját céljainkat, másrészt a kívánatos eszközöket:

- Első és legfontosabb célunk az, hogy, úgymond, „*minél nagyobb legyen a torta*”, azaz minél nagyobb legyen a költségvetés. Igaz ugyan, hogy befizető országgént nekünk is hozzá kell járulnunk ehhez az összeghez, de tudatában kell lennünk: *Magyarország a kedvezményezett szerepében van*. Vagyis, minél nagyobb a torta, annál nagyobb szeletet hasíthatunk ki abból.

- A második szempont, az hogy a számunkra igazán fontos prioritásokat adekvát módon kezeljék, finanszírozzák.

- A harmadik szempont pedig az, hogy az egyes költségvetési fejezetekből, tételekből ki, milyen prioritás alapján, milyen mértékben részesülhet. Nem mindegy számunkra, hogy a *Lisszaboni Stratégián* belül a versenyképességet növelő, vagy pedig a kohéziós, azaz a felzárkózást elősegítő célokat preferálják-e. Az is lényeges, milyen arányban támogatják a mezőgazdaságot, hiszen ez a kérdés a magyar belpolitikai életben is fontos szerepet játszik.

Komolyan érint bennünket, hogy az elmaradottabb vagy pedig a fejlettebb országokat részesítik előnyben inkább a versenyképesség, illetve a kohézió területén a támogatásokból. Létezik egy olyan megközelítés, miszerint a növekedési alaptól olyan országokat kívánnak részesíteni, amelyek minél kisebb összegből, a lehető leggyorsabb növekedést tudják produkálni. Látnunk kell: Magyarország nem tartozna az ilyen országok közé... Nekünk a magyar érdekeket kell képviselni a dilemma kapcsán.

Közismert tény, hogy az Európai Unió 25 országa több állandó csoportosulásra oszlik. Az *Alkotmányos Szerződés* vitája során az egyik igen fontos kérdés az volt, hogy melyik ország, milyen arányban vesz részt a minősített döntésekben, melyik országnak milyen körülmények között lehet vétőjoga. Olyan ügyek ezek, amelyek döntő hatással vannak az Unión belüli szövetségek kötésére is. Nekünk azok az országok a szövetségeseink, amelyek a költségvetés fő kedvezményezettjeiként általában abban érdekeltek, hogy minél több legyen a pénz.

A fejlettebb régiót képviselő úgynevezett „hatok” a maguk részéről viszont csak egy kérdésben egységesek: nem akarnak egy százaléknál többet fizetni. (Az utóbbi időben Írország és Portugália is közeledni látszik a „hatokhoz”. Az egyik elvben nem ért egyet az egész felosztási rendszerrel, a másik – Portugália – pedig nem szeretné, ha az új rendszerrel – mint eddigi kedvezményezett – rosszabb helyzetbe kerüljön.)

Dinamika és felzárkóztatás

Többször szóba került a *négy százalékos határ*, vagyis az, hogy a magyar gazdaság a GDP 4%-áig vegye igénybe az európai forrásokat. Nekünk most az a feladatunk, hogy felkészítsük a magyar gazdaságot, a magyar vállalatokat ennek a limitnek a tényleges kihasználására. Ha viszont már ezt elértük, akkor felmerül majd egy újabb kérdés: hogyan is mérjük a négy százalékot? A négy százalék nem ugyanazt jelenti egy közepesen fejlett Magyarországnak, valamint egy magasan fejlett Németországnak, vagy Írországnak esetében, hiszen az egy főre eső négy százalék sokkal többet jelent egy magasabb szintet képviselő bázis esetében.

Emlékeztetnék még az n+2 szabályra. Eszerint egy-egy projekt lefutása után két évvel kell elszámolni az addig föl nem használt eszközökkel. Egy későbbi időpontban érdemes lesz magyar részről felvetni, mennyire célszerű, illetve reális egy ilyen szabályozás.

Meghatározó jelentősége van az *agrártámogatásoknak*. Egy közös német-francia javaslatra a 2007-2013-as költségvetés a 2006-os szinten fagyasztotta be a kifizethető összegeket. A Parlamentben ugyanakkor felvetették, hogy ez számunkra, úgymond, nem kötelező. Sok országban úgy érzik: ez az értelmezés egyfajta „táncra való felhívás”, vagyis akár a támogatások növelésére is lehetne törekedni. A döntő többség viszont azon az állásponton van, hogy *lejjebb* lehetne vinni az agrártámogatások összegét, ami számunkra nem elfogadható. (Elvben el tudnám fogadni azt a megközelítést is, hogy a mezőgazdaság támogatása egyet jelent a vidékfejlesztéssel és a környezetvédelemmel, s ezért egy összevont fejezetre lenne szükség. Magyarországon azonban ezt belpolitikailag senki nem tudja felvállalni.) Mi abban vagyunk érdekeltek, hogy *megőrizzük az európai agrártámogatás kialakított szintjét*, és hogy ne történjék visszalépés a 2006-os koppenhágai megállapodástól, amelynek egyes pontjait még így is diszkriminatívnak és hátrányosnak tartjuk.

* * *

A költségvetés első fejezetének két alfejezete van; a növekedési és a foglalkoztatási. Az első fejezetnek ebben a két részre osztásában egy sajátos logika fejeződik ki. Az integráció dinamikája csak akkor tud kibontakozni, ha megszűnnek a markáns, eddig gyakran áthidalhatatlannak tűnő fejlettségi különbségek. Ebből az következik: ha felzárkóztatásra adnak pénzt, akkor az nem elvonást jelent a fejlett országoktól, hanem azt segíti elő, hogy az Európai Unió egységesen és stabilan fejlődjen. Ha az átlagosnál több pénzt kapnak az elmaradott térségek, akkor ez a fejlesztés a már élenjáró országokra is pozitív hatással van. Lehetővé teszi, hogy a 450 millió lakost számláló Európai Unió országai együtt fejlődjenek.

Kerepesi Katalin*

A MAGYARORSZÁGI KIS- ÉS KÖZEPES MÉRETŰ VÁLLALKOZÁSOK VERSENYKÉPESSÉGÉNEK NÉHÁNY AKTUÁLIS KÉRDÉSE

– KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A FINANSZÍROZÁSRA –

Néhány gondolat a versenyképességről

A versenyképesség fogalmának pontos tartalma nehezen határozható meg, mivel folyamatosan változó, soktényezős, elsősorban minőségi jellemzőkkel leírható kategóriáról van szó, melynek kritériumai is változnak.

A versenyképesség – véleményünk szerint – készséget, képességet, késztetést jelent. Képességet a változó körülmények adta lehetőségek felismerésére és megragadására, a körülmények megváltoztatására, törekvést, késztetést a gazdálkodó alany helyzetének folyamatos javítására. Léte feltételezi, hogy a gazdálkodó alany ismeri a saját versenyképességét befolyásoló tényezőket, a saját helyzetének, pozíciójának javítását elősegítő eszközöket, képes ezek hatékony alkalmazására, erre lehetősége is van, azaz szűkebb és tágabb környezete ezt lehetővé teszi.

A versenyképesség értelmezhető világgazdasági, regionális, nemzetgazdasági, továbbá vállalati és termékszinten is. A szintek egymással szoros összefüggésben vannak. A vállalati és a termékszintű versenyképesség egymás nélkül nem értelmezhető. *A vállalati versenyképesség* hozzájárul az ágazat, a nemzetgazdaság versenyképességének alakulásához. *A versenyképes nemzetgazdaság* megfelelő – szabályozási, infrastrukturális, adminisztratív – közeget, hátteret, inspirációt, feltételeket biztosít a gazdálkodó szféra számára. A vállalati versenyképesség kibontakozásához megfelelő piaci, technológiai, szabályozási, etikai, kulturális stb. közeg szükséges. Az igényes termék nagyobb mennyiségben igényes piacokon értékesíthető. *A vállalati versenyképességet végül is a fogyasztó, a felhasználó minősíti.* A képesség elismerése, realizálódása a termelékenység, jövedelmezőség, cserearány-mutatók kedvező változásában, a piaci részesedés növekedésében tükröződhet.

A magyar kis- és közepes méretű vállalkozások jelentős része számára a versenyképesség az EU-csatlakozás után ma már regionális, illetve világgazdasági szinten értelmezendő. Bármikor beléphet egy külföldi vállalkozás a vállalat által lefedett piacra, pozícióit egyre kevésbé védik vámok, kvóták, ár- és bérkülönbségek, szűkül az alkalmazható állami támogatások köre.

* Kandidátus, főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

A vállalati versenyképességet sokan és sokféleképpen batározta meg. Számunkra az alábbi meghatározás tűnt a legátfogóbbnak: „A verseny bármely vállalat számára igen sokrétű és sok színterű kibívást jelent, ahol hosszú távon a vállalati képességek (competences) a döntőek. Tartós versenyelőnyt csak akkor szerezhet egy vállalat, ha képes a külső és belső környezeti kibívások valódi tartalmának és jövőbeni alakulásának felismerésére, illetve előrejelzésére, valamint a lehetőségek megragadására, illetve megteremtésére. Ez a feladat lefedi a vállalat teljes tevékenységi körét, a termékfejlesztéstől a piackutatáson és a szállítási útvonalak megtervezésén át a kedvező fizetési feltételek kimunkálásáig.” (Cbikán, 1988., 99. oldal.)

Nyitott gazdaságokban a versenyképesség csak a nemzetközi követelmények, standardok szokások, szokványok figyelembevételével értelmezhető. Egy termék, pl. csak akkor kompetitív, ha exportképes, vagy képes az importot azonos minőségű termékkel helyettesíteni, minden szempontból megfelel a nemzetközi előírásoknak.

A versenyképesség kritériumai folyamatosan változnak. Ami egy adott időben versenyképességi kritérium volt (ISO minősítés, HCCP minősítés megléte, EU-szabványok átvétele, számítógép, alapszoftverek birtoklása stb.) ma már az életképesség, a piacon maradás alapvető, de már rövidtávon sem elégséges feltétele.

Mérhető-e a versenyképesség?

Véleményünk szerint közvetlenül nem, mivel minőségi, folyamatosan változó kategóriáról van szó. Hogyan közelíthető meg?

- Számba vehető *tényezőinek megléte*, esetleg kihasználtságuk foka, színvonala. Valamely tényező megléte (egy új technikai megoldás, szoftver birtoklása önmagában kevés, alkalmazásának minősége, piacképessé tétele a legfontosabb. A *tényezők kölcsönhatása* is lényeges. Egy korszerű ICT megoldás csak megfelelő vállalatirányítási rendszer megléte és működése esetén tud versenyelőnyként érvényesülni, fontos a közeg, amiben működik a használat minősége.

- A versenyképességi tényezők meglétére következtethetünk, pl. a vállalkozásokat jellemző dinamikus és statikus faktorok (rendelésállomány változása, K+F kiadások alakulása, bejelentett szabadalmak száma, a berendezések életkora, az innovációs tevékenység intenzitása, technikai újdonságok birtoklása, vállalatirányítási rendszerek változtatása stb.) változásából.

- Mérhetők a versenyképesség *eredményei*, a termelékenység, a jövedelmezőség, a hozzáadott érték, az export, a piaci részesedés növekedése, a vállalati toplistákon elfoglalt hely kedvező alakulása révén. Az előbbiekről arról tájékoztatnak, hogy a vállalat a *múltban* versenyképes volt-e.

Milyen feladatai és lehetőségei vannak tehát a versenyképességet kutatóknak, az előrejelzések készítőinek?

- Meg kell találni az adott időben és körülmények között jellemző, fontos versenyképességi tényezőket, vizsgálva ezek meglétét és felhasználásuk színvonalát

- Elemezni a vizsgálandó gazdálkodó alany (ágazat, kategória) korábbi teljesítményeinek alakulását és a teljesítményre ható korábbi versenyképességi tényezők változását, az új versenyképességi tényezők meglétét és alkalmazásuk hatékonyságát

A magyar kis- és közepes méretű vállalkozások néhány fontos versenyképességi tényezője

A kis- és közepes méretű vállalkozásoknak fontos szerepe van (lesz) az Európai Unió versenyképességének javításában, Észak-Amerikától való lemaradásának csökkentésében. Ezen vállalati kör rugalmas, jelentős innovációs és növekedési potenciállal rendelkezik, reakcióideje szükségszerűen rövid. Sok a versenytárs, a piaci szereplők kénytelenek (nagy részük képes is) gyorsan és hatékonyan alkalmazkodni az állandóan változó körülményekhez (fogyasztói magatartás, piaci feltételek, szabályozás stb.). A jelenleg működő magyar KKV-k jelentős része már átélte két nagy sokkot, a piacgazdaságra történő átmenetet és az uniós csatlakozást, komoly *túlélési tapasztalatokkal* rendelkezni, amelyek értékelése még nem történt meg. A hatékonyság ezen vállalati kör számára nagyon fontos, állandóan ható ösztönző és kény-

szerítő erő, mivel nem rendelkezik tartalékokkal, külső forrásokhoz csak akkor juthat, ha igazolni tudja ezek hatékony felhasználását.

„Ma egy kisvállalkozás nyolcvan százalékos batékonysággal dolgozik, különben ében pusztul, mert szellemi tőkéből jött létre, tőkehiányos, likviditási problémákkal küzd. Egy multi, vagy egy nemzeti nagyvállalat negyven-negyvenöt százalékos batékonysággal elviszi az üzletmenetet. Az államigazgatás intézményrendszere, szerintem ezt mélyen alulmúló batékonysággal működik.” (Kóka, 2004., 12. oldal.)

A vállalati versenyképességnek vannak standard, mintegy *állandóan érvényesülő* kritériumai, amelyek változó konkrét tartalommal de mindig feltételei a sikeres piaci jelenlétnek. Ezek közé tartozik az innovációs tevékenység, a költségszínvonal alakulása, a termékportfólió, a vállalatirányítási, szakképzési rendszer korszerűsítése.

Vannak olyan kritériumok, amelyek egy *adott helyzetben, időszakban* (EU-csatlakozás, piacgazdaságra történő átmenet) bírnak különleges fontossággal: ilyenek a minőségtanúsítás, egyéb uniós követelmények teljesítése, informatikai megoldások alkalmazása, nemzetközi kapcsolatok kialakításának és fejlesztésének képessége, pályázási képesség.

Korábbi kutatásaink, amelyek a magyarországi kis- és közepes méretű vállalkozások versenyképességi tényezőinek változására irányultak és a KKV-k versenyképességét nemzetközi összehasonlításban elemezték, arra utaltak, hogy ezen vállalati kör számára *jelenleg* kiemelten fontos versenyképességi tényezők – többek között – az alábbiak:

- *A fejlett, korszerű üzleti kapcsolatok rendszere.* Ezen a vállalaton belüli, a vállalkozások közötti, a vállalat és a fogyasztók közötti, valamint a közsférával kialakított kapcsolatok, pontosabban ezek korszerű formái értendők. A kívánatos formák kialakítása történhet hálózatépítés, klaszterek létrehozása, beszállítói kapcsolatok, franchise megállapodások, a finanszírozókkal (üzleti angyalok) kialakított tartós kapcsolatok létesítése formájában. A *kapcsolati tőke* jelentősége a vállalati szférában növekvő, a kisvállalatok esetében még nem került általánosan felismerésre fontossága, még mindig az önerőre támaszkodás dominál.

- *Az ICT-alkalmazások, különösen az e-business megoldások alkalmazása.* E tényezőnek nemcsak a magyar KKV szférában, hanem az egész unióban is nagyon fontos szerepe van, mert az unió modernizálásának fontos eszköze. Ez az Amerikától való lemaradás egyik fő területe, ahol nem beszélhetünk átütő sikerekről sem uniós, sem országos szinten. Az újonnan csatlakozó országok közül Magyarország e területen nem tudta megőrizni korábban sem túl előkelő pozícióját, az előrehaladás nemzetközi mércével mérve lassú. Ma már a lemaradásnak – véleményünk szerint – nincsenek kínálati és finanszírozási okai. A KKV-k számára is elérhető áron lehet hozzájutni kifejezetten igényeikre szabott megoldásokhoz a hazai piacon. Sikeres alkalmazásuk feltétele a korszerű vállalatirányítási rendszerek bevezetése, a vállalati döntéseknél a stratégiai szemlélet előtérbe kerülése.

- *Az innovációs készség és képesség javítása.* A GKI kilencvenes évekre vonatkozó különböző felmérései szerint a magyar KKV-k innovációs készsége és képessége nemzetközi összehasonlításban rendkívül gyenge volt, a csatlakozást követően a mérést szolgáló értékek az unióban leggyengébb teljesítményt produkáló spanyol, portugál, görög és belga színvonalnak megfelelőek. A gyártók mintegy harmada próbálkozott érdemben új termékek előállításával, amelyek kb. 10 százaléka került végül is piacra. A felmérésekbe bevont vállalkozások kevesebb mint fele kísérletezett új technológiák bevezetésével, tíz százalékot alig meghaladó sikerfaktoral. A termékinnováció mellett nagy jelentőségű a vállalatirányítás, a menedzsment-módszerek területén történő korszerűsítés is, ahol szintén lassú az előrehaladás.

- Az előbb felsorolt versenyképességi tényezők mellett, velük szoros összefüggésben merül fel a *finanszírozás*, mint a versenyképesség növelését segítő fontos eszköz. Korábbi kutatásaink során a felmérésekben szereplő vállalkozások többsége a forráshiányt jelölte meg versenyképessége javulásának egyik fő akadályozó tényezőjeként. A finanszírozás kérdését árnyaltan kell kezelni, hiszen a vállalkozásoknak nem általában van pénzre szükségük, hanem valamely *adott finanszírozási probléma megoldását szolgáló, a vállalkozások számára teljesíthető feltételek mellett rendelkezésre álló* összegekre.

- Nemcsak a források *megléte* fontos, hanem az is, hogy ezek *megszerzésének feltételei* (önerő, nyertes pályázat, biztosítékok) és költségei a vállalkozások számára *reálisan teljesíthetők* legyenek. Ha csak a jelenleg legversenyképesebb vállalkozások juthatnak a versenyképességet tovább növelő forrásokhoz, a vállalkozói szféra versenyképessége összességében nem javul jelentősen. Ugyanakkor a finanszírozóknak is figyelembe kell venni saját üzleti érdekeiket, a kockázat minimalizálásának, a nyereség növelésének követelményeit. Az akut finanszírozási kérdés megoldásához állami és uniós segítség volt szükséges. A többletforrások ma már – úgy tűnik – rendelkezésre állnak, az általános forráshiány már nem

jellemző. Felmerült viszont egy új probléma, nevezetesen az, hogy a vállalkozások *képesek-e igénybe venni és hatékonyan felhasználni a rendelkezésre álló többletforrásokat.*

A vállalkozások számára változatlanul szükség van likviditási gondjaikat enyhítő, valamint fejlesztési, beruházási elképzeléseik megvalósítását segítő, nagyobb összegű, hosszúlejáratú pénzekre. A magyar KKV-k önfinanszírozó képessége kicsi. (Alultőkésített, és permanens likviditási gondokkal küzd a cégek többsége). Ezért a továbbiakban csak a külső finanszírozási formákra koncentrálnunk.

A magyar kis- és közepes vállalkozások számára rendelkezésre álló finanszírozási lehetőségek és felhasználásuk néhány tapasztalata

Új finanszírozási lehetőséget jelent a magyar köz- és magánszféra számára az uniós források megnyílása a csatlakozást követően.

1. számú táblázat

MAGYARORSZÁG RENDELKEZÉSÉRE ÁLLÓ UNIÓS FORRÁSOK 2004-2006-BAN

(M Euro)

	2004	2005	2006	2004-2006
Összes EU-forrás	824	1342	1487	3653
Pályázati úton elnyerhető összegek	444	637	648	1729
Pályázati források aránya	53,8	47,4	43,5	47,51

Forrás: Gajda Tibor dr.: A magyar nemzeti költségvetés Európai Unióval szembeni meghatározásának kérdései. Európa 2002. V. évfolyam 3. szám 2004. szeptember. 78. oldal

A pályázati úton elnyerhető támogatások sikeres pályázatok, megkötött szerződések, a folyamatos finanszírozás elvének érvényesülése nyomán csak a projektek szerződés szerinti előrehaladása esetén jutnak el a nyertesekhez. A magyar KKV-k számára a pályázati lehetőségek jelentenek reálisan hozzáférhető forrásokat. A vállalkozások számára kiírt pályázatok célja – mint látni fogjuk – a legfontosabb versenyképességi tényezők megteremtése, javítása. Kérdés, hogy a magyar KKV-k képesek-e ezen források igénybevitelére. A versenyképesség egyik tényezőjeként értékelhetjük a vállalkozások *képességét, alkalmosságát a rendelkezésre álló, versenyképességet segítő finanszírozási források igénybevitelére.**

A rendelkezésre álló források eredetét illetően megkülönböztethetők a tisztán uniós források, a közös finanszírozású források, valamint a hazai források. Az utóbbiak között vannak minisztériumok (pl. Külügyminisztérium, GKM), a Magyar Fejlesztési Bank által kiírt pályázatok, az általa refinanszírozott hitelkonstrukciók, a kereskedelmi bankok által felkínált hitelek. A KKV-k finanszírozásába bekapcsolódnak továbbá a garanciát nyújtó vállalkozások (Hitelgarancia Rt., Agrár Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány), a fejlesztési, kockázati tőkét kínáló társaságok (Kisvállalkozás Fejlesztő Pénzügyi Rt., Informatikai Kockázati Tőkealap Kezelő Rt., Beszállítói Befektetői Rt.), a ma még a nyilvánosságtól tartózkodó „üzleti anyagok”. A forrásokat kínáló szervezetek köre ennél természetesen sokkal bővebb. Nem vállalkozhatunk minden intézmény, vagy intézménytípus bemutatására, az általuk kínált összes finanszírozási lehetősége

* Az EU-szakértők rendkívül fontosnak tartják az abszorpciók képesség mérését, amely a rendelkezésre álló összegek, és a ténylegesen felhasznált források arányát mutatja. Eddig a leggyengébb hatékonyt Görögország produkálta, a legsikeresebb felhasználó Írország volt.

értékelésére. Néhány jellemző tendenciát, tanulságot kívánunk ismertetni a közelmúlt tapasztalatai alapján.

Általánosságban elmondható, hogy a felkínált források egyre jobban alkalmazkodnak a KKV-k versenyképességének javítását célzó beruházások és fejlesztések finanszírozási igényeihez. Bár az igénybevételi feltételek alakítását illetően a pénzügyintézetek némelyike ma már sokkal nagyobb rugalmasságot tanúsít, mint korábban, jelentős áttörésről egyelőre nem beszélhetünk. Az egyes finanszírozási konstrukciók változó sikerrel szerepelnek.

A likviditási problémák enyhítését célzó lehetőségek

■ A vállalkozások által egymásnak nyújtott *kereskedelmi bitelek* állománya óriási, nagyon nagy terheket jelent a körbetartozás, ami a likviditási probléma fő oka. A közeljövőben nem várható a fizetési fegyelem javulása. A körbetartozás mértékére vonatkozóan különböző becslések léteznek 20 milliárd forinttól 100 milliárd forintig. (Szilágyi, 2004.)

■ A *faktorálás, forfeálás* a kisvállalkozói körben nem terjedt el eddig, nem is nagyon ismerik e lehetőség lényegét és feltételeit. A bankok szorgalmazzák az igénybevételt, a *Lánchíd Faktoring Program* állami támogatást nyújt a vállalkozásoknak. Fontos, hogy csak azokat a követeléseket lehet faktoráltatni, amelyek esetében a vevő (megrendelő) elismerte, igazolta a teljesítést és a követelés jogosságát sem vitatja. A programba bekapcsolódó bankok és pénzügyi vállalkozások a faktorszerződés megkötése előtt felülvizsgálják és minősítik a szállító és a megrendelő pénzügyi helyzetét. Csak pozitív döntés esetén kerül sor a szerződés megkötésére. A program a kamatterheket 5 százalékponttal csökkenti. Ez a finanszírozási forma az előbbieken alapján elsősorban a multinacionális cégek, vagy más stabil gazdasági háttérrel rendelkező, késedelmesen fizető cégek beszállítói számára reális finanszírozási lehetőség.

■ A *Széchenyi kártya* program sikeresnek minősült. 2004 végéig 24 ezer kártyát adtak át (36 ezren igényelték). A legalább egy éves múlttal rendelkező vállalatok igényelhetik. Saját erő nem szükséges, maximum 10 millió forint lehet a felvett összeg, amely szabadon használható fel. A kamattámogatás mértéke 3 százalék, a Hitelgarancia Rt. kedvezményesen vállal garanciát. A kártya ingatlan fedezet nélkül is igényelhető, elsősorban forgóeszköz finanszírozásra alkalmas. A hitelek biztosítására a tulajdonos személyi garanciája és a Hitelgarancia Rt. készfizető kezességvállalása szolgál. A szerződés megkötésekor az igénybevevőnek kártya- és garanciadíjat kell fizetni, a garanciadíj felére van állami támogatás. A rendszer stabilitását, a hitelkockázat csökkentését segítette elő a közelmúltban bevezetett adós-nyilvántartási rendszer. Bár a nem fizetők aránya csekély volt 2003-ban az akkor több, mint 17 ezer tulajdonos közül mindössze 37 fő nem rendezte tartozásait. (Nagy, 2004.) A hitelkeret a feltételek módosítása után 50 milliárd forintba bővült.

Beruházási, fejlesztési célú finanszírozási lehetőségek

■ A *kockázati tőke és az üzleti angyal típusú finanszírozás* kiválóan alkalmas a KKV-k fejlesztési tevékenységének elősegítésére, hiszen a kihelyezési döntéseinek középpontjában nem a vállalkozás múltja, hanem jövője, fejlődési, növekedési potenciálja van. A kockázati tőke piacán jelenleg túlkínálat van, a finanszírozásra képes és érdemes vállalkozások jelentik a szűk keresztmetszetet. Az *üzleti angyal* típusú finanszírozás magánforrásokat vesz igénybe, testre szabott és előnyös a törekvő KKV-k számára, hiszen nemcsak pénzt, hanem személyi garanciát, szaktudást, kapcsolati tőkét, *goodwill* növekedést, egyéni megközelítést és finanszírozási feltételeket jelenthet.

■ *Bankbitelek.* A tőkehiányos, likviditási gondokkal küzdő vállalkozások számára a kereskedelmi feltételek mellett nyújtott bankhitelek nem kínálnak megfelelő finanszírozási lehetőséget, a magas hiteldíjak, szigorú fedezeti előírások adósminősítési eljárás miatt. Nem véletlen, hogy a magyar KKV-k töredéke vesz igénybe bankhitelt. A GKI 2002. évi jelentésében olvasható, hogy 2001-ben a hazai vállalkozások mintegy 10 százaléka rendelkezett aláírt hitelszerződéssel.

■ A *kormányzat kis- és középvállalkozói hitelprogramjai.* A feltételek többszöri módosítása ellenére a programok nem tekinthetők egyértelműen sikeresnek.

■ A *mikrohitel* célja a kezdő, banki megítélés szerint nem hitelképes vállalkozások segítése. A hitelprogram már 2000 előtt is létezett, kihasználtsága alig volt több, mint ötven százalékos. A feltételek módosítása (magasabb összeghatár, hosszabb futamidő) után a kereslet ugrásszerűen nőtt, az alap gyakorlatilag kiürült. A 2003 évi módosítások (alacsonyabb hitelplafon, rövidebb futamidő) az alap kihasználtsága fokozatosan csökkent. A 14 milliárd forintos alapból 2004 végén 4,5 milliárd forint kihasznál-

lan volt. Az okok: az előnytelenül módosított hitelfeltételek, a szervezeti változtatások, melyek eredménye a növekvő, lassú adminisztráció, rugalmatlanság.

■ A *midihitel program* egyáltalán nem volt sikeres. A tervezett éves kihelyezés 15 milliárd forint lett volna, ezer-ezerkétszáz szerződés megkötése mellett. 2004-ben mindössze 40 szerződés megkötésére került sor, az összes kihelyezés 260 millió forint volt. A feltételek nem a célcsoport igényeihez igazodtak. A kamat mértéke – a támogatás ellenére – magas (3 havi BUBOR + 4 százalék), az igénybe vehető hitel összege – legfeljebb 10 millió forint – pedig alacsonynak bizonyult.

■ Az *Európa-bitel*, melynek kamatterhe alig haladta meg a midihitel felét, a hitelplafon 500 millió forint, a futamidő 4-15 év volt, viszont felkeltette a vállalkozók érdeklődését. A 80 milliárd forintos évi keretösszegeből 2004 első felében már 57,8 milliárd forint lekötésre került 989 szerződés keretében. (Nagy, 2004.)

■ A bankok álláspontja a KKV-k finanszírozása tekintetében az utóbbi időben, változóban van. Ma már több bank (pl. a CIB, a Közép-Európai Nemzetközi Bank Rt.) hosszú távon jövedelmező üzletágnak tekinti a KKV-k finanszírozását. Igyekeznek bekapcsolódni az EU-források kihelyezésébe, a vállalkozói réteg igényeihez és lehetőségeihez alkalmazkodó konstrukciókat dolgoznak ki. Egyszerűsítik a hitelbírálati procedúrát, gyorsítják az ügyintézését. Többféle finanszírozási konstrukciót kínálnak, továbbá komplex szolgáltatásokat nyújtanak a pályázatokon résztvevő cégeknek a pályázati tanácsadástól, a megfelelő üzleti partnerek kiválasztásáig.

Pályázati lehetőségek

A pályázatok – különösen az EU-társfinanszírozású támogatások – felhasználásának elemzése még korai, hiszen a 2004-ben benyújtott pályázatok értékelése még nem zárult le. Néhány jellemző, még elhárítható nehézségre, akadályra viszont érdemes idejekorán felhívni a figyelmet.

2. számú táblázat

AZ UNIÓS PÁLYÁZATOK ELŐZETES MÉRLEGE (2004. november végi állapot)

A pályázat típusa	Beérkezett pályázatok száma	Támogatást nyert pályázatok száma	A nyert összeg (millió HUF)	Kifizetett összeg (millió HUF)
AVOP	3620	4	170	–
GVOP	8853	3040	35898	–
HEFOP	1538	188	10703	–
KIOP	82	11	9760	–
ROP	1330	43	12530	–
Központi pályázatok államigazgatási szervek számára	183	117	51084	2033
Összesen	15606	3403	120145	2033

Forrás: Nemzeti Fejlesztési Hivatal www.nfb.hu 2004. november 20-ai letöltés

RÖVIDÍTÉSEK:

AVOP: Agrár-és Vidékfejlesztési Operatív Program

GVOP: Gazdasági Versenyképességi Operatív Program

HEFOP: Humánerőforrás Fejlesztési Operatív Program

KIOP: Környezetvédelmi és Infrastruktúra Fejlesztési Program

ROP: Regionális Operatív Program

Az EU-társfinanszírozású pályázatok érdeklődést keltettek mind a vállalkozói, mind az államigazgatási szférában, ezt bizonyítja a beérkezett pályázatok viszonylag nagy száma. A pályázatok zömét, 3286 darabot, azaz a beérkezett pályázatok 96,5 százalékát vállalkozások nyújtották be. 13310 esetben elkezdődött a döntés előkészítés. A vállalkozói szféra az összes támogatás 57,43 százalékát nyerte el.

Ha részletezzük a GVOP program eddigi eredményeit, a következő táblázattal jellemezhető a helyzet az informatikai jellegű pályázatok területén:

3. számú táblázat

A GVOP INFORMATIKAI JELLEGŰ PÁLYÁZATAI 2004-BEN
 (2004. december 1-jei állapot)

Típus	Megnevezés	Beérkezett rögzített pályázat		Nyertes pályázat	
		darab	millió HUF	darab	millió HUF
GVOP-4.1.1	Vállalaton belüli elektronikus üzleti rendszerek támogatása	190	3782,06	16	366,95
GVOP-4.1.2	Üzleti partnerek közötti e-kapcsolat fejlesztése	6	120,74	0	0
GVOP-4.2.1	Üzleti tartalomfejlesztés támogatása KKV-k számára	57	1159,67	3	36,63
GVOP-4.2.2	Tartalomipari és közcélú tartalomszolgáltatás fejlesztése	21	941,69	1	500,00
GVOP-4.5.1	Az önkormányzatok információszolgáltató tevékenységének fejlesztése	49	18413,47	6	2688,14
GVOP-4.3.2	Az önkormányzati adatvagyon másodlagos hasznosítása	21	2375,24	0	0
GVOP-4.4.1	Szélessávú internetes infrastruktúra kiépítésének és a szolgáltatás beindításának támogatása Magyarország üzletileg kevésbé vonzó településein	15	958,41	0	0
Összesen		359	26591,61	26	3591,72

Forrás: ITKbT. (Idézi: Piac és Profit VIII. évf. 2004. decemberi szám. 30. oldal.)

A pályázati kiírásokból látható, hogy a programhoz, illetve projekthez kötött EU-társfinanszírozású pályázatok célkitűzései a vállalkozói szféra versenyképességének, az önkormányzati szféra hatékonyságának növelését szolgálják.

A pályázatokon alig volt nyertes. Nagyon sok forrás áll tehát jelenleg a különböző konstrukciók keretében a hazai KKV-k rendelkezésére, a források most valóban a KKV-k nemzetközi versenyképességének javítását célozzák. Van tehát pénz, a Strukturális Alapokból, 2004-2006 között például 508,7 milliárd forintnyi uniós és 178,6 milliárd forintnyi hazai társfinanszírozást szolgáló összeg áll rendelkezésre a Nemzeti Fejlesztési Hivatal közlése szerint. Úgy tűnik, hogy jelenleg nem a forráshiány a versenyképességet célzó beruházások, fejlesztések fő akadálya, hanem az, hogy a KKV-k nem képesek ezen források igénybevételére. A készség még megvolna, hiszen a pályázatokon történő részvétel jelentős, viszont nagyon kevés a sikeres pályázat.

A Nemzeti Fejlesztési Hivatal tájékoztatása szerint 2004-ben az önkormányzatok, vállalkozások és civil szervezetek több, mint tizenötezer pályázatot nyújtottak be. A pályázott összegek többszörösét tették ki a ténylegesen rendelkezésre álló pénzeknek. A beadott pályázatok mintegy háromnegyedét az év végéig még nem bírálták el, így az eredményességről megbízható adatok nincsenek, csak a részeredmények értékelésére vállalkozhatunk.

Melyek a vállalati pályázatok sikertelenségének fő okai, hogyan javítható a pályázati munka hatékonysága?

A pályázati munka hatékonyságának vizsgálatokor a pályázók, a pályázatokat értékelők, a pályázati munkában résztvevők (pl. bankok) észrevételeit vettük figyelembe. Megállapítható, hogy vannak a pályázóktól független és a pályázók adottságaival, felkészületlenségével összefüggő, rövidtávon kiküszöbölhető illetve maradandónak vélelmezhető okok. Az általunk legfontosabbnak tartott okok az alábbiak:

- Az elutasítások jelentős része (a GVOP pályázatok esetében 40 százaléka) *formai okok* miatt (hiányos kitöltés, szükséges mellékletek, aláírások hiánya) történt.

- A *pályázatok szövege* – a pályázók és a pályázati tanácsadók szerint is – túl bonyolult. Sok, a pályázat szempontjából kevésbé fontos információt kérnek a pályázótól. Esetenként a kitöltési tájékoztató nyolcvan oldalt tesz ki. Többek véleménye szerint a magyar hatóságok túlbuzgósága, túlbiztosításra való törekvése eredményezi a pályázók számára nehezen követhető és teljesíthető feltételeket. Információink szerint a pályázatok szövegére vonatkozóan az EU-nak nincsenek kötelező előírásai, csak irányelvei.

- Kézenfekvő megoldásnak tűnik *hivatásos pályázati tanácsadó cégek igénybevétele*. A becslések szerint a hazai piacon több, mint háromezer pályázati tanácsadó cég működik. Ezek közül azonban csak mindössze ötvenkettő rendelkezik minősítéssel. A pályázati tanácsadás a jelenlegi, bonyolult pályázatok esetében nagy szakértelmet, kellő gyakorlatot kíván a cégek szolgáltatását igénybe vevőktől, pedig jelentős anyagi áldozatot. A pályázati tanácsadással foglalkozóknak a következő területeken kell (kellene) megfelelő felkészültséggel rendelkezni:

Az első lépés a tanácsadás arra vonatkozóan, hogy a potenciális pályázó elképzelése, ötlete egyáltalán „pályázatképes-e”. Az első elbeszélgetés a pályázati tanácsadókkal általában ingyenes, de ha sor kerül megbízási szerződés megkötésére, ennek költsége minimum negyvenezer forint plusz ÁFA. A pályázat megírásáért munkadíjat számítanak fel, amely a tapasztalatok szerint száz és kétszáz ezer forint körül mozog, ha nyer a pályázat, ez a sikerdíjból levonásra kerül. A sikerdíj a nyert összeg 0,75-10 százalékát teszi ki.

A pályázati tanácsadókat sokan azzal is megbízzák, hogy engedélyeket szerezzenek be, hitelkérelmet állítsanak össze, árajánlatokat kérjenek (a beszerzendő eszközökre), közbeszerzési eljárást szervezzenek és bonyolítsanak le, továbbá számoljanak el az illetékes szervezetekkel.

A költség-árkalkuláció elkészítése is fontos feladat, ugyanis, ha a futamidő arányos teljesítés a kívánatos 75 százalék alatt van, a támogatási szerződés felbontható. Mindezen feladatok külső szervezetek általi teljesítése további költségekkel jár.

A pályázati tevékenység nem zárul le a pályázat elfogadásával és a szerződés megkötésével. Fontos a *monitoring*, amely a pályázat előrehaladásának, megvalósulásának figyelemmel kísérését jelenti. A felkészültebb tanácsadó cégek – kellő díjazás fejében – ezt is elvállalják. Az egész projekt komp-

lex menedzselésének díja a projekt költségének 5-10 százaléka. Látható, hogy a pályázatok elkészítésében és menedzselésében nem járatos pályázók (a KKV-k döntő többsége véleményünk szerint ilyen), jelentős anyagi terheket, előfinanszírozást kénytelen vállalni a pályázat sikere érdekében. Ráadásul a megfelelő tanácsadó cég kiválasztása is kockázatos eljárás, hiszen jelenleg kevés az igazán jól felkészült cég e területen. Ezen a hiányosságon enyhít majd a Multiplikátor Képzési Program, amelynek keretében a vállalkozói érdekképviseletek és pályázattíró cégek közreműködésével pályázattíró, és tanácsadó szakemberek kiképzésére kerül sor. A Magyar Kereskedelmi és Ipar-kamara és a PÁTOSZ (Pályázattírók és Tanácsadók Országos Szövetsége), valamint az EUPSZ (Európai Unió Pályázati Szakértők Országos Szövetsége) közreműködésével létrejött a minősített pályázók országos jegyzéke, amelyet folyamatosan frissítenek. A jegyzékben szereplő vállalkozások reális díjazás ellenében nyújtanak megbízható, garantált minőségű szolgáltatásokat.

■ Egyes pályázatoknál, pl. az EU 6. kutatási keretprogram esetében 2004 szeptembere óta már csak elektronikus pályázati rendszer (EPSS) igénybevételével lehet pályázatot benyújtani. Azok a pályázók, akik technikai okok miatt nem tudják a rendszert igénybe venni, beadhatnak egy kérelmet Brüsszelbe, az Európai Bizottsághoz, kérve a postai úton történő benyújtás engedélyezését. A pályázás feltétele – gyakorlatilag – tehát a megfelelő ICT-alkalmazás megléte. A sikeres pályázásnak ma már *technikai, szervezeti* és nem utolsósorban *anyagi* feltételei vannak

■ A pályázatok elnyeréséhez, majd a nyertes pályázatok kivitelezéséhez a kedvezményezetteknek, illetve a projektben szerepet vállaló beszállítóknak is jelentős saját forrásokkal, illetve *biztosítékokkal (garanciákkal)* kell rendelkezni. A saját források hiánya miatt sok cég eleve ki van zárva a pályázati lehetőségekből. A megkövetelt, általában 25 százalékos önerő, amely felének készpénz formájában kell rendelkezésre állni, a likviditási gondokkal küzdő kiscégeknél nem teremthető elő. Szükség van ezen kívül bankgaranciára is, a támogatáson felüli források meglétének igazolására. Az utófinanszírozás miatt a pályázónak a kivitelezés során rendelkeznie kell a projekt kivitelezéséhez szükséges összegekkel. Ha a pályázó a kivitelezés során likviditási problémák miatt nem képes a kitűzött feladat-és ütemterv betartására, azaz a pályázat meghíúsul, a felhasználásra került összeget vissza kell fizetni.

Az előbbiekből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a KKV-k többsége jelenleg *egyedül, saját szellemi és anyagi forrásaira támaszkodva nem képes* a rendelkezésre álló pályázati lehetőségek igénybevételére. Tanácsadókra (pályázattírárs, menedzselés) és külső finanszírozókra (önrész, garancia, előfinanszírozás) van szüksége. A segítség területén vannak kezdeményezések, természetesen főleg üzleti alapon. A bankok felfigyeltek a pályázati lehetőségekben rejlő kölcsönösen előnyös üzleti lehetőségekre. Ma már nem csak tradicionális termékeiket kínálják az arra érdemes, ígéretes kis- és közepes vállalkozásoknak, hanem olyan új konstrukciókat dolgoznak ki, amelyekben figyelembe veszik a pályázati pénzekből megvalósítandó projektek sajátosságait, illetve a KKV-k reális pénzügyi lehetőségeit. A pályázatok finanszírozásába történő bekapcsolódás a bankok számára kisebb kockázatot jelent, mint pl. egy beruházási hitel nyújtása. Hiszen ha a pályázat kivitelezése zavartalanul folyik, a támogatások biztosan folyósításra kerülnek.

A bankok éppen a pályázatok sikeres kivitelezés érdekében ajánlanak fel *komplex szolgáltatásokat* a pályázóknak. A finanszírozás és biztosítékok nyújtása mellett a teljes projekt menedzselését is elvállalják. Várható a bankok, tanácsadó cégek, garanciát nyújtó társaságok rendszeres, szoros *együttműködése*, új partneri, üzleti kapcsolatok kialakulása a pályázatokkal kapcsolatosan. Erre nagy szükség van, hiszen az EU-ból származó források felhasználásának korábbi tapasztalatai nem voltak biztatóak (pl. SAPARD források felhasználása).

Ahhoz, hogy a kis- és közepes vállalatok versenyképességének javítására rendelkezésre álló forrásokat kellő hatékonysággal tudják az érintettek felhasználni, jelentős további erőfeszítésekre van szükség az érintett vállalkozások és a velük kapcsolatban álló, vagy kapcsolatba kerülő üzleti és kormányzati szervezetek részéről. A vállalkozásoknak a túlélés helyett a stratégiai szemléletet, és a stratégiák kivitelezéséhez szükséges menedzsment-ismereteket kell elsajátítani, kialakítani a korszerű vállalatirányítást, bővíteni és korszerűsíteni kapcsolatrendszerüket, bizonyos szinten alkalmazni az ICT-megoldásokat, hogy tovább tudjanak lépni e területen is, azaz befektetéseket kell eszközölni, hogy újabb befektetéseket valósíthassanak meg.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Chikán Attila: Vállalatgazdaságtan. Bp., AULA Kiadó. 1988.

Gajda Tibor: A magyar nemzeti költségvetés Európai Unióval szembeni pozíciója meghatározásának kérdései. = Európa 2002. V. évfolyam, 3. szám, 2004. szeptember.

Nagy Tivadar: Négyfokú mozgólépcső. Átalakítás előtt a kormányzat kis- és középvállalkozói hitelprogramja. = Piac és Profit XIII. évfolyam, 2004. júliusi-augusztus.

Nagy Tivadar: Esélynövelő pénzek KKV MFB hitelek.
= Piac és Profit IX. évfolyam, 2005. január.

Szabó Brigitta–Kóka-Baráth: Első ütközet. = Népszabadság 2004. december 7.

Szilágyi Béla: Vállalati körbetartozás. Fizetési képtelenség. = Figyelő 2004. december 16-21.

Szabad a pályázat. = Magyar Hírlap 2004. január 4.

Uniók források: banki termékek. = Manager Magazin 2004. március.

Speciálisan kicsikre szabva, CIB Közép-európai Nemzetközi Bank Rt.
= Piac és Profit VIII. évfolyam, 2004. júliusi-augusztus.

Esélyesebb E-gazdaság, Interjú Kóka János gazdasági miniszterrel.
= Piac és Profit VIII. évfolyam, 2004. november.

A Magyar Európai Üzleti Tanács (HEBC, Hungarian European Business Council) jelentése, 2004.

Régi-új pénzforrások. KKV kedvezményes hitelkonstrukciók.
= Piac és Profit IX. évfolyam, 2005. január.

www.nfh.hu, (2004. november 20.)

Salamonné Huszty Anna*

KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK JÖVŐKÉPE, NÖVEKEDÉSI STRATÉGIÁI

Az utóbbi években, de különösen az Európai Unióhoz való csatlakozásunk kapcsán az érdeklődés középpontjába kerültek a kis- és középvállalkozások. A szaksajtóban, elemzésekben arról olvashatunk, hogy a magyarországi KKV-k az EU-tól jelentős pénzügyi forrásokra tehetnek szert, ilyen módon növekedésük kulcsfontosságú feltétele a támogatások megszerzése. A következőkben először megvizsgáljuk, miért van kitüntetett szerepe a kis- és középvállalkozások támogatásának az EU-ban, majd bemutatjuk, miért fontos a magyar gazdaság számára e szektor növekedése. Végül részletesen foglalkozunk azzal, hogy a KKV-k sikeres növekedését, a források megszerzését miképpen segítheti elő a vállalkozások vezetési eszköztárának fejlesztése, olyan eszközök alkalmazása, mint a jövőkép, a vállalkozói stratégia kialakítása.

Az Európai Unió kis- és középvállalkozás-fejlesztési politikája

Már az Európai Uniót létrehozó maastrichti szerződés előírta a KKV-k támogatását és a következő programok, dokumentumok [1993-ban elfogadott Fehér Könyvet, az 1994-es kis- és középvállalkozói programot, az 1995-ben született Zöld Könyvet, az 1996-os az „Innováció Európa növekedéséért és fejlődéséért” elnevezésű akcióprogramot.] kiemelt feladatként jelölték meg a szektor támogatását. Lényeges előrelépést a 2000 márciusában, Lisszabonban elfogadott új stratégia eredményezett. Az Európa Tanács lisszaboni csúcstalálkozóján merész és kihívó jövőképet fogalmazott meg, célul tűzte ki, hogy 2010-re az EU rendelkezzen a legversenyképesebb és legdinamikusabb gazdasággal a világon.¹

A cél elérése szempontjából kulcsfontosságú szereplőknek jelölték meg a kis- és középvállalatokat. Még ebben az évben elfogadták a Kisvállalkozási Chartát, amelyben a KKV-k fejlődésének ösztönzésére tízpontos eszközrendszert írtak elő. Az eszközök – például a hatékonyabb szabályozás, a szakmai ismeretek és információk megszerzéséhez támogató rendszerek kiépítése – a vállalkozói környezet javítását célozták, és nem a szokásos állami támogatást jelentették. Eszerint a szektort úgy kell segíteni, hogy a nagyvállalatokkal szembeni versenyben a hátrányuk nélkül csökkenjen, hogy elkényelmesedni ne tudjanak.

A Lisszabonban megjelölt *jövőkép* megvalósulásához 2001-2005-re szóló vállalkozásfejlesztési programot dolgoztak ki, amelynek 450 millió eurós keretet rendeltek. Az ötéves terv fő céljai a következők:

- a vállalkozások növekedésének és versenyképességük színvonalának emelése a tudásalapú gazdaságban;
- a vállalkozási hajlandóság támogatása;
- az adminisztratív terhek csökkentése és a szabályozási előírások egyszerűsítése az innováció, a K+F és a vállalkozásindítás könnyítése érdekében;
- a vállalkozások, és különösen a kis- és középvállalatok, „pénzügyi környezetének” javítása;

* Főiskolai tanár, tanszékvezető, Általános Vállalkozási Főiskola

¹ A KKV-k támogatását célzó uniós programokról Adler Judit és Papanek Gábor a GKI Gazdaságkutató Rt két munkatársa „Az EU-csatlakozás hatásai a kis- és középvállalati szektorra” címmel részletes tanulmányt készített, a bemutatás során elsősorban erre támaszkodtunk.

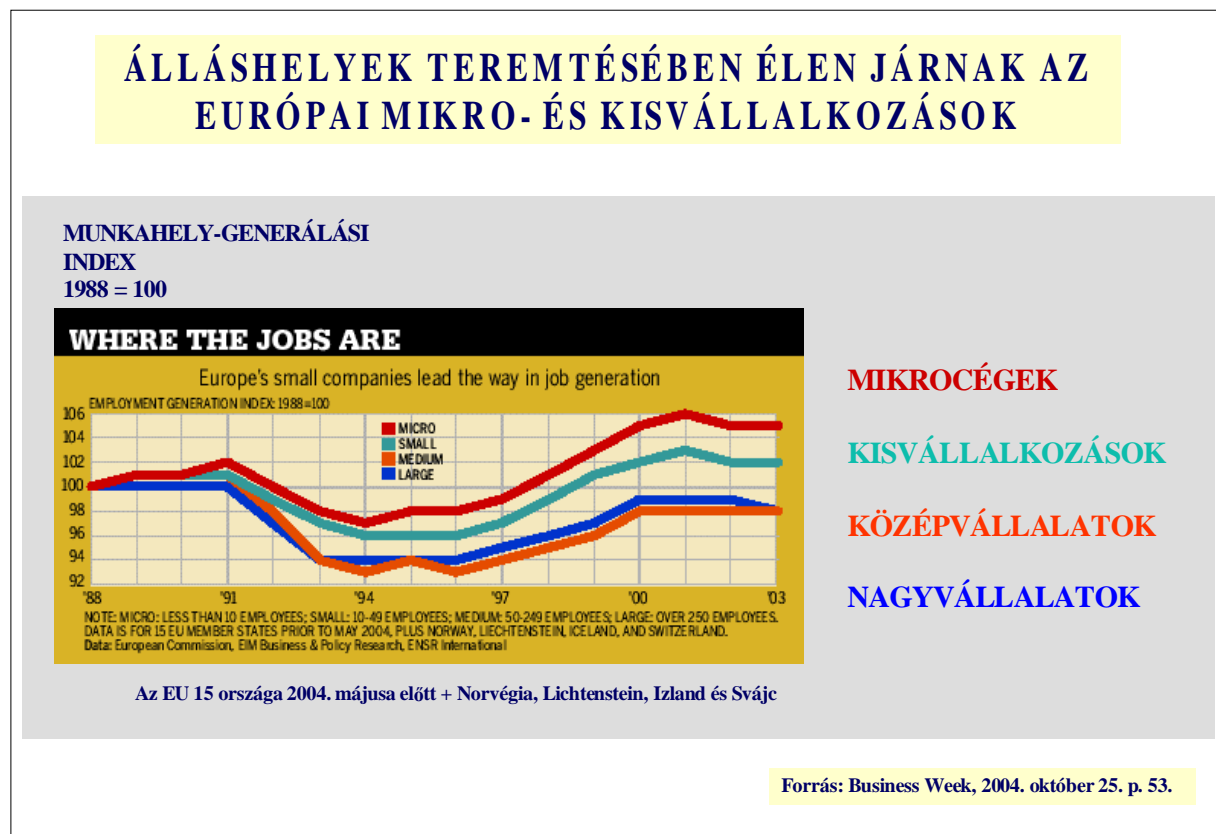
- az uniós programokhoz, szolgáltatásokhoz, hálózatokhoz való könnyebb hozzájutás;
- a legjobb példák („best practice”) elterjesztése, ezek jobb integrálása a jelenlegi innovációt ösztönző eszközökhöz.

A fentiek mellett még további programok is kidolgozásra kerültek. A segítség másik területe a közvetlen vagy közvetett pénzügyi támogatás.

Az uniós erőfeszítésekkel párhuzamosan az EU javasolja, hogy az egyes országok kísérjék figyelemmel a kis- és középvállalatok teljesítményének alakulását és támogassák, saját eszköztárukkal sokoldalúan segítsék a „kicsiket”. A „kicsiknek” két szempontból van jelentőségük a nemzetgazdaságok számára: *rugalmasságuk és a foglalkoztatásban betöltött szerepük* miatt. A nemzetgazdaságok, illetve az integrációk versenyében a természeti erőforrások birtoklásában és a méretgazdaságosságban rejlő előnyök visszatorzulóban vannak. Előterbe került a gyorsaság, a testre szabás, s ezek a kritériumok inkább a rugalmasan változni képes kicsik és közepesek által teljesíthetők.

A foglalkoztatásban betöltött kiemelkedő szerepüket jól érzékelteti az alábbi adatsor.

1. sz. ábra

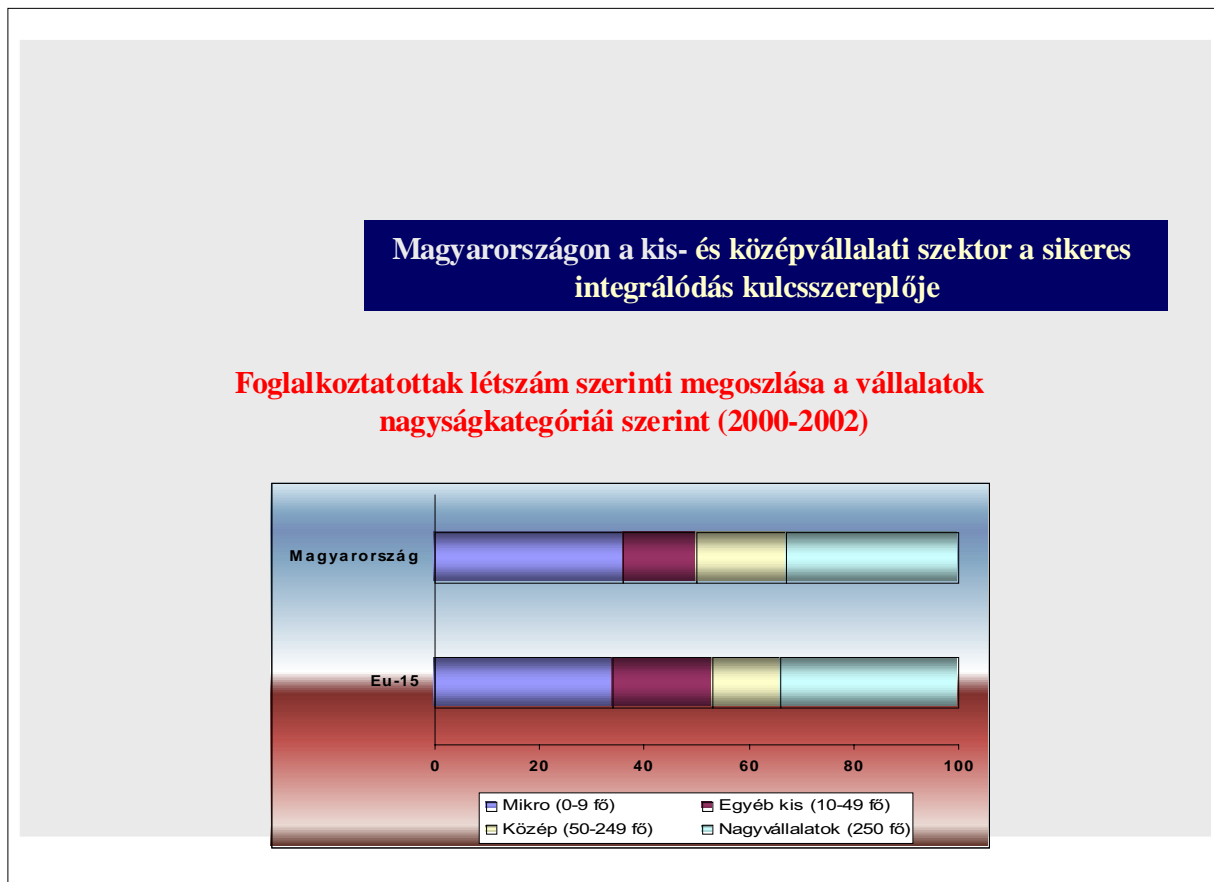


Az ábrán látható, hogy a munkahely teremtésében a 90-es évektől a mikro- és a kisvállalkozások vezetnek, előnyük az évek során 2001-ig nőtt, majd stagnált, a sorrend azóta sem változott.

Kis- és középvállalkozások Magyarországon

Ha az EU gazdasági növekedésében kulcsfontosságú a KKV-k szerepe, akkor különösen érvényes ez a tétel Magyarországra. A foglalkoztatásban betöltött szerepük hasonló az EU-átlaghoz. Magyarországon a mikro-, kis- és a közepes vállalkozások aránya a foglalkoztatottakon belül 67%. Az EU-átlag 65%. (lásd 2. sz. ábra.)

2. sz. ábra



Forrás: Az EU csatlakozás hatása a kis- és középvállalati szektorra. GKI 2004. április

A szektor hatékonyságáról hasonlóan közelálló értékek sajnos már nem mondhatók el. A következő táblázat adatai ezt illusztrálják.

AZ EURÓPAI UNIÓ ÉS MAGYARORSZÁG VÁLLALKOZÁSAINAK NÉHÁNY ÖSSZEHAONLÍTÓ MUTATÓJA

Európai Unió: 2000 Magyarország: 2001	Mikro		Kis		Közepes		KKV együtt		Nagy		Összes			
	A vállalkozások száma (ezer db)	EU-19	19040	1200	170	20415	40	20455	Mo.	658	21	8	687	4
Foglalkoztatottak száma (ezer fő)	EU-19	41750	23080	15960	80790	40960	121750	Mo.	1150	412	452	2014	976	2990
Átlagos méret (fő)	EU-19	2	20	95	4	1020	6	Mo.	2	20	56	3	266	4
Árbevétel/vállalkozás (millió Euró)	EU-19	0,2	3	24	0,6	255	1,1	Mo.	0,03	0,6	3,5	0,09	26,2	0,2
Export aránya az árbevételben (%)	EU-19	7	14	17	13	21	17	Mo.	5	8	14	9,9	32	23
Hozzáadott érték/ foglalkoztatott (1000 Euró/fő)	EU-19	40	75	105	65	115	80	Mo.	3	8	15	5,8	26	14
Munkaerőköltség/ hozzáadott érték (%)	EU-19	66	66	58	63	49	56	Mo.	63	66	58	62	46	52

EU-19: A 15 tagállam + Izland, Lichtenstein, Norvégia és Svájc

Forrás: A kis- és középvállalkozások helyzete. Éves jelentés 2002. Magyar Gazdaságelemző Intézet.

A legrosszabbak az eredmények az egy főre jutó hozzáadott értékben és az export arányában. Az egy főre jutó hozzáadott értéknél szektoronként tízszeres a lemaradásunk. Az export aránya is jóval alacsonyabb nálunk, mint az EU-ban. Könnyen belátható, hogy a KKV-k hatékonyságának növekedése az ország felzárkózásának, versenyképességének záloga.

A KKV-k kulcsfontosságú szerepét a magyar kormány is felismerte. Több program indult a kis- és középvállalkozások támogatására. (Például: Széchenyi terv, a Nemzeti Fejlesztési Terv, Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program.) 2004-ben a GKM Kis- és Középvállalkozás Stratégiai és Támogatási Főosztálya kidolgozta a KKV-k fejlesztése hosszú távú stratégiájának tervezetét, amelyet társadalmi vitára bocsátott. Átfogó elemzést készítettek a KKV-k helyzetéről, az újonnan az Európai Unióhoz csatlakozó közép-európai országok vállalkozásfejlesztési politikájáról, valamint a kormány középtávú (2003-2006) politikájának eddigi eredményeiről. A helyzetelemzésre alapozva meghatározták a stratégia célrendszerét és a megvalósítás elveit. Kidolgozták a programok hatékonyságának mérését lehetővé tevő mutatószámrendszert és a programok sikeres megvalósulásához szükséges intézményrendszerrel szembeni elvárásokat. Vonzó és merész *küldetést* fogalmaztak meg: „Magyarországon korszerű, széleskörű és az Európai Unió tagállamai

közül leginkább vállalkozás ösztönző hatású kis- és középvállalkozás-fejlesztési politika valósuljon meg a magyar kis- és középvállalkozások versenyképességének növelése érdekében.”²

A következőkben megvizsgáljuk, hogy a tervek, programok mellett milyen tényezők alakítják a KKV szektor működésének feltételrendszerét, milyen körülmények között és miképpen kellene versenyképességét javítania.

A magyarországi kis- és középvállalkozások mozgásterének alakulása

A kis- és középvállalkozások – mint minden szervezet – jövőjét döntően befolyásolják a környezeti változások, amelyek felléphetnek a fejlődést segítő hajtóerőkként és megjelenhetnek a növekedést gátló, lassító fékezőerőkként. Az elkövetkező években a magyarországi KKV-k számára pozitív hatásként érvényesülhetnek:

- a vonatkozó kormányzati programok;
- az EU-csatlakozással még inkább kinyíló piacok, amelyek az értékesítési lehetőségeket növelhetik, de elsősorban olcsóbb beszerzési forrásokat jelenthetnek;
- az EU-források;
- a globalizáció következményei, amelyek kapcsán nemcsak a sokat emlegetett alapanyag- és alkatrész-beszállítókra kell gondolni, hanem a betelepülő cégeket kiszolgáló szolgáltatókra, közöttük a rendezvényszervezőkre, a testre szabott nyomtatványokat előállító kreatív stúdiókra, a gyorsételeket kiszállító cégekre, a futárszolgálatokra és számos más szereplőre is;
- a gyorsan terjedő *outsourcing* szintén keresletet generálhat számos kisebb vállalkozás számára;
- lassan ugyan, de nő a bankok hitelezési hajlandósága.

A mozgásteret kedvezőtlenül befolyásolják az alábbi tényezők:

- a források felhasználásával kapcsolatos nehézségek;
- a korábbinál szigorúbb szabályozások léptek életbe számos területen;
- az EU-ba való belépéssel további új és veszélyes versenytársak megjelenése várható a belföldi piacokon;
- kimerültek a rendszerváltás tartalékai;
- számos iparág érett szakaszába került, és ezekben az üzletágakban a kereslet jelentősebb növekedésére nem lehet számítani;

A kis- és középvállalkozások jövője szempontjából sorsdöntő, hogy a „mérleg nyelve” ne a fékező erők, hanem a hajtóerők felé billenjen. Ezt elősegítheti a stratégia megalkotása. Ha a vállalkozások vezetői megpróbálnak a külső hatásokra tudatosan felkészülni, akkor a környezeti hatásokat előnyükre fordíthatják. Nem véletlenül hasonlítják a vállalkozások vezetését a vitorlázókhoz. A vállalkozás vezetője, akár a vitorlázó, a környezethez háromféle módon viszonyulhat. Eldöntheti, hogy nem törődik a külső körülményekkel, csak a vitorlásra figyel, élvezi, a vitorlázás nyújtotta örömeket. Ezt mindaddig zavartalanul teheti, amíg a környezetben nem történik jelentős változás. Ha viharossá válik az idő, akkor fennáll a veszélye annak, hogy a vitorlás sodródni kezd, majd elsüllyed. A másik viselkedési mód, ha a vitorlázó bízik alapos felkészültségében, tudásában és erre alapozva úgy dönt, figyel a környezetét és a változásokra gyorsan fog reagálni. Így a körülmények gyors változása esetén elkerülheti a sodródást és a süllyedést. Ha eközben viszont versenyeznie is kell, akkor biztosan hátrányt szenved azzal a vitorlázóval szemben, aki a harmadik viszonyulási módot követi. Megpróbál előzetesen felkészülni a várható külső eseményekre, előzetesen végiggondolja, hogy a körülmények változása esetén mit kell tennie, s a többiekénél gyors-

² Forrás: A kis- és középvállalkozás-fejlesztés hosszú távú stratégiája. Előterjesztés a Minisztériumi Kollégium részére. GKM. Kis- és középvállalkozás Stratégiai és Támogatási Főosztály 2004. (A stratégia tervezete megtalálható a GKM honlapján www.gkm.hu.) A kis- és középvállalkozási szektorra vonatkozó deklarációkban, programokban tehát Magyarországon sincs hiány. A pénzügyi támogatások nyújtására is számos forrást biztosítottak, megszerzésük módjait, kereteit és az ezzel kapcsolatos nehézségeket a szakajtó nap mint nap részletesen tárgyalja.)

sabban lesz képes a természet erőit a vitorlás haladása érdekében felhasználni. Igaz ez a vállalkozások vezetésére is. Meggyőződésünk szerint *azok a vállalkozások lesznek képesek előnyükre fordítani a külső hatásokat, azoknak van esélyük a versenyben maradásra, esetleg versenyelőny megszerzésére is, akik előzetesen és alaposan feltérképezik a várható körülményeket, tudatosan mérlegelik a cselekvési lehetőségeket és végiggondolják, kidolgozzák a stratégiájukat.*

Kutatásaink szerint a szektor helyzete e tekintetben és egyáltalán nem reménytelen. Az Általános Vállalkozási Főiskolán az oktatáshoz kapcsolódóan megkezdjük a kis- és középvállalkozások stratégia-alkotásának kutatását. Már több mint 100 vállalkozásról rendelkezünk kutatási eredményekkel.

Eredményeink fényében a vállalkozásokat három csoportba sorolhatjuk:

- a jövőt tudatosan építők;
- a reagáló magatartásúak és a
- sodródó vállalkozások

csoportjába.

A jövőt tudatosan építők azok, akik keresik a lehetőségeket, hosszú távra gondolkodva építkeznek. Rendelkeznek írásos vagy íratlan stratégiával, pozicionálják magukat a környezetükben. E vállalkozások vezetői az EU-csatlakozást inkább mozgásterük bővüléseként élik meg, mint kedvezőtlen hatásként. A forrásokat a stratégiájuk megvalósítását szolgáló eszköznek tekintik, építőköveknek a vállalkozás további építéséhez, növekedéséhez. A reagálók csoportjába azok tartoznak, akik rövidtávon gondolkodnak, meglátják és kihasználják az adódó lehetőségeket. Nem keresik, és nem próbálják meg előzetesen megvizsgálni a körülményeket, „csak” leleményesen és ügyesen lecsapnak a kínálkozó alkalmakra. Nem erősítik tudatosan a képességeiket, nem gondolják végig – a következményeket is számba véve – a szándékaikat. Az EU-csatlakozás kapcsán is a rövidtávon bekövetkező hatásokkal számolnak. Olyan változásnak tekintik, amely szigorúbb működési keretet jelent, mert szabványokhoz, előírásokhoz kell alkalmazkodni. Mintegy későbbi lehetőségként említik a pályázatok írását, de konkrét lépéseket még nem tesznek. A harmadik csoport, a sodródó vállalkozásoké, akik hiábavalónak tartják a környezetre való felkészülést. Álláspontjuk szerint a környezeti változások nem ismerhetők meg, ezért nem is lehet azokra felkészülni. Ha a körülmények szerencsésen alakulnak, akkor képesek lesznek megmaradni, ha nem, akkor abba kell hagyniuk. Az EU-csatlakozás kapcsán is várakozó álláspontra helyezkednek, sőt sokan sorscsapásként élik meg azt.

A stratégia-alkotás mint a versenyképesség megszerzésének és megtartásának eszköze

Megítélésünk szerint a kis- és középvállalkozói szektor versenyképességének kulcsfontosságú kérdése, hogy a reagáló magatartásúak és a sodródóak közül minél többen a jövőt tudatosan építő vállalkozások csoportjába kerüljenek. A reagáló magatartásúak azért kerülhetnek veszélybe, mert egyre kevesebb lesz az újabb és újabb kihasználható lehetőség (gondoljunk a rendszerváltás tartalékainak kimerülésére, az iparágak érett szakaszba lépésére).

Egyre több lesz viszont a lehetőségeket kihasználó versenytárs. Nem lesz elég csak felismerni a kínálkozó alkalmakat, hanem az esélyeiket és képességeiket előzetesen és alaposan felmérve, átgondolt döntéseket kell hozni a jövőbeni cselekvésekre vonatkozóan.

A sodródókat pedig a szigorodó környezeti feltételek kiostálják, ők óhatatlanul lemaradnak a felkészült versenytársakkal szemben.

Miképpen segíthet a felkészülésben és a sikeres versenyzésben a stratégia?

A stratégia olyan vezetési eszköz, amely a várható külső körülmények és a vállalkozás adottságainak mérlegelése alapján keretet ad a jövőbeni szándékok tudatos végiggondolásához és meghatározásához, segít összpontosítani – meghatározott célok elérése érdekében – a szervezet energiáit. Az utóbbi években szokásos elkülöníteni a küldetést, a jövőképet és a stratégiát egy-egy közösség, szervezet hosszabb távú elgondolásainak kidolgozásánál. Az előzőekben említettük, hogy az EU jövőképben, a GKM küldetésben összegezte a főbb szándékait. Mindkettő a cselekvések hosszú távú fókuszálására elfogadott kategória.

A szakirodalomban a jövőképet és a küldetést különböző kategóriákként definiáljuk, amelyeknek vannak közös és eltérő vonásai.

Jövőkép és küldetés közös jellemzői:³

- bármilyen szervezet jövőre vonatkozó elképzeléseinek viszonylag tartós építőelemei, a leghosszabb időtávra szóló elgondolásokat foglalják magukban;
- az adott szervezet legfontosabb törekvéseit, stratégiai szándékait jelenítik meg;
- üzenetek a külvilág felé és a falakon belülről az alapvető célokról, nézetekről, amelyek mellett a döntéshozók elkötelezték magukat.

Jövőkép és küldetés különbözőségei:

A jövőkép a szervezet kívánatos jövőbeni állapotát, pozícióját rajzolja fel, mindazon kritériumokkal, amelyekkel előrehaladását mérni tudja. Inkább a konkrét célok meghatározásához nyújt keretet, lehetnek számszerű elemei is. Nem követelmény, de gyakran konkrét időponthoz, időtávhoz kötődik.

A küldetés, vagy misszió képviseli a „lágy” oldalt, ilyen címszó alatt sokan hitvallást, filozófiát fogalmaznak meg. Arra ad választ, hogy mi a szervezet létezésének célja, mire tartja magát elhivatottnak. A vezetésben betöltött szerepe az, hogy megteremtse az elkötelezettséget, koordináló erő legyen a különböző érdekcsoportok cselekedeteihez. A gyakorlatban elterjedt, hogy a szervezetek jövőképben vagy küldetésben (esetleg mindkettőben) foglalják össze legfontosabb célkitűzéseiket. A végrehajtásra különböző időtávú cselekvési programokat, stratégiákat fogalmaznak meg.

A küldetés, a jövőkép és a stratégia meghatározása a következő előnyöket jelenti a KKV-k számára:

- segít rendszerezni a gondolatokat, tudatosabbá válhatnak a döntések (kidolgozása során „a megérzéseket” alapos elemzésekkel kell kiegészíteni, kontrollálni);
- húzóerőt jelent, a vonzó és merész célok kitűzése az embereket nagy erőfeszítésekre ösztönzi;
- megsokszorozza a vállalkozás energiáit, az összpontosítás meggátolja az erők szétaprózódását;
- hasznosság- és fontosságérzetet ad, segít abban, hogy a munkatársak elkötelezettsége a szervezet iránt megerősödjön, ha tudják, hogy a szervezet milyen cél elérésére törekszik és hogy ennek megvalósításához szükség van a munkájukra.

A küldetés, a jövőkép és a stratégia kidolgozásához kipróbált és sikeresnek bizonyult módszerek sokasága áll rendelkezésre.⁴

Izgalmasabb és nehezebb feladat annak eldöntése, milyen stratégiával versenyezzünk, mi legyen a stratégia tartalma. A következőkben ezzel foglalkozunk részletesebben. Kiindulópontnak a választáshoz a Michael Porter, a stratégia-alkotás világhírű kutatója által kidolgozott három stratégiatípust tekintjük:⁵

- *Költségvezető* stratégia mellett dönthetünk, ha a költségek területén akarunk versenyezni és van reményünk arra, hogy az iparágban a legalacsonyabb költségekkel érjünk el versenyelőnyt. Ez a stratégia a tömegpiaci szereplőknél lehet eredményes.
- *Megkülönböztető* stratégia mellett voksolhatunk, ha valamiben különlegesen tudunk lenni, van esélyünk arra, hogy a többiektől különböző termékünk, szolgáltatásunk, kiszolgálási módunk révén versenyelőnyre tegyünk szert.
- *Fókuszáló* stratégia akkor alkalmazható, ha egy szűk piaci szegmensre vonatkozóan követünk költségvezető vagy megkülönböztető stratégiát.

³ Salamonné Huszty Anna: *Jövőkép- és stratégia-alkotás*. Kossuth Kiadó, 2000.

⁴ *A stratégiai szakirodalomban a módszertannal foglalkozik: Barakonyi Károly: Stratégiai tervezés, Nemzeti Tankönyvkiadó, Aula, 1999. Mészáros Tamás: A stratégia jövője, a jövő stratégiája. Aula, 2002. Porter, M.: Versenystratégia. Akadémia Kiadó, 1993. Salamonné Huszty Anna: Jövőkép- és stratégia-alkotás. Kossuth Kiadó, 2000.*

⁵ Porter, M.: *Versenystratégia*. Akadémia Kiadó, 1993.

Valójában – kissé leegyszerűsítve – a versenystratégia két típusáról van szó: a minimális költségekre alapozó és a megkülönböztető tulajdonságokra építő stratégiáról. Ezt egy példa segítségével még jobban megvilágíthatjuk. Hasonlítsuk össze a tömegterméknek tekinthető víz, és a megkülönböztető jegyekkel rendelkező különleges termék, a gyémánt piacát.

A tömegtermékek piacának jellemzői:

- sok van a termékből vagy szolgáltatásból;
- nincs, vagy alig van különbség a termékek, szolgáltatások között;
- az egyik terméket könnyű kicserélni a másikra, (a vevőnek átállás esetén nincs költsége);
- alacsonyak a piaca lépési korlátok.

A víz mindenkinek nagyon fontos termék, de nehéz belőle meggazdagodni. Ezen a piacon, a verseny leszorítja az árakat, a vevők alkupozíciója erős. Az eladók állandóan költségcsökkentésre kényszerülnek.

A különleges termékek piacának jellemzői:

- kevés van belőlük;
- különleges ritkaságok;
- kívánatosak, vonzóak a vevők számára;
- magasak a belépési korlátok.

A gyémánt keveseknek fontos, de meg lehet rajta gazdagodni. Ezen a piacon az árak magasak maradnak, az eladó alkupozíciója erős, a vevők nem tudják lecserélni az eladóikat, nem tudnak váltani más eladóra.

A vállalkozók természetesen ötvözni szeretnék a két piac előnyeit, minden eladó azt szeretné, ha a terméke olyan nélkülözhetetlen lenne, mint a víz és olyan ritka lenne, mint a gyémánt. Természetesen ez az ideális állapot nem érhető el, de mindkét piacon eredményes stratégia lehet a másik piac versenyzési módjának adaptálása.

Hogyan tehetnek szert versenyelőnyre a különleges termékek piacának szereplői?

Stratégiájukban arra kell törekedniük, hogy néhány vevői szegmens számára fontossá, „olyan nélkülözhetlenné” váljanak, mint a víz.

Ezért:

- kiválasztanak egy vagy néhány karakteres vevői csoportot;
- a kiválasztott vevők számára testre szabnak néhány terméket és szolgáltatást;
- igyekeznek a legalaposabban megismerni a vevők elvárásait;
- megpróbálnak nélkülözhetlenné válni számukra;
- fejlesztéseiket a vevők elvárásaihoz igazítják, együtt fejlődnek a vevőkkel.

Miképpen valósíthatják meg ezt a stratégiát a kis- és középvállalkozók?

Eddigi kutatási eredményeink szerint az alábbi növekedési irányok lehetnek sikeresek:

- Ha a vállalkozás már jelenleg is egy tudás-intenzív iparág (biotechnológia, info-kommunikáció stb.) szereplője, akkor a legkönnyebb a dolga: A hozzáadott érték tartalom ezekben az iparágakban a legnagyobb. Stratégiájuk a növekedésre, a pozícióik erősítésére irányulhat. Ide érdemes belépni azoknak is, akik fontolgatják a váltást, és van esélyük a megfelelő képességek megszerzésére.

- Az üzletág teljes ellátási láncának birtoklása, irányítása szintén sikeres módja lehet a versenyképesség növelésének. Például számos, korábban csak nyomdaipari tevékenységet ellátó cég váltott sikeresen úgy, hogy egy-egy vevőre szakosodott, komplex megoldást kínált, ideértve a tanácsadást, a grafikai tervezést, az utókezelést, sőt a külföldre szállítást is. Ugyanez a stratégia vezetett sikerhez azoknál az autómárkakereskedőknél, akik korábban szervizzel foglalkoztak, majd szakosodtak egy márkára, megismerték a vevőit, és olyan módon fejlődtek, hogy szinte nélkülözhetlenné váltak számukra.

■ Hasonlóan sikeres stratégia lehet a kicsik és közepesek számára, ha az ügyfél közelében tevékenykednek, azaz az üzletág ellátási láncában a kereskedői láncszemet feltétlenül birtokolják, vagy irányítják. A kicsik abból kovácsolhatnak előnyt, hogy képesek közvetlen, személyes kapcsolatokat kiépíteni, gyorsan és részletekbe menően megismerve és kielégítve a vevők elvárásait. Nem véletlen, hogy a sikeresen növekvő kis- és középvállalkozások sem mondanak le az ügyfél közelségről, ha az üzletág másik láncában fejlesztettek. A jól ismert, először csak gyártással foglalkozó Demko Feder (az alváshoz biotermékeket: ágyakat, matracokat, ágyneműket és hasonló termékeket kínáló cég) például úgy növekedett, hogy saját mintabolthálózatot épített ki, és a későbbiekben, a saját fejlesztő tevékenység és gyártás bővítése mellett sem mondott le a kereskedői láncszemről. Külföldön és belföldön is franchise rendszerben működteti a boltjait.

A „gyémánt” stratégiát sikeresen alkalmazók stratégiájának fontos elemei még a következők: célzott marketinget és PR-t alkalmaznak, törekednek saját márka építésére, vevőközpontú innovációt folytatnak, (az új termékeket, szolgáltatásokat a vevők igényeinek alapján fejlesztik, beépítik a vevőt az innovációba), utógondozással, kiegészítő szolgáltatások bevezetésével próbálják meg minél szorosabban magukhoz kötni a vevőiket. A tapasztalatok szerint ez utóbbi különösen sokat segíthet a versenyképesség megerősítésében, a nélkülözhetetlenné válásban.

Hogyan lehetnek szert versenyelőnyre a tömegtermékek piacán szereplők?

Ők elsősorban arra törekednek, hogy alacsony árakkal különböztessék meg magukat. Ennek érdekében:

- standard termékeket és szolgáltatásokat kínálnak;
- standard minőséggel;
- alacsony áron;
- általában az ellátási lánc egy láncszemében versenyeznek;
- növelik a tömegszerűséget;
- állandóan csökkentik a költségeiket;
- követő innovációt alkalmaznak.

A kis- és középvállalkozások közül sikeresen alkalmazza ezt a stratégiát néhány fapados légitársaság. (Például a Wizzair). Költségminimalizáló stratégia a kis- és középvállalkozások számára – a sikeres példák ellenére – kevésbé ajánlható, mivel alacsony tőkeerő birtokában a tömegszerűség nehezen növelhető. Az állandó költségcsökkentés óriási kockázatot jelent számukra. A „nagyoknál” viszont eredményes lehet a költségminimalizálás. Kialakulóban van például az „egyedi tömeggyártás”. Ez azt jelenti, hogy az új technológiák, az Internet elterjedése lehetővé tette az alkatrészek nagytömegű (alacsony költségű) előállítását mellett egyedi, testre szabott késztermékek előállítását. (Például autóipar, sporteszközök gyártása.)

Kutatásaink első eredményei szerint a kis- és középvállalkozások számára a „gyémánt” stratégia választása vezethet sikerre. Adottságaikat inkább a különleges, megkülönböztető, nagy tudástartalmú termékek, szolgáltatások előállításánál hasznosíthatják, a nagyokkal szemben versenyelőnyre ilyen módon tehetnek szert. Éppen ezért az elkövetkező években a kis- és középvállalkozások fejlesztésében érdekelt minden félnek, kormányzati szakembereknek, érdekképviselőknek, tanácsadóknak, hitelezőknek, oktatóknak érdemes lenne arra összpontosítani, hogy Magyarországon a kis- és középvállalkozók ezt a fejlődési irányt preferálják, és a megvalósítására jól fókuszált, átgondolt stratégiával felkészüljenek.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Adler Judit–Papanek Gábor: „Az EU-csatlakozás hatásai a kis- és középvállalati szektorra, különös tekintettel a szolgáltatások versenyképességére.”
GKI Gazdaságkutató Rt., 2004. április.

Barakonyi Károly (1999): Stratégiai tervezés.
Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.

Bógel Gy.–Salamonné Huszty Anna (1998): Vállalatvezetés felsőfokon.
Kossuth Kiadó, Budapest.

R.S. Kaplan–D.P. Norton (2002): A stratégia-központú szervezet.
PANEM.

Marosán György (2001): Stratégiai menedzsment.
Műszaki Könyvkiadó, Budapest.

Mészáros Tamás (2002): A stratégia jövője, a jövő stratégiája.
Aula Kiadó, Budapest.

Porter, M.(1993): Versenystratégia.
Akadémia Kiadó, Budapest.

Salamonné Huszty Anna (2000): Jövőkép és stratégia-alkotás.
Kossuth Kiadó, Budapest.

Varsányi Judit (1996): Üzleti stratégia – üzleti tervezés.
Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.

A kis- és középvállalkozás-fejlesztés hosszú távú stratégiája.
Előterjesztés a Minisztériumi Kollégium részére.

GKM. Kis- és középvállalkozás Stratégiai és Támogatási Főosztály, 2004.

A kis- és középvállalkozások helyzete. Éves jelentés.
Magyar Gazdaságelemző Intézet, 2002.

Böcskei Elvira*

A MAGYAR KIS- ÉS KÖZEPES VÁLLALKOZÁSOK A KIBŐVÜLT EURÓPÁBAN – források és versenyképesség

Az Európai Tanács 2000 júniusában megtartott ülésén hagyta jóvá a *kisvállalatok európai chartáját*. A dokumentum deklarálta, hogy az európai gazdaság gerincét a kis- és közepes vállalkozások képezik, és az Európai Unió versenyképességének megteremtésében kiemelkedő szerepük van. Miért a kis- és közepes vállalkozói szektor képviseli az Európai Unió gazdaságának gerincét? Egy másik kulcsfontosságú kérdés, hogy melyek azok a tényezők, amelyek hozzájárul(hat)nak a versenyképesség növeléséhez. Az Európai Unióban a vállalkozások 99,7 százalékát mikro-, kis- és közepes vállalkozások, míg a fennmaradó 0,3 százalékot nagyvállalatok alkotják. A vállalkozások számának, vállalatnagyság szerinti megoszlása egyértelműen mutatja, hogy kiemelt figyelmet kell fordítani a KKV-szektorra. Nem csak a régi tagállamok, de az újonnan csatlakozott országok esetében is hasonló arányokat tapasztalunk.

1. sz. táblázat

A VÁLLALKOZÁSOK SZÁMÁNAK MEGOSZLÁSA AZ EURÓPAI UNIÓBAN
VÁLLALATNAGYSÁG SZERINT (2001)

Vállalat méret	EU-15	CC-10 ¹	Cseh-ország	Észtország	Litvánia	Lettország	Lengyelország	Szlovénia	Szlovákia
Összesen	13 447 079	2 476 463	741 762	29 465	36 032	57 621	1 417 142	71 472	36 910
Mikro(%)	90,6	93,4	94,5	78,4	76,9	81,5	96,5	91,0
Kis(%)	7,9	5,2	4,4	17,8	18,9	14,9	2,4	3,4
Közép(%)	1,2	1,2	0,9	3,3	3,7	3,2	0,9	5,2
Nagy (%)	0,3	0,2	0,2	0,5	0,5	0,4	0,2

Forrás: European Commission, SMEs in Europe – Candidate Countries. Theme 4. 2003 Edition 14. p.

Az újonnan csatlakozottak esetében a KKV-szektoron belül a mikro-, a kis- és közepes vállalkozások aránya országonként eltérő képet mutat. A balti államok (Észtország, Litvánia, Lettország) esetében viszonylag alacsony százalékot képviselnek a mikro-vállalkozások. A csatlakozott szovjet utódállamokban a mikro-vállalkozások aránya – az összes vállalkozást vizsgálva – Litvániában csak 76,9 százalékot, Észtországban 78,4 százalékot, Lettországban 81,5 százalékot tesz ki. Az okok a történelmi múltban keresen-

* Főiskolai adjunktus, az Általános Vállalkozási Főiskola gazdasági igazgatója

¹ CC-10: a 2004. május 1-jétől újonnan felvett tagországok, azaz: Csehország, Észtország, Litvánia, Lengyelország, Lettország, Szlovénia, Szlovákia, Ciprus, Málta, Magyarország.

dők. Az elkövetkező években a mikrovállalkozói szféra további növekedése várható. Ezen országok esetében a közepes vállalkozások, továbbá a nagyvállalati szektor aránya magasnak mondható. Magyarország esetében Csehországhoz, és Lengyelországhoz hasonlóan, viszonylag magas a kevés foglalkoztatottat alkalmazó vállalkozói szféra. A mikrovállalkozások növekedésének okai között kimutathatók – egyebek mellett – a családi hagyományok folytatása, az önmegvalósítás, az adózási előnyök kihasználása, valamint a vállalkozási kényszer (megszűnt munkahely saját erőből történő biztosítása). Az újonnan felvett országok közül sajátos Ciprus és Málta helyzete, mivel már több évtizedre visszanyúló fejlett piacgazdasággal rendelkeznek. Ezen két ország esetében – egyrészt a statisztikai adatok hiányos volta miatt, másrészt pedig a fent említett sajátos helyzetük miatt – az elemzésüktől a továbbiakban eltekintek.

2. sz. táblázat

A VÁLLALKOZÁSOK SZÁMÁNAK MEGOSZTLÁSA MAGYARORSZÁGON VÁLLALATNAGYSÁG SZERINT

Vállalati méret	1999	2000	2001	2002
Összesen	138 195	149 394	181 822	202 257
Mikro(%)	81,74	82,32	84,97	86,21
Kis(%)	13,52	13,14	11,22	10,35
Közép(%)	3,88	3,72	3,12	2,84
Nagy(%)	0,86	0,82	0,69	0,60

Az Ecostat Gazdaságelemző és Informatikai Intézet belső adatforrása alapján

1999-ben a 131 628 mikro- és kisvállalkozások mellett 5.368 középvállalat és 1.199 nagyvállalat működött. 2002-re a mikro- és kisvállalkozások dinamikus fejlődése figyelhető meg, számuk 48,3 százalékkal növekedett, míg ugyanezen időszakban a nagyvállalatok száma stagnál, illetve kismértékben, de csökkenő tendenciát mutat. A vállalkozások számának évi átlagos 11,5 százalékos növekedése a gazdasági stabilitás, a belső piac élénkülésének tudható be.

3. sz. táblázat

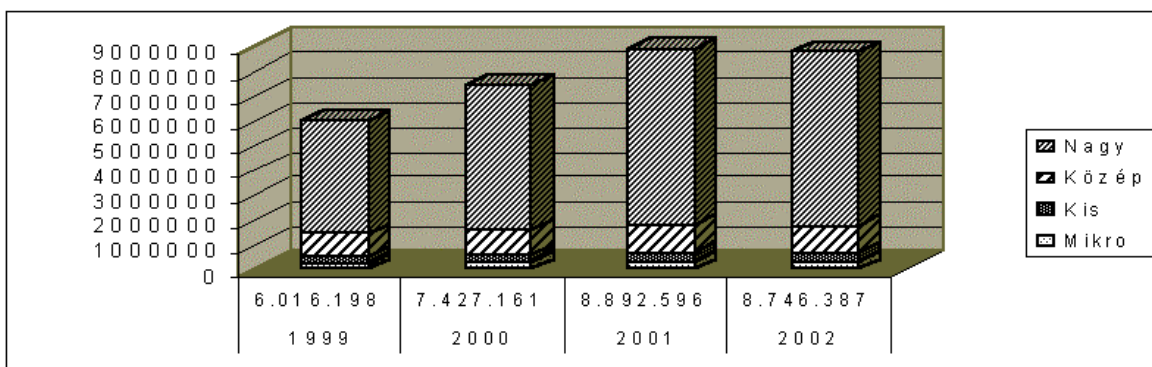
EXPORTÉRTÉKESÍTÉS ALAKULÁSA MAGYARORSZÁGON VÁLLALATNAGYSÁG SZERINT

Vállalati méret	1999	2000	2001	2002
Összesen	6 016 198	7 427 161	8 892 596	8 746 387
Mikro(%)	4,58	4,30	4,08	4,04
Kis(%)	4,49	4,19	3,96	3,85
Közép(%)	14,4	13,47	12,16	12,54
Nagy(%)	76,50	78,04	79,80	79,57

Az Ecostat Gazdaságelemző és Informatikai Intézet belső adatforrása alapján

1. sz. ábra

EXPORTÉRTÉKESÍTÉS ALAKULÁSA MAGYARORSZÁGON VÁLLALATNAGYSÁG SZERINT



Nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy a közepes vállalkozások csökkenése számos problémát vetíthet előre. A nagyvállalatok mellett ezen vállalkozói kör adja az exportértékesítés több mint 12 százalékát. A közepes méretű vállalkozások számának csökkenésével az exportértékesítés nettó árbevétele is visszaesett, a mikrovállalkozások dinamikus növekedése ellenére az exportértékesítés árbevétele csökkenő tendenciát mutat, mivel a sajátosságaiból adódóan elsősorban belső piacra termel.

4. sz. táblázat

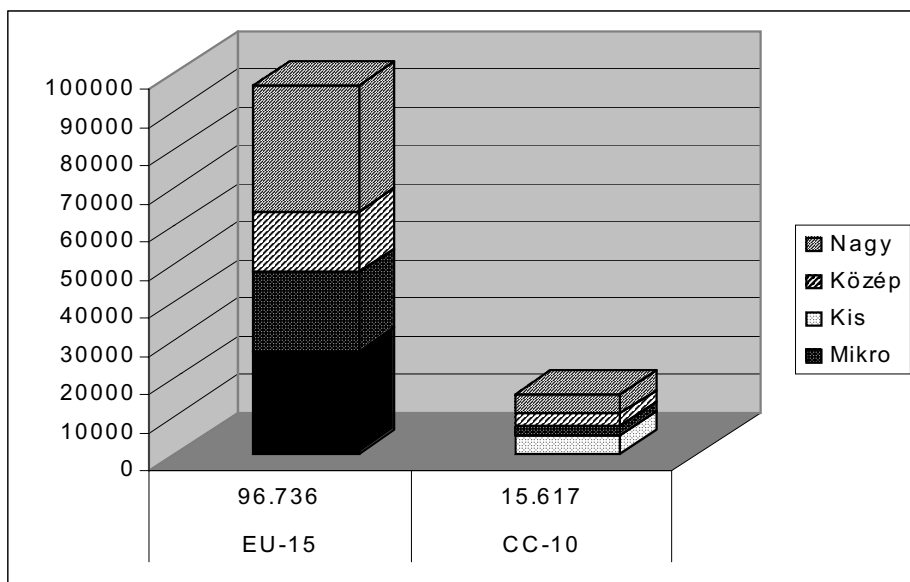
A FOGLALKOZTATOTTAK SZÁMÁNAK MEGOSZLÁSA AZ EURÓPAI UNIÓBAN VÁLLALATNAGYSÁG SZERINT (2001)

Vállalati méret	EU-15	CC-10
Összesen (ezer fő)	96 736	15 617
Mikro(%)	27,7	30,3
Kis(%)	21,5	16,2
Közép(%)	16,3	20,0
Nagy(%)	34,5	33,6

Forrás: European Commission SMEs in Europe Candidate Countries. Theme 4. 2003 Edition 17. p.

2. sz. ábra

A FOGLALKOZTATOTTAK SZÁMÁNAK MEGOSZLÁSA AZ EURÓPAI UNIÓBAN
VÁLLALATNAGYSÁG SZERINT (2001)



A foglalkoztatottságot vizsgálva megállapíthatjuk, hogy a bővítés előtti Európai Unióban, a mikro-, a kis- és közepes vállalkozások a munkavállalók 65,5 százalékát, míg az újonnan csatlakozott országokban, több mint 66 százalékát foglalkoztatják.

5. sz. táblázat

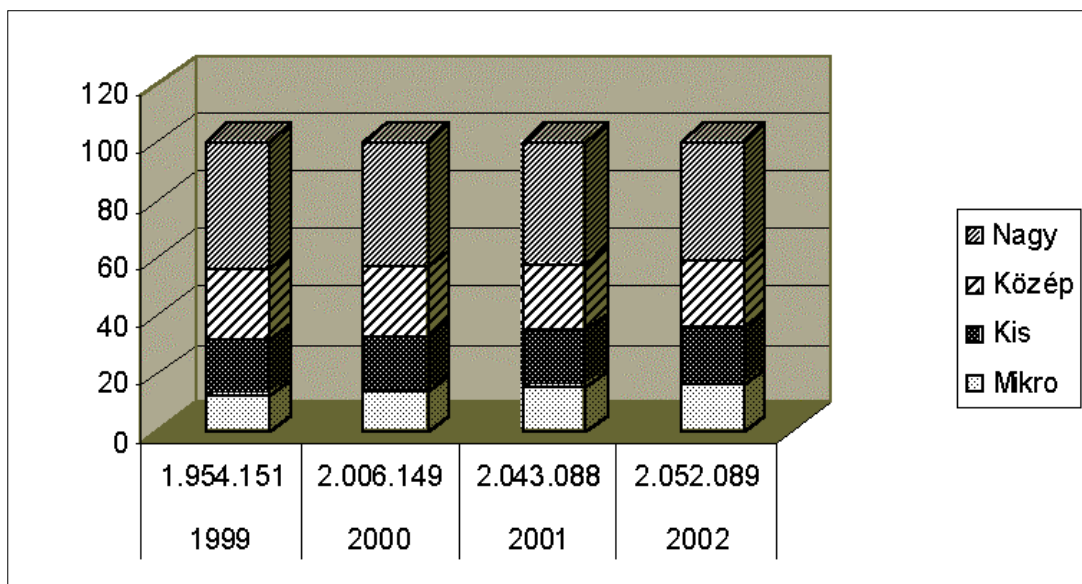
A FOGLALKOZTATOTTAK SZÁMÁNAK MEGOSZLÁSA MAGYARORSZÁGON
VÁLLALATNAGYSÁG SZERINT

Vállalati méret	1999	2000	2001	2002
Összesen	1 954 151	2 006 149	2 043 088	2 052 089
Mikro(%)	12,33	13,00	14,73	16,02
Kis(%)	19,17	19,51	19,78	19,96
Közép(%)	24,38	23,95	23,31	22,79
Nagy(%)	44,12	43,54	42,18	41,25

Az Ecostat Gazdaságelemző és Informatikai Intézet belső adatforrása alapján

3. sz. ábra

A FOGLALKOZTATOTTAK SZÁMÁNAK MEGOSZTLÁSA MAGYARORSZÁGON VÁLLALATNAGYSÁG SZERINT



1999-2002 között a nagyvállalati szektoron belül a vállalkozások száma 0,26 százalékponttal, míg a foglalkoztatottak létszáma ugyanezen időszak alatt 2,87 százalékponttal csökkent. Mindezek ellenére ezen vállalkozói szektor az aktív keresők 41 százalékát foglalkoztatja és a GDP 55 százalékát adja. A két véglet között elhelyezkedő középvállalkozások esetében is a foglalkoztatottság terén 2000-től csökkenő tendencia érvényesül, amely a közepes vállalkozások számának visszaesésével magyarázható. A nagy- és közepes vállalkozási szektor tendenciáival ellentétben a mikro- és kisvállalkozások számának dinamikus növekedése mellett a foglalkoztatottak számának növekedése figyelhető meg. A vállalkozások 96,5 százalékát adó mikro- és kisvállalkozói szektor a keresők 36 százalékát foglalkoztatja és a GDP-hez 23,8 százalékkal járul hozzá. A kérdés az, hogy a mikro- és kisvállalkozások – a vállalatok és a foglalkoztatottak számának növekedése mellett – képesek lesznek-e hozzájárulni az ország GDP-jének és a gazdasági versenyképesség növekedéséhez és ezen keresztül az Európai Unió fejlődéséhez. Mit értünk a XXI. században versenyképesség alatt? Melyek azok a globális kihívások, amelyekkel szembesülniük kell a vállalkozásoknak?

A XXI. században azokat a vállalkozásokat tekintjük versenyképeseknek, amelyek:²

- képesek hozzájárulni a nemzetgazdasági szintű teljesítmények növekedéséhez;
- a társadalmilag elfogadható normák betartása mellett a számukra elérhető erőforrásokat képesek növekvő nyereségfolyammá transzformálni;
- képesek a működést befolyásoló környezeti és a vállalaton belüli változások érzékelésére és az ezekhez való alkalmazkodásra, annak érdekében, hogy a nyereségfolyam lehetővé tegye a tartós működőképességet;
- képesek a változó piaci (fogyasztói) szükségletekhez igazodni, illetve termékeik korszerűsítésével (tudástartalom növelésével) a piaci igényeket befolyásolni.

² Pitti Zoltán: *A versenyképesség, mint napjaink legújabb kihívásai* (14-21. old.)

A versenyképességet akadályozó tényezők közül a hazai vállalkozásoknak az alábbi problémákkal kell szembesülniük:³

- tőkehiány;
- kiszámíthatatlan, magas adóteher;
- változó piaci környezet;
- technikai elmaradottság;
- növekvő adminisztrációs kötelezettség.

Jelen tanulmányomban a tőkehiánnyal, mint a versenyképességet akadályozó tényezővel foglalkozom részletesebben. Hipotézisem szerint a vállalkozások több mint 96 százalékát adó mikro- és kisvállalkozói szféra komoly forráshiánnyal küzd. A mai napig – a különböző típusú hitelprogramok ellenére – nem megoldott a források biztosítása. A vállalkozások forráshoz juttatásának lehetséges módjai a kedvezményes hitelek és a támogatások nyújtotta lehetőségeken kívül az adókedvezmények által nyújtott lehetőségek. Amikor a források elosztásáról beszélünk, óhatatlanul szembe kell néznünk minden egyes elosztás alkalmával a leggyakrabban felmerülő kételyekkel:

Vajon az egyes vállalkozói szféra előnyben részesítése nem sérti-e a versenysemlegességet?

A legrászorultabbak részére juttatják-e forrásokat?

Megtérülnek-e a pótlólagos tőkebevonások?

A kérdésekre nem tudunk, és nem is adhatunk egyértelmű választ. Az azonban biztos, hogy az Európai Uniónak és ezen belül Magyarországnak is érdeke, hogy a versenysemlegességet megőrizve segítse a vállalkozások fejlődését.

A beruházási hitelek alakulását vizsgálva megállapíthatjuk, hogy a szektoron belül a mikrovállalkozások dinamikus növekedéséhez nagymértékben hozzájárult az a tény, hogy az előző évekhez viszonyítva nagyobb mértékben tudtak beruházási hitelekhez jutni.

6. sz. táblázat

BERUHÁZÁSI HITELEK ALAKULÁSA MAGYARORSZÁGON VÁLLALATNAGYSÁG SZERINT

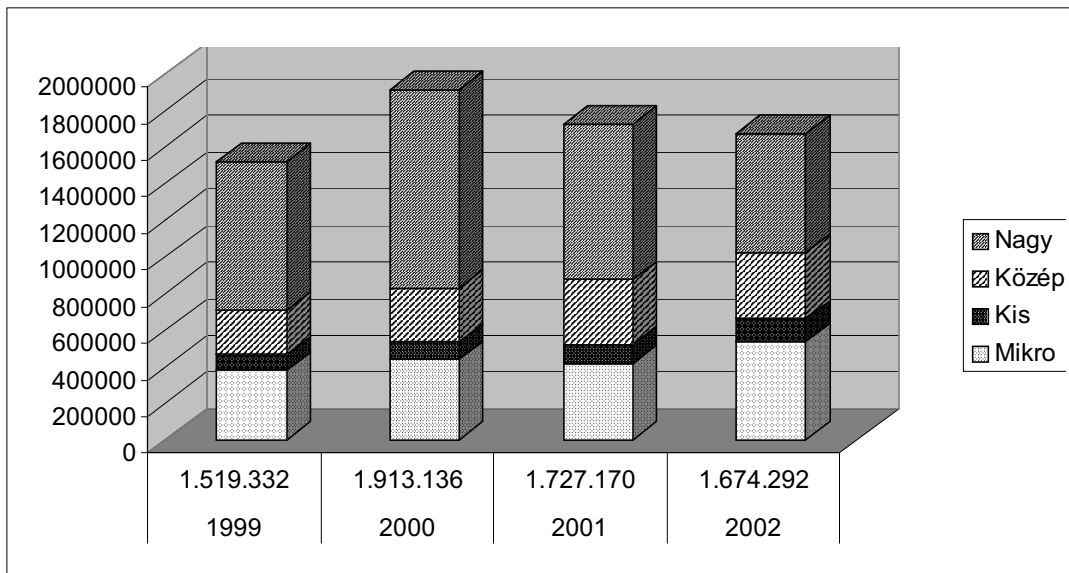
Vállalati méret	1999	2000	2001	2002
Összesen	1 519 332	1 913 136	1 727 170	1 674 292
Mikro(%)	25,13	23,15	24,32	32,12
Kis(%)	5,68	4,86	5,84	7,53
Közép(%)	15,86	15,42	20,58	21,56
Nagy(%)	53,33	56,57	49,26	38,79

Az Ecostat Gazdaságelemző és Informatikai Intézet belső adatforrása alapján

³ A kis- és középvállalkozások helyzete 2000. éves jelentés (93. old.).

4. sz. ábra

BERUHÁZÁSI HITELEK ALAKULÁSA MAGYARORSZÁGON VÁLALATNAGYSÁG SZERINT



A felvehető hitelösszegek az 1999-es évhez viszonyítva – a vizsgált időszakban – összességükben növekedtek. A hitelfelvevők köre a nagyvállalati szektorból fokozatosan a KKV-szektor irányába helyeződik át. A változáshoz hozzájárult, hogy a 2000-es évtől kezdődően a bankszektor képviselői felismerték, hogy olyan hitelkonstrukciókat kell kidolgozniuk, amely során a kisebb összegű tranzakciókat is gazdaságossá tudják tenni, és ezáltal új piacokat tudnak szerezni (*down scaling*). A kisvállalkozások részére lehetővé vált, hogy külső finanszírozási forrásokhoz jussanak, így – a nagyvállalatokhoz viszonyítva – csökkentsék versenyhátrányukat.

7. sz. táblázat

A GKM ÁLTAL TÁMOGATOTT FŐBB KONSTRUKCIÓK KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATOKNAK

Elnevezés	Jellemzők	Kondíciók és támogatás
Mikrohittel*	Max.: 3 millió Ft. Saját erő: 20%. Futamidő: 3 év. Forgóeszközre felhasználható: 20%. Törlesztés: negyedévente.	MNB-alapkamat
Midihitel	Max.: 10 millió Ft. Futamidő: a résztvevő hitelintézetek által kidolgozottak szerint. Türelmi idő: 0,5-1 év.	3 hónapos Bubor (vagy MNB-alapkamat) + 4%. Támogatás: 4%. Garanciadíj támogatás: 50%.
Széchenyi-kártya	0,5-10 millió Ft. Futamidő: 1 év, meghosszabítható. Törlesztés: 20% negyedévente, a teljes összeg lejáratkor.	Max. 3 hónapos Bubor + 6%. Támogatás 2004-ben: 3%, 2005-2006-ban: 2%. Garanciadíj támogatás: 50%.
Európa-hitel	10-500 millió Ft. Saját erő: 25%. Futamidő: 4-15 év. Garanciadíj támogatás: 50%. Törlesztés negyedévente. Max. rendelkezésre tartási/türelmi idő: 2/1év.	Max. Euribor + 4% / év. Garanciadíj támogatás: 50%.
Európa Terv – Projekt-kiegészítő Hitelprogram	5-250 millió Ft. Futamidő: legfeljebb 15 év. Rendelkezésre tartás: 2 év. Törlesztés: évente vagy félévente. Türelmi idő: 1 év.	Max. Euribor + 4,5% / év.

* 2001. okt. 15-étől max. 6 MFt
2003. szept. 5 MFt.

Forrás: GKM

Mikrohittel

A mikrohittel-program 1992-ben indult. 2000 júniusáig forrását a PHARE biztosította, és a magyar kormány csak ezután folyósított közvetlenül forrásokat a program számára. A kormány által finanszírozott, – a MVA (Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány) és hálózata által működtetett – 5 éves futamidejű, kedvezményes kamatszintű, berendezésekre és eszközvásárlásokra fordítható hitellehetőséget nyújt, mikro- és kisvállalatok számára. A mikrohittel-program kamata minden esetben a vállalás hitelek kamata alatt helyezkedik el, a pénzügyi piacokról nem vonhat be forrásokat.

8. sz. táblázat

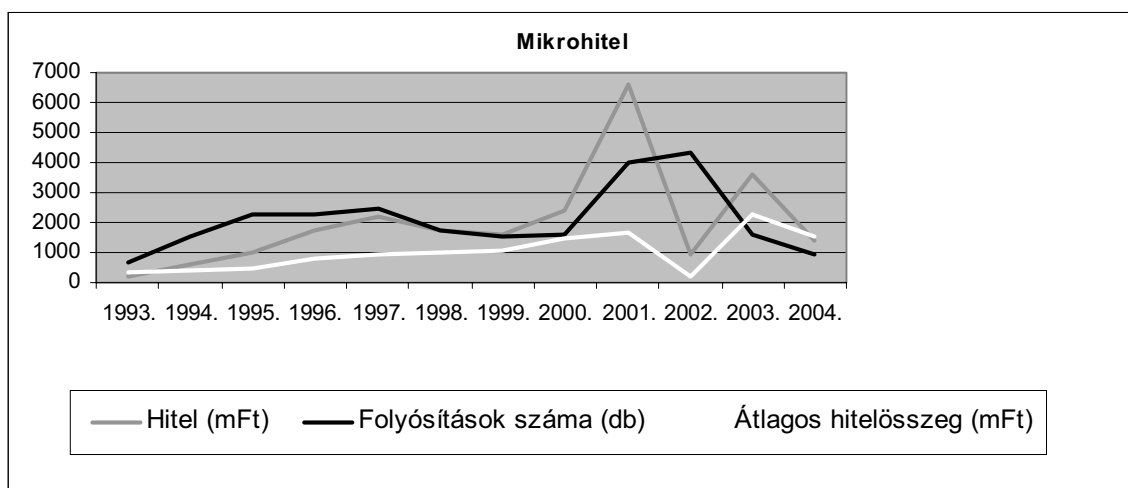
MIKROHITEL

Mikrohitel	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Folyósítások száma	688	1 540	2 238	2 281	2 454	1 734	1 523	1 728	4 595	4 342	1 592	946
Összege (M Ft)	208,14	594,48	1 025	1 760	2 218	1 732	1 605	2 378	6 597	9 390	3 611	1 428

Forrás: <http://www.uzletessiker.hu/cikk.php?id=246&cid=13793>

5. sz. ábra

MIKROHITEL



A magyarországi mikrohitel-program gazdaságélénkítő hatása megkérdőjelezhető. A hitelek átlagos mértéke 900 ezer Ft, ami igen magas összegnek tekinthető. Így azokhoz nem jut el a forrás, akik részére létrehozták a programot. Magyarországon a kezdő hitelösszeg (900 e Ft) azonos az átlagos hitelösszeggel, és ez az átlagos hitelösszeg is magasabb, mint a nemzetközi tendencia.

A magas átlagos hitelösszeg két tényezőre vezethető vissza:

1. Nagyobb összegű, kevesebb számú hitel elbírálása és folyósítása kevesebb költséggel jár.
2. A hitelfelvétel – összeghatártól függetlenül is – költségeket von maga után, ami a kisebb összegben felvett hitelek drágítja. Így előfordulhat, hogy drágábban juthatnak forráshoz, mint piaci körülmények között.

A mikrohitel-program az évek során, számtalan változáson ment keresztül. A kisvállalkozói kör kevésbé tudott a hitellehetőséggel élni, mivel forgóeszköz-finanszírozásra a kölcsönnek mindösszesen 20 százalékát lehetett fordítani. Ezen kívül a nem bankképes, kezdő és családi vállalkozások által felvehető mikrohitel felső összege nem haladhatta meg a 3 millió forintot és a futamidőt 3 évre korlátozták.

Az előbb említett kedvezőtlen feltételeknek köszönhetően 2003-tól nagymértékben csökkent a hitel-felvevők száma. Míg 2002-ben 4.342 db folyósításra került sor, s ezáltal 9.390 MFt hitelhez jutottak a vállalkozások, addig 2003-ra mind a folyósítások száma, mind pedig a kihelyezett hitelösszegek a harma-

dára csökkentek. A 2004-es esztendő tekinthető a mélypontnak, ugyanis a folyósítások száma még az 1.000 db-ot sem éri el (946 db), a kihelyezett mikrohitel összege pedig csak 1.428 MFt. A 2004-es év végére így több mint 5.000 MFt hitelkeret maradt kihelyezetlenül.⁴

A kormány számára a nehézségek ellenére egyértelművé vált, hogy a mikrohitel-program fenntartása szükségszerű, mivel olyan vállalkozások számára nyújt forráslehetőséget, amelyek – biztosítékok hiányában – nem juthatnának hitelhez a „hagyományos” banki feltételek mellett. Így 2005-ben elengedhetetlené váltak a *reformlépések*. Ennek eredményeként a *forgóeszköz vásárlására fordítható* hitelösszeg a cég tevékenységétől függően a *hitelösszeg felére is növekedhet*. Igen kedvező változás, hogy a *megítélt hitelösszeg 50 százalékához ún. előfinanszírozás keretében azonnal hozzá lehet jutni*, szemben az előző évek gyakorlatával, amikor utófinanszírozással biztosították az összeget.

További kedvező változás, hogy a kezdő vállalkozások esetében a mikrohitel felső összege 5 millió forintra növekedett, illetve a futamidő akár az 5 évet is elérheti, abban az esetben, ha a kisvállalkozás 3 millió forintot meghaladó kölcsönt vesz fel.

Midihitel

A Midihitel 2003 októberében indult, elsősorban a mikro- és kisvállalkozói kört célozta meg. Az eltelt egy év leforgása alatt a beérkezett 85 db kérelemből 69 felelt meg a feltételeknek, összesen 460 millió Ft értékben történt hitelnyújtás, amihez 42 millió Ft állami szubvenció társult.⁵ A tervezett 9 milliárd forint alig 5 százaléka került kihelyezésre. A sikertelenség a magas pénzügyi kamatlábakkal magyarázható. A midihitel maximális kamata az 1 illetve 3 havi BUBORhoz vagy a jegybanki alapkamathoz igazodik, azt 4 százalékkal haladja meg. A midihitel esetében is történtek kedvező változások. 10 millió forintról 25 millióra emelték a felvehető hitelkeretet. A hitelkonstrukcióra jellemző, hogy a gazdasági tárca a futamidő első három évében 4 százalékpont támogatást nyújt. 2005-től azonban már nem jár az állami garanciadíj-támogatás.

Széchenyi-kártya

A Széchenyi-kártya nyújtja a legkedvezőbb lehetőségeket, mivel a futamidő lejáratakor – az esedékes kamat- és díjszámolást követően – birtokosaik a hitelkeretük kétszeresét is igényelhetik, ingatlanfedezet nélkül. A vállalkozók napi likviditási gondjainak enyhítésére szolgál. A forgóeszközhitel éves kamata a háromhavi BUBOR hat százalékponttal növelt értéke, amiből a kamattámogatás mértéke jelenleg három százalékpont. Az éves garanciadíj két százalék, amelynek ötven százaléka szintén támogatott. A kedvező feltételeknek köszönhetően a kártyatulajdonosok száma meghaladta a 20.000 főt.

A program indulása óta 20.009 db kártyaigénylés érkezett be, melyből 14.035 kártyát vettek fel a vállalkozók. A hitelkihelyezés összege 39,4 Mrd Ft, mely az igényelt hitel 66,5%-át jelenti. A GKM eddig összesen 1,5 Mrd Ft támogatást biztosított.⁶

⁴ <http://www.uzletessiker.hu/cikk.php?id=246&cid=13793>

⁵ *Beszámoló a 2003. évi Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program keretében a kis- és középvállalkozói célelőirányzathoz finanszírozott pályázatokról, valamint a vállalkozók pénzügyi forrásokhoz való hozzájutását segítő konstrukciókról. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest, 2004. május, 35. oldal.*

⁶ *Beszámoló a 2003. évi Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program keretében a kis- és középvállalkozói célelőirányzathoz finanszírozott pályázatokról, valamint a vállalkozók pénzügyi forrásokhoz való hozzájutását segítő konstrukciókról. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest, 2004. május, 36-38. oldal.*

9. sz. táblázat

SZÉCHENYI-KÁRTYA IGÉNYLÉSÉNEK TERÜLETI ELOSZLÁSA
(2004. április 17-i adatok)

Megye	Igénylés (db)	Igényelt hitelkeret (eFt)	Kiadott kártya (db)	Megítélt hitel keret (eFt)	Megítélt garanciadíj támogatás (Ft)
Bács-Kiskun	1 398	3 871 500	975	2 755 500	20 115 150
Baranya	1 179	3 492 000	845	2 305 000	16 826 500
Békés	914	2 292 500	610	1 398 000	10 205 400
Borsod-Abaúj-Zemplén	1 604	4 889 000	1 196	3 278 500	23 933 050
Budapest	2 656	8 790 000	1 789	5 545 500	40 482 150
Csongrád	1 003	2 782 000	678	1 776 500	12 968 450
Fejér	770	2 208 500	578	1 556 000	11 358 800
Győr-Sopron-Moson	913	2 633 500	620	1 648 500	12 034 050
Hajdú-Bihar	759	2 313 000	535	1 539 500	11 238 350
Heves	940	2 533 000	684	1 826 500	13 333 450
Komárom-Esztergom	502	1 550 500	326	997 000	7 278 100
Nógrád	915	2 732 500	765	2 257 000	16 476 100
Pest	1 451	4 758 000	967	2 982 500	21 772 250
Somogy	618	1 756 000	445	1 200 500	8 763 650
Szabolcs-Szatmár	869	2 642 500	613	1 865 500	13 618 150
Szolnok	750	2 212 000	531	1 493 500	10 902 550
Tolna	1 128	3 035 500	749	1 773 500	12 946 550
Vas	313	783 500	195	461 000	3 365 300
Veszprém	575	1 638 000	394	1 066 500	7 785 450
Zala	752	2 316 500	540	1 675 000	12 227 500
Összesen:	20 009	59 230 000	14 035	39 401 500	287 630 950

Forrás: Beszámoló a 2003. évi Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program keretében a kis- és középvállalkozói célirányzatból finanszírozott pályázatokról, valamint a vállalkozók pénzügyi forrásokhoz való hozzájárulását segítő konstrukciókról. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest, 2004. május, 38. oldal.

Európa-hitel

Európa-hitelt (Európa Technológiai és Felzárkóztatási Beruházási Hitelprogram) igénylők forintban jutnak euró-alapú hitelhez. Az árfolyam-ingadozásból adódó eltérések nem a hitelfelvevőt terhelik, mivel az állam a különbözetet megfizeti a bankoknak. Az 1400 beérkezett kérelem több mint 90 százaléka kedvező elbírálásban részesült, így a 80 milliárdos keret felhasználásra került. A kormány további 20 milliárd Ft-tal kibővítette a hitelkeretet, és további két évre meghosszabbította a kifizetési időt.

Európa Terv – Projekt-kiegészítő Hitelprogram

Európa Terv – Projekt-kiegészítő Hitelprogram kizárólag azon vállalkozói kör igényeit elégítheti ki, akik a Nemzeti Fejlesztési Terv (NFT) operatív programjának kedvezményezettjei és aláírt támogatási szerződéssel rendelkeznek. A projekthitel a támogatáson felüli projektköltségre, illetve a támogatáshoz kapcsolódó saját erő 50 százalékának finanszírozására igényelhető. A hitel lejáratát a támogatással megvalósult projekt megtérüléséhez igazodik, de max. időtartama 15 év.

Egyéb támogatások

A KKV-nek meghirdetett kedvezményes forráslehetőségeken kívül, a támogatások is jelentős mértékben hozzájárul(hat)nak a versenyképesség növekedéséhez. 1999-2002 közötti időszakban a támogatások a GDP 3,4-5,3 százalékát tették ki. A kapott támogatási összeg az elmúlt 4 évben dinamikusan növekedett és az összes támogatás 60 százalékát a „kicsik” kapták. A KKV szektoron belül a támogatások elosztását tekintve kedvező tendencia figyelhető meg a középvállalkozói szféra javára.

10. sz. táblázat

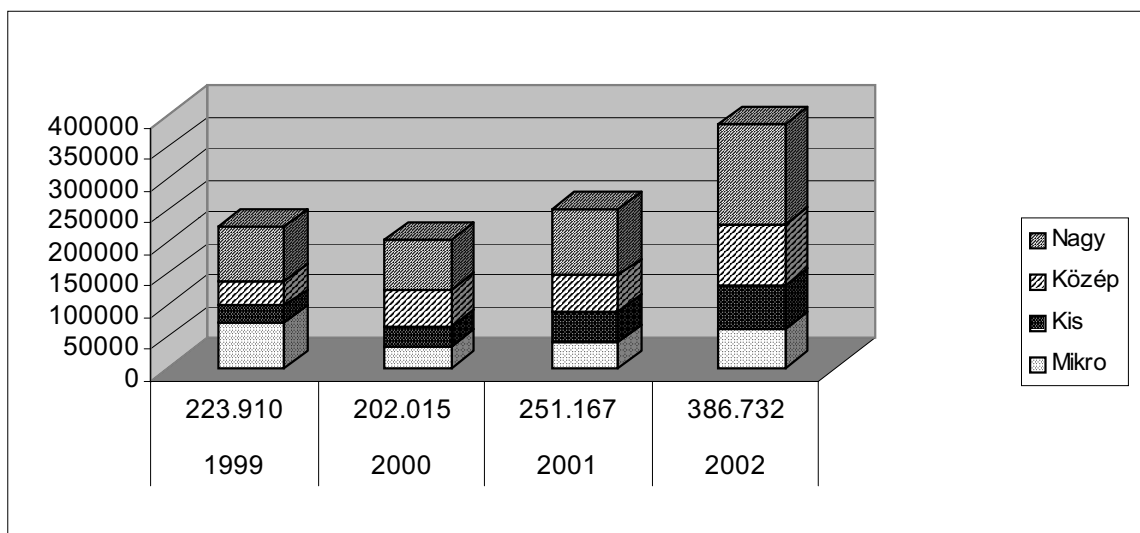
TÁMOGATÁSOK ALAKULÁSA MAGYARORSZÁGON VÁLLALATNAGYSÁG SZERINT

Vállalati méret	1999	2000	2001	2002
Összesen	223 910	202 015	251 167	386 732
Mikro(%)	31,80	17,49	17,10	16,14
Kis(%)	12,22	15,66	18,82	17,54
Közép(%)	18,13	27,81	22,52	25,34
Nagy(%)	37,85	39,04	41,56	40,98

Az Ecostat Gazdaságelemző és Informatikai Intézet belső adatforrása alapján

6. sz. ábra

TÁMOGATÁSOK ALAKULÁSA MAGYARORSZÁGON VÁLLALATNAGYSÁG SZERINT



Az egyik legnagyobb horderejű támogatás a Széchenyi Terv mellett a Smart Hungary program keretében valósult meg. A Széchenyi Terv pályázati mechanizmusát bonyolultnak, nehezen átláthatónak minősítették. Mivel a vissza nem térítendő támogatásokat helyezte előtérbe – amelyek csak „megtúrt” eszközként vannak nyilvántartva az EU-ban – ezért átdolgozták ezt a támogatási formát. Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program néven 2003-tól indult újra.⁷ A megújult támogatási forma megfelel az EU-verseny feltételeinek és állami támogatási szabályzatának. Míg a Széchenyi Program elsősorban a kis és középvállalkozó szféra támogatását célozta meg, addig a Smart Hungary program a vállalkozói szektor teljes körét felöleli. A Smart program az EU támogatási politikáját követte, a középtávú beruházás ösztönzése révén a versenyképesség növeléséhez kívánt hozzájárulni.⁸

SMART-1 pályázat

A kutatást az ECOSTAT KSH Gazdaságelemző és Informatikai Intézet végezte. Az 1995-98 között gazdaságfejlesztési pályázatokon támogatott beruházások vizsgálatára került sor, a támogatások gazdasági hatásait elemezték. A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium összesen 8.292,2 millió Ft értékű támogatást nyújtott (GFA^{*} + GFC^{*} támogatás + GFC kamatmentes kölcsön), amely a beruházások összes költségének 10,3 százalékát tette ki. Így a 80.121,9 millió Ft értékű beruházást – támogatáson felül – a vállalkozások részben saját és más egyéb forrásokból finanszírozták.

⁷ A kis-és középvállalkozás-fejlesztés hosszú távú stratégiája. Előterjesztés a Miniszteri Kollégium részére. 2004. szeptember, 51-52. old.

⁸ Uniói tagság – versenyképesség. Egy soktényezős elemzés gazdaságpolitikai tanulságai. ECOSTAT Gazdaságelemző és Informatikai Intézet. Budapest, 2003. április, 3-15. old.

11. sz. táblázat

**SMART-1 TÁMOGATÁS ALAKULÁSA
VÁLLALATNAGYSÁG SZERINT**

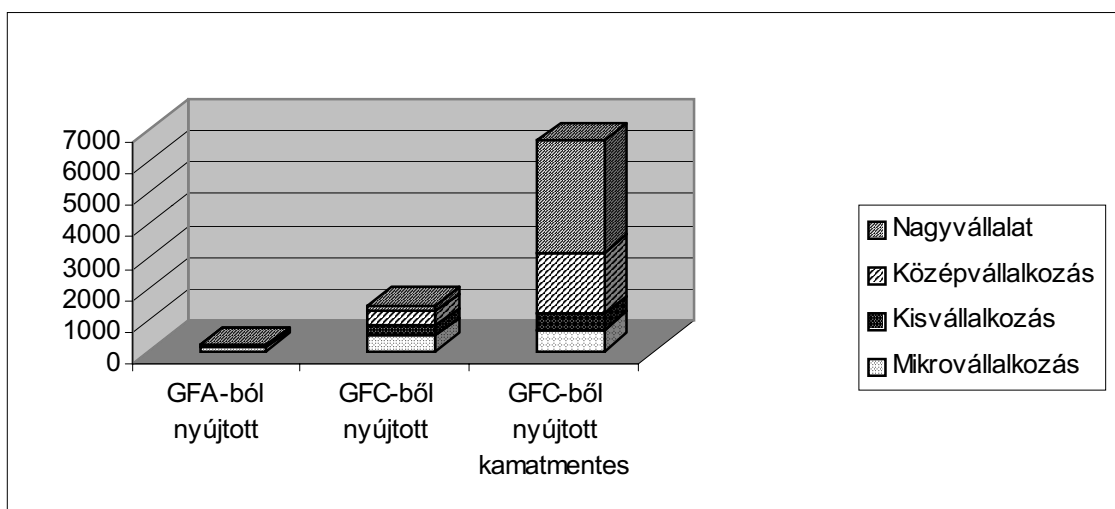
Vállalkozások mérete	GFA*-ból nyújtott támogatás (millió Ft)	GFC**-ből nyújtott támogatás (millió Ft)	GFC-ből nyújtott kamatmentes kölcsön (millió Ft)	Összesen
Mikrovállalkozás	100,0	467,0	686,3	1 253,3
Kisvállalkozás	100,0	301,9	465,3	867,2
Középvállalkozás	–	495,9	1 967,1	2 463,0
Nagyvállalat	–	184,3	3 524,4	3 708,7
Összesen	200,0	1 449,1	6 643,1	8 292,2

* GFA – Gazdaságfejlesztési Alap

** GFC – Gazdaságfejlesztési Célelőirányzat

Az Ecostat Gazdaságelemző és Informatikai Intézet belső adatforrása alapján

7. sz. ábra

**SMART-1 TÁMOGATÁS ALAKULÁSA
VÁLLALATNAGYSÁG SZERINT**


A GFA-ból nyújtott támogatásból olyan mikro- és kisvállalkozások részesedtek, amelyek a beruházás befejeztével nagyvállalattá alakultak. A GFC-ből adott támogatások több mint 30 százalékából a mikro- és középvállalkozások részesedtek. A GFC-ből adott kamatmentes kölcsönök tekintetében a nagyvállalatok részesedése meghaladja az 50 százalékot. Az összes támogatásból az KKV szektor 56 százalékkal részesedik, míg a nagyvállalatok részesedése 44 százalékot tett ki.

A beruházás összes költségének 36 százalékát nagyvállalatok adták, míg 27 százalékát a középvállalkozások. Meglepően magas volt a mikro-vállalkozások beruházási költsége, de nem hagyható figyelmen kívül az a tény, hogy közülük két vállalat nagyvállalattá nőtte ki magát.

12. sz. táblázat

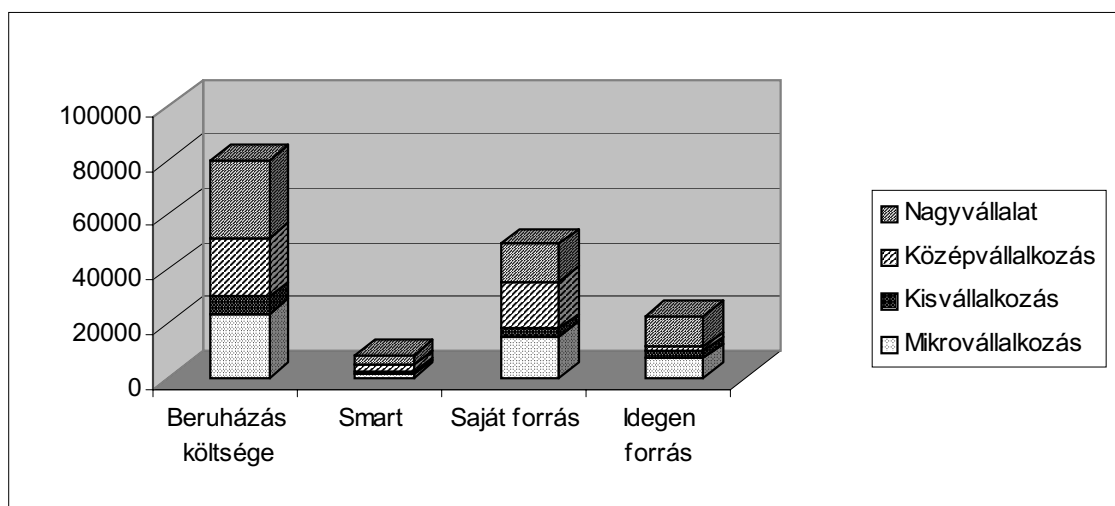
BERUHÁZÁSOK KÖLTSÉGE ÉS A FORRÁSOK MEGOSZLÁSA VÁLLALATNAGYSÁG SZERINT

Vállalkozások mérete	Beruházás költsége (millió Ft)	Smart támogatás (millió Ft)	Saját forrás forrás (millió Ft)	Idegen forrás (banki hitelek) (millió Ft)
Mikrovállalkozás	23 420,5	1 253,3	14 968,1	7 199,1
Kisvállalkozás	6 308,7	867,2	3 035,1	2 406,4
Középvállalkozás	21 439,7	2 463,0	17 404,4	1 572,3
Nagyvállalat	28 953,0	3 708,7	13 686,8	11 557,5
Összesen	80 121,9	8 292,2	49 094,4	22 735,3

Az Ecostat Gazdaságelemző és Informatikai Intézet belső adatforrása alapján

8. sz. ábra

BERUHÁZÁSOK KÖLTSÉGE ÉS A FORRÁSOK MEGOSZLÁSA VÁLLALATNAGYSÁGOK SZERINT



A beruházás költségéhez viszonyítva az idegen források aránya – a középvállalkozói szektor kivételével – 30-40 százalékos értéket képviselt. A mikro- és kisvállalkozások esetében ez az összeg igen magasnak mondható, ami jelzi, hogy forráshiánnyal küzdenek, ugyanakkor további működésük feltétele a beruházás sikere. A középvállalkozások a támogatások igénybevétele mellett a meglévő saját forrásra támaszkodnak, kevésbé kockáztatják működésüket.

Támogatással megvalósított beruházások eredményhatásai

A beruházást végrehajtó 91 db vállalkozás közül 85 db (93,5%) cégre vonatkozóan vizsgálták a beruházásból adódó többletjeljesítményeket.

13. sz. táblázat

SMART-1 TÁMOGATÁSSAL MEGVALÓSÍTOTT BERUHÁZÁSOK EREDMÉNYHATÁSAI

Megnevezés	Létszám	Belföldi értékesítés nettó árbevétele (millió Ft)	Export értékesítés nettó árbevétele (millió Ft)	Adófizetési kötelezettség (millió Ft)	TBJ (millió Ft)
Beruházások befejezésének évében	38 244	498 889,7	336 082,6	1 557,3	11 851,8
Beruházást követő 3 teljes gazdálkodási év átlaga	45 574	801 764,4	573 835,8	3 824,0	19 274,4
Növekedés mértéke átlag/befejezés éve	1,19	1,60	1,70	2,45	1,62

Az Ecostat Gazdaságelemző és Informatikai Intézet belső adatforrása alapján

A vállalkozásoknál az átlagos létszámnövekedés meghaladta a 19 százalékot. Az értékesítés nettó többlet-árbevétele 302.875 millió Ft volt, ami több mint 60 százalékos növekedést eredményezett. A hazai értékesítés mellett az exportra történő értékesítés esetében is jelentős többletnövekmény figyelhető meg. A 237.753,2 millió Ft többlet-exportból 77 százalékkal a nagyvállalati szektor részesedik, ugyanakkor a középvállalkozói szféra 16 százalékos részesedése is kedvezőnek mondható. A fennmaradó 7 százalékon a mikro- és kisvállalkozói kör egyenlő arányban osztozik. A többletbevételek eredményeként az adófizetési kötelezettség 2,5-szeresére növekedett. A 2.266,7 millió Ft többletadó fizetési kötelezettséggel számolva a 8.292,2 millió Ft értékű támogatás 3,67 év alatt térülhet meg, nem számolva az osztalékadó többlettel, illetve a létszámnövekedésből adódó TB terhekkel. A beruházás megvalósítására vonatkozóan a megkérdezettek 16,6 százaléka nyilatkozott úgy, hogy a beruházást nem tudta volna megvalósítani állami támogatás nélkül, míg 20,9 százaléka vélte úgy, hogy támogatás nélkül a fejlesztést nem teljes mértékben valósították volna meg. A megkérdezettek több mint 60 százaléka teljes egészében megvalósította volna a beruházást saját, illetve külső forrás igénybevételeivel. A támogatások által megvalósult beruházásokat hiba lenne csak a többletjeljesítmények számadataiból megítélni. A termelésen kívül pozitív hatása lehet környezetére, további beruházásokat vonzhat maga után.

EU-források bevonása a csatlakozás előtt

Az uniós források bevonása terén az EU-csatlakozásig terjedő időszakban – a PHARE keretében – éves átlagban 100 millió euróval lehetett számolni. Az INTERREG programot 1989-ben kezdeményezte az Európai Bizottság, hogy ösztönözze a régiók együttműködését az Unió belső határai mentén. A program célja az volt, hogy közösen dolgozzanak ki megoldásokat a határok által kettészelt, de földrajzilag egységes területek problémáira. A Sapard programot a közösségi mezőgazdasági Garancia- és Orientációs Alap orientációs részének mintájára alakították ki, és ennek keretében évi 88 millió euróra számíthatott hazánk. Az infrastrukturális és környezetvédelmi projektek számára nyíltak meg az ISPA program keretében elkülönített pénzügyi eszközök, amelyek révén évi 38 millió euró közösségi forrástranszferhez jutunk. Az ISPA a Kohéziós Alap forrásainak a fogadására készíti fel a gazdasági szereplőket. Az EU csatlakozásig Magyarország számára éves átlagban 225 millió euró vissza nem fizetendő támogatást irányoztak elő. A csatlakozást követően váltunk jogosulttá a Strukturális Alapok és a Kohéziós Alapok forrásaira.

Összegzés

A versenyképességet korlátozó tényezők közül kiemelt szerepet tulajdonítottam a tőkehiánynak. A tőkehiány enyhítése érdekében az elmúlt években a kormány kedvezményes hitelkonstrukciókat dolgozott ki a kis- és középvállalkozások hitelhez jutásának javítása céljából. Annak ellenére, hogy ezáltal a szektor forráshoz jutásának esélyei javultak, még mindig az egyik legjelentősebb növekedési korlát az alul-tőkésítettség. Ennek oka, hogy a szükséges hitelfedezetet is nehezen tudják előteremteni, továbbá a hitelkamatok költségeinek terhét sem tudják (merik) felvállalni. A viszonylag alacsony létszámú mikro-vállalkozások helyzetét tovább nehezíti a megfelelő szakértelem hiánya és a finanszírozási kérdésekben való járatlanság.

A forráslehetőségeket vizsgálva egyértelműen kiderül, hogy rövid távú intézkedésekre van szükség. Nemcsak a kedvezményes hitellehetőségek, támogatások biztosítása jelentheti a megoldást. Vállalkozásbarát adópolitikával, megfelelően kidolgozott adókedvezményekkel jelentősen elő lehetne mozdítani a szektor fejlődését. A terhek csökkentésével arányosan a vállalkozások tulajdonosai egyre motiváltabbak lennének arra, hogy tevékenységi körüket kiszélesítsék. Ezáltal új munkahelyek teremtésére nyílna lehetőség. Míg a különböző állami támogatások a vállalkozások szűk körét érintik, addig az adórendszerben megjelenő kedvezmények versenysemleges módon jóval szélesebb körre terjedhetnének ki. A gazdasági versenyképesség egyik leghatékonyabb eszköze az adóterhek csökkentése mellett az adókedvezmények biztosítása – amely az egyik legkiszámíthatóbb pótlólagos forrás – melynek hatásaira egy, későbbi tanulmányban kívánok kitérni.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Kállay László: Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben.
= Gazdaság 2002. tavasz-ősz, 35-50 oldal.

Kállay László–Imreh Szabolcs: A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana.
Budapest, 2004. Aula.

Pitti Zoltán: A versenyképesség, mint napjaink legújabb kihívásai.
= Vezetéstudomány, XXXIII. évfolyam, 2002. különszám, 14-21. oldal.

Az EU-csatlakozás várható közvetlen hatásai.
= Külgazdaság, XLVII. Évfolyam, 2003/1. szám, 4-35. oldal.

A kis- és középvállalkozás-fejlesztés hosszú távú stratégiája.
Előterjesztés a Miniszteri Kollégium részére. 2004. szeptember, 51-52. oldal.

Uniói tagság – versenyképesség. Egy soktényezős elemzés gazdaságpolitikai tanulságai.
ECOSTAT Gazdaságelemző és Informatikai Intézet. Budapest, 2003. április, 3-15. oldal.

Kis- és középvállalkozások helyzete.
Éves jelentés 2000. Budapest, Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet. 93. oldal.

Beszámoló a 2003. évi Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program keretében a kis- és középvállalkozói célleírányzatból finanszírozott pályázatokról, valamint a vállalkozók pénzügyi forrásokhoz való hozzájutását segítő konstrukciókról.
Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest, 2004. május, 35. oldal.

State of small and medium sized business in Hungary, 1998.
Annual report/Institute for Small Business Development.

European Commission, SMEs in Europe - Candidate countries Theme 4.
2003 Edition 14-17. p.

<http://www.uzletessiker.hu/cikk.php?id=246&cid=13793>

Karcsics Éva*

A VERSENYKÉPES MUNKAVÁLLALÓ KOMPETENCIÁI AZ EURÓPAI UNIÓBAN ÉS MAGYARORSZÁGON¹

A jövő vállalatainak legfontosabb erőforrása az ember

Ez a kijelentés immár nem csupán szlogen, hanem olyan megállapítás, mely mögött az Európai Unió számos dokumentumának irányelve, elvárása felsorakozik, sok helyen számszerűsítve és konkretizálva, mit is kell tennünk az emberi erőforrások menedzsmentje területén a jövő versenyképes munkavállalója, vállalata érdekében. E dokumentumok közül is kiemelkedik az *Európai Foglalkoztatási Stratégia*, az úgynevezett „Tízparancsolat”, melyben célul tűzték ki többek között, hogy a 2010-re, a cégeknek munkabéreköltségük jelenlegi 2,3%-áról 20%-ra kell emelniük képzési kiadásait. Ugyanebben a dokumentumban fogalmazódik meg, hogy a középiskolát, főiskolát végzettek aránya el kell érje a 75%-ot.

A közeljövőben egyre inkább a munkavállaló minősége fogja meghatározni a vállalatok, cégek versenyképességét, a szervezet humán tőkéje lesz az, ami az elsődleges versenyelőnyt biztosítja. De mit is jelent pontosan a humán tőke fogalma? A szervezet munkavállalóinak összességét. Természetesen fontos a mennyiség is, de ha a versenyképesség szempontjából vizsgáljuk a munkavállalót, – akkor nem kérdés – a minőségi jellemzők hordozzák magukban az alkalmazkodás, innováció stb. lehetőségét. *A szervezet humán tőkéje alatt értjük tehát a munkavállalókat tudásukkal, tapasztalatukkal, gyakorlatukkal, képességeikkel és készségeikkel, jövőbeni potenciáljaikkal.*

Kompetenciakutatás az Európai Unióban

Hogyan tud reagálni egy munkatárs a megváltozó környezeti feltételekre? Mi biztosítja versenyképességét s ezáltal a szervezet életben maradását? Mely tényezők teszik alkalmassá a munkavállalót a gazdasági fejlődés ütemének, irányának követésére, megelőzésére? Nos, ezek a kérdések motiválták az Európai Unió szakembereit, hogy átfogó kutatásokat végezzenek a kérdéskörben. A munkavállaló lehetséges jellemzői közül a *kompetenciában* találták meg azokat az ismerveket, melyek átfogóan felölelik *az emberi erőforrás minőségi „leírhatóságát”*. A kompetencia fogalma körül azonban nincsen egységes szakmai

* *Főiskolai adjunktus, Ph.D hallgató. Általános Vállalkozási Főiskola. Jelen közleményben foglaltak részét képezik a „Humán-Mérleg Információ” című készülő PhD disszertációnak.*

¹ *Ezúton is köszönöm dr. Szakács Ferencnek a munka tartalmi kidolgozásában nyújtott szakértő segítségét, továbbá köszönöm Skultéty Viktor kollégámnak a feldolgozásban való igényes közreműködését. Köszönettel tartozom továbbá az ÁVF Vállalkozásszervező közgazdász szakos hallgatóinak, akik a munkaköri leírások gyűjtésében közreműködtek, illetve köszönöm ugyanezen szak Humán Erőforrás Menedzser szakirányos hallgatóinak az interjúk felvételében nyújtott segítségét.*

álláspont, ezért az Európai Unió célul tűzte ki a fogalom egységesítését és egy kompetenciarendszer kialakítását.²

Az OECD országok részvételével 1997-2002 között, 12 országban zajlott egy nagy volumenű kompetenciakutatás, melynek végeredménye – többek között – egy kompetencialista lett. Ez a kompetencialista három csoportba rendezve összesen 23 olyan kompetenciát tartalmaz, mely a tagországokban végzett kutatások alapján annak a munkavállalónak a sajátja, aki a jövő versenyképességét biztosíthatja a szervezetén belül.

Kulcskompetenciák:

- kommunikáció;
- számszerűsítési készség;
- csoportmunka;
- problémamegoldó készség;
- tanulás és teljesítmény fejlesztése.

Munkakompetenciák:

- rugalmasság;
- kreativitás;
- kezdeti önálló döntéshozatal;
- cselekvőképesség;
- idegen nyelv ismerete;
- magabiztosság;
- kritikus szemlélet;
- lehetőségek feltárása;
- felelősségtudat.

Vezetői kompetenciák:

- vezetés;
- más emberek motiválása;
- hibából való tanulás;
- kapcsolattartás, kapcsolatépítés,
- más emberekre való hatás;
- döntéshozatal;
- az eredményekre és a folyamatok véghezvitelére történő fókuszálás;
- stratégia felállítása;
- etikus hozzáállás.

Az Általános Vállalkozási Főiskola (ÁVF) Alkalmazott Magatartástudományi Tanszék keretében folyó Humán-Mérleg Információ (HUG-I) kutatás egyik célja, hogy feltárja a magyar munkaerőpiac által elvárt, közgazdász végzettséggel betölthető munkakörökben támasztott kompetenciákat s azokat összehasonlítsa az Európai Unió elvárásokkal.

Az ÁVF-en, a kompetenciakutatás 2000-ben kezdődött, s az elmúlt öt évben alábbi részfelméréseket végeztük:

■ Két éven keresztül (2000-2001) elemeztük a Heti Világgazdaság közgazdász végzettséggel betölthető álláshirdetéseit (összesen 1411 db-ot). A kutatás megkezdésekor ez volt az egyetlen olyan rendsze-

² *Munkánkban, az üzleti körökben leginkább elfogadott kompetencia-definícióval dolgozunk, melyet Boyatzis fogalmazott meg: „A kompetenciák egy személy alapvető meghatározó jellemzői, melyek okozati kapcsolatban állnak a kritériumszintnek megfelelő hatékony és/vagy kiváló teljesítménnyel.” Boyatzis (1982.)*

resen megjelenő szakmai jellegű kiadvány, melyben nagyszámú és kellően kifejtett álláshirdetést talál-
tam.³

A kívánatos kompetenciák fontossági sorrendben, e felmérés eredményeképp a következők:

kommunikációs és tárgyalástechnikai készség;
önállóság;
szervezési készség;
csapatmunkában való munkavégzés képessége;
dinamikus egyéniség;
kreativitás;
átlagon felüli munkabírás;
jó megjelenés, határozott fellépés;
teljesítményorientáltság;
analitikus szemlélet/elemzőkészség;
precizitás, pontosság;
kapcsolatteremtő képesség;
rugalmasság;
megbízhatóság;
problémamegoldó képesség;
vezetői rátermettség;
nyitottság;
ambíció;
elkötelezett munkavégzés;
ügyfél-orientáltság;
motiváció;
kimagasló vezetői minőség.

■ **Elemztünk 583 db munkaköri leírást.**

A munkaköri leírásokat az Általános Vállalkozási Főiskola, Alkalmazott Magatartástudományi Tan-
székével kapcsolatban álló úgynevezett bázisintézményi körből gyűjtöttük a 2001-2003 évek so-
rán. Olyan munkakörök munkaköri leírásait kértük a cégektől, melyeket végzésük után közgaz-
dász végzettségű hallgatóink potenciálisan elfoglalhatnak a szervezetben. Így teljes mértékben biz-
tosítottak látjuk a merítés hitelességét, az egyezés a képzés és a munkáltatói elfogadás között
teljesnek mondható.

Az eredmény fontossági sorrendben a következő kompetencialista lett:

pontosság, precizitás;
kommunikációs készség;
megbízhatóság;
kreativitás;
problémamegoldó képesség;
nyitottság;
önállóság;
kapcsolatteremtő képesség;
kezdeményszerző készség;
prezentációs képesség;
fejlődőképesség;
elemző-készség;
határozottság;
innovativitás;
teljesítményorientáltság;
elkötelezettség;
irányítóképesség;
rugalmasság;

³ Részletesen lásd: Karcsics Éva (2003): *A versenyképes közgazdász. Általános Vállalkozási Főiskola, Tudományos Közlemények 8. sz.*

rendszer szemlélet;
 lojalitás;
 csapatban való munkavégzés képessége;
 terhelhetőség.

- 2003. év őszén vezetési tanácsadókkal, munkaerő-közvetítőkkal, fejedelmekkel felvett interjúban kérdeztük meg a közgazdász végzettséget igénylő munkakörökben elvárt kompetenciákat (48 cég). A válaszadók között voltak a legnagyobb, legelismertebb vállalkozások.

A különböző kompetenciák említési, gyakorisági sorrendje a következő lett:

pontos, precíz munkavégzés;
 nagy munkabírási, terhelhetőség;
 rugalmasság;
 kommunikációs és tárgyalástechnikai készség;
 csapatban való munkavégzés képessége;
 önállóság;
 kreativitás;
 ítélőképesség;
 stressztűrő képesség;
 megbízhatóság;
 nyitottság;
 határozott, meggyőző fellépés;
 dinamikus;
 analitikus gondolkodás, elemző-készség;
 problémamegoldó képesség;
 lojalitás;
 teljesítményorientáltság;
 szervezőkészség;
 kultúrált, ápoltság megjelenés;
 alkalmazkodóképesség;
 proaktivitás;
 motiváltság;
 fejlődés, tanulás képessége.

Saját kompetenciakutatásunkon kívül természetesen figyeltünk hasonló magyar kezdeményezésekre is. Így vizsgálati körünkbe vontuk a Szent István Egyetem Vezetéstudományi Tanszékének kutatását is, mely az Oktatási Minisztérium megbízásából készült, a 2001. évben.⁴ A gödöllői kutatás elsősorban a vezetőkre helyezte hangsúlyt, ezért az eredmények egybevetésekor és értékelésénél erre külön figyelmet fordítottam.

Ott a következő eredményt kapták:

teljesítőképeség;
 megbízhatóság;
 pontosság;
 munkához való hozzáállás;
 logikus gondolkodás;
 utasítások megértésének képessége;
 stressz-tűrés;
 információfeldolgozás képessége;
 szakmai ismeret;
 döntési képesség;
 eredményközpontú szemlélet;

⁴ Az Európai gyakorlathoz illeszkedő munkaerő-piaci készségigény felmérés a magyar oktatás-képzés fejlesztése szolgálatában, Szent István Egyetem Gazdaság-és Társadalomtudományi Kar Vezetéstudományi Tanszék, Gödöllő, 2001. november.

becsületesség;
 tisztesség;
 precizitás;
 felelősségvállalás;
 alaposság;
 együttműködő képesség;
 kitartás;
 igazságosság;
 önuralom.

Az ÁVF-en a kutatás kezdetén célunk volt minden, a munkavállaló személyével kapcsolatos, a versenyképességét befolyásoló tényező megismerése. Az elemzések eredményeit először csoportosítani kellett. Ez jelentette az első módszertani akadályt, hiszen nincsen olyan egységes kompetencia-fogalom, csoportosítás, mely szerint munkánkat könnyen folytathattuk volna.

Ezért az eredményeket több fogalmi magyarázat, megközelítés, csoportosítás, módszer megismerése után az alábbi kategóriákba rendeztük:

- kritérium-jellegű kompetencia-elvárások;
- mérlegelendő jellegű kompetencia-elvárások.⁵

A kritérium-jellegű kompetencia-elvárások közé soroltunk minden olyan munkavállalói ismérvet, melynek meglétét vagy éppen hiányát azonnal azonosíthatja a pályázató a rendelkezésre álló dokumentumokból, pályázatból. A kritérium-kompetenciák felsorolása, bemutatása dönti el azt a pályázatban, hogy az illető továbbjut-e a kiválasztás második fordulójába, a személyes beszélgetésre.

E kategóriába az alábbiak kerültek:

- képzettség, szakmai ismeret;
- számítógépes ismeret;
- idegen nyelv ismerete;
- szakmai gyakorlat;
- egyéb jellemzők: életkor, nem, vezetői engedély stb.

A mérlegelendő jellegű kompetencia-elvárások közé személyiségbeli elvárások kerültek: tulajdonságok, képességek, készségek, melyek minősége, megléte nem azonosítható az előzetesen beadott pályázati anyagból. E kompetenciák meglétét a pályázató mérlegelés tárgyává teszi az interjú során, s különböző eljárásokkal, gyakorlatokkal igyekszik feltárni meglétüket, milyenségüket. Ide soroltuk többek között az alábbiakat:

- kommunikációs képesség;
- problémamegoldó képesség;
- kreativitás stb.

Ez a rendszer természetesen egy ideális állapotot feltételez, melyben a nyelvvizsga bizonyítvány megléte egyet jelent az aktív nyelvtudással, a képzettséget igazoló diploma pedig naprakész szakmai ismereteket takar. Egy olyan állapotot tehát, melyben a „papír” „objektív mércének” tekinthető, társadalmi közmegegyezésen alapuló tartalmakat hordoz magában.

A magyar és európai uniós kompetenciakutatások eredményeinek összevetése

Saját kutatásaink és a gödöllői kutatás eredményeit összevetettük az Európai Unió kompetencialistájával. Az ÁVF-es felmérés a közgazdász-végzettséggel betölthető munkaköröket vizsgálta, a gödöllői első sorban a vezetőkre helyezte a hangsúlyt, ezért az összehasonlítás során jelentkező eltérések e módszertani különbözőségekből is adódnak. Az elemzés során ezekre külön kitérek majd.

⁵ *Ez a csoportosítás a Sinndar módszerhez áll a legközelebb, melyben a kompetenciákat „lágy”, illetve „kemény” csoportba osztották. (www.sinndar.hu)*

A kompetencialisták összevetése után az egyezőség–különbözőség alapján, három csoportba soroltam a kompetenciákat. A szakmai és vezetői kompetenciákon túl háromféle kompetenciát különböztettem meg: aktuális, stratégiai és felzárkózási.

1. Kompetenciák, melyek mind az Európai Unió listáján, mind a magyar munkaerőpiacon jelen vannak elvárásként.⁶ (A csoportosítás az EU kompetencialista logikáját követi.)

Kulcskompetenciák:

- kommunikáció;
- csoportmunka;
- problémamegoldó képesség;
- tanulás és teljesítmény fejlesztése.

Munkakompetenciák:

- rugalmasság;
- kreativitás;
- kezdeti önálló döntéshozatal (önállóság) ;
- cselekvőképesség;
- magabiztosság (határozott fellépés) ;
- lehetőségek feltárása (proaktivitás).

Vezetői kompetenciák:

- az eredményekre és a folyamatok végigvitelére történő fókuszálás (teljesítmény- illetve eredmény-orientáltság);
- kapcsolattartás, kapcsolatépítés.

Ezek tehát azok a kompetenciák, melyek mind az Európai Unióban, mind Magyarországon megfogalmazódtak elvárásként a munkavállalókkal szemben, azaz egy mai versenyképes munkavállaló ismérvei. Ezért ezeket a kompetenciákat aktuális kompetenciáknak neveztem el.

2. Kompetenciák, melyeket a magyar felmérésekben nem fogalmaztak meg elvárásként a munkáltatók, de az Európai Unió kutatásában igen:

Kulcskompetenciák:

- számszerűsítési készség (képesség a rendszerek és folyamatok működése során képes a célok, mutatók és eredmények számszerű, mérhető formában való megjelenítésére).

Munkakompetenciák:

- kritikus szemlélet (képesség a jelenségek és személyek elfogulatlan értékelésére);
- felelősségtudat.

Vezetői kompetenciák:

- más emberek motiválása;
- hibából való tanulás;
- más emberekre való hatás;
- stratégia felállítása;
- etikus hozzáállás;

Ezeket *stratégiai*-kompetenciáknak neveztem el, mert ezek lehetnek azok a kompetenciák, melyek fejlesztésével, a fejlesztésükre való odafigyeléssel hosszú távon tudjuk a munkaerő versenyképességét megőrizni.

⁶ *Ideértendő az idegen nyelv ismerete is, amit mi a csoportosításunkban a kritérium-jellegű kompetenciák közé soroltunk.*

3. Kompetenciák, melyek az Európai Unió kompetencialistáján nem szerepelnek, de a magyar felmérésekben a munkáltatók megfogalmazták a munkavállalókkal szemben:

Két kompetencia iránti igény minden részfelmérésünkben (HVG hirdetések elemzése, munkaköri leírások elemzése, tanácsadók interjúinak elemzése), sőt a gödöllői kutatás eredményében is megjelent:

- pontos, precíz munkavégzés;
- megbízhatóság.

Az alábbi kompetenciák a három saját (ÁVF-es) részfelmérés eredményei:

- nagy/átlagon felüli munkabírás, terhelhetőség;
- nyitott személyiség;
- elemző-készség, analitikus szemlélet.

Az alábbi kompetenciák vegyesen, két-két részfelmérés eredményeként kerültek a listára:

- szervezési készség;
- lojalitás;
- elkötelezett munkavégzés;
- dinamikus egyéniség;
- motiváció;
- stressztűrő képesség;
- kultúrált, ápoltság megjelenés.

Mi az oka annak, hogy ezek a kompetenciák nem szerepelnek az EU-listán? Közrejátszanak a kutatási célok különbözőségei is. Míg az Európai Unió országaiban folyt kutatás általában a munkavállalóra irányult, az ÁVF-es kutatás a közgazdászvezettségű munkavállalókra, a gödöllői kutatás pedig elsődlegesen a vezetőkre.

Ezért azokat a kompetenciákat kivettem a listából, melyek ebből a szempontból speciálisnak mondhatók. Az „elemző-készség, analitikus szemlélet” és a „szervezési készség” definiálható szakma-specifikus, közgazdász munkakompetenciaként. (Persze léteznek elméletek, melyek ezeket a kompetenciákat is általános kulcskompetenciaként definiálják. De mivel itt egy általános érvényű lista eredményét hasonlítottuk egy szakma-specifikushoz, módszertanilag helyesnek ítélem a definíciót.) A „stressztűrő képesség” a vezetői kompetenciák közé sorolandó, ezt támasztja alá a gödöllői eredmény is. Ezért e három kompetenciát a következő gondolatmenetből kizárom.

A „nyitott személyiség”, a „dinamikus egyéniség”, a „motivált” jellemzők egy pozitív életszemléletű munkavállalót festenek elénk, aki bízik a jövőben. Ezeket a tulajdonságokat fejleszteni nem csupán egy képző intézmény feladata, ez társadalmi kérdés, s meggyőződésem, hogy ilyen tulajdonságokkal felruházott munkavállalót, egy olyan társadalom tud „kinevelni”, mely maga is bízik a lehetőségeiben, jövőjében.

„Pontos, precíz munkavégzés”, „megbízhatóság”, „lojalitás”, „elkötelezett munkavégzés”, „nagy/átlagon felüli munkabírás, terhelhetőség”... Mit üzennek ezek? Meggyőződésem, hogy munkakultúránk bizonyítékai ezek az eredmények. Ezek az elvárások olyannyira egyértelműek a munka világában, hogy ezért nem szerepelnek az Európai Unió kompetencialistáján. E tulajdonságok megléte nélkül egyetlen munkavállaló sem lehet versenyképes, ezért ezeket a kompetenciákat *felzárkózási* kompetenciáknak neveztem el.

* * *

Összegzésként megállapítható, hogy a munkavállalói versenyképesség szempontjából a kompetenciafejlesztési stratégiának három lehetséges szintje van. Az első, a tulajdonképpen felzárkózási, tehát „belépő” szinten a munkakultúránkban mutatkozó hátrányok leküzdését kell, hogy célul tűzzük ki: nagy hangsúlyt kell helyezni minden olyan feladatra és tevékenységre, mely a munkastílus, a munkához való hozzáállás területén szemléletváltást eredményez. A stratégia következő szintje az aktuális versenyhelyzetben való megfelelést biztosító kompetenciák fejlesztését célozza meg, s végül a legfelső szinten gondoskodhatunk a hosszú távon versenyelőnyt jelentő kompetenciák kialakításáról, fejlesztéséről.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Boyatzis, R. E. (1982): The competent manager: A model for effective performance. New York, Wiley-Interscience.

Karcsics Éva (2003): A versenyképes közgazdász. Általános Vállalkozási Főiskola, Tudományos Közlemények 8. sz.

Mohácsi Gabriella (2004): Kompetencia és érzelmi intelligencia. (Főszerk.) Karoling Mártonné–Farkas Ferenc–Poór József–László Gyula (1998). In: Emberi erőforrás menedzsment Kézikönyv, 13. fejezet, Budapest, 2004.

Spencer, L. M.–Spencer, Jr. PhD S. M. (1992): Competence at work. New York, John Wiley and Sons, Inc.

Az Európai gyakorlathoz illeszkedő munkaerőpiaci készségigény felmérés a magyar oktatás-képzés fejlesztése szolgálatában. Szent István Egyetem Gazdaság-és Társadalomtudományi Kar Vezetéstudományi Tanszék, Gödöllő, 2001. november.

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

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

www.psc-cpf.gc: Competencies and KSAOs

www.sinndar.hu

www.fmm.gov.hu/upload/doc/200311/guidelines_031121.pdf

G. Márkus György*

MAGYAR SZÍN(EK) AZ EURÓPAI PÁRT-RENDSZEREK PALETTÁJÁN

TÍZ TÉZIS A POLITIKAI MEGOSZTOTSÁGRÓL

1. A parlamenti pártok (pontosabban – mára – két parlamenti párt) a magyar politika főszereplői. A beágyazottságukat, szervezettségüket és mondanivalójuk koherenciáját tekintve viszonylag gyenge pártokkal szembeni társadalmi attitűdök ellentmondásosak. Az éveken át igen illékony választói beállítottságokat követően az elmúlt fél évtized során kialakult a pártokhoz kötődő, azokkal azonosuló két politikai tábor, a maga militáns híveivel. Ugyanakkor jelen van – gyakran még a táborokhoz tartozók esetében is – a politikai pártokkal szembeni csömör. (A „másikat” továbbra is ellenségnek látom, de – főleg a „baloldalon” – időnként a saját pártomtól is idegenkedem.) A magyar politikában azonban a barát-ellenség megosztottság a meghatározó. A politikai közösségek alakulásakor általában, így különösképp a gyenge társadalmi beágyazottságú pártok esetében – amikor problémás a közös értékek, érdekek, egyáltalán a közös nevező megtalálása – ugyanis *az idegen, a másik, mint lételem/létünket fenyegető ellenség képének megkonstruálása a kobézió és a hatékony mozgósítás feltételévé válik.*

2. Stabil polgári demokráciákban *a pártok a társadalmi törésvonalakra* (centrum – periféria, vallási megosztottság, város – vidék, munka – tőke) *épülve* mobilizálnak: *közvetítenek* társadalom és hatalom, közpolitika (policy) között. Ez adja képviseleti (reprezentatív) jellegük lényegét. Nálunk az eredendően gyenge pártok *voluntarizmusra*, az akarat lehetőségeinek proaktív túlbecsülésére, vagy – ellenkezőleg – a dologi kényszereként felfogott külső feltételekhez való reaktív *defenzív alkalmazkodásra* hajlanak. Pártjaink – szavazatmaximalizálási, azaz hatalommentési vagy -zsákmányolási indíttatással – egyrészt egyazon törésvonal ellenkező oldalait jelenítik meg egyszerre (MSZP), másrészt – még inkább – *maguk kreálnak, aktivizálnak vagy fojtanak el törésvonalakat* (Fidesz).

3. A társadalomalakítás és a modernizáció felől nézve *ez a viselkedésbeli különbség eleve tartalmi szembenállásban fejeződik ki*; a végtelket érzékeltetve: *antiglobalizmus-ban, antikapitalizmusban (szkepszisben) vagy piacpárti („globalista”) alkalmazkodásban (önkéntes alávetődésben).* Történelmi dimenzióban a voluntarista jövőkép a múlthoz (nosztalgikus, romantikus identitásokhoz) kötődik, a „realista” alkalmazkodás viszont a múlttal szemben radikális szakítást tételez fel.

4. A rendszerváltás során a politikai és az értelmiségi elitek, s az általuk generált (meghatározott) pártok egy hármas konfrontáció jegyében különültek el egymástól és versenyeztek:

- *Tradicionálizmus* (identitásörző nemzeti modernizáció és/vagy antimodernitás) kontra értékváltozó *nyugatosítás* (felzárkózó modernizáció): „sorsközösség” kontra árutermelő társadalom, klerikalizmus kontra szekularizmus, „haza” kontra „haladás”.¹

- Radikális szakítás vagy – részleges – folyamatosság a későkádári társadalommal: militáns *antikommunizmus* vagy a reformkommunizmus (értékeinek, eliteinek, viszonyainak, struktúráinak) *kontinuitása.*

- A gazdaság *piaci* kontra *etatista* koordinációja.

* Főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

¹ A klasszikus szociológia (Tönnies) szóhasználatában – *Gemeinschaft* kontra *Gesellschaft*.

5. A magyar pártok cseppfolyósáknak bizonyultak, a törésvonalak paradox módon magukat a pártokat és híveiket is megosztották, sőt, bizonyos mértékig mindmáig megosztják². A *politikai szereplők* – sokszorosan – *váltakoztak*, némelyek eltűntek vagy marginalizálódtak, mások – éppen e konfliktusokat tekintve – helyet cseréltek. A *bárom törésvonal* azonban lényegében újratermelődött, *stabilizálódott*, *„befagyott”*. (Rokkan – Lipset 1967) A nemzeti-kulturális identitás változatlan tartalmú konfliktusában a Fidesz a „baloldaltól” a „jobboldalra”, a gazdaságirányítási törésvonal esetében – szemben az MSZP ellenkező irányú pályájával – jobbról balra helyezte át magát. Az eredendően antikommunista SZDSZ a poszt-kommunista MSZP szövetségese (segédcsapata) lett.

6. Magyarországon kulturális politizálás (*cultural politics*) folyik: gazdasági, külpolitikai, társadalom-politikai témákat kulturális érvekkel támasztanak alá, világnézeti-morális „végső igazságokhoz” vezetnek vissza (Lipset 1969). *A kulturális, az identitásra, az állampolgárságra, s egyben a modernizáció jellegére vonatkozó törésvonal (nyugatosítás – nemzeti tradicionalizmus) maga alá rendelte a másik kettőt.* Ennek a konfliktusnak a *dominanciája* az alábbiakkal magyarázható:

- A meghatározó pártok „miliópártokként” értelmiségi szubkulturákból nőttek ki.
- A gazdasági-társadalmi berendezkedést tekintve az egypólusú világtrendben a politikai elitek nem láttak lényegi alternatívát. (TINA – There Is No Alternative).
- A rendszerváltás tárgyalásos úton, alkuk eredményeképpen jött létre, ami gyengítette ill. átformálta a „kommunista törésvonal” jelentőségét.
- Az értelmiségi közegben helyreállt – részben alig módosult tartalommal, részben mai konfliktusok avított ideológiai mezben történő megvívásához – a több évszázados magyar politikai konfrontációk kontinuitása, a közép-kelet-európai kis országok bíói nyomorúsága: haza – haladás, népiesek – urbánusok. Ezek jegyében mindmáig tartó, eszkalálódó *kultúrharc* indult be: „ki a magyar” szembekerülése – „ki a demokrata” – „ki európai” stb. (ál)kérdésekre fókuszálva.

A többségében gulyáskommunista mintán szocializálódott magyar társadalom kezdetben elutasította a kultúrharcot.³ Az átmenet elhúzódó gazdasági-szociális feszültségei és az ezeket kihasználó, ezekre építő politikai mobilizáció nyomán 1995-től a *kultúrharc eszkalálódott és „bebatolt” a frusztrált tömegekbe*. A kezdetben még egymást keresztbe szelő, egymást gyengítő *törésvonalak az osztályharcot is helyettesítő kultúrharc során egymást erősítve kumulálódtak*.

A törésvonalak konfliktusfrontjain elfoglalt pozíciók tekintetében a Bokros-csomag nyomán koherenssé vált a magyar „baloldal”. *A globalizációhoz való alkalmazkodás primátusa jegyében a meghatározó nyugatosodáshoz (1) átfogó piacositás (2) kapcsolódott, a későkádári reformelíttek vezérlő szerepe (3) mellett.*

A „baloldali” politizálásra reagálva a poszt-kommunista „jobboldal” offenzív-agresszív kultúrharcos térfoglalásra készült, *a globalizációval a nemzeti identitást (1), a radikális piacositással a kulturális (ideológiai) és gazdasági értelemben homogenizáló, centralizáló - „nemzetépítő” és kvázi-jóléti - államot (3) állítva szembe a sérelmi-érzelmi antikommunizmus (2) jegyében.*

7. Sem a törésvonalak egymásra épülése, sem a kulturális politizálás (a kultúrharcos identitáspolitika) nem kedvez a liberális demokrácia térnyerésének. Magyarországon sajátos „oszloposodás”, pontosabban bipoláris „táborosodás” ment végbe. A társadalom két kulturális – egymással való kommunikációra nem hajlandó és nem képes – szegmensének kialakult a maga intézményi-szervezeti infrastruktúrája, saját civiltársadalma és médiavilága. Szemben *az eleve adott* vallási-nyelvi-etnikai-világnézeti sajátosságokra épülő nyugati „oszloposodott”, fragmentált társadalmakkal, illetve konszenzuális demokráciákkal (Svájc, Hollandia, Belgium, Ausztria), nálunk a politikai egyik főszereplője *felülről*, a konszenzus és a kompromisszum lehetőségét kizárva, kezdeményezte és szervezte a *„bideg polgárháborús” táborosodást*.

8. A *politikai kultúrának*, mint a politika szubjektív dimenziójának központi konfliktusa magáról a konfliktusokról (azok élezéséről vagy kerüléséről) szól. Az „antikommunista” törésvonal, illetve a „nemzeti-nemzetietlen” konfliktus a politikai kultúra terén sajátos módon összefonódik a „többségi” és a „konszenzuális” demokrácia szembeállításával.

² *Csurkisták és antallisták az MDF-ben, „népiesek” és „urbánusok”, piacpártiak és marxisták az MSZP-ben stb.*

³ *1994: az első jobbközép koalíció bukása egyfajta kádárta proteszt jegyében.*

A rendszerváltás körülményei – a megegyezésem, alkut és kompromisszumokat magában foglaló evolúciós scenárió – a hatalmi pozíciókat gazdasági előnyre konvertáló késő-kádári technokrata eliteknek kedveztek. A posztkommunista „baloldal” – a hatalmi viszonyokat illetően – az 1989 utáni (vagyis részben az az előtti) *status quo* védelmezőjeként konszenzusban érdekelt. Az erőforrások, a hatalom aszimmetrikus újrendezése során hátrányba szorult a jobboldal, különös tekintettel a fiatal nemzedékből kikerülőkre. A Fidesz a kilencvenes évek második felétől a pozíciók radikális újraelosztására vett irányt.

Kialakult (más posztkommunista országokhoz hasonlóan) két ellentétes, más-más stratégiához és más-más társadalomképhez kapcsolódó *politikai kultúra* konfrontatív hívószavakkal:

Két politikai kultúra Magyarországon

Baloldali értékorientáció

extravertált globalista univerzalizmus
aufklérista modernizmus

szekularizmus
racionális kalkuláció
egyén
piac
társadalom
defenzív determinizmus
(belső-külső) diverzitás
multikulturalizmus
konszenzus
laissez-faire
részvétel
pragmatikus (reál)politika
érdek – csoport

Jobboldali értékorientáció

intravertált etnocentrikus partikularizmus
nem-racionális, érzelmi posztmodern
tradicionalizmus
klerikalizmus
mítosz
közösség
kultúra
nemzet
offenzív voluntarizmus
egyneműsítés
kultúrharc (mi – ők)
konfliktus
tekintély
vezérelv
identitáselvű expresszív politika
identitás – mozgalom.

A politikai verseny logikája egyfajta alkalmazkodáshoz vezet. A baloldalon, az amúgy is a valamennyi lényeges törésvonal szerint megosztott MSZP-ben megfigyelhető az érzelmi-szimbolikus politizálás, a kulturális, nemzeti identitás tematizálása, elmozdulás a vezér-centrikusabb politizálás felé, tábor-szervezés stb. A rendszerváltás vesztesei felé orientálódó jobboldalon viszont „a kádári kisemberek” megnyerése érdekében a gulyáskommunizmus idején érvényesülő értékek és attitűdök egyikét-másikát rehabilitálják.

9. A „jobboldal” meghatározó jellegzetességévé vált egyfajta *szociálnacionalizmus*. Populista szintézis teremtődött meg. A nemzeti-keresztény identitás (antiglobalista, antikapitalista, antikommunista) védelme – 1995-től mindmáig – egy nemzetállam-centrikus szociálprotekciónizmus meghirdetéséhez kapcsolódik.

Az identitásvédő jobboldal – sajátosan reflektálva az osztályok nélküli, a munkásosztály nélküli kapitalizmus strukturális problémáira – valós gazdasági és társadalmi kérdésekre a kulturális dimenzióban konstruál válaszokat.

Sajátos közeledés mutatkozik a magyar jobboldal egyes piac-szkeptikus gazdasági-társadalmi követelései és a tradicionálisan balos antikapitalisták magántulajdon-ellenes alapállása között.

A piactársadalmi transzformáció keménysége és elhúzódása, a szociális feszültségek tartóssága és oldódásuk kilátástalannak tűnése a magyar társadalom frusztrált rétegeiben a szociálnacionalizmus társadalmi bázisának újratermelődését segíti elő, egy nem-racionális – kvázibalos – jobboldal pozícióit stabilizálhatja. *A magyar szociálnacionalizmus egyrészt – hasonlóan a nyugat-európai populizmusok társadalmi bázisához – a rendszerváltás veszteseit, másrészt a viszonylagos hátrányba került gazdasági és kulturális elitcsoportokat szólítja meg.*

A piacellenes populizmus térnyerésének mind nyugaton, mind nálunk kedvez a szocialista-szociáldemokrata pártok gazdaság- és társadalompolitikai metamorfózisa, amelynek eredményeképp a hagyományos piactalanítást piacosítás, a progresszióértelmezett globalizáció melletti politizálás váltja fel.

10. Az identitáspolitika kulturális törésvonala maga alá rendelte az EU-csatlakozás ügyét is. A „baloldal” a nemzetek feletti struktúrák mellett kötelezi el magát. A „jobboldal” aggódik és fékezni igyekszik a szupranacionalitást, egyrészt a nemzeti identitás és a nemzeti érdekek, a nemzetállami szuverenitás veszélyeztetettségére, másrészt a társadalmi-gazdasági egyenlőtlenségek fokozódására hivatkozva.

* * *

Mindez érzékelteti az új típusú világkapitalizmus kibontakozásával jelentkező negatív tendenciákat, egyfajta globális anómia /elő/jeleit. A társadalmi, sőt antropológiai bizonyosságokat megrendítő *új modernitás* paradox módon *premodern és irracionális cselekvési módoknak, politikai attitűdöknek* kedvez. A politika és a társadalom amerikai mintájú mediatizálódása⁴ komoly kihívást jelent, kiüresítheti a hagyományos néppártokat, s válságba viheti a nyugati típusú reprezentatív demokrácia működésének eddigi módjait.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Flora, Peter (1981):** „Stein Rokkans Makro-Modell der politischen Entwicklung Europas: ein Rekonstruktionsversuch.”
Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. 33. 1: 397-436.
- Kitschelt, Herbert (1995):** „Formation of Party Cleavages in Post-Communist Democracies.”
Party Politics, 1., 4: 447-472.
- Lijphart, Arend (1974):** The Politics of Accomodation.
Berkeley, Los Angeles, London. University of California Press.
- Lipset, Seymour M. (1969):** Revolution and Counter-Revolution: Change and Persistence in Social Structures. London.
- Lipset, Seymour-M., Stein Rokkan. (1967):** „Cleavage Structures, Party Systems and Voter Alignments: An Introduction”, Party Systems and Voter Alignments: Crossnational Perspectives. New York: Free Press.
- Márkus György, G. (1990):** „Táborok, pártok, konfliktusvonalak.”
Hiány, 7, (április) 71-91.
- Márkus György, G. (1992):** „Parties, Camps and Cleavages in Post-Communist Hungary: Is the Weakness of Social Democratic Forces Systemic?” In: Gy. Szoboszlai (ed.).
Flying Blind, Yearbook, Hungarian Political Science Association, Budapest. 331-343.
- Márkus György, G. (1998):** Törésvonal-szerkezet és pártrendszer. In: Kurtán S. et al. ed.
Magyarország évtizedkönyve. Budapest. Demokrácia Kutatások Alapítvány. 1998. 372-384.
- Márkus György, G. (2001):** A politikai törésvonalak Magyarországon nemzetközi összehasonlításban.
Általános Vállalkozási Főiskola. Tudományos Közlemények 4. szám, 80-105. old.
- Rokkan, Stein. (1980):** „Eine Familie von Modellen für die vergleichende Geschichte Europas.”
Zeitschrift für Soziologie (9) 2. 118-128.
- Touraine, Alain (1995):** Critique of Modernity.
Oxford (UK) – Cambridge (USA) Blackwell.

⁴ A politika a vizuális média logikájához igazodik.

Papp Ferenc*

GONDOLATOK AZ E-BUSINESS JELENTŐSÉGÉRŐL

A XXI. század kezdetén paradigmaváltás zajlik a társadalomban és a gazdaságban. A gazdaság társadalmi beágyazottságának körülményei között egyre nőnek a szociális különbségek, ellentétek. A pénzügyi és a termelőeszközök felett rendelkező tőkés társaságok profitérdekei olykor már saját létüket veszélyeztetik. A gazdaság, ha a jelenlegi fejlődési tendenciáit követi, a pénzügyi összeomlás felé halad. Ennek megakadályozása minden józanul gondolkodó ember számára létfontosságú. A helyzet az Új Gazdaság viszonyainak megértését követeli és nagyon felelősségteljes döntéseket kíván.

Az értékalkotási folyamat jelentősen átalakult, a klasszikus Porter-féle horizontális modellel szemben az információs társadalom értékmodellje vertikálissá válik, és e vertikális modell működése során az értékhozzáadás egyre magasabb szinten valósul meg. Az e-business néhány éve még rohanó folyamata lelassult. Ennek alapvető oka, hogy a technológiai fejlődés ugyan lehetővé teszi a gyorsabb haladást, de az (egyéni és társadalmi) általános emberi fejlődés lassúsága és a profitérdekek eltérítő hatása nem engedi a tendenciák további gyorsítását.

Az Internet térnyerése

Az e-business hazai gyakorlata még épp csak most lép ki a gyermekcipőből. Ennek okát nem a technológiai ismeretek hiányában és nem is a vállalkozói érdektelenségben kell keresni, hanem az egész hazai gazdaságot jellemző tőkehiányban és a technológia kiépítésének olykor már túlzottnak tekinthető költségeiben. A magyar vállalkozások döntő többségét alkotó mikro- és kisvállalkozások nehezen tudják ki-gazdálkodni az elektronikus üzletvitel költségeit, nem hisznek a megtérülésben, így nem is fognak hozzá.

Nem használ a kialakult helyzetnek a terület törvényi szabályozása körül jelentkező anomáliák nagy száma, a két véglet irányába széthúzó érdekek (szakmai és fiskális) tartós fennmaradása, vagy a túlzott szigor és a túl enyhe megítélés iránti szándék sem. (Homoki 2000.)

Korunkra evidenciává vált, hogy a vállalati erőforrások (eszközök, készségek, képességek) a vállalati stratégia alappillérei, az értékteremtő folyamat inputjai. De ha ez evidencia, akkor azt is el kell fogadnunk, hogy ma már nem az a legfontosabb kérdés, hogy mit tegyen a vállalat, hanem sokkal inkább az, hogy mit tehet, hogy mit tesznek lehetővé számára a meglévő képességei. Ebből adódik, hogy a fogyasztói magatartás gyökeres megváltozása, más területeken pedig maradisága egyre szűkítheti a vállalati mozgásteret.

Az egyedi erőforrások biztosítják a hosszú távú versenyelőnyt a vállalatok számára. Alapvető feladatuk a verseny, az üzleti ciklus és a termék megújulásához szükséges idő lassítása. Ehhez pedig a vállalatnak hatalomra van szüksége. Az ellátási lánc fejlődésében és menedzsmentjének átalakulásában forradalmi fejlődést okozott az Új Gazdaság technológiája, az Internet. Az egyedi erőforrások és a stratégiai hatású Internet kiépítésének egyik leghatékonyabb eszköze az Internet által generált e-business.

A stratégiai hatású Internet-képességek kiépítése önmagában nem biztosít versenyelőnyt, de elhanyagolásuk egyértelmű következménye lehet a versenyhátrány kialakulása. A stratégiai jelentőségű Internet-képességek egyik legfontosabbika az e-CRM. Az e-CRM széleskörű vállalati alkalmazása feltétele a tényle-

* *Főiskolai docens, Általános Vállalkozási Főiskola*

gesen is – és nemcsak deklarációban – ügyfélközpontú, fejlődő és fejlődőképes gazdaság kiépülésének, a valójában emberközpontú társadalom fennmaradásának. (Pogány 2001.)

Az Internet-penetráció dinamikus növelése elengedhetetlen az Új Gazdaság fejlődéséhez, hiszen a gazdaság és a vállalkozások számára szükséges információk döntő többségét a legrövidebb idő alatt és a legteljesebb mértékben az Interneten keresztül lehet elérni. Az Internet- hozzáférések növeléséhez szükség van az előfizetések jelentős számú bővülésére és az azt biztosító műszaki-technológiai feltételek megteremtésére. Ehhez azonban kormányzati akaratra, valamint tényleges tettekre van szükség, hiszen a jó szándék az anyagi és infrastrukturális feltételek megteremtése nélkül mit sem ér.

A változó és jelentősen fejlődő információ-gazdaságtan azzal kényszeríti a tradicionális üzleteket, hogy alapvetően újragondolják üzleti stratégiájukat. A vásárlók szükségleteit kielégíteni akkor lehet a legjobban, ha a fizikai és az on-line csatornát kombináltan használjuk. Ha a vevő több független csatorna között választhat, az félig sem olyan hatékony, mintha egy olyan rendszerrel kerül kapcsolatba, ahol az egyes csatornákat keresztkapcsolatok rendszere köti össze. Ma a cél a vevőközpontú, keresztcatornás értékesítési rendszer kialakítása és hálózatként történő működtetése. Ez egyrészt eredményezheti az üzemeltetési költségek csökkenését, ugyanakkor a tradicionális üzletek bezárásával is járhat.

Az e-business

A vállalatok közötti elektronikus kapcsolattartás és üzletkötés nem új keletű dolog és nem kötődik az Internet megjelenéséhez. Több mint húsz éve van lehetőség az elektronikus úton történő rendelésre, a tranzakciókhoz kapcsolódó okmányok cseréjére és a számlák elektronikus kiegyenlítésére. Az elektronikus kereskedelem korábbi formája azonban már korábban létező kapcsolatokat, drága és komplex vevői szoftvereket és kizárólagosan használt kommunikációs csatornákat, szigorúan kompatibilis eszközöket igényelt. Következésképpen a korai elektronikus kereskedelem (Electronic Data Interchange – EDI és Electronic Fund Transaction – EFT) fő használói elsősorban a nagy, tőkeerős cégek voltak és kapcsolataik kétoldalú, elszigetelt rendszereket teremtettek.

A technikai fejlődés azonban újabb alkalmazások kifejlesztését tette lehetővé. Ennek eredményeképpen jöttek létre az Internet-alapú WEB/EDI rendszerek. Az EDI elsősorban hivatalos okmányok küldésére, az üzletkötés elősegítésére és dokumentációjának lebonyolítására alkalmas. A vállalatok közötti internetes kapcsolat viszont az üzleti folyamat sokkal szélesebb területén használható. Új lehetőségként kínálkozik a nemrég elterjedt P2P (peer-to-peer) technológia, melynek lényege, hogy egyes egyének között hoz létre közvetlen kommunikációt. A technológia non-profit kezdeményezésként indult, ám az üzleti lehetőségek igen jelentősnek tűnnek.

Az Internet információs, kommunikációs, disztribúciós és tranzakciós tér. A virtuális információs térben a gazdasági szereplők információkat adhatnak közre magukról, termékeikről és szolgáltatásaikról. Az Internet új csatornát jelent a vállalatok számára kapcsolatépítésre, promócióra, véleményformálásra: virtuális kommunikációs tér is egyben. A legfontosabb az úgynevezett 24/7 követelménye (a hét minden napján 24 órás rendelkezésre állás), miszerint nem lehet úgy on-line kommunikációt kezdeni, hogy korlátozott rendelkezésre állási idővel kizárjuk a föld másik oldalán élő látogatókat, vagy azokat, akik általában éjszaka használják a hálózatot. A virtuális kommunikációs tér kitűnő lehetőséget teremt minden vállalat számára a vevőszolgálat fejlesztésére, a vevőkkel, partnerekkel való interaktív kapcsolattartásra. Elektronikus közösségek építhetők végső felhasználók részvételével, illetve közvetítőkkel és partnerekkel is. A virtuális csoportok létrejöttének fő motiváló tényezője a közös érdek illetve érdeklődés.

Digitalizálható és hálózaton keresztül szállítható termékek számára új disztribúciós csatornaként használható az Internet. Az on-line forgalmazás lehetőségével élhetnek azok a gyártók és szolgáltatók, melyek termékei jelentős mennyiségű információtartalommal rendelkeznek (például pénzügyi szolgáltatók, szoftvergyártók illetve értékesítők vagy a zenei oldalak.)

A virtuális tranzakciós térben bonyolítható le rendelés, számlázás és fizetés. E negyedik üzleti lehetőség kihasználását befolyásolja az elektronikus kereskedelem jogi, biztonsági és megbízhatósági feltételeinek rendezettsége.

Digitális szakadék

„A gazdasági növekedés lassulását úgy kell tekinteni, mint haladékot azoknak a vállalatoknak, amelyek nem voltak képesek lépést tartani az e-business legjobbjáival” – vélekedett Lauren Shu, a Gartner e-business csoportjának kutatási igazgatója. Ez szimpatikus szemlélet, de a gazdasági növekedés lassulása

az egész világon fékezően hat a B2B alkalmazások fejlődésére, ami még bonyodalmakat okozhat. A pillanatnyi visszaesés ellenére a Gartner piackutató hosszú távon kiegyensúlyozott növekedésre számít.

Az Internet gyorsabban növekszik, mint bármely más kommunikációs technológia. Ahhoz, hogy 50 milliós hallgatói tábora legyen a rádióknak, 38 évre volt szüksége, a televízió 13 év alatt érte el ugyanezt a szintet. Az Internet négy év alatt érte utol mindkettőt, s 1999-re több mint 100 millió ember tartozott az Internet-használók közé. A kisvállalkozások számára is egyenlő esélyt ad a nemzetközi piacon való megjelenéshez. A kisvállalkozások korábbi hátrányaként jelentkezett, hogy szinte lehetetlen volt számukra gyorsan és költségkímélően partnereket találni más országokban. 2000-ben a B2B-kereskedelmi tranzakciók összértéke világszerte meghaladta a 433 milliárd dollárt. Bár a Gartner az elmúlt egy évben bekövetkezett változások hatására kénytelen volt előrejelzését 1,3 milliárd dollárral korrigálni, 2005-re így is 8 milliárd dolláros forgalmat prognosztizálnak.

A közeljövőben a vállalkozások minden bizonnyal a megtakarításokra fognak koncentrálni, ezért várható, hogy a házon belüli megoldások helyett az e-beszerzés és az e-piacterek szerepe erősödik meg.

Ma a digitális megosztottság látszik korunk egyik legsúlyosabb társadalmi-gazdasági problémájának. A digitális szakadék nemcsak a fejlett és a leszakadó országok között, hanem Kelet-Európán belül is egyre mélyül. A GFK Piackutató intézet adatai szerint a magyar 15 éves és idősebb lakosság 21%-a él a világháló adta előnyökkel. Szlovéniában a felnőttek 50, Észtországban 46, Csehországban 35, Szlovákiában 33 százaléka használja az Internetet. Romániában a felnőttek 18, Ukrajnában 10, míg Oroszországban 19 százaléka internetezik. 33 európai ország mezőnyében Dánia és Svédország került az élre 75-75%. A legnagyobb arányú növekedést Oroszországban és Törökországban regisztrálták, ahol megduplázódott a Web-használók aránya.

A legfrissebb adatok alapján Svédország továbbra is a világ vezető információs gazdasága, míg az Egyesült Államok a második helyről a negyedikre csúszott a listán, Norvégia, pedig felkerült a második helyre. Finnország továbbra is a harmadik az IDC/World Times Információs Társadalmi Index listáján, amely az információs technológiák elérhetősége és elterjedtsége szerint rangsorolja az országokat. A besorolást négy kategória alapján végzik:

- a számítógépek száma ezer lakosra;
- az információs vagyoni nagysága;
- az Internet elterjedtsége, infrastruktúrája és
- a társadalom infrastrukturális felkészültsége.

A korszerű információs infrastruktúra fejlesztése Magyarországon a 80-as évek derekán, pontosabban 1986-ban indult be az Információs Infrastruktúra Fejlesztési Program, az IIF keretében. Első lépésként nálunk is az volt a cél, hogy sikerüljön megteremteni a versenyképes számítógépes hálózati környezetet a világszerte legfelkészültebb és legigényesebb alkalmazói kör, a kutatási-fejlesztési kollektívák és a felsőoktatási közösségek számára. Az Internet fejlettségének elfogadott mutatószáma az ún. Internet-sűrűség, (penetráció) ami az 1000 lakosra jutó Internet-hostok számát jelenti. Magyarországon ennek a mutatónak az értéke 10.

Az Internet jelenlegi magyarországi helyzetét összefoglalóan az alábbiakkal jellemezhetjük: Az Internet-sűrűség a környező közép-kelet-európai országok egy részénél jobb, de egyre többen előznek meg bennünket (Szlovénia, Csehország, Lengyelország). Szakmai szintjét tekintve hálózatunk ma még megfelel az Európai Unió jelenlegi követelményeinek, de rövid időn belül már elavult lesz. Az Interneten való megjelenésünk tartalmilag gazdag és sokszínű, de nyelviileg korlátozott. A felsőoktatás, a kutatás, a közgyűjtemények területén Internet-kultúránk európai színvonalú. Az Internet-kultúra hazai fejlesztéséhez az ország vezetése kiemelt támogatást biztosít. A sajtó, a rádió, a televízió kiemelten kezeli e témát. A hazai vállalatok döntő többsége használja az Internetet. Három terület van, ahol komolyabb lemaradás mutatkozik:

- a hazai kereskedelmi célú Internet-szolgáltatások fejlettsége – bár az egész országra kiterjed – még nem éri el az európai átlagot;
- a hálózatban viszonylag alacsony az otthoni felhasználók számaránya;
- az Internet-elérés költségvonzatai rendkívül nagyok.

Miközben a világ kiskereskedelmi forgalmának egyre növekvő részét teszik ki az Interneten keresztül lebonyolított vásárlások, Magyarországon még a rendszeres Internet-használók közül is csak igen szűk kör veszi igénybe ezt az új értékesítési csatornát. A Dotkom Internet Consulting és a BellResearc piackutató közös felmérésében ennek miérettjére kereste a választ. Európában az Internetet használók 10-15 százaléka vásárol Interneten keresztül. Magyarországon ugyanakkor még az aktív Internetezők számához képest is alacsony az on-line vásárlók aránya.

Az e-üzlet típusai

Bret A. Bennett szerint: „az e-üzlet a kulcsfontosságú üzleti folyamatok átalakítása az Internet technológia használatával.” Meghatározása az alábbi: „Elektronikus üzlet, melynek során a vállalatok az Internet segítségével valósítanak meg kapcsolatot az üzletfelekkel, vásárlóikkal, beszállítóikkal, a kormányzattal és az értékesítés minden láncszeme az Interneten keresztül valósul meg. Beletartozik a vállalat operatív működésének elektronizálása is. Magába foglal minden elektronikus úton zajló pénzügyi és kereskedelmi tranzakciót, az elektronikus adatcserét (EDI), elektronikus átutalást (EFT) és minden hitel/debit kártya aktivitást.”

Az elektronikus kereskedelem (*e-commerce*) az Interneten vagy vezeték nélküli hálózaton folytatott elektronikus üzlet egy szelete. Magában foglalja a termékek és szolgáltatások on-line értékesítését, az elektronikus beszerzést, a beszállítói, partneri kapcsolatok fenntartását. A hagyományos piachoz hasonlóan az *e-commerce* esetében is megkülönböztetünk fogyasztói és vállalati piacon folytatott kereskedelmet. Az e-kereskedelemnek a résztvevőket tekintve két fajtája van: *business-to-business* (B2B), üzleti partnerek közötti elektronikus kapcsolat, valamint a *business-to-consumer* (B2C), internetes kiskereskedelem, amely az egyéni végfelhasználók Interneten keresztüli vásárlásait jelenti.

Az e-kereskedelem, mely alapvetően a marketing és az eladás folyamatát öleli fel, az elektronikus kiskereskedelem (B2C) és a vállalatközi kereskedelem (B2B) összefoglaló megnevezése, és csupán az e-üzlet egy részét képezi.

Az e-kereskedelemnek a szélesebb nyilvánosság előtt legismertebb ágazata az elektronikus kiskereskedelem. (B2C) A legszigorúbb értelemben ugyan csak az Interneten házhoz szállított, digitalizált javak (zene, szoftver, tanulmány, e-könyv) kereskedelme esne az e-kereskedelem körébe, a jóval engedékenyebb – köznapi nyelvhasználat – nem zárja ki az e-kereskedelemből a fizikailag létező árukat, a hálózaton kívül végződő tranzakciókat sem.

Az e-kereskedelem másik területe, mely egyre inkább előtérbe kerül, és mely az elemzők szerint igazán nagy pénzügyi mozgást hozhat meg, a B2B kereskedelem, melynek résztvevői mindkét szerepben vállalatok. A végbement kereskedelmi tranzakciókban mind az eladott/vásárolt áru mennyisége, mind a kiadott/szerzett pénz mennyisége sokkal nagyobb, mint a magánvásárlók esetében.

Az elmúlt évek gazdasági fejlődése az üzleti élet egyes területeinek jelentős változását eredményezte. A hagyományos piac (reálvilág – market place) mellett kialakult az exponenciálisan növekedő elektronikus piac (virtuális piac – market space). Az új piac szereplői két nagy csoportot képeznek: az ún. „dotcom” és az ún. „hibrid” cégek körét.

A „dotcom” vagy „virtuális vállalatok” jellegzetessége, hogy „székhelyük”, működési területük és kommunikációjuk a virtuális/elektronikus piacra koncentrálódik. Az on-line jelenlét fizikai háttérének a biztosításához elegendő egy irodahelyiség néhány számítógéppel, melyet a vállalat profiljából adódó egyedi eszközállomány egészít még ki. Klasszikus és legismertebb dotcom vállalat az Amazon.com. Hazai példaként említhető az e-Bolt, a Cédé Bt, a Sunbooks.

A hibrid vállalatok („click and mortar”, a hagyományos „brick and mortar”, fizikai létesítményekkel, üzletekkel rendelkező vállalatok elnevezése alapján) vagy hagyományos üzleti tevékenységüket terjesztik ki az elektronikus piacra, vagy új on-line üzletágakat hoznak létre. A Fotexnet, a Fókusz On-line és a Libri ebbe a kategóriába sorolható.

Az elektronikus piacnak fontos elemei az ún. „tisza” (*pure play*) piaci szereplők. Így azokat a vállalatokat nevezzük, amelyek a működési tevékenységükhöz nagyon közelálló tevékenységekkel jelennek meg az e-business világában. A magyarországi e-business területén tevékenykedő „tisza” piaci szereplők a hagyományos „telefonos” ún. telco (telecommunications) cégek (KPN, DT, MATÁV), az infrastruktúra-szolgáltatók (KPNQuest, Level3), a NextGen (Next Generation=Következő Generáció) típusú telco cégek, amelyek leginkább IP (Internet Protokoll) alapú infrastruktúrát nyújtanak (MCI, Vivendi, PanTel), a mobilszolgáltatók (Vodafone, Pannon, Westel), a kábel (TV) szolgáltatók (UPC, MatávKábel), a „csak” adatközponti/Hosting típusú szolgáltatók (CityReach, Ixeurope), az Internetszolgáltatók (ISP=Internet Service Provider) (PSINet, Euroweb, MatávNet), a tartalomtípusú portálszolgáltatók (Index.hu, Internetto, Origo), a „hagyományos” média-szolgáltatók (TimeWarner, RTL), a szoftvergyártó cégek, más néven IT=Információtechnológia (Information Technology) cégek (Microsoft, Oracle, SAP, BMC), a rendszerintegrátorok (IBM, KFKI, Synergon), az eszközgyártó cégek (Sun, IBM, Cisco, Ericsson), a hagyományos kereskedőcégek, disztribútorok (Fotex.hu, Libri.hu) a pénzügyi szféra (OTP Bank, K&H Bank), és a tanácsadó cégek (KPMG, AC, PWC).

Az e-business alapjai

Az elektronikus üzlethez (*e-business*) és az elektronikus kereskedelemhez tartozó legfontosabb alapfogalmak a következők: Új Gazdaság; elektronikus üzlet; elektronikus kereskedelem; elektronikus vállalat.

A továbbiakban azt vizsgáljuk, hogy a gazdaság egyes szereplői milyen on-line kapcsolatokat hoznak létre, és hogyan használhatják ki az Internet által nyújtott előnyöket.

A kapcsolódási lehetőségeket az alábbi résztvevők részletes tárgyalásával mutatjuk be:

- vállalatok, vállalkozások közötti on-line kapcsolat, *business to business* (B2B);
- a vállalkozások és fogyasztók közötti on-line kapcsolat, *business to consumer* (B2C);
- a vállalatok és a közigazgatás közötti on-line kapcsolat, *business to administration* (B2A);
- a lakosság és a közigazgatás közötti on-line kapcsolat, *consumer to administration* (C2A);
- a fogyasztók közötti on-line kapcsolat, *consumer to consumer* (C2C);
- a vállalat és az alkalmazottak közötti on-line kapcsolat, *business to employee* (B2E).

Technikai oldalról elektronikus vállalatnak tekinthető az a szervezet, amelynél az intranet, extranet és az Internet-„fúziója” megvalósult (illetve a vállalat belső és külső kapcsolatai elektronizáltak), amelyben meghatározott jogosultsági rendszer alapján biztosított a vállalat integrált adatbázisának, információs rendszerének elérése. Az *intranet* a vállalat belső on-line kommunikációs rendszere, naprakész adatokat tartalmaz a vállalat működésére vonatkozóan (pénzügyi, könyvviteli, marketing stb. információk). Felgyorsítja a cégen belüli folyamatokat, mivel minden egyes alkalmazott közvetlenül (megfelelő jogosultsági rendszer szerint) hozzáfér a munkájához szükséges adatokhoz. Az intranet-hoz hasonló funkciókat tölt be az *extranet*, melyet bizonyos tekintetben a belső hálózat kiterjesztésének tekinthetünk a vállalat külső környezetében. Az extranet zárt hálózat egy adott cég és partnerei között, mely a kommunikáció és az üzleti folyamatok zavartalanságát szolgálja. A cég adatbázisait, a vezetői információs rendszer részeit elérhetővé teszik a kulcsfontosságú beszállítók, szolgáltatók vagy közvetítők számára.

A technikai és technológia háttér azonban csak lehetőséget teremt az e-business bármilyen szintű megvalósítására. A siker kulcsa, hogy felismeri-e a cégvezetés a piactér kihívásait, veszélyeit és képes-e a vállalati gazdálkodási és működési folyamatokat ennek megfelelően átformálni. Az elektronikus vállalat értékek (pénz, áruk, szolgáltatások és információ) elektronikus cseréjére képes. Megfelelően tervezett üzleti folyamatokkal rendelkezik e tevékenység folytatáshoz. Az on-line nyilvánosság az Internet technológia elterjedésével tényné, ebből következően kezelésének igénye létszükségletté vált. Az on-line nyilvánosság alapvető jellemzői közé tartozik mindenek előtt, hogy reakcióképes, nem csak befogad, hanem reagál is. Szereplői információt keresnek, adnak és kommentálják az információkat. Kapcsolatuk közvetlenebb, szűreletlenebb, személyesebb, ezért életszerűbb, megnyilvánulásai arctalanok, anonimak, ezért szabad(os)ak kritikusak és érzelmesek. A sok résztudás összegződik, ezért ítélőképességük becaphatatlan.

Mindezek a jellemzők a kis és közepes vállalkozások számára azt jelentik, hogy nagyobb lehetőség nyílt meg előttük a globális ismertség megszerzésére, új partnerek megtalálására, a költségek csökkentésére, a felzárkózás elősegítésére.

Miután a világgazdaság legfőbb tendenciái közé olyanokat sorolhatunk, mint az általános lassulás, a kereslet szűkülése, a beruházások elhalasztása, az egyre növekvő elbocsátások, az élesedő árverseny és a csökkenő profitok, még inkább fókuszba kerül az elérhetőség. Sőt, az elérhetőség ma már nem csupán fontos tényező, hanem üzleti „sorskérdés” is, hiszen minden információ on-line és azonnal elérhető, az ügyfelek megszerzéséért, pedig kíméletlen harc folyik. Újfajta vásárló-eladó kapcsolati rendszer alakul ki.

Persze az még nem csodaszer, ha valaki Internet-kereskedelemben fog, ettől még senki nem válik egy csapásra jó kereskedővé. Az Internet természetesen mindent megváltoztat, kivéve az alapvető üzleti elveket! Ebből a szempontból rendkívül fontos az Internet és az elektronikus kereskedelem technológiája.

Az elektronikus kereskedelem eszközei integrálják a hagyományos kapcsolatépítést, az információcsere, az ügyfélszolgálat, a szolgáltatás és az árukereskedelem, az elektronikus banki ügyletek, a raktározás, a szállítás és az elosztás, valamint a sokszereplős virtuális szervezetek műveleteit, módszereit. Az elektronikus kommunikációt tekintve igénybe veszi az összes elterjedt alkalmazást beleértve a telefaxot, elektronikus levelezést, üzenetkezelést, elektronikus adatcserét (EDI), elektronikus pénzforgalmat (Electronic Funds Transfer).

Az Internet technológia rendkívül költségigényes. Ennek a problémának az ellensúlyozására került kifejlesztésre az úgynevezett ASP rendszer. Az ASP (*Application Service Provider* – alkalmazásszolgáltató) lényege, hogy a szolgáltató szoftveres szolgáltatásokat biztosít – esetleg a szolgáltatásban együttműködő partnerének – saját számítóközpontjából (szerverfarmjáról) a szolgáltatást igénybe vevő vállalatok számára az Interneten vagy egyéb hálózaton keresztül. Az ügyfélnek tehát nem kell a felhasználni kívánt al-

kalmazások „dobozos termékeit” megvásárolnia, ehelyett az ASP-szolgáltatónak a szoftverekért minden egyes felhasználó után rendszeres díjat fizet. Az ASP az ügyfél rendelkezésére bocsátja az adott szoftveralkalmazás használatát, az üzemeltető infrastruktúrát (szervereket), egyéb, kiegészítő szolgáltatásokat (rendszerfelügyelet, ügyfélszolgálat), illetve akár a kliensgépeket), vagy éppen a széles sávú, bérelt vonalas Internet-elérést is.

Az elektronikus kereskedelem karakteresen jelentkező előnyei többek között a több vevő, szállító és partner elérésének lehetősége a hazai és külföldi piacokon. A kereskedelemhez szükséges dokumentumok elektronikus előállításának, feldolgozásának, továbbításának, tárolásának, keresésének köszönhetően csökkennek az adminisztrációs költségek.

Az Internet segítségével olyan speciális vállalkezési formák fejleszthetők ki, amelyek működése során az elektronikus alkalmazások lehetővé teszik a készletek csökkentését, a termelési és szállítási folyamatok optimalizálását. A kereskedelemben keletkező elektronikus tárolt és feldolgozott információk lehetővé teszik a speciális vevői igényekhez való alkalmazkodást, egyéni, testre szabott megoldások nyújtását.

Az elektronikus rendszerek segítségével gyorsabban lehet reagálni a piaci igények változására, hiszen az elektronikus tranzakciók lerövidítik a kereskedelmi folyamatokhoz szükséges időt. Az sem elhanyagolható körülmény, hogy az Internet segítségével az ügyfeleknek újfajta kiegészítő szolgáltatások nyújthatók.

Az elektronikus kereskedelem előnyei mellett szólnunk kell a korlátairól is, hiszen a kép csak így közelíthet a teljességhez. Ma még sajnos az elektronikus rendszerek nem teljesen biztonságosak és megbízhatók. A korlátlan kommunikációhoz és együttműködéshez szükséges szabványok egy része hiányzik. A távközlési rendszerek fejlettsége számos ponton nem kielégítő, sok helyen hiányzik a szükséges sávszélesség. Jellemző helyzet az is hogy az internetes és az elektronikus kereskedelemhez használt alkalmazásokat nehéz összekapcsolni a meglévő, a korábban bevezetett rendszerekkel. A működtetéshez szükséges technikai eszközök sok pénzbe kerülnek; állandóan új szoftver és hardver termékek jelennek meg, ami erőteljesen felgyorsítja a korábbiak erkölcsi elavulását. Gyakran jelentkező gond az is, hogy az elektronikus kereskedelemhez szükséges alkalmazások házi kifejlesztése nagyon drága és kockázatos. Szervezeti konfliktusok hátráltathatják a bevezetést, hiány jelentkezhet a szakképzett emberekből. Az IT beszállítók termékei között technológiai rések lehetnek, illetve a vevők félhetnek attól, hogy az eladó túlságosan sokat tud meg róluk, hiszen kevésbé bíznak meg egy arctalan és személytelen elektronikus rendszerben. Az sem lehet mellékes körülmény, hogy a vevők közül sokan nem rendelkeznek az elektronikus vásárláshoz szükséges eszközökkel.

További gondként definiálható, hogy az elektronikus kereskedelem számos jogi problémája egyelőre megoldatlan, amit bonyolít, hogy az egyes országokban eltérő lehet az elektronikus kereskedelem szabályozása. A kisebb piacokon nincs elegendő vevő és eladó nyereséges elektronikus kereskedelmi műveletekhez, a nagyobb piacok elérésénél, pedig nyelvi korlátok merülhetnek fel. Az új elektronikus értékesítési csatorna ronthatja más (hagyományos) csatornák hatékonyságát, így az az azokba befektetett tőke nem térül meg. Az e-üzlet gyors növekvése túl sok tranzakcióval járhat, melyeket a hagyományos tevékenységekkel nem tudnak követni a vállalatok. Ezért van szükség a portál-technológiára.

Portáloldal

A portáloldal célja, hogy a felhasználók kezdőoldala legyen, olyan oldal, melyen keresztül könnyen elérhetik a legkülönfélébb webes tartalmakat. A cél olyan oldalak kialakítása, melyek tartalmukkal a lehető leghosszabb ideig lekötik a felhasználót. Legegyszerűbb formájában a portál kapu a világhálóra, kiindulási pont, olyan honlap, ahonnan más helyek felé szokás elindulni. Kialakultak általános portálok (pl. *index.hu*) melyek politikai, gazdasági, technikai-internetes, bulvár, stb. hírekkel szolgálnak. A speciális portálok egy részterületre koncentrálnak, mint pl. a *www.terminal.hu* az informatikára. A legújabb trend az általános és a speciális portálok hálózatba szervezése, s ezáltal különböző mélységű tartalmak koncentrációja egy szervezeten belül. Ekkor a kezdőlap egy általános portál, amely alatt hierarchikusan 2-5 alportál van, amelyek alá lehet a még speciálisabb témájú oldalakat szervezni. A portáloknak két fő változatát szokták megkülönböztetni. Vannak *horizontális* portálok, melyek kapuin keresztül sokféle tartalomhoz, szolgáltatáshoz, termékhez lehet eljutni. A *vertikális* portálok egy meghatározott szűkebb területen nyújtanak útbaigazítást és szolgáltatásokat.

A portálok sokféle funkciót töltenek be. Ezek közül a legfontosabbak:

- *keresési-szolgáltatás* (a megfelelő kulcsszavak beírásával, katalógusokban való böngészéssel);
- *tartalom-szolgáltatás* (a leggyakoribb tartalmi elemek a hírek, a tőzsdei adatok, sporteredmények, időjárás-jelentés, térképek, szótárak, on-line játékok);
- *közösségépítési-szolgáltatás* (csevegő-csoportok, hirdetőtáblák, üzenetküldés, on-line üdvözlőkártyák, ingyenes személyes honlapok);

- *kereskedelem* (álláshirdetések, eladó kocsik és ingatlanok, aukciós-helyek, elektronikus áruházak, linkek más boltokhoz különböző termékkategóriákban), és
- *személyes ügyintézés* (e-mail, címekeket tartalmazó notesz, naptár, irattár).

A portálok üzleti modellje háromlépcsős. Az *első lépcső a látogatók megszerzése*. A nagy portálok hardver- és szoftvergyártókkal, Internetes szolgáltatókkal is szövetséget kötnek. A *második lépcső a látogatók megtartása*. Minél többen látogatnak egy portált és minél gyakrabban, a portál annál értéke-sebb. Nagy ereje van a portál körül kialakult közösségeknek, csevegő csoportoknak, hobbiköröknek. *Harmadik lépcsőfoka a pénzszerzés* a portál által lebonyolított látogatói-használói forgalomból. Füg-getlen portálok bevételeinek 90%-a reklámból származik. Elektronikus áruház keretében gyakori a mara-dék kisvállalkozások honlapjainak gondozása.

A portálok költségszerkezetére jellemző, hogy a fixköltségek nagyok, a pótlólagos (változó) költsé-gek kicsik. A portál megépítése, vonzó tartalommal, szolgáltatásokkal való folyamatos feltöltése, a már-kanév tudatosítása, a reklámfelületek eladása sok pénzbe kerülhet, de a szolgáltatások nyújtásával össze-függő költségek nagyon kicsik. Egy független portál számára létfontosságú a fixköltségek fedezetét biz-tosító forgalom elérése.

Piactér

Az elektronikus piactereken a kereskedelem hatékonyabban valósítható meg, mint hagyományos eszközökkel. Ennek két vetülete van: egyrészt, maga a tranzakció gyorsabban és alacsonyabb költségek-kel zajlik; másrészt az új partner keresésének a költségei és időigénye csökkenthető, ugyanakkor érték-növelt szolgáltatásokkal a kereskedelem hatékonyabbá tehető. Egy sikeres piactérnek a következőket kell nyújtania: Legyen nyitott minden eladó és vevő felé; a megfelelő vevőt a megfelelő eladóval párosít-sa; megfelelő és pontos tartalmat szolgáltatasson; a lehető legtöbb tranzakció-típust támogassa; olyan szolgáltatásokat és gyakorlati megoldásokat támogasson, melyeket könnyen lehet a változó igényekhez alakítani; olyan technikai infrastruktúrával rendelkezzen, melynek segítségével az üzlet bármikor, bár-hol, bárkivel lebonyolítható.

A piactér egyik legfontosabb célja a megfelelő vevő párosítása a megfelelő eladóval. Ennek hagyomá-nyos eszköze katalóguson és szerződésen alapszik, de egyre nagyobb szerepe van olyan interaktív meg-oldásoknak, mint az árverés. A katalógus-alapú megoldás jól alkalmazható olyan szabványosított javak esetén, melyeknek az ára relatíve stabil és abban az esetben, ha a partnerek már ismerik egymást. Árve-rések esetén az árak nem kell stabilnak lennie, így hatékonyabban meg lehet szabadulni a felesleges készletektől is.

Az elektronikus piacterek szervezői jelentős mértékben alkalmaznak olyan értéknövelt szolgálta-tásokat, mint a tranzakciókhoz csatlakozó pénzügyi szolgáltatások, reklám, közös beszerzések szervezése, a piactérre vonatkozó kimutatások és teljesítmény-indikátorok, szállítási és logisztikai szolgáltatások, kö-zös *design*. Ezeket a szolgáltatásokat szorosan integrálni kell a piactér egyéb szolgáltatásaival, hogy növekedjék a hatékonyság és csökkenjen az előmunka.

Ha a trendeket, és a jövőbeli irányokat akarjuk megfogalmazni, akkor egyértelműen megállapítható, hogy a B2B-kereskedelem erősödőben van, s a hálózati hatás miatt egyre erősebb lesz. Egyre több ipar-ágban és földrajzi régióban alakulnak ki elektronikus piacterek. Minél többen csatlakoznak a piacterek-hez, s teszik át kereskedelmüket internetes környezetbe, annál nagyobb hátrányba kerülnek a kimara-dók. A nem hatékonyan termelők ki fognak esni a piacterekről, mert az árak, és a szolgáltatások könnyű összehasonlíthatósága miatt hamarabb kiderül, hogy termékeik és szolgáltatásaik nem versenyképesek. Az új, együttműködésen alapuló modellek kerülnek előtérbe, amelyek az úgynevezett érték-megbízha-tó hálózatokon (*Value Trust Networks – VTN*) keresztül működnek. Ezek biztosítják a hálózat biztonsá-gát, az együttműködési lehetőséget és a kereskedelem lefolytatásához szükséges eszközöket.

Az e-business kialakulása és megjelenési formái Magyarországon

Az elektronikus kereskedelem kifejezést először a '90-es évek elején, az Interneten történő web alapú vásárlások elnevezésére alkalmazták. Az első meghatározások kizárólag a kiskereskedelmi tevékenységre, azon belül is a vásárlót érintő olyan szakaszokra vonatkoztak, mint az áruk és szolgáltatások hirdetése és megrendelése. Ez a forgalom az internetes elérésre korlátozódott. Azonban az elektronikus kereskede-

lem mára nem csak a személyek, hanem a vállalatok közti eladás, vásárlás és a kiegészítő folyamatok informatikával segített formájává vált.

Az on-line vásárlás Magyarországon még története elején jár, bár az on-line üzletek, és szolgáltatások száma határozott növekedést mutat. Jelenleg 60-70 on-line üzlet működik és számos további vállalat dolgozik on-line üzletek megnyitására.

A jelenlegi elektronikus alkalmazások két részre oszthatók. Az első csoportba tartoznak a kisebb bevétellel rendelkező, kevésbé átgondolt megvalósítású site-ok. Ezek átlagosan havi 80-100 ezer forint forgalmat bonyolítanak le. Ilyenek például a marketing vagy PR céllal létrehozott virtuális boltok. A másik csoportba sorolhatóak a nagyobb forgalmú, átgondoltabb, vagy már bevezetett site-ok, amelyek havi forgalma 800 ezer–2 millió forintba tehető.

A site-ok kb. 10%-án van lehetőség a bankkártyás fizetésre. Általános fizetési mód a postai utánvét, ez szinte minden kereskedőnél megtalálható. A site-ok általában több szállítási lehetőséget ajánlanak, elterjedt a futárszolgálat és a kereskedő általi házhoz szállítás.

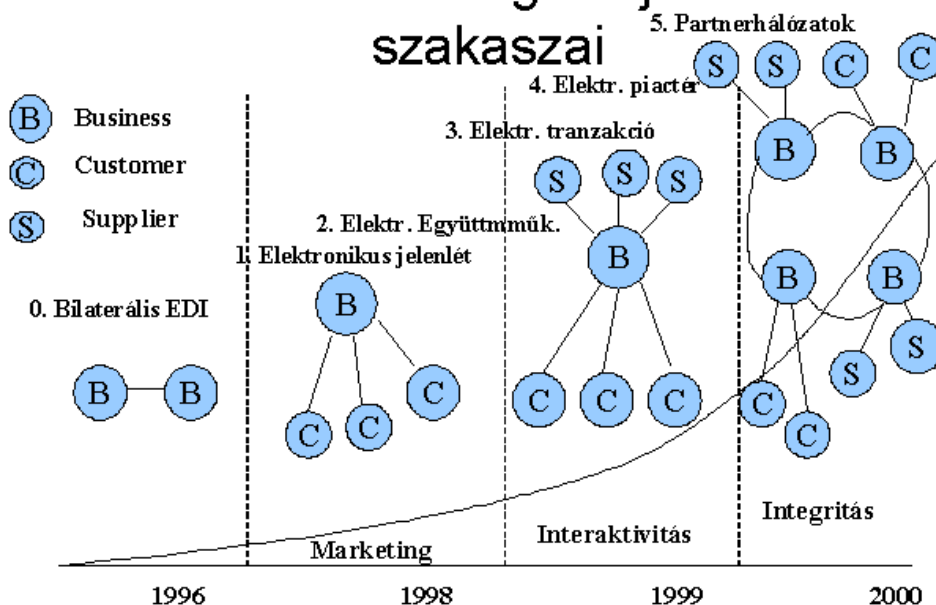
A nemzetközi trendeknek megfelelően Magyarországon is a legnagyobb számban a könyvek, a CD-k, a számítástechnikai cikkek forgalmazói vannak jelen a piacon, az elektronikus kereskedelmi vállalkozások kb. fele árusít ilyen termékeket. A megkérdezettek többsége 2-3 éven belül várja azt, hogy az Internettel kapcsolatos befektetések megtérüljenek.

Hazánkban, hasonlóan a nemzetközi tendenciákhoz, a virtuális kereskedelmi piacok képezik az *e-business* leggyakoribb megjelenési formáját. A piactér iparági információkat, árukat, szolgáltatásokat kínál, illetve lehetővé teszi a vásárlás lebonyolítását is. A piacterek Internet-alapú infrastruktúrát nyújtanak a vállalatok számára a kereskedelmi tranzakciók bonyolításához; automatizálják és racionalizálják az on-line beszerzést, a vevőkezelést, az értékesítést és fizetést. Lehetővé teszik az együttműködési hálózatok kialakítását, az ellátási lánc és termékek tervezését, a folyamat-optimalizálás támogatásán keresztül. Az egész iparágra kiterjedő adatbázist hoznak létre közös osztályozási és katalógusrendszer biztosításával, az adott iparág híreinek, információinak és eseményeinek egy helyen történő megjelenítésével, on-line közösségek létrehozásával.

A hagyományos elektronikus üzlettel szemben az elektronikus piactérben nem kell minden vállalatnak külön kapcsolatot kiépítenie az egyes üzleti partnerekkel, hanem csak a piactérrel kell megteremteniük az összeköttetést. Az ehhez szükséges technológiát és biztonságot, a keresőeszközöket, a katalógusokat a piactér biztosítja. Elektronikus piactérre hazai példa a *Marketline* mely a kis-, közepes- és nagyvállalatok számára katalógus-szolgáltatást, tranzakció közvetítést, aukcióbonyolítást, beszállító ajánlást és egyéb szolgáltatásokat nyújt.

Az elektronikus piacterek kialakulása, a vállalatok közötti elektronikus kereskedelem még egy évtizedes múltra is alig tekint vissza. Kezdeti formája, az EDI (*Electronic Data Interchange*) kapcsolatok terjedtek el szélesebb körben 1996-ra. Ez a kommunikáció még zárt, drága, pont-pont kapcsolatokon alapult. Ezt szemlélteti az alábbi ábra:

Az e-technológia fejlődési szakaszai



C=fogyasztó S=ellátó Elektr. =Elektronikus

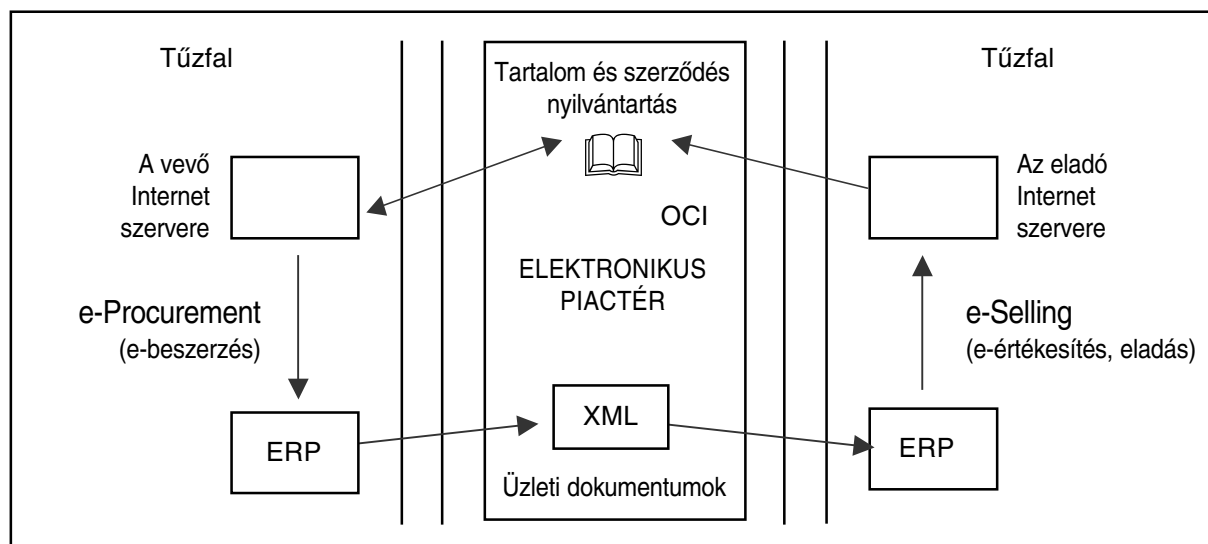
Az EDI-alkalmazásokat 1997-ben a kezdeti *e-commerce* alkalmazások váltották fel. Lényegüket tekintve két formában terjedtek el:

- a vállalat a termékismertetést, a vásárláshoz szükséges információk terjesztését az Interneten végezte, de a tranzakcióra off-line módon az eladó telephelyén került sor;
- valamivel fejlettebb változat az, amikor az értékesítés a vevő web-site-járól történt.

1998-1999-re jelentek meg az első B2B (*business to business*) alkalmazások, a B2B piacok, melyek összekapcsolták, és egységes rendszerként kezdték kezelni az eladókat és vevőket. Így kialakult a sokszereplős elektronikus kereskedelem. 2000-tól fokozatosan, ugyanakkor gyors ütemben alakulnak ki az egymással horizontálisan és vertikálisan is integrált piacok, a B2B piacok hálózatai.

Az elektronikus piacok felépítését és alapvető feladatait az alábbi ábra szemlélteti:

AZ ELEKTRONIKUS PIACOK FUNKCIÓI



Az eladó saját Internet szerveréről egy nyitott katalógus csatlakozón (*Open Catalog Interface*) felteszi az elektronikus piacteret üzemeltető szolgáltatás szerverére termék-információit. A vevő egy kereső program segítségével hozzáfér a katalógusban tárolt ajánlatokhoz, termékleírásokhoz, kiválasztja a számára szükségeseket, és döntést hoz arról, mit rendel meg. A vevő a szolgáltató szerverén keresztül elküldi beszerzési megrendelését az eladónak. Az eladó fogadja a megrendelést, megkezdi a megrendelt áru készletezését. Az eladó elkészíti és elküldi a rendelés visszaigazolását a vevőnek, közben befejezi a megrendelt áru készletezését és előkészíti a szállítást. A vevő fogadja a rendelés visszaigazolását, felkészül a leszállított áru átvételére és kifizetésére.

Az elektronikus piacterek alapszolgáltatásai az elektronikus beszerzés és az elektronikus értékesítés. Az elektronikus beszerzés magában foglalja a belső és külső katalógusok használatát; a direkt és indirekt beszerzések bonyolítását, az ERP rendszerrel való integrációt, az üzleti adatok cseréjét (BDX), alapvető adminisztrációs eszközök működtetését, a felhasználó-kezelést, a különböző szervezeteknél a munkafolyamat-automatizálással (készletezés) egybekötött engedélyezési eljárás kezelését, új felhasználói felületű bevásárlókosár létrehozását. Az elektronikus értékesítés területei a távoli katalógus karbantartása, a rendelés nyilvántartása (rendelések létrehozása, szerkesztése, áttekintése), az ár ellenőrzése, a rendelés pillanatnyi állapotának megjelenítése, a számlák és szállítási dokumentumok létrehozása. Az e-piacterek értéknövelt szolgáltatásai az aukciók, és ajánlatkérések, melyek lehetnek vevői (on-line) aukció, melynek során a beszállítók versenyeznek, hogy alacsonyabb árat, kedvezőbb fizetési és szállítási feltételeket, illetve 10-15% árcsökkenést érjenek el. Szállítói aukció (on-line) esetében a vevők versenyeznek, aminek célja a legmagasabb elérhető ár kialakítása, 10-15% árnövekmény elérése. Ezeken túlmenően lehetőség van több időzóna, nyelv és valuta egyidejű kezelésére, illetve összetett tenderezési és cserefunkciók, valamint barter megállapodások lehetőségeinek biztosítására. További értéknövelt szolgáltatás a szabályalapú feldolgozás a nyertes automatikus meghatározásával, illetve strukturált adat-, és szövegmelléletek biztosítása, linkek támogatása, elektronikus hirdetőtábla funkció ellátása, XML alapú üzenet-felépítés lehetőségének biztosítása, elemzések készítése, kimutatások statisztikák készítése, „klikk”-elemzés gazdaságossági alapon, a „klikk”-történet elemzése.

Az elektronikus piacterek közötti együttműködési lehetőségek formája a *Collaborative Design & Tendering*, ami tulajdonképpen a műszaki dokumentációk megjelenítésére szolgáló eszközök, a különböző verziók és a műszaki változtatások követhetőségének biztosítása, a strukturált dokumentumok átadása, kezelése, hosztolt, központosított projekt-menedzsment szolgáltatás biztosítása, a műszaki dokumentumok átadási lehetőségének megteremtése URL cím biztosításával, illetve Fórum lehetőség biztosítása az ötletek, újítások cseréjéhez. Nem kisebb jelentőségű a *Collaborative Demand Planning*, ami nem más, mint a vevő igényeinek közlése az eladóval. Bármelyik szereplőnek van lehetősége, hogy felülírhatja a közös információkat (up-to-date aktualizálhatja). Ezzel együtt megtörténik az érintett szereplők automatikus kiértékelése E-mail-en keresztül.

Az elektronikus piacterek külső szolgáltatásokat is biztosítanak. Ilyenek a pénzügyi szolgáltatások (On-Line Clearing, hitelbiztosítás), logisztikai szolgáltatások (On-Line árazás, szállítmánykövetés), információs-szolgáltatások (árfolyamok, árfolyammozgások nyomon követése), hírek (tőzsde, világpiac), import-, export-, váminformációk biztosítása, vagy a Global Trading Web (GTW) ami hozzáférés a katalógusokhoz, összehasonlító elemzések elkészítése, valamint XML-dokumentumcsere lehetősége a különböző piacterek vevői és eladói között.

AZ ELEKTRONIKUS PIACTEREK MŰKÖDÉSI FORMÁI ÉS JELLEMZŐI

MEGNEVEZÉS JELLEMZŐ	PUBLIC EXCHANGE	PRIVATE EXCHANGE
Formája	Nyílt üzleti közösség	Zárt üzleti közösség
Fajtája	Horizontális piac Különböző termékeket és szolgáltatásokat kínál, több iparágnak	Vertikális piac Több ugyanazon iparághoz tartozó vevőnek és eladónak kínál egy közös platformot kereskedéshez és információcseréhez
Célja	forgalom növelése	a működés hatékonyságának növelése
Tulajdon- viszonyai	több tulajdonos	az alapítóé aki kontrollálja is a működését
Kapcsolatok mélysége	alkalmi kapcsolatok	folyamatos stratégiai hosszú távú kapcsolatok
Költségvonzata	alacsony belépési költségek	viszonylag magas belépési és folyamatos tranzakciós költségek
Felhasznált anyagok	indirekt vagy MRO anyagok (Maintenance, Repair and Operations)	nem képezik a termék részét direkt anyagok, melyek a termék integráns részét képezik
A fejlődés iránya		

MRO = Maintenance, Repair and Operations

Ezen piacterek fokozatosan, az Internettel együtt fejlődtek, eleinte csak a kereslet és a kínálat összehozása volt a funkciójuk, és fokozatosan kiegészülőben vannak információigényes, úgynevezett értéknövelt szolgáltatásokkal. Ezek a szolgáltatások lehetnek például a katalógus, amely egy vagy több iparág kínálatát is összefoghatja, így egyszerűbbé válik az árak összehasonlítása. Dokumentumcsere, amely a piactéren összekapcsolódó vevők, és eladók közötti elektronikus dokumentumok áramlását biztosítja. Aukciók, melyek között a vevők kategorizálva kereshetnek, megnézhetik az aukcióra váró tárgy törzsadatait, így könnyebbé válik az egyedi termékek értékesítése. Tender, melyre többen is jelentkezhetnek, s a kiíró kiválaszthatja a neki legkedvezőbb ajánlatot. Elektronikus bolt, mely a vevő számára, mint az eladó katalógusa jelenik meg, az eladó számára, pedig termékei egységes megjelenését szolgálja a piactéren. Fórum, ahol lehetőség van az adott témában információt cserélni, és új témát indítani. Elektronikus társalgó (chat), egyszerre több felhasználó cseveghet írásban, gyorsabb és kötetlenebb formában. Hírek. Banki szolgáltatások, mint pl. hitelezés, pénzforgalom elektronikus lebonyolítása. Áruszállítás.

Az elektronikus piactér gyakorlati megjelenése egy Internetes portál (összetett honlap), melyen összegyűjtik az eladókat és ajánlataikat. A fent említett szolgáltatásokkal biztosítják a vevőnek a döntéshez szükséges információt. A vevők és eladók köre nem rögzített, aki az egyik tranzakcióban elad, a másikban vevőként léphet fel. Egy cég több piactéren is jelen lehet egyszerre. Nem csak áruk, hanem szolgáltatások adásvételére is lehetőség van. A piactér lehet horizontális vagy iparág-független, aminek lényege a vevőtől és eladóktól való függetlenség, és több iparág kínálatának és keresletének átfogása. Magyarországon ilyen a Marketline, és a First Hungarian E-Market. A vertikális piacterek az egy iparágban működő cégeket fogják össze.

A hagyományos kereskedelem hibája, hogy lassú és drága az információ beszerzése (sok boltot kell végigjárni), a megrendelés és szállítás adminisztrációja drága és körülményes. A piaci szereplők szétterjedetten jelennek meg a piacon, emiatt nehéz az összes ajánlat összegyűjtése és összehasonlítása. Ezzel szemben az elektronikus piacterek egységes felületet és a több szempontú keresés lehetőségét kínálják a vevőknek. A szállítók által kínált árak közvetlenül összehasonlíthatók, s ez árversenyre, engedményekre sarkallja a szállítókat. Könnyebb információt szerezni az üzleti partnerről, az általa kínált termékről és szolgáltatásról. A megrendelések könnyebben adminisztrálhatók és nyomon követhetők.

A szállítók szempontjából is rengeteg előnnyel járhat a piactérhez való csatlakozás. Új értékesítési csatornához jutnak. Könnyebb információt szerezni a vevőkről, megelégedettségükről, igényeikről és a versenytársakról és kínálatukról is. Egyes költségek csökkenhetnek a piactérhez való csatlakozás során.

Az *e-business* sikere szempontjából kritikus elemek: a tartalom (*content*), a közösség (*community*) és a kereskedelem (*commerce*). Az Internet megjelenésével könnyebben lehet tartalom alapuló világméretű közösségeket létrehozni. Az ilyen közösségeknek két nagy típusát lehet elkülöníteni: az érdeklődési kör alapján szerveződő közösségek azért látogatnak egy oldalt, mert az ott található tartalom az érdeklődési körükbe tartozik, míg a kereskedelmi alapon szerveződő közösségek az előnyös üzletkötés reményében alakulnak. A közösség fogalma legegyszerűbben úgy definiálható, mint olyan egyének által alkotott csoport, akik interakcióba léphetnek és lépnek is egymással. Virtuális közösségeknek azokat a közösségeket nevezhetjük, melyek tagjai az Interneten lépnek egymással interakcióba. A közösségeket három tényező alakítja ki: az érdeklődés, az ösztönzés és az interakcióra való képesség.

A közös érdeklődésű közösségeket az azonos vagy a közelálló tartalom vonzza, a külső és belső ösztönző erők hasonlósága szervezi és az azonos technológiájú interakciós rendszer tartja össze. Ha már nyilvánosságra hoztuk a tartalmat és közösségek alakultak ki a tartalom körül, a következő fejlődési fázis a kereskedelem kialakulása. Az emberek általában azzal szeretnek kereskedni, akit ismernek, és akiben megbíznak. Így a jó tartalom és a megbízható közösség biztos alapot nyújt a kereskedelem számára. A tranzakcióhoz szükséges információknak is három fajtáját különíthetjük el. A *termékinformáció* azért szükséges, hogy a vásárló el tudja dönteni, mit akar venni. A kapcsolatokra vonatkozó információ abban segít, hogy kitől, honnan vásároljon az ember. A *tranzakcióhoz* kapcsolódó információ a vásárlás kondíciói felől ad tájékoztatást, mint amilyen az ár, szállítási és fizetési feltételek stb. Az információcsere kommunikációs elemei közé tartozik a csevegés, a fórumok, a hirdetőtáblák, az e-mail, az Internetes magazinok, hírlevelek. Az információs elemek közé a könyvtárak, és a tagok által létrehozott tartalom számít. A tartalom jellegzetessége, hogy megjeleníti a termékeket, a cég által képviselt értékeket, az általa birtokolt márkákat, részleteiben és összességében is befolyásolja a vállalatról kialakult képet.

Az Internet alapvetően tartalomközpontú média, melyen az információ sokféle módon megjelenhet. A legegyszerűbb a sima szövegforma, de az információ éppúgy megjelenhet kép, mozgókép és hang formájában. A gazdag média (*rich media*) ezek ötvözete. A tartalom megtervezése, összeállítása, közzététele és menedzselése speciális szaktudást igénylő, komoly és fontos feladat. Gyakran még nagyobb cégeknek sincs olyan apparátusuk, mely ezzel a feladattal megbirkózhatna. Ezek a funkciók természetesen kihelyezhetőek úgynevezett alkalmazásszolgáltatókhoz (ASP), rendszerintegrátorokhoz, reklámügynökségekhez illetve tanácsadó cégekhez. A kereskedelemre alkalmas tartalommal kapcsolatos általános szabály,

hogy a kereskedelmet és a tartalmat egy klikkelésnyi távolság válassza el. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a termék illetve szolgáltatás bemutatásánál egyből meg is lehessen rendelni azt.

Előnyök és hátrányok

A közösségből származó előnyök a tagok a szervezők és a kereskedők, hirdetőik hasznában nyilvánulnak meg. A tagok haszna abból származik, hogy a közösség csoportként, egységesen lép fel. Így olyan előnyökhöz és erőforrásokhoz juthat, melyekhez egyénileg nem férhetne hozzá (például nagyobb tétel rendelése esetén árengedmény). A szervezők haszna abban jelentkezik, hogy a közösség szervezésével a vállalat új vásárlókat szerezhet, erősítheti a meglévők hűségét, növelheti bevételeit és ingyenes piaci információ-forrásokhoz jut. A kereskedők és hirdetőik haszna abból adódik, hogy az érdekelt felek (tagok, kereskedők, hirdetőik) hatékonyabban el tudják érni potenciális partnereiket. A közösség építőkövei között a tartalmat, az alkalmazásokat, a szolgáltatásokat és a kereskedelmet említhetjük. A tartalom az érdeklődési körnek megfelelő információk a szakmáról, iparágáról, hírek, időjárás, horoszkóp, egészség, on-line kérdőív, közvélemény-kutatás stb. Megjelenési formájukat tekintve lehetnek hírlevél, netzin, webszeminárium stb. Az alkalmazások az oldalt kényelmesebbé és vonzóbbá tehető on-line alkalmazások kombinációi, melyek egyaránt lehetnek például címjegyzékek, határidőnapló, együttműködésen alapuló munkafelület, portál vagy kezdőoldal testre szabása, képernyőkímélők stb. A szolgáltatások közé elsősorban a kommunikációs szolgáltatásokat soroljuk. Ilyenek például az ingyenes e-mail, csevegés, fórumok, keresőmotor, könyvtár, személykereső, az oldal tartalomjegyzéke és térképe, tőzsdei árfolyamok, on-line üdvözlőkártyák, sárga oldalak, kedvencek (bookmarks), ingyenes letöltés s esetleg ingyenes Internet-szolgáltatás. A kereskedelem felőleli a katalógust, termékszolgáltatás-ajánlatokat, a mindennapi szükségleteket kielégítő árucikkek körét, a közös érdeklődési körhöz kapcsolódó könyveket és egyéb információ-források árusítását, a hirdetéseket, a repülőjegy- és egyéb jegymegrendelést, az árveréseket, az akciós ajánlatokat, könyvtárakat és linkeket a bevásárláshoz.

A vállalatközi elektronikus kereskedelemnek sokféle előnye van, amelyek közül a legfontosabbakat a következőkben összegezhetjük. Az elektronikus kereskedelem gazdag és olcsó információadási és -keresési lehetőséget ad a vevőknek és szállítóknak egyaránt. Új kereskedelmi csatornát nyit a meglévők mellé, és a kibővült elérési idővel (24x7x52) értékesítési többletköltségek nélkül biztosítja a tranzakciók számának, illetve a bevételeknek a növekedését. Az elektronikus kereskedelem a vevők, és szállítók számára kibővíti a piacokat, s e kibővülés során a kooperációt támogató elektronikus eszközök sokféle együttműködési módot – például termékek közös elektronikus tervezését, eladás utáni kiegészítő szolgáltatások nyújtását – tesznek lehetővé vevő és szállító között. Az elektronikus kereskedelem lehetőséget ad a kereskedelmi tranzakciók kényelmes, gyors és olcsó lebonyolítására, csökkenti az információk előállításának, feldolgozásának, tárolásának és visszakeresésének költségeit; csökkenti a kommunikációs költségeket. A telefonos vagy papíralapú kommunikációnál gazdagabb lehetőséget biztosít hang, videó és egyéb demonstrációs lehetőségeknek az eladás folyamatába való bekapcsolásával. A digitalizált termékek (például rajzok, dokumentumok, szoftver) gyorsan célba juttathatók. A készletszintek átláthatósága és a pontosabb megrendelések miatt kevesebb a vevői reklamáció, az áruvisszakerülése. Ugyanakkor gyorsan és hatékonyan változtathatók a kínált termékek és promóciók, amivel kapcsolatban az sem mellékes körülmény, hogy mindez papírmentesen, on-line felvihető a rendszerbe. A dinamizálódó rendelési folyamatok lehetővé teszik a készletértékesítési költségek csökkenését. Megnövekszik az ár-összehasonlítások lehetősége, ami maga után vonja a beszerzésre fordított egyenes és járulékos költségek csökkenését. Csökken a földrajzi távolságok szerepe is, hiszen a konkurens cégek ajánlatai egymástól csak egy „klikkelésnyi” távolságra vannak.

A vállalatközi elektronikus kereskedelemnek ugyanakkor korlátai is vannak, bár ezek a technika, az infrastruktúra és az információs társadalom fejlődésével megváltozhatnak. Problémák lehetnek a rendszerek biztonságával, megbízhatóságával, a személyes adatok megfelelő védelmével. Az előnyök jobb kihasználhatósága, a rendszerek összekapcsolhatósága érdekében több szabványra lenne szükség. Feltétlenül fontos a terület egységes és egzakta jogi szabályozása, mert ennek hiányosságai növelik a potenciális ügyfelek ellenállását. A kommunikációhoz a sáv szélesség sok helyen még nem elegendő, ebből adódóan egyes tranzakciók nagyon lassúak, amit tovább bonyolít az is, hogy az elektronikus kereskedelmi szoftverek integrálása a korábbi szoftverekkel és adatbázisokkal nehéz feladat. További gondot jelenthet, hogy a potenciális felhasználók bizalmatlanok lehetnek a tranzakció túlsó végén lévő személytelen szervezetekkel, magával az elektronikus tranzakcióval és a fizetési móddal szemben.

Az e-kereskedelem formái

A vállalatközi elektronikus kereskedelemben való bekapcsolódás legfontosabb módjai az on-line katalógussal való megjelenés, a kereskedelmi magánhálózat kiépítése, a nyilvános elektronikus piacon való kereskedés, csatlakozás az elektronikus ellátási láncokhoz és a terméktervezési rendszerekbe való bekapcsolódás.

Az on-line katalógussal való megjelenés lényege, hogy a vállalkozás a honlapjához csatlakoztatva elektronikus katalógust készít a termékeiről, amelyet az érdeklődők szabadon böngészhetnek, fejlettebb megoldások esetén elektronikus megrendeléseket is feladhatnak. Az elektronikus katalógusok jóval gazdagabbak a nyomtatott változatoknál. A vállalatközi elektronikus kereskedelemben az árukatalógusok három változatban jelennek meg. A szállítók katalógusaira jellemző, hogy fejlett formájában egy ilyen katalógus szervesen beépül a szállító értékesítési, szolgáltatási és ügyfélkapcsolati (CRM) rendszerébe, információban gazdag, könnyű használni, pontos információt ad az árakról és a kiválasztott cikkek rendelkezésre állásáról. Alkalmassá lehet arra is, hogy regisztrált, a bejelentkezésnél felismert, a vállalat számára értékes ügyfeleknek automatikusan kedvező, testre szabott ajánlatokat tegyen, számukra a keresést és a vásárlást megkönnyítse. A közvetítők olyan internetes helyeket (piactereket) működtetnek, ahol eladók és vevők találkozhatnak. A közvetítő katalógusa általában a hozzá csatlakozó szállítók integrált katalógusaiból áll össze, és hasonló szolgáltatásokat nyújt, mint az utóbbiak önálló változatai. A vásárlók katalógusait főleg azok a nagyvállalatok állítják össze, amelyeknek magasak az anyagköltségei. Tipikus felhasználási terület a rezsianyagoké, amelyek helyenként meglepően nagy hányadot képviselnek a költségek között, miközben a beszerzésük vagy szabályozatlan és ötletszerű, vagy túlságosan is bürokratikus. Ha a kiválasztott szállítók közreműködésével a rezsianyag-beszerzési katalógus összeállt és azt jóvá is hagyták, akkor sok esetben minden alkalmazott asztali számítógépén hozzáférhetővé teszik, megengedve az önálló elektronikus beszerzést (*e-procurement*).

Az elektronikus kereskedelmi magánhálózatok (*Private Trading Network*) nem nyitottak mindenki számára. A kereskedelem a kiválasztott ügyfelekkel, jelszóval védett honlap segítségével folyik. A megrendelések automatikusan futnak be a vállalat belső információs rendszerébe. Az így kialakított „magánpiacon” (*Private Exchange*) a vevők elektronikus visszajelzést kapnak megrendeléseikről, a kiszolgálás folyamatáról. Az elektronikus együttműködés a terméktervezésben a vállalatok számára új, nagy jövő előtt álló lehetőség. A modern elektronikus rendszerek lehetővé teszik, hogy a termelők, a beszállítók, a felhasználók és más közreműködők együtt, egyszerre dolgozzanak valamilyen új termék terén.

A nyilvános elektronikus piacon való kereskedés alapja a nyilvános elektronikus piactér (*Public Exchange* vagy *e-Marketplace*). Az ilyen piacok, akár csak a valódi piacok, az eladók és a vevők találkozásának színterei, ahol az ügyleteket elektronikus úton bonyolítják le. Az elektronikus piactér olyan digitális piac, melyen áruk és szolgáltatások adásvétele folyik. Az eladók és a vevők számítógép-hálózaton kapcsolódnak a piachoz, ezen „beszéli meg” a tranzakciót, s egyes esetekben – például szoftverek értékesítése – a teljesítés is a hálózaton zajlik. Az elektronikus ellátási láncokba való bekapcsolódás korunkban alapkövetelmény, hiszen az ellátási láncok (*Supply Chain*) irányítását támogató szoftverek segítségével a cégek csökkenthetik a készlet szintjeiket és optimalizálhatják a termelési programjaikat. A beszállítói pozícióban lévő vállalat elektronikus úton figyelheti a vevőnél a termelés és a készletek alakulását, és pontosan akkor szállíthat, amikor termékeire szükség van (*just-in-time* rendszer).

Az elektronikus piactér nyújtotta szolgáltatások középpontjában a tranzakció és az elektronikus kereskedelem állnak. Ezek fokozatosan kiegészülőben vannak információigényes, úgynevezett nagy hozzáadott értékű szolgáltatásokkal, melyek közül ma az alábbiak a legfontosabbak:

- katalógus, amely egy vagy több iparág kínálatát is összefoghatja, egyszerűbbé téve az árak összehasonlítását;
- dokumentumcsere, amely a piactéren összekapcsolódó vevők, és eladók közötti elektromos dokumentumok áramlását biztosítja;
- aukciók, amelyek során a vevők kategorizálva válogathatnak, megnézhetik az aukcióra váró tárgy törzsadatait, ami megkönnyíti az egyedi termékek értékesítését;
- tender, melyre többen is jelentkezhetnek, s a kiíró kiválaszthatja a neki legkedvezőbb ajánlatot.

Az elektronikus bolt a vevő számára, mint az eladó katalógusa jelenik meg, az eladó számára, pedig termékei egységes megjelenését szolgálja a piactéren. Egy internetes bolt kialakításánál az eladónak össze kell állítania elektronikus árukatalógusát, rendeléseket kell fogadnia a honlapján keresztül, gondoskodnia kell a fizetés biztonságos módjáról, el kell juttatnia az árut a vevőhöz, adatbázist kell összeállítania az ügyfeleiről, amit persze hasznosítania is kell, ha nagy forgalmat akar elérni. A sikerhez természetesen megfelelő marketingre is szükség van. Az internetes bolt alapmodelljéhez tartozik az úgynevezett bevá-

sárlókosár-technológia. Ez lehetővé teszi az üzlet látogatói számára, hogy a katalógusból válogatva „kosarukba” gyűjtsék a kiválasztott termékeket. A vevő tulajdonképpen a katalógusban barangol, amit az eladó szervere adatbázis formájában tárol. Az adatbázisban az egyes árucikkekhez sokféle információ tartozhat, így például az áru leírása (gyakran a képe is), ára, a szállítási feltételei, a megrendelések listája. A szerver ügyfél-adatbázist is tárol, amelyben nevek, postacímek, e-mail címek, hitelkártya-adatok, korábban lebonyolított vásárlások adatai és más információk szerepelnek.

A fogyasztók közötti, tömegeknek szóló on-line aukciók mechanizmusa nagyon egyszerű. Az eladó behívja valamelyik aukciós cég honlapját, megadja az eladni kívánt tárgy adatait (megnevezés, leírás, esetleg fénykép) és a saját földrajzi helyét. A katalógusból kiválasztja, milyen árucategóriában akar listára kerülni. Egyes rendszereknél arra is van lehetőség, hogy reklámot helyezzenek el a honlap valamelyik sűrűn látogatott pontján, természetesen külön díj ellenében. A szoftver kifinomultságától függően általában még többféle lehetőség adott, így például meg lehet adni az áruba bocsátás időtartamát, az elfogadott fizetési és szállítási módokat, a minimális árat.

A vevők ingyenesen böngészhetnek az Interneten közzétett árucikkek között. A legtöbb rendszer az első ajánlat megtételét regisztrációs információk megadásához köti. Aki regisztráltatta magát, ajánlatokat tehet, kapcsolatba léphet az eladóval, és folyamatosan friss információkat kérhet a verseny állásáról. Amikor az aukció bezárul, automatikus e-mail érkezik az eladó és a legmagasabb ajánlat gazdája címére. Az eladók általában háromféle módon fizetnek a szolgáltatásért: közzétételi díj formájában; tranzakciós díjként a megvalósult ügyletek után; külön árként a speciális szolgáltatásokért, például egy sokak által látogatott helyen való elhelyezésért. Az ügylet lebonyolítása után az eladó és a vevő minősítheti egymást.

A B2C típusú aukciók lehetővé teszik a vállalkozások számára, hogy termékeiket aukciós árazási modellel (tehát ne fix áron) kínálják a vevőiknek. A színteret az alábbi három helytípus uralja:

1. A „third party” (harmadik szereplő) rendszerű aukciós helyeken az internetes vállalkozások általában fix áron vásárolnak másoktól új vagy használt árucikkeket, amelyet aztán aukciós modellel adnak tovább, zsebre vágva az elért árkülönbözetet. Gyakorlatilag beékelődnek a gyártókat és a fogyasztókat összekötő értékláncba.

2. A márkázott cikkek gyártói speciális aukciós helyeiken saját termékeiket adják el a kereslet felmérése, valamilyen új áru reklámozása céljából, vagy egyszerűen így akarnak megszabadulni a feleslegessé vált készleteiktől.

3. Az aukciós csomópontok („hub”-ok) nagykereskedőin, dealerein keresztül bármelyik cég értékesítheti a termékeit.

Az áruszállítás lehetőségének megteremtése és az áru pillanatnyi helyzetének nyomon követése a vállalatok számára az egyik legvonzóbb értéknovelt szolgáltatás lehet, amit az elektronikus piac tér biztosíthat.

* * *

Befejezésül összegzésként elmondható, hogy a világ jelentősen megváltozott, összeszűkülte és a 2001. szeptember 11-ei események után, már soha nem lesz olyan, amilyen korábban volt. A megfoghatatlan és igazából korlátozhatatlan, tehát a szerves fejlődését tekintve is mélyen demokratikus Internet, olyan lehetőségeket hozott az emberiség számára, amelyeket lehet jóra és lehet rosszra használni, de nem lehet tudomást nem venni róluk, és nem lehet nem használni azokat.

Az információs társadalom korában élünk, az információ megszerzése alanyi jogon biztosított mindenki számára, a kérdés csupán az, hogy az alanyok vajon tudnak-e élni vele. Hazánk történelmi kihívás előtt áll, az elkövetkezendő öt év fejlődése el fogja dönteni, hogy sikerül-e felzárkóznunk a világ élvonalához, vagy még lejjebb csúszunk a nemzetek sorában. A történelmi lehetőséget az adja, hogy ma még nem vagyunk vészesen lemaradva a világ Internet kultúráját vezető országokhoz képest.

Az Internet üzleti felhasználásának 2001-es „mélyrepülése”, az úgynevezett dot-com válság számunkra annyi haszonnal feltétlenül járt, hogy a lemaradásunk következtében azokat a hibákat sem követhettük el, melyeket az információ technológia tőzsdére bevezetett cégek jelentős számban elkövettek. Így mi most azok tapasztalataiból okulva tervezhetjük meg saját jövőnket.

A tervező munka lehet hogy már egy kicsit meg is készt, mert a kivitelezésnél kellene tartanunk. Talán ma még rendelkezésre áll a szükséges szaktudás, a felkészült szakembergárda, de ha az eddigiekhez hasonlóan kezeljük a megbecsülésüket, akkor az Európai Unió tagjaként félő, hogy elveszítjük őket. Az Unió tagságnak árnyoldala lehet sajnos a szürkeállomány elszívása, hiszen a világ fejlettebbik részén, a jó és felkészült szakemberek iránti igény ma is nagyobb, mint amit az oktatási kapacitások lehetővé tesznek.

A technológiai tőzsde válsága megmutatta, hogy a többszörösen túlértékelt árfolyamok hosszú távon nem tarthatók, főleg ha csak remények vannak mögöttük és semmi tényleges érték. A hatalom persze szokásához híven túlreagálja a dolgokat, az inga átlendült az ellenkező oldalra, egyre érezhetőbb jelei vannak a túlszabályozási szándékoknak. Az államnak most nem a szigorítások, hanem a feltételekhez kötött finanszírozás oldaláról kellene a kérdéseket megközelíteni. Erre annál is inkább szükség van, mivel a hazai vállalkozói réteg tőkeszegénysége közismert.

Akár a számadatokat nézzük, akár a jelenlegi helyzetet és a várható tendenciákat vizsgáljuk, mindenképpen azt kell megállapítani, hogy a hazai Internet-gazdaságnak nagyobb a füstje, mint a lángja. Értéke az 1% alatt van a többi ágazathoz képest gyermekcipőben jár. Mivel a hatékonyság növelésének már szinte valamennyi eszközét kimerítettük, elkerülhetetlen, hogy az Új Gazdaság megeremtésére és működtetésére koncentráljunk.

Az Internet-gazdaság nem gyógyír a világ bajaira, de a hagyományos gazdasággal együttműködve sok nehézségen átsegítheti a világot. Működéséhez el kell fogadnunk, hogy az értékalkotási folyamat porteri modellje ma már nem mindenben működik, és az eredményeket sem úgy hozza, mint korábban. Át kell térni, tehát az információs társadalom értékmodelljének elterjedtebb alkalmazására.

Az ellátási lánc fejlődésére és menedzsmentjének átalakulására a legnagyobb hatást az Internet gyakorolja. Az üzleti sikerhez ma már nem elegendők az általában rendelkezésre álló erőforrások, egyedi erőforrás-struktúra létrehozására van szükség. Az egyedi erőforrások biztosítják a hosszú távú versenyelőnyt a vállalatok számára. Hatásuk a verseny intenzitásának csillapításában, az üzleti ciklus és a termék megújulásához szükséges idő sebességének lassításában nyilvánul meg. Az e-business szerepe éppen itt, az egyedi erőforrások építésében jelentkezik. Olyan egyedi erőforrások kiépítésére van szükség, melyek különlegesen értékesek, tökéletlenül másolhatóak, nehezen helyettesíthetőek, ezáltal használatuk lehetővé teszi az üzleti ciklus lassítását; ami eredményezi a versenyelőny fenntartását.

Korunkat az információs és technológiai forradalom jellemzi és uralja, a szédítően gyors változások megkövetelik az egy életen át való tanulást, hiszen a technológiai haladás meghaladja az általános emberi fejlődés ütemét. Más oldalról erre azért is szükség van, mert aki benn akar maradni a munka világában, annak haladnia kell.

A stratégiai hatású Internet-képességek nagy költségeket felemésztő kiépítése önmagában nem biztosítja számunkra a versenyelőny kialakítását és fenntartását. A virtuális értékesítési csatornákon sem lehet olyan árút vagy szolgáltatást eladni, amely a való világban értékesíthetetlen. Az Internet a maga nagyszerű képességeivel nem tudja jóvátenni a szakértelem hiányát és nem képes pótolni a szorgalmas munkát. Az Internet-képességek kiépítésének elhanyagolása versenyhátrány kialakulásához vezet. Tehát nem azért kell foglalkozni ezzel a területtel, mert mások is ezt teszik, és az internetes kereskedelem, vagy az üzletvitel Internet alapokra helyezése divat, hanem azért, mert lemarad, aki kimarad. Az Új Gazdaság követelményeinek magyarországi érvényesülése során nem a jelen az érdekes, hanem a jövő.

A vállalatok a fejlődés ütemének fokozásához, a növekedéshez a jelenlegi szint fenntartásához szükséges tartalékaik zömét kimerítették. Az egyetlen még haszonnal kecsegtető terület az ügyfélkapcsolatmenedzsment. A CRM mint szemlélet, és mint gyakorlat is át kell haszna a modern vállalatok életét, működésük módját. Nem jogos kifogás, ha a vállalati vezetők a források hiányára, a technológia eszközigenységére és drágaságára hivatkozva elutasítják a változásokat, hiszen a CRM elsősorban szemlélet és csak másodsorban az Internet gazdaság technológiai vívmánya. A szemlélet megváltoztatásához, pedig nincs szükség jelentős tőkére, hanem a tudatosság és a belső viszonyok, a gondolkodásmód megváltoztatása szükséges.

Az Internet elterjedtsége, használatának fejlődése és az alkalmazott technológiák vizsgálata, rá kell irányítsa a figyelmet az állapotok tarthatatlanságára. A digitális gerinchálózat fejlesztésének gyorsítására és a korszerűségének emelésére 1992-ben született döntés (IIF program), de a színvonalas megvalósítással több területen azóta is adósok vagyunk. Minden rendszer teljesítőképességének mértékét, a rendszer leggyengébb láncszemének a teljesítménye határozza meg. Ezen pedig csak a megfelelő kormányzati akarat képes változtatni. Ezért elengedhetetlen a kormányzat nagyobb felelősség- és tehervállalása. Ha azt akarjuk, hogy az Új Gazdaságot leginkább jellemző e-business fejlődésnek induljon, akkor dinamikus módon kell növelni az Internet penetráció ütemét, hiszen a minőségi ugráshoz – a nemzetközi tapasztalatok alapján – legalább 25-30 százalékos magánfelhasználói arány kell.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Korten, David C.: Tőkés társaságok világuralma.
KAPU, 1996.

Martin, Hans-Peter – Schumann, Harald: A globalizáció csapdája.
Perfekt, 1998.

Homoki Péter: Szerződéskötés az elektronikus kereskedelemben.
Bibó István Szakkollégium, Budapest, 2000.

Kiss Ferenc–Major Iván–Valentiny Pál: Információgazdaság és piacszabályozás.
Akadémia Kiadó, Budapest, 2000.

Levendel Ádám: Mit mutatnak a számok?
E-business és e-marketing megoldások a B2C és a B2B szektorban, BKÁE szakmai szimpóziumon elhangzott előadás, 2001.

Pogány András: CRM a kiemelt e-marketing megoldásrendszer.
BKÁE szakmai szimpóziumon elhangzott előadás, 2001.

Szegedi Zoltán – Prezenszki József: Logisztika-Menedzsment.
Kossuth Kiadó, Budapest, 2003.

1761999. (II.5.) Kormányrendelet a távollévők között kötött szerződésekről.

1997. évi CLV. Törvény a fogyasztók védelméről.

18/1999. (II.5) Kormányrendelet a fogyasztóval kötött szerződésben tisztességtelennek minősített feltételekről.

(www.gartner.com)

András Kelen*

STRATEGIC CONSIDERATIONS ON THE DECLINING VALUE OF PROPRIETARY TELECOMMUNICATIONS NETWORKS

Kelen András

STRATÉGIAI MEGFONTOLÁSOK A TELEFÓNIABAN
A saját tulajdonú hálózat üzleti értékének csökkenése

ÖSSZEFOGLALÁS

1995-2000 között az Új Gazdaság csillagóráiban a telekommunikációs iparág műszaki fejlődése számos jellegzetes ígéretet bordozott. Ezek beváltása nagymértékben függ a digitális migráció előrehaladásától. Az on-line eszközök és tartalmak funkcionálisának e növekedése mindenekelőtt a mobiltelefoniaiában valósul meg, csak másodsorban a számítógépek világában.

A szélessávú Internet-kapcsolat elterjedésével és az ezzel együtt járó ingyenes hangtovábbítási szoftverek megjelenésével a telefoncégeknek komoly üzleti versennyel kell szembenézniük. Emellett állandó nyomás alatt vannak az összekapcsolódási díjak csökkentése érdekében, hogy a tulajdoni hálózat bérleti felhasználásával más cégek is piacra léphessenek. Végül, harmadik kibívásként, ott vannak a gomba-mód szaporodó helyi-városi internetes albálózatok, amelyekre rákapcsolódva szintén ingyenesen lehet hangot továbbítani. Mindezek a hatások odavezetnek, hogy egy telefonbívás felépítéséért hamarosan egyáltalán nem lehet majd pénzt kérni, és a telefontársaságok-mobilok és vonalask egyaránt csak a hívásokhoz kapcsolódó plusz szolgáltatások hozzáadott értékének realizálásával tudnak majd pénzt keresni. Egy rövid technológia-elemzés erejéig bemutatjuk ezeket az új szolgáltatásokat. Ez a cikk egy nagyobb lélegzetű kutatás eredményének kivonata.

Toward the Demise of Proprietary Networks

Regulation authorities in Europe often follow with some lag what the American Federal Communication Committee decides. This has happened in the late eighties when splitting of the incumbent national provider became high on the agenda in order to quit with monopoly in telephony; this has happened with "open access of the last mile" when the unbundling of the local loop emerged as a solution for boosting competition within the overall telecommunication sector; finally this was the case when the issue of capping hefty connection fees has arrived. This study takes up the regulation story with this latest intervention: I claim that diminishing the connection fee being charged when a call transgresses networks is far belated. I also claim that technological developments point toward a market situation when *ownership of a telephone network* alone will not facilitate charging a fee whatsoever. This cornucopia of vying alternative networks, all eager and capable of delivering bits, might bring about radical changes in wireless telephony.

* Főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

Wireless telephone companies that are used to run an expensive, hard-built proprietary network of their own are in the beginning of a process of turning into a company that is offering services to customers using the best network available ranging from everyone's GSM; 3G as its development for the near-future; urban wireless net technology called Wi-Fi; sparsely populated areas broadband technology called huge-hotspots or WiMax¹.

These technologies have attracted \$4.5 billion in venture investments over the past five years² and will start hitting the market and become widely available. As they do, they will expand the reach of the Internet for miles and create a mesh of Web technologies that will provide connections anywhere, anytime. These changes are pending on a single regulation achievement: the creation of *inland roaming*. This means that new rules are to be put in place by the telecoms regulator stabilizing Internet Protocol peering between ISPs and other public electronic communications networks (such as Virtual Private Networks or wireless Internet) as if they were a voice interconnect. This means that the PSTN (Public Service Telephone Network) will interconnect not only with local proprietary wireless networks but with public utilities like the Internet, too. If a proprietary network wouldn't allow to interconnect with a mesh network or a Wi-Fi area (or the national railway's network that is on offer too; or the electric grid, e.g.) then calls will be able to route around and bypass the intransigent owner.

Telcos' and cellcos' networks are not dumb pipes, as yet. The so-called end-to-end principle- the underlying tenet of the internet – is not fully applicable, as yet. The end-to-end principle is what defines the difference between proprietary networks and open ones: the center of the network exerts no control over the information flow between the ends. The Internet would not be the Internet without the end-to-end principle. It would be a monopolistic, corporate-controlled network like a local cable TV system. One 'd need to spend years getting permission before they would let it do anything that the owners didn't see an obvious business model for. If the cell-phone network were end-to-end, phones would use a registration server to find where other phones are located. It would then open up a channel to this phone, negotiate with this phone to find a mutually acceptable voice compression scheme, and the two phones would start exchanging digital packets. Currently, this is not yet the case. Currently it is the smart network itself that sorts out most technicalities, the telephones themselves are dumb. For inland roaming to emerge, we need the networks to remain dumb putting all the needed intelligence into the edge, into the cell phones. It is exactly this outstanding paradigm shift why I coin a new term (inland roaming) to depict the strategic challenge telephone companies are confronted with.

With the forthcoming next wave of Internet revolution, we are approaching an *age of connection* where scarcity (and expensiveness) of bandwidth and connectivity is over. Ubiquitous connectedness that is always there and always on is less and less predicated on centralized control points (switching centers) – that is *gatekeepers* of proprietary networks. As wired telephone service is on its way to a low-cost/no-cost commodity via broadband IP telephony, wireless has got its options to avoid this corporate funeral. With the onslaught of affordable broadband connectivity the role of wireless telephone companies as gatekeepers must also change – policy wise - into the role of innovators and content providers who keep on rolling out commercial applications attracting consumers to remain attached and loyal to their proprietary network. When these technologies are deployed they'll work with each other and with traditional telephone networks to let people and machines communicate like never before.

Components of the bandwidth glut

There is an observable oversupply in bandwidth and network capacity now in the world. In the late nineties telephone companies were investing into developing their network. With the dramatic slowing of telecommunications needs this investment is to be never recouped any more. Waiting for a few years is not a solution as technological development soon renders investments obsolete. All communications are moving toward "packet switching" methods, breaking digital messages into little packages and sending them by various routes to their destinations, where they're reassembled. Voice, once digitized, takes up a tiny amount of bandwidth relative to any definition of broadband data, and data networks are getting fast and reliable enough to bring voice to a quality level that usually matches or exceeds traditional phone-company circuits. By using, the data networks this way, user costs can drop enormously. Companies with far-flung divisions are already moving much of their voice traffic to these kinds of systems. And phone companies themselves are routing an increasing amount of long-haul traffic onto data lines. The inclusion of the Internet alone could disrupt existing telephony business models; voice delivery over the

Internet alone is going to make a gigantic splash in the wireless arena. In the ensuing few paragraphs however, I illustrate the forthcoming glut of bit transmitting capacity by describing two *others* from the most recent technology innovations that emerge as challengers and possible alternatives of existing mobile telephony.

1. *Radio spectrum* is the range of different frequencies that transmitters can use to send audio, video, or data to receiving devices. Since 1920s, the electromagnetic spectrum has been allocated to uses and users by governments, covering broadcast radio, microwave communications systems, broadcast television, satellites, dispatch, police and national defense needs, among many others. Assignees receive a license to broadcast certain material (say, taxi dispatch) at a specified frequency and a specified power level (and perhaps direction). For many purposes, this license is time-limited, but with a presumption of renewal; in fact, radio licenses are almost always renewed. Licensees can only use the spectrum for the specified purpose and may not sell or lease it to others.

Momentous changes are in the air. Digital technologies have already allowed cellular operators to pack more signals into each band than they could under the old analogue regime. Now, a wave of intelligent network technologies is sweeping from university and military labs into the marketplace. The innovations are known by various names, including smart antennas³, mesh networks⁴, and software radios – all of them sharing the same basic breakthroughs in digital signal processing. Together, they appear poised to knock down the lane dividers on the spectrum highway, which were devised in the 1920s when regulators concluded that the airwaves were a scarce resource.

Currently regulators put particular frequencies in the hands of TV and radio stations, mobile phone carriers, government agencies, and other entities so different transmissions won't interfere with. Spectrum *assignment* like this leaves the question open what to do with unused and assigned but underutilized frequencies is becoming more important as more communication becomes wireless. The right to currently unused spectrum should be sold creating thus a secondary market for privatized frequencies.

Others hold the view that private ownership would only lock in spectrum that could be better used with emerging technologies that treat frequencies like a public street, open to anyone. Technology makes it imperative that many frequencies be set aside as a *commons* for anyone to use. In this commons approach, new uses of spectrum would be financially supported by end-users buying devices that work with that spectrum, rather than by carriers investing in an infrastructure and then selling a service on it. Recent advances in radio technology mean that using different frequencies isn't the only way for radio receivers to distinguish among signals! For example, there are now "smart" antennae that can dynamically select a particular direction in which to transmit signals, and radios now can be built to support a wider range of frequencies. "Software-defined radios," which duplicate the functions of a radio on a computer, can switch on the fly among different systems and can be upgraded over time.

This leads to the generation of a new type of local area network, their combination amounts to a full-fledged wireless network capable of transmitting voice and data between end-users without a gateway (called telco) who could charge a fee for using its network. Further on, it may soon be feasible for cell phones to locate nearby phones that are on and bounce a message from phone to phone until it reaches its destination – and sets a phone ringing or vibrating – without ever passing through a base station. The third technology is "mesh networking". In a mesh, each receiver of a signal also re-transmits it. Every meshed laptop computer, for instance, in effect becomes a node or router on its network. This has three advantages. One is that, as with spread spectrum, signals can be sent at very low power, since they only have to travel to the next user's node, which will be hundreds of meters, instead of kilometers, away. Another is that each newcomer to the network not only uses, but also adds, capacity. A third is that the network will be robust, since traffic can be re-routed easily if nodes fail, the approach already taken by the internet. American police and firemen and other city employees have started using a mesh network to connect to the internet while on the road, but very few ordinary consumers are meters, as yet. At the same time, it is clear that this hopping technology also depreciates network ownership.

Last but not least, the ongoing migration from analogue to digital television will reduce the bandwidth needed for traditional free-to-air broadcasters. This too contributes to the elimination of scarcity in this field.

2. *The connectivity called WiFi* will develop a lot of new applications. Wi-Fi is a technical standard (officially called 802.11) that does not have a government license but operates in "unlicensed" bands of spectrum in the 2.4GHz or 5.8GHz range. It is exactly like TV remote control. It's only a few meters, but it is capable of completely changing information access for netizens. Wireless LAN technology is proliferating in what had been called "junk" spectrum in the 2.4GHz range. That kind of unlicensed spectrum can provide a safe space for start-ups that can't afford spectrum to start developing a new technology. The popularity of WiFi-hotspots where the Internet can be accessed – often freely⁵ – adds to

the challenge and contributes to the glut of private networks that are capable of transmitting voice and data alike. As WLAN can take customers to the last mile without a telco/cellco, this implies that, strategically, the spreading of inexpensive hubs across the landscape is to be anticipated destroying the notion of *cell towers* as critical nodes! Without jumping more into the details of this nowadays well-known technology, I can point out that WiFi offers similar technological options for bypassing mobile telephone providers' local proprietary network and transmit bits of voice and data free of charge. Whenever a suitable phone gets in range of a WiFi node, the phone notices this and switches into VoIP mode. It would then bypass the wired and mobile systems that have been built at such high cost by so many companies.

I give now few recent experiments establishing and offering free of charge wireless connection.

London's City of Westminster Council is quoted as bringing 802.11b wireless networking to the streets of Sobo. The scheme will initially provide Wi-Fi connectivity for council operatives and remote systems. The Sobo pilot scheme will later be extended to allow the public to access the Wi-Fi network using notebooks and PDAs. It may also be expanded to provide a greater level of coverage through the district. Cisco's launch of an 802.11-based VoIP⁶ handset is a sobering indicator of how the wireless service may soon be used. Additionally, there's no doubt that more cities will take the current hotspot trend and run with it. The Council is becoming a service provider, delivering local residents, businesses and visitors fee-paid Internet access services, including voice over IP telephony and multimedia services. If 802.11-based wireless computing is to become as pervasive as cellular telephony, it will take more than a handful of base-station equipped hotels, railway stations, airports and coffee bars. It will require the networking of public spaces as well as private, and it is a major step in the implementation of mature urban Wi-Fi coverage.

An experiment is under way in Paris that aims to turn the city into one huge Wi-Fi hot spot, making it what could be the first large wireless city in the world. A dozen Wi-Fi antennas have been set up outside subway stations along a major north-south bus route, providing Internet access to anyone near them who has a laptop computer or personal desk assistant equipped to receive the signals. The access requires paid subscriptions after a short initial phase. If all goes as planned, the private partners building the system expect to make a decision before the end of the year to install at least two antennas, and possibly three, outside each of Paris's 372 Metro stations and to link them through an existing fibre optics network in the subway tunnels. That would create one continuous network that would allow people to roam seamlessly throughout the city while sending and receiving data over the Internet. Individual subscribers to the service could sit in parks, cafés or restaurants and sign on to check their e-mail or surf the Net. Businesses could create so-called virtual private networks that would let them exchange information with employees in the field or, for example, with delivery trucks. The Paris project is being spearheaded by the technology-consulting firm Cap Gemini Ernst Young along with two partners, Cisco Systems, which is supplying the antennas and access points, and the RATP, the agency that operates the Paris Metro, which is providing the fibre-optics link that is already in place in the subway tunnels.

Bristol (UK) has just opened the first stage in the development of the UK's largest public wireless network, which is being assembled from a number of Wi-Fi hotspots, knitted into a single system called StreetNet. Anyone can use it, and it's free.

The expansion from kiosks to Wi-Fi hotspots (delivering free Wi-Fi within 300m) and then to an urban "hot zone" brings many more capabilities. Ubiquitous Wi-Fi is an idea that is attracting the attention of city administrations right round the world because this is clearly a key urban utility for the 21st century

Some telephone companies consider providing a new purpose for a declining business by using street corner pay telephones to wirelessly link their broadband customers to the Internet. This can be done by putting gear around pay phones that would allow laptop computer users to connect to the Internet via a wireless technology.

Using these soon omnipresent wireless nodes generally costs one-fifth to one-fiftieth what a data-services subscription from existing wireless carriers costs! Wi-Fi is almost certain to siphon off some of the data revenue that cell-phone carriers have been banking on as they've undertaken expensive upgrades to connect advanced cell phones to the Internet. The high-speed, wireless "Wi-Fi" technology, which is based on hubs, is so inexpensive that they are being installed by individuals. This destroys the notion of cell towers as critical nodes and wire lines as the necessary last mile to the home.

Furthermore, Wi-Fi operators could soon start eating into the carriers' voice business. Cell-phone makers already introduce a prototype cell phone and accompanying technology that connects to the

Web via both cellular networks and Wi-Fi hot spots. Anytime an Internet Service Provider also can enter the phone business, launching a voice-over-Internet service for its broadband users. Bundling services such as broadband and wireless access can reduce churn in the customer base – this is an attraction for competition-pressed companies. Taken all these together this is the challenge posed by what I claim to be *inland roaming* – a choice of bit&voice delivering network standing at consumers' disposition outside their mobile carrier's proprietary network.

An inexorable prerequisite for inland roaming to happen is that operators of public communications networks shall have a right, and when requested by other operators, an obligation to negotiate *interconnection* with each other for the purpose of providing publicly available electronic communications services. In effect, this means that IP networks will have to peer with each other on request. As to the connection fee the "interconnect" (i.e. peering) prices ought to be subject to review by the regulator if either party feels that they're not being offered a fair deal for the transit. Network owners can be designated as having "Significant Market Power" (SMP used to be defined in conventional telephony as having 25% of a market, but the criteria are not so simply to determine in this wider case). If a network owner or a telco has SMP, they must publish their network cost accounting as prove that the peering prices (connection fees) they charge are cost-oriented (cost + a reasonable ROI)⁷.

Strategic considerations

I summarize the trends I can discern that, in my take, are conducive to the depreciation of proprietary telecommunications networks.

1. Networking improvements – that is the provision of always-faster connectivity – remains at the heart and core of mobile telephony. 3G auctions will continue in Europe but demanding much less liquidity by service providers (with state budgets more and more adopting the Finnish way of granting licenses free of charge) as the exclusive value of these frequencies is overcast by doubt. The strategic value of 3G versus WiFi is also soon to be determined and broadband wireless connectivity in one form or another will take a kick-start penetrating everyday life.

2. The noble contest between computer-accessed Internet versus smart phones and other handheld-devices-accessed Internet is clearly and resoundingly decided - netizenship and connectivity will be predicated more on mobile telephones than on computers.

3. There is an ongoing migration of talent, excitement and investment in computing toward the wireless business as cell phones become more like computers and hand-held computers morph into phones. To veterans of past cycles in technology, the wireless world today has the look of the personal computer business in the late 1970's or the Internet in the early 1990's.

4. The economics of wireless is still unclear and technology standards are not yet in place. The wireless convergence of phones and computers is made possible by steady progress in chip making, memory and miniaturization. Today's advanced cell phones have the equivalent computing power of the desktop PC's of the mid-1990.

5. VoIP - cheap, internet-based alternative to traditional telephone service - is a maturing technology⁸. Households start using VoIP to replace the second phone line in the home.

6. There is a convergence between fixed and mobile phones providing the best of both worlds: freedom of the mobile and the reliability and low cost of the wired lines. As we enter our home, our cell phone roams on to the PSTN, when we leave home, we roam seamlessly back on our mobile provider's network. We use always the same handset but when at home, we are billed as fix-line calls, when on route we are billed as cellular calls. This existing pattern might be the pioneer in treading the path for a full-scale inland roaming.

Towards a sustainable business model for a mobile telco

In my analysis it is the arrival of evidence-based *one-to-one marketing* that can bring about added value for mobile operators as a future core activity of theirs. Evidence-based means that the ad targeting is based on empirical evidence of a consumer's interest. The appealing power of evidence based marketing is the „domestication” of the invasive and offensive character of advertising. This is a technology stunt that only the New Economy can deliver! Instead of sending more or less targeted ads, technology in wireless communications enables the sharp one-to-one targeting of advertising. Based on the analyzed

record of consumers, telcos can create a profile of every opting-in consumer. This unique profile could then be the selection criteria for feeding only relevant advertising. The delivery on this promise would mean the demise of mass communication as we understand advertising today. Additionally, ad-based publishing helps preserve the free-of-charge nature of the wireless Internet consumers got so much used to love. Unfortunately, there are difficult hurdles set in the way of delivering on this important promise.

The active use of location-related information is just beginning to be used in marketing. New applications are invented daily making a user-friendly utility from the tracking of the whereabouts of opting-in consumers - this field is now the cutting edge of information technology and marketing innovation. There is hardly any more sensitive information than the real-time location of someone. Terrorists and criminals keep on losing their lives and their freedom worldwide due to the underlying importance of this crucial personal information alone. To a somewhat lesser extent, consumers might be interested in letting make use of this rich marketing info without surrendering these data to the wide public.

More than 450 million cell phones will be sold worldwide this year, industry analysts predict. But less than 10 percent of those will be the cell phone-computer hybrids - sometimes called smart phones - that can handle not just short text messages, but also send and receive e-mail, display color photos and video, play music and games with rich graphics, and browse the Web. Smart phones are predicated on running applications like the following. The launching of new, value-added services like *contextual marketing*⁹ and *location-based applications*¹⁰ are of paramount importance for mobile service providers because their traditional *value proposition* - based on offering connectivity and building-up a call between two end users - is tapering off (Kenny and Marshal, 2000). In the era of network glut and in the era of VoIP (Christensen 2001) one cannot charge money any more for connecting alone! Applications¹¹, at the same time, are increasing in importance for mobile service providers as the business utility of *network ownership* diminishes.

As to the two components: "context" and "location", in the form of customer *demographics* or *psychographics*, they are now the focus point of software development for the wireless Internet¹². In order to develop applications that use these two factors we should see a clear picture of how different people are using mobile Internet at specific locations and within specific contexts. For example, from home before dozing off; or from the bathroom (sic) or at work while searching for something; and what are the specific times of day for these possible patterns: in the morning, in the afternoon or more likely in the evening. A recent survey (Sidel 2002) claims that people either in the morning or the evening are accessing mobile Internet mostly from their living room or dining room. Second comes the bed room, third the bathroom, and finally the kitchen. We've all heard the stories about "trading stocks" from the bathroom, but this research showed that this was not the case. That isn't to say that people aren't going to the bathroom and trading stocks on the Internet. But what they are doing most often is mail and chat. Mail and chat is followed by news and information, banking, trading and entertainment were the things that were leading. This cited 2002 research is closing with the notice that data modeling has not yet yielded a clear pattern of usage and mobile habits that could serve as the base for writing new applications. Although I am fairly sure that more data will in fact yield a trustworthy pattern, I would like to point out that there are a few stumbling blocks to be crossed before any killer application enabled by broadband wireless Internet could overwhelm the everyday practice of mobile users.

The context-sensitive *advertising* (Google's keyword-based advertising for instance), allows for an enhanced shopping experience by creating a link between customers and retailers. Customers have a personal identification system" on their device, allowing retailers administrative access to their shopping preferences, to interact with and better serve them. While passing a storefront, shoppers will be impressed by interactive displaying motion video and static content advertisements custom-tailored to their interests and mobile device. Retailers will have information at their fingertips that allowing them to tailor their product line and marketing strategies to the exact desires of the shopper, exceeding current methods of obtaining shopper preference information.

There is, however, a genuine stumbling block that cannot be solved on software development level but only at policy level. I mean the unresolved conundrum of Rights Management (Microsoft, 2003a), copyright management, the extension of the *digital commons* (Kelen, 2001) and intellectual property in general. Broadband-intensive content is currently in the hands of copyright holders and they are hesitant to liberate their content to the net as long as intellectual property rights are not settled. The (opt-in) *privacy* consequences of data mining will be resolved when there is a satisfactory trade-off stricken between leaving unprepared consumers alone while making full businesslike use of the pool of personally identifiable and even sensitive information on consenting consumers. Location-related information pooled with billing information and observed patterns of (WAP) browsing record constitute such sensitive personal data that no telephone company can as yet handle them without evoking serious privacy concerns. *Secure computing environment* as it is dubbed is not just a technology problem or a computer science problem. It is a full-fledged societal challenge (Microsoft, 2003b). In this sense, I claim that the current

problems of cyberspace are the future problems of the offline world in general. These problems serve as a paragon for the offline world. If in the process of reconciling business needs with netizens's freedom we can preserve the liberties of online communications then alone the future world will evolve into a free society.

As a conclusion, I claim that the traditional *value proposition – based on offering connectivity and building-up a call between two end users – is tapering off for wireless service providers.*

In the era of network glut with burgeoning VoIP one cannot charge money any more for connecting alone!

Content and applications, at the same time, are increasing in importance for mobile service providers as the business utility of exclusive *network ownership* diminishes. Complemented with context-sensitive advertising based on data mining might bring about the end of advertising as a mass medium.

Let me point out to four macroeconomic parallels where an erstwhile company asset is fast depleting in value for its owners.

1. Let us look first at electromagnetic spectrum. The old mindset, supported by over a century of technological experience and 70 years of regulatory economizing, views spectrum – the range of frequencies, or wavelengths, at which electromagnetic waves vibrate – as a scarce resource that must be allocated to dedicated content (television, military, etc) by government agencies or bought and sold like property. The new school that notices the unfolding trend of new economy assets turning into gratis services, points to cutting-edge technologies in eliminating radio interference and says that spectrum (as a property) is by nature abundant and that allocation based on central planning, auctioning or a mixed regime, even buying or selling parts of it seem as illogical as apportioning sound waves to people who would like to have a conversation. This new paradigm is predicated on new physics that any number of transmitters and receivers can peacefully co-exist on the airwaves and that spectrum should therefore be open to all - not individual property, but rather a commons.

2. My second example relates the airline industry where low-fare, low-cost airlines pose an irresistible competitive threat to the legacy business model of airlines. Rynair is currently only cheap but in the long run they plan to turn to granting absolutely free travels with making their money exclusively from profit-sharing with the tourism industry. For sure, on day in the foreseeable future they might acquire a strategic position that facilitates such a partnership with hotels, caterers etc.

3. And a third parallel: *Google* the free search engine has also turned profitable for some years now with a business model where the value proposition is centering on the (context-sensitive) advertising income enabling their core service to be offered free of charge. I think a similar trend is unfolding in the case of proprietary telephony networks. In case of my second example in the airline industry, the looming gratis nature of service provision can be explained with the well-known thesis on the moving boundaries of the firm.

4. The most significant and lasting impact of the strategic threat posed by the network- organized mode of production (as opposed to the hierarchy-coordinated production mode of the firm and the market-coordinated mode of independent contractors) is the steady and relentless reduction of transaction costs. Additionally, forging alliances between a low-fare air carrier and individual tourism companies ranging from travel agencies to hotels can achieve a strategic edge over competitors, and these alliances (extension of the boundary of the firm) also contributes to the asymptotic fall of air ticket prices approaching zero.

This might be true for nearly every imaginable business model in general, and it is precisely these cost reductions that have made the Internet such a perplexing medium in which to conduct business. The unfolding *digital migration* of economic activities – for instance the appearance of GSM technology as opposed to non-programmable analogue transmission and, eminently, the channeling calls through the internet – brings about a new situation: transaction costs are so firmly ingrained in the physical world that we largely take them for granted and naturally incorporate their effects into our business thinking when we move online. In the physical world, most industries are arranged into long and complex value chains, the shapes of which are largely organized by transaction costs. These value chains are populated with middlemen who prosper by taking a “cut” out of every transaction they conclude within their scope of influence. Since the process of changing key suppliers and distributors in the physical world is so lengthy and involved, most buyers and sellers simply live with the “cut” imposed by intermediary middlemen rather than attempt to economize on transaction costs.

On the Internet, the transaction costs associated with most forms of commerce largely disappear (or at least decrease by several orders of magnitude). This does not necessarily imply that middlemen have no place in the digitally migrated economy - there is ample evidence to suggest that many new types of sub-contractors will prove quite successful online. The key difference, though, is that these new

intermediaries will have to find ways to survive in an environment where certain forms of transaction costs have largely evaporated. As to wireless telephony in particular, we are entering an era characterized by communications among *distributed machines* and *dispersed mobile people*, rather than being mostly about a connection between two customers or between an individual and a machine. The old approach to telephony – mobile telephony included – was about “connections to”; the next wave is among “connections among”. This enhanced “connections among” by no means excludes the generation of conventional connectivity between two end-users.

BIBLIOGRAPHY

Baron, David P. (1991): “Information, Incentives, and Commitment in Regulatory Mechanisms: Regulatory Innovation in Telecommunications”, In Michael Einhorn, Price-caps and Incentive Regulation in Telecommunications, q.v.

Benkler, Yochai (2002): Coase’s Penguin, or Linux and the Nature of the Firm. Yale Law Journal 112. <http://www.benkler.org/CoasesPenguin.pdf>

Christensen, C.M., Anthony, S.C., and Roth, E.A., “Innovation in the Telecommunications Industry – Separating Hype from Reality”, 2001 C.M.Christensen & Associates

Dasgupta, Partha, und Karl Göran Mäler (1997): The Economics of Transnational Commons. Oxford (Clarendon Press)

Einhorn, Michael A. (1991): Price-caps and Incentive Regulation in Telecommunications, Boston: Kluwer Academic Publishers

Irwin, M. R. (1992): Review of Einhorn (1991), Review of Industrial Organization, 7, 255-257

ForceNine Consulting (2003) <http://www.forcenine.net>

Hazlett, Thomas, The Wireless Craze, Harvard Journal of Law and Technology, Spring 2001

Kahn, Alfred E. (1971): The Economics of Regulation: Principles and Institutions, New York: Wiley

Kaul, Inge, Isabelle Grunberg, und Marc A. Stern (1999): Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century. New York: Oxford University Press

Kelen, A.: The Gratis Economy, Central European University Press, 2001

Kenny, D. and Marshal, J.F.: Contextual Marketing: The Real Business of internet”, Harvard Business Review, Nov-Dec, 2000, p 119-125

Keohane, Robert O., und Elinor Ostrom (Hrsg.) 1995: Local Commons and Global Interdependence: Heterogeneity and Cooperation in Two Domains. London: Sage

Major, I., Kiss, F., Valentiny, P.: Információ-gazdaság és piacszabályozás. Budapest: Akadémiai Kiadó, 2000

Microsoft (2003a), Rights Management Solutions for the Enterprise: Persistent Policy Expression and Enforcement for Digital Information”, Microsoft Corporation, Redmond

Microsoft (2003), Proceedings of the Microsoft Trustworthy Computing Academic Advisory Board, Redmond

Noll, Roger and Price, Monroe (eds.): A Communications Cornucopia: Markle Foundation Essays on Information Policy, Brookings Institution Press, 1998

Peltzman, Sam (1976): "Toward a More General Theory of Regulation", *Journal of Law and Economics*, 19, 211-240

Sidel, Ph. H. and Mayhew, G.E.: The Emergence of Context – Consumer Behavior on the Mobile Internet, The Glocom Conference, Nov 21, 2002, The International University of Japan.

Sugiyama, S and Katz, J.E. (2003): Social Conduct, Social Capital and the Mobile Phone in the US and Japan, in: *Mobile Communication: Social & Political Effects*, ed. K. Nyíri, Budapest, p. 248.

Török, Ádám (1996): A verseny és a K+F politika keresztútján (Competition Policy at Crossroads), *Közgazdasági Szemle*, Vol. XLVI, 1996/6 p. 491-506.

Török, Ádám (2003): Buborék és kristálygömb (Bubble and Clairvoyance – Towards a Definition of the New Economy), *Magyar Tudomány* 2004/1.

NOTES:

¹ *Wi-Fi is a local-area networking standard developed by the IEEE 802.11 working group and is designed to be used indoors at close range, to distribute Internet access to a bunch of computers in a home or an office. WiMax, on the other hand, is a wireless replacement for a wired broadband connection. That is, it's a new way to get Internet access into the home or office in the first place, and to do so more cheaply and easily than through the wires of telephone companies or cable providers. In a typical home scenario, a WiMax receiver providing Internet access would be connected to a Wi-Fi router that ties together all of a household's computers. In a Wi-Fi, devices are omnidirectional, finding access points wherever they are, while 802.16 WiMax devices typically face an access point, usually called a base station. Users of Wi-Fi devices are expected to hear each other and defer transmission if the network is busy. In contrast, the WiMax control protocol requires that users transmit only when instructed to by the base station. These differences make WiMax ideal for a fixed point-to-multipoint network that lets hundreds, or even thousands, of users connect to the Internet from a central access point atop a tower. But WiMax would be inappropriate for a local-area network, where a user needs to be able to carry a laptop or PDA into a conference room without losing a network connection. The Wireless Last Mile," *IEEE Spectrum*, September 2003, pp. 18-22. As a factual example, I can cite that the American Cellco Nextel has launched a full-scale mobile wireless broadband service for North Carolina's Research Triangle offering a 1.5 Mbps service, bursting to 3 Mbps, for prices ranging between \$34.99 to \$74.99 a month.*

² *This is the estimate of the San Francisco-based investment bank Rutberg & Co.*

³ *When the first AM radio towers went up in 1920, the proud antenna on top beamed out signals 360 degrees around it. Like a pebble thrown into a pond, it sent energy indiscriminately in concentric ripples through the air. What a waste, say many engineers today. If we could throw all that energy in just the direction of the users we want to reach, the signal could travel much farther and avoid unnecessarily jamming airwaves in other directions. With a "smart antenna," a narrow beam shoots a greater distance in the same way that a water hose sprays farther when the gardener puts a thumb over the nozzle.*

There are many approaches to such antennas under study at universities and corporate labs. By clustering 128 pencil-size antennas, signals can be projected as far as a few kilometers. They achieve this by squishing a tiny bit of energy – roughly 100 mill watts, or half the power of a cell phone – into narrow seven-to-eight-degree beams. Each antenna, starting at a different moment, sends out its own signals on regular radio waves. When the waves of one start waning, those of another might be cresting. Taken together, these waves can form rays specially shaped to reach a particular target. With the help of software, the antennas can change the shape and direction of these rays at a moment's notice when targets move. (Homepage of Vivato, a San Francisco-based company)

⁴ *With cell-phone systems today, for example, users must be within the range of a cell tower, also known as a base station, to get a link. The cell tower is the central hub connecting the phones around it. With the new routing technology called mesh networks, one transmitter can get a connection from the antenna next to it, even if neither is in the range of the hub. All that's required is a connection*

between users, circuitous or not, that leads to a hub - which may be an Internet access point or a cell tower. To explain this idea, engineers often invoke the analogy of a crowded cocktail party.

Instead of shouting across the room to tell your spouse it's time to go home, thus drowning everyone else out, the guests transmit the message person by person in whispers across the room.

In the case of mesh networks, each device - whether it's a laptop computer, as in most prototypes today, or a futuristic cell phone - becomes the equivalent of a base station or network hub. As soon as one of the devices is switched on, it puts out a signal announcing its presence and searches for signals from others. Once the newcomer finds a group of networked devices, it knocks on the door, and the others welcome it to the group. True, wired Internet switches achieve the same effect. But the challenges multiply in the wireless world, where changing topography is ever a threat. If a building goes up across your street, a mesh network would spot the obstruction and route itself around it.

⁵ Ironically, there's one group of people who act unintentionally like ISPs: those who operate open Wi-Fi hotspots by accident because they haven't enabled security in their wireless routers.

⁶ Voice over Internet Protocol (VoIP) enables voice calls to travel via the Internet. Inevitably, mobile-phone traffic will go through the private Wi-Fi network and onto the IP network alternatively. This routing freedom, the freedom of bypassing one's carrier network, cannot be denied of consumers anymore.

⁷ http://www.comreg.ie/whats_new/default.asp?ctype=5&nid=101003

⁸ In order to put into context the limited technological novelty brought about by VOIP, I must mention that Instant Messenger software, Windows XP (which has a built-in phone), any cheap video conferencing system, and even the voice enabled multiplayer games coming on PlayStations and Xbox all have much in common with Voice Over Internet Telephony (VOIP). All enable cheap voice calls between people with computers, or a connection via a voice gateway anywhere in the world to actual phones. Also, more and more companies are routing telephone calls via the internet bypassing proprietary telephone networks, transatlantic cables with a voice quality virtually indistinguishable from that of a conventional phone call.

⁹ Mobile devices and Internet access in a broad range of public venues will let contextual marketer's link real-life situations to virtual information and offerings. For instance, a major consumer goods producing company's mobile recipe book concept, which will soon be available on digital phones in Europe, should influence consumers packaged-good decisions far more than the company's web site ever could. Intended for use while shopping, this forthcoming contextual mobile tool suggests recipes and - still interactively in real time - breaks them down into their purchasable ingredients identified, wherever possible, by their brand. Rather than try to establish an interactive and ongoing Web site relationship with grocery shoppers, the brand holder company plans to give them a digital tool precisely when and where they need it, promoting its brands at the same time.

¹⁰ Location-based services are services that exploit knowledge about where a mobile device user is located. For example, the user of a mobile smart phone could be shown ads specific to the region the user is traveling in. Location based services exploit any of several technologies for knowing where a network user is geographically located. Advertising that changes based on a user's location has been one of the much talked-about capabilities of the wireless Internet, the idea being that an advertiser could reach a customer when he was most likely to buy. Wireless advertising makes the most sense when delivered contextually through media on a geo-targeted basis. Opt-in possibilities could allow device users who are strolling in a shopping mall or urban area, for example, to signal their readiness for local offers.

¹¹ Such as push-to-talk, for instance. With push-to-talk, users set up a group of friends or colleagues who can then be contacted simultaneously by pushing a button on the handset. Only one person can talk at a time, and there's a slight transmission delay, as yet. Another important application could be empowering consumers to keep their cell phone numbers when they switch mobile phone carriers. This number portability cannot be enforced by regulatory measures, voluntary adoption alone can help.

¹² ELBA (European Location Based Advertising) is a project in the Information Society Technologies (IST) Programmed of the European Commission

Szakolczai György*

A FOLYÓ FIZETÉSI MÉRLEG KUMULÁLÓDÓ HIÁNYA ÉS A HIÁNY FINANSZÍROZÁSÁNAK LEHETŐSÉGEI**

Ez a cikk azt a nézetet képviseli, hogy a magyar gazdaság központi problémája a folyó fizetési mérleg állandósult és kumulálódó hiánya. Ez az állandósult és kumulálódó hiány teszi lehetetlenné a gazdasági növekedés egészséges, kiegyensúlyozott feltételek közti meggyorsítását vagy akár a jelenlegi növekedési ütem fenntartását, és ezért ez a végső oka a költségvetés hiányának is. Ez a nézet ellentétes azzal az irodalomban, a nemzetközi pénzügyi intézmények gyakorlatában, és a magyar gazdaságpolitikában is uralkodó felfogással, hogy a probléma lényege a költségvetés hiánya, és hogy ezért a megoldás kulcsa ennek a hiánynak a csökkentése.

A cikk először röviden ismerteti az uralkodónak tekinthető elméleti felfogást. Ezután az összefoglaló számokat és az ezekből levonható alapvető következtetéseket tárgyalja, majd rátér a hiány fő összetevőinek, a termékek külkereskedelmi forgalma, illetve a szolgáltatások és jövedelmek kumulálódó hiányának tárgyalására. A fejtegetéseket a hiány e két forrásának egybevetése, összegzése és viszonylagos jelentőségük bemutatása, majd a megoldás útjának keresése zárja le.

Az elemzés az MNB és a KSH publikált, az Internet honlapokon közölt és így mindenki számára hozzáférhető adatain alapszik. A számanyag szokatlanul nagyméretű, de ilyen részletes számszerű elemzés nélkül aligha lenne lehetséges a következtetések megfelelő alátámasztása.

1. Elméleti bevezetés

Ebben a különösképpen részletes számanyagot közlő tanulmányban nincs lehetőség részletes elméleti elemzésre; erre másik publikációban kerülhet sor. A rövid elméleti bevezetés ezért nem lesz több mint Rudiger Dornbusch, a nemzetközi makroökonomia egyik legnevesebb művelője idetartozó és a nemzetközi pénzügyi szervezetek tevékenységét nagymértékben meghatározó nézeteinek összefoglalása és rövid kommentálása (Dornbusch, 1988., 42-43. o.).

Ez a neves szerző itt ismertetett fejtegetéseiben az alapvető nemzetgazdasági számviteli azonosságokból indul ki. Kiindulópontja két közismert és vitathatatlan azonosság:

a) az előállított termelés értéke = a kifizetett jövedelmek értékével, és
 b) a kapott jövedelmek értéke = a kiadások és a megtakarítások összegével.

* *Professor Emeritus, Általános Vállalkozási Főiskola*

** *A munka elvégzését a KSH Külkereskedelem-statisztikai Főosztály és az MDB Statisztikai Főosztály által az Internet honlapokon közzétett adatok tették lehetővé. A szerző ezúton köszöni meg a főosztályok munkatársainak az adatok összeállítását, valamint a felhasználásukkal és értelmezésükkel kapcsolatos nagyon hasznos útmutatásaikat és tanácsaikat.*

Ez a két azonosság a nemzetgazdasági számvitel alapja.

A nemzetközi gazdasági kapcsolatok figyelembevétele ezeket az összefüggéseket azzal egészíti ki, hogy

$$\text{GNI} = \text{GDP} + \text{NFP},$$

vagyis, hogy a bruttó nemzeti jövedelem a bruttó hazai termék, valamint a belföldiek külföldről származó, illetve a külföldiek belföldről származó elsődleges jövedelmének összege, amely érték a magyar esetben negatív.

Az eddigiekből egyenesen következik – a pontos levezetés itt mellőzhető, mert az összefüggések közismertek –, hogy

$$\begin{aligned} & \text{a folyó fizetési mérleg egyenlege} = \\ & = \text{az összes bevétel és az összes kiadás különbségével}, \end{aligned}$$

vagyis

$$\text{CA} = \text{GDP} + \text{NTR} - \text{E},$$

ahol CA a folyó fizetési mérleg egyenlege, NTR a nettó nemzetközi jövedelem-átutalás, vagyis a jövedelmek egyenlegének és a viszonzatlan folyó átutalások egyenlegének összege, ami a magyar esetben negatív, E pedig az összes kiadás. Minthogy

$$\text{GNP} + \text{NTR} = \text{C} + \text{T} + \text{S},$$

ahol az összefüggés a jelölésekkel együtt közismert, továbbá minthogy

$$\text{E} = \text{G} + \text{C} + \text{I},$$

ahol az összefüggés a jelölésekkel együtt ugyancsak közismert,

$$\text{CA} = (\text{S} - \text{I}) + (\text{T} - \text{G}).$$

Ezek szerint a folyó fizetési mérleg hiánya definíció szerint egyenlő, vagyis azonos a megtakarítás és a beruházás, illetve az adók és a kormányzati kiadások különbségével. (Ez az egyszerűsített ábrázolás nem mutatja ki külön a belföldi transfereket, ez azonban nem módosítja a gazdaságpolitikai következtetéseket.) Ebből messzemenő gazdaságpolitikai következtetések folynak.

Dornbusch mindenekelőtt határozottan leírja, hogy a nemzetközi fizetési problémákat gyakran nemzetközi kereskedelmi problémáknak tekintik, ez azonban a fenti utolsó azonosság értelmében tulajdonképpen hiba, mert a probléma csak a jobboldalon szereplő értékek módosításával kezelhető. Tehát:

- a folyó fizetési mérleg hiánya a kiadások bevételek fölötti többletének következménye, és így vagy a kiadásokat kell csökkenteni, vagy a bevételeket kell növelni;
- a folyó fizetési mérleg ezért csak úgy javítható, ha a beruházáshoz képest nő a megtakarítás, vagy ha nő a költségvetési többlet (illetve csökken a hiány);
- közvetlen kapcsolat van tehát a költségvetés pozíciója és a nemzetközi egyensúly között.

Ez az az álláspont, amely folyamatosan megnyilvánul mind a nemzetközi pénzügyi szervezetek ajánlásaiban, mind pedig a fizetési nehézségekkel küzdő országok kormányainak magatartásában. E szerint az álláspont szerint a nemzetközi fizetési mérleg hiánya csak megtakarítással, és elsősorban a költségvetés pozíciójának javításával csökkenthető. Ez akkor, ha a nemzetközi kereskedelmi mérleg és a szolgáltatások mérlege adott és megváltoztathatatlan, valóban így is van. Ez a következtetés mégis a *non sequitur* jellegzetes esete, ugyanis a nemzetközi kereskedelmi mérleg és a szolgáltatások mérlege csak a tényszámok világában adott, a jövőre vonatkozóan nem. Ezért a folyó fizetési mérleg egyenlege a jövőre, már a következő évre vonatkozóan is javítható a kereskedelmi mérleg és a szolgáltatások mérlegének javításával, vagyis az ország exportképességének fokozásával vagy importigényességének csökkentésével. Mi több, még az az álláspont is megkockáztatható, hogy az elsődleges probléma a megfelelő exportképesség hiánya és a túlzott importigényesség, és hogy az elsődleges megoldás az exportképesség növelése és az importigényesség csökkentése – természetesen a nemzetközi kereskedelem szabadságával és nagy volumenével járó előnyök fenntartásával.

E sorok írója ezt az utóbbi nézetet képviseli. Mi több, ehhez közel álló nézetet képvisel Dornbusch is idézett művében. A 45. oldalon ugyanis már a következőket írja; „A kormányzat hatalmában álló fő gazdasáspolitikai eszközök a következők:

- a fiskális politika;
- a monetáris politika;
- a külkereskedelmi politika és
- az árfolyam-politika.”

Míg tehát a 43. oldalon a kereskedelempolitika nem jelenik meg a rendelkezésre álló gazdasáspolitikai eszköztár részeként, a 45. oldalon már megjelenik, e sorok írója szerint helyesen, sőt elkerülhetetlenül. Nem is kerülök tehát alapvető ellentétbe az idézett neves szerző és a nemzetközi pénzügyi szervezetek nagyrészt az ő munkáin alapuló álláspontjával, amikor a folyó fizetési mérleg hiányának kérdését annak tekintem, ami valójában: elsődlegesen nemzetközi kereskedelmi problémának, amely – főként távlatilag – kereskedelempolitikai eszközökkel kezelhető, függetlenül attól, hogy a fentiekben bemutatott nemzetgazdasági számviteli azonosságok érvényessége vitathatatlan.

Ez az a pont, ahol – ennek a cikknek a keretei között – le kell zárunk az elméleti elemzést, és át kell térnünk a legfontosabb magyar tényszámok ismertetésére.

2. A folyó fizetési mérleg, összetevői és a hiány finanszírozása

A legfontosabb kiinduló adatokat az 1. sz. táblázat foglalja össze. (A táblázatok már a 2004. I. félévvel kiegészített táblázatok.)

1. sz. táblázat

A FOLYÓ FIZETÉSI MÉRLEG, ÖSSZETEVŐI ÉS A HIÁNY FINANSZÍROZÁSA,
ÉVES ÉS FÉLÉVES ADATOK, 2000-2004. I. FÉLÉV

millió euró

IDŐSZAK	ÁRUK	SZJ	VFÁ	FEM	NAGFIN	EFIN
2000	-3 180	-1 585	385	-4 380	1 340	3 040
2001	-2 496	-1 567	450	-3 613	2 303	1 310
2002	-2 203	-3 296	525	-4 974	2 670	2 304
2003	-2 898	-4 272	594	-6 576	-292	6 868
2004. I. félév	-1 193	-2 647	15	-3 825	1 109	2 716
'00-'04. I. félév	-11 970	-13 367	1 969	-23 368	7 130	16 238
2002. I. félév	-705	-1 755	317	-2 143	733	1 410
2002. II. félév	-1 499	-1 520	209	-2 831	1 936	895
2003. I. félév	-1 556	-2 167	349	-3 374	121	3 253
2003. II. félév	-1 342	-2 104	245	-3 202	-413	3 615

Forrás: MNB Statisztikai Főosztály, MNB Internet honlap

Jegyzetek az 1-2. számú táblázathoz:

ÁRUK: Áruk, egyenleg

SZJ: Szolgáltatások és jövedelmek, egyenleg

VFÁ: Viszonyzatlan folyó átutalások, egyenleg

FFM: Folyó fizetési mérleg egyenlege

NAGFIN: Nem adóssággeneráló finanszírozás, egyenleg

EFIN: Egyéb finanszírozás

Az itt bemutatott adatok szerint a vizsgált időszak egészében negatív az áruk egyenlege, valamint szolgáltatások és jövedelmek egyenlege, és ezt csak csekély mértékben képes ellensúlyozni a viszonyzatlan folyó átutalások mindvégig pozitív egyenlege. A folyó fizetési mérleg ugyancsak mindvégig negatív egyenlege definíció szerint ennek a három tételnek az algebrai összege, ami alátámasztja azt az előbb kifejtett nézetet, hogy itt – főként az áruk esetében, a szolgáltatások és jövedelmek részletezésére a 4. részben térünk vissza – alapjában véve kereskedelempolitikai problémáról van szó: nem kielégítő exportképességről és túlzott, az exportképességgel arányban nem álló importigényességről. A nem adóssággeneráló finanszírozás számait az MNB közli, az egy egyéb finanszírozás, pedig definíció szerint a folyó fizetési mérleg és a nem adóssággeneráló finanszírozás e munka során meghatározott különbsége.

A táblázat hatodik sorában közölt számok jól mutatják a probléma jelentőségét. A vizsgált 4 és fél év alatt 12 milliárd euró külkereskedelmi mérleghiány a legteljesebb mértékben megerősíti a nem kielégítő exportképesség és a túlzott importigényesség fennállását. A szolgáltatások és jövedelmek, valamint a nem adóssággeneráló finanszírozás részleteiről a 4. részben lesz szó. Végül különösképpen figyelemre méltó az egyéb finanszírozás 16 milliárd eurót meghaladó értéke, ez ugyanis zömében nem lehet más, mint adóssággeneráló finanszírozás.

Figyelemreméltó a számok időbeli alakulása is. Az áruforgalmi egyenleg hánya 2000 és 2002 között csökkent, majd 2003-ban megnőtt. A szolgáltatások és jövedelmek esetében a negatív egyenleg növekedése már 2002-ben elkezdődött, és 2003-ban nagymértékben fokozódott. Még érdekesebb a nem adóssággeneráló finanszírozás alakulása. Ez 2000-2002-ben folyamatosan nőtt, de 2003-ban negatívvá vált. Mindezek folytán a folyó fizetési mérleg hiánya 2003-ra valószínűleg minden eddigit meghaladó értékre nőtt, és valószínűleg ugyanez igaz az egyéb finanszírozásra is. A 2004. I. félévi adatok nem utalnak a helyzet kedvezőbbre fordulására, sőt a folyó fizetési mérleg félévi hiánya lényegesen több, mint az előző évi, rekordnagyságú hiány fele.

Az időbeli összehasonlítás megkönnyítésére közöljük a 2002-2003. évi féléves adatokat is. Ezek részletes kommentálására nincs lehetőség. Csupán azt érdemes kiemelni, hogy a nem adóssággeneráló finanszírozás 2003 I. félévében csekély pozitív, második félévében, pedig ennél nagyobb negatív érték volt. 2004 első felére azonban a helyzet többé-kevésbé normalizálódott, noha a szám még mindig nem éri el a 2001. és 2002. évi értéket. A részletek ismerete nélkül nehéz értékelésre vállalkozni, a helyzetnek ez az alakulása azonban nehezen értelmezhető másként, mint a bizalom – legalábbis átmeneti – megingásának. Az ezzel kapcsolatos részletekre is a 4. részben térek vissza.

A 2. sz. táblázat a fenti adatok negyedéves bontását közli.

2. sz. táblázat

A FOLYÓ FIZETÉSI MÉRLEG ÖSSZETEVŐI ÉS A HIÁNY FINANSZÍROZÁSA,
NEGYEDÉVES ADATOK, 2000-2004. I. FÉLÉV

millió euró

IDŐSZAK	ÁRUK	SZJ	VFÁ	FFM	NAGFIN	EFIN
2000. I.	-653	-43	98	-1 098	554	544
2000. II.	-635	-15	129	-920	-46	966
2000. III.	-855	-9	80	-855	612	243
2000. IV.	-1 037	-49	78	-1 507	220	1 287
2001. I.	-726	-65	109	-1 182	647	585
2001. II.	-676	-60	120	-1 116	76	1 040
2001. III.	-486	121	130	-235	822	-587
2001. IV.	-608	-63	91	-1 079	757	322
2002. I.	-458	-78	160	-1 076	801	275
2002. II.	-247	-77	157	-1 067	-681	135
2002. III.	-505	-32	118	-820	1 105	-285
2002. IV.	-994	-1 108	91	-2 011	831	1 180
2003. I.	-599	1 107	147	-1 559	311	1 248
2003. II.	-957	1 060	202	-1 815	-190	2 005
2003. III.	-732	-832	145	-1 419	1 463	-44
2003. IV.	-610	-1 272	100	-1 783	-1 876	3 659
2004. I.	-398	-1 386	78	-1 705 1	124	581
2004. II.	-795	-1 262	-63	-2 120	-152	135

Forrás és jegyzetek: lásd: az 1. számú táblázatnál.

Ezek között a keretek között csak néhány rövid megjegyzésre van lehetőség. Az áruforgalom negatív egyenlegének 2002 II. negyedében volt a minimuma, a szolgáltatások és jövedelmek egyenlege, pedig egyetlen negyedben, 2001 III. negyedében volt pozitív. A nem adóssággeneráló finanszírozás negyedéves értékeiben a 4. részben tárgyalandó okok miatt nagy az ingadozás, de a 2003-2004-ben előforduló három negatív érték figyelemreméltó, és első megközelítésben a helyzet instabilitására utal.

Dornbusch idézett műve az idézett helyen – egyébként nyilvánvaló módon – a jegybanki tartalékok csökkentését jelöli meg a folyó fizetési mérleg hiánya finanszírozásának elsődleges eszközeként. Vizsgáljuk meg először, hogy mi történt ezen a téren.

3. sz. táblázat

JEGYBANKI TARTALÉKOK, 1999-2004.

IDŐSZAK	millió euró					
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Január	7 898,0	11 513,1	11 590,5	11 757,6	14 199,9	10 760,6
Február	8 573,6	11 869,5	12 104,2	11 203,2	13 044,0	10 679,0
Március	8 242,7	11 202,4	12 186,9	11 042,3	12 530,5	10 190,7
Április	8 189,6	11 380,0	12 525,5	11 169,3	11 557,0	10.053,1
Május	8 380,2	11 549,5	12 990,3	10 462,9	10 887,7	..
Június	9 067,6	10 999,3	13 596,0	10 851,4	10 851,4	10.549,0
Július	9 149,6	11 109,7	13 525,8	10 795,4	10 795,4	
Augusztus	9,285,3	11 527,7	13 128,0	10 318,5	10 670,8	
Szeptember	9 635,5	12 047,1	13 120,4	10 281,4	10 989,0	
Október	9 743,0	12 069,2	12 992,7	9 904,7	10 816,9	
November	10 768,0	12 432,5	12 724,3	9 800,7	10 539,4	
December	10 874,4	12 068,0	12 195,4	9 920,4	10 141,7	

Forrás: MNB Statisztikai Főosztály, MNB Internet honlap

Jegybanki tartalékok: Nemzetközi tartalékok (Jegybanki tartalékok)

2004 júniusi adatként a 2004 II. negyedévi adatot közöljük.

A korábbiakban a negyedévi adatok mindig megegyeztek a negyedév utolsó hónapjának adatával

Kiindulásként az 1999. évi értékeket is közöljük, és ekkor a jegybanki tartalékok nagymértékben, 3 milliárd euróval nőttek. A növekedés ezt követően is, 2001 júniusáig folytatódott, az ekkori csúcspont további közel 3 milliárd euróval magasabb az 1999 januári kiinduló értéknél. Ezután, a folyó fizetési mérleg pozíciójának romlásával párhuzamosan megindult a tartalékok csökkenése. Végül azonban a tartalékok 2003 május és 2004 április között a 10 és 11 milliárd euró közti szinten stabilizálódtak, ami pontosan megfelel az 1999. végi értékeknek; némi csökkenés csak március-áprilisban tapasztalható, és a későbbi értékek még nem ismeretesek. Azt mondhatjuk tehát, hogy a jegybanki tartalékok csökkenése ebben az időben nem volt a hiány finanszírozásának jellegzetes eszköze.

Ezzel a kijelentéssel kapcsolatban egyetlen komoly fenntartást kell csak előadni. A tartalékok összege 2002 decemberéről 2003 januárjára 4,4 milliárd euróval nőtt, majd 2003 májusáig, tehát négy hónap alatt mintegy 3,3 milliárd euróval csökkent. Hogy ezek mögött a nagyon gyors és nagyon nagymértékű változások mögött milyen pénzügyi műveletek húzódnak meg, nem állapítható meg az adatokból.

A fizetési mérleg hiánya elkerülhetetlenül hat az árfolyamra. A jegybanki tartalékok alakulása mellett az árfolyam tekinthető a valuta helyzetét jellemző legfontosabb mutatószámoknak. Ezért, a folyó fizetési mérleg alakulásának hatásait bemutatandó, a 4. sz. táblázat közli a forint helyzetét az intervenció sávjában.

4. sz. táblázat

A FORINT HELYZETE AZ INTERVENCIÓS SÁVBAN, 2000-2004.

IDŐSZAK	millió euró				
	2000	2001	2002	2003	2004
Január	-2,20%	-2,25%	-11,81%	-11,65%	-6,13%
Február	-2,07%	-2,15%	-10,96%	-11,87%	-8,68%
Március	-1,88%	-2,24%	-11,81%	-10,60%	-11,84%
Április	-2,22%	-2,22%	-11,81%	-10,97%	-10,68%
Május	-2,05%	-7,51%	-11,89%	-9,68%	-11,01%
Június	-2,09%	-11,24%	-11,38%	-5,69%	-10,32%
Július	-2,24%	-9,92%	-11,25%	-6,36%	-12,19%
Augusztus	-2,23%	-8,00%	-11,14%	-8,92%	-11,72%
Szeptember	-1,60%	-6,66%	-11,89%	-9,83%	-12,52%
Október	-2,12%	-7,52%	-12,54%	-8,23%	
November	-1,77%	-8,86%	-13,99%	-6,14%	
December	-2,04%	-10,78%	-14,56%	-7,13%	

Forrás: MNB Statisztikai Főosztály, MNB Internet honlap

A 2003. júniusi adat eltérő szedése a sávközép 2004. május 4-ei hatályú 2,26%-os eltolására utal.

A számok a sávközéptől való eltérést mutatják be. Ennek a tanulmánynak nem lehet célja a forint elleni spekulációs támadásnak és a támadás kivédésének elemzése. Nincs is kellő helyzetismeretem ahhoz, hogy erről írjak. A számokból mindenesetre megállapítható, hogy a forint jegyzése 2002 decemberében megközelítette az intervenciós sáv alsó határát, majd az árfolyam újra emelkedni kezdett. Viszonylag nyugodt körülmények között, 2003. május 4-ei hatállyal hajtotta végre az MNB a sávközép 2,26%-os eltolását a +/- 15%-os ingadozási sáv változatlanul hagyásával. Ez az oka a 2003. júniusi érték eltérő típusú szedésének.

Az értékek elemzése arra utal, hogy a folyó fizetési mérleg és az árfolyam alakulása közti kapcsolat legfőképpen közvetett, és hogy folyó fizetési mérleg helyzetének alakulása nem hat közvetlenül az árfolyamra. Az áruk forgalmának és a folyó fizetési mérlegnek az egyenlege 2001-ben az előző évvel szemben határozottan javult, és mégis ekkor következett be, 2001 május-júniusában, a forint két hónap alatti 9%-os leértékelődése, ami – az ilyenkor szokásos átmeneti visszarendeződés után – tartósnak bizonyult, noha ezt a folyó fizetési mérleg akkori helyzet nem indokolta. Az árfolyam 2002. II. félévi leértékelődése már párhuzamos volt a fizetési mérleg pozíciójának ekkor bekövetkezett romlásával. A folyó fizetési mérleg negatív egyenlegének 2003. évi további növekedése hatott ugyan az árfolyamra, de csak viszonylag csekély mértékben, sőt az árfolyam – ilyen körülmények között – 2004 októbere és 2004 januárja között emelkedett, majd az utolsó hét hónapban gyakorlatilag stabilizálódott. Ennyi számból nehéz megalapozott általános következtetést levonni, de mégis úgy látszik, hogy a folyó fizetési mérleg pozíciója inkább hosszú távon hat, és csak áttételesen befolyásolja az elsősorban spekulációs elemektől függő árfolyamot.

A legáltalánosabb összefüggések tárgyalása után térjünk át a folyó fizetési mérleg pozícióját meghatározó első és talán legfontosabb elemre, az áruk forgalmára, vagy inkább a termékek külkereskedelmi forgalmára.

3. A termékek külkereskedelmi forgalma és a kereskedelmi mérleg hiánya

Ebben a fejezetben célszerű megváltoztatni az adatbázist. Az eddigi tárgyalás az MNB adatain alapult, és az 1. sz. és 2. sz. táblázatban az MNB áruforgalmi adatai szerepeltek, a továbbiakban azonban a KSH Külkereskedelem-statisztikai Főosztályának a termékek külkereskedelmi forgalmára vonatkozó adataira támaszkodunk. Bevezetésként az 5. sz. táblázatban a két adatbázis összefoglaló számai közti eltérést mutatjuk be.

5. sz. táblázat

AZ ÁRUFORGALOM AZ MNB ÉS A TERMÉKEK KÜLKERESKEDELMI FORGALMA A KSH SZERINT, 2000. ÉV - 2004. I. FÉLÉV

millió euró

X,M,E,i	2000	2001	2002	2003	2004. I. félév	'0-'4. I. félév	2003. I. félév
KSH, termékek külkereskedelmi forgalma							
Export	30 525	33 983	36 503	38 096	20 849	159 956	18 143
Import	34 833	37 535	39 927	42 263	23 446	178 004	20 323
Egyenleg	-4 308	-3 552	-3 424	-4 167	-2 597	-18 048	-2 180
MNB, fizetési mérleg, áruk							
Export	31 278	34 697	36 821	38 377	20 969	162 142	18 271
Import	34 457	37 193	39 024	41 275	22 162	174 111	19 827
Egyenleg	-3 180	-2 496	-2 203	-2 898	-1 193	-11 970	-1 556
KSH, termékek külkereskedelmi forgalma, mínusz MNB, fizetési mérleg, áruk							
Export	-753	-714	-318	-281	-120	-2 186	-128
Import	376	342	903	988	1 284	3 893	496
Egyenleg	1 128	1 056	1 221	1 269	1 404	6 078	724

*Forrás: KSH Külkereskedelem-statisztikai Főosztály, KSH Internet honlap
MNB Statisztikai Főosztály, MNB Internet honlap*

Az eltérések okainak tárgyalására nem vállalkozhatom, ezzel csak az ezeket a kérdéseket sokkal jobban ismerő statisztikusok foglalkozhatnak. Ennek a cikknek a szempontjából az a legfontosabb, hogy a KSH szerinti egyenleg a 2000 és 2003 közti négy évben mindvégig valamivel több, mint egy milliárd euróval nagyobb, mint az MNB szerinti. Ennek folytán a két adatrendszer összehasonlítása nem vezet ellentétre még annak ellenére sem, hogy az egyenlegen belül az export és import struktúrája egészen más 2000-2002-ben, mint 2003-ban.

Vizsgáljuk most meg, hogy miből tevődik össze a külkereskedelmi mérleg hiánya az öt szokásos SITC áru főcsoport szerinti bontásban. Ezeket a számokat a 6. sz. táblázat, a teljes, áru főcsoportok szerinti bontás nélküli hiányt, pedig az 5. sz. táblázat első három sora mutatja be.

6. sz. táblázat

A TERMÉKEK KÜLKERESKEDELMI FORGALMA SITC ÁRUFŐCSOPORTOS ÉS ÉVES,
ILLETVE FÉLÉVES BONTÁSBAN, 2000. ÉV - 2004. I. FÉLÉV

millió euró

X,M,E,i	2000	2001	2002	2003	2004. I. félév	'0-'4. I. félév	2003. I. félév
Élelmiszerek, italok, dohány							
Export	2 116	2 557	2 475	2 484	1 130	10 762	1 104
Import	954	1 091	1 204	1 294	829	5 372	636
Egyenleg	1 162	1 466	1 271	1 190	301	5 390	468
Nyersanyagok							
Export	721	674	731	786	448	3 360	367
Import	764	757	799	836	434	3 590	411
Egyenleg	-43	-83	-68	-50	14	-230	-44
Energiahordozók							
Export	539	658	597	621	329	2 744	283
Import	2 916	3 085	2 916	3 262	1 585	13 764	1 566
Egyenleg	-2 377	-2 427	-2 319	-2 641	-1 256	-11 020	-1 283
Feldolgozott termékek							
Export	8 844	10 541	11 268	10 928	5 888	47 469	5 429
Import	12 269	13 254	14 173	15 068	8 471	63 235	7 364
Egyenleg	-3 425	-2 713	-2 905	-4 140	-2 543	-15 766	-1 953
Gépek és szállítóeszközök							
Export	18 304	19 553	21 432	23 277	13 055	95 621	10 960
Import	17 929	19 345	20 768	21 803	12 126	91 971	10 347
Egyenleg	375	207	665	1 474	929	3 650	613

Forrás: KSH Külkereskedelm-statisztikai Főosztály, KSH Internet honlap

Az 5. sz. táblázatban bemutatott teljes negatív egyenleg a vizsgált időszak egészében 4 milliárd euró nagyságrendű, de ez a hiány 2000 és 2002 között mintegy 900 euróval csökkent, 2002-ről 2003-ra, pedig közel 700 euróval nőtt. Egyértelműen látszik tehát, hogy itt alapvető külkereskedelmi mérlegproblémáról van szó, amely átmenetileg valamit enyhült, de amely súlyosbodni látszik, és amely nem látszik megoldhatónak a fiskális és monetáris politika eszközeivel, vagyis a költségvetés hiányának csökkentésével és

a gazdasági tevékenység visszafogásával. Önálló és alapvető problémáról van szó, amely közvetlen, kereskedelempolitikai jellegű kezelést igényel.

A további információt a 6. sz. táblázat adatai adják meg. Az itt közölt számok szerint az élelmiszerek exportja és exporttöbblete 2001-ben érte el az itt vizsgált időszakon belüli csúcspontját, és azóta folyamatosan, bár lassan csökken, míg az import ugyanebben az időben folyamatosan, de lassan nő. Az exporttöbblet csökkenése nem is jelentéktelen mértékű. A mezőgazdaságtól ezek szerint nem várható a külkereskedelmi mérleg hiányának csökkentése. A nyersanyagok importtöbblete jelentéktelen és csökkenő, ez tehát nem olyan tétel, amelynek igazi országos jelentősége volna. Az energiahordozók importtöbblete viszont folyamatosan nő, és elkerülhetetlenül további növekedésére lehet számítani.

A legkritikusabb tétel a feldolgozott termékek exportjának, importjának és importtöbbletének alakulása. Az export 2000-2002-ben folyamatosan nőtt, de ezt a növekedést 2003-ban nem túl nagy mértékű visszaesés váltotta fel, az import növekedése viszont 2003-ban is folytatódott. Ez a kettő együtt a negatív egyenleg mintegy 1,25 milliárd eurós növekedését váltotta ki, és ez volt a külkereskedelmi mérleg hiánya ez évi megnövekedésének legfontosabb, meghatározó oka. Az általános kép egyetlen igazán pozitív eleme a gépipari export alakulása. Itt az export és az exporttöbblet a vizsgált időszakban folyamatosan és nagymértékben nőtt, az exporttöbblet növekedése három év alatt 1,1 milliárd dollár volt az import dinamikus növekedése ellenére, de ez még a feldolgozott termékek importjának 2003. évi növekedését sem tudta ellensúlyozni.

Valaha volt egy olyan elv, hogy a mezőgazdasági exportnak fedeznie kell az energiaszámlát. A 7. sz. táblázat azt mutatja be, hogy mi ma a helyzet ezen a téren.

7. sz. táblázat

AZ ENERGIASZÁMLA ÉS A FELDOLGOZOTT TERMÉKEK SZÁMLÁJÁNAK FEDEZÉSE, ÉVES, ILLETVE FÉLÉVES BONTÁSBAN, 2000. ÉV - 2004. I. FÉLÉV

egyenlegek, millió euró

IDŐ	ÉLELM.	ENERG.	DIFF. I.	NYA.	FELD.	GÉPEK	DIFF. II.
2000.	1 162	-2 377	-1 215	-43	-3 425	375	-3 050
2001.	1 466	-2 427	-961	-83	-2 713	207	-2 506
2002.	1 271	-2 319	-1 048	-68	-2 905	665	-2 240
2003.	1 190	-2 641	-1 451	-50	-4 140	1 474	-2 666
'04. I. félév	301	-1 256	-955	14	-2 583	929	-1 654
'0-'4.I. félév	5 390	-11 020	-5 630	-230	-15 766	3 650	-12 116
'02. I. félév	561	-1 142	-581	-75	-1 010	359	-651
'02. II. félév	710	-1 244	-534	7	-1 896	305	-1 591
'03. I. félév	468	-1 283	-815	-44	-1 935	613	-1 322
'03. II. félév	723	-1 358	-635	-6	-2 206	860	-1 346

Forrás: KSH Külkereskedelem-statisztikai Főosztály, KSH Internet honlap

ÉLELM: Élelmiszerek

ENERG: Energiabordozók

DIFF I.: Élelmiszerek mínusz energiabordozók

NYA: Nyersanyagok

FELD: Feldolgozott termékek

GÉPEK: Gépek és szállítóeszközök

DIFF II.: Gépek és szállítóeszközök mínusz feldolgozott termékek.

A táblázat első három oszlopa az energiaszámla fedezésének mai helyzetét, középső oszlopa a nyersanyagok forgalmának egyenlegét, utolsó három oszlopa, pedig a feldolgozott termékek számlájának egyetlen fedezési lehetőségével kapcsolatos helyzetét mutatja be. Arra, hogy az élelmiszerek exporttöbblete valaha is fedezi az energiaszámlát, nem lehet számítani. A nyersanyagok importtöbblete nemzetgazdasági szinten nem számottevő. A gépek exporttöbbletének dinamikus növekedés ugyanakkor alkalmasnak látszik a feldolgozott termékek növekvő importtöbbletének ellensúlyozására.

A feldolgozott termékek hazai forrásokból ki nem fizetett számlája a gépek exporttöbbletének növekedése folytán 2000 és 2002 között csökkent, és még a 2003. évi megnövekedett negatív egyenleg sem érte el a 2000. évi szintet. Ez a probléma tehát a gépipari export növelését célzó gazdaságpolitikai eszközökkel megoldhatónak látszik. Az összehasonlításként közölt 2002-2003. évi féléves értékek legfontosabb tanulsága, hogy a feldolgozott termékek importtöbbletének megugrása 2003. II. félévében következett be, és ekkor nőtt meg a belföldi eszközökkel ki nem fizethető számla is.

A külkereskedelmi mérleghiány kialakulásának egyik általánosan elfogadott, standard magyarázata a helytelen árfolyam-politika és a belföldi relatív munkaköltségeknek ezzel szorosan összefüggő megnövekedése. Vizsgáljuk meg az ezzel kapcsolatos helyzetet; a számokat a 8. sz. táblázat közli.

8. sz. táblázat

A FORINT NOMINÁL-EFFEKTÍV ÉS FAJLAGOS MUNKAKÖLTSÉG ALAPÚ REÁL-EFFEKTÍV ÁRFOLYAMINDEXEI, 2000-2004.

2000. év átlaga = 100

IDŐSZAK	NEER	MULC	KULC	REER ULC
2000. I. negyedév	97,6	95,9	100,1	101,8
2000. II. negyedév	99,5	99,3	99,6	99,8
2000. III. negyedév	100,7	101,8	98,7	98,7
2000. IV. negyedév	102,3	103,2	99,7	99,7
2001. I. negyedév	101,6	105,4	97,7	97,7
2001. II. negyedév	99,2	107,9	94,0	94,0
2001. III. negyedév	96,8	110,6	89,9	89,9
2001. IV. negyedév	96,5	113,8	87,1	87,1
2002. I. negyedév	93,9	112,6	85,7	85,7
2002. II. negyedév	93,1	114,4	83,8	83,8
2002. III. negyedév	93,2	115,2	83,3	83,3
2002. IV. negyedév	90,7	117,2	79,8	79,8
2003. I. negyedév	91,3	117,6	80,1	80,1
2003. II. negyedév	93,0	117,8	81,5	81,5
2003. III. negyedév	96,4	116,6	85,4	85,4
2003. IV. negyedév	96,1	115,9	85,6	85,6
2004. I. negyedév	95,7	115,5	85,6	85,6
2004. II. negyedév

Forrás: MNB Statisztikai Főosztály, MNB Internet honlap

NEER: *Nominális effektív valutaárfolyam (Nominal effective exchange rate)*

MULC: *Magyar egységnyi munkaköltség (Hungarian Unit labor cost).*

KULC: *Külföldi egységnyi munkaköltség (Foreign unit labor cost). A legfontosabb külkereskedelmi partnerországok fajlagos munkaköltség-indexeinek súlyozott átlaga.*

REER ULC: *Reál-effektív valutaárfolyam (Real effective exchange rate)*

Az első oszlopban közölt nominális effektív valutaárfolyam nem igényel különösebb magyarázatot. A számok szorosan összefüggenek a 4. sz. táblázatban bemutatott adatokkal, és a forint leértékelődését tükrözik. A negyedik oszlopban bemutatott reál-effektív valutaárfolyamot az MNB a nominális effektív valutaárfolyam, valamint a bel- és külföldi egységnyi munkaköltségek alapján számítja. A nevezőben a magyar egységnyi munkaköltség szerepel, és ezért a reál-effektív valutaárfolyam csökkenése azt mutatja, hogy a hazai egységnyi munkaköltségek gyorsabban nőnek, mint a külföldiek, tehát a magyar versenyképesség csökken. A külföldi egységnyi munkaköltséget az MNB a külkereskedelmi partnerországoknak a külkereskedelmi forgalomban betöltött súlya alapján számítja. Ennek megfelelően Németország súlya körülbelül egyharmad, és a többi országé a forgalom súlyának arányában kisebb. A mintában 15 ország szerepel. Ebben a cikkben csak ezeknek a számoknak a rövidre fogott elemzésére van lehetőség, ez azonban azt mutatja, hogy a reál-effektív valutaárfolyam alakulásának nincs meghatározó szerepe a külkereskedelmi mérleg helyzetének magyarázatában. A 6. sz. táblázatban közölt összefoglaló számok szerint 2000 és 2002 között a külkereskedelmi mérleg egyenlege javult, annak ellenére, hogy a reál-effektív valutaárfolyam 2002. IV. negyedére 20 százalékponttal romlott. 2003-ban a külkereskedelmi mérleg egyenlege határozottan romlott, de ugyanakkor a reál-effektív valutaárfolyam mutatója 2003. IV. és 2004. I. negyedére több mint 5%-kal javult. Ez egyrészt azt mutatja, hogy versenyképességünk ennek a versenyképességi mutatónak a romlása ellenére is javulhat, mint ahogy ez 2000-2002-ben ténylegesen meg is történt, másrészt hogy a kereskedelmi mérleg hiányának ez után bekövetkezett növekedése más okoknak, talán elsősorban az ekkori keresletkiterjesztő politikának volt a következménye. Ez megerősíti azt a már ismételt leírt következtetést, hogy a magyar külkereskedelmi problémája nem kezelhető a hagyományos pénzügyi jellegű eszközökkel, hanem csupán az exportképesség növekedését és az importigényesség csökkenését előmozdító, strukturális politikai jellegű, valamint a műszaki és vezetési színvonalra ható eszközökkel.

A külkereskedelemmel kapcsolatos kérdések lezárásaként a negyedéves adatokat mutatjuk be. Csak a teljes forgalommal, továbbá a két gazdaságpolitikai szempontból meghatározónak látszó SITC termékcsoporttal, a feldolgozott termékekkel, valamint a gépekkel és gépi berendezésekkel foglalkozunk. A 9. sz. táblázat az összefoglaló számokat közli.

9. sz. táblázat

A TERMÉKEK KÜLKERESKEDELMI FORGALMA ÉVES ÉS NEGYEDÉVES BONTÁSBAN, ÉVES ÉS FÉLÉVES ADATOK, 2000. ÉV - 2004. I. FÉLÉV

millió euró

X,M,E, Idő	2000	2001	2002	2003	2004
X, I. negyedév	6 580	8 161	8 924	8 906	10 145
M, I. negyedév	7 448	9 142	9 675	9 812	10 864
E, I. negyedév	-868	-981	-751	-906	-719
X, II. negyedév	7 313	8 642	9 503	9 237	10 704
M, II. negyedév	8 199	9 587	10 059	10 511	12 582
E, II. negyedév	-886	-945	-556	-1 274	-1 878
X, III. negyedév	7 620	8 230	8 771	9 435	
M, III. negyedév	8 780	8 979	9 571	10 474	
E, III. negyedév	-1 160	-749	-800	-1 039	
X, IV. negyedév	9 012	8 951	9 305	10 518	
M, IV. negyedév	10 406	9 827	10 523	11 466	
E, IV. negyedév	-1 394	-876	-1 218	-948	
X, I-IV. negyedév	30 525	33 983	36 503	38 096	
M, I-IV. negyedév	34 833	37 535	39 927	42 263	
E, I-IV. negyedév	-4 308	-3 552	-3 424	-4 167	

Forrás: KSH Külkereskedelmi-statisztikai Főosztály, KSH Internet honlap

Az utolsó három sorban közölt éves értékeket már az 5. sz. táblázatban is megtalálhatjuk, a többi számból, pedig mindenekelőtt a helyzet időbeli alakulására vonatkozó következtetéseket vonhatunk le. Nagyobb hiány két alkalommal alakult ki, 2000 III. és IV. negyedében, majd később, sokkal hosszabb időre, 2002 IV. és 2003 III. negyede között. Ezt követően a hiány mindkét esetben csökkent, az első alkalommal a legalacsonyabb érték, alig több mint fél milliárd, 2002 II. negyedében alakult ki. A második alkalommal a több mint egy éven át tartó és negyedévenként egymilliárd euró fölötti vagy ezt megközelítő hiány után ismét bekövetkezett, 2004 I. negyedében, a figyelemre méltó mértékű csökkenés. Van tehát remény arra, hogy a hiány a korábbi, évi 3,5 milliárd euró körüli értékre tér vissza. Ez az esetleges eredmény, még ha be is következik, mégsem minősíthető kielégítőnek, ugyanis ez is – amint ezzel a következő részben fogunk foglalkozni – a folyó fizetési mérleg hiányának további és megengedhetetlen mértékű kumulálódására vezet.

A feldolgozott termékek számait a 10. sz. táblázat mutatja be.

10. sz. táblázat

A FELDOLGOZOTT TERMÉKEK KÜLKERESKEDELMI FORGALMA ÉVES ÉS NEGYEDÉVES BONTÁSBAN, 2000. ÉV - 2004. I. FÉLÉV

X,M,E, idő	<i>millió euró</i>				
	2000	2001	2002	2003	2004
X, I. negyedév	2 010	2 491	2 986	2 684	2 831
M, I. negyedév	2 749	3 259	3 416	3 565	3 977
E, I. negyedév	-739	-768	-430	-881	-1 146
X, II. negyedév	2 209	2 642	3 028	2 745	3 057
M, II. negyedév	3 081	3 395	3 608	3 799	4 494
E, II. negyedév	-872	-753	-580	-1 054	-1 437
X, III. negyedév	2 236	2 538	2 605	2 718	
M, III. negyedév	3 081	3 276	3 505	3 805	
E, III. negyedév	-845	-738	-900	-1 088	
X, IV. negyedév	2 389	2 870	2 649	2 781	
M, IV. negyedév	3 358	3 324	3 644	3 899	
E, IV. negyedév	-970	-454	-995	-1 118	
X, I-IV. negyedév	8 844	10 541	11 268	10 928	
M, I-IV. negyedév	12 269	13 254	14 173	15 068	
E, I-IV. negyedév	-3 425	-2 713	-2 905	-4 140	

Forrás: KSH Külkereskedelem-statisztikai Főosztály, KSH Internet honlap

Az eddigiek alapján nem meglepő, hogy a kép rosszabb az általánosnál. Itt a minimum 2002 I. negyedében volt, félmilliárd euró alatti értékkel, ezt követően azonban nem csúcs és ezt követő csökkenés következett be, hanem a hiány negyedévenként egymilliárdos szint körül nemcsak hogy stabilizálódott, hanem folyamatosan tovább nőtt, és a legmagasabb értéket, 1 146 millió eurót, 2004 I. negyedében tehát a legutolsó negyedben érte el. A negyedéves számok tehát a korábbinál is jobban megerősítik, hogy a külkereskedelmi mérleg hiányának elfogadható szintre való leszorítását elsősorban a feldolgozott termékek külkereskedelmi forgalmának alakulása akadályozza meg. A részletek elemzése nélkül is arra a következtetésre juthatunk, hogy ennek a helyzetnek a megváltozása nem remélhető, mert ilyen széles áru-spektrumban nem képzelhető el a hiány csökkentését lehetővé tevő belföldi fejlesztés.

A 7. sz. táblázatban együtt szerepeltettük a feldolgozott termékek és a gépek forgalmát azért, hogy lássuk, mennyiben lehet számítani arra, hogy a gépek, és gépi berendezések exporttöbbletének növekedése ellensúlyozza a feldolgozott termékek importtöbbletének várható további megnövekedését. Most – a külkereskedelemmel foglalkozó rész lezárására – a 11. sz. táblázatban a gépek és gépi berendezések negyedéves számaint mutatjuk be.

11. sz. táblázat

A GÉPEK ÉS SZÁLLÍTÓESZKÖZÖK KÜLKERESKEDELMI FORGALMA
ÉVES ÉS NEGYEDÉVES BONTÁSBAN, 2000. ÉV - 2004. I. FÉLÉV

X,M,E, Idő	<i>millió euró</i>				
	2000	2001	2002	2003	2004
X, I. negyedév	3 849	4 866	5 077	5 389	6 414
M, I. negyedév	3 771	4 769	5 042	4 939	5 592
E, I. negyedév	78	97	35	449	822
X, II. negyedév	4 277	5 068	5 564	5 570	6 640
M, II. negyedév	4 085	4 901	5 240	5 407	6 535
E, II. negyedév	192	167	324	164	105
X, III. negyedév	4 524	4 641	5 246	5 660	
M, III. negyedév	4 480	4 461	4 839	5 312	
E, III. negyedév	44	180	407	348	
X, IV. negyedév	5 654	4 978	5 546	6 658	
M, IV. negyedév	5 593	5 215	5 647	6 145	
E, IV. negyedév	61	-237	-101	513	
X, I-IV. negyedév	18 304	19 553	21 432	23 277	
M, I-IV. negyedév	17 929	19 345	20 768	21 803	
E, I-IV. negyedév	375	207	665	1 474	

Forrás: KSH Külkereskedelem-statisztikai Főosztály, KSH Internet honlap

Ezek a negyedéves számok a korábbiaknál is világosabban mutatják a gépipari exporttöbblet folyamatos és nagymértékű bővülését – eltekintve természetesen az elkerülhetetlen átmeneti ingadozásoktól –, mégpedig a teljes forgalom – tehát az export és az import – nagyarányú és lényegében véve párhuzamos kiterjedése mellett. Az export, az import és a többlet párhuzamos alakulását természetesen jórészt az összeszerelő tevékenység túlsúlya magyarázza; ez esetben a párhuzamosság szükségszerű.

A legbiztosabb mégis az, hogy az exporttöbblet növekedése sokkal nagyobb a forgaloménál. Hogy most – a torzítások elkerülése érdekében – az éves számokból induljunk ki, a 2003. évi export, import illetve egyenleg 129,8, 121,6, illetve 293,1 százaléka, tehát ez utóbbi majdnem négyszerese a 2000. évi értéknek. Mi több, a 2004. I. negyedévi – egyébként valószínűleg kiugróan magas – pozitív egyenleg több mint tízszeresen múlja felül a 2000. évi megfelelő értéket. A gépipari export belföldi teljesítmény tartalma tehát dinamikusan nő, még ha messze el is marad az importtartalom mögött. Ennek az összefüggésnek a részletes elemzésével másik publikáció fog foglalkozni.

Térjünk most át a szolgáltatások és jövedelmek tárgyalására. Amint ezt azonnal látni fogjuk, ezek alakulása még a termékek fogalmánál is nagyobb hatást gyakorolnak a folyó fizetési mérleg pozíciójára, sőt ezek tárgyalása mutatja meg legjobban a jelenlegi helyzet veszélyeit.

4. A szolgáltatások és jövedelmek, valamint a kialakult helyzet veszélyei

A szolgáltatásokra és jövedelmekre vonatkozó elemzés kiinduló számait a 12. sz. táblázatban találhatjuk meg.

12. sz. táblázat

SZOLGÁLTATÁSOK ÉS JÖVEDELMEK, ÉVES ÉS FÉLÉVES ADATOK, 2000. ÉV - 2004. I. FÉLÉV

millió euró

IDŐSZAK	SZX	SZM	SZE	ATJE	NATJE	MJE	JE	SZJE
2000.	6 114	4 907	1 207	-827	-2 129	163	-2 792	-1 585
2001.	7 434	5 809	1 625	-781	-2 588	177	-3 192	-1 567
2002.	7 342	6 800	542	-779	-3 210	151	-3 838	-3 296
2003.	7 082	7 611	-529	-823	-3 058	139	-3 742	-4 272
2004. I. félév	3 483	3 837	-354	-547	-1 808	62	-2 293	-2 647
0-04. I. félév	31 455	28 964	2 491	-3 757	-12 793	692	-15 857	-13 367
02. I. félév	3 459	3 278	181	-471	-1 555	90	-1 936	-1 755
02. II. félév	3 884	3 521	362	-308	-1 656	60	-1 903	-1 540
03. I. félév	3 320	3 522	-202	-540	-1 491	66	-1 965	-2 167
03. II. félév	3 761	4 088	-377	-283	-1 567	73	-1 777	2 104

Forrás: MNB Statisztikai Főosztály, MNB Internet honlap

Jegyzetek a 12-13. számú táblázathoz

SZX: Szolgáltatások exportja

SZM: Szolgáltatások importja

SZE: Szolgáltatások egyenlege

ATJE: Adósság típusú befektetésekhez kapcsolódó jövedelem, egyenleg

NATJE: Nem adósság típusú befektetésekhez kapcsolódó jövedelem, egyenleg

MJE: Munkajövedelmek, egyenleg

JE: Jövedelmek, egyenleg

SZJE: Szolgáltatások és jövedelmek, egyenleg

A táblázat első három oszlopa a szolgáltatások exportját, importját és egyenlegét mutatja be. Azonnal láthatjuk az egészen rövid idő alatt bekövetkezett drámai mértékű változást. Az export értéke 2001 óta, ha csekély mértékben is visszaesik, az importé, pedig már 2000-től kerekén évi egymilliárddal nő. Ennek eredményeként a 2001-ben még több mint másfélmilliárdos exporttöbblet 2003-ra több mint félmilliárdos importtöbbletté vált. Ez a két év alatt bekövetkezett változás lényegesen több, mint a termékek forgalmában bekövetkezett változás egésze. Az okok elemzése részletesebb tárgyalást igényelne, de ennek ezek között a keretek között nem, hanem legfeljebb egy másik publikációban lenne megoldható.

A következő két oszlop az adósság típusú és a nem adósság típusú jövedelmek egyenlegét mutatja be. Az, hogy az adósság típusú befektetésekhez négy és fél év alatt mintegy három és fél milliárdos negatív

egyenleg, vagyis kamat és törlesztés kapcsolódik, nem tekinthető meglepőnek. A nem adósság típusú jövedelmekhez kapcsolódó és éves átlagban közel hárommilliárdos, négy és fél év alatt közel 13 milliárdos egyenleg azonban rendkívül nagy szám, amely messze meghaladja az áruforgalom MNB számításai szerinti négy és félévi kumulált hiányának összegét, a közel 12 milliárd eurós értéket. Az áruforgalom hiánya köztudott volt, még ha érdeménél kisebb súlyt kapott is a sajtóban és a gazdaságpolitikai vitákban, mint a költségvetés hiánya, amelynek jelentőségét szerintem a nemzetközi fizetési problémákkal szemben túlhangsúlyozzák. A nem adósság típusú jövedelmeknek ez a 13 milliárdos kumulált hiánya ugyanakkor nem köztudott, és gyakorlatilag meg sem jelenik a gazdaságpolitikai vitákban.

A következő oszlop a munkajövedelmek egyenlegének kis, de megbízható módon pozitív értékeit tartalmazza, az ezt követő oszlop pedig, a jövedelmek egyenlegét, amelynek négy és félévi végösszege megközelíti a 16 milliárdot. A szolgáltatások egyenlegét is tartalmazó utolsó oszlopban közölt végösszeg ennél kisebb, ami azonban csalóka, mert a szolgáltatások egyenlegének négyévi összege még nagy pozitív szám, a 2003. évi és a 2004 I. félévi adatok azonban már negatívak.

A féléves értékek elemzése több szempontból is, tovább rontja ezt a már amúgy is nagyon kedvezőtlen képet. A gyorsuló növekedését szolgáltatások egyenlegének 2004 I. félévi negatív értéke abszolút értékben nagyobb, mint a 2003. évi negatív egyenleg fele, és ugyanez a helyzet a többi szám, tehát az adósság típusú és nem adósság típusú jövedelem egyenlege, valamint az összefoglaló számok, a jövedelmek egyenlege, valamint a szolgáltatások és jövedelmek egyenlege esetében. A számok tehát félreérthetetlenül a helyzet gyorsuló rosszabbodását, a negatív egyenlegek abszolút értékének gyorsuló növekedését vetítik előre.

A negyedéves értékek elemzése ez esetben is lehetővé teszi az eredmények pontosítását. A kiinduló adatokat a 13. sz. táblázat mutatja be.

13. sz. táblázat

SZOLGÁLTATÁSOK ÉS JÖVEDELMEK,
NEGYEDÉVES ADATOK, 2000. ÉV - 2004. I. FÉLÉV

millió euró

IDŐSZAK	SZX	SZM	SZE	ATJE	NATJE	MJE	JE	SZJE
'00. I.	1 125	1 050	74	-199	-466	48	-617	-543
'00. II.	1 491	1 141	350	-244	-562	31	-765	-416
'00. III.	1 855	1 260	596	-171	-547	43	-675	-79
'00. IV.	1 643	1 457	186	-213	-563	41	-735	-549
'01. I.	1 417	1 347	70	-137	-545	47	-634	-565
'01. II.	1 781	1 379	405	-344	-667	46	-965	-560
'01. III.	2 338	1 476	861	-119	-661	39	-740	121
'01. IV.	1 899	1 609	290	-181	-715	44	-853	-563
'02. I.	1 566	1 595	-29	-79	-714	44	-749	-778
'02. II.	1 893	1 683	210	-392	-841	46	-1 187	-977
'02. III.	2 065	1 604	461	-132	-786	25	-893	-432
'02. IV.	1 819	1 917	-99	-176	-870	35	-1 010	-1 108
'03. I.	1 545	1 802	-257	-161	-720	30	-850	-1 107
'03. II.	1 775	1 720	55	-380	-771	36	-1 115	-1 060
'03. III.	1 923	1 965	-42	-61	-759	30	-790	-832
'03. IV.	1 838	2 123	-285	-222	-808	43	-987	-1 272
'04. I.	1 568	1 936	-367	-253	-796	31	-1 018	-1 388
'04. II.	1 915	1 902	13	-294	-1 012	31	-1 275	-1 262

Forrás és jegyzetek: lásd a 12. számú táblázatnál

A szolgáltatások egyenlegében az első nagyobb negatív szám 2003 I. negyedében jelenik meg, és ezután már csak nagyobb negatív és jelentéktelen pozitív számok szerepelnek. Ez – a szolgáltatások importja növekedési tendenciájának nagymértékű stabilitásával együtt – arra utal, hogy itt tartós és a jövőben előreláthatólag folytatódó jelenséggel van dolgunk. Az adósság típusú befektetésekhez kapcsolódó jövedelem egyenlegének és a munkajövedelmek egyenlegének nincs határozott, trendszerű változása, és ezért – első megközelítésben – a jövőben sem kell ezek nagyobb változásával számolnunk. Nem ez a helyzet a nem adósság típusú befektetésekhez kapcsolódó jövedelmek egyenlegének esetében. Ennek a legnagyobb súlyú tételnek a trendje határozottan növekvő, a legnagyobb érték a 2004 II. negyedévi, amely már meghaladja az egymilliárdot, és ezt magas értékek előzik meg. Első megközelítésben tehát ennek a döntő fontosságú negatív egyenlegnek a további növekedése várható. Ennek hatása mutatkozik meg a jövedelmek egyenlegének, valamint a szolgáltatások és jövedelmek egyenlegének számaiban, amelyek ugyancsak növekvő tendenciájúak.

Már csak nagyságrendje miatt is, de növekvő tendenciája miatt is kiemelkedő fontossága van tehát a nem adósság típusú befektetésekhez kapcsolódó jövedelmek egyenlegének. Ennek további elemzését teszik lehetővé a 14. sz. táblázat adatai.

14. sz. táblázat

A NEM ADÓSSÁG TÍPUSÚ BEFEKTETÉSEKHEZ KAPCSOLÓDÓ JÖVEDELEM-KIVONÁS, ÉVES ÉS FÉLÉVES ADATOK, 2000. ÉV - 2004. I. FÉLÉV

millió euró

IDŐSZAK	NATJE	NAGFIN	NAJK
2000.	-2 129	1 340	789
2001.	-2 588	2 303	285
2002.	-3 210	2 670	540
2003.	-3 058	-292	3 350
2004. I. félév	-1 808	1 109	699
2000-2004. I. félév	-12 793	7 130	5 663
2002. I. félév	-1 555	733	822
2002. II. félév	-1 656	1 936	-280
2003. I. félév	-1 491	121	1 370
2003. II. félév	-1 567	-413	1 980

Forrás: MNB Statisztikai Főosztály, MNB Internet honlap

NATJE: Nem adósság típusú befektetésekhez kapcsolódó jövedelem, egyenleg

NAGFIN: Nem adóssággeneráló finanszírozás, egyenleg

NAJK: Nem adósság típusú befektetésekhez kapcsolódó nettó jövedelem-kivonás

Az első oszlop a nem adósság típusú jövedelmek egyenlegének a 12. sz. táblázatban szereplő adatait, a második oszlop pedig, a nem adóssággeneráló finanszírozásnak az 1. sz. táblázatban szereplő adatait ismétli meg. Minthogy az első oszlop kiadás-, a második pedig, bevételjellegű tétel, különbségük – amely a harmadik oszlopban jelenik meg, és amennyiben az első oszlop adatainak abszolút értéke nagyobb –, a nem adóssággeneráló jellegű befektetésekhez kapcsolódó jövedelem-kivonással, azaz a nettó befektetések egyenlegének és az ilyen befektetések utáni nettó jövedelem-kifizetéseknek az egyenlegével egyenlő, sőt ezzel definíció szerint azonos.

A számok azt mutatják, hogy az ország eljutott abba a helyzetbe, amikor a nem adósság típusú befektetésekhez kapcsolódó bevételek, azaz zömmel az új befektetések kisebbek, mint az ezekből származó jövedelmeknek vagy magának a tőkének a kivonásánál. Ez a jövedelem-kivonás már korábban is megje-

lent, de kiugróan nagy értékű volt 2003-ban, és különösképpen ennek az évnek II. félévében. A 2004 I. félévi érték is magas, de a 2003. évi szintet nem éri el. Az a gazdaságpolitikai körökben általános és a gyakorlatba is átment felfogás, hogy az adósság típusú befektetéseket nem adósság típusú befektetésekké kell átalakítani, alkalmasnak bizonyult tehát arra, hogy az adósságszintet a maastrichti kritériumoknak megfelelő 60% alá szorítsa le, de nagy bizonytalansági tényezőt vitt be az ország nemzetközi pénzügyi helyzetébe, amely 2003-ban ezekre a súlyos következményekre vezetett. Ennek megoldása csak a megígért látszó bizalom helyreállítása, valamint az ezen a csatornán keresztül lebonyolódó tőke kivonás megszüntetése és tőkebeáramlás megnövelése lehet. Erre a fontos feladatra a következtetések és ajánlások tárgyalása során térünk vissza.

A számszerű elemzés befejezéseként a 15. sz. táblázatban összefoglaljuk az eddigieket.

15. sz. táblázat

NETTÓ FOLYÓ KIFIZETÉSEK ÉS BEVÉTELEK, VALAMINT EGYENLEGÜK, ÉVES ÉS FÉLÉVES ADATOK, 2000. ÉV – 23004. I. FÉLÉV

millió euró

IDŐ	TKSH	ÁDIFF	ÁMNB	SZE	MJE	VFÁE	ATJK	NAJK	ÖSSZ
2000.	-4 308	1 128	-3 180	1 207	163	385	-827	-789	-3 041
2001.	-3 552	1 056	-2 496	1 625	177	450	-781	-285	-1 310
2002.	-3 424	1 221	-2 203	542	151	525	-779	-540	-2 304
2003.	-4 167	1 269	-2 898	-529	139	594	-823	-3 350	-6 867
'04. I. félév	-2 597	1 404	-1 193	-354	62	15	-547	-699	-2 716
'0-'4. I. félév	-18 048	6 078	-11970	2 491	692	1 969	-3 757	-5 663	-16 238
'2. I. félév	-1 307	602	-705	181	90	317	-471	-822	-1 410
'2. II. félév	-2 117	618	-1 499	362	60	209	-308	280	-896
'3. I. félév	-2 280	724	-1 556	-202	66	349	-540	-1 370	-3 253
'3. II. félév	-1 987	645	-1 342	-377	73	245	-283	-1 980	-3 614

Forrás: KSH Külkereskedelem-statisztikai Főosztály, KSH Internet honlap
MNB Statisztikai Főosztály, MNB Internet honlap

TKSH: KSH, termékek külkereskedelmi forgalma, egyenleg

ÁDIFF: KSH, termékek külkereskedelmi forgalma, egyenleg, mínusz MNB, fizetési mérleg, áruk, egyenleg

ÁMNB: MNB, fizetési mérleg, áruk, egyenleg

SZE: Szolgáltatások, egyenleg

MJE: Munkajövedelmek, egyenleg

VFÁE: Viszonyatlan folyó átutalások, egyenleg

ATJK=ATJE: Adósság típusú jövedelmekhez kapcsolódó jövedelem, egyenleg, azaz jövedelem-kivonás

NAJK: Nem adósság típusú befektetésekhöz kapcsolódó nettó jövedelem-kivonás

ÖSSZ: Az MNB, fizetési mérleg, áruk egyenlege és a többi fenti tétel alapján számítva

Az első két oszlop csak mintegy emlékeztetésként szerepel. Ezek a KSH termékforgalmi adatai, valamint ezeknek az MNB áruforgalmi adataival szembeni különbségei, a további összegzésekben azonban ezeknek nincs szerepük, mert ezekben – az adatforrás egységessége érdekében – az MNB áruforgalmi statisztikai adatait használjuk fel. A harmadik oszlopban az MNB áruforgalmi egyenlegét szerepeltetjük.

Ezeket az adatokat már kommentáltuk; négy és félelvi kumulált összegük gyakorlatilag éppen 12 milliárd euró. A negyedik oszlopban a szolgáltatások egyenlege szerepel. Ezeket az adatok már ugyancsak kommentáltuk, és kiemeltük, hogy négy és félelvi két és fél milliárdos pozitív egyenlegük a pozitív egyenleg csökkenő tendenciája és az utolsó időszakok negatív értékei miatt csalóka, sőt félrevezető. Ezeket a számokat a munkajövedelmek egyenlegének és a viszonzatlan folyó átutalások egyenlegének megbízható és stabil pozitív értékei követik, ahol a megbízható és stabil pozitívítást a viszonzatlan átutalások egyenlegének feltűnően alacsony 2004. I. félelvi értéke teszi kétségessé. Ezután következik az adósság típusú és a nem adósság típusú befektetésekhez kapcsolódó jövedelem-kivonás, amelyek közül az első stabil, a második viszont 2003-ban ugrásszerűen megnőtt, ezzel komoly akut problémát okozva.

Mindezek összege 2003-ban közel 7, és 2004. I. félelvében közel 3 milliárd euró, amelyek már nehezen kezelhetően magas értékek. A négy és fél év kumulált hiánya meghaladja a 16 milliárdot, ami ugyancsak nehezen kezelhetően magas összeg. Ez a szám 20 milliárd fölé nő, ha nem az MNB áruforgalmi, hanem a KSH termékforgalmi adataiból indulunk ki. Növelő tényezőként kell még figyelembe venni a szolgáltatások egyenlegével kapcsolatban az előző bekezdésben és korábban leírtakat.

Következtetéseinket és ajánlásainkat az eddig leírtakra kell alapoznunk.

Következtetések és ajánlások

Az elsődleges következtetés, amelynek számokkal való alátámasztását itt nem kell megismételnünk, hogy az ország nemzetközi fizetési kötelezettségei elérték azt a szintet, amely már nehezen kezelhető, és súlyos problémákat okozhat. Ennek a következtetésnek a levonására bárki képes lehet, aki képes a KSH és MNB honlapok kezelésére. Nem is tételezhető föl, hogy a nemzetközi és nemzetközi hitelezéssel foglalkozó külföldi pénzügyesek nem végeztek ilyen jellegű elemzést. Nem lehetetlen, hogy a 14. sz. táblázatban kimutatott 2003. évi tőkekivonás legalábbis részben az ilyesfajta elemzések elvégzésének következménye.

Az ebből eredő első ajánlás, hogy az országnak a most követő időben konzervatív és óvatos gazdaságpolitikát kell folytatnia. Az eddig leírtak szerint a jegybanki tartalékok szintje kielégítő és stabil, és a forint intervenció sávon belüli helyzete is az. Feltehető ugyanakkor, hogy az ország-kockázati tényező megnőtt, erről azonban nem ismerek publikált adatokat. Határozottan konzervatív gazdaságpolitikával elkerülhetők tehát az akut problémák, de tudatában kell lennünk annak, hogy ez erőfeszítést igényel.

A második és ennél is fontosabb ajánlás, hogy a gazdasági vezetésnek át kell rendeznie a gazdaságpolitika prioritásokat. Megítélésem szerint a fenti számok – a költségvetés helyzetére vonatkozó adatok részletes elemzése nélkül is – azt mutatják, hogy az elsődleges probléma a nemzetközi fizetési pozíció bizonytalansága, és az elsődleges feladat a gyorsan kumulálódó tartozások további növekedésének legalább a fékezése, nem pedig a költségvetés hiányának csökkentése. Ha a nemzetközi tartozások kumulálódó növekedését sikerül figyelemreméltó mértékben csökkenteni, vagy hosszabb távon akár megállítani, akkor elkerülhetők az olyan események, mint a nem adósság típusú befektetésekhez kapcsolódó nettó jövedelem-kivonás 2003. évi megugrása, valamint esetleg a szolgáltatások negatív egyenlege, ami talán, legalábbis részben, hasonló okokra vezethető vissza.

A harmadik és legfontosabb ajánlás az áruforgalom és a szolgáltatások negatív egyenlegének tartós jellegű csökkentése. A gazdaságpolitika központjába kell állítani az exportképesség növelését és az importigényesség csökkentését mind az áruk, mind pedig a szolgáltatások terén. Ez természetesen az elzárkózó gazdaságpolitikának még az árnyékát sem jelentheti. A nyitott és a külkereskedelem előnyeinek kihasználására törekvő gazdaságpolitikának azonban az az előfeltétele, hogy az ország kereskedelmi és fizetési mérlegének pozíciója megengedje az ilyen nyitott és a nemzetközi gazdasági kapcsolatok kiterjesztésére törekvő gazdaságpolitika követését.

Kertész Gábor*

A RÉSZVÉNYTÁRSASÁGOK ÁTALAKULÁSA RÉSZVÉNYTÁRSASÁGOKKÁ**

I. Rész: Bevezetés

I.1. AZ ÁTALAKULÁS FOGALMA

A Gt. 59. § (2) bekezdése kimondja: „Gazdasági társaság átalakulásának minősül a gazdasági társaságok egyesülése (összeolvadás, beolvadás) és szétválása (különválás, kiválás) is.”

A hatályos Gt. egy teljes fejezetet – a VII. fejezetet – szentel az átalakulás kérdéseinek. A korábbi Gt., a gazdasági társaságokról szóló 1988. évi VI. törvény eredeti formájában még nem foglalkozott az átalakulással. A rendszerváltás utáni magyar jogrendszerben az átalakulást a gazdasági társaságok és a gazdálkodó szervezetek átalakulásáról szóló 1989. évi XIII. törvény teremtette meg a gazdasági társaságok átalakulásának jogi lehetőségét. Ez a törvény még jóval szélesebb kört vont hatálya alá, mint amilyen ma a Gt. átalakulási szabályai alá vonatkoznak. Az 1989. évi XIII. törvény a gazdasági társaságok átalakulása mellett a piacgazdasági átmenet aktuális szükségleteinek megfelelően hatálya alá vonta az állami vállalatok, egyéb állami gazdálkodó szervezetek, egyes jogi személyek vállalatai, leányvállalatok, szövetkezetek gazdasági társasággá való átalakulását is.

A piacgazdasági átmenet során 1992-ben születtek meg azok a jogszabályok, amelyek az ún. „spontán” privatizációs folyamatok után szabályozott jogi keretek között rendelkeztek az állami vállalatok gazdasági társasággá való átalakulásáról. A parlament elé egy három darabból álló törvénycsomag került ennek érdekében. Az 1992. évi LIII. törvény a tartósan, az 1992. évi LIV. törvény az ideiglenesen állami tulajdonban maradó vagyon hasznosításáról rendelkezett, végül az 1992. évi LV. törvény módosította az akkor hatályos, a gazdasági társaságokról szóló 1988. évi VI. törvényt, beiktatva az átalakulásról szóló VIII. fejezetet.

Ebből a rövid történeti kitekintésből látható, hogy az átalakulás fogalmának van egy olyan jelentése, amely szerint a gazdasági rendszerváltás hatására a tulajdoni szerkezetváltás következtében a korábban különféle jogi státuszú állami vállalatok és szövetkezetek alakulnak át gazdasági társaságokká. Ez a kérdés csak partikulárisan csatlakozik az átalakulás társasági-jogilag értelmezett fogalmához, mivel ez esetben nem gazdasági társaságból lesz az átalakulás hatására gazdasági társaság.

A társasági jog az átalakulás fogalmán csak azokat az eseteket érti, amikor gazdasági társaság a Gt-ben meghatározottak szerint alakul át másik gazdasági társasággá.

Az átalakulásnak két nagy csoportját különítjük el, a számtartó és a számváltoztató átalakulást:

1. Az első nagy csoportban az átalakulás *nem érinti* a gazdasági életben részt vevő *társaságok számát*, csak a társasági formát. Ilyen típusú átalakulásban fogalmilag csak egy gazdasági társaság vehet részt, amelynek az átalakulási folyamat végére a társasági formája változik meg (pl. kft-ből rt.). A szakirodalom ezt „szűkebb értelemben vett átalakulásnak” nevezi.

* *Főiskolai adjunktus, Általános Vállalkozási Főiskola*

** *A tanulmány elkészítésénél konzulensként közreműködött dr. Koday Zsuzsanna, a Legfelsőbb Bíróság bírója.*

2. A másik nagy csoportban, a *számváltoztató* átalakulásnál két kisebb csoportot különböztetünk meg (számcsökkenő és számnövelő), amelyekben belül két-két esetet ismer hatályos jogunk. A számváltoztató átalakulásokról minden esetben legalább két gazdasági társasággal találkozunk az átalakulási folyamat során.

- A *számcsökkenő* átalakulás (egyesülés) során, az átalakulás hatására a gazdasági életben szereplő társaságok száma csökken. A csoportban két esetet különböztetünk meg, az összeolvadást és a beolvadást.

Összeolvadásnak nevezzük, amikor a két – vagy több – jogelőd társaság mindegyike megszűnik, helyettük pedig egy újonnan létrejött jogutód társaság jelenik meg a gazdasági életben.

Beolvadásnak nevezzük azt, amikor egy vagy több jogelőd társaság megszűnik és beolvad egy már korábban is működő társaságba, mely a megszűnő társaságok jogutódja lesz. Ezt a társaságot átvevő társaságnak nevezzük.

- A *számnövelő* átalakulás (szétválás) során, a gazdasági életben szereplő társaságok száma növekszik. A csoportban két esetet különböztetünk meg, a különválást és a kiválást.

Különválásnak nevezzük, ha egy jogelőd társaság két vagy több jogutód társaságra válik szét úgy, hogy maga közben megszűnik.

Kiválásnak nevezzük azt, ha egy jogelőd társaságból egy vagy több jogutód társaság válik ki, de közben az eredeti társaság is a gazdasági élet szereplője marad.

Végezetül az átalakulás fogalmainak tárgyalásakor utalni kell a Gt 59. § (3) bekezdésében biztosított lehetőségre is, amely szerint „gazdasági társaság közhasznú társasággá is átalakulhat.” A közhasznú és kiemelten közhasznú társaságokról a polgári törvénykönyvről szóló 1959. évi IV. törvény (továbbiakban Ptk.), illetve külön törvény rendelkezik. Fontos megjegyezni, hogy ellentétben a gazdasági társaságok átalakulásával, amikor azok a törvényi kötöttségek betartásával szabadon alakulhatnak át, az egyszer közhasznú társasággá átalakult gazdasági társaságnak nincs módja arra, hogy ismét gazdasági társasággá alakuljon át.

I.2. PROBLÉMAFELVETÉS

A nagy piaci részesedéssel rendelkező vállalkozások a gazdasági életben a profitnövelés, illetve a költséghatékonyság érdekében gyakorta fuzionálnak egymással, aminek egyik formája az *összeolvadás*. A hatályos magyar versenytörvény (*A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról* szóló 1996. évi LVII. törvény, továbbiakban *Tpvt.*) alapján a Gazdasági Versenyhivatal (továbbiakban GVH) végzi a fúziókontrollt. A *Tpvt.* 24. § (1) bekezdés alapján¹ az összeolvadó vállalkozásoknak engedélyért kell folyamodniuk a GVH-hoz az összeolvadáshoz. A törvény szelleme szerint az engedély megadása után indulhat el a cégbírósi eljárás. *A cégbírósról, cégnyilvánosságról és bírósági cégeljárásról* szóló 1997. évi CXLV. törvény (továbbiakban *Ctv.*) alapján viszont a cégbírósi eljárás nem vizsgálja, hogy az összeolvadás rendelkezik-e a GVH-engedélyével, csak a *Ctv.* szerinti követelményeket. Ennek következtében előfordulhat, hogy engedélykérési kötelezettség alá eső fúzió (a vizsgált esetben összeolvadás vagy beolvadás) GVH engedély nélkül jön létre és az újonnan létrejött vállalkozás akár hosszabb ideig is részese lehet a gazdasági életnek. Az ily módon létrejövő jogellenes helyzetek felszámolására a *Tpvt.* 31. §-a² ad lehetőséget azzal, hogy ha a versenyfelügyeleti eljárás során megállapítást nyer, hogy a fúzió (összeolvadás) nem lett volna engedélyezhető, a GVH határozatban – határidő tűzésével – több más lehetséges szankció között elrendelheti a vállalkozás szétválasztását is.

Dolgozatom további részében azt a kérdést vizsgálom, ha egy nyilvánosan működő részvénytársaság szétválasztását rendeli el a GVH a *Tpvt.* 31. §-a alapján, milyen procedurális lépésekben bonyolítható le ez a szétválasztás. Tekintettel arra, hogy a gazdasági társaságokról szóló 1997. évi CXLIV. törvény (továbbiakban *Gt.*) 78. § (2) bekezdés második mondata alapján,³ nyilvánosan működő részvénytársaság szétválással nem alapítható, a szétválás következtében létrejövő új társaságok is nyilvánosan működő részvénytársaságokká történő átalakulása már egy újabb átalakulási eljárás eredménye.

II. Rész: Az átalakulás folyamata

II.1. AZ ELSŐ LÉPÉSEK

A tárgyalt hipotetikus esetben az, akinek jogos érdekeit sértette, bejelentéssel élt a GVH felé a Tptv fúziószabályainak megsértése miatt. A bejelentés nyomán indult eljárása során a GVH megállapította, hogy a fúzióhoz nem kértek engedélyt, pedig ahhoz a Tptv 24. §-a alapján engedélyt kellett volna kérni. Emellett a GVH azt is megállapította, hogy a Tptv szabályai szerint a fúziót meg kellett volna tiltani. Ennek alapján a GVH a Tptv 31. §-a alapján elrendelte a nyilvánosan működő részvénytársaság több részre választását, valamint a Tptv 79. §-a alapján bírságot szabott ki.

Ennek hatására a társaság igazgatósága megkezdi a szétválasztás előkészületeit. Az előkészület során még nem a jogászok, hanem a közgazdászok szerepe a jelentős, akiknek környeztanulmányok, és piacutalások alapján arra a kérdésre kell válaszolniuk, hány társaságra válasszák szét, és az egyes társaságok milyen tevékenységet folytassanak, hogy a szétválás révén létrejövő valamennyi társaság életképes legyen. Ezek a hatástanulmányok hosszabb időt vesznek igénybe, de ezek nélkül a Gt által előírt átalakulási tervezetek nem készíthetők el.

Tekintettel arra, hogy a GVH döntése és a társaság közelgő szétválása megrendítheti a befektetők (részvényesek) bizalmát, és a társaság számára káros spekulációkra adhat módot, tőzsdén jegyzett társaság esetén célszerű még a szétválási eljárás megkezdése előtt a részvények tőzsdei kereskedését felfüggeszteni.

A szétváláshoz szükséges megvalósíthatósági és hatástanulmányok elkészülte után az igazgatóság és a Felügyelő Bizottság elkészíti az átalakulásról döntést hozó első közgyűlés elé terjesztendő átalakulási tervezetet. Ebben meghatározzák, hogy a szétválás révén hány jogutód társaság jön létre, ezek a jogelőd társaság piaci részesedésének mely részeit veszik át, illetve megadnak egy előzetes iránykalkulációt arra nézve, hogy a jogelőd vagyontól milyen arányban osztják szét.

Ekkor kerül sor a közgyűlés összehívására. A közgyűlés összehívásakor a Gt 234. §-át kell figyelembe venni, ami meghatározza a közgyűlés összehívásának kogens szabályait. Eszerint a közgyűlést az igazgatóság hívja össze oly módon, hogy a közgyűlés napját megelőző legalább harminc nappal hirdetményt tesz közzé. A Gt nem írja le, hogy mit ért hirdetmény alatt, de az elmúlt tíz év alatt kialakult gyakorlat szerint a nyilvánosan működő részvénytársaságok alapszabályai általában egy vagy két országos napilapban való közzétételt határoznak meg hirdetményi közzétételként. Ez a megoldás valóban eléri a törvény által kívánt célt, azt, hogy potenciálisan minél nagyobb esélye legyen annak, hogy a részvényes tudomást szerez a közgyűlésről. Nyitott kérdés viszont, mi történik, ha az alapszabályban meghatározott országos napilap megszűnik.

A meghívó kötelező tartalmi elemeit, amelyeknek negligálása a közgyűlés érvénytelenségét és a meghozott határozatok semmisségét vonja maga után, a Gt 234. § (4) bekezdése sorolja fel. Az a) pont szerint fel kell tüntetni a meghívón a részvénytársaság nevét és székhelyét, a b) pont szerint a közgyűlés pontos helyét és idejét. A Gt 234. § (4) bekezdés c) pont szerint a meghívóban pontosan meg kell határozni a közgyűlés napirendjét. Ennek alapján a szétválásról döntő első közgyűlés napirendje a következőképpen néz ki:

1. Megnyitó. A megjelent részvényesek aláírják a jelenléti ívet, megkapják a szavazócédulákat.
2. A közgyűlés levezető elnökének, a szavazatszámllóknak, a jegyzőkönyvvezetőnek és a jegyzőkönyv hitelesítőjének a megválasztása.
3. A levezető elnök és a jegyzőkönyvvezető hitelesíti a jelenléti ívet, majd a levezető elnök a jelenléti ív alapján számba veszi a jelenlévőket és megállapítja a közgyűlés határozatképességét.
4. Az Igazgatóság előterjeszti a társaságnak a GVH döntése alapján két részre való szétválását.
5. Döntenek a szétválásról, illetve a jogutód társaságok cégformájáról.
6. A részvényesek nyilatkoznak, hogy kívánnak-e és ha igen, mely jogutód társaságnak tagjává válni. A részvényeseknek ez a döntése a későbbiek során megváltoztatható. Lehetősége van a részvényeseknek arra is, hogy mind a két jogutód részvénytársaságnak tagjává váljanak.
7. A közgyűlés bezárása.

A Gt 234. § (4) bekezdés c) pontja szerint kötelező a hirdetményben feltüntetni, hogy az alapszabály szerint melyek a szavazati jog gyakorlásához előírt feltételek. A Gt 229. § (3) bekezdés második mondata *diszpozicionális* szabályt tartalmaz erre vonatkozóan. Lehetőséget ad a törvény arra, hogy az alapszabály előírja, csak akkor gyakorolhatja szavazati jogát a részvényes, ha a közgyűlést megelőző legalább hatvan nappal a részvénykönyvbe bejegyezték. Emellett utal a törvény *az értékpapírok forgalomba hozataláról*,

a befektetési szolgáltatókról és az értékpapír-tőzsdéről szóló 1996. évi CXI. törvény (továbbiakban Épt) vonatkozó rendelkezéseire. Az Épt két lehetőséget vázol fel a részvényesi jogok gyakorlására. A gyakorlatot figyelembe véve a törvény először a részvényesi megbízott által való képviselést szabályozza a 92. §-ban⁴. Eszerint a részvényes értékpapír-számláját kezelő befektetési szolgáltató jár el részvényesi meghatalmazottként. A részvényest megillető jogok teljességét gyakorolhatja a nála vezetett értékpapír-számlákon lévő részvények vonatkozásban. Garanciális szempontból fontos, hogy az Épt kizárja annak lehetőségét, hogy a részvényesi meghatalmazás nem lehet része a befektetési szolgáltató és a befektető közti egyéb szerződéseknek. Ez a szabály egyik oldalról a részvényest védi, akitől nem vehető el az a jog, hogy részvényesi jogait személyesen gyakorolja, másrészt védi a részvénytársaságot is, hogy ne olyan külső társaságok döntsenek a közgyűlésen, amelyek egyáltalán nem rendelkeznek tulajdonnal a részvénytársaságban. Szintén fontos szabály, hogy a részvényesi meghatalmazott is csak akkor gyakorolhatja jogait, ha a részvénykönyvbe bejegyezték. Az Épt a 93. §-ban⁵ szabályozza azt a lehetőségét, ha a részvényes maga kíván részt venni a közgyűlésen. Ehhez tulajdoni hányadát igazolandó, a befektetési szolgáltató tulajdonosi- (a dematerializált értékpapírról), vagy letéti (a nyomdai úton előállított értékpapírról) igazolást ad. A tőkepiacokon az informatikai forradalom hatására bekövetkezett változásokat figyelembe véve várható, hogy a dematerializált értékpapírok hamarosan teljesen kiszorítják a piacról a hagyományos, nyomdai úton előállított értékpapírokat.

A Gt 234. § (4) bekezdés e) pontja előírja, hogy a meghívónak tartalmaznia kell a közgyűlés határozatképtelensége esetén a megismételt közgyűlés helyét és idejét. A Gt 236. § (1) bekezdése⁶ határozza meg a közgyűlés határozatképességének feltételeit. Eszerint a nem az alaptőke szerinti arány alapján, hanem a szavazati jog alapján kell a határozatképességet számítani. Ha a társaságnál van szavazatszámításos részvény, azt az általa megtestesített szavazatok arányában kell figyelembe venni, míg ha az alapszabály úgy rendelkezett, hogy van osztalékelsőbbbségi részvény, amely viszont nem – vagy korlátozott mértékben – biztosít szavazati jogot (kivéve, ha a társaság nem fizetett a tárgyévet megelőzően osztalékot, hiszen ez esetben osztalékelsőbbbségi részvénynek a névértékéhez igazodó szavazati jog megilleti) az osztalékelsőbbbségi részvényeket a határozatképesség számításánál figyelmen kívül kell hagyni. A Gt diszpozicionálisan lehetőséget ad arra, hogy az alapszabály a törvényben előírtól magasabb – akár 100%-os – részvételi arányhoz kösse a közgyűlés határozatképességét. Ha ezek alapján a közgyűlés levezető elnöke a közgyűlés határozatképtelenségét állapítja meg, és a közgyűlést bezárja, ezzel egyidejűleg intézkedik a megismételt közgyűlésnek a meghívóban rögzített időre való összehívásáról. A megismételt közgyűlés összehívásáról a Gt 234. § (5) bekezdése rendelkezik. Ezt a szabályt a gyakorlat – praktikus okok miatt – úgy alkalmazza, hogy a megismételt közgyűlést az eredeti közgyűlés után egy órára hívják össze. Ennek praktikus oka, hogy azok a részvényesek, akik az eredeti közgyűlésre megjelentek, már együtt vannak, őket nem kell ismét összehívni, és a várakozási idő alatt még megérkezhet néhány elkésett részvényes. Másik előnye ennek a megoldásnak, hogy nem kell még egyszer megszervezni és lebonyolítani a közgyűlést. Aggályokat vethet viszont fel ezzel a bevett gyakorlattal kapcsolatban az, hogy a Gt 236. § (2) bekezdés szerint a megismételt közgyűlés már a megjelentek számára való tekintet nélkül határozatképes. A Gt a *kogencia* elvén áll, szabályaitól eltérés csak ott lehetséges, ahol ezt kifejezetten megengedi. A 236. § (2) bekezdés, pedig nem enged eltérést. Így szélsőséges esetben egy bármilyen elenyésző kisebbségnek lehetősége van akarátát a megismételt közgyűlésen keresztülvenni, ha a többségi tulajdonos, vagy annak képviselője akadályoztatása miatt nem tud jelen lenni.

A Gt ugyan nem írja elő, de egy olyan nagy horderejű kérdésben, mint a társaság szétválása, meggondolandó, hogy a hirdetményben bizonyos – a társaság üzleti érdekeit nem sértő – adatokat érdemes-e közölni, megkönnyítve ezzel a részvényesek döntését, hogy kívánnak-e és ha igen, mely jogutód társaságban tagként részt venni.

II.2. AZ ELSŐ KÖZGYŰLÉS

Az előző fejezetben kitértünk az első legfőbb szervi ülés (közgyűlés) összehívásának módjára. A Gt alapján a hirdetmény közzétételétől számított harminc nap múlva lehet a közgyűlést megtartani. Fontos a határidőket pontosan számítani, mivel a Gt szabályainak megsértésével összehívott közgyűlés – és értelemszerűen az ott hozott összes határozat is – érvénytelen. A Gt szabályainak megsértésével összehívott közgyűlés csak akkor hozhat érvényes határozatot, ha azon az összes szavazásra jogosító részvény tulajdonosa (részvényesi megbízottja) megjelenik és a közgyűlés megtartása ellen nem tiltakozik. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a közgyűlés megnyitáskor, a közgyűlés tisztségviselőinek (elnök, szavazatszámoló, jegyzőkönyvvezető, jegyzőkönyv-hitelesítő) megválasztása után szavazni kell a közgyűlés megtartásáról. Ez a szavazás akkor sikeres, ha azon az összes szavazásra jogosító részvény tulajdonosa szava-

zatot ad le és senki nem szavaz nemmel. A Gt alapján tehát lehetséges az is, hogy „tartózkodom” szavazatot adjon le valamely részvényes, de az alapszabály rendelkezhet úgy is, hogy a tartózkodás le nem adott szavazatnak számít. Ebben az esetben csak az egyöntetű *igen* szavazat esetén lehetséges a közgyűlés megtartása. Ebből látható, hogy egy tőzsdére bevezetett nyilvánosan működő részvénytársaság esetében majdhogynem biztosra vehető a közgyűlés érvénytelensége, ha az összehívás nem a Gt szerint történt, hiszen akár egyetlen részvény tulajdonosának távolmaradása is lehetetlenné teszi a formai hiba kijavítását. A Gt-ben meghatározott harminc napot úgy kell kiszámolni, hogy abba a hirdetmény megjelenésének napja – abban az esetben, ha több napon is megjelenik a hirdetmény az első megjelenési nap – és a közgyűlés kezdetének napja (egynapos közgyűlés esetében a közgyűlés napja) nem számít bele.

A közgyűlés lefolyása a meghívóban foglaltak szerint történik. A 4. napirendi pontban a közgyűlés dönt a szétválásról. Ezen belül, az Igazgatóság előterjesztése alapján, dönt arról, hogy hány társaságra válik szét, illetve, hogy az egyes társaságok a jogelőd társaság mely tevékenységi területeit veszik át.

A részvényesek ezek meghatározása után tudnak csak dönteni arról, hogy ők maguk mely jogutód társaság részvényesei kívánnak lenni. Fontos megjegyezni, hogy ez módosítható döntés. Korábban a szakirodalomban vita volt arról, hogy megváltoztathatja-e a részvényes az első közgyűlésén tett elhatározását, de mára – meglátásom szerint teljesen logikusan – az az álláspont győzött, hogy a módosítás lehetséges. Ennek alátámasztására leginkább azt szokták felhozni, hogy amikor a részvényes választ a jogutód társaságok között, vagy úgy dönt, hogy nem kíván a jogutódok egyikének sem tagja lenni, nem ismeri a felosztás-tereket és a mérlegadatokat. Így méltánytalan lenne a részvényes számára, ha egy megfelelő információk hiányában hozott döntés alapján kénytelen lenne egy rossz üzleti pozíciókkal rendelkező jogutód társaság tagjává válni. A nézet ellenzői azzal érvelnek, hogy ily módon könnyen lehetséges, hogy a jogutód társaságnak nem lesz tagja. Valóban elképzelhető, hogy a jogutód társaságnak a jogelőd társaság tagjai közül senki nem lesz a tagja, viszont a Gt szerint nem is szükséges, hogy a jogelőd és a jogutód társaságok tagjai között akár egyetlen azonos személy is legyen. Ebben az esetben – ha a jogelőd társaság egyetlen tagja, vagy túlságosan kevés tagja kíván a jogutód társaság tagjává válni – az Igazgatóság feladata szakmai befektetők keresése a tag nélkül maradó és ezáltal tőkehiányos jogutód társaság számára. Végző esetben, ha az Igazgatóság nem jár sikerrel az új tagok keresésében, lehetséges, hogy a második legfőbb szervi ülésen módosul a szétválási határozat és csak egy jogutód társaság lesz, az eredetileg tervezett második társaság üzletágait pedig felszámolják.

Végezetül a közgyűlés megbízza az Igazgatóságot a szétválási tervezetek elkészítésével, amit a második legfőbb szervi ülés elé terjesztenek be.

II.3. AZ ÁTALAKULÁSI TERVEZETEK

Az átalakulásról döntő első közgyűlés az előzetesen meghirdetett napirend alapján határozatot hoz a társaság szétválásáról. E határozat véghajtásához ugyanez a közgyűlés határozatot hoz arról is, hogy az Igazgatóság elkészíti a társaságnak a Gt-ben előírt átalakulási tervezetét. A két közgyűlés közti időszakban ezeknek a tervezeteknek a kidolgozása a legfontosabb feladata a társaságnak. Ezt a kötelezettséget a Gt 62. § (3) bekezdése írja elő⁷ a szétválni kívánó társaságoknak.

Az elkészítendő tervezetek a következők:

- *átalakulási vagyommérleg-tervezetek*, amelyek magában foglalják a jogelőd társaság záró vagyommérleg tervezetét és a szétválással létrejövő társaságok nyitó vagyommérleg tervezeteit;
- *vagyoneleltár tervezetek*, amelyeket mind a jogelőd, mind pedig a jogutód társaságokra nézve külön el kell készíteni; a jogutód társaságok társasági szerződéseit (mivel esetünkben zártkörűen működő részvénytársaságok a jogutódok, alapító okirat tervezeteket);
- *az elszámolási tervezeteket* a jogelőd társaság azon tagjai vonatkozásában, akik nem kívánnak egyik jogutód társaság tagjává sem válni.

A gazdasági társaságoknál a rendes működés során is kiemelt jelentőséget foglal el annak a kérdése, hogy mely dátumot jelöli meg a társaság mérlegforduló napként. Napjaink számviteli gyakorlatában általában az üzleti év a naptári évvel egyezik meg. Az átalakulás viszont nem feltétlenül a naptári év végén következik be, ezért kiemelt jelentőséget kap annak eldöntése, hogy mely nap legyen a mérlegforduló nap. A törvény a mérlegforduló nap meghatározásánál egy maximum két hónapos időintervallumot biztosít a társaság legfőbb szervének, amely erről az első legfőbb szervi ülésen köteles dönteni. Az első döntést követően szabadon meghatározott időpontra tehetik a mérlegforduló napot azzal a megkötés-

sel, hogy a mérlegforduló nap és az átalakulásról szóló második döntés között – kivéve azt az esetet, ha az előző évi számviteli törvény szerinti beszámolót használják fel átalakulási vagyommérleg-tervezet alapjául – nem telhet el három hónapnál hosszabb idő, és a második legfőbb szervi ülés előtt harminc nappal az összes a Gt által előírt tervezetet a társaságnak a *Cégbíróság*hoz be kell nyújtania.

A vagyommérleg mindig a társaságnak egy adott időpillanatban (a mérlegforduló napon) meglévő vagyoni helyzetét mutatja meg. Ez tehát egy statikus adat, a gazdasági életben a társaság vagyona viszont állandó, dinamikus változásban van. Ezért fontos, hogy a mérlegforduló nap és az átalakulás tényleges időpontja – a második legfőbb szervi ülés napja – minél közelebb legyenek egymáshoz, hogy a társaság tulajdonosai a végső, második döntéskor az aktuális helyzetnek minél jobban megfelelő adatok alapján hozzanak döntést, illetve, hogy a jogutód társaságok megfeleljenek a Gt által támasztott alaptőke-limiteknek.

Érdemes kiemelni, hogy bár sem a Gt, sem a számviteli törvény explicite módon nem írja elő, – a számviteli folytonosság elvéből következően is – minden tervezetet ugyanarra a fordulónapra kell elkészíteni, hiszen ellenkező esetben a jogelőd és jogutód társaságok könyveiben szakadás, illetve eltérés állhat elő.

II.3.1. Az átalakulási vagyommérleg-tervezetek

A vagyommérleg-tervezetek elkészítésénél ugyanazokat a szabályokat kell a társaságnak szem előtt tartania, mint a rendes évi vagyommérleg elkészítésekor, vagyis a számvitelről szóló 2000. évi C. törvény előírásait. vagyommérleg-tervezetből szétválásnál legalább hármat kell készíteni. A Gt 62. § (3) bekezdése ugyan csak a jogutód társaságok nyitó vagyommérleg-tervezeteinek elkészítését írja elő, de ezek csak a jogelőd társaság záró vagyommérleg-tervezetének birtokában készíthetők el.

A jogelőd vagyommérleg-tervezetének elkészítése semmilyen különleges kérdést nem vet fel, ez mindenben követi a társaság által a számviteli törvény szerint évenként kötelezően elkészítendő vagyommérleg felépítését. Ebből is következik az a Gt-ben biztosított lehetőség (amire fentebb utaltunk), hogy amennyiben a számviteli törvény szerinti mérleg mérlegforduló napja és a második legfőbb szervi döntés napja között legfeljebb hat hónap telt el, abban az esetben nem szükséges új mérleget készíteni, hanem a korábbi mérleg adatai is felhasználhatóak.⁸

A jogutód-társaságok vagyommérleg-tervezeteit a jogelőd vagyommérleg-tervezetének adatai alapján készítik el annak megfelelően, hogy a legfőbb szerv döntése értelmében a jogelőd társaság vagyont milyen arányban osztják fel a jogutódok között. A jogutódok nyitó vagyommérleg-tervezeteinél a társaságoknak lehetőségük nyílik az átértékelésre is, tehát a jogutód társaságok a jogelődtől átvett egyes vagyonelemek esetében dönthetnek úgy, hogy a jogelőd könyveiben szereplőtől eltérő értéken veszik át saját könyveikbe. Erre az átértékelésre csak abban az esetben van lehetősége a társaságnak, ha a számviteli törvény szerinti beszámoló mérlegét használta fel, tekintettel arra, hogy a beszámoló elkészülte és az átalakulás végső időpontja közötti időben történhetnek olyan változások a gazdasági életben, amelyek jelentősen befolyásolhatják a társaság vagyont. Márpedig a forgalom biztonsága megköveteli, hogy az átalakulással létrejövő társaság vagyona a társaság könyveiben a valós értéken szerepeljen. Az átalakulással létrejövő társaságok új szereplői a gazdasági életnek, bár jogelődjük a gazdasági élet szereplője volt. A mérlegben szereplő adatok átértékelésének lehetősége párhuzamba hozható a Gt 12. § (4) bekezdésében foglalt szabállyal,⁹ miszerint az apportot szolgáltató tag öt éven keresztül felel az apport értékének valódiságáért. Az átalakulási vagyommérlegeknél lényegében hasonló helyzettel állunk szemben, itt az apport a jogelőd társaságból átvett vagyon. Ezeket a társaságok egymás között könyv szerinti értéken, jóváírással veszik át, nem pedig a forgalmi érték esetenkénti megállapításával. Az egyes vagyontárgyak értékében esetlegesen bekövetkező változásokra való tekintettel tehát az átértékelés lehetőségének biztosítása mindenképpen indokolt. Abban az esetben, ha az átalakuláskor új vagyommérleget készít a társaság, az átértékelés lehetősége értelemszerűen nem merül fel, hiszen a jogelőd társaság vagyommérlegének zárónapja és a jogutód társaságok vagyommérlegének nyitónapja megegyezik egymással.

II.3.2. A vagyoneleltár-tervezetek

Hasonlóan a vagyommérleg-tervezetekhez, vagyoneleltár-tervezetből is hármat kell készíteni és itt is a jogelőd társaság vagyoneleltára szolgál alapul a jogutódok vagyoneleltárához. A vagyoneleltárban is ugyanazokat a vagyontárgyakat veszik számba, mint a vagyommérlegnél, de itt a társaság aktív, illetve passzív vagyont veszik számításba. (Zavaró lehet az aktív, illetve passzív vagyon kifejezés használata, mikor a

mérleg „eszközök” oldalát más néven aktíváknak, a „források” oldalát, pedig passzíváknak nevezzük. A döntő eltérés a mérleg, és a vagyoneleltár között az, hogy míg a mérleg két oldala fogalmilag mindig egyensúlyban van, addig a vagyoneleltárban ez egyáltalán nem követelmény, sőt az aktív és passzív vagyonegyensúlyban léte a társaság komoly problémáira utal. Jól működő társaságnál a vagyoneleltárban mindig az aktív vagyonegyensúlyban van túlsúlyban.)

A másik lényeges különbség a vagyoneleltár és a vagyoneleltár között, hogy itt az egyes vagyontárgyakat nem könyv szerinti értéken, hanem az aktuális piaci értéken veszik be a vagyoneleltárba.

A vagyoneleltár képezi az alapját egy tervezetnek, amely az átalakulás folyamatában kiemelkedő szerepet játszik, a Gt mégsem emlékezik meg róla. Ez a *felosztási terv*. Ezt a jogelőd társaság vagyoneleltár- és vagyoneleltár-tervezete alapján készítik el. Ebben határozzák meg, hogy a jogutód-társaságok milyen arányban jogutódjai a jogelőd társaságnak. Felsorolják még az egyes jogutód-társaságoknak a jogelőd vagyoneleltárból juttatott vagyontárgyakat. A felosztási terv jelentősége leginkább akkor értékelődik fel, ha az átalakulási eljárás lezajlása után a jogelőd-társaságnak korábban nem ismert tartozása vagy követelése bukkan fel. A felosztási terv dönt ugyanis arról, hogy a jogutód-társaságok, amelyek egyetemes jogutódok, ezt a jogukat milyen arányban gyakorolhatják. Ugyancsak a felosztási tervben kell meghatározni a jogelőd- és jogutód-társaságok részvényeinek cserearányát is. Az itt meghatározott arányt a vagyoneleltár-tervezetet elkészítő könyvvizsgáló határozza meg. A könyvvizsgálónak a Gt 77. § (4) bekezdése értelmében¹⁰ külön csatolni kell a cserearány meghatározás elveit és módszereit, a különböző módszerekkel kapott eredményeket, illetőleg aláírt nyilatkozatot kell csatolnia az anyaghoz arról, hogy a cserearányok megfelelőek és volt-e valamilyen nehézség a cserearányok meghatározásakor.

II.3.3. A társasági szerződések

Ugyancsak az első közgyűlés felhatalmazása alapján kell az igazgatóságnak a jogutód-társaságok társasági szerződéseit (jelen esetben alapító okiratait) elkészíteni. Az alapító okirat kötelező – és szükség szerinti – tartalmi elemeit a Gt. 11. és 207. §-i határozzák meg. Ezek közül az átalakulásnál különösen a következők meghatározása fontos: 11. § b) pont¹¹ a társaság tagjai; 11. § d) pont¹² és 207. § (1) a) pont¹³ a társaság jegyzett tőkéje és a jegyzett tőke rendelkezésre bocsátása; 207. § (1) b) pont¹⁴ az alapítók nyilatkozatát arról, hogy a társaság valamennyi részvényét átveszik; 207. § (1) c) a kibocsátott részvények száma, névértéke, sorozata, típusa, kibocsátási értéke.

A társaság jegyzett tőkéje a vagyoneleltár-tervezetek alapján kerül bele az alapító okiratba. A jegyzett tőke rendelkezésre bocsátásakor azt kell pontosan meghatározni, hogy a jogutód társaság milyen rend szerint veszi birtokba a jogelőd társaság vagyoneleltárból őt megillető vagyontárgyakat.

A jogutód társaságok részvényeinek típusai, névértékei és sorozatai meghatározásakor célszerű a jogelőd társaság részvényeit alapul venni. A Gt 79. § (6) bekezdés alapján, a 77. § (3) bekezdés, utalva a 238. § (1) bekezdésére, az olyan részvényesek jogait, akik eltérő tagsági jogokat biztosító (elsőbbségi, dolgozói, kamatozó stb.) részvényekkel rendelkeznek, csak abban az esetben lehet megváltoztatni, ha ehhez a döntést hozó második közgyűlésen az adott részvényosztály részvényeseinek legalább $\frac{3}{4}$ -es többsége hozzájárul. A törvényi rendelkezésekből kitűnik, hogy lehetőség van eltérő jogokat biztosítani a jogutód társaságban a részvényeseknek, de ha valamely részvényesi osztály jogait csorbítani kívánják valamely jogutód társaságban, akkor az adott részvényesi osztály tagjainak minősített többségi hozzájárulása szükséges. Ennek a minősített többségnek a megszerzése adott esetben nehézségekbe ütközhet a második közgyűlésen, ami az egész átalakulási folyamatot lényegesen meghosszabbíthatja, hiszen ez esetben az összes tervezetet át kell dolgozni, és új közgyűlést kell összehívni.

Ennél lényegesen nagyobb problémát jelent a jogutód társaságok alapító okiratában a tagok meghatározása, illetve a tagoknak a társaság részvényeinek lejegyzéséről szóló nyilatkozata. Az első közgyűlésen a részvényesek tesznek ugyan egy elvi nyilatkozatot arra nézve, hogy kívánnak-e és ha igen, mely jogutód társaság tagjává válni. Ez a döntésük viszont, mint azt fentebb már kifejtettük, módosítható. Ezért az alapító okiratok tervezeteiben ezeket a pontokat csak feltételesen, az első közgyűlésen tett nyilatkozatok – illetve az időközben jelentkező új befektetők nyilatkozatai – alapján lehet kitölteni az alapító okiratban. Ezek a pontok csak a második közgyűlésen válnak véglegesek.

A Gt 79. § (2) bekezdés értelmében szétválási szerződést kell készíteni, amely magában foglalja a jogutódok alapító okiratait, a fentebb részletezett tervezetek közül, pedig a felosztási tervet

Miután az igazgatóság az összes szükséges tervezetet elkészítette (ezek együttesen adják meg a szétválási szerződés tartalmát), azokat – a Gt 7. § (1) bekezdése értelmében – legalább harminc nappal a második közgyűlés napja előtt köteles a cégbíróságnak benyújtani.

II.4. A MÁSODIK KÖZGYŰLÉS

Miután az Igazgatóság elkészítette a szükséges tervezeteket, azokat benyújtja a társaság cégjegyzékét vezető cégbíróságnak, majd gondoskodik a második közgyűlés összehívásáról. A közgyűlés összehívásának szabályait az első közgyűlés összehívása előtt részletesen tárgyaltuk, most csak a második közgyűlésre vonatkozó speciális rendelkezéseket tekintjük át.

A Gt. 77. § (2) bekezdése előírja, hogy a társaságnak az összes részvényes számára hozzáférhetővé kell tenni az elkészített tervezeteket, illetve a második közgyűlés összehívása előtt harminc nappal az utolsó három évi számviteli törvény szerinti beszámolóját. A Gt szabálya azt írja elő, hogy egy harminc napos időtartamnak kell a részvényesek rendelkezésére állni, hogy a tervezeteket és a beszámolókat megismerhessék. A Gt arról hallgat, hogy a társaságnak milyen módon kell lehetővé tennie azt, hogy a részvényes éljen a Gt-ben foglalt jogával.

Elméletileg három mód van arra, hogy a részvényes ezeket az iratokat megismerhesse:

1. A társaság megküldheti minden részvényes részére (ekkor már identifikálódott az összes részvényes, mivel a részvények névre szólóvá való átalakítása ekkorra már megtörtént).
2. A közgyűlést összehívó hirdetménnyel egyidejűleg közzéteszik, vagy a közgyűlést összehívó hirdetményben közzéteszik, hogy hol és mikor lehet az iratokat megtekinteni.
3. A részvényesek szempontjából egyértelműen a részükre történő kipostázás a legegyszerűbb, viszont a társaság számára ez – a részvényesek számától függően – nagyon magas postaköltséget jelenthet. A második megoldás, a hirdetménnyel egyidejű közzététel (mivel a hazai gyakorlat szerint a hirdetmény valamely országos napilapban jelenik meg fizetett hirdetésként) szintén nagy költséggel jár, mivel a tervezetek és a számviteli beszámoló terjedelmes anyagok. Ennek a megoldásnak a másik problémája, hogy így a társaság versenytársai olyan információkhoz juthatnak, amelyek a jogutód-társaságok versenyhelyzetét ronthatják. Itt kell utalnunk egy megoldásra, amelyet hazánkban még nem, de az Amerikai Egyesült Államokban és az Európai Unió tagországaiban elvéve már alkalmaznak. Egyes – főleg informatikai – cégek internetes honlapjukra teszik fel éves beszámolójukat oly módon, hogy az adatokat csak kód – a részvényes részvényének kódja – megadásával lehetséges megismerni. Megalapozottan feltételezhetjük, hogy az információs társadalom terjedésével ez a megoldás egyre nagyobb jelentőséget fog kapni hazánkban is az elkövetkezendő években. Végül az utolsó megoldás, amelyet ma a leggyakrabban alkalmaznak, amikor a közgyűlésre hívó hirdetményben leírják, hogy a tervezeteket hol, mikor és milyen feltételekkel tekinthetik meg a részvényesek. Az esetek döntő többségében a tervezeteket a társaság székhelyén – esetleg telephelyein, irodáiban – lehet munkaidőben (vagy félfogadási időben) megtekinteni a részvényesi mivoltuk az igazolása esetén (letéti igazolás, értékpapírszámla-kivonat).

II.4.1. A második közgyűlés napirendje

Az alábbiak a napirendi pontok:

1. *Megnyitó.* A megjelent részvényesek aláírják a jelenléti ívet, megkapják a szavazócedulákat.
2. A közgyűlés levezető elnökének, a szavazatszámllálóknak, a jegyzőkönyvvezetőnek és a jegyzőkönyv hitelesítőjének *megválasztása.*
3. A levezető elnök és a jegyzőkönyvvezető hitelesíti a jelenléti ívet, majd a levezető elnök a jelenléti ív alapján számba veszi a jelenlévőket és *megállapítja a közgyűlés határozatképességét.*
4. Döntés a bemutatóra szóló részvények névre szóló részvényekké való *átalakításáról.* A Gt 69. § (1) bekezdése értelmében¹⁵ az átalakulásról szóló második döntéssel egyidejűleg kell a társaság összes bemutatóra szóló részvényét névre szólóvá átalakítani. A jogalkotó célja ezzel a törvényi rendelkezéssel az átalakulás előtt a részvényesek identifikációja. A részvényeseknek a döntéssel meg kell határozniuk az átalakítás konkrét szabályait. Az át nem alakított bemutatóra szóló részvények *ex lege* érvénytelené válnak a jogutód gazdasági társaságok létrejöttével. Az érvénytelenített részvény tulajdonosával a jogutód társaságok kötelesek elszámolni a felosztási terv arányai alapján.
5. Az igazgatóság bemutatja és ismerteti az elkészített *tervezeteket* (a jogelőd záró és a jogutódok nyitó vagyonszámtervezetei, a jogutód záró és a jogelődök nyitó vagyonszámtervezetei, a jogutód társaságok társasági szerződés-tervezetei, felosztási terv).

6. A jogelőd társaság záró vagyommérlegének elfogadása.
7. A jogelőd társaság vagyoneleltárának elfogadása.
8. A jogutód társaságok nyitó vagyommérlegeinek elfogadása. (A döntést jogutódonként külön szavazással kell elfogadni.)
9. A jogelőd társaságok nyitó vagyoneleltárának elfogadása. (A döntést jogutódonként külön szavazással kell elfogadni.)
10. A jogelőd társaság részvényeseinek végleges döntése arról, hogy kívánják-e és ha igen, mely jogutód társaságnak kívánják tagjává válni. (Amennyiben a részvényesnek a tulajdoni hányad lehetővé teszi, lehetősége van arra is, hogy minden jogutód társaság tagjává váljon. Amennyiben az igazgatóság úgy döntött, hogy a jogelőd részvényesein kívül új befektetőket is bevon a jogutód társaságokba, a részvényes itt dönthet arról, hogy korábbi tulajdoni hányadát meghaladó mértékben kíván-e a jogutód társaságokban tagsági jogokat szerezni.)
11. A jogutód társaságok – a jogelőd társaságokban elsőbbségi részvénnyel rendelkező – tagjainak szavazása arról, hogy hozzájárulnak ahhoz, hogy a jogutód társaságban elsőbbségi jogaikat a jogelőd társaságban élvezett jogaiknál szűkebben vonják meg, vagy elsőbbségi helyett törzsrészt kapjanak. A szavazást jogutód társaságonként és azon belül a jogelőd társaságban ismert elsőbbségi részvényosztályonként kell tartani. Az adott részvényesi csoport jogainak korlátozása csak abban az esetben lehetséges, ha ahhoz az adott részvényesi csoport legalább háromnegyedes szótöbbséggel hozzájárul. Ugyanez a szabály vonatkozik arra az esetre is, ha a jogelőd társaságnál átváltoztatható, vagy jegyzési jogot biztosító kötvények kerültek kibocsátásra. *Ez a napirendi pont csak abban az esetben szükséges, ha a jogelőd társaságban volt(ak) elsőbbségi részvényosztály(ok), a jogutód társaságokban viszont vagy nincsenek (valamely jogutód társaságban nincs) elsőbbségi részvényosztályok, vagy az(ok) a jogelődé(i)től eltérő(ek).*
12. A felosztási terv elfogadása. A szavazáson a jogelőd társaság összes részvényese jogosult szavazni. Az alapszabály eltérő rendelkezése hiányában a döntéshez elegendő az egyszerű szótöbbség.
13. Döntés a jogutód társaságok alapító okiratának elfogadásáról. Jogutód társaságonként külön szükséges szavazni. A szavazáson csak azok vehetnek részt, akik a jogutód társaság tagjává kívánják válni (A jogelőd társaság azon részvényesei, akik ezen szándékukat kinyilvánították, illetőleg az új befektetők.)
14. A szétválási szerződés elfogadása. A szavazáson a jogelőd társaság összes tagja vesz részt.
15. A közgyűlés bezárása.

A közgyűlés bezárása után a jogelőd társaság igazgatóságának a kötelessége, hogy a közgyűlési iratokat harminc napon belül a jogelőd társaság székhelye szerint illetékes cégbírósághoz benyújtsa, és a közzétételi díjat megfizesse. Miután a cégbíróság elbírálta a beadványokat, meghozta a jogutód társaságokra vonatkozó bejegyző végzéseket, a jogelődöt törölte a Cégbíróságtól és a Cégbírósághoz jelentek az átalakulás adatai, a jogutódok csak ekkor kezdhetik meg önálló működésüket.

A jogutód társaság a cégbírósági bejegyzésig semmilyen gazdasági tevékenységet nem folytathat, mivel a Gt szerint átalakulás esetén a jogutód társaság nem működhet előtársasági formában. A cégbíróság a jogutód társaságot az alapító okirat elfogadásának dátumára visszamenőlegesen jegyzi be.

A közgyűlés bezárása és a bejegyző végzések kiadása közötti időben a jogelőd társaság folytathatja tovább a gazdasági tevékenységét. Az ebben az időben elért nyereséget, illetve veszteséget a jogutód társaságok a felosztási tervben meghatározott jogutódlási százalék arányában illetik meg, illetve viselik. Mivel ebben az időben a jogutód társaságok még nem léteznek (csak a bejegyző végzések fogják visszamenőlegesen létezővé nyilvánítani őket), így szerződések alanyai sem lehetnek. Amennyiben mindenképpen ebben az időben szükséges valamely jogutódra vonatkozó szerződés megkötése, azt célszerű úgy megfogalmazni, hogy az alanyváltozás kérdéseit – mely jogutód társaság lesz az adott szerződésben a szerződést kötő társaság kizárólagos jogutódja – már a szerződés megkötésekor rendezzék.

II.5. FELADATOK A MÁSODIK KÖZGYŰLÉS UTÁN

Az átalakulást kimondó második közgyűlés után a jogelőd társaság igazgatóságának még jelentős feladatai vannak.

Ezeket a feladatokat a következő csoportokban foglalhatjuk össze:

1. A bemutatóra szóló részvények névre szóló részvényekké való átalakításának technikai feladatai.
2. A hitelezők tájékoztatása.
3. A társaság munkavállalóinak tájékoztatása az átalakulásról.
4. Cégbírósági ügyintézés, az átalakulás befejezése.

II.5.1. A bemutatóra szóló részvények névre szóló részvényekké való átalakításának technikai feladatai

A közgyűlésnek a részvények átalakításáról szóló határozata a társaság igazgatóságát kötelezi az átalakulás végrehajtására. Ennek keretén belül az igazgatóságnak a hirdetményi lapban közzé kell tenni a közgyűlésnek a részvények átalakításáról hozott határozatát, és meg kell jelölni azokat a helyeket, ahol a bemutatóra szóló részvények tulajdonosai kérhetik részvényeik átalakítását. Az igazgatóságnak ezzel egy időben szerződést kell kötnie a névre szóló részvények nyomdai úton történő előállítására. A szerződést a társaság csak azzal a nyomdával kötheti meg, amely rendelkezik az egyes értékpapírok előállításának, kezelésének és fizikai megsemmisítésének biztonsági szabályairól szóló 98/1995. (VIII.24.) Kormányrendelet (továbbiakban 89/1995 Kormr.) előírásai szerinti engedéllyel. Az engedély kiadásának feltételeit a 89/1995 Kormr. 3. § (1) bekezdése sorolja fel.¹⁶ A társaság a kijelölt helyeken átveszi a részvényestől a bemutatóra szóló részvényt, és átvételi igazolást ad a részére, majd gondoskodik a megfelelő névre szóló részvény kiadásáról. Ez történhet a bemutatóra szóló részvény bevonásával egy időben, vagy egy későbbi időpontban is). A 89/1995 Kormr. 7. §-a szabályozza az értékpapír érvénytelenítésének pontos szabályait.¹⁷ Amikor az ügyintéző a részvényestől átveszi a bevonásra kerülő részvényt, azt azonnal látható módon érvényteleníteni kell lyukasztással vagy az „ÉRVÉNYTELEN” kifejezésnek el nem távolítható módon való feltüntetésével. Az érvénytelenített értékpapír biztonságos őrzéséről az átvételtől kezdve a társaság vagy megbízottja köteles gondoskodni. A 89/1995 Kormr. 7. § (1) bekezdése szerint¹⁸ az érvénytelenített értékpapírokat a benne foglalt jogok megszűnésétől számított hat hónapig kell őrizni, tényleges fizikai megsemmisítésükre csak ezt követően kerülhet sor. A fizikai megsemmisítés szabályait a 89/1995 Kormr. 8. §-a szabályozza.¹⁹ A megsemmisítést égetéssel, zúzással, vagy ezekkel azonos biztonsági szintű eljárással kell – bizottság előtt – elvégezni. A bizottság tagjai: a részvénytársaság – amelynek az értékpapírjait megsemmisítik – meghatalmazottja, a megsemmisítést végző szervezet képviselője. A megsemmisítési eljárásról jegyzőkönyvet kell felvenni, amelyen fel kell tüntetni a megsemmisített értékpapírok adatait, a megsemmisítési eljárás kérelmének számát és keltét, az alkalmazott technikát, a jelenlévők nevét, beosztását és aláírását.

A közgyűlés határozhat természetesen úgy is, hogy az átalakítás után a névre szóló részvények nem kerülnek nyomdai úton előállításra, azokat dematerializált formában bocsátják ki. Ebben az esetben az igazgatóságnak a dematerializált értékpapír előállításának és továbbításának módjáról és biztonsági szabályairól, valamint az *értékpapír-számla, központi értékpapír-számla és az ügyfélszámla megnyitásának és vezetésének szabályairól* szóló 265/1997. (XII. 21.) Kormányrendelet (továbbiakban 265/1997 Kormr.) rendelkezéseit kell figyelembe venniük. A 265/1997 Kormr. 2.²⁰ és 5.²¹ §-a határozza meg, hogy milyen feltételek mellett lehetséges a dematerializált értékpapírok kezelése. A dematerializált értékpapírt szigorú biztonsági és számítástechnikai feltételeknek megfelelő adathordozókon tartják nyilván. Technikaileg ezen értékpapírok forgalma az egyes értékpapírszámlák közötti – a központi értékpapírszámla közbeiktatásával történő – jóváírással történik. A központi értékpapírszámlát a központi értéktár vezeti, az ügyfelek értékpapírszámláit az egyes befektetési társaságok. Amennyiben a társaság a bemutatóra szóló részvények dematerializált értékpapírrá való átváltoztatásáról dönt, szerződést szükséges kötnie a központi értéktárral illetve az egyes értékpapírszámla-vezető társaságokkal. Ebben az esetben célszerű ezeknek a befektetési társaságoknak a telephelyeit megadni a bemutatóra szóló részvények bevonási helyéül. Ez esetben a részvényes a bevonással egy időben meg tudja kötni az értékpapírszámla szerződést a befektetési társasággal és a dematerializált értékpapír a számlán azonnal jóváírásra is kerül.

II.5.2. A hitelezők tájékoztatása

A társaság átalakulásakor – különösen szétválás esetében – fennáll a lehetősége annak, hogy a társaság hitelezői elveszítik követelésük kielégítési alapját. A forgalom biztonsága érdekében a Gt jelentős hitelezővédelmi szabályokat állapított meg. A Gt 65. § (1) bekezdése alapján²² a második döntést követő nyolc napon belül a *Cégközlönyben* hirdetményben közzé kell tenni az átalakulás elhatározását két egymást követő lapszámban. A Gt 65. § (2) bekezdés szerint²³ a hirdetményben identifikálni kell a jogelőd- és jogutód-társaságokat, a vagyonmérleg-tervezetek legfontosabb adatait (saját tőke, jegyzett tőke stb.), ami alapján a hitelezők meg tudják ítélni, hogy az átalakulás után követeléseik kielégítési alapja biztosított-e. Ugyancsak a hitelezők mérlegelését döntően befolyásoló adat – amit ezért a törvény a hirdetmény kötelező elemévé vett – a jogutód társaságok tevékenységi köre, illetve vezető tisztségviselőinek neve. A társaság szétválásakor lehetséges, hogy a tevékenységi köröket oly módon osztják meg a jogutód társaságok között, hogy az egyik társaság az adott piaci helyzetben nem rentábilis tevékenységi köröket kapja meg, ami a társaság működése során a hitelképesség nagyarányú romlását eredményezheti. Hasonlóképpen ronthatja a társaság hitelképességét, ha a vezető tisztségviselő képességei iránt a szakmai közvélemény nincs bizalommal.

A hirdetmény szabályozásánál érdemes röviden utalni arra is, hogy a hatályos Gt milyen lényeges, és hitelezővédelmi szempontból kiemelkedő változásokat hozott az 1988. évi VI. törvényhez képest. A Gt. 65. §-a az 1988. évi VI. törvény a gyakorlatban kialakult vitás kérdéseket rendezve részletesen szabályozza a közzététel kérdéskörét. Egyértelműen megállapítja, hogy az átalakulásról szóló közzétételre az átalakuló társaság vezető tisztségviselői kötelesek az átalakulásról való második döntés meghozatala napjától számított nyolc napon belül. Az döntést a Gt. 65. § (2) a)-g) pontjaiban tételesen megállapított tartalommal a *Cégközlönyben* két egymást követő lapszámban kell közzétenni. A közzétételre nyitva álló időtartamot a törvény ezzel a szabályozási móddal lényegesen lerövidítette, ezért az átalakulás cégbejegyzési kérelméhez már mellékelni tudják a társaságok a hirdetmények megjelenését igazoló lappeldányokat. A hitelezőknek szóló felhívással kapcsolatban azt érdemes kiemelni, hogy korábban még csak felelősségi formaváltásnál (vagyis kkt., bt. kft.-vé vagy részvénytársasággá való átalakulásánál) írta elő az 1988. évi VI. tv. a hitelezői felhívás szükségességét, továbbá az egyesülésnél és a szétválásnál tette ezt kötelezővé, addig az új szabályozás már egységesen valamennyi átalakulási forma és cégtípus esetén kötelezővé teszi a hirdetményben a hitelezők felhívását és ennek alapján azok részére a biztosíték igénylését, ha ezt a követeléseik megfelelő biztosítása érdekében szükségesnek tartják.²⁴

A hirdetménynek a *Cégközlönyben* való első megjelenésétől számított harminc napjuk van a hitelezőknek, hogy a hirdetmény adatai alapján kintlévőségeik biztonságos megtérülését mérlegeljék. Az átalakulási eljárás a társaság tartozásainak esedékességét nem érinti, hiszen a jogelőd társaság jogutóddal szűnik meg, amely továbbra is felel a jogelőd tartozásaiért. Ennek megfelelően a Gt 66. § (1) bekezdése le is szögezi, hogy az átalakulással a társaság tartozásai nem válnak lejárttá²⁵. A Gt főszabályként lehetővé teszi a hitelezők számára, hogy biztosítékot igényeljenek követeléseik kielégítésére, ha úgy ítélik meg a hirdetményben közzétett adatok alapján, hogy kintlévőségeik biztosításához erre szükség van. A hatályos Gt biztosítékadási rendszere alapján véve eltér az 1988. évi VI. törvény rendszerétől. Míg a régi Gt a felelősség forma váltásához kötötte a biztosítékadási kötelezettséget, addig a hatályos Gt a hitelezői fedezet csökkenése esetén adja meg a hitelezőknek a biztosíték igénylésének a jogát. A Gt 66. § (3) bekezdése szerint²⁶ biztosíték igénylésére akkor van lehetőség, ha az átalakulással létrejövő társaság jegyzett tőkéjének összege kevesebb, mint a jogelőd társaságé volt az átalakulás elhatározásakor (vagyis az átalakulásról szóló első döntést kimondó közgyűlés határozatának napján). A törvény egyes számban beszél az átalakulással létrejövő gazdasági társaságról, de értelem szerint – illetve az egyetemes jogutódlás elve szerint –, ha az átalakulás révén több társaság jön létre, akkor ezen társaságok jegyzett tőkéinek összegét kell a jogelőd társaság jegyzett tőkéjének összegével összehasonlítani. Amennyiben a biztosíték kérésének törvényei fennállnak, a Gt 66. § (2) bekezdése alapján²⁷ a hitelezők a hirdetmény *Cégközlönyben* való első megjelenésétől számított harminc napos jogvesztő határidőn belül követelhetnek a társaságtól biztosítékot követeléseik kielégítésére. A Gt nem részletezi, hogy milyen biztosítékokat kérhetnek a hitelezők, erre a Polgári Törvénykönyvről szóló 1959. évi IV. törvény (továbbiakban Ptk) rendelkezéseit kell alkalmazni. Biztosítékként a Ptk XXIII. fejezetében felsorolt szerződést biztosító mellékkötelezettségek közül a bankgarancia (Ptk 249. §), a zálogjog (Ptk 251-269. §), a kezesség (Ptk 272-276. §), illetve a Ptk XXII. fejezetében tárgyalt tartozás-elismerés (Ptk 242. §) alkalmas.

II.5.3. A társaság munkavállalóinak tájékoztatása az átalakulásról

Az egyetemes jogutódlásból következően a jogutód társaságokra szállnak a jogelőd társaságnak a munkavállalókkal szembeni kötelezettségei is. A Gt a 67. § (1) bekezdésben a jogutódlással kapcsolatban példaként említi, hogy a jogutód társaságot kötik a jogelőd által a kollektív szerződésben vállalt kötelezettségek. Ehhez kapcsolódik az a *Munka Törvénykönyvéről* szóló 1992. évi XXII. törvény (továbbiakban Mt) 85/A § (1) bekezdésében rögzített szabály²⁸, amely szerint a munkáltatónál bekövetkező jogutódlás esetén a munkáltatói jogok és kötelezettségek a munkáltató jogutódjára szállnak át az átalakulás időpontjával. Szintén ehhez kapcsolódik az az Mt 89. § (4) bekezdésében rögzített, a munkavállalókat védő szabály is, amely szerint a munkáltatónál bekövetkezett jogutódlás önmagában nem alapozza meg a rendes felmondást²⁹. A fentiek alapján, ha a jogutód társaság a jogelőd társaságtól átvett munkavállalókat el kívánja bocsátani, azoknak végkielégítésekor szolgálati időként a jogelőd társaságnál eltöltött szolgálati időt is bele kell számolni³⁰.

Bár a Gt tételesen nem említi meg, az átalakulás folyamatában mindenképpen szükséges a társaság munkavállalóit is tájékoztatni. Ennek a tájékoztatásnak arra kell kiterjednie, hogy melyik munkavállalót melyik jogutód társaság veszi át, illetve a társaság milyen módon kíván megállapodni azokkal a munkavállalókkal, akiket egyik jogutód társaság sem kíván átvenni. Ezt a tájékoztatást szintén a második döntés meghozatala után célszerű közölni a munkavállalókkal, hiszen ekkorra a management előtt már pontosan körvonalazódtak a jogutód társaságok végleges méretei, tevékenységi köre, munkaerő-szükséglete.

II.5.4. Cégbírósi ügyintézés, az átalakulás befejezése

A *cégnyilvántartásról, a cégnyilvánosságról és a bírósági eljárásról* szóló 1997. évi CXLV. törvény (továbbiakban Ctv) 36. § (1) bekezdés értelmében³¹ a jogutód társaság cégbejegyzési kérelmét a létesítő okirat aláírását követő hatvan napon belül kell beadni a jogelőd társaság székhelye szerint illetékes Cégbíróságra. A Ctv ezzel a speciális illetékességi szabállyal, hogy a jogutód társaság cégbejegyzése annak székhelyétől függetlenül minden esetben a jogelőd székhelye szerint illetékes Cégbíróság hatáskörébe tartozik biztosítja azt, hogy a megszűnő jogelőd társaság a jogutód bejegyzésével egy időben törlésre kerüljön.

A hatvan napos időtartam első napja az átalakulásról döntést hozó második közgyűlésnek a jogutód alapító okiratát elfogadó közgyűlési határozat dátumát követő naptári nap. A jogutód társaság cégbejegyzési kérelmével együtt kell az igazgatóságnak a jogelőd társaság cégjegyzékből való törlését is kérelmezni a Cégbíróságtól.

A bejegyzési kérelemhez a Ctv 12-14. §-okban meghatározott mellékleteket kell csatolni. Átalakulással létrejövő zártkörűen működő részvénytársaságnál ezek a következők:

- a jogelőd társaság cégjegyzékszám;
- a jogutód társaság alapító okirata és az azt elfogadó közgyűlési határozat;
- aláírási címpéldány(ok);
- az átalakulásról döntést hozó második közgyűlés szabályszerű összehívását igazoló lappéldány és a közgyűlés jegyzőkönyve;
- a Céglap két lapszámának egy-egy példánya amely igazolja, hogy a társaság eleget tett a Gt 65. §-ban foglalt tájékoztatási kötelezettségének;
- a cégeljárás illeték lerovásának igazolása.

A bejegyzési kérelem beérkezésétől a Cégbíróságnak negyvenöt napja van arra, hogy a hiányosan beadott kérelmet hiánypótlásra visszaadja. A bejegyző végzést a kérelem beérkezésétől számított hatvan napon belül kell meghoznia a Cégbíróságnak. A jogutód társaság a bejegyző végzessel jön létre, de az alapító okirat elfogadására visszamenőleg. A társaság tevékenységét is csak a bejegyző végzés keltével kezdheti meg.

A Gt 64. § (5) bekezdése értelmében³² a jogutód társaságoknak a bejegyző végzés meghozatalát követő harminc napon belül kell kiadni azon volt tagoknak az őket megillető vagyonhányadot, akik egyetlen jogutód társaságban sem vesznek tagként részt. A Gt lehetőséget ad arra, hogy a vagyonhányad kiadására későbbi időpontban állapodjanak meg a felek.

Végezetül, az egész átalakulási eljárás záróakkordjaként a bejegyző végzést követő kilencven napon belül a jogutód társaságoknak el kell készíteniük az összes jogutód és a jogelőd társaságnak a cégbejegyzés napjára vonatkozó végleges vagyonmérlegét és vagyonleltárát a számviteli törvény szabályai alapján. Ezeket a Cégbíróságra kell benyújtani.³³

II. 6. AZ ÁTALAKULÁS KRONOLÓGIÁJA

Az előzőekben részletesen végigvettük a részvénytársaságok szétválásának folyamatát. Végezetül kronologikus rendben és folyamat-ábrában tekintjük át az átalakulás egyes lépéseit.

- 1. nap: az Igazgatóság elhatározza az átalakulást és közzéteszi a hirdetményi lapban a közgyűlési meghívót;
- 31. nap: az első közgyűlés;
- 32. nap: a hirdetményi lapban megjelenik a második közgyűlés meghívója; a tervezeteket benyújtják a Cégbíróságnak;
- 63. nap: a második közgyűlés;
- 71. nap: a társaság kezdeményezi az átalakulási hirdetmény Cégközlönyben való közzétételét;
- 123. nap: a jogutódok cégbejegyzési kérelmének benyújtása a cégbírósághoz;
- 183. nap: a Cégbíróság a jogutód-cégeket bejegyzi a cégjegyzékbe, a jogelőd-céget ezzel egyidejűleg törli;
- 213. nap: a jogutód társaságok gondoskodnak a jogelőd társaság bemutatóra szóló részvényei érvénytelensége jogkövetkezményeinek alkalmazásáról; a társaságok elszámolnak a kivált tagokkal;
- 273. nap: elkészül a cégbejegyzés napjára vonatkoztatva a jogelőd és a jogutód társaságok végleges vagyonmérlege és vagyonleltára.

FELHASZNÁLT IRODALOM

ANTAL László: A kereskedelmi törvénytől a társasági és átalakulási törvényig.
In. Ügyészségi Értesítő 4/90. 17-22.

BAUMGARTNER Ferenc–HIRSCH László: Részvénytársaságok kézikönyve.
Lezárva: 1992. július 31., Budapest, 1992.

BICZI Éva: Kft.-ből rt. – útmutató a cégátalakításhoz.
Budapest, 1998.

CSONTOS Istvánné: Jogi személyiségű társaságok – részvénytársaság, korlátolt felelősségű társaság, közös vállalat, egyesülés – adóügyi cégbejegyzéstől megszűnésig.
Lezárva: 1991. február 28., Budapest, 1991.

ERŐS József: Gazdasági társaságok átalakulása és a tagok vagyoni hozzájárulása.
In. Számvitel és Könyvvizsgálat 4/92.

FAZEKAS Judit–HARSÁNYI Gyöngyi–MISKOLCZI BODNÁR Péter–ÚJVÁRINÉ ANTAL Edit:
Magyar társasági jog.
Miskolc, 1999.

GÁL Judit: A gazdasági társaságok átalakulásával kapcsolatos tapasztalatok.
In. Jogi tájékoztató füzetek elhangzott szakmai előadásokról 88.
Budapest, 2000.

GÁL Judit: A gazdasági társaságok átalakulásának egyes kérdései.
In. Gazdaság és Jog 7-8/99:3-8.

GÁL Judit: A gazdasági társaságok átalakulásának kérdései. Korreferensek: Fazekas Éva, Remenyik Kálmán, Sárdi Tibor.
In. Jogász vándorgyűlés, 13.
Budapest, 1999. 23-66. old.

GÁL Judit: A gazdasági társaságok átalakulásának új szabályai.
Lezárva: 1999. január 10. Budapest, 1999.

HARSÁNYI Gyöngyi: Magyar értékpapírjog.
Miskolc, 1999.

HOCH Róbert: Nyilvános részvénytársaság – zártkörű részvénytársaság.
In. Ügyvédek Lapja 4/98. 23-30.

KOVÁCS Károlyné: Gyakorlati kérdések a részvényjog köréből.
In Cégvezetés Különszám 4/2000. 3-34.

MOLNÁR Gáborné: A gazdálkodó szervezetek és gazdasági társaságok átalakulása.
Budapest, 1991.

PETHŐNÉ KOVÁCS Ágnes–RÓZSA Éva–SZEGEDINÉ SEBESTYÉN Katalin–VEZEKÉNYI Ursula:
A részvénytársaságokról. Az rt-k a változó jogszabályok tükrében.
Szerk. Szegediné Sebestyén Katalin. Bev. Szép György.
Budapest, 1993.

Részvénytársasági joggyakorlat.
In. Gazdaság és Jog 2-3/93. 15-17.

SÁRKÖZY Tamás: Az átalakulási folyamat feltételei.
In Vállalat, átalakulás. 1990. 30-37.

SÁRKÖZY Tamás: Az átalakulási törvény elvei.
In Vállalat, átalakulás. 1990. 3-12.

SZEGEDINÉ SEBESTYÉN Katalin: A részvénytársaság. Szerk. Szegediné Sebestyén Katalin. Bev.
Szép György. Budapest, 1994.

SZEGEDINÉ SEBESTYÉN Katalin: Az átalakulási törvény kérdőjeleiről.
In. Magyar Jog 8/91. 474-478.

SZEGEDINÉ SEBESTYÉN Katalin–RÓZSA Éva–PETHŐNÉ KOVÁCS Ágnes–VEZEKÉNYI Ursula:
A részvénytársaság alapítása, működése, átalakulása, megszűnése, a részvények tőzsdére történő
bevezetése és a részvényesi jogviszonnyal kapcsolatos bírósági jogviták. Szerk. Szegediné Sebestyén
Katalin. Budapest, 1999., 568 old.

Új cégjog. Szerk. **Petrik Ferenc.** Lezárva: 1994. szeptember 1.
In. A gyakorló jogász kézikönyve 9.

VEZEKÉNYI Ursula: Részvénytársaság és reform.
In. Közgazdasági Szemle 1/90:97-116.

WELLEMANN György–SÁRKÖZY Tamás: Részvénytársaságok kézikönyve. Aktuális gyakorlati út-
mutató igazgatósági és felügyelő bizottsági tagoknak.
Lezárva: 1999. január, Budapest, 1999.

JOGSZABÁLYOK

1959. évi IV. törvény a Polgári Törvénykönyvről
 1988. évi VI. törvény a gazdasági társaságokról
 1989. évi XIII. törvény a gazdasági társaságok és gazdálkodó szervezetek átalakulásáról
 1992. évi XXII. törvény a Munka Törvénykönyvéről
 1992. évi LIII. törvény a tartósan állami tulajdonban maradó vagyon hasznosításáról
 1992. évi LIV. törvény az ideiglenesen állami tulajdonban maradó vagyon hasznosításáról
 1992. évi LV. törvény a gazdasági társaságokról szóló 1988. évi VI. törvény módosításáról
 1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról
 1996. évi CXI. törvény az értékpapírok forgalomba hozataláról, a befektetési szolgáltatókról és az értékpapír-tőzsdéről
 1997. évi CXLIV. törvény a gazdasági társaságokról
 1997. évi CXLV. törvény a cégeljárásról, cégnyilvánosságról és a bírósági eljárásról
 2000. évi C. törvény a számvitelről
 98/1995. (VIII.24.) Kormányrendelet az egyes értékpapírok előállításának, kezelésének és fizikai megsemmisítésének biztonsági szabályairól
 265/1997. (XII. 21.) Kormányrendelet a dematerializált értékpapír előállításának és továbbításának módjáról és biztonsági szabályairól, valamint az értékpapír-számla, központi értékpapír-számla és az ügyfélszámla megnyitásának és vezetésének szabályairól.

JEGYZETEK

¹ **Tpvt. 24. § (1)** *A vállalkozások összefonódásához a Gazdasági Versenybivaltól engedélyt kell kérni, ha az érintett vállalkozások (26. §) előző üzleti évben elért együttes nettó árbevétele a tízmilliárd forintot meghaladja és*

a) a vállalkozásrész, a beolvadó, az irányítás alá kerülő, összeolvadás esetén az abban közvetlen résztvevő [26. § (2) bekezdés] legalább két vállalkozás - a vállalkozáshoz kapcsolódó közvetett résztvevőkével [26. § (3) bekezdés] együttes - előző évi nettó árbevétele ötszázmillió forint felett van, vagy

b) a vállalkozásrésznek, a beolvadó, az irányítás alá kerülő vállalkozásnak, illetve az összeolvadás ötszázmillió forint alatti nettó árbevéttel rendelkező közvetlen résztvevőinek az a) pont szerint számított nettó árbevéttel együtt a befogadó-, az irányítást megszerző-, illetve az összeolvadásban résztvevő ötszázmillió forint feletti előző évi nettó árbevéttel rendelkező vállalkozás és az abhoz kapcsolódó közvetett résztvevők [26. § (3) bekezdés] az összefonódást megelőző két éven belül összesen ötszázmillió forintot meghaladó előző évi nettó árbevéttel rendelkező vállalkozással összefonódást valósítottak meg.

² **Tpvt. 31. §** *Ha a versenyfelügyeleti eljárás során megállapítást nyer, hogy az engedély nélkül létrehozott - a 24. § szerint egyébként engedélyköteles - összefonódás nem lett volna engedélyezhető, a Gazdasági Versenybivatal határozatában megfelelő határidő megállapításával előírja az egyesült vállalkozások vagy vagyon-, illetve üzletrészek különválasztását, elidegenítését, vagy a közös irányítás megszüntetését, vagy más kötelezettséget írhat elő a hatékony verseny helyreállítása érdekében.*

³ **Gt. 78. § (2)** *A gazdasági társaság legfőbb szerve elhatározhatja a gazdasági társaság szétválását több gazdasági társaságra. Nyilvánosan működő részvénytársaság szétválással nem alapítható.*

⁴ **Épt 92. §**

(2) A részvényesi meghatalmazott kizárólag az általa vezetett értékpapír-számlán nyilvántartott vagy a nála letétbe helyezett névre szóló részvények alapján gyakorolhat részvényesi jogokat. A szerződés nem lehet része az értékpapír-számla vezetésére, az értékpapír letétkezelésére, illetve más befektetési szolgáltatási, kiegészítő befektetési szolgáltatási szerződésnek.

(3) A részvényesi meghatalmazott tevékenysége mindazon részvényesi jog gyakorlására kiterjedhet, amely jog gyakorlására a részvényes teljes egészében jogosult.

(4) A szerződésben rendelkezni kell a részvényes és a részvényesi meghatalmazott közötti kapcsolattartás, az utasítás kikérésének és megadásának, a tájékoztatási kötelezettség teljesítésének módjáról.

(5) A részvényesi meghatalmazott a részvénytársasággal szemben részvényesi jogokat a részvénykönyvbe részvényesi meghatalmazottként történő bejegyzését követően gyakorolhat. A bejegyzésnek tartalmaznia kell részvényfajtánként a joggyakorlás alapjául szolgáló részvények mennyiségét. A részvényesi meghatalmazott részvénykönyvbe történő bejegyzésének - a (8) bekezdésben fog-

lalt eset kivételével - feltétele, hogy a közokiratba vagy teljes bizonyító erejű magánokiratba foglalt megbatalmazás egy példányát a részvénytársaságnál letétbe helyezték.

⁵ **Épt 93. § (1)** *Ha a részvényes részvényesi jogait személyesen kívánja gyakorolni, a dematerializált értékpapírról az értékpapír-számlavezető tulajdonosi igazolást állít ki. A nyomdai úton előállított és letétbe helyezett részvényt, vagy ha azt a részvénytársaság elfogadja, a letéti igazolást a letétkezelő köteles a részvényes rendelkezésére bocsátani.*

(2) A tulajdonosi, illetve letéti igazolásnak tartalmaznia kell a kibocsátó és a részvényfajta megnevezését, a részvény sorszámát, az értékpapír-számlavezető vagy letétkezelő megnevezését és cégszerű aláírását, névre szóló részvény esetén a részvényes nevét (cégnevét), lakbelyét (székhelyét). A közgyűlési jog gyakorlásához kiállított tulajdonosi, letéti igazolás a közgyűlés vagy a megismételt közgyűlés napjáig érvényes.

(3) A tulajdonosi igazolás kiállítását követően az értékpapír-számlán - az adott értékpapírra vonatkozóan - változás nem vezethető, a letéti igazolás kiállítását követően a tulajdonos, illetve más személy rendelkezésére bocsátani nem lehet, kivéve, ha a tulajdonosi, letéti igazolás egyidejűleg bevonásra kerül.

(4) A közgyűlési jogok gyakorlására kiállított tulajdonosi, letéti igazolásokról az értékpapír-számlavezető, a letétkezelő a közgyűlést (megismételt közgyűlést) megelőzően tájékoztatja a részvénytársaságot.

⁶ **Gt 236. § (1)** *A közgyűlés határozatképes, ha azon a szavazásra jogosító részvények által megtestesített szavazatok több mint felét képviselő részvényes jelen van; az alapító okirat (alapszabály) ennél nagyobb arányt is előírhat.*

⁷ **Gt. 62. § (3)** *Ha a gazdasági társaság legfőbb szerve egyetért az átalakulással, a vezető tisztségviselők – a gazdasági társaság legfőbb szerve által meghatározott fordulónapon – elkészítik az átalakuló társaság (nyitó) vagyonomérleg tervezetét és vagyonleltár tervezetét, a társasági szerződés (alapító okirat) tervezetét, illetve a jogutód gazdasági társaságban tagként (részvényesként) részt venni nem kívánó személyekkel való elszámolás módjáról szóló tervezetet. A jogutód gazdasági társaság társasági szerződésének megkötésére (alapító okiratának elfogadására) a jogutód gazdasági társaság tagjai jogosultak.*

⁸ **Gt. 63. § (1)** *A vagyonomérleg-tervezeteket a számviteli törvény szerinti beszámoló mérlegére vonatkozó módszerekkel és azzal azonos bontásban kell elkészíteni. Az átalakuló társaság vagyonomérleg-tervezetéként a számviteli törvény szerinti beszámoló mérlege is elfogadható abban az esetben, ha annak fordulónapja az átalakulásról való második döntés időpontját legfeljebb hat hónappal előzte meg.*

⁹ **Gt. 12. § (4)** *A nem pénzbeli hozzájárulást szolgáltatató tag (részvényes) a hozzájárulás szolgáltatásától számított öt éven át helytállni tartozik a gazdasági társaságnak azért, hogy a társasági szerződésben (alapító okiratban, alapszabályban) megjelölt érték nem haladja meg a nem pénzbeli hozzájárulásnak a szolgáltatás idején fennálló értékét.*

¹⁰ **Gt. 77. § (4)** *Az egyesüléssel érintett részvénytársaságok bitelezői - a 66. § (2) bekezdésben foglalt rendelkezések megfelelő alkalmazásával - biztosítékot igényelhetnek, ha igazolják, hogy az egyesülés veszélyeztetni követeleik kielégítésének alapját, feltéte, hogy az egyesüléssel érintett részvénytársaságok korábban nem nyújtottak számukra biztosítékot.*

¹¹ **Gt. 11. § b)** *a gazdasági társaság tagjait, nevük (cégnevük) és lakóhelyük (székhelyük) - kivéve az alapszabályban a részvényeseket - feltüntetésével;*

¹² **Gt. 11. § d)** *a társaság jegyzett tőkéjét, a jegyzett tőke (a tagok vagyoni hozzájárulása) rendelkezésre bocsátásának módját és idejét;*

¹³ **Gt. 207. § (1) a)** *az alaptőke összegét, az alapításkor befizetendő pénzbeli hozzájárulás összegét és a részvény névértéke, illetve kibocsátási értéke befizetésének egyéb feltételeit;*

¹⁴ **Gt. 207. § (1) b)** *az alapítók nyilatkozatát a valamennyi részvény átvételére vonatkozó kötelezettségvállalásról és a részvényeknek az alapítók közötti megosztásáról;*

¹⁵ **Gt. 69. § (1)** *Ha részvénytársaság alakul át más gazdasági társasággá vagy közhasznú társasággá, az átalakulásról hozott, a 64. § (3) bekezdésben meghatározott döntés alkalmával dönteni kell a bemutatóra szóló részvények névre szóló részvényekké való átalakításáról is. A részvények az átalakulással létrejövő gazdasági társaság cégbejegyzésével érvénytelenné válnak, és az érvénytelenség jogkövetkezményeinek alkalmazásáról a cégbejegyzést elrendelő végzés kézhezvételét követő harminc napon belül a jogutód gazdasági társaság vezető tisztségviselői kötelesek gondoskodni. Ennek során a 263. § rendelkezéseit megfelelően alkalmazni kell.*

Gt. 263. § (1) *Nyomdai úton előállított részvények esetén az alaptőke-leszállítás cégbírósi bejegyzését követő harminc napon belül az igazgatóság - zárkörűen működő részvénytársaság esetében a*

részvényesek írásban történő felszólításával, nyilvánosan működő részvénytársaság esetében a hirdményi lapban közzétett felhívással - felszólítja a részvényeseket részvényeiknek a hirdményben megjelölt határidőn belüli benyújtására. A felszólítás ellenére be nem nyújtott részvényeket a részvénytársaság érvénytelennek nyilvánítja és ezt a Cégekülönyben közzéteszi. Az érvénytelenné nyilvánítással a részvényes részvényesi jogai megszűnnek.

(2) Az érvénytelennek nyilvánított részvények helyébe a részvénytársaság, ha szükséges, új részvényeket bocsát ki, és azokat értékesíti. A befolyt vételár az érvénytelenített részvények tulajdonosait illeti meg. Ha a részvények értékesítése a kibocsátásuktól számított hat hónapon belül nem vezetett eredményre, a részvénytársaság alaptőkéjét le kell szállítani.

¹⁶ **89/1995 Kormr. 3. § (1)** Értékpapír előállítására az a belföldön bejegyzett nyomda kaphat engedélyt, amely rendelkezik

- a) legalább százmillió forint saját vagyonnal és káreseményenkénti legalább ötvenmillió forint biztosítási összegű felelősségbiztosítással,
- b) az alkalmazandó értékpapír-védelmi tervben szereplő gyártási technológiákkal,
- c) zártrendszerű, a szigorú elszámolást lehetővé tevő technológiai-szervezeti rendszerrel és az azt szabályozó biztonsági szabályzattal,
- d) a szükséges belső ellenőrzési apparátussal, őrző biztonsági személyzettel és technikai berendezésekkel,
- e) a selejt- és a hulladékanyagok zártrendszerű megsemmisítéséhez szükséges berendezéssel vagy eljárási renddel, továbbá
- f) százezer forint egyszeri eljárási díjat a Felügyelet 10032000-01456318-00000000 számú számlájára befizet, és
- g) a nyilatkozatban vállalja a Felügyelet értékpapírok előállításáról szóló szabályzatának megtartását.

¹⁷ **89/1995 Kormr. 7. § (2)** A beváltott, illetve bevont és érvénytelenített értékpapírokat, értékpapírszerű okiratokat és azok szelvényeit a megsemmisítésig a kibocsátó, illetve megbízottja őrzi. Az érvénytelenítés feltűnő és anyagpótlással sem javítható lyukasztással vagy feltűnő és eltávolíthatatlan "ÉRVÉNYTELEN" szöveget eredményező perforációval történik. Az érvénytelenítésnek úgy kell történnie, hogy az értékpapír sorszáma felismerhető maradjon. Az érvénytelenítésről a kibocsátónak vagy megbízottjának kell gondoskodnia.

¹⁸ **89/1995 Kormr. 7. § (1)** Az értékpapír fizikai megsemmisítésére a benne foglalt jogok, és kötelezettségek megszűnését követő hat hónap elteltével kerülhet sor. Az értékpapírt csere vagy dematerializált értékpapírrá történő átalakítása miatt történő bevonásakor azonnal érvényteleníteni kell, az értékpapír a csere vagy az átalakítás meghirdetett záró napjától számított hat hónap elteltével semmisíthető meg.

¹⁹ **89/1995 Kormr. 8. § (1)** Az értékpapírok fizikai megsemmisítése - égetéssel, bezúzással vagy ezekkel biztonságilag egyenértékű más módszerrel - bizottság jelenlétében történik, a megsemmisítés megtörténtét pedig közjegyző tanúsítja.

A bizottság tagjai:

- a) a kibocsátó cégjegyzésre jogosult vagy írásban megbatalmazott képviselője;
- b) a megsemmisítést végző szervezet képviselője,
- c) az engedéllyel rendelkező letéti hely képviselője, ha a kibocsátó az értékpapírt vagy értékpapírszerű okiratot letétben tartja.

(2) A megsemmisítési eljárásról a közjegyző a közjegyzőkről szóló 1991. évi XLI. törvény, 144. §-ának (1) bekezdése alapján jegyzőkönyvet készít, amely tartalmazza az alábbiakat:

- a) a megsemmisített értékpapírok megnevezése, darabszáma, névértéke, sorozat- és sorszáma, név értékének összesítése, a kibocsátó neve,
- b) a megsemmisítés ideje és a megsemmisítés megrendelésének száma és kelte,
- c) a megsemmisítési eljárásnál jelenlévők neve, beosztása,
- d) a megsemmisítés helye és az alkalmazott technológiai eljárás,
- e) a bizottság tagjainak hitelesítő aláírása.

²⁰ **265/1997 Kormr. 2. §** A dematerializált értékpapír előállítása, nyilvántartása, továbbítása és az ezekkel kapcsolatos adatkezelés csak olyan - az Állami Pénz- és Tőkepiaci Felügyelet (a továbbiakban: Felügyelet) által jóváhagyott, az 5. §-ban meghatározott szabályzat (a továbbiakban: szabályzat) alapján és olyan jóváhagyott számítógépprogram, valamint adathordozó felhasználásával történhet, amely biztosítja:

- a) a központi értéktár [Épt. 3. § (2) bekezdés 35. pont] nyilvántartási rendszerével az adatkapcsolatot,

- b) az adatok biztonságos tárolását, továbbítását,
- c) az adatok adatvédelmi jogszabályoknak megfelelő felhasználását,
- d) a dematerializált értékpapírba foglalt jogok és kötelezettségek (osztalék, kamat, törlesztés) mindenkori megállapíthatóságát,
- e) a dematerializált értékpapír jogosultjának (tulajdonosának), illetve a tulajdonjog megváltozásának mindenkori megállapíthatóságát, és
- f) a dematerializált értékpapír összes kötelező tartalmi elemének a számítógép képernyőjén és nyomtatás útján történő megjelenítését.

²¹ **265/1997 Kormr. 5. §** A központi értéktár, az értékpapír-számlavezető nem nyilvános szabályzatban határozza meg

- a) a dematerializált értékpapír előállításának, nyilvántartásának, törlésének és továbbításának technikai szabályait;
- b) azon személyek körét, akik az értékpapír előállítást, törlést végrehajtják, és akik a központi értékpapír-számlán, értékpapír-számlán adatváltozást jogosultak végrehajtani;
- c) a 3. § (2) bekezdésében meghatározott kód képzésének és nyilvántartásának szabályait;
- d) az adatkezelő adatkezelési, adatváltoztatási és adattörlési jogosultságának nyilvántartását;
- e) az adatkezelési rendszer ügykezelésének szabályait;
- f) az adatok eredetének azonosíthatóságát;
- g) az adatkezelési rendszer fenntartásának műszaki szabályait;
- h) az adatállományról készített másolat adategyezőségének igazolási rendjét;
- i) az adatkezelési rendszer sérülése, illetve illetéktelen hozzáférés esetén követendő intézkedéseket, és
- j) az adatállományt tartalmazó másolat tárolásának helyét.

²² **Gt 65. § (1)** A gazdasági társaság az átalakulásról hozott, a 64. § (1) bekezdésben meghatározott döntését követő nyolc napon belül köteles az átalakulás elhatározásáról a Céglőnyelnél közlemény közzétételét kezdeményezni, amelyet két egymást követő lapszámban kell közzétenni.

²³ (2) A közleménynek tartalmaznia kell:

- a) az átalakuló gazdasági társaság nevét, székhelyét és cégjegyzékszámát;
- b) a létrejövő gazdasági társaság formáját, nevét és székhelyét;
- c) a társasági szerződés megkötésének (alapító okirat elfogadásának) napját;
- d) az átalakuló gazdasági társaság vagyonszerkezet-tervezetének és a létrejövő gazdasági társaság vagyonszerkezet-tervezetének legfontosabb adatait, így különösen a saját tőke, illetve a jegyzett tőke összegét, ez utóbbin belül a pénzbeli és a nem pénzbeli hozzájárulás arányát;
- e) a létrejövő gazdasági társaság tevékenységét;
- f) a létrejövő gazdasági társaság vezetői tisztségviselőinek nevét és lakóhelyét;
- g) a hitelezőknek szóló felhívást (66. §).

²⁴ *Complex CD-Jogtár Kommentár*

²⁵ **Gt 66. § (1)** Az átalakulás az átalakuló gazdasági társasággal szemben fennálló követeléseket nem teszi lejárttá.

²⁶ **Gt 66. § (3)** Ha a tag (részvényes) felelőssége az átalakuló gazdasági társaság kötelezettségeiért a társaság fennállása alatt korlátozott, a (2) bekezdésben foglalt rendelkezést csak akkor kell alkalmazni, ha az átalakulással létrejövő gazdasági társaság jegyzett tőkéjének összege kevesebb, mint a jogelőd gazdasági társaságé volt az átalakulás elhatározásakor.

²⁷ **Gt 66. § (2)** Azok a hitelezők, akiknek az átalakuló gazdasági társasággal szemben fennálló, le nem járt követelése az átalakulásról hozott döntés első közzétételét megelőzően keletkeztek, követeléseik erejéig az átalakuló gazdasági társaságtól a döntés második közzétételét követő bármilyen jogvesztő határidőn belül biztosítékot követelhetnek.

²⁸ **Mt 85/A. § (1)** A munkáltató személyében bekövetkező jogutódlás esetén a munkaviszonyból származó jogok és kötelezettségek a jogutódlás időpontjában a jogelőd munkáltatóról a jogutód munkáltatóra szállnak át.

²⁹ **Mt 89. § (4)** A munkáltató személyében bekövetkező jogutódlás önmagában nem szolgálhat a határozatlan idejű munkaviszony rendes felmondással történő megszüntetésének indokául.

³⁰ A végkielégítés szabályait az Mt 95. §-a rögzíti, mértékét a 95. § (4) bekezdés határozza meg.

³¹ **Ctv 36. § (1)** A cég átalakulását a létesítő okirat aláírásától, illetve az alapszabály elfogadásától számított 60 napon belül kell bejelenteni a jogelőd cég székhelye szerint illetékes cégbíróságnak. Ezzel egyidejűleg kérni kell a jogelőd cég törlését is.

³² **Gt 64. § (5)** *A jogutód gazdasági társaságban tagként (részvényesként) részt venni nem kívánó személyeket megillető vagyonbányadot az átalakulással létrejövő gazdasági társaság cégbejegyzését követő harminc napon belül kell kiadni, kivéve, ha az érintettekkel kötött megállapodás későbbi időpontot jelöl meg.*

³³ **Gt 80. § (2)** *Az átalakulással létrejövő gazdasági társaság cégbejegyzését követő kilencven napon belül mind a jogelőd gazdasági társaságra, mind a jogutód gazdasági társaságra vonatkozóan a cégbejegyzés napjával végleges vagyonmérleget és vagyonelejtárt kell készíteni. E vagyonmérleg és a vagyonmérleg-tervezet szerint megállapított saját tőke közötti pozitív különbözetet a jegyzett tőkén felüli vagyoneként kell figyelembe venni, negatív különbözet esetén pedig – ha arra a jegyzett tőkén felüli vagyon nem nyújt fedezetet – a jegyzett tőkét le kell szállítani. A végleges vagyonmérlegre és vagyonelejtárra vonatkozó részletes szabályokat a számviteli törvény tartalmazza.*

Kovács Edith*

VALÓSZÍNŰSÉGI VÁLTOZÓK EGYÜTTES ELOSZLÁSÁNAK ILLETVE ÖSSZEFÜGGÉSÉNEK JELLEMZÉSE KOPULÁK SEGÍTSÉGÉVEL**

„The Joy of Copulas: Bivariate Distribution
with Uniform Marginals”

Christian Genest

A gazdasági gyakorlatban tipikus feladat, hogy egy minta adatai alapján akarunk modellezni egy együttes eloszlást és becsülni a két valószínűségi változó (két mennyiségi ismérv) összefüggésének mértékét. Ha a két valószínűségi változó együttes normális eloszlást követ, akkor rendelkezésünkre állnak kényelmes praktikus módszerek az összefüggés mérésére. Ebben az esetben a korrelációs együttható teljesen ki tudja mutatni az összefüggés mértékét, illetve a függetlenséget. Sajnos azonban sokszor előfordul, hogy nincs elég információnk az együttes eloszlásról, az együttes normális eloszlás, pedig nem mindig tételezhető fel. Gyakran fordulnak elő olyan esetek, amikor az extremitások együtt ingadoznak, például, ha nagyon nő a kockázat, akkor nagyon nő a nyereség. Ezekben az esetekben nem alkalmazhatók az ismert összefüggési mutatók.

A cikk első részében a *kopula* fogalmát ismertetjük a fontosabb tételek összefoglalásával, majd a második részben bemutatunk egy módszert a valószínűségi változók közötti összefüggés mérésére, amely a kopula-fogalomra épül. A harmadik részben bemutatunk egy fontos kopula-osztályt, az archimédeszi kopulákat. A negyedik rész, pedig felvázolja milyen teendők vannak ennek a módszernek a felhasználásához.

A „copula” szó jelentése „együtt”. A cikkben magyarosítva fogom használni: *kopulaként*. A kopula-függvény két, vagy több valószínűségi változó együttingadozásához kötődik, mégpedig az együttes eloszlásfüggvényen keresztül.

I. A két dimenziós kopula függvény

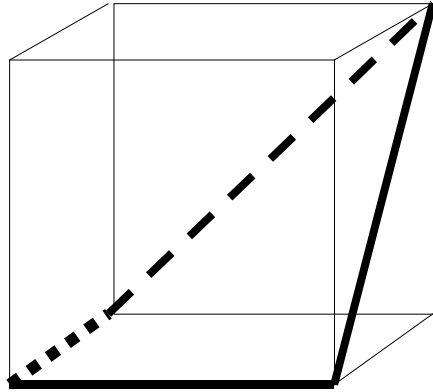
Definíció 1.1: A kopula egy folytonos függvény: $C : I^2 \rightarrow I$ (ahol I egy zárt intervallum) amely eleget tesz az alábbi követelményeknek:

- a) $\forall u, v \in I \quad C(u, 0) = C(0, v) = 0$
- b) $\forall u, v \in I \quad C(u, 1) = u \quad C(1, v) = v$
- c) $\forall u_1, u_2, v_1, v_2 \in I; \quad u_1 \leq u_2, v_1 \leq v_2 \quad \text{akkor}$
 $C(u_2, v_2) - C(u_2, v_1) - C(u_1, v_2) + C(u_1, v_1) \geq 0$

* Főiskolai adjunktus, Általános Vállalkozási Főiskola

** Köszönettel tartozom dr. Lipécz Györgynek a téma megvitatásáért és az ábrák szerkesztéséért.

Az a) és b) tulajdonságokból következik, hogy minden kopula tartalmazza az alábbi rajzon látható vastagított vonalakat (a bal alsó sarokban van az origó, a lenti síkban, pedig az u és a v tengely).



A kopulák egy alaptételét adta meg Sklar 1996-ban [1]:

Tétel 1.1 (Sklar): Ha X és Y két folytonos valószínűségi változó, amelyek közös eloszlás függvénye $H(x, y)$, a perem eloszlás függvények pedig $F(x)$ illetve $G(y)$, akkor létezik egy kopula

$C : [0; 1]^2 \rightarrow [0; 1]$, azzal a tulajdonsággal, hogy:

$$\forall u, v \in [0; 1] \quad C(u, v) = H(F^{-1}(x), G^{-1}(y))$$

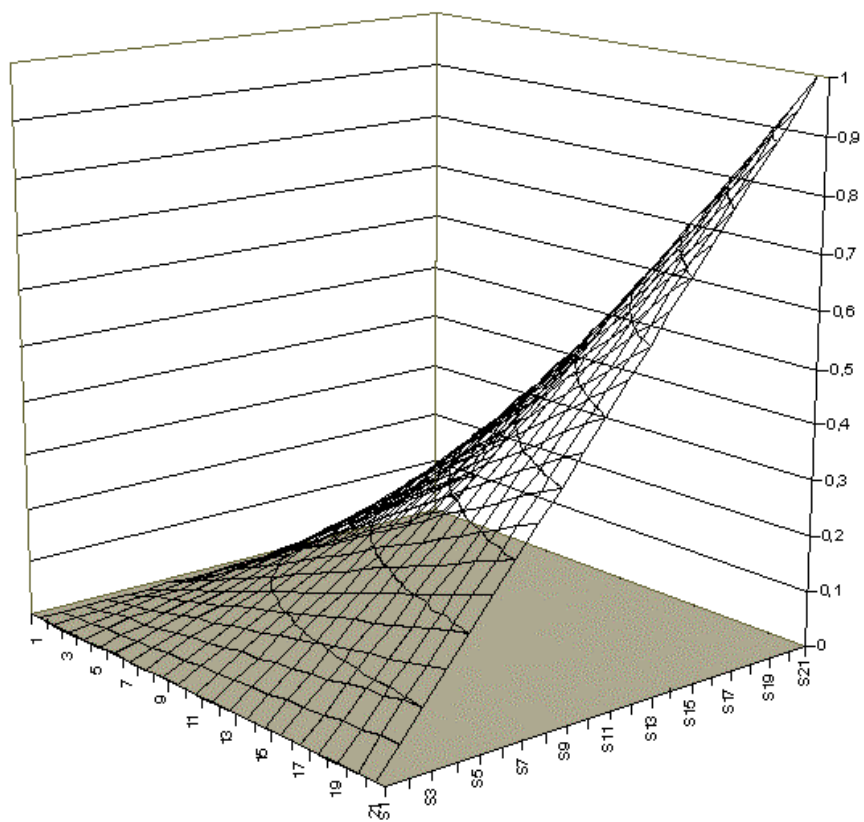
Fordítva: Ha $C : [0; 1]^2 \rightarrow [0; 1]$, $C(F(x), G(y))$ egy kopula akkor létezik egyetlen egy $H(x, y)$ együttes eloszlás, és $F(x)$ illetve $G(y)$ peremeloszlások úgy, hogy:

$$\forall x, y \in R \quad H(x, y) = C(F(x), G(y))$$

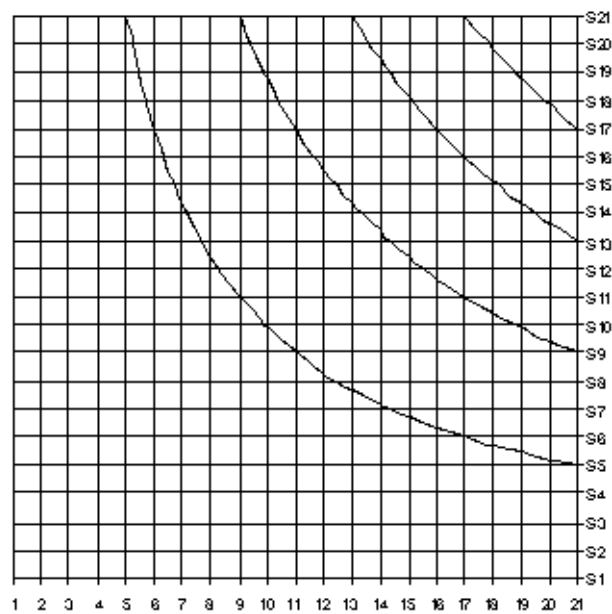
Néhány jellegzetes kopula:

1) $C(u, v) = u \cdot v$; $u, v \in [0, 1]$ az úgynevezett függetlenségi kopula. Az 1. sz. ábrán a kopula- függvény háromdimenziós képe látható, a 2. sz. ábrán pedig, ugyanennek a kopulának a szintvonalait mutatja.

1. sz. ábra



2. sz. ábra



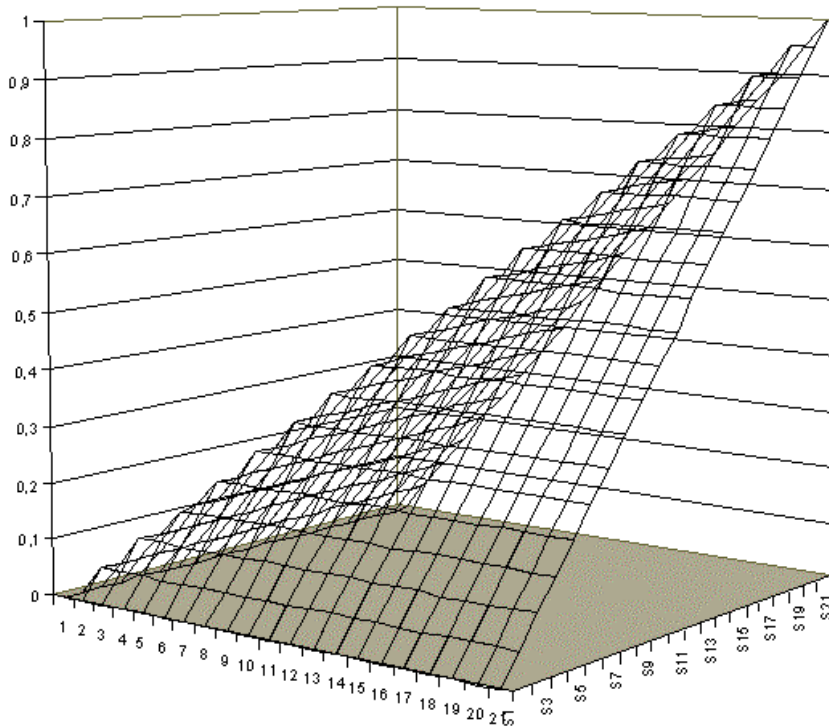
2) A normális kopula:

$$C_\rho(u, v) = \int_{-\infty}^{\phi^{-1}(u)} \int_{-\infty}^{\phi^{-1}(v)} \frac{1}{2\pi\sqrt{1-\rho_{1,2}^2}} \left\{ \frac{x_1^2 - 2\rho_{1,2} \cdot x_1 \cdot x_2 + x_2^2}{2(1-\rho_{1,2}^2)} \right\} dx_1 dx_2, \text{ ahol } \rho_{1,2}$$

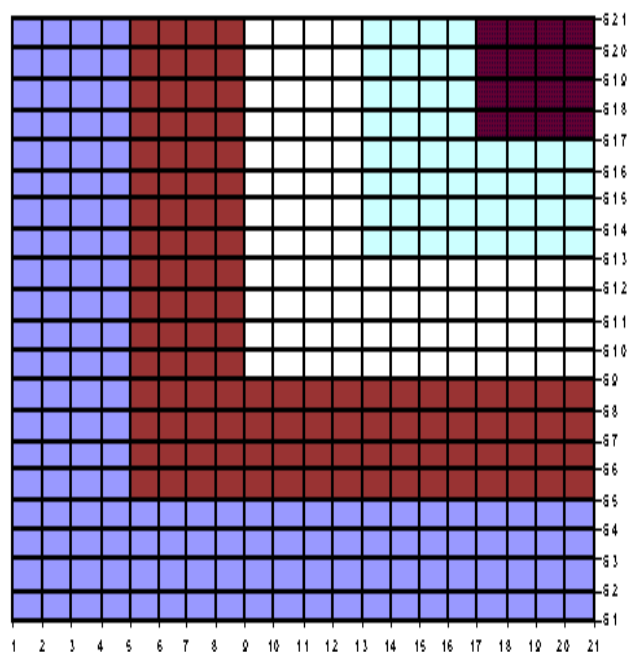
a két valószínűségi változó közötti Spearman-féle korrelációs együttható.

3) Maximális kopula: $M(u, v) = \min(u, v)$; $u, v \in [0, 1]$. Lásd a 3. sz. ábrát! A 4. sz. ábra a szintvonalakat mutatja.

3. sz. ábra



4. sz. ábra



Tétel 1.2 (Frechet-Hoeffding): Bármelyik $C : [0,1]^2 \rightarrow [0,1]$ kopulára igaz a következő egyenlőtlenség: $C(u, v) \leq M(u, v)$.

Bizonyítás:

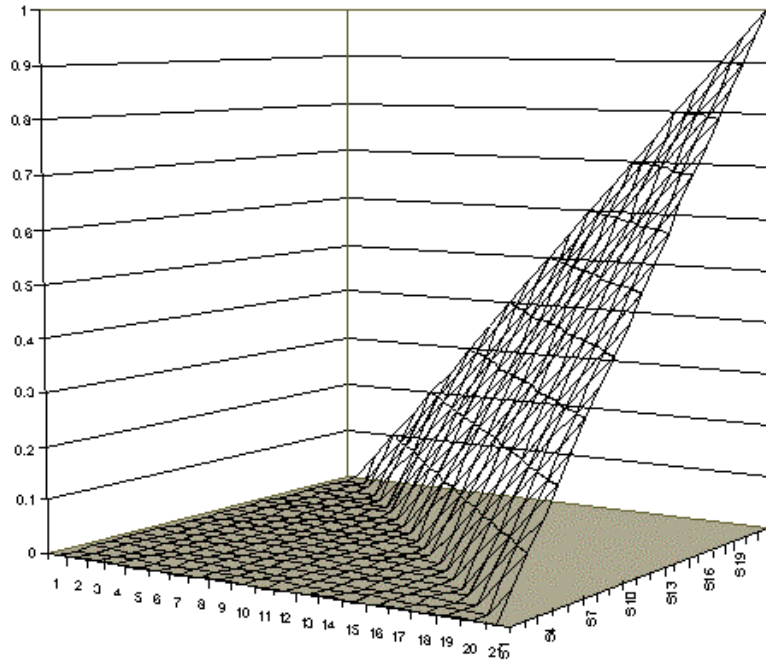
Legyen $(u, v) \in [0,1]^2$

A kopula definíciójából következik, hogy:

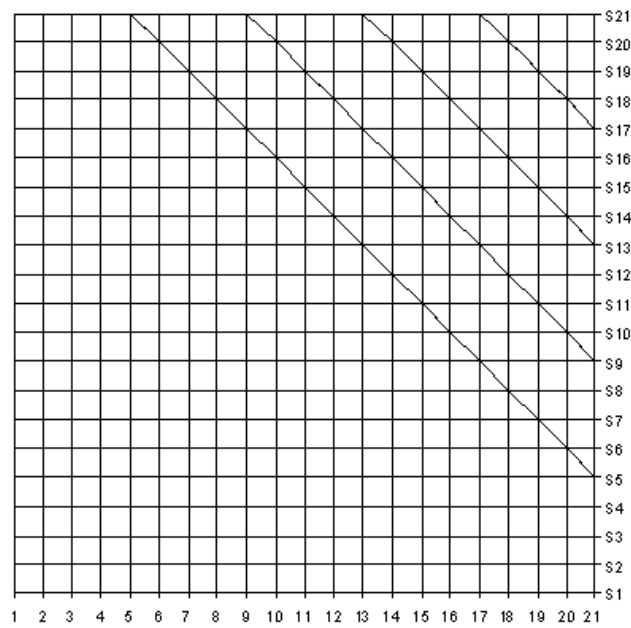
$$\left. \begin{array}{l} C(u, v) \leq C(u, 1) = u \\ C(u, v) \leq C(1, v) = v \end{array} \right\} \Rightarrow C(u, v) \leq \min(u, v) \quad \bullet$$

4) Minimális kopula: $W(u, v) = \max(u + v - 1, 0)$; $u, v \in [0,1]$. Az 5. sz. ábrán a minimális kopula látható, a 6. sz. pedig a szintvonalai.

5. sz. ábra



6. sz. ábra



Tétel 1.3 (Frechet-Hoeffding): Bármelyik $C : [0,1]^2 \rightarrow [0,1]$ kopulára fennáll a következő egyenlőtlenség:

$$C(u, v) \geq W(u, v).$$

Bizonyítás:

$$\text{Fie } (u, v) \in [0,1]^2$$

$$V_C([u,1] \times [v,1]) = C(1,1) - C(1,v) - C(u,1) + C(u,v) = 1 - u - v + C(u,v) \geq 0 \Rightarrow$$

A kopula definíciójából közvetlenül adódik:

$$\Rightarrow \left. \begin{array}{l} C(u, v) \geq u + v - 1 \\ \text{ismeretes hogy : } C(u, v) \geq 0 \end{array} \right\} \Rightarrow C(u, v) \geq \max(u + v - 1, 0) \quad \bullet$$

Tétel 1.4: Ha X és Y két folytonos valószínűségi változó és $C : [0,1]^2 \rightarrow [0,1]$ az együttes eloszlásuknak megfelelő kopula függvény, akkor:

- 1) $C(u, v)$ növekvő mindegyik változójában.
- 2) Ha α és β két szigorúan növekvő transzformációja X -nek illetve Y -nak, akkor X és Y -hoz tartozó kopula egyenlő az $\alpha(X)$ és $\beta(Y)$ -hoz hozzárendelt kopulával:

$$C_{X,Y} = C_{\alpha(X),\beta(Y)}$$

- 3) Minden kopulára érvényes a Lipschitz-féle egyenlőtlenség:

$$\forall (u_1, v_1), (u_2, v_2) \in [0,1]^2 \quad |C(u_1, v_1) - C(u_2, v_2)| \leq |u_1 - v_1| + |u_2 - v_2|$$

Tétel 1.5 : A kopulák határtétele (Deheuvels) [2]

Legyen X és Y két folytonos valószínűségi változó, $F(x)$ illetve $G(y)$ eloszlás-függvényekkel. X_n és Y_n akkor és csak akkor tartanak gyengén X , illetve Y -hoz, ha az F_n és G_n eloszlásfüggvények sorai gyengén tartanak F , illetve G -hez; ebben az esetben az X_n és Y_n hozzárendelt kopulasor C_{X_n, Y_n} , $C_{X,Y}$ kopulához tart pontszerűen.

II. Az összefüggés mérése a kopulák segítségével

A valószínűség-számításból ismert, hogy két folytonos valószínűségi változó akkor és csak akkor független, ha:

$$P(X < x, Y < y) = P(X < x) \cdot P(Y < y).$$

Jelöljük $H(x, y) = P(X < x, Y < y)$ X és Y együttes eloszlásfüggvényét, $F(x) = P(X < x)$ -el X eloszlásfüggvényét, $G(y) = P(Y < y)$ -al pedig Y eloszlásfüggvényét. Ezekkel a jelölésekkel a függetlenséget a következőképpen írhatjuk föl:

$$H(x, y) = F(x) \cdot G(y).$$

Legyen $C : [0,1]^2 \rightarrow [0,1]$ az X és Y -hoz tartozó kopula-függvény.

Jelöljük, továbbá $u = F(x)$ illetve $v = G(y)$ a peremeloszlás-függvényeket, ekkor a függetlenségi feltétel a következőképpen írható fel a kopula függvény segítségével:

$$C(u, v) = u \cdot v.$$

A függetlenségi kopulát általában $\Pi(u, v)$ -vel szokták jelölni.

Megjegyzés: Ha X és Y két folytonos valószínűségi változó és C a hozzájuk tartozó kopula-függvény, akkor X és Y akkor és csak akkor lesz független egymástól, ha a C kopula megegyezik a függetlenségi kopulával.

A fent említett Frechet-Hoeffding tételekből az derül ki, hogy minden kopula-függvény egy minimális, és egy maximális kopula-függvény közé esik:

$$W(u, v) \leq C(u, v) \leq M(u, v)$$

Továbbá tudjuk, hogy a függetlenségi kopula is e közé a két felület közé esik.

Az X és Y -hoz tartozó kopula és a függetlenségi kopula közti térfogat egy mértéke a két valószínűségi változók (mennyiségi ismérvek) közötti összefüggésének. Ha ezt a térfogatot elosztjuk a maximális és a minimális kopula közötti térfogattal, akkor ez a mutató biztosan 0 és 1 közé esik.

Definíció 2.1: A következő függvényt két folytonos X és Y valószínűségi változó közötti $\delta_{X,Y}$ összefüggés mértékének fogjuk nevezni:

$$\delta_{X,Y} = \frac{\int_0^1 \int_0^1 |C_{X,Y}(u, v) - \Pi(u, v)| du dv}{\int_0^1 \int_0^1 (M(u, v) - W(u, v)) du dv},$$

ahol $\Pi(u, v)$ a függetlenségi kopula, $W(u, v) = \max(u + v - 1, 0)$ a minimális kopula, $M(u, v) = \min(u, v)$ a maximális kopula.

Megjegyzés: $\delta_{X,Y}$ azért mértéke az összefüggésnek, mert a függetlenségtől való eltérés egy térfogattal (mérték) fejezhető ki.

Ezt a definíciót n -dimenziós térre általánosítható:

Definíció 2.2: Ha $X = (X_1, X_2, \dots, X_n)$ egy valószínűségi vektor, amely folytonos valószínűségi változókból tevődik össze, és ezekhez tartozó kopula függvény $C_X(\underline{u})$, ahol $\underline{u} = (u_1, u_2, \dots, u_n)$, akkor az összefüggés mértéke a következőképpen definiálható:

$$\delta_X = \frac{\int_0^1 \dots \int_0^1 |C_X(\underline{u}) - \Pi(\underline{u})| du_1 \dots du_n}{\int_0^1 \dots \int_0^1 (M(\underline{u}) - W(\underline{u})) du_1 \dots du_n},$$

ahol $W(\underline{u}) = \max\left(\sum_{i=1}^n u_i - 1, 0\right)$, $M(\underline{u}) = \min_i(u_i)$.

Visszatérve a kétdimenziós esetre, mértanilag könnyen kiszámolható az alábbi térfogat:

$$\int_0^1 \int_0^1 (M(u, v) - W(u, v)) du dv = \frac{1}{6}.$$

Kétdimenziós esetben az összefüggés mértékének a definíciója megegyezik a következővel:

$$\delta_{X,Y} = 6 \int_0^1 \int_0^1 |C_{X,Y}(u,v) - \Pi(u,v)| du dv.$$

Tulajdonságok:

1. $\delta_{XY} = \delta_{YX}$.
2. $0 \leq \delta_{XY} < 1$.
3. $\delta_{XY} = 0 \Rightarrow X$ és Y függetlenek.
4. Ha $\alpha(x)$ és $\beta(x)$ szigorúan növekvő függvények, akkor $\delta_{\alpha(X),\beta(Y)} = \delta_{XY}$.
5. Ha $\{(X_n, Y_n)\}_{n \in \mathbb{N}}$ egy vektor-sorozat, amely (X, Y) -hoz tart, és a C_{X_n, Y_n} kopula-sorozat pontszerűen tart C_{XY} -hoz, akkor $\lim_{n \rightarrow \infty} \delta_{X_n, Y_n} = \delta_{XY}$.

Megjegyzések: A bizonyítások a kopula-függvény tulajdonságain alapulnak.

A 3. pont olyan tulajdonságot tartalmaz, amellyel a Spearman-féle korrelációs együttható, illetve a Kendall-féle mutató nem rendelkezik, ami mutatja ennek a mutatónak az előnyét az előzőekkel szemben.

III. Az archimédeszi kopulák családja

A kopulák egy igen fontos és hasznos osztályát alkotják az archimédeszi kopulák. [5] Ezek a kopulák jól modellezik az extremitások együttingadozását (*tail dependence*). Számos pénzügyi és biztosítási esetben megfigyelhető, hogy erősebb összefüggés van a nagy veszteségek között (*stock market crash*) mint a nagy nyereségek között. Ilyen típusú aszimmetriákat nem lehet elliptikus (normál) kopulával modellezni. [6]

Az archimédeszi kopulák az együttes eloszlástól függetlenül lettek kidolgozva, a ϕ generáló függvény alapján, szemben más kopulákkal, amelyek a Sklar-tétel alapján fejlesztettek ki az együttes eloszlás alapján. Az archimédeszi osztályban lévő kopulákkal sokféle típusú dependenciát lehet modellezni.

Definíció 3.1.: Egy $C : [0,1]^2 \rightarrow [0,1]$ kopulát akkor nevezünk archimédeszinek, ha létezik egy $\phi :]0,1[\rightarrow \mathbb{R}$ folytonos függvény, amely növekvő és konvex, és amelyre igaz a következő két feltevés:

$$\begin{aligned} \phi(1) &= 0 \text{ és} \\ C_\phi(x, y) &= \phi^{-1}(\phi(x) + \phi(y)) \end{aligned}$$

(Genest and MacKay 1986 a,b [3], [4]).

Az együttes eloszlás függvény $H(x,y)$ modellezésének problémája átfogalmazható a következőképpen. Tegyük fel, hogy van egy független mintánk $\{(x_i, y_i), i = \overline{1, n}\}$, amely minta alapján modellezni szeretnénk X és Y együttes eloszlását. Ehelyett illesztünk a mintára egy kopulát. Erre több eljárás is létezik. Az archimédeszi kopula család azzal az előnnyel jár, hogy, ha sikerül azonosítani a ϕ generáló függvényt, akkor azonosíthatjuk a megfelelő archimédeszi kopulát is. Ez az eredmény a következő fontos tételre épül:

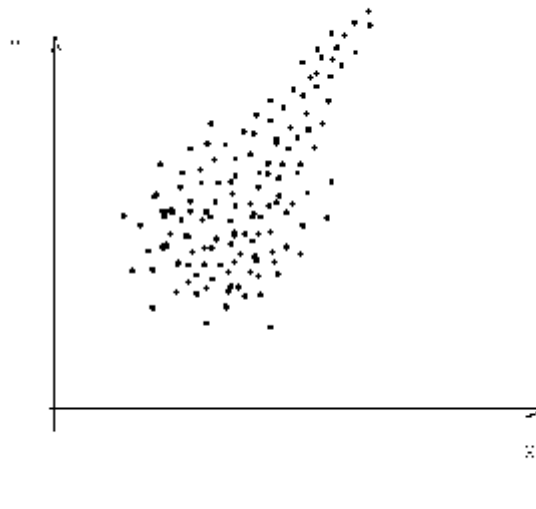
Tétel 3.1.: A ϕ generáló függvény által meghatározott kopula egyértelmű.

A legismertebb archimédeszi kopula-családok a következők:

1. **Gumbel-család (1960):** $C(x, y) = e^{-[(-\ln x)^\alpha + (-\ln y)^\alpha]^{\frac{1}{\alpha}}}$; $\alpha \geq 1, \alpha$ páratlan.
 $\phi(v) = (-\ln v)^\alpha$.

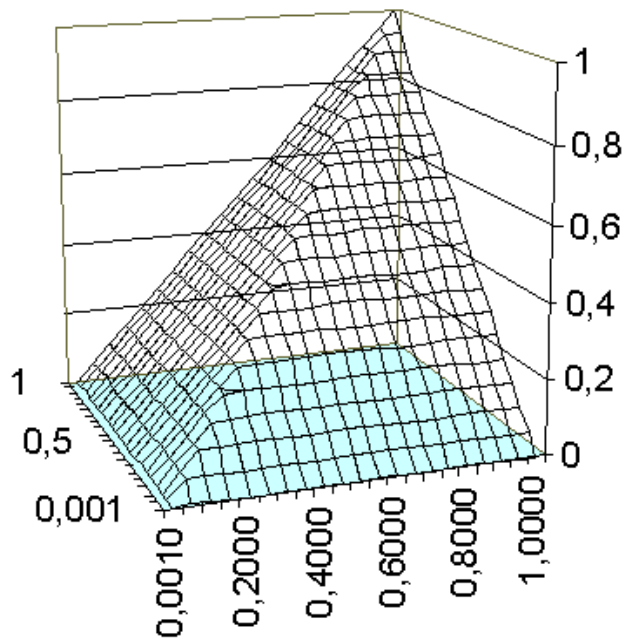
Megjegyzés: Ezt a családot a felső extremitások összefüggése jellemzi, ahogy ez a 7. sz. ábrán látható. A 8. sz. ábra a Gumbel-kopula térbeli alakját mutatja. A 9. sz. ábra, pedig a szintvonalakat.

7. sz. ábra



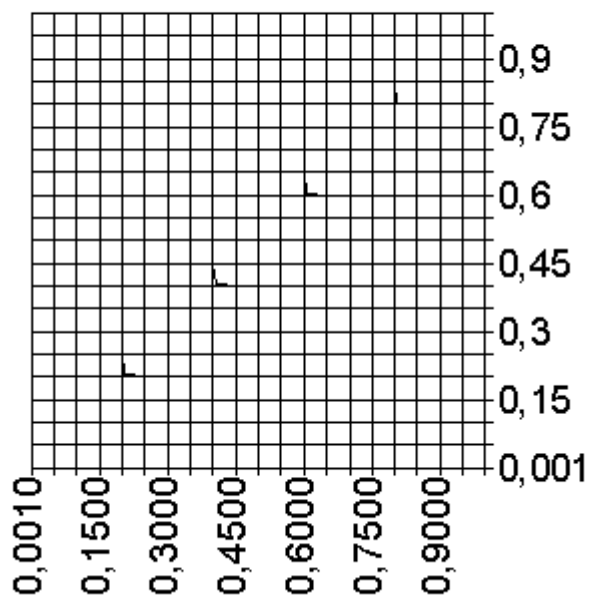
8. sz. ábra

GUMBEL



9. sz. ábra

GUMBEL



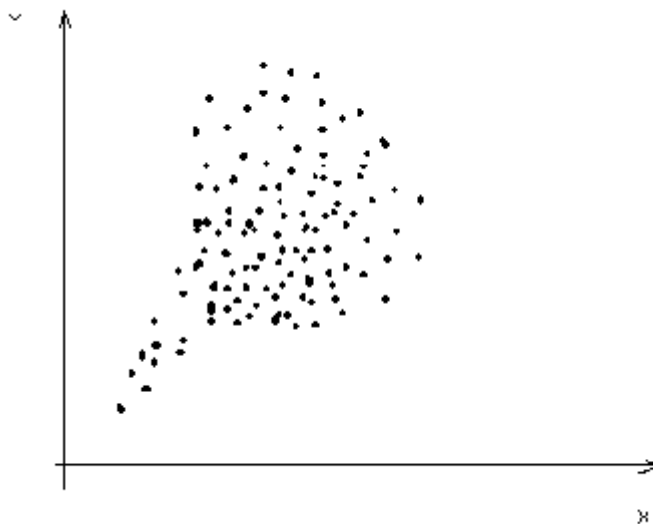
2. Clayton-család (1978)

$$C(x, y) = (x^{-\alpha} + y^{-\alpha} - 1)^{-1}; \quad \alpha \geq 0.$$

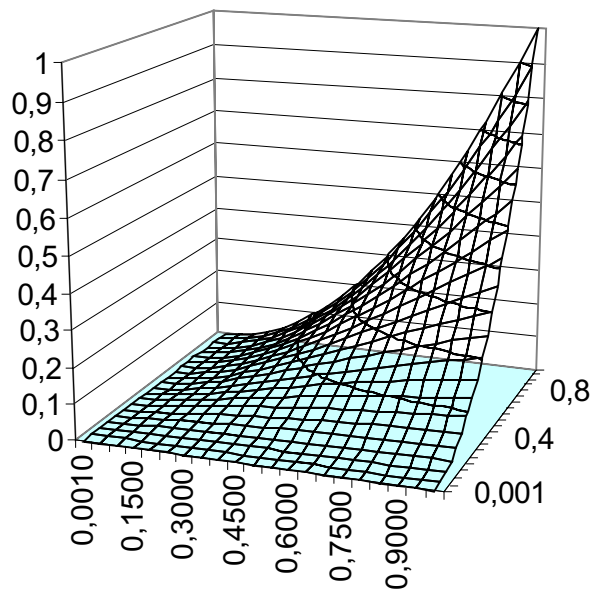
$$\phi(v) = x^{-\alpha} - 1$$

Megjegyzés: Ezt a családot az alsó extremitások összefüggése jellemzi, ahogy ezt a 10. sz. ábra példájában látható. A 11. sz., illetve a 12. sz. ábrák a Clayton-kopula térbeli, illetve szintvonalát mutatják.

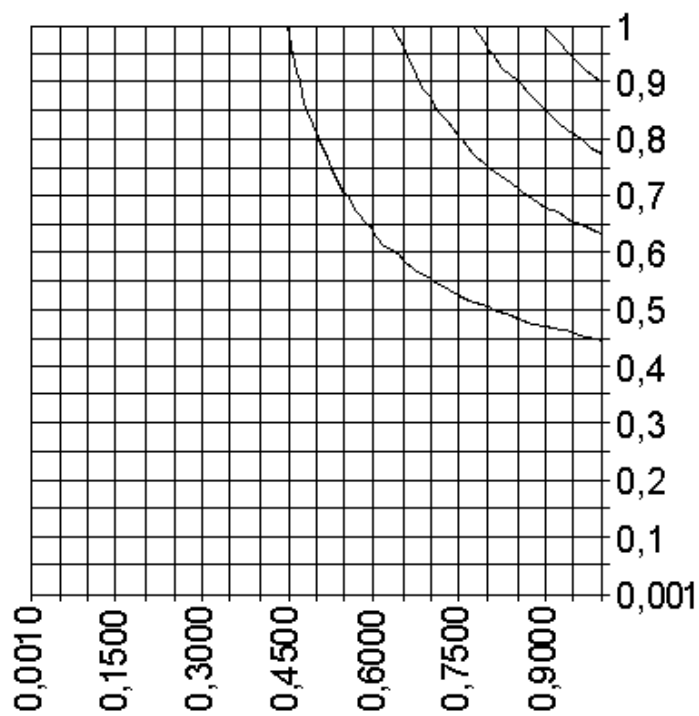
10. sz. ábra



11. sz. ábra

CLAYTON

12. sz. ábra

CLAYTON

3. Frank-család (1978)

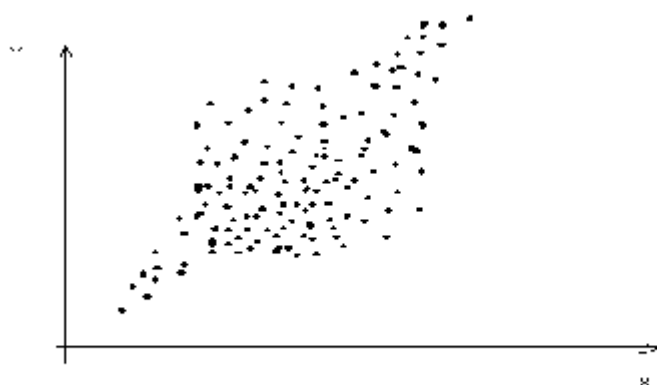
$$C(x, y) = \frac{1}{\alpha} \ln \left(1 + \frac{(e^{-\alpha x} - 1)(e^{-\alpha y} - 1)}{e^{-\alpha} - 1} \right) \quad \alpha \in R$$

$$\phi(v) = \ln \frac{e^{-\alpha v} - 1}{e^{-\alpha} - 1}$$

Megjegyzés: Ezt a családot szimmetrikusan a felső illetve alsó extrémítások összefüggése jellemzi, s ahogyan ez a 13. sz. ábrában látható.

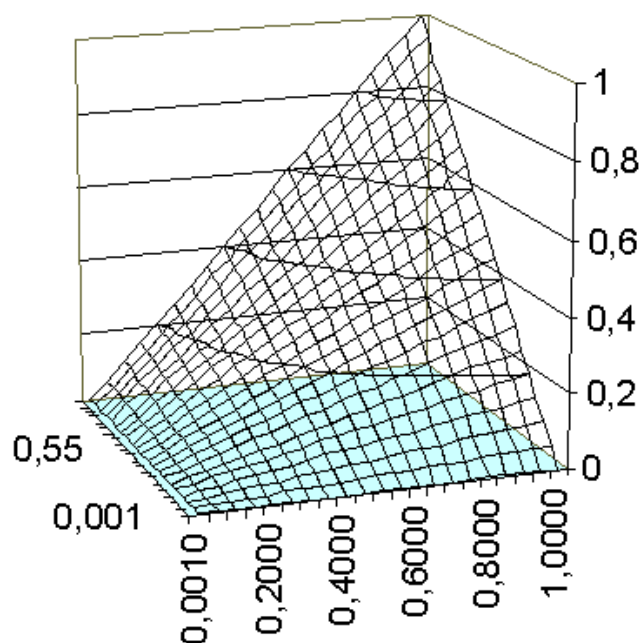
A 14. sz. és a 15. sz. ábra a Frank-kopula térbeli képét, illetve szintvonalait mutatja.

13. sz. ábra



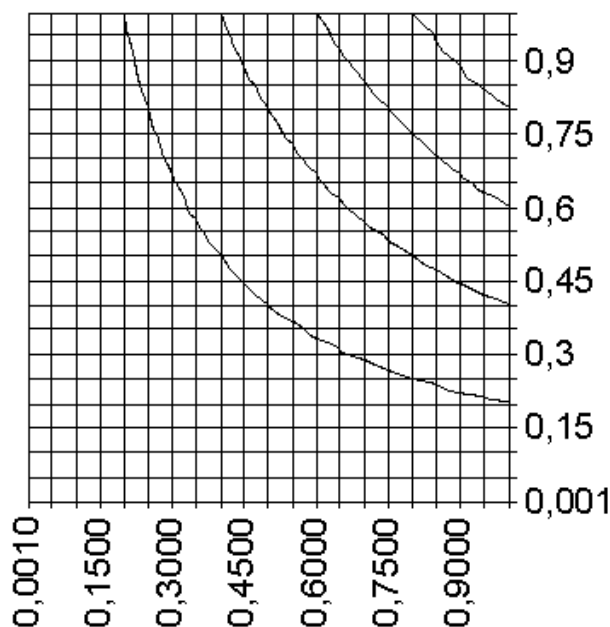
14. sz. ábra

FRANK



15. sz. ábra

FRANK



Az archimédeszi kopulák illesztésének alapgondolatait Paul Genest dolgozta ki 1993-ban megjelent dolgozatában. [5] Az itt bemutatott elméleti tételekre épültek a később kidolgozott algoritmusok. Most ezek bemutatásától eltekintünk.

Az archimédeszi kopuláknak az a nagy előnyük, hogy modellezni lehet velük egy ismeretlen együttes eloszlást, az adatok összefüggése, a szimmetria, az extrémításokban való összefüggés alapján. Az együttes eloszlástól külön, a mintából becsüljük a peremeloszlás-függvényeket. A kopulák illesztésének számtalan pénzügyi és biztosítási felhasználása van. Ezek közül megemlíthetjük: Umberto Cherubini, Elisa Luciano: „Multivariate option pricing with copulas”, „Pricing Vulnerable Options with copulas”, Jacques F. Carriere: „Bivariate Survival Models for Coupled Lives”, Annalisa Di Clemente, Claudio Romano: „Measuring Portfolio Value-At-Risk By Copula-Evt Based Approach” című cikkeket. [11]

IV. A kopulák használatának fölépítése

Az első lépés abból áll, hogy egy adott mintára illesztünk kopulát. Erre több módszer ismeretes:

a.) Az adatok empirikus eloszlása alapján feltételezünk egy együttes eloszlást, amelyből kifejezhetők a peremeloszlás-függvények. A Sklar-tétel alapján ehhez az együttes-eloszláshoz hozzátartozik egyértelműen egy kopula:

$$C(u, v) = H(F^{-1}(x), G^{-1}(y))$$

Ha az együttes-eloszlás függ a paramétereiktől, akkor – például – a likelihood módszerrel lehet megtalálni úgy a paramétert, hogy ez a legjobban illeszkedő kopulát adja meg.

b.) A minta adataihoz egy empirikus kopulát lehet illeszteni:

$$\hat{C}_n\left(\frac{i}{n}, \frac{j}{n}\right) = \frac{\#(x_k, y_k) \text{ amelyekre igaz: } x_k \prec a_i \text{ és } y_k \prec b_j}{n}; \text{ ahol } a_i \text{-val, illetve } b_j \text{-vel az } x_k$$

adatokat, illetve y_k adatok növekvő sorba való rendezését jelöltük, #-vel pedig a számosságot.

Ezután ki lehet választani, melyik elméleti kopula illeszkedik legjobban az empirikus kopulára.

c.) Az archimédeszi kopulák illesztésének előnye, hogy az adatok eloszlásából, az extremitásokban való összefüggés alapján, ki lehet választani egy megfelelő típusú kopulát. A paramétert úgy kell megválasztani, hogy ez a legjobban illeszkedjék az empirikus adatokhoz. Ha szeretnénk modellezni az archimédeszi kopulák esetében az együttes eloszlást, akkor ezt úgy kell elérni, hogy külön becsüljük a peremeloszlás-függvényeket, amelyeket majd behelyettesítünk a kiválasztott kopula-fajtába. Ezt követi a kiválasztott kopula tesztelése egy adott szignifikancia-szinten. Ez a valószínűség-eloszlás tesztelésénél ismeretes χ^2 próbával oldható meg.

Összefoglalva: a kopulák olyan nagyszerű eszközt jelenthetnek a statisztikusok, közgazdászok és a szociológusok kezében, amellyel számos, idáig megoldatlan problémára sikerül választ kapni. [8] [9] [10] Ezt a módszert akkor is használhatjuk, ha az együttes eloszlás nem normális. Az összefüggés általános esetekben is jól mérhető a kopulákra épített mutatókkal.[7]

FELHASZNÁLT IRODALOM

- [1] Sklar, A. „Random variables, distribution functions, and copulas-a personal look backward and forward”, in Distributions with Fixed Marginals and Related Topics, ed. By L. Rüschendorf, B. Schweizer, and M. Taylor, pp. 1-14. Institute of Mathematical Statistics, Hayward, CA.
- [2] Deheuvels, P. „Caractérisation complète des lois extrêmes multivariées de la convergence des types extrêmes” Publications de l’Institut de statistique de l’Université de Paris (1978) 23, pp. 1-36.
- [3] Genest, C. and Mac Kay: „The joy of copulas: Bivariate distributions with uniform marginals” The American Statistician, 40, pp. 280-283 (1986a).
- [4] Genest, C. and Mac Kay: „Copulae archimédiennes et familles de lois bidimensionnelles dont les marges sont données” The Canadian Journal of Statistics 14, pp. 145-159(1986b).
- [5] Genest, C. and Rivest, L.-P. „Statistical inference procedures for bivariate Archimedean copulas”, Journal of the American Statistical Association, 88, pp. 1034-1043
- [6] Embrechts, P. Lindskog, F and Mc Neil A.: „Modelling Dependence with Copulas and Applications to Risk Management” Department of Mathematics ETHZ september 10, 2001 pp. 1-48.
- [7] Nelsen, R. „An Introduction to Copulas” -1998 Springer, New York
- [8] Romano, C. „Calibrating and Simulating Copula Functions: An Application to the Italian Stock Market.- Centri Interdipartimentale sul Diritto e l’Economia dei Mercati. No12/2002
- [9] Sanjiv R. Das and Gary Geng: Simulating Correlated Default Processes Using Copulas: A Criterion-Based Approach – Working Paper Santa Clara University. 2003
- [10] Das, S. Freed, L., Geng, G., Kapadia, N.: „Correlated Default Processes” –Working Paper, Santa Clara University and Gifford Fong Associates (2001)
- [11] International Centre for Economic Research, Working Paper no. 5-6., 2002.

Kelemen Katalin*

FÖLDPIAC – FÖLDÁR – FÖLDJÁRADÉK

A közgazdaságtan elméletében a termelési tényezők olyan különleges erőforrások, melyek nem használódnak el egyetlen termelési folyamatban. Ezek között is sajátos a föld, amennyiben nem termelhető, helyhez kötött, s rendeltetésszerű használat esetén nem amortizálódik. Kínálata korlátozott, azaz bárbogy is változzon az ára, nem szaporítható. Minden nagyobb gazdasági-társadalmi fordulat felveti e sajátos erőforrás értékelésének kérdését. Jelen tanulmány kísérletet tesz arra, hogy összefoglalja azokat az elméleti megállapításokat, amelyek egy piacgazdaságban e sajátos erőforrás piacának működését leírják, s árának alakulását magyarázzák.

Feltevések

A földár rendkívül sok tényező összetevőjeként alakul ki. Ha általánosan érvényes megállapításokat akarunk megfogalmazni, egyszerűsíteniük kell, azaz a tények sokszínűségéből csak a vizsgált szempontból legfontosabbnak tartott jellemzőket szabad figyelembe vennünk, különben elveszünk a részletekben és nem tudunk általánosítható összefüggéseket kimutatni. A következtetések igazságtartalma természetesen attól függ, mennyire sikerül megragadni a legfontosabb mozgató elveket.

Első lépésként azokat az alapvető egyszerűsítő feltevéseket kell megfogalmaznunk, amelyeken az elmélet nyugszik. *Két alapelv* határozza meg a piacgazdaság közgazdasági elméletét:

- *a döntéshozó ember viselkedése racionális abban az értelemben, hogy minél nagyobb haszonra (profitra¹) törekszik;*
- *a szűkös erőforrások elosztásában az árak meghatározó szerepet töltenek be.*

Ahhoz, hogy következtetéseket vonhassunk le, még néhány további feltételt szokás megfogalmazni. Ezek közül a legfontosabbak: *a tökéletes mobilitás feltételezése, az információ szabad áramlása, a gazdaság résztvevőinek nagy száma.*

Meg kell jegyeznünk, hogy ezek az első pillantásra talán túl erősnek tűnő feltételezések nem „légből kapottak”, hiszen a lehetőségekhez képest minden termelő igyekszik a legtöbb nyereséget biztosító termékstruktúrát kialakítani, a bérbeadó pedig igyekszik a lehető legmagasabb bérleti díjat megszerezni. A mozgási és információs lehetőségek természetesen sokszor korlátozottak.

* *Főiskolai docens, Általános Vállalkozási Főiskola*

¹ *Itt hívjuk fel a figyelmet arra, hogy az elméleti közgazdaságtanban használt gazdasági profit tartalma eltér a szokásos (a számvitel előírásait követő) profittól. A közgazdaságtan a ráfordításokat az elmulasztott lehetőség-költséggel (opportunity cost) veszi figyelembe. Így minden szűkös termelési tényező hosszú távon a normál profitnak megfelelő haszon-áldozattal értékelhető. Az az állítás tehető, hogy a versenyzői piac feltételei mellett hosszú távon a gazdasági profit zérus, nem jelenti azt, hogy nincs profit az ágazatban, csupán azt, hogy a minden más ágazatban elérhető normál profithoz képest nem képződik extraprofit.*

A föld mint sajátos termelési tényező

Mint már említettük, a termelésben felhasznált erőforrások között különleges szerepet töltenek be a *termelési tényezők*, amelyek nem használódnak el egyetlen termelési folyamatban, hanem szolgáltatásukkal vesznek részt az új érték létrehozásában. Ilyen termelési tényezők a *munka*, a *termelt tőkejavak*, a *természeti erőforrások* (ide tartozik a föld is) és a *vállalkozói képesség*.

Piacuk is – elsősorban keresletük révén – különbözik a többi jószág piacától. A termelők nem önmagukért keresik a termelési tényezőket, hanem azért, mert a segítségükkel előállított termék iránt igény mutatkozik a fogyasztók körében. Mivel keresletük a végső fogyasztásra kerülő termék keresletétől függ, ezért nevezzük keresletüket *származékos keresletnek*.

A föld a termelési tényezőkön belül is különleges, mert:

- *kínálata rugalmatlan*, azaz nem függ az ártól, (bár a termőképessége javítható),
- *alternatív felhasználása korlátozott* (jellemzően egy hegyoldal, amely kiváló bortermelő hely lehet, nem használható gabonatermelésre),
- *helyhez kötött*, így a keresletét is elsősorban azok biztosítják, akik elérhető távolságban vannak az adott területtől.
- ha rendeltetészerűen használják, nem veszít értékéből, *nem amortizálódik*. (Természetesen nem megfelelő használattal tönkretelhető, amelyre egyre gyakrabban láthatunk példát, a talajszennyezést okozó veszélyes anyagot tartalmazó lerakók elszaporodásával.)

A földpiac kettős értelmezése

A földpiac kifejezés kétféle értelemben használatos:

- *a földek bérleti piaca*;
- *a földek adásvételi piaca*.

E két értelmezés azon alapul – ebben hasonlít más állóeszközökhöz –, hogy a föld használata és tulajdona tartósan eltérhet egymástól. Mivel nem használódik el a termelés során, hanem csak a szolgáltatásai vesznek részt a termelési folyamatban, a föld piaca is vonatkozhat egyrészt szolgáltatásainak igénybevételére, (ebben az értelemben a földpiac egy *flow* jellegű változó piac) másrészt a föld tulajdonjogának adás-vételére (ebben a jelentésében a föld *stock* jellegű változó).

A földhasználat átengedésének legjellemzőbb formája a *bérleti viszony* kialakítása, amelynek során rendszerint szerződésben kikötve rögzítik azt a bérleti díjat, amelyet a föld tulajdonosa kap a föld bérlőtől a földhasználat átengedéseért. Ezen a piacon a keresletet a bérlők földigénye jelenti. Ez jellemzően származékos kereslet, azaz a bérlő nem önmagában a föld „hasznosságáért” keresi a jószágot, hanem a termelésében inputként kívánja hasznosítani. Attól függően alkalmaz több vagy kevesebb inputot, hogy az azon termelhető termékek várható hozama elegendő nyereséget biztosít-e számára. Végső soron a föld iránti kereslet a földön megtermelhető termékek iránti kereslettől és a termelt termékek árától függ.

A szokásos profitmaximalizáló termelői magatartást feltételezve, addig érdemes a bérelt földterületet növelni, amíg az azon előállított termék a maximális profitot nem biztosítja a termelő számára. Így a bérlőnek, amikor a bérbé veendő föld nagyságát mérlegeli, azt kell vizsgálnia, hogy a hasznosításával megtermelt termék piacán milyen keresleti és árviszonyok a jellemzőek. A földpiac másik értelmezése a *föld adásvételi piaca*, amelynek során már nemcsak a gazdálkodás profitmaximalizáló feltétele alapján alakul a kereslet – kínálat, hanem a földet befektetésként is figyelembe veszik. Természetesen a két piacfogalom között szoros kapcsolat van, egy magasabb bérleti díjat biztosító földterület eladási ára is magasabb.

A földek adás-vételi piacán a föld piaci értéke az egyéb tőkebefektetések értékeléséhez hasonló gondolatmenettel közelíthető. Mivel a föld abból a szempontból is sajátos erőforrás, hogy *nem termelhető újra*, így az újraelőállítási érték nem értelmezhető e piacon, s mivel rendeltetészerű használata során nem amortizálódik, így könyv szerinti értéke (beszerzési ár – amortizáció) sem számítható. Megközelíthető azonban az üzleti érték fogalom: azaz a tőkésített érték, ami a belátható távon várható nettó jövedelmek (azaz a föld hozadéka) jelenértéke. Hasonlóan értelmezhető a felszámolási (likvidálási) érték (piaci ár), amely az eladással kapcsolatos tranzakciós költségek levonása utáni nettó értékesítési bevétel.

Az, hogy e két értékelés közül melyik fejezi ki inkább a föld tényleges árát, attól is függ, mi a vásárló célja a megszerzett földterülettel. Ha *mezőgazdasági művelés* folytatása a cél, akkor az *üzleti értékből*

kell kiindulni. A tényleges piaci ár mindenkor eltérhet ettől, ha azonban a piaci ár jelentősen alacsonyabb, mint a tőkésített érték, akkor ez azt jelenti, magas a befektetés jövedelem hozama, ami élénkíti a keresletet, s a magas kereslet felhajtja az árakat. Hasonlóan, ha magas a piaci ár, alacsony jövedelmezőséget biztosít a befektetésre, ami elkedvetleníti a befektetőket a további vásárlásoktól, s ez csökkenti a keresletet, ami árcsökkenést eredményez. Tehát a piaci ár az erőforrás tőkésített értéke körül mozog. Ez a mechanizmus azonban nem számol azzal, hogy ha a potenciális termelési céllal földet vásárlók tőkeszegények (ahogy ez Magyarországon jellemző), bármennyire is jó befektetésnek tűnne egy földterület megvásárlása, saját tőke ill. megfelelő árú hitel hiányában egyszerűen nem tudnak keresletként megjeleníteni a föld adásvételi piacán. Ha nem a művelés, hanem a jó befektetés a cél (spekulációs földvásárlás), akkor más szempontok dominálnak. Itt is az a kérdés, hogy az aktuális piaci ár alatta van-e a tőkésített értéknek, hiszen akkor arra lehet számítani, hogy előbb-utóbb emelkedni fog az ár, s haszonnal lehet továbbadni a megszerzett földet. (Pl. EU.) A közgazdaságtan működő vállalkozásokkal foglalkozik, így az erőforrás árát az üzleti értékkel (tőkésített érték) közelíti. Akármelyik értelemben használjuk is a földpiac szót, mindenképp meghatározó mind a föld kereslete mind a kínálata szempontjából az elméleti egyensúlyi bérleti díj nagysága. Ezért először ennek alakulását magyarázzuk piaci viszonyok között.

A földek bérleti piaca – a kereslet meghatározása

A versenyzői piac feltételei szerint a termelőket döntéseik során elsősorban a profitszerzés motiválja. A termelő input-piaci viselkedése attól függ, hogy terméke iránt mekkora kereslet mutatkozik, s az így előállítandó optimális termékmennyiségnek mekkora az adott input iránti igénye. (Mint már említettük, ezért nevezzük származékos keresletnek, pl. a föld iránti keresletet.)

A kérdést tehát úgy is feltehetjük: mennyi erőforrást (földet) használjon a termelő, ha profitját maximalizálni akarja? Mivel egy termék előállításához általában többféle erőforrást is felhasználnak. (Jelen esetben a föld mindig tőke és munkaerő felhasználással is társul), az erőforrás felhasználásról szóló döntés rendszerint azt jelenti: hogy egyszerre több termelési tényező együttes változásának hatását is nyomon kell követnie a termelőnek.

A keresleti függvény alakjának elméleti vizsgálatához először azt a leegyszerűsített esetet szokás vizsgálni, amikor egyetlen változó inputtal (a föld) egy terméket előállító gazdaság optimális tényező-keresletét határozzák meg (azaz a munka és a tőke szintje változatlan).

A feladat ekkor úgy fogalmazható meg: addig érdemes növelni a földterületet, amíg a felhasználásával előállított termék értékesítéséből származó bevétel-növekmény meghaladja az újabb földterület bevonásával járó költség-növekményt. Így az optimális erőforrás-felhasználás (pl. az optimális földbérlés nagyság) elsődleges feltétele:²

$$\frac{dTC}{dA} = \frac{dTR}{dA}$$

ahol: TC: a termelés teljes költsége
TR: a teljes bevétele
A: az alkalmazott földterület nagysága.

Emlékeztetőül, a közgazdasági szakirodalomban szokásos jelölések szerint:

$$MFC_A = \frac{dTC}{dA}$$

azaz a föld *tényező-batárkölsége* (*Marginal Factor Cost, MFC*), amely azt mutatja, hogy – ha tetszőleges kis mennyiségben nő a föld felhasználása – milyen mértékben változik az összes költség.

² Csak a teljesség kedvéért említjük meg, hogy a profitmaximalizálás másodlagos feltétele az, hogy az optimum pontban a tényező batárkölség jobban nő, mint a batártermék-bevétel.

$$MRP_A = \frac{dTR}{dA}$$

azaz a föld *határtermék-bevétele* (*Marginal Revenue Product*), amely azt mutatja, hogy ha tetszőleges kis mennyiségben nő a föld felhasználása, milyen mértékű változást eredményez az összes bevételben.

Vizsgáljuk meg egy kicsit közelebbről a határtermék-bevétel alakulását! Ha egy tetszőlegesen kis egységgel növeljük a föld mennyiségét, akkor a termelés ennek következtében annnyival nő, amennyi a föld határterméke (MP_A). Azt, hogy mennyivel növeli ez a bevételt, a határtermék és a határbevétel (MR^3) szorzataként kapjuk meg.

$$\text{Így: } MRP_A = MP_A \cdot MR$$

Mindezek a megfontolások elég általánosan megfogalmazott tételek, nem tesznek korlátozást a piaci formákra. Feltételezhetjük azonban, hogy az előállított mezőgazdasági termék (pl. a gabona) piaca közelíti a versenyzői piac feltételeit. Így egyetlen termelő sem rendelkezik annyi piaci hatalommal, hogy meghatározó szerepet tölthetne be a gabonapiacon. Az ár alakulása a termékpiaci keresleti és kínálati viszonyoktól függ⁴, azaz az egyes termelő árelfogadó. Ekkor a határtermék bevétel egyszerűbben felírható: a termelt termék piaci árát p -vel jelölve $MRP_A = MP_A \cdot p$ alakot ölt, amelyet az irodalom határtermék értéknek (*Value Marginal Product*, VMP_A) nevez.

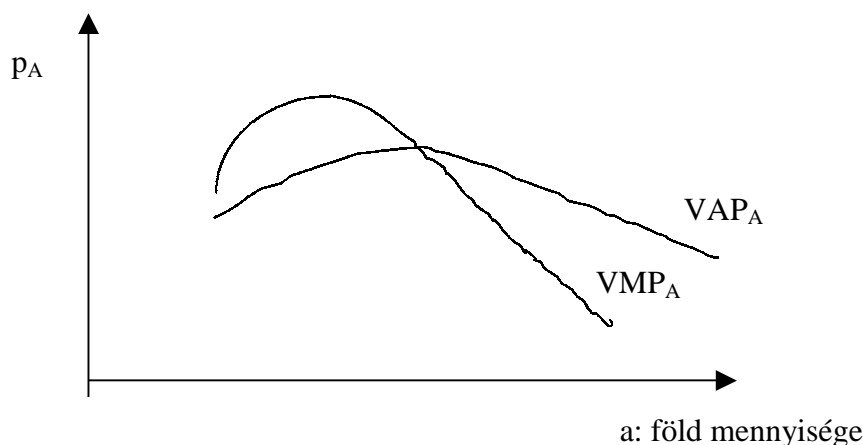
A föld bérleti piaca esetén feltételezhetjük, hogy egy-egy terület bérletéért több bérlő is versenyez. Tudjuk viszont, hogy a föld helyhez kötött, ami erősen korlátozza a lehetséges bérlők számát. A bérleti díj (a földbérlet ára) nem egyetlen bérlőtől függ, hanem – egyfajta korlátozott verseny nyomán – a piac által meghatározott adottság (szokásos bérleti díj). Jelöljük ezt az értéket p_A -val, így a bérleti föld optimális keresletét az alábbi összefüggés írja le:

$$p_A = MP_A \cdot p = VMP_A$$

azaz ekkora földterület bérletése biztosítja a maximális profitot. Ebben az esetben a föld határtermék-értéke éppen megegyezik az input határköltségével, azaz a bérleti díjjal.

A földre is érvényes a csökkenő hozadék törvénye. Ha tehát csak egyetlen input (jelen esetben a föld) mennyiségét növeljük, s közben a többi input (tőke, munka) változatlan, akkor az adott input határterméke egy idő után csökkenni kezd. Az átlagtermék, pedig a szokásos módon a határterméktől függően egy idő után ugyancsak csökkenni fog.

Az alábbi ábra a föld, mint változó input határtermék-értékét (VMP_A) és az átlagtermék értékének (VAP_A) a kapcsolatát mutatja, adott termékárat feltételezve.



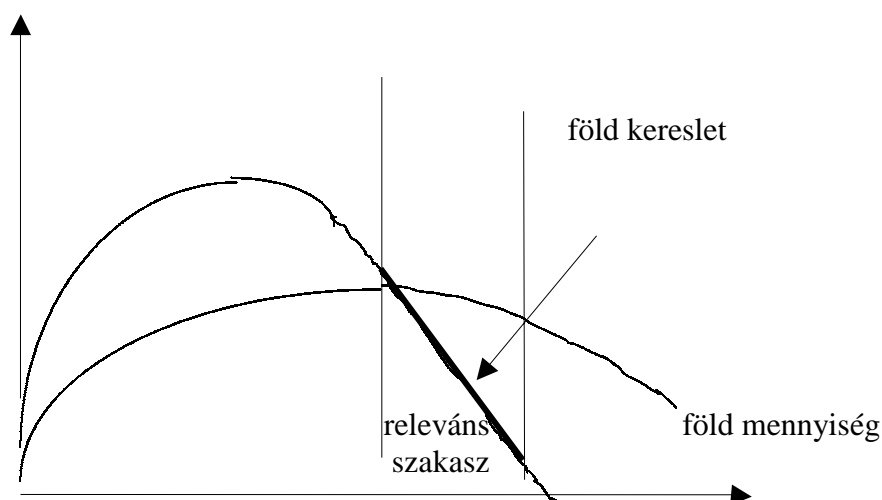
³ Mint ismeretes, a határbevétel (MR) azt mutatja, hogy az előállított termék egységnyi mennyiségű növekedése milyen változást hoz az összes bevételben.

⁴ A mezőgazdasági termékek ártámogatása természetesen jelentősen megváltoztathatja az elméleti egyensúlyi árat. E hatás vizsgálata külön tanulmányt igényel.

Egyetlen változó input esetén tehát a kereslet megegyezik a határtermék értékével, amelynek alakját végül is a föld határtermék függvénye határozza meg (MP_A). A profitmaximalizáló viselkedést feltételezve megjegyezzük, hogy a földkereslet függvénye csak a határtermék-érték függvény csökkenő szakaszát jelenti.⁵

További ésszerű feltételezés, hogy a határtermék-érték függvénynek az átlagtermék-érték függvény feletti szakaszán nem érdemes termelni,⁶ hiszen a változó költségek sem térülnek meg.

A termelő ésszerű viselkedése alapján behatárolható a keresleti függvény azon szakasza, amely a tényleges keresletet jelenti a változó input irányában.



A keresleti függvény releváns szakasza a határtermék-érték csökkenő, de még pozitív szakasza. Itt található a maximális profitot biztosító inputfelhasználás. A mezőgazdaságban nem a föld az egyetlen inputtényező, ezért nem tekinthetünk el az alkalmazott tőke mennyiségétől. Ismert, hogy a magasabb gépesítettségű vagy pl. öntözőrendszerrel felszerelt föld határterméke jóval meghaladhatja a tőkebefektetés előtti értéket. Ez esetünkben azt jelenti, hogy a föld kereslete nem egyszerűen egy változatlan eszköz-ellátottságú föld határtermékével arányos.

Mielőtt több input együttes változását tekintenénk át, értelmezzük a tőke, mint termelési tényező használatának árát, mint általában a szűkösen rendelkezésre álló erőforrásokat, a tőkét is azzal az elszasztott lehetőség-költséggel értékelhetjük, amelyet kamatként kapnánk meg, ha nem használnánk fel az adott összeget bérleti díjfizetésre. A pótlólagos tőkebefektetés használatának hozama, pedig a tőke határterméke és a megtermelt termék árának szorzata, a tőke határtermék-bevétele.

Most gondoljuk végig, hogyan változik egy input tényező (esetünkben a föld) kereslete, ha feltételezzük, hogy *egyidejűleg* változhat a tőke és a föld mennyisége is.

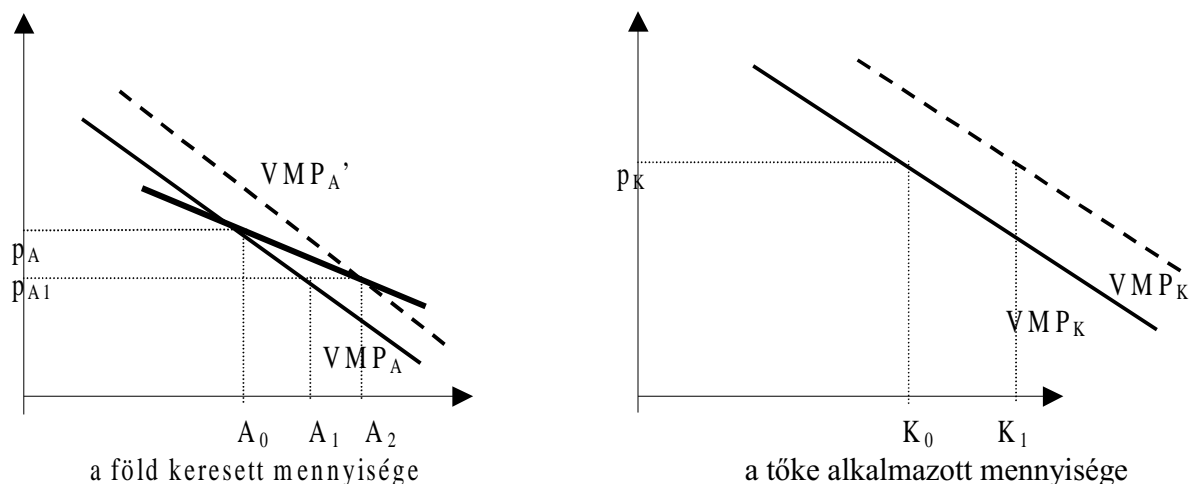
Tudjuk, hogy az egyik input határterméke függ a másik alkalmazott input mennyiségétől is. Más lesz a föld egysége által produkált határtermék különböző tőkével párosítva: pl. nagyobb terméshozam-változást érhetünk el egy öntözőrendszerrel felszerelt, mint egy anélkül működő földterületen.

Tegyük fel, hogy a földhasználat ára, azaz a föld bérleti díja csökken. Egy gazdaság szempontjából ez azt jelentheti, hogy érdemes több földterületre bérleti szerződést kötni, növelni a használt területet. Ennek hatása azonban változást idéz elő az alkalmazott tőke (berendezések) határtermékében: egy darabig változatlan tőke is nagyobb termelészövekedést eredményez. A tőke határterméke azonos tőke esetén is nő (ugyanis relatíve szűkössé vált a földhöz képest).

⁵ A profit függvény alakja ui.: $= p \cdot Q - p_A \cdot A - F$, maximális, ha $d/dA = p \cdot dQ/dA - p_A = 0$, illetve a másodlagos feltétel szerint $d^2/dA^2 = p \cdot dMP_A/dA < 0$, ami versenyzői piacot feltételezve azt jelenti, hogy a föld határterméke csökkenő.

⁶ Itt ugyanis $p_A > p \cdot AP_A$ reláció áll fenn, azaz $p_A > p \cdot Q$, vagyis a változó költség nagyobb, mint az összes bevétel.

Tekintsük át az alábbi ábrán ezt az összefüggést. A kiinduló helyzetben p_A földbérleti díj és p_K kamatláb mellett a termelő A_0 mennyiségű földet és K_0 értékű tőkét alkalmaz. Ha a földár csökken p_{A1} -re, a bérelt föld optimális nagysága A_1 -re nő. Ekkor viszont megváltozik a tőke határterméke, jobbra tolódik, azaz a VMP_K' megfelelő pontja lesz a tőke határtermék függvénye.



Ekkor viszont a profitmaximalizálás magasabb tőke mennyiséggel biztosítható: K_1 tőke alkalmazásával. A megnövelt tőke visszahat a föld határtermék függvényére. Így az is eltolódik, s végül A_2 föld és K_1 tőke mellett alakul ki az új optimum. Hosszabb távon tehát a föld keresleti függvénye különböző VMP_A függvények pontjaiból tevődik össze.

A kínálati oldal

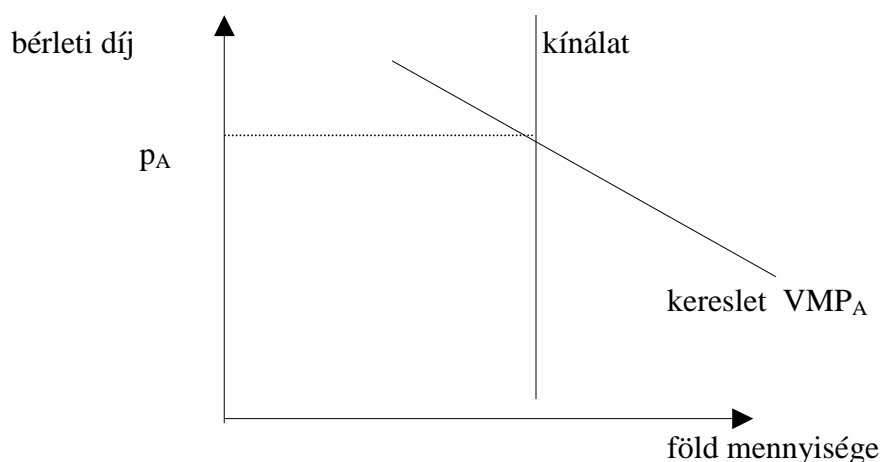
Még inkább sajátos jelleget ölt a többi termelési tényezők között is a föld kínálata:

- nem szaporítható, bár bizonyos korlátok között növelhető a mennyisége (pl. lecsapolással, erdők irtásával);
- rendeltetésszerű használat esetén, hosszú távon sem veszít értékéből;
- helyhez kötött.

A föld mint erőforrás kínálata tehát jellemzően rugalmatlan: nem változik az ár változásával. A bérlők szempontjából nézve azonban feltételezhetjük, hogy mindezek ellenére több bérlő is igényt tarthat egy adott területre. Egyetlen bérlő sincs monopolhelyzetben, egyetlen bérlő sem szabhatja meg a bérleti díjat a piac által elfogadott díjtól eltérően. Mindezek után hogyan is alakul az egyensúlyi ár a föld bérleti piacán a közgazdasági elmélet alapján?

Miután a föld helyhez kötött, és minőségileg is más-más célra használható, részpiacokon esetleg kissé eltérően is alakulhatnak a bérleti díjak. Így fordulhat elő, hogy a Dunántúlon magasabb bérleti díjat fizetnek esetleg azonos minőségű földért, mint az Alföldön.

Az alábbi ábra egy meghatározott földterület piacát mutatja:



Azt látjuk tehát, hogy egy adott földterület piaci bérleti díja az iránta mutatkozó kereslettől függ, amelyet viszont termőföld esetében a rajta termelt termék határterméke és piaci ára határoz meg.

A föld gazdasági hozadéka

A föld hozadékával kapcsolatban két fogalom merül fel: a bérleti díj, és a gazdasági járadék fogalma. Először is foglaljuk össze e kettő közötti különbséget. *Gazdasági járadék (economic rent)* alatt azt a jövedelemtöbbletet értjük, amennyivel meghaladja egy adott inputért kapott jövedelem azt a minimális összeget, amely ahhoz szükséges, hogy az adott erőforrást a termelésbe bevonják. Vagy más megfogalmazásban: az a jövedelemtöbblet, amelyet az erőforrás tulajdonosának nem szükséges megkapnia ahhoz, hogy a szóban forgó erőforrást az aktuális hasznosítási területen tartsa. Közgazdasági jelentősége: a tiszta gazdasági járadék elvonható (adóztatható) anélkül, hogy az input kínálata csökkenne. Ebben az értelemben a föld minden hozadéka (a pusztá földjáradék) is gazdasági járadék, hiszen a föld maga a „természet-től van”, azaz nem termelhető, így többletkínálatnak nincs „kínálati költsége”.⁷

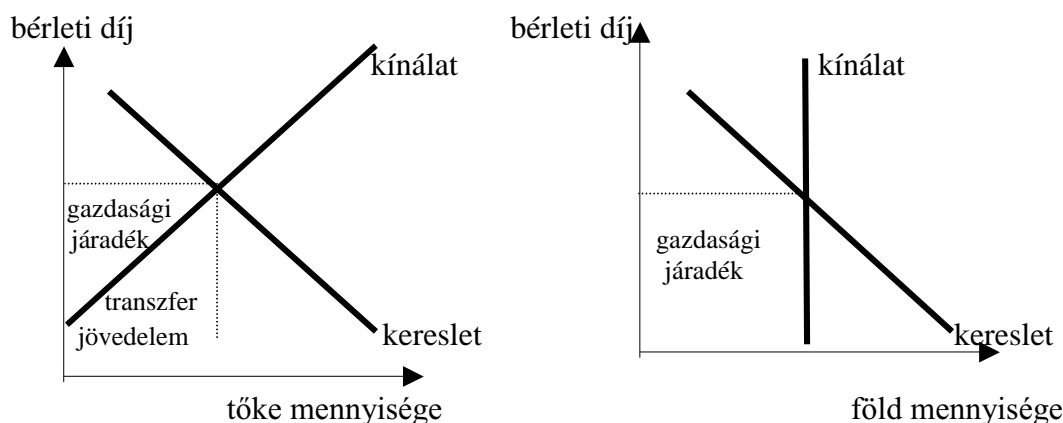
Mégis, valami minimális kínálati költség jelentkezik, ha az esetleges tulajdon utáni adóra, biztosításra, értékmegőrzésre gondolunk. Minden jövedelem, ami ezenfelül keletkezik, gazdasági járadék.

Ettől a fogalomtól meg kell különböztetnünk a *bérleti díj* fogalmát, amely azt az összeget jelöli, amelyet a föld bérlői (használói) ténylegesen (általában szerződésben rögzítve) kifizetnek a föld tulajdonosának. A bérbeadó szempontjából ez jövedelem, a bérlő számára, pedig tényezőkötség. Ez az összeg meghaladhatja a gazdasági járadékot, de el is maradhat tőle, ugyanis ez a jövedelem nem tisztán a föld használatáért fizetett összeg. A föld bérlője a bérleti díjban a földön megvalósított tőkebefektetésért is fizet (pl. gazdasági épületekért). A föld pusztá használatáért fizetett díj a földjáradék, a bérbe vett tőke tényezőkötségért, pedig kamat jár. A földbérlet díja: a földért fizetett díj (a földjáradék) és a tőkebefektetések kamatának összege.

Tételezzünk fel két különböző talajminőségű földterületet, ahol a kevésbé jó minőségű földterület öntözőrendszerrel van felszerelve, a másik földbe pedig semmi beruházás nem történt. Feltehetjük azt is, hogy az öntözőrendszerrel ellátott földön így ugyanolyan mennyiségű termés termelhető, mint az önmagában termékenyebb talajon. Ekkor a két területen a tulajdonosnak fizetett bérleti díj azonos, de az első földterületen a fizetett díj egy része a befektetett tőke használatáért járó díj és csak a maradék része lesz a föld járadéka, míg a másik földterületen a teljes összeg a föld gazdasági járadéka.

⁷ Az elméleti közgazdaságtan megfogalmazása szerint: a kínálati rezervációs ára zérus.

Általában egy termelési tényező-tulajdonos jövedelme két részből tevődik össze: *transzferjövedelemből*⁸ és *gazdasági járadékból*⁹.



A fenti ábra két termelési tényező piacát mutatja. Az egyik, a tőke szaporítható, kínálata növekvő az ár emelkedésével. A másik a föld, amelynek összkínálata változatlan, az ár növekedésétől függetlenül rugalmatlan kínálat.

Mitől függ a tényező használatáért fizetett bérleti díjban a gazdasági járadék aránya? A kínálat rugalmasságától. Mint már említettük, a föld kínálata rövidtávon teljesen rugalmatlan, hosszabb távon is csak korlátozottan bővíthető (sok esetben egyáltalán nem), ezért annyiért kell hasznosulnia, amennyit az iránta keresletet támasztók hajlandók fizetni. Ekkor a tényező-tulajdonos összes jövedelme gazdasági járadék (tiszta gazdasági járadék).

Legtágabban fogalmazva: *a gazdasági járadék a jövedelemnek az a része, amelyre egy input erőforrás tulajdonosa tehet szert, ha az adott erőforrás egy termék előállításában valamilyen gazdasági előnnyel alkalmazható.* Láthatjuk, hogy ez a definíció már független attól, hogy az erőforrás elpusztíthatatlan-e, mint például a föld, vagy időleges, mint a termelt tőke, vagy nem kézzelfogható, mint például a tudás. Bennük az a közös, hogy a járadék a termelésben részt vevő input azon részének hozadéka, amely a többi termelési inputhoz képest rendelkezik valami előnnyel. (Ezzel a földjáradék egy jóval általánosabb fogalom specifikumaként értelmezhető.) A gazdasági járadéknak ez az általános értelmezése ugyanakkor összhangban van a klasszikus és neoklasszikus járadékelmélettel, A. Smith (1776), D. Ricardo (1821) J.S. Mill (1871) és A.Marshall (1901) megállapításaival. Tekintsük át röviden ezeket az elméleteket!

A Smith-i járadékelmélet

Smith szerint a járadék az a többlet, amelyet a föld művelője a szokásos profitrátán felül kap, s amelyet a föld tulajdonosának ad át. „A földjáradék, mint a földbirtok használatáért fizetett ár, a dolog természeténél fogva mindig az a legmagasabb ár, amelyet a bérlő a föld adottságainak a figyelembevételével még meg tud fizetni. Amikor a bérleti szerződés feltételeit tárgyalják, a földesúr mindig azon van, hogy a bérlőnek éppen csak annyit hagyjon meg a termés hozamából, amennyiből újra beszerezheti a vetőmagot, fizetheti a munkabért, megvásárolhatja, s fenntarthatja az állatait és egyéb gazdasági eszközeit, ezenfelül pedig még csak annyit, amennyi a mezőgazdasági tőkének a környéken kialakult profitját fedezi. Nyilvánvaló, hogy ez a legkisebb részesedés a termelésből, amellyel a bérlő még beérheti veszteség nélkül, mégis ritka eset, hogy földesura ennél többet lenne hajlandó meghagyni neki.”¹⁰

⁸ *Transzfer jövedelemnek (transfer earning) nevezik a tényezőtulajdonos szempontjából a tényező adott célú hasznosításának alternatív költségét. Ez az a díj, amely mellett éppen közömbös számára, hogy a tényezőt átengedi-e más, alternatív területre vagy sem. A tulajdonosnak legalább ennyit meg kell kapnia ahhoz, hogy bérbe adja földjét.*

⁹ *Szokás tényező-többletnek is nevezni; a termelői többlettel azonos fogalom.*

¹⁰ *Smith, A.: Nemzetek gazdagsága, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1992. 155. l.*

A piaci verseny léte, az, hogy a föld tulajdonosa a legtöbb bérleti díjat fizetőnek adja bérbe a földjét, biztosítja: a bérlőnek csupán a szokásos normál profitja maradhat, s ezenfelül minden többlet a járadék részeként a földesúr tulajdona lesz.

„A földjáradék, s ezt jól jegyezzük meg magunknak, más módon épül be az áruk árába, mint a munkabér vagy a profit. A magas ... bér és profit az oka, a magas ... járadék viszont következménye a magas ... áraknak. Az ár azért magas, ... mert az árut piacra hozataláig magas ... munkabérek és profitok terhelik. Ezzel szemben a járadék azért magas, ... mert az ár magas ...vagyis mert sokkal több ... annál, ami a bérek, és profitok fedezésére kell.”¹¹

Ricardo földjáradék-elmélete

Ricardo elmélete lényegében megegyezett Smith elméletével, de ő egyértelműbb megfogalmazását adta a földjáradéknak. Ricardo négy fő pontot hangsúlyozott ki a földjáradékkal kapcsolatban:

- a földjáradék a talaj elpusztíthatatlan erejének tulajdonítható;
- a járadék nem azonos a profittal;
- a föld minősége heterogén;
- a járadék nem határozza meg az árat.

Mivel Ricardo elmélete szerint a földjáradék a föld különböző termőképességéből következik, ezt az elméletet „különbözeti járadék” vagy „hatékonysági járadék” elméletnek nevezik. A termékeket (búza, kukorica stb.) különböző minőségű földeken termelik. A termékek árát a legdrágábban termelő, de a szükséglet kielégítéséhez még nélkülözhetetlen földön (határföld) felmerülő költségek határozzák meg, ugyanis ez a feltétele, hogy ezeket a földeket is művelésbe vonják. A jobb minőségű földek birtokosai is ugyanazon az áron tudják értékesíteni a terméküket, mint a legrosszabb földön termelők, de a költségük alacsonyabb, így többletjövedelemre tesznek szert.

A különözeti földjáradék tehát annak a következménye, hogy a termék árát a még megművelt legrosszabb minőségű föld termelési költségei határozzák meg. A *különbözeti járadék* a föld eltérő minőségén alapuló járadék. (Nagysága a föld különböző termőképességétől, a jobb technikától és a föld különböző helyzetétől függ.)

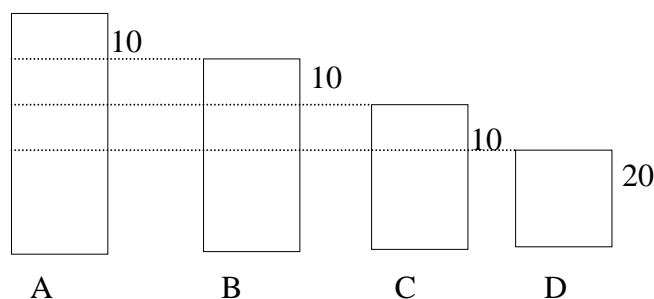
Ricardo a termőképesség különbözőségével magyarázza a gazdasági járadék különbözőségét. Elméletében szinte kizárólag a mezőgazdasági bérleti díjjal foglalkozik. Kiindulópontként feltételezett egy olyan, újonnan betelepült országot, amely bővelkedik termékeny földterületekben, s a népesség ellátásához ennek csak kis részét szükséges művelésbe vonni.¹² Kiindulópontként feltételezte, hogy először a legtermékenyebb földet vonják be a termelésbe és ezzel kapcsolatban, nem merül fel semmi költség, illetve bérleti díj. Ezek a földeken csak akkor jelenik meg járadék, ha a népesség növekedése miatt kevésbé termékeny földeket is be kell vonni a művelésbe. „Ha minden föld azonos tulajdonságokkal rendelkezne, ha mennyiségileg korlátlan és minőségileg egyforma lenne, használatáért nem lehetne semmit sem követelni, hacsak nincs különösen előnyös fekvése. Tehát csakis azért, mert a föld mennyiségileg nem korlátlan és minőségileg pedig nem egyforma, és mert a lakosság szaporodásával rosszabb minőségű vagy kevésbé előnyös fekvésű földet is művelés alá vonnak, csakis ezért fizetnek járadékot a használatáért. Mihelyt a társadalom haladásával másodrendű termőföldet is művelés alá vesznek, az elsőrendű földön nyomban földjáradék keletkezik, s ennek nagysága a két föld minőségének különbözőségétől függ.”¹³

¹¹ Smith, A.: *Nemzetek gazdagsága, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1992. 157. l.*

¹² Ricardo, D.: *A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1991., 38. l.*

¹³ Ricardo, D.: *A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1991., 39. l.*

Az alábbi ábra mutatja Ricardo elméletének magyarázatát:



A különböző minőségű földek gazdasági hozadéka

Feltételezzük, hogy négy különböző minőségű földterület van, amelyek termelési kapacitása adott tőke és munkaerő felhasználása esetén rendre 50, 40, 30 és 20 termékegység.

Amíg elegendő föld van, s elég csak az „A” minőségű földet bevonni a termelésbe, a termék ára megegyezik a termelési költségével, s nincs gazdasági járadék, mert minden termelő azonos minőségű földön termel. A „B” minőségű földet akkor vonják be a termelésbe, ha a termékárak annyira megemelkednek, hogy a „B” minőségű földön felmerülő magasabb termelési költségeket is fedezzék. Ekkor a „B” földet is lehet gazdaságilag hasznosítani. Az „A” minőségű földön elérhető 10 egység plusztermék gazdasági többletként jelentkezik. Ez a többlet az „A” minőségű föld gazdasági járadéka, amely a tulajdonosának a föld utáni jövedelme (járadék). Ha ugyanis a földek bérletéért verseny folyik, a gyengébb minőségű földön gazdálkodó „ráígér” a jobb minőségű földön gazdálkodók bérleti díjára, s hajlandó akár a teljes különbözettel is többet fizetni a föld tulajdonosának, hogy a jobb minőségű földön gazdálkodjon. A verseny kényszeríti ki, hogy a gazdálkodók profitja azonos legyen, s a különbséget a föld tulajdonosának a járadéka lesz. Ha a „C” minőségű földet is be kell vonni a termelésbe, a „B” minőségű földön is 10 egységnyi gazdasági járadék keletkezik, s az „A” minőségű földön a járadék 20-ra emelkedik. Ha pedig a „D” minőségű földet is be kell vonni, akkor a „C” föld is 10 egység járadékot biztosít, s a „B” és „A” minőségű föld tulajdonosainak gazdasági járadéka 20-ra, illetve 30-ra emelkedik.

Ricardo ezzel azt bizonyította, hogy a mezőgazdasági termékek árát azon legmagasabb költségű földterület termelési költségei határozzák meg, amely földterület kínálata még szükséges a társadalmi igények kielégítéséhez. A földjáradék, pedig azért képződik, mert az inputok között (földminőség) különbség van a termelők között, s az ebből származó többlet az adott input tulajdonosát illeti. „A gabona értékét az a munkamennyiség szabályozza, amelyet oly földön, vagy pedig oly tőkerész felhasználásával fordítottak a termelésre, amely nem fizet járadékot. A gabona ára nem azért magas, mert földjáradékot fizetnek, hanem azért fizetnek földjáradékot, mert a gabona ára magas.”¹⁴ Fejtegetései egyeznek a modern járadékelmélettel, amely szerint: a gazdasági járadék a kínálati ár feletti többlet, s a termék piaci árát az iránta mutatkozó kereslet és kínálat egyensúlya határozza meg.

A helyzeti járadék

Ricardo egyedül a föld minőségi különbségével magyarázta a járadékot. Fontos szerepe van a járadék nagyságában a föld elhelyezkedésének is. Ezt a tényezőt Petty és vonThünen hangsúlyozta, de nem kapott nagy figyelmet Ricardótól és kortársaitól. Petty és Thünen azt figyelte meg, hogy ha egy egyébként azonos termelékenységű, de egy adott piactól különböző távolságban levő földterületen termelnek, pl. gabonát, akkor a piachoz közelebb fekvő földön magasabb járadék képződik, mint a távolabb fekvőn. Ez a járadék- különbség a két terület közötti szállítási költség különbségének felel meg. A vasút- és hajószál-

¹⁴ Ricardo, D.: *A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1991., 42. l.

lítás időszakában ezek a szállítási költségek sokszor behatárolták, hogy egy adott piacra legfeljebb 25-40 mérföldes körzetéből volt érdemes gabonát szállítani. Bár ma a technikai fejlődésével jelentős változások történtek a szállítási költségekben, de ma sem tekinthetünk el a földterület elhelyezkedésétől.

Mill, Marshall és Malthus a járadékról

Smith és Ricardo elméletéhez kapcsolódik a *hatékonysági járadék* elmélete, amely szerint minden földterület annyival több hozamot biztosít, mint a szokásos profit, amennyivel a hozama eltér, a még művelésbe vont legrosszabb földterület hozamától.¹⁵ Mill felismerte, hogy a hatékonysági járadék általánosabban is érvényes, nemcsak a földre, hanem bármely olyan különbségre, amely előnybeli különbségek miatt a termelő hatékonyabban tud termelni. Ezzel az általánosításával a ma is értelmezett járadék elmélet előfutára volt.

Mill gondolatát pontosítva Marshall kiegészítette, s a termelési költségek gazdaságosságából származó előnyt „kvázi járadéknak” nevezte. A tiszta járadék fogalma a Ricardo-i földjáradék-fogalomnak felel meg.

Mint látjuk, a különböző járadék keletkezését nagyrészt a föld különböző minőségével illetve fekvésének eltéréseivel magyarázták a közgazdászok. Vannak esetek, amikor ezek a tényezők nem adnak teljes magyarázatot a járadékok keletkezésére. Sok esetben a termőképesség mesterséges javítása, a tőke fejlesztése, a menedzsment minősége is jelentősen befolyásolni tudja a járadék nagyságát.

A gazdasági járadék tehát nem egyszerűen abból ered, hogy a föld használatát kiterjesztik a gyengébb minőségű földekre, hanem a termelési érték és a termelés költségei közötti különbség növeléséből. Malthus felismerte, hogy a termelői többlet, mint többletérték, abból származik, hogy a termelés értéke meghaladja azt a minimális értéket, amelyet a munka- és tőketermelésben való tartása igényel. A termelői többlet koncepciója a modern járadékelmélet alapján tekinthető.

Ricardo eredetileg a földterületek különböző termőképességéből magyarázta a járadék képződését. A különbözőséget egy olyan komplex földhasznosítási kapacitással mérjük, amely a föld minőségén kívül a távolságokat, a menedzsment gazdálkodásának hatását és minden egyéb különbözőséget magába sűrit. Eszerint Ricardo-i elmélet és a határtermelékenység-elmélet azonos tartalmú: a gazdasági járadék a jövedelemnek az a része, amely meghaladja az input (pl. a föld) termelésbe való bevonásának minimális költségét.

A határtermelékenység-elemzés értelmében a földjáradék a maradékelvből ered – a munkának és a tőkének kifizetett járadék levonása után. Ezeket azonban a gyakorlatban nehéz meghatározni. Általában azzal a tényleges kifizetésekkel azonosítják, amelyeket annak alapján becsülnek, hogy mi lenne, ezen tényezők normál hozadéka. Ezek az értékek azonban olyan messze állnak a tényleges termelékenység hozzájárulástól, mint a szerződésben rögzített bérleti díjak a gazdasági járadéktól. Valójában becsléssel tudnak értéket rendelni a különböző inputok termelékenységéhez, s a becslés alapja a szokásos hozadék. Így például ha átlagon felüli menedzsment irányít egy gazdaságot, és az egyes inputoknak tulajdonított termelékenységet a szokásos átlag alapján becsüljük, akkor a menedzsment – átlaggal becsült – járadéka kisebb lesz, mint a tényleges hozzájárulása a termeléshez; a föld maradék-elven adódó gazdasági járadékát, pedig felülbecsüljük.

A föld járadéka (bérleti díja) általában nem maradékelven képződik. A gyakorlatban a bérleti díj – előre meghatározott szerződésben kikötve – a tulajdonos számára fix jövedelem, a gazdálkodó számára fix költség, s eltér a föld tényleges gazdasági járadékától. Ebben az esetben a maradékelv szerint adódó termelői többlet a földön gazdálkodó munka jövedelmeként jelenik meg, s nem a föld gazdasági járadékaként.

A járadék nem munkával szerzett jövedelem (unearned increment). Ricardo a járadékot gazdasági többletként kezelte, amelyet a földtulajdonos kap, s amely nem szükséges ahhoz, hogy a földet művelésben tartsák. Innen már csak egy lépés volt eljutni oda, hogy a járadék meg nem érdemelt növekmény, „talált pénz”, amiért a föld tulajdonosa nem tesz semmit, s amit csak azért kap, mert monopolpozícióban van.

Ehhez kapcsolódik az a nézet, hogy ezt a meg nem érdemelt többletet vonják el adóval és a köz számára használják fel.¹⁶

¹⁵ Mill, J. S.: *A nemzetgazdaságtan alapelvei, Légrády Testvérek, 1874, Budapest, 331. l.*

¹⁶ George, H.: *Munka, Hit és Föld, Gondolat Könyvkiadó, Budapest, 1991., 12. l.*

A járadék sok esetben valóban monopoljövedelemnek tekinthető. Olyan társadalmakban értékelhető így a járadék, ahol a föld nagy része néhány család tulajdonában van, ahol a tulajdonlás hagyomány és egyfajta ősi jog alapján szabályozódik, ahol a piaci tranzakciók nem működnek. Nem feltétlenül igaz azonban az, hogy a gazdasági járadék meg nem érdemelt többlet. A földtulajdon egyeseknek különleges előnyt nyújthat, de igazi monopoljogokat ritkán testesít meg. A járadék (bérleti díj) meg nem érdemelt többletként jelenik meg minden olyan esetben, ahol pusztán abból adódik, hogy valaki birtokolja a földet. Akkor is meg nem érdemelt jövedelemhez jut a tulajdonos, ha a gazdasági járadék növekedése nem az ő tevékenységének, (hanem pl. a gazdaság más területén végrehajtott fejlesztés) következménye. Ilyen típusú meg nem érdemelt növekmény a gazdaság minden területén bekövetkezhet, azonosítani azonban nehezen lehet. *A meg nem érdemelt jövedelemnövekményt általában az értékesítés során kapitalizálják*, azaz beleszámítják a piaci árba, s így az eladó tulajdonába kerül. Jól működő piactudomány esetén a vásárló feltehetően olyan tulajdonhoz jut, amelynek értéke a piaci ár közelében van. S ekkor már a vásárló azért kapja a járadékot, mert korábbi megtakarításai révén megszerzett tőkéjét a föld vásárlásába fektetve reális hozamot vár el.

A föld jövedelméről szóló elméletek leginkább csak a föld gazdasági hozadékával foglalkoztak. Eltekintettek attól a tényről, hogy a föld szinte mindig magában foglal valami tőkebefektetést is (gazdasági épületek, öntözőrendszerek stb.). Ez az összefonódás megnehezíti annak elkülönítését, hogy a gazdasági járadéknak mekkora része tulajdonítható pusztán a földnek, s mekkora a befektetett tőkének. Sok befektető a földet egyfajta tőkebefektetésnek tekinti, amelynek a pusztta föld a befektetett egyéb tőke mellett, csupán egy része. A földbérlet díja így az összes tőkebefektetés hozadékaként értékelhető. A bérlők is a szerződésben rögzített bérleti díjat ugyancsak költségeik részeként tekintik, s nem úgy, mint a tulajdonosoknak járó többletet, amelyet azok tulajdonuk jövedelemtermelő képességéért kapnak.

A gazdasági járadék jelentősége

A gazdasági járadék elméletének jelentősége nem önmagában rejlik, hanem abban, hogy számos, a föld hasznosításával kapcsolatos alkalmazási területe van. A keletkező járadék nagyságától függ a föld, mint erőforrás allokációja az egymással versengő felhasználási lehetőségek között. Ettől függ, érdemes-e bérelni egy adott területet vagy sem. Ez határozza meg az adópolitikát és a földtulajdon értékét is.

A bérbe adó és a bérbe vevő kölcsönös egyezkedése nyomán alakul ki a kialakított bérleti díj. Mindkét fél felbecsüli a gazdasági járadék nagyságát. A bérbe adónak az az érdeke, hogy legalább ekkora bérleti díjat kapjon, a bérbe vevőnek, pedig az az érdeke, hogy legfeljebb ennyit fizessen a föld tulajdonosának.

Természetesen pontos ismerete egyiküknek sincs, de – versenyzői piacot feltételezve – a bérleti díj gyakran jól közelíti a föld gazdasági járadékát. Más esetekben a bérbe vevőnek csak részleges ismeretei vannak a föld termelő kapacitásáról. A felek néha nincsenek egyenlő rangú tárgyalási pozícióban, vagy egyszerűen másképp becsülik előre a várható kilátásokat. A rövidtávon jelentkező kereslet-kínálati eltérések gyakran azt eredményezik, hogy a szerződéses bérleti díjak eltérnek a gazdasági járadéktól. Hosszú távon azonban azonos irányba mozdulnak.

A föld adásvételi piaca

A föld – mint *stock* jellegű változó – iránti kereslet lényegében attól függ, milyen motiváció mozgatja a vásárlót:

- befektetés;
- működtetés, gazdálkodás;
- tulajdonszerzés érzelmi kötődéssel.

A piactudomány elmélete az első két motivációt tudja kezelni, hiszen ezek hatása számszerűsíthető. Az érzelmi alapon történő választás pszichológiai tényező, nehezen számszerűsíthető.

A közgazdasági elmélet a befektetés és működtetés motívumát egy portfólió-választási helyzettel azonosítja. Az erőforrás értéke a többi tőkejösszéghez hasonlóan az erőforrás működtetése révén várható jövedelmek (gazdasági járadék) jelenértékének összege. Természetesen a bizonytalanság megnehezíti ennek az értéknek a számítását, hiszen akár a jövőbeli gazdasági járadék nagysága, akár a *jelenérték* számításához választott kamattényező mértéke sok szubjektivitást visz az értékelésbe.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Barlowe, Raleigh: Land Resource Economics.
Englewood Cliffs, 1986, N.J.

George, Henry: Munka, Hit és Föld.
Gondolat Könyvkiadó, Budapest, 1991.

Kopányi Mihály (szerk.): Mikroökonómia.
KJK-KERSZÖV, Budapest, 2002.

Mill, J. Stuart: A nemzetgazdaságtan alapelvei.
Légrady Testvérek, Budapest, 1874.

Ricardo, David: A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei.
Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1991.

Smith, Adam: Nemzetek gazdagsága.
Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1992.

Trailer, Jeff W.: On the Theory of Rent and the Mechanics of Profitability.
21st International System Dynamics Society Conference, July 2003.

Miklós Ágnes Kata*

A KORUNK-ANKÉTOK ÉS A HETVENES ÉVEK NEMZEDÉKI PROBLÉMÁI A ROMÁNIAI MAGYAR IRODALOMBAN

A romániai magyar újságírás egyik legjelentősebb fórumaként számon tartott kulturális folyóirat, a *Korunk*, (majdnem) teljes létezése során kiemelt feladatként tartotta számon a romániai magyar irodalmi és kulturális közélet elemzését. Ez természetesen magában foglalta a korszak- és nemzedékproblémák tisztázását is. Ebben a tanulmányban elsősorban a *Korunk*-ankétok jelentőségét szeretném kihangsúlyozni,¹ egyúttal kitérve a *Korunk* második folyamán belül a hetvenes években végbement szerkesztési preferencia-változásokra. Ez az időszak ugyanis a folyóiratok történetének súlyos egzisztenciális válságát is jelentette: a lapszámok terjedelmének és a szerkesztőség létszámának radikális lecsökkentését. Ugyanakkor ideológiai válságról is beszélhetünk, mely részben a nemzedéki vitákban, részben pedig a folyóirat-szerkesztés felsőbb hatalmak általi befolyásoltságában nyilvánult meg (cenzúra és elvárások terén egyaránt).

Kiindulópontként azonban multhatatlanul fontosnak tartom körvonalazni a romániai magyar irodalom nemzedék-központú felépítésének jellegzetességeit és buktatóit, melyek szintén a hetvenes években érték el csúcspontjukat – a *barmadik* Forrás-nemzedékkel.

„Nemzedéktől nemzedékig”

A romániai magyar irodalomtörténet-írásnak mindig is központi kérdései közé tartozott a nemzedékek határvonalainak megállapítása, a szerzők „besorolása”. A témával kapcsolatos feszültségek az ötvenes évek óta vannak jelen az irodalmi köztudatban – a más-más módszerekkel és közösségekben alkotó szerzők besorolása számos irodalomtörténésznek okozott már fejfájást. Kétségtelen, hogy a barátságok, ismeretségek, érdekközösségek, azonos munkahelyek számos szerzőt rendelték egymás mellé. A hetvenes évek elejéig azonban problémát jelentett, *kiket, hogyan és mi alapján* soroljanak egy közös alkotói körhöz. Annak ellenére, hogy erre a kérdésre sikerült adnia egy lehetséges választ, nagy vihart kavart Kántor Lajos és Láng Gusztáv könyve, *A romániai magyar irodalom története 1945–70*. Itt jelent meg ugyanis először a „Forrás-generáció” kifejezés az irodalomtörténet-írásban, s ezt a fajta „skatulyázást” más fórumok is átvették – például a *Romániai Magyar Irodalmi Lexikon*, az *Új Magyar Irodalmi Lexikon* is.

Vázlatosan leírva a szerzők elméletét: Kántor Lajos és Láng Gusztáv a folyamatosan megjelenő *Forrás*-köteteket tekintették az 1960 utáni romániai magyar irodalom generációkra való felosztását meghatározó elsődleges szempontnak. Valóban, kevés kivételtől eltekintve, az 1960 után feltűnő fiatal költők-írók első kötete a *Forrás*-sorozatban jelent meg. (Kántorék 1971-ben megjelent könyve még csak két *Forrás*-nemzedékről beszél, az RMIL 1981-ben megjelent első kötetének – szintén Kántor Lajos által írt – címsza-

* Főiskolai tanársegéd, Általános Vállalkozási Főiskola

¹ A 100. *Forrás*-kötet után *Utunk-ankéttal kapcsolatban* lásd: Miklós Ágnes Kata: Egy „outsider” a *barmadik-Forrás-nemzedékben*. = *A Hét*, 2004/47.

va már háromról.²) A romániai magyar irodalom története 1945–70 lapjain felsorolt *Forrás*-kötetes szerzők valóban két nemzedékké szervezhetők: az első nemzedék a *Forrás*-sorozat indulásától körülbelül 1968-ig megjelenő elsőkötetes szerzőkből áll össze, a második *Forrás*-nemzedék pedig azokat a fiatal szerzőket foglalja magába, akik a Lászlóffy Aladár által szerkesztett 1967-es *Vitorla-ének*, valamint a Jecza Tibor szerkesztésében, a sepsiszentgyörgyi *Megyei Tükör* által 1970-ben megjelentetett *Kapuállító* antológiában helyet kaptak. A *Forrás*-kötetek alapján történő besorolás sajátossága elsősorban abban állt, hogy Kántor és Láng a nemzedékek közötti választóvonalat annak alapján húzták meg, *mikor* jelent meg annak a szerzőnek a kötete, aki a nemzedék „vezéralakjának” tekinthető. Az első nemzedék kivételével, ahol a kezdetektől, automatikusan adódott a beosztás, a továbbiak során mindig ez történt. A második nemzedéket a két kritikus és irodalomtörténész Király László verseskötetének megjelenésétől számolja, a harmadikat Szócs Gézáéval, a negyediket pedig Kovács András Ferencével.

A generációk létevel vagy nemlétevel kapcsolatban számos kétely merült fel az érintettek részéről. Először is, nem érezték indokoltnak a hozzávetőleg egy időben megjelent kötetek alapján az egy generációhoz való sorolást, másrészt szerették volna magukat *nem* a *Forrás*-köteteik alapján besoroltnak egy zárt, adott generációs rendszerbe. A kifejezés azonban megmaradt, sőt még egy emberöltőnyi idővel később is elsősorban ez használatos. Természetes, hogy az utólagos besorolások alapján már könnyű eldönteni a hovatartozást. Ha tudjuk, milyen formai jegyek jellemzőek Szilágyi Domokos költészetére, könnyen párhuzamba tudjuk vonni Lászlóffy Csabáéval és Hervay Gizelláéval (első *Forrás*-nemzedék), vagy meg tudjuk állapítani a közös vonásokat Király László, Farkas Árpád és Magyarai Lajos lírájában (második *Forrás*-nemzedék). Ez azonban csak retrospektíve működik jól.

Sajátos és megkerülhetetlen tény, hogy a megemlített írók-költők-esszéisták csoportja, valamint a tanulmány szerzője is csak fenntartásokkal használja a „harmadik *Forrás*-nemzedék” kifejezést. A Martos-interjú³ egyik felülmúlhatatlan érdeme, hogy minden szerző esetében rákérdez ennek a sajátos szituációnak az okára. Az interjúalanyok válaszaiból összeálló kép, ha nem is teljes, de nagyon jellemző. Az eddig is bemutatottakon kívül csak néhány véleményt és indoklást sorolnék fel a következőkben.

- Mózes Attila: „Nagyon jól tudom, hogy kell egy fogódzó. [Kántor Lajos] «kitalált» két *Forrás*-nemzedéket, és a többi már az ő *Forrás*-nemzedék felosztása hozta magával automatikusan. Ugyanakkor íróként nagyon utálok a dolgot.”⁴
- Kőrössi P. József: „Bizonyára van irodalmi generáció, én is tudnék sorolni ilyeneket. A második *Forrás*-nemzedéknek nevezett társaság például egy ideig egészen bizonyos, hogy generációként tudott létezni. Véleményem szerint azonban a mi közösségünk, a mi korosztályunk nem tekinthető egy generációnak.”⁵
- Bréda Ferenc: „Én a harmadik *Forrás*-generációt – mint elnevezést – kitalálásnak tartom. Volt ugyan egy csoport, működött is, de ami engem illet – vagy illetett – én magamat nem tartottam *Forrás*-generációbelinek; egyfelől szégyelltem egy efféle – mondjuk hivatalos irodalomtörténeti – kategóriába beilleszkedő és abból fakadó elnevezés alá magamat besorolni, másfelől irodalomkritikailag úgy találtam, hogy semmiféle *Forrás*-szellemiség nem létezett.”⁶

² „*Forrás* – 1. Elsőkötetes költők, próza- és drámaírók, újabban esszéírók és riporterek (kivételesen egy fiatal művész) bemutatkozását szolgáló könyvsorozat, az Irodalmi Könyvkiadó (1961-69), majd 1970-től a Kriterion gondozásában. (...) 1971 óta a – kötetek az ifj. Cseh Gusztáv tervezte új, modernebb grafikájú borítólappal, az ajánlás helyett szerzői vallomással kezdődnek. Számuk 1979-re meghaladta a nyolcvanot, s szerzőik a sorozatról elnevezve mint első, második és harmadik **Forrás*-nemzedék léptek be a romániai magyar irodalomba.” (RML, 608. l.)

³ Martos Gábor: *Bárd-beszédek*, in: *Marsallbot a bítizsákban*, Erdélyi Híradó Könyv- és Lapkiadó, Kolozsvár, 1994. A fejezet az *Életünkben* megjelent interjúkat tartalmazza.

⁴ Martos Gábor interjúja Mózes Attilával: „Nemzedékem nincs, avagy ma generation c'est moi”, *Életünk*, 1992/2., 166-177.l.

⁵ Martos Gábor interjúja Kőrössi P. Józseffel: „Az biztos, hogy ez tiszta társaság”. = *Életünk*, 1992/1., 86-96.l.

⁶ Martos Gábor interjúja Bréda Ferencsel: „Ez még mindig ugyanaz a társaság”. = *Életünk*, 1991/9., 841-846.l.

- Palotás Dezső: „Az, hogy mi valamiképpen valahol összetartozunk, az egyáltalán nem úgy nyilvánult meg, mint például az első vagy a második *Forrás*-nemzedéknél, hogy esetleg még közös jegyeket is fel lehetne mutatni. Az összetartozás abban nyilvánult meg, hogy összejártunk.”⁷
- Szőcs Géza: „Itt nagyon bonyolult dolog nemzedékekben gondolkodni; nemcsak olyan értelemben, ha a születési évszámokat vesszük alapul, de még olyan értelemben is, ha a kiadási évszámokat, mert itt például nagyon sok furcsaság történt.”⁸

Ha lehetséges, még jobban nehezíti a „harmadik *Forrás*-nemzedék” kategóriai jogosultságát, hogy az 1976-1983 között (tehát Szőcs Géza és Kovács András Ferenc kötetének megjelenetési időpontja között) harminckét *Forrás*-kötet került a nyomdába. A jelen tanulmánynak sem terjedelme, sem témája nem teszi lehetővé ezek áttekintését és kategorizálását, de első pillantásra is kétségtelen, hogy nagyon is eltérő életkorú, érdeklődésű, stílusú szerzők kötetéről van szó – olyan szerzőkéről, akik esetleg nem is találkoztak egymással *Forrás*-kötetük megjelenéséig, vagy akár még azután sem.⁹ Természetesen nem feledkezhetünk el arról sem, hogy az úgynevezett harmadik *Forrás*-nemzedék úgynevezett „kemény magja” számára a *Forrás*-kötetknél is fontosabb szerepe volt a Gaál Gábor-körnek, az *Echinox*nak, a *Valóság* ifjúsági mellékletként megjelenő *Fellegvárnak*, a kolozsvári *Cselényi-báznak*, a Bretter György nevével fémjelzett esszéista tradíciónak. Már csak ezért is válik jóformán lehetetlen feladattá a generáció/társaság/szellemi kör körülhatárolása.

Az irodalom irányairól és csoportjairól csak kellő időbeli távolságból mondhatók ki érvényes megállapítások. A harmadik *Forrás*-nemzedék fogalma még indulása után három évtizeddel is meghatározhatatlan. A kortársaknak mégis világos fogalma volt arról, hogy *valami új* történik, amiért érdemes egy új fejezetet nyitni a *Forrás*-nemzedékek sorában. És bármennyire is kierőszakolt kategória a „harmadik *Forrás*-nemzedék”, egyedül ez tűnt elfogadhatónak annak érzékeltetésére, hogy generációváltás következett be az irodalomban. A generációváltás *teljes megvalósulásának* kérdése viszont már az adott korszak (irodalom) politikai ismeretét követeli. Természetesen a következtetések jó része már előre levonható. Valószínűtlenül ritka jelenség ugyanis az irodalmi életben, hogy a nemzedékváltás akadálytalanul és zökkenőmentesen következzen be. Nem is lehet másként: a nemzedékváltás általában teljes paradigmaváltást is feltételez. Enélkül ugyan honnan tudhatnánk, hogy *bekövetkezett* valami?

A hetvenes évek középeinek situációi azonban vajmi kevés lehetőséget nyújtottak arra, hogy ezt a paradigmaváltást maradéktalanul lehessen kommunikálni. Gondoljunk csak bele, mi történt a kilencvenes évek első felében bekövetkezett nemzedékváltáskor, Sántha Attila, Orbán János Dénes, Fekete Vince és társaik, vagyis a „transzközép” költészet és irodalom megjelenésekor! A fiatalok számára szinte azonnali lehetőség adódott egy folyóirat, az *Előretolt helyőrség* alapítására, valamint az *Erdélyi Helikon* rendszeresen megjelenő ifjúsági oldalának a *Serény Múmiának* a szerkesztésére. Mindebben a hetvenes évek közepén induló szerzők aligha reménykedhettek. Nem úgy, nem akkor és nem olyan módon jutottak nyilvánossághoz, mint amire igényük volt.

Miért?

„Vezetékes nyilvánosság”

A hetvenes évek nemzedékváltási problémáival foglalkozó anketok¹⁰ két dolgot tettek teljesen világossá: teljes egyetértés van a vita résztvevői között annak tekintetében, hogy *szükséges* a generációváltás

⁷ Martos Gábor interjúja Palotás Dezsővel: „Mindenki nekifogott írni, és ez hozott össze bennünket”. = *Életünk*, 1992/7., 744-753.l.

⁸ Martos Gábor interjúja Szőcs Gézával: „Ez a társaság úgy viselkedett, mintha a hátizsákjában lenne a marsallbot”. = *Életünk*, 1991/4, 333-338.l.

⁹ Erről bővebben lásd pl. Martos Gábor: *A Forrás harmadik generációjának fel- és letűnése*. In: *Marsallbot a hátizsákban, Erdélyi Híradó Könyv- és Lapkiadó, Kolozsvár, 1994; valamint Miklós Ágnes Kata: A bástyán kívüli irodalom (szakdolgozat, ELTE, 2000).*

¹⁰ Elsősorban: *Ankét a nemzedékről, Korunk, 1973/6, 835-864.; A szóértés előfeltételeiről, Korunk, 1980/1-2., 41-62.; Echinox-alakzatok, Korunk, 1980/1-2., 63-72.; A 100. Forrás-kötet után, Utunk, 1982/12., 4-6. Nem feledkeztem el a Fiatalok irodalma – az irodalom fiatalsága, Igaz Szó 1977/8., Újra: költészet és magatartás, Korunk, 1978/7., Költészet és kommunikáció, 1979/9. anketokról, valamint az Utunk „Az év könyve” vitáiról sem, de ezek elsősorban irodalmi, nem pedig nemzedéki problémákat boncolgatnak.*

– viszont semmiképpen sem sikerült közös nevezőre jutni annak tekintetében, *hogyan* kellene annak megvalósulnia. Az irodalmi közélet (hasonlatosan mindenféle más – tudományos, politikai stb. – közülethez) rendkívül zártkörű. A fiatalabb nemzedékekhez annak függvényében viszonyul, hogy *mekkora* szeletet szereznének és *melyik* tortából. Kétségtelen, hogy a gyanakvásra minden okuk adott: egy-egy, már „pozícióba került” személy háta mögött legalább tíz fiatalabb, elismerésre és sikerre éhes illető várja a hatalomátvitel lehetőségét. Ugyanakkor a pozíció birtokosa sem könnyíti meg a „reménybeli bitorlók” helyzetét: mindhalálig kitart megszerzett helyén, melyet természetesen ő maga is ugyanilyen kivárási technikával ért el.

Vannak szituációk, ahol ez a minden ízében darwinianus pozícióharc kiküszöbölhető egy új fórum, új nyilvánosság – az irodalom esetében új kiadó vagy folyóirat – létrehozásával. Ilyenkor csak a „publikálj vagy halj meg” imperatívuszára kell figyelni (nem mintha azért ez ne lenne elég véres lehetőség). Vannak viszont olyan esetek is, mikor az új, másfajta nyilvánosság lehetetlensége a végletekig élezi a (h)arcvonalak közti ellentéteket.

Sajnálatos módon a hetvenes évek romániai viszonyai között még a *régebbi* folyóiratok megőrzése is problémát jelentett, nemhogy újak alapításában lehetett volna reménykedni. Palotás Dezső megfogalmazása roppantul pontos látteleletet ad: „Amíg csak arról van szó, hogy irdogál az ember, remekül kijönnek veled, de előbb-utóbb eljutsz egy olyan pontra, ha írással foglalkozol, hogy úgy gondold, neked is szükséged van egy színekúrara; mert legyünk őszinték, a szerkesztőségi állás egy színekúra: megkapod a fizetésedet minimális munka mellett, hogy időd legyen írni, dolgozni, alkotni. Márpedig arra, hogy mi új lapot indítsunk, Romániában nem volt mód – az más kérdés, hogy most látjuk: ha mindenkinek módja van rá, az sem jó –, a posztok száma meg korlátozott volt. Így tulajdonképpen ellenérzések támadtak bennünk az előző generációval szemben.”¹¹

Súlyos igazságtalanság lenne azt állítani, hogy a fiatalabb nemzedék szerzői *mindenfajta* publikációs lehetőségtől el voltak vágva; de az is igazságtalanság lenne, ha kielégítőnek neveznénk a lehetőségeket. A verseskötetek évekig heverték a kiadóknál, legfeljebb két-háromévente nyílt lehetőség egy antológia kiadására, a Babeş-Bolyai Tudományegyetem lapjaként megjelenő *Echinox* havi három (sőt gyakran még kevesebb) oldala is csak szűkkörű nyilvánosságot biztosított. Az *Igazság* egyoldalú szombati ifjúsági melléklete, a Szócs Géza által szerkesztett *Fellegvár* is csak 1979-1981 között jelent meg, pontosan 99 alkalommal. (Ez utóbbinak a jelentőségét azonban az is bizonyítja, hogy a *Limes*-kör – sajnos megvalósulatlan – szamizdatkiadási tervzetében a 36. szám alatt szerepel a *Fellegvár*-gyűjtemény kiadása is, hétívnyi terjedelemben, Szócs Géza bevezetőjével.¹²) Az *Utunk* negyedévente jelentkező ifjúsági oldallal; az *Igaz Szó* pedig 1978-ban négy, viszonylag nagy terjedelmű, külön korpuszként csatolt ifjúsági mellékletet jelentetett meg (Tavas, Nyár, Ősz, Tél) – és végül, ezek betetőzéseként jelent meg az *Ötödik Évszak* című antológia.¹³

Az egyik fő gondot (és a viták vezérfonalát) az a cezúra jelentette, ami a „felnőtt” és az „ifjúsági” irodalom között húzódott. Az utóbbi kategóriába sorolt (és gyakran már harminc év körüli) szerzők sérelmesnek tartották ezt a behatárolást – egyébként teljes joggal. Az Ősz mellékletben olvasható Palotás Dezső hozzászólása az *Igaz Szó* 1978 májusi szerkesztőségi megbeszéléséhez. Viszonylag nagy terjedelemben vagyok kénytelen idézni, mert nagyon pontos láttelelet ad a „nemzedékesdivel” kapcsolatos ellenérzésekről: „E teremben jelenlévők közül néhányan igen közel vannak ahhoz a korhoz, amelyben Petőfi meghalt. De valamennyien, egytől-egyig *fiatal* költők-írók. Magam is az volnék, ugye. Ha régebbi írásaim jó részét, természetesen, nem is vállalnám szívesen, idestova egy évtizede több-kevesebb, inkább (bár nem mindig az én hibámból) kevesebb rendszerességgel publikálok, de – az *Echinox*tól eltekintve, és ez itt nyilván nem jön számításba – mindig csak a «fiatalok», «ilyen-olyan kör», «új tollak» vagy efféle ürüggyel. Újra és újra. (...) Én irodalmi gettóban érzem magam, valahányszor fiatalként emlegetnek. (...) Mert vagy mondassék ki tételesen, hogy a «fiatal szerző» alacsonyabb rendűséget jelölő kategória: jóval kevesebbet ér ugyan, mint az «idős» vagy befutott, de istápolni, pátyolgatni kell, önbizalmat adni neki – és ez esetben nem kérek a jóindulatból, teret az érdeme-sebbnek, mert ez a közösség szent célja, nem? –, vagy hagyjunk fel a nemzedékesdivel, ha választásra kerül sor, válasszuk a jobbat, közöljük a fontosabbat, címkék és minősítések nélkül.”¹⁴

¹¹ Martos–Palotás, *i. m.*

¹² Molnár Gusztáv (szerk.): *Transzcendens remény*, Pallas-Akadémia Könyvkiadó, Csíkszereda, 2004. (A bibliográfiai hűség kedvéért azonban meg kell említenünk, hogy a jegyzékben „1976-79 között megjelenő vasárnapi melléklet”-ként szerepel. A *Limes*-kör tévedése nem egyedülálló, az *Új Magyar Irodalmi Lexikon* is 1976-tól datálja a *Fellegvár* megjelenését.)

¹³ Minderről bővebben írtam: Miklós Ágnes Kata: *A harmadik Forrás-nemzedék publikációs lehetőségei*. ÁVF Tudományos Közlemények, Budapest, 2001.

¹⁴ Palotás Dezső: *Van-e vitakedv, és ha igen, miért nincs?*. = *Igaz Szó: Ősz*, 1978. 43-45. l.

Érdekes módon ez az elhatárolás csak a szépirodalmon belül történt meg: a fiatal kritikusok és elméleti írók számára jóval több publikációs lehetőség adódott a „felnőtt” folyóiratokban. A *Korunk* 1977/6-os száma például Aradi József, Molnár Gusztáv, Egyed Péter és Dankanits Ádám esszéit, Mózes Attila *Forrásjelenségek* című tanulmányát közölte. Ez utóbbi említése arra is alkalmas, hogy a „nemzedékesdi” egy másik sajátosságát említsem meg. A hetvenes években induló szerzők kénytelenek voltak fokozottan figyelni egymás munkásságára, tehát az ismertebb, viszonylag több publikációs lehetőséggel rendelkező szerzők elsősorban a velük (majdnem) egykorúakról írtak. Kissé sarkított fogalmazással élve: a társaság voltaképpen „önrecenzeálta” magát. Csak az 1978-as év *Korunk*-recenzióiból szemelgetve: Balla Zsófia Egyedről és Szócsról írt (7. szám), Szócs Géza Egyed Péterről (szintén 7. szám), Boér Géza Markó Béláról (12-es szám). A fiatalabb szerzők számára gyakoribb publikációs lehetőséget nyújtó fórumok, elsősorban az *Echinox* és a *Fellegvár*, terjedelmi problémákkal küszködtek és nem voltak alkalmasak arra, hogy a tágabb nyilvánossággal megismertessék a műveket. Gyakran nevezték ezeket a fórumokat „vezetékes rádióknak” – olyannak, amely csak drótok hálózatán keresztül (vagyis csak adott körülmények megléte esetén) képes eljuttatni adását a címzetthez. A *Korunk*-ankétoknak is visszatérő témája a „vezetékes nyilvánosság” – néha meglehetősen ingerült hangulatban.

„Cs. Gyimesi Éva: Azt hiszem, objektíve *nem* olyan mostoha körülmények között jelentkezik ez a nemzedék, amely az *Echinox*, a *Fellegvár*, újabban a *Napoca universitară* hasábjain is jelentkezett. Ha most megnézzük, milyen fórumai vannak ennek a nemzedéknek, nem is lehet azt mondani, hogy annyira kevés.

Egyed Péter: Milyen nyilvános fórumai? Ezek nem nyilvános fórumok.

Cs. Gyimesi Éva: Engedd meg, hogy befejezzem, jó?!?! Ha nem is nyilvános fórumok ezek, a kereket, a lehetőséget szerintem most sem töltjük ki eléggé lényeggel.”¹⁵

Az *Echinox* sorsa és problémái folyamatosan vissza-visszatérnek az említett ankétban. Szócs Géza hozzászólása például (igaz, nevek nélkül) az *Echinox* működésének egyik legnagyobb botrányát is említi: „Az *Echinox*ot tényleg nem olvasta senki azok közül, akik a kultúrában számítottak, legalábbis úgy tűnt, egészen addig, amíg egy cikk valamiért fel nem bosszantotta azokat, akiknek szívügyük volt az a bizonyos probléma. Egyik fiatal írónkról egy rendkívül megbélyegző hangú írás jelent meg az *Echinox*ban. Azt a fiatal író a felnőtt kultúra – ezt most mint munkaterminust használom – a magáénak ismerte el, és nem véletlenül. Ezek után egyik lapunk egyik szerkesztője megkereste egyik kritikusunkat, és kezébe nyomta azt a bizonyos példányt, hogy «né, mit írnak erről». És akkor már egyszerre megszűnt az *Echinox* «észre sem vettsége». Amíg csak X, Y, N, Z jelent meg benne, addig úgy tűnt, hogy nem figyelnek ránk. Amikor a kultúra «szentségei» forogtak «veszélyben», akkor rögtön olyanforma válasz született, hogy «le a pályáról» vagy «ki a pályáról».”¹⁶ (Maga a történet dióhéjban: Palotás Dezső Győrfi Kálmán *A nagy kórház* című kötetéről írt lesújtó kritikáját az *Utunk* hasábjain éles hangon támadta Szócs István: A választ viszont – mivel minden országos terjesztésű irodalmi lap elzárkózott a közlésétől – tetemes késéssel adta ki az *Echinox*. A „nyilvános fórumokat” olvasó nagyközönség tehát a vitának csak egyetlen töredékét ismerhette meg – és azt gondolhatta Palotásról és kritikájáról, ami csak jólesett.)¹⁷

Az *Echinox* megalakulásának kezdeti pillanatai sem voltak „viharmentesek”. 1968 őszi szemeszterének kezdetén merült fel először komolyabb formában egy magyar egyetemi diáklap alapításának terve. Az Ágoston Vilmos, Bíró Béla és Molnár Gusztáv szerkesztésében tervezett *Új Hajtást* azonban különböző okok miatt nem pártolta az egyetem rektori hivatala, ehelyett az *Echinox* keretein belül ajánlottak fel három magyar oldalt. A visszaemlékezések szerint hiába is vártak arra, hogy „az idősebbek” kiálljanak mellettük: Jordáky Lajos „azt mondta a tenyerét felmutatva, hogy ha csak ennyi papírt adnak is, azt is tele kell írni. És kiselőadást tartott mindenkori tragédiáink okairól.”¹⁸ Balogh Edgárt pedig „behívták a mi ügyünkkel kapcsolatban a belügyre, és ott ő egyáltalán nem nyilatkozott pozitívan a mi kezdeményezésünkről. Sőt, első találkozásunk alkalmával elővette a már megindított háromnyelvű lapot, az *Echinox*ot –

¹⁵ A szóértés előfeltételeiről. = *Korunk*, 1980/1-2., 41-62.; 49-50. l.

¹⁶ I. m., 66. l.

¹⁷ A három cikk: Palotás Dezső: *Kötetet, gyorsan, Echinox*, 1975., 9-10.; Szócs István: *Kiállítást, gyorsan, Utunk*, 1976/5., 5.; Palotás Dezső: *Nem illik, Echinox*, 1976/7-8., 21. l.

¹⁸ Rostás Zoltán hozzászólása, *Echinox*-alakzatok. = *Korunk*, 1980/1-2., 66-67. l.

a címében sem kérdeztek meg minket – és azt mondta: itt van egy kicsi hely, írjatok, használjátok ki, legyen a tietek. Mi akkor nagyon kiábrándultunk, hogy a mi vezetőink, akikkel szellemi közösséget vállaltunk, azok ennyire megalkuvók; hogy látták, végig küzdötték az egészet, és utána rögtön lemondanak róla.”¹⁹

A terjedelmi probléma, a saját lap kérdése már/még megjelenik egy 1972-es cikkben is: „Mivelhogy diákköltőinknek, prózaíróinknak, fiatal publicistáinknak nincs saját egyetemi lapjuk, a három magyar és egy német nyelvű oldal irodalmiasítása tűnt a legésszerűbbnek. A fiatal irodalmárok fórumát képviselő lap létrehozatala persze végképp megoldaná a kérdést. A néhány oldallal való gazdálkodás viszont rendkívül nehéz feladat, s bizonyos területekről való részleges vagy teljes lemondást követel.”²⁰ Két évvel később viszont már végképp le kellett mondani a saját lap indításának reményéről.

„Ha a történelmi folytonosságot akarjuk újrateheríteni”

Említettem már, hogy a *Korunk* történetének talán legsúlyosabb válságai szintén a hetvenes évekre datálhatók. Ezek részben egzisztenciális, részben pedig ideológiai okokra voltak visszavezethetőek. Sajnálatos módon a lap terjedelmének radikális csökkentése, a cenzúra egyre határozottabb beavatkozása éppen abban az időszakban sújtotta a folyóiratot, mikor már határozottan körvonalazódott egy elodázhatatlan váltás szükségessége. Mindehhez azonban, ha dióhéjban is, át kell tekintenünk a *Korunk* két folyamának a hetvenes évek elejéig ívelő történetét.

A *Korunk* első folyamának 1926-os alapításától az 1940-es betiltásig terjedő időszak viszonylag törésmentes ívként írható le. Az 1926-29-es időszakban Dienes László volt a főszerkesztő; az „európai tudat érvényesülését” sürgető, egymással ellentétes világnézetek jelenlétét meghirdető beköszöntője feltűnően hasonlít Gaál Gábor 1929-es „közös európai ünnepet” hiányoló szerkesztői indulásához. A kezdeti különbség csak abban látszott megnyilvánulni, hogy a dienesi „művelt nyugati szemle”-igény mellett megjelent „a kelet érvényesülése” is. Az egyetemes magyar irodalmiság szellemében szerkesztett folyóirat ideológiája fokozatosan tolódott egyre inkább a marxizmus irányába, egészen a harmincas évek népfertos fordulatáig és az 1940-es betiltásig.

A második folyam 1957-es indulása a *Korunk* céljainak új meghatározását is igényelte. Balogh Edgár programadó írása²¹ tartalmazta ugyan az egyetemes magyar irodalom igényének Gaál Gábor-i hagyományát, emellett azonban a szocialista hazafiságot és a proletár internacionalizmust állította előtérbe, feltűnően hangsúlyozva a Román Munkáspárt jelentőségét.

A fokozatosan átalakuló olvasótábor a hatvanas évek végére, a hetvenes évek elejére, arra a következtetésre vezette a *Korunk* főszerkesztőjét, Gáll Ernőt, hogy már nem lehet pusztán csak ragaszkodni az 1957-es szerkesztési elvekhez, hanem igazodni kell a reális olvasói igényekhez – tematikával, szerzőtáborral, struktúrával egyaránt. „A gerontológia veszélyét felismerve, az ifjúság reális gondjai felé haladó szerkesztés a jövőalakítás súlyának megfelelő helyet igyekezett, kezdett biztosítani a nemzedékek vitájának.”²² Ennek köszönhető az 1973 júniusi *Ankét a nemzedékről* létrejötte is. A *Korunk* 1973/6-os száma egyébként nem csak ennek az ankétnak a közlése révén mutatható be a generációváltás kérdéskörének felvállalójaként. Ugyanebben a számban jelent meg Susan Sontag *Az öregedés kettős mércéje* című esszéje és ami talán még ennél is jelentőségesebb, Bretter György munkája, a *Hipotézis a nemzedékek kettős nyelvéről* is.

Kétségtelen, hogy ez a tematikusnak is mondható szám új lehetőségeket és új kérdésfelvetéseket dobott be a romániai magyar köztudatba. A Rácz Győző által írt ankét-bevezető²³ szinte fogcsikorgató optimizmussal próbál meggyőzni arról, hogy „bár másként vélekednek bizonyos problémáinkról az idősebb nemzedékhez tartozó írók, tudósok, közéleti emberek és másként a középnemzedék vagy a legfiatalabb nemzedék képviselői, mindenik válaszban ki nem mondottan is van valami alapvetően közös: a haladás, a szocializmus eszméinek való elkötelezettség.” Sokkal meggyőzőbb az a pont, ahol ugyan „a

¹⁹ Martos Gábor interjúja Ágoston Vilmossal: „Ez a nemzedék nem akarta becsapni magát”. = *Életünk*, 1991/10., 898-905.l.

²⁰ Cselényi László: *Diáklapunk, az Echinox*. = *Utunk*, 1972/21., 8.l.

²¹ Balogh Edgár: *Új humanizmus örbelyén*. = *Korunk*, 1957/1.

²² Kántor Lajos: *Történelmi tévedések (Távlatok?)*. = *Korunk*, 1990/1., 7.l.

²³ Rácz Győző: *Nemzedék és magatartás*. = *Korunk*, 1973/6., 835-839.l.

szocializmust megelőző társadalmi-gazdasági rendszerek” során kialakult helyzetekről szól, de sajátos módon inkább a *jelen*ről beszél. „A történelemben soha, egyetlen fiatal vagy idősebb haladó nemzedék sem azért került konfliktusba retrográd törekvéseket képviselő nemzedékekkel, csoportokkal, politikai törekvésekkel, mert *nem akart* ezekkel kollaborálni, hanem mert az az objektív, történelmileg, társadalmilag meghatározott feltétel-rendszer, amely kihatott magatartására, az együttműködést sok esetben és sok területen *objektíve* lehetetlenné tette.”²⁴

Az ankétindító kérdőív *tíz kérdése* gyakorlatilag lefedte a nemzedéki problémák minden lehetséges vetületét:

Szó esett bennük

1. a nemzedéki hovatartozást döntővé tevő szférák meghatározásáról;
2. a múlt és jelen nemzedéki gondjainak különbségéről és hasonlóságáról;
3. a mai nemzedéki csoportképződés lehetőségeiről;
4. Ortega y Gasset koncepciójának egy nemzedéknyi időn belül létező négy csoportjáról;²⁵
5. a nemzedéki elvárások teljesülésének mértékéről;
6. az eszmények és történelmi adottságok konfliktusba kerüléséről;
7. az előző/következő nemzedék „belső világának” „utó/előélhetőségéről”;
8. a vállalt tanítómesterekről és tanítványokról;
9. a felszabadulás utáni élet „évjáraitáról”;
10. valamint a nemzetiség és nemzedéki probléma összefüggéséről.²⁶

Ugyanez az igényesség mutatkozott meg a válaszadók „összeválogatásában” is: a „nagy öregektől” egészen középiskolai diákokig terjedt a nemzedéki skála; magyarok és románok egyaránt megszólaltak; a foglalkozást tekintve írók, költők, szerkesztők, tanárok, filozófusok színházi emberek, tanulók válaszai jelentek meg.

A jelen tanulmány szempontjából legérdekesebbnek tekinthető válaszok az első kérdésre érkeztek. Ezt ugyanis a válaszadók (kevés kivétellel) a generációk közötti hatalmi konfliktusokat firtató kérdésként értelmezték. Voltak, akik megkísérelték humorral elütni a kérdést. (Bajor Andor és Domokos Géza például a gyorsúszók, általános iskolások, aggmenházi ápoltak és ifjúsági klubtagok nemzedéki hovatartozásának meghatározottságára hívta fel a figyelmet.) A legtöbb válasz azonban igencsak erős személyes problémákra is utalt. A fiatalabbak esetében mindenképpen. „Mit tegyünk ma? Mi lesz holnap? Mi van és mi lesz nemzedékünkkel, nemzetiségünkkel, az emberrel? Ahogyan erre a kérdésre válaszolunk, talán ez határoz meg bizonyos (nem merev!) nemzedéki szférát.” (Parászka Miklós) „A nemzedéki hovatartozás az egyén szempontjából döntő minden esetben. A társadalom szempontjából akkor, amikor a nemzedékek megnyilatkozhatnak.” (Bodó Barna) És, talán a leginkább konkrét megfogalmazásban: „Hol döntő a nemzedéki kérdés? Azt hiszem, a *batalom* szférája az, ahol ez igen fontos. A fiataloknak várniuk kell.” (Tamás Gáspár Miklós.)

A hetvenes évek nemzedéki hatalmi konfliktusainak okára tapint rá Balogh Edgár hozzászólásának erre a kérdésre vonatkozó részlete is: „Itt sem akárkinek adom a pálmát, divatalakulások, sznobságok jövőtlenek. Ellenben a magam ifjúságának a titkát fedem fel, amikor a maradandóságot újólág azoknak a kisközösségeknek előlegezem, melyek a kor műveltségének friss egybegyűjtésével és hazai alkalmazásával a tömegek további szolgálatát vallják: a szocialista államiságba reálisan beilleszkedő magyar nemzetiség haladó elkötelezettségét, a «vallani és vállalni» korszerű változatát, dolgozónk felemelkedésének mindenkor közületi és szakmai előmozdítását, a tájainkon történelmileg kibontakozó együttélés néptestvériség-modelljét a teljes egyenlőség igényével s a saját hagyományainkból tovább sorjázó európaiság érzékeny világhumánusát.”²⁷

²⁴ *I. m.*, 837.

²⁵ „túlélők”, *batalmon lévők*, *ellenzékiek*, „váltásra készülők” (*vagyis a legfiatalabbak*)

²⁶ *Korunk*, 1973/6., 840.l.

²⁷ *Érdemes felbívni itt a figyelmet Balogh Edgár álláspontjának konstans voltára, mely részint az Új humanizmus örbelyén (Korunk, 1957/1.), részint pedig A szövegértés előfeltételeiről (Korunk, 1980/1-2.) keretein belül megjelenő szövegekben nyilvánul meg.*

Az ankét nem ad(hat)ott megoldásokat a nemzedéki problémákra, de legalább annyit sikerült pontosá tenni, pontosan *miben* nyilvánultak meg ezek a problémák. Figyelembe véve az ankét terjedelmét, nem kételkedhetünk benne, hogy Gáll Ernő és szerkesztőbizottsága valóban fontosnak tekintette az abból levonható következtetéseket. Már maga a megkérdés ténye is a fiatalabb generációk munkásságának a folyóiratba emelését jelentette. Bármennyire helytelenítette Rácz Győző „Tamás Gáspár Miklós «hetyke» szűkszavúságát, kioktatását”, egyúttal elismerte „nemes pedagógiai óhaját”²⁸ is. Ettől a lehetőségtől fosztott meg mindenkit „az objektív, történelmileg, társadalmilag meghatározott feltétel-rendszer” megváltozása.

„Feleakkora és kétszer olyan drága”

A már többször is említett Palotás-interjúban bukkan fel egyik oka annak, hogy miért *nem* sikerült a fiatalabb generáció tagjainak „révbe”, vagy legalábbis több publikációs lehetőséghez jutniuk. „Emlékszem arra – ez ’73-74-ben lehetett – amikor egyszerre felemelték a papír árát és ugyanakkor csökkentették felső diktátummal a folyóiratok terjedelmét: emlékszem, ott üldögélt Bretter a *Korunk*-nál, és mindenki panaszkodott, hogy a *Korunk* akkor most fele akkora lesz és majdnem kétszer olyan drága, és akkor azt mondta Bretter: hát igen, *A Pál utcai fiúkban* is azt mondta a törökmézáros, hogy hát most kevesebb, hát most drágább.”²⁹ A folyóiratok terjedelmének felső diktátumra való csökkentéséről kizárólag ez az egy említés áll rendelkezésemre – sajnos azonban igencsak plauzibilisnek látszik. Már csak azért is nehéz pontos megállapításokat tenni, mert a hetente megjelenő *Utunk* és az eredetileg is igen karcsú *Igaz Szó* terjedelme nem változott. Amennyiben létezett ez a két egymást támogató utasítás, a jelek szerint a romániai magyar folyóiratok közül leginkább a *Korunk* helyzetét nehezítette meg.

Az ugyanis már szemmértékkel is követhető, mikor vált a *Korunk* (szinte pontosan) „feleakkorává”. Az első feltűnően karcsú kiadvány 1974 áprilisában jelent meg. Ha figyelembe vesszük, hogy a *Korunk* egész évi folyamán végigvonuló lapszámozással rendelkezik, még pontosabban meg lehet határozni a terjedelmében változást. 1973-ban 1935 oldalnyi anyag jelent meg, 1974-ben (ne felejtjük el, áprilisig a terjedelm változatlan) 1284 oldal, 1975-ben viszont már csak 976 oldal. Egy ennyire radikálisan csökkentett terjedelmű folyóiratba már fizikai lehetetlenség volt belezsúfolni mindazt, amit az *Ankét a nemzedékről* igényként megfogalmazott. Még akkor is, ha 1974 után igencsak elvétve akadt olyan *Korunk*-cikk, amely a még olvasható legkisebb, vagyis nyolcas betűméretnél nagyobbban nyomtatva jelent volna meg.

Nemcsak a terjedelem csökkentésében nyilvánult meg a (Romániában egyébiránt nem létezőnek nyilvánított) cenzúra működése. A folyóiratok szerkesztőségeinek rendelési kereteit addig csökkentették, hogy végül már nem adódott lehetőség külföldi lapok behozatalára. És, ami még tovább nehezítette a fiatal alkotók helyzetét, a szerkesztőségi posztok számát is limitálták, tehát szó szerint csak kihalásos alapon lehetett szerkesztőségi állásba jutni. Természetesen voltak kivételek (Egyed Péter *Kriterion*-szerkesztői posztja, Markó Béla munkája az *Igaz Szó* ifjúsági oldalainak és mellékleteinek szerkesztésében; vagy éppenséggel a *Fellegvár* szerkesztésének lehetősége Szöcs Géza számára), de még az is megtörtént, hogy az elhunyt szerkesztőségi tag posztját zárolták, tehát senkit sem lehetett felvenni a helyére. A ’73-as ankét következtetéseiből származtatható feladatok egy része megvalósíthatatlanná vált. A többiről már a ’80-as ankét beszél.

„Véleménykülönbségek elsősorban centrális kérdésekben vannak”

A *szóértés előfeltételeiről* ankét teljesen másként strukturálódott, mint az *Ankét a nemzedékről*. A *Korunk* 1980/1-2. számában megjelenő ankét már nem kérdőívvel, hanem szerkesztőségi vita révén próbált választ adni a nemzedéki kérdésekre. A magnófelvételt Markos Péter-Pál készítette, a lejegyzés Bretter Zoltán és Aradi József munkája volt. A vita után olvasható megjegyzés szerint azonban voltak olyan résztvevők, akik utólag kiegészítették a hozzászólásaik szövegét. Sajnos ezek a kiegészítések néhol nagyon is „kilógnak” a vita korpuszából – az ankét emiatt igen szerencsétlenül egyesíti az élőbeszéd pongyolaságát az írásos értekezések merevségével.

²⁸ I. m., 839.l.

²⁹ Martos–Palotás, i. m.

Gáll Ernő bevezető tanulmánya³⁰ az egyik legjobb bizonyíték arra, hogy a két ankét között eltelt hét esztendő nemcsak hogy megoldásokat nem hozott a generációs ellentétek kiküszöbölésére, de azokat még jobban súlyosbította. „Az összetett helyzet szorításában nemzedékeink kapcsolata számos tehertellel bonyolódott, súlyosbodott. Az elődök bizonyosságai nemegyszer illúzióknak mutatkoztak, időtálló-nak hirdetett értékek, pedig nemcsak átértékelésre szorultak, hanem egyszerűen leértékelődtek. Megingott nem egy régi jelkép hitele, és számos olyan fogalom és rítus, amely egy közösség szükségleteit, törekvéseit közvetítette, kiürült, s ily módon elveszítette vonzerejét. E feltételek közepette érthető, ha sokszor úgy érezzük, hogy apák és fiúk, sőt nagyapák és unokák egymáshoz való viszonya – legalábbis az eszmeiség, az értékorientációk síkján – konfliktusos.”³¹ Nagyon messze áll ez a rezignált, megoldásokról már nem is beszélő ténymegállapítás Rácz Győző 1973-as szövegétől, melyben a szerző optimizmussal hangsúlyozza: „Összes kérdéseinket az alkotó marxizmusra épülő tiszta szándékkal marxista világnézetű munkatársaknak tettük fel, akik – ha eltérő válaszokat is adtak rájuk – meggyőztek bennünket arról, hogy filozófiánknak a nemzedéki kérdésre adott válaszaiban is igaza van: a szocializmus felszámolja a nemzedéki antagonizmusokat, egy letűnő generációval nem hal meg végérvényesen a világ, és a feltűnő új nemzedékekkel folytatódik minden, amiért élni érdemes.”³²

A megszólalás sorrendjét alapul véve, a vita Gáll Ernő, Molnár Gusztáv, Egyed Péter, Palotás Dezső, Szász János, Rácz Győző, Csibi Károly, Cs. Gyimesi Éva, Könczei Ádám, Tóth Sándor, Szócs István, Juhász András, Balogh Edgár, Herédi Gusztáv, Balla Zsófia, Domokos Géza és Aradi József részvételével zajlott le. Tizenhét sajtóvevő, akik közül a legtöbben számos alkalommal hozzászóltak a felvetett témákhoz, és akik (mint ez sajnos kiderül) esetenként még az alapvető terminológiát is másként értelmezik. Ha nem az elemző, hanem „csak” olvasó szemével tekintünk az ankétra, kétségtelenül eszünkbe juthat, hogy a pokol útja is jó szándékkal van kiköveve. Az ankétról egyaránt lehetne háromsornyi és harmincoldalnyi terjedelemben is írni. Három sorban összefoglalhatók a született megoldások, és harminc oldalban a felvetett, tisztázandó kérdésekből levonható következtetések. Érdemes legalább egy részét ismertetni a vitának, hogy jobban rádöbbenhessünk, milyen konfliktusokat hozott felszínre az ankét – nemcsak nemzedékek között, de nemzedékeken belül is.

Miután megemlítette a *Vásárhelyi Találkozó* jelentőségét, a feltehetőleg leginkább konstruktív felvetés Molnár Gusztáv első hozzászólásában jelent meg: „Mivel ezt a találkozót a *Korunk* szervezte meg, tennék egy talán hasznosítható javaslatot. A javaslat a következő: fel kellene mérni, hogy kik tudnak érdemlegesen nyilatkozni vagy írni a '44 utáni korszakról, össze kell gyűjteni minél több anyagot, és az anyag egy részéből egy vagy két számot kell csinálni.”³³ Sajnos azonban még e felvetés előtt elhangzott egy szerencsétlenül fogalmazott mondata arról, hogy nem fontos kérdés, „hőbörögnek-e vagy ezoterikusak” a fiatalok az *Echinox*-ban vagy a *Fellegrárban*. Egyed Péter, a következő hozzászóló, megsértődött a „hőbörgés” kifejezésen, és a nyelvezet átalakításának, a metanyelvnek a kérdését vetette fel mint olyat, ami által megállapítható egyfajta megváltozott célrendszer. Palotás Dezső mindehhez hozzászólva közölte, hogy szerinte márpedig metanyelv nincs. Ennek nyomán Rácz Győző, Csibi Károly, Könczei Ádám, Molnár Gusztáv és Cs. Gyimesi Éva mindannyian kifejtették véleményüket a metanyelv mibenlétéről. Sajátos, de korántsem érthetetlen, hogy, mint a hozzászólásokból kiderül, még ezen a szűk társaságon belül is legalább háromféle értelmezése volt jelen a metanyelvnek: gondoltak rá a „tárgnyelvtől” eltérő, tudományos fogalomalkotásra alkalmas rendszerként; burkoltságra, rejtőzködésre kényszerülő nyelvhasználatként; és érthetetlen, zavaros, túlspekulált beszédmódként is. Közben sajnos már részben „elkalódott” Molnár Gusztáv javaslata is.

„Szász János: Tétélezzük fel inkább, hogy nincs metanyelv, hanem értjük egymást és egyetértünk. Akkor nem marad más hátra, mint amit Molnár Gusztáv mondott: nézzük meg, hogy mit csinálunk.

Rácz Győző: Molnár Gusztáv azt javasolta: mérjük fel, hogy mi történt 45 után a szellemi életben...

Szász János: Nemcsak a szellemi életben, hanem az egész társadalomban.

Rácz Győző: Tehát mérjük fel a rendelkezésünkre álló dokumentumok alapján, hogy mi történt itt a szellemi életben és a társadalmi valóságban 45 után, mert azoknak az elméleti jellegű, ún. elvi

³⁰ Gáll Ernő: *Nemzedéktől nemzedékig*. = *Korunk*, 1980/1-2., 31-40.l

³¹ *Im.*, 31.l.

³² Rácz Győző: *Nemzedék és magatartás*. = *Korunk*, 1973/6., 839.l.

³³ *A szóértés előfeltételeiről*. = *Korunk*, 1980/1-2., 41-62.; 43.l.

problémákat tisztázó vitáknak, amelyek eddig zajlottak, Molnár Gusztáv különösebb értelmét nem látja. Ez volna az ő programja. Az, hogy ezt *hogyan* valósítsuk meg, arról nem beszélt.

Molnár Gusztáv: Egy részleges javaslatot tettem...

Rácz Győző: Igen, hogy nézzük meg, mi történt a Vásárhelyi Találkozón.

Molnár Gusztáv: Nem. A *Korunk* különszámáról beszéltem, lehet, hogy irreális ez a javaslat, de konkrét javaslat, meg lehet nézni, mit lehet ebből kihozni.³⁴

Az ankétban fejtegetett kérdések azonban, ha nem is sikerült válaszolni rájuk, pontosan leképezik a hetvenes években felmerült problémákat. Gondolok itt elsősorban a minőség–felelősség nagyon is összetett kérdésére. Ahogyan Cs. Gyimesi Éva fogalmazott: „Nem személyeskedésként mondom, de nincs *senki*, aki a fiatalok dolgaival foglalkozna, és minőségi mércét szabna írásaiknak. Aki nem ideológiai, hanem minőségi szűrő legyen.”³⁵ A felvetésre érkező reagálások világossá tették, hogy mindezzel kapcsolatban több probléma is felmerülhet. Palotás Dezső, az örök békétlen, mindezt a nemzedéki szemlélettel magyarázta: a nagy ritkán megjelenő, „fiatalok” publikációi számára fenntartott oldalak esetében nincs válogatás, „ezek fiatalok ügyis”. Sajnos ismét kiderült, hogy az összetett kérdésre nincs válasz: Szócs István megállapította, hogy rendkívül káros az a gyakorlat, amikor a szerkesztők belejavítanak a kéziratokba, de alternatívaként csak annyit tudott javasolni: „Az igazi kritikát csak a nemzedéken belül lehet elvégezni.”³⁶ Ez viszont, mint tudjuk, lehetetlen olyan esetben, mikor a nemzedéknek nincsenek saját fórumai, vagy legalábbis ezek nem nyilvános fórumok. (Gondoljunk csak itt újólag a Palotás–Szócs vitára, melynek fele az *Utunkban*, másik fele az *Echinoxban* jelent meg...)

A minőség–felelősség kérdéskörben levont következtetések felsorolásával különösen jól be lehet mutatni azt, hogy a vita egyszerűen *nem adhatott* megoldásokat, hiszen az alábbiakat sikerült megállapítani: szükség van egyfajta minőségi szűrőre (ami nem jelentheti a kéziratokba való belejavítást); amennyiben egy alkotás a szerkesztőségi fiókban hever változtatás nélkül, hónapok múlva sem válik jobbá (akkor meg miért ne lehetne akár azonnal is megjelentetni); végül pedig, hogy a nemzedéken belül elvégzendő kritikára van szükség (melynek nincsenek nyilvános fórumai). Juhász András hozzászólásának sikerült körvonalaznia az igencsak elkészerítő helyzetet: „Saját minőségünkkel nyilvánosan csak akkor szembesülhetünk, amikor már túlléptünk rajta, s már csak szégyenkezünk miatta. Az egyéni önmeghaladás – ami nemzedéki jelentőségű is lehet – ilyen körülmények között kinek-kinek a magánügyévé válik. Nemcsak a szerző nem látja tényleges önmagát, az olvasó sem láthatja valóságos mivoltában a szerzőt.”³⁷ Valószínűleg Balla Zsófia tapintott rá leginkább arra, mi vált az ankét legnagyobb problémájává: „Azt hiszem, körüljártunk valamit, amiről mindenki beszélt, és mégsem mondtunk semmit.”³⁸ És sajnos, az is teljesen igaz, ami erre reakcióként érkezett:

„Rácz Győző: Ehhez két óra kellene. Még két óra.

Gáll Ernő: De megérné!

Szász János: Kéne hozzá tíz év.”³⁹

Pontosan tíz évvel későbből idézem Kántor Lajost, aki éppen erre a vitára reflektálva írja: „Sajnos később, a legutóbbi évtizedben nem az ilyen értelmű életkori és szellemi-cselekvésbeli megújítódás folytatódott, hanem az egyre kórosabb tekintélyelvűség került (kívül-belül) túlsúlyba... Az önként vagy kényszerűen vállalt szerep(ek)et majd a történelem ítéli meg.”⁴⁰

Úgy legyen!

³⁴ I. m., 44.l.

³⁵ I. m., 50.l.

³⁶ I. m., 52.l.

³⁷ I. m., 53.l.

³⁸ I. m., 55.l.

³⁹ I. m., 56.l.

⁴⁰ Kántor Lajos: *Történelmi tévedések (Távlatok?)*. = *Korunk*, 1990/1., 7.l.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Ankét a nemzedékről.

= Korunk, 1973/6, 835-864.1.

A szóértés előfeltételeiről.

7 Korunk, 1980/1-2., 41-62.1.

Balogh Edgár: Új humanizmus őrhelyén.

= Korunk, 1957/1.

Cselényi László: Diáklapunk, az Echinoux.

= Utunk, 1972/21., 8.1.

Echinoux-alakzatok.

= Korunk, 1980/1-2., 63-72.1.

Gáll Ernő: Nemzedéktől nemzedékig.

= Korunk, 1980/1-2., 31-40.1.

Kántor Lajos: Történelmi tévedések. (Távlatok?).

= Korunk, 1990/1., 7.1.

Kántor Lajos–Láng Gusztáv: A romániai magyar irodalom története 1945–70.

Martos Gábor: Marsallbot a hátizsákban.

Erdélyi Híradó Könyv- és Lapkiadó, Kolozsvár, 1994.

Molnár Gusztáv (szerk.): Transzcendens remény.

Pallas-Akadémia Könyvkiadó, Csíkszereda, 2004.

Palotás Dezső: Van-e vitakedv, és ha igen, miért nincs?

= Igaz Szó: Ősz, 1978. 43-45.1.

Rácz Győző: Nemzedék és magatartás.

= Korunk, 1973/6., 835-839.1.

Romániai Magyar Irodalmi Lexikon.

Új Magyar Irodalmi Lexikon.

Samu István*

A FOGYASZTÁS TERMÉSZETES MODELLJE - az élvezet, a haszon és a kár fogalma

I. Összegzés

Korunk közgazdaságtanának és ezen belül a mikroökonómiának a középpontjában a racionális ember áll, akinek a racionalitása abban nyilvánul meg, hogy szükséglet-kielégítésének maximalizálására törekszik. Az *egyénnek* felmerülő szükségletei kielégítéséhez javakra van szüksége, amelyek hasznosak számára, és ezáltal elégedettséget okoznak. Tehát a fogyasztó végső célja a haszon-maximalizálás, amelyet önös érdekeinek érvényesítésével tud megvalósítani. A hasznosság fogalma, pedig a javaknak az a tulajdonsága, hogy képesek kielégíteni a felmerült szükségleteket és ez által elégedettség érzetet nyújtanak.

Már Pareto is felhívta a figyelmet arra, hogy a fenti gondolatmenet nem kielégítő. A kívánatos jószágot nem lehet egyben hasznosnak is tekinteni, mivel a káros jószág is lehet kívánatos az egyén számára. Mivel látta, hogy mást jelent a közgazdaságtanban a hasznosság fogalma, mint a köznapi értelemben, ezért megkülönböztetésként az ophélimité (gazdasági haszon) kifejezést ajánlotta. Ugyanígy tett Irving Fisher is, aki újabb műkifejezést alkotva *wantability*-nek nevezte el a kívánatosságot *utility* helyett. Ezek a próbálkozások azonban nem jártak sikerrel és a jószágok által nyújtott élvezetet, elégedettségérzetet a mai napig a hasznosság szó jelöli.

Munkám célja a Pareto és Fisher által jelzett probléma megoldása, és a fogyasztás természetes modelljének felrajzolása. Amennyiben a hasznosság fogalmát nem *a szubjektív értékelmélet által meghatározott, hanem természetes (objektív) értelemben használjuk* – hasznos az életre pozitív dolgok összessége, illetve azok, amelyek képesek megakadályozni a kár bekövetkeztét –, akkor a fogyasztásnak nem csak egy, hanem három meghatározó elemét lehet megkülönböztetni egymástól. Ez a három tényező az élvezet (közgazdaságtanban használt szubjektív haszon), az objektív haszon és kár. A fogyasztási modell tehát két olyan tényezővel egészül ki, – felrajzolva a szükséglet-kielégítés teljes körét –, amelyek eddig is megvoltak, de nem vették figyelembe őket. A fogyasztó végső célja az élvezetek maximalizálása, az élvezet nagysága alapján választja ki, hogy melyik szükségletét elégítse ki és melyik jószággal, függetlenül attól, hogy a valóban hasznos vagy káros az életére.

A fogyasztásnak öt kategóriáját lehet megkülönböztetni egymástól, aszerint, hogy objektív haszon és/vagy kár keletkezik a fogyasztás eredményeként, illetve, hogy a haszonmaximum és az élvezet telítettségi pontja milyen viszonyban áll egymással. Az öt típus a következő: ideális, alul, túlzott, vegyes és káros fogyasztás.

II. Az érték két kategóriája: a használati érték és a csereérték

Az érték a közgazdaságtan egyik alapfogalma, amelyet nagyon sokféle értelemben használunk. Arisztotelész volt az első, aki megkülönböztette az érték két fajtáját, ha pontosan még nem is így nevezte őket.¹ A használatot a természetes, a cserét a természetellenes gazdagság körébe sorolt.

* Vállalkozásszervező Szak, végzős hallgató, Általános Vállalkozási Főiskola

¹ „Minden vagyontárgynak kétféle használati módja van, s mindkettő magával az illető tárggyal áll vonatkozásban, de nem ugyanazon értelemben, hanem az egyik annak sajátos lényegén alapul, a másik azon kívül esik; például a lábbelit lehet használni, és el lehet cserélni.” Arisztotelész: *Politika*. Gondolat Kiadó, Budapest, 1969, 95. l.

Az arisztotelészi gondolat továbbfejlesztéséhez, mintegy kétezer évet kellett várni, egészen Adam Smith-ig. A modern közgazdaságtan korának beköszönte előtt már sokan foglalkoztak ezzel a kérdéssel, de igazi értékelméletet nem tudtak alkotni. Smith „A nemzetek gazdagságában” definiálta az érték fogalmát, amennyiben megkülönböztette egymástól a használati értéket és a csereértéket.² Smith értékelméletét David Ricardo finomította tovább, aki fő művét Smithnek az értékről szóló bekezdésével kezdte, amit saját maga kiegészített.³ A hasznosság fogalma Smithhez hasonlóan Ricardonál sem játszott fontos szerepet, de ebből a gondolatából kiolvasható a hasznosságról való felfogása, és ez a későbbiek szempontjából fontos összehasonlításra ad lehetőséget. Mint írta, egy jószág akkor hasznos, ha valamilyen módon kielégít egy szükségletet. *Később ezt az álláspontot osztotta Marx is.*⁴

Ebben az értelemben, ahogy már kezdetektől fogva a hasznosság, a használat kifejezése a szükséglet-kielégítéshez kötődött. Tény, hogy minden emberi cselekedet közvetve vagy közvetlenül valamely fajta szükséglet kielégítésére vezethető vissza. A felmerülő szükségletek határozzák meg, hogy mit miért teszünk, milyen javakat fogyasztunk és milyen gyakorisággal. Az egyes szükségleteket kielégítő jószágok, és a hasznosság közé azonban csak akkor lehetne egyenlőségjelet tenni, ha minden szükséglet valóban hasznos lenne az egyénre nézve.

Az utilitarista szemléletet szerint, amelyet talán Bentham fejezett ki a legjobban,⁵ az ember a hasznosság vagy a legnagyobb boldogság elve alapján dönti el, hogy mi helyes és mi helytelen és ezen alaphelyzetből következik mindenfajta emberi cselekedet.

A hasznosság fogalmát Bentham másképp definiálta, mint a munkaérték-elmélet képviselői.⁶

Bentham az egyéni cselekvés mozgatórugójának – a hasznossággal rokonértelemben használt – élvezetet és a fájdalmat tartotta együtt. Nemcsak egy tényezőt vélt minden emberi cselekedet kiindulópontjának, hanem látta, hogy az élvezet párban áll a fájdalom elkerülésével. Ezzel felrajzolta az emberi tevékenység szinte teljes spektrumát, amelynek a marginalisták csak az egyik felét, a haszonmaximalizálás elvét vették át, de azt, hogy az élvezet és a fájdalom, a haszon és a kár párban állnak egymással már nem illesztették be elméletükbe. Bentham a hasznosságot nem a szükséglet-kielégítéshez kötötte, de nem is ennek a szónak a köznapi értelmét értette alatta. Ezért is alkalmazták később a legnagyobb boldogság vagy a legnagyobb öröm kalkulust. Benthammal kapcsolatban gyakran megjegyzik, hogy a határhaszon-elmélet egyik előfutárának tekinthető, mivel ő volt az, aki először utalt az élvezet intenzitási fokára. Ez

² „Az ÉRTÉK szónak, ezt jól meg kell jegyeznünk, két különböző értelme van; hol egy bizonyos tárgy hasznosságát fejezi ki, hol pedig a tárgy birtoklásával járó azt a képességet, hogy érte más árukat lehet vásárolni. Az egyiket „használati érték”-nek, a másikat „csereérték”-nek nevezhetjük. A legnagyobb használati értékkel bíró dolgoknak gyakran csekély vagy éppenséggel semmi a csereértéke, viszont a legnagyobb csereértékű dolgoknak sokszor nincs vagy csak kevés a használati értéke. Semmi sem hasznosabb a víznél, de vásárolni vagy cserébe kapni jóformán semmit sem lehet érte. A gyémántnak viszont alig van használati értéke, általában mégis nagyon nagy mennyiségű áru kapható érte.” Adam Smith [1776]: *A nemzetek gazdagsága*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1991, 37. l.

³ „A hasznosság ezek szerint nem mértéke a csereértéknek, bár annak szempontjából okvetlenül lényeges. Amennyiben egy jószág semmiképpen nem hasznos, más szóval, ha semmi úton-módon sem járul hozzá szükségleteink kielégítéséhez, úgy minden csereérték híján való, bármennyire ritka, vagy akármekkora munkamennyiség szükséges az előállításához” David Ricardo [1817]: *A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1991, 9. l.

⁴ „Valamely dolog hasznossága használati értéké teszi azt.” „A használati érték csak a használatban, vagyis a fogyasztásban valósul meg.” Karl Marx [1867]: *A tőke I. Magyar Helikon, Budapest, 1967, 44. l.*

⁵ „A természet az emberi nemet két szuverén úr - a fájdalom és az élvezet - kormányzata alá helyezte.” Jeremy Bentham [1789]: *Bevezetés az erkölcsök és a törvényhozás alapelveibe*. Márkus György (szerk.): *In: Brit moralisták a XVIII. században (677-761. l.)*. Gondolat Kiadó, Budapest, 1977, 680. l.

⁶ „Hasznosságon bármely tárgy azon tulajdonságát értjük, miáltal az jótéteményt, előnyt, élvezetet, jót vagy boldogságot (mindez jelen esetben egyre megy) létrehozni hajlamos, illetve (ami ismét csak egyre megy) hajlamos megakadályozni azt, hogy bármiféle kár, fájdalom, rossz vagy boldogtalanság érje azon felet, akinek az érdeke szóban fogog.” Uo., 682. l.

igaz is, de mint a fentiekből kiderült, az élvezet fogalmát ő teljesen más értelemben használta, mint az őt követő marginalisták. Emellett az élvezet intenzitását nem kapcsolta össze a csereelmélettel.

A haszonelvűséggel kapcsolatban a legfontosabb kérdés, hogy ez az idea – ami lényegében ugyanazt jelenti, mint az arisztotelészi „jó az, amire minden irányul”⁷ gondolat – igaz-e a fogyasztásra nézve. Ugyanabban a korban, amikor Bentham és Mill általánossá tette ezt a nézetet, Darwin a természetes kiválasztásra nézve is igaznak gondolta a haszonelvűséget. A természetes kiválasztás követelményének megfelelően csak azok a fajok, illetve az élőlények szervezetének azok a változásai maradhatnak fenn, amelyek objektíve hasznosak számukra. Ha nem így volna, akkor a létért folyó küzdelem versenyében kipusztulnának. A számukra nem hasznos testrészeket az élőlények nem működtetik, s ezért azok visszafejlődnek vagy elcsökevényesednek. Ha a fogyasztás során az emberek önsorsrontó életet folytatnak, ami hátrányos számukra, akkor ez nem jelenti azt, hogy több generációt követően felhagynának a számukra ártalmas jóságok fogyasztásával, vagy kipusztulnának. Az embernek nincs természetes vetélytársa, így a létért folyó küzdelem sem érinti. Jó példa erre a szenvedélybetegségeket kiváltó jóságok köre. A haszonelvűség elvét tehát a fogyasztásra nem lehet alkalmazni.

A határhaszon-elmélet képviselői – Jevons, Menger és Walras – felfogása a hasznosság fogalmáról megegyezett Ricardoéval, mindegyikük a szükséglet-kielégítés képességéhez kötötte a jóságok hasznosságát, azzal a jelentős különbséggel, hogy a neoklasszikus elméletben az egyén szubjektív ítélete határozza meg, hogy mekkora hasznosságot tulajdonít az elfogyasztott jóságoknak.⁸ A szubjektív hasznosság végső fokának felismerésével Jevons meg tudta magyarázni a gyémánt-víz paradoxont.⁹

A hasznosság végső fokát, mint tudományos kifejezést alkalmazta a köznyelvben használatos megfogalmazás helyett. Jevons tehát az utilitarista eszme hatására tudatosan választotta a hasznosság szót.

Vilfredo Pareto nevééről először mindenkinek a róla elnevezett törvény illetőleg a Pareto optimum jut az eszébe. Munkásságának másik nagy tetteről, a közgazdaságban használt hasznosság fogalom logikai ellentmondásának felfedezéséről a szakirodalomban korábban alig (és csak mellékesen) esett szó. (Anderson [1911], Fisher [1918], Abay [1929], Heller [1943], Schumpeter [1949], Stigler [1950], Kauder [1965]). Pareto nem tudta elfogadni a hasznosság kifejezésének hagyományos meghatározását, mivel a kívánatos jóság az egyén számára káros is lehet. A kívánatos és a hasznos jóságot, pedig nem lehet összekeverni egymással. Ezért a haszon helyett a gazdasági haszon (ophélimité, ophelimity) kifejezést ajánlotta, mintegy megkülönböztetésként a hétköznapi használattól.

Az alternatív hasznosság-fogalmakat két csoportba lehet sorolni. Az elsőbe tartoznak azok, amelyeket a hasznosság elterjedésével egy időben használtak alkotóik. Ilyen például Gossennél a *Derk-t des letzten Atoms*, Walras-nál a *rareté* és az *intesité du dernier besoin satisfait*, Schumpeter-nél a *Wertintensität des letzten Teilchens*, Cassel *Knappheit*-ja vagy a *marginal desirability* Marshallnál és Gidenél vagy Irving Fishernél. A második körbe tartoznak azok a kifejezések, amelyeket annak tudatában alkottak meg szerzőik, hogy a hasznosság kifejezése nem megfelelő arra a folyamatra, amire használják. Ide tartozik az *ophélimité*, a *wantability* és a *want*.

Pareto volt az egyik közgazdász, aki látta, hogy a hasznosság szubjektív értelmezéséből könnyen előfordulhat az *a helyzet*, hogy egy jóság, ami objektíve káros az ember számára, az hasznos a közgazdaságban. Márpedig ami káros, az nem lehet ugyanakkor hasznos is.

Bentham mellett Pareto vette számításba azt az alapvető ténytet, hogy a jóságok ártalmasak, azaz károsak is lehetnek az egyénre nézve. Sajnos ezt a ténytet nem építette be elméletébe, amely megmaradt annál, hogy a javak csak hasznosak lehetnek gazdaságilag, a valódi hasznossággal nem foglalkozott. Új kifejezést alkalmazott, de nem definiálta a *haszon* fogalmát és nem vezette be a *kár* fogalmát a közgazdaságban, pedig tisztában volt vele, hogy a javak ártalmasak is lehetnek a fogyasztók számára. Tehát Pareto nem oldotta meg az eredeti problémát. Hozzá hasonlóan Irving Fisher is feltette a kérdést, hogy valóban a

⁷ *Arisztotelész: Nikomakhoszi Etika, Gondolat Kiadó, Budapest, 1969, 5. l.*

⁸ *Menger „A nemzetgazdaságtan alapvonásaiban” a következőképpen határozta meg a hasznosság fogalmát: „Azokat a dolgokat, amelyek alkalmasak arra, hogy emberi szükségletek kielégítésével oksági viszonyba kerüljenek, hasznosságoknak nevezzük...” Carl Menger: A nemzetgazdaságtan alapvonásai. In: Alapművek, alapirányzatok. Bekker Zsuzsa (szerk.) [2000] Budapest, Aula Kiadó, 232. l.*

⁹ *„A víz az egyik legfontosabb dolog az életben, tehát az elfogyasztása révén nyert összhaszon nagy, de mivel rendkívül nagy mennyiségben áll rendelkezésre ezért a hasznosság végső foka közel áll a nullához és mivel a jóságok csereértékét a hasznosság végső foka határozza meg ezért a víznek nincs csereértéke.” William Stanley Jevons: A politikai gazdaságtan elmélete. In: Alapművek, alapirányzatok. Bekker Zsuzsa (szerk.) [2000]: Budapest, Aula Kiadó, 241. l.*

hasznosság-e a legmegfelelőbb kifejezés arra a fogalomra, amelynek a megjelölésére használják?¹⁰ Fisher a hasznosság alternatívájaként a kívánatosság (*desirability*) szót használta, de e helyett is alkotott két új műkifejezést, a szükségletet és a szükségességet vagy szükséglet-kielégítettséget (*want* és *wantability*)

A későbbiekben a *hasznosság* kifejezést már nem kérdőjelezték meg, az *ophélimité*, a *wantability* vagy a korábban használt *desirability* nem honosodott meg a közgazdaságtanban. Pareto kapcsán sokan megemlékeztek az elmúlt években is az *ophélimité* kifejezés jelentését¹¹ (McLure [1996, 2003], Marchionatti és Gambino [1997], Bruni és Guala [2001], Aspers [2001], Bruni [2004]), de Fisher *wantability*-je a feledés homályába merült, így a hasznosság tartalmi újragondolására nem került sor. Mindenki elfogadta a neoklasszikusok által véglegesített formát és már csak a hasznosság ordinális és kardinális jellegéről alakultak ki viták. Jól példázza ezt Samuelson „*Közgazdaságtanának*” utolsó, aktualizált kiadása.¹²

III. A szükséglet-kielégítés három eleme: természetes haszon és kár, élvezet (elégedettség, kívánatosság)

A hasznosság fogalmának közgazdaság-történeti megközelítése pontosításra szorul, amelyet már Pareto és Fisher is felvetett, amikor jelezték, hogy a szubjektíve hasznos jószág az egyén számára káros is lehet. Ez a helyzet az élvezet fogalmával, amelyet jelenleg a hasznosság fogalmával azonos értelemben használunk.

A két alapvető probléma:

1. Már a klasszikusok a szükséglet-kielégítés képességéhez kötötték a hasznosságot, de azt még objektíven fogták fel.
2. A neoklasszikusok az egyén szubjektív ítéleteként határozták meg a hasznosságot

Ha a hasznosság kifejezés helyett olyan szavakat alkalmazunk, amelyek a tényleges tartalomnak felelnek meg – élvezet, elégedettségérzet, kívánatosság –, akkor megkapjuk a szükséglet-kielégítés mindhárom tényezőjét. Az előbb felsorolt kifejezéseket Jevons keresztelte el a közgazdaságtudományban végleg hasznosságnak. Ezek a kifejezések, amelyek különböző fogalmakat takartak, összemósódtak, és az egyik kifejezés elfedte a többi jelentését.

1. számú táblázat

EGYMÁSNAK MEGFELELŐ KIFEJEZÉSEK

Hétköznapi (köznyelvi) kifejezés	Tudományos (közgazdasági) kifejezés	Általam használt kifejezés	Jelleg
(1) kívánatosság, élvezet, elégedettség, vágy, kielégítés	(1) hasznosság	(1) élvezet	Szubjektív
(2) hasznosság	–	(2) természetes haszon	Objektív
(3) kár	–	(3) természetes kár	Objektív
(4) nem kedvelt dolgok	(4) kár, negatív haszon, díszpreferált jószágok	(4) nem kedvelt, díszpreferált javak	Szubjektív

¹⁰ Fisher, Irving [1918]: *Is Utility the Most Suitable Term for the Concept It is Used to Done.* = *American Economic Review*, volume 8, 335-337. [<http://www.ecn.bris.ac.uk/bet/fisher/utlity.htm>]

¹¹ Pareto defined *ophelimity* as the relationship of convenience, which makes a thing satisfy a need or a desire, whether legitimate or not ([1896] 1964, sec. 5). Luigino Bruni and Francesco Guala [2001]: *Vilfredo Pareto and the Epistemological Foundations of Choice Theory.* = *History of Political Economy*, No. 1, 21-49. Ugyanezt az idézetet tartalmazza rövidebb formában Patrik Aspers [2001]: *Crossing the Boundary of Economics and Sociology: The Case of Vilfredo Pareto.* = *The American Journal of Economics and Sociology*, April/2001, 519-545.

¹² A fogalomtárként szolgáló kislexikonban a haszon szó alatt a következő meghatározás áll: „Javak és szolgáltatások elfogyasztásából eredő teljes elégedettségérzet.” Samuelson, Paul A. – Nordhaus, William D. [1948]: *Közgazdaságtan.* KJK-KERSZÖV, Budapest, 2000., 716. l.

A három tényező: *a természetes haszon, a természetes kár és az élvezet*. Az élvezet szóval jelölöm a jelenleg használt hasznosság-fogalmat, Pareto *opbelimité*-jét, Fisher *wantability*-jét. Az alternatívaként meg-lévő *kívánatosság* és *vágy* a jószág elfogyasztásából várható eredményt jelöli. Az *elégedettség* és a *kielégülés* már a tényleges szükséglet-kielégítésre utal, ahogy az *élvezet* is. Egyáltalán nem biztos, hogy az élvezet a legmegfelelőbb kifejezés arra a folyamatra, eredményre, amelyet egy jószág elfogyasztása okoz az egyén számára. Csak az bizonyos, hogy a *hasznosság* hibás terminusával mindenképpen jobb megoldás.

A természetes jelző egyrészt azt fejezi ki, hogy a fogyasztás természetéből adódóan beszélhetünk (természetes) haszonról, (természetes) kárról és élvezetről. Másrészt ez is egyfajta megkülönböztetés a közgazdaságtanban jelenleg alkalmazott hasznóságtól. A természetes szó mintegy kifejezi, hogy ez a fajta meghatározás használatos a mindennapi életben. A hagyományos közgazdasági felfogás szerint a használati érték a javak hasznosságát fejezi ki, a hasznosság, pedig azt jelenti, hogy a jószág emberi szükséglet kielégítésére alkalmas és ennek révén élvezetet okoz. Ebből a gondolatmenetből az következik, hogy minden jószág hasznos gazdaságilag – mivel közvetetten vagy közvetlenül kielégít egy emberi szükségletet – és minden józágnak van használati értéke.

A köznap megközelítésben nem arról szól a hasznosság, hogy a jószág elfogyasztása az egyénnek élvezetet okoz-e vagy sem, hanem arról, hogy az életére pozitív vagy negatív hatást gyakorol. Vegyük például az élvezeti cikkeket, az alkoholt, a kávé, a dohánytermékeket stb. A cigaretta kielégíti a dohányzás iránti szükségletet, vagyis ebben a felfogásban, gazdaságilag hasznos. De hasznos-e a dohányzás az emberi élet számára?

A Pareto, Fisher által kijelölt utat követve könnyen láthatóvá válik, hogy a szubjektív hasznosság (*a want, a wantability* és az *opbelimity*) mellett létezik objektív haszon és kár. A jószágok elfogyasztásából meg lehet állapítani, hogy az hasznos volt-e az egyén számára vagy nem. A hasznosság marginalista szubjektív felfogása nem értelmezhető, mivel ebben az esetben az egyén a számára káros jószágot is hasznosnak ítélni. Márpedig a kettő kizárja egymást. Az élet szempontjából egyféle hasznosságfogalom létezik, amelyet egyszerű kizáró feltétellel lehet meghatározni. Hasznos az a jószág, aminek az elfogyasztása nem káros az egyén életére, szervezetére, környezetére, illetve ami képes megakadályozni a kár bekövetkeztét.

A kár fogalma és jelentősége eddig a közgazdaságtanban lényegtelen kérdés volt. Ez adódott a hasznosság fentiekben vázolt helytelen meghatározásából, miszerint minden jószág gazdaságilag hasznos. Azt mindenki érezte, hogy származhat és származik is kár a szükséglet-kielégítés során, de ennek ellenére a téves hasznosságképzet miatt téves elképzelés látott napvilágot a kár természetéről illetően is. Példa erre Hal [2001] definíciója, mely szerint *a káros jószágok azon javakat jelentik, amelyeket a fogyasztó nem kedvel*. A kár legegyszerűbb megjelölésére mégis a „negatív haszon” kifejezés terjedt el. Ha a gazdasági hasznosság azokat a javakat jelöli, amelyeket a fogyasztó kedvel, vagyis amelyek élvezetet, haszonérzetet stb. nyújtanak számára, akkor logikus az, hogy a kár jelenti a jószágok nem kedvelt csoportját. A természetes hasznosságból kiindulva a kár valójában azokat a javakat jelenti, amelyek ártalmasak az egyén számára.

Ekkor újabb kérdés merül fel, amellyel szembe kell nézni. Miért fogyasztanak az egyének olyan jószágokat, amelyek objektíve nem hasznosak számukra, hanem károsak? A szükséglet-kielégítés oka nem lehet a haszon, hiszen a káros hatást kiváltó javak elfogyasztása nem jelent hasznot, mégis kielégítjük őket. Nyilvánvalóan valami „jó” is származnia kell a fogyasztásból az egyén számára. Ez a „jó dolog” nem más, mint a hiányérzet megszüntetése által okozott elégedettség, az élvezet. Az a jelenség, a jószágok azon tulajdonsága, amelyet eddig a közgazdaságtan a gazdasági haszon fogalmával jelölt, valójában az élvezet. Az egyén azért fogyaszt káros jószágokat, hogy élvezethez jusson.

Ebben fontos szerepe van az időnek is. A káros jószág elfogyasztásához nem elég az általa nyújtott élvezet, az is szükséges hozzá, hogy a kár időben később jelentkezzen, amennyiben a kár azonnal jelentkezik, az egyén nem fogja szükségletét kielégíteni. A káros szükséglet kielégítése során az egyén a jelenbeli élvezetért felvállalja a jövőbeli kárt.

Az egyén két vagy több felmerülő szükséglet közül illetve ugyanazon szükségletet kielégítő két vagy több jószág közül azt a szükségletet fogja kielégíteni, illetve azt a jószágot fogja választani – függetlenül attól, hogy ez káros vagy hasznos lesz a számára –, amelyik nagyobb élvezetet jelent számára, korlátozó feltételek fennállása nélkül.

Az eddigi értékelméletek kidolgozói mindig a csereérték meghatározását tekintették fő feladatuknak. Az ár, mint korlátozó tényező állandóan jelen volt a különböző fogyasztási modellekben. Az arisztotelészi természetes gazdagságot, a tiszta emberi magatartást és választást korlátok nélkül kell vizsgálni. Számos korlátozó tényező létezik, amely befolyásolja az egyéni választást. A leginkább vizsgált feltétel a rendelkezésre álló jövedelem, mivel az dönti el, hogy a piacon milyen javakat tud beszerezni a fogyasztó. Emellett azonban korlátok egész sora létezik, amely meghatározza a fogyasztó cselekvését. A kulturális, társadalmi, vallási szokások, a hit, a meggyőződés, az elkötelezettség, a hiedelmek, az egyén élete során szerzett különböző benyomások stb.

Vegyünk egy példát, átlagos fogyasztót, aki szereti a marhahúst. Ha fogyasztónk mélyen vallásos, akkor annak ellenére, hogy szereti-e a marhahúst, a böjt ideje alatt nem fog ilyen ételt enni. Az is lehet, hogy fogyasztónk a kergető-marhahús óta félelemből nem eszik többé marhahúst. Lehet, elhatározta, hogy vegetáriánus lesz; egyszer romlott húst evett, és azóta rá sem bír nézni. Megeshet, hogy éppen Indiában nyaral, vagy dolgozik, ahol a marha szent állat, így bármennyire is szereti, mégsem fogyaszthat marhahúst. Éppen ezért a diszpreferált javakkal ezen a szinten nem kell foglalkozni, hiszen korlátozó feltételek, valamilyen kényszer fennállása nélkül az egyének nem fogyasztanak ilyen javakat, mivel nem kedvelik őket.

A fogyasztás során tehát az egyén a rendelkezésre álló javak közül választ, mégpedig az azok által nyújtandó élvezet alapján dönti el, hogy melyik jószágot fogja elfogyasztani. Szó sincs értékelési folyamatról, csak egyszerű választásról. Az értékelés magába foglalja azt, hogy az egyik jószág *objektíve* értékesebb lenne a másiknál. Ez a felfogás, pedig téves nézet kialakulásához vezet(tett). Ha például az egyén kábítószerrel fogyaszt, akkor ez nem azt jelenti, hogy a kábítószer objektíve értékesebb lenne más jószágoknál, hanem csak azt jelenti, hogy az adott pillanatban szubjektíve a kábítószernek van a legnagyobb élvezeti hatása a fogyasztó számára.

Az egyéni választás alapja tehát az élvezet. Az objektív haszon fogalma elválik az élvezettől, nem egymás szinonimái, mint az utilitarista és marginalista szemléletben. Ebből következően objektív használati (hasznossági) értéke csak a hasznos szükségleteket kielégítő jószágoknak van. Ha egy jószág kielégít egy szükségletet, attól még nem lesz objektíve hasznos, csak azt a jogot nyeri el, hogy jószágnak nevezük. Ugyanakkor vannak olyan jószágok, amelyeknek csak csereértékük van, viszont nem hasznosak. A dohányzás káros szükséglet és ebből adódóan a dohánytermék sem lehet hasznos. A közgazdaságtan első lényegi kérdése a hasznos és káros szükségletek megkülönböztetése. Ha mindezt tudjuk, akkor a végső felhasználásra kerülő jószágok csereértékét könnyen feloszthatnánk aszerint, hogy hasznos vagy káros szükségletet elégítenek ki, és ebből láthatnánk, hogy az elmúlt időszakban merre mozdult el a gazdaság. Sajnos azonban ez nem ilyen egyszerű, hiszen vannak olyan jószágok, amelyeknek az elfogyasztása egyaránt lehet hasznos és káros is, és vannak olyan javak, amelyeket túlzott mértékben fogyasztunk, így ez a túlfogyasztás már ugyancsak káros. A túlzott fogyasztásnak az oka, hogy a szükséglet-kielégítés során a jószág által nyújtott élvezet telítettségi pontja meghaladja a jószág haszonmaximumát. *Az optimális helyzet akkor alakul ki, amikor a haszonmaximum és a telítettségi pont egybeesik.*

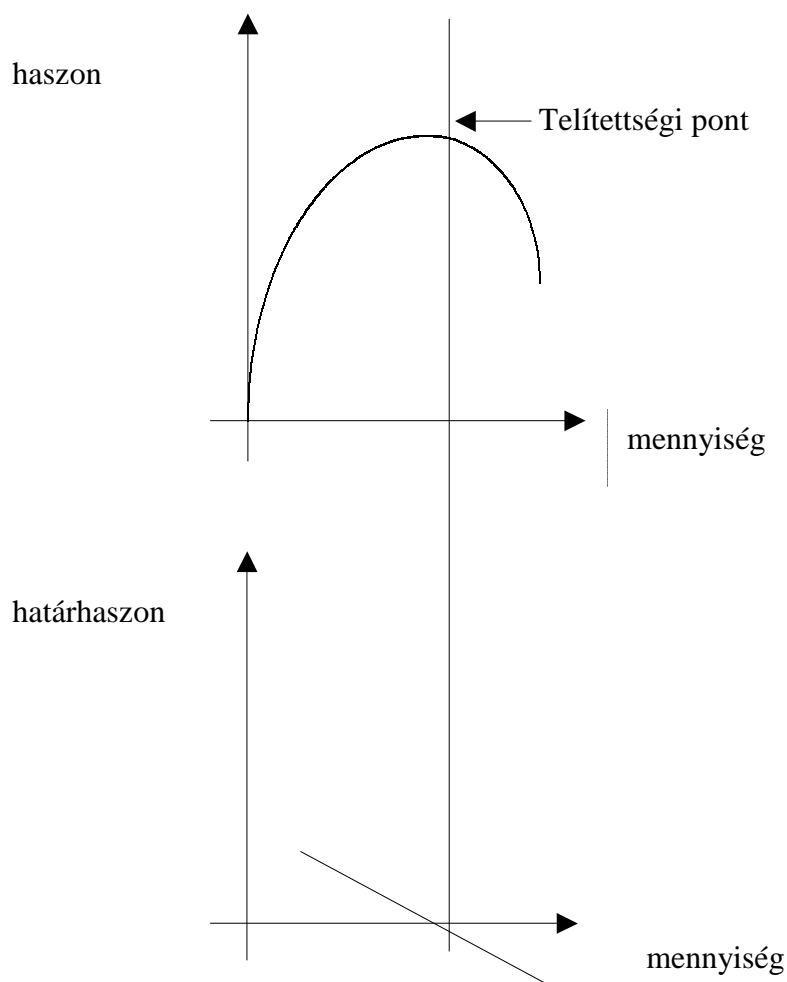
A jószágok önmagukban nem hasznosak vagy károsak. A jószág elfogyasztásának hatását az dönti el, milyen funkciójában használjuk fel és milyen mennyiségben. A különböző korokban és társadalmakban egyazon jószágot más és más funkciójában használhatják fel, ami lehet az egyik helyen és időben hasznos vagy káros is. Következésképpen a javakból származó hasznosság és a kár időben és térben változó. Ugyanígy a mennyiség is számít, hiszen egy jószág kis mennyiségben lehet hasznos, nagy mennyiségben káros az emberi szervezetre. Nem a szükséglet az alapja a hasznosság megállapításának, hanem az ember, jobban mondva az élet. Először azt kell megállapítani, hogy a szükséglet hasznos vagy káros-e az emberi élet szempontjából. Ezt követi a szükséglet-kielégítés folyamata, amely nem lehet kizárólag hasznos.

A gyémánt-víz paradoxon megoldása tehát a következő: A víz az élet szempontjából nélkülözhetetlen, az általa nyerhető összhaszon maximális, azonban az egyén számára szinte végtelennek tűnő mennyiségben áll rendelkezésre (*bár makroszinten ez a határ már véges*), így az általa nyert élvezet utolsó foka (a szükséglet-kielégítésből származó elégedettség határa) szinte nulla, ezért csereértéke is nulla. Tehát nem a valódi értelemben vett hasznosság, hanem az élvezet, avagy az elégedettség, a kívánatosság, a vágy határa szabja meg egy jószág csereértékét. A csereérték és az objektív haszon között a marginális elmélet sem teremtett kapcsolatot. A gyémánt-víz paradoxon lényegében az egyik megjelenési formája a hasznosság-élvezet paradoxonának. Az ember csak a hasznos szükségleteit kielégítő javakkal tudja fenntartani magát, de a javakat nem e szerint, hanem élvezetük szerint rangsorolja. Ez a paradoxon egyben azt is jelenti, hogy *az emberi racionalitás is szubjektív természetű. A racionalitás a közgazdaságban azt jelenti, hogy az ember meg tudja különböztetni a hasznosat a kevesebbé hasznostól és választás esetén, az előbbit fogja preferálni.* A fogyasztásban ez azt jelenti, hogy az egyén különbséget tud tenni a különböző fogyasztási kosarak között gazdasági hasznosságuk szerint és szükséglet-kielégítésének optimalizálására törekszik. Ez a feltétel azonban önmagában még nem elégséges.

Ha egy embernek alkohol iránt szükségele témad, és az elfogyasztás után *mámoros* állapotba kerül, akkor erre az emberre senki nem mondaná, hogy racionálisan cselekedett, holott az említett feltételnek ez a fogyasztás teljesen megfelel. A racionalitásnak van egy másik feltétele, hogy az *egyén* tudja megkülönböztetni egymástól a hasznosat és a károsat, és választás esetén, az előbbi mellett döntsön. A gyémánt-víz, élvezet-haszon paradoxon éppen arról szól, hogy az *egyén* ezt a második feltételt még nem tudja teljesíteni. Az *egyén* csak akkor léphet fejlődésének magasabb szintjére, a racionalitás fokára, ha fel tudja mérni, mi a hasznos az élet szempontjából. Nem a javak élvezete alapján preferál, mert az káros is lehet az életre, a környezetre.

1. ábra

JELENLEGI FOGYASZTÁSI MODELL



A klasszikusok a ritkasági és a korlátlanul rendelkezésre álló javakkal, a marginalisták a fogyasztási és a termelési javakkal, az ordinális forradalom hívei az egymást helyettesítő és kiegészítő javakkal foglalkoztak. Ideje a hasznos és a káros szükséglet-kielégítő javakat a közgazdaságtan középpontjába helyezni.

IV. A fogyasztás természetes modellje

A fogyasztás jelenlegi mikro-ökonómiai modellje szerint az egyén azért elégíti ki szükségleteit, hogy hiányérzetét megszüntesse. A fogyasztásból (gazdasági) haszon származik és a fogyasztó végső célja a szükséglet-kielégítésből származó haszon maximalizálása. A haszon a szükséglet-kielégítés által okozott elégedettség, élvezet, a jóságok azon tulajdonsága, hogy alkalmasak a felmerülő szükségletek kielégítésére.¹³ Ennek alapján dönti el az egyén, hogy melyik jóságot fogja elfogyasztani. A jóságok elfogyasztá-

¹³ Például: Samuelson, Paul A.-Nordhaus, William D. [1948]: *Közgazdaságtan*. KJK-KERSZÖV, Budapest, 2000., 77. l.

sa során – Gossen első törvényének megfelelően – az összhaszon csökkenő ütemben nő a maximum pontig és attól kezdve csökken. Az elfogyasztott jószágegységek határhaszna folyamatosan csökken, és ahol az összhaszon eléri maximum pontját, ott a határhaszon nulla. (1. ábra)

Az egyén a fogyasztás természetes modelljében is a felmerülő hiányérzet miatt elégti ki a szükségleteit. A szükséglet-kielégítésből élvezet, a hiányérzet megszüntetése által okozott elégedettség származik. Emellett a fogyasztásból természetes haszon – az életre pozitív dolgok – és kár – az életre ártalmas dolgok összessége – is keletkezik. A fogyasztó végső célja az élvezetek maximalizálása, az élvezet nagysága alapján választja ki, hogy melyik szükségletét elégti ki és melyik jószággal.

Szerencsére a fő elv alól van kivétel: néhány fiziológiai szükséglet, mint a légzés, alvás. Ha a fogyasztás fő szabályát vennénk alapul, akkor nem nagyon sűrűn vennénk levegőt. A levegő a természetben az egyén számára szinte végtelennek tűnő mennyiségben áll rendelkezésre (*bár a vízhez hasonlóan mennyisége meghatározható*), így annak elfogyasztása minimális élvezetet okoz. A levegőnek, mint jószágnak határélvezete hasonlóan a vízhez szinte nulla, de szerencsére a légzés olyan alapszükséglet, amelyet az emberi szervezet gondolkodás nélkül kielégít.

Az objektív haszon és a kár természetét illetően alapesetben a csökkenő hozadék elve nem lehet igaz. Egy pohár víznek ugyanakkora a hasznossága a sivatagban, mint egy nagyvárosban, csak az élvezetük különbözik. A víz – bárhol fogyasztjuk is el – ugyanazokat az ásványi tápanyagokat tartalmazza. Ugyanígy megegyezik az első és az ötödik korty víz hasznossága is, az általuk nyújtott élvezet az, ami különbözik egymástól. Minden elfogyasztott jószágegységből ugyanakkora haszon, illetve kár származik. A haszon lineárisan nő a maximum pontig és ezt követően már kár származik a fogyasztásból. A haszon és a kár objektív jelenség, mivel meg lehet állapítani, hogy az elfogyasztott jószág milyen hatást gyakorol az emberi szervezetre, ellenben az élvezet, a lelki hatás megítélése, mint azt a határhaszon-iskola megalapítói leírták szubjektív jellegű.

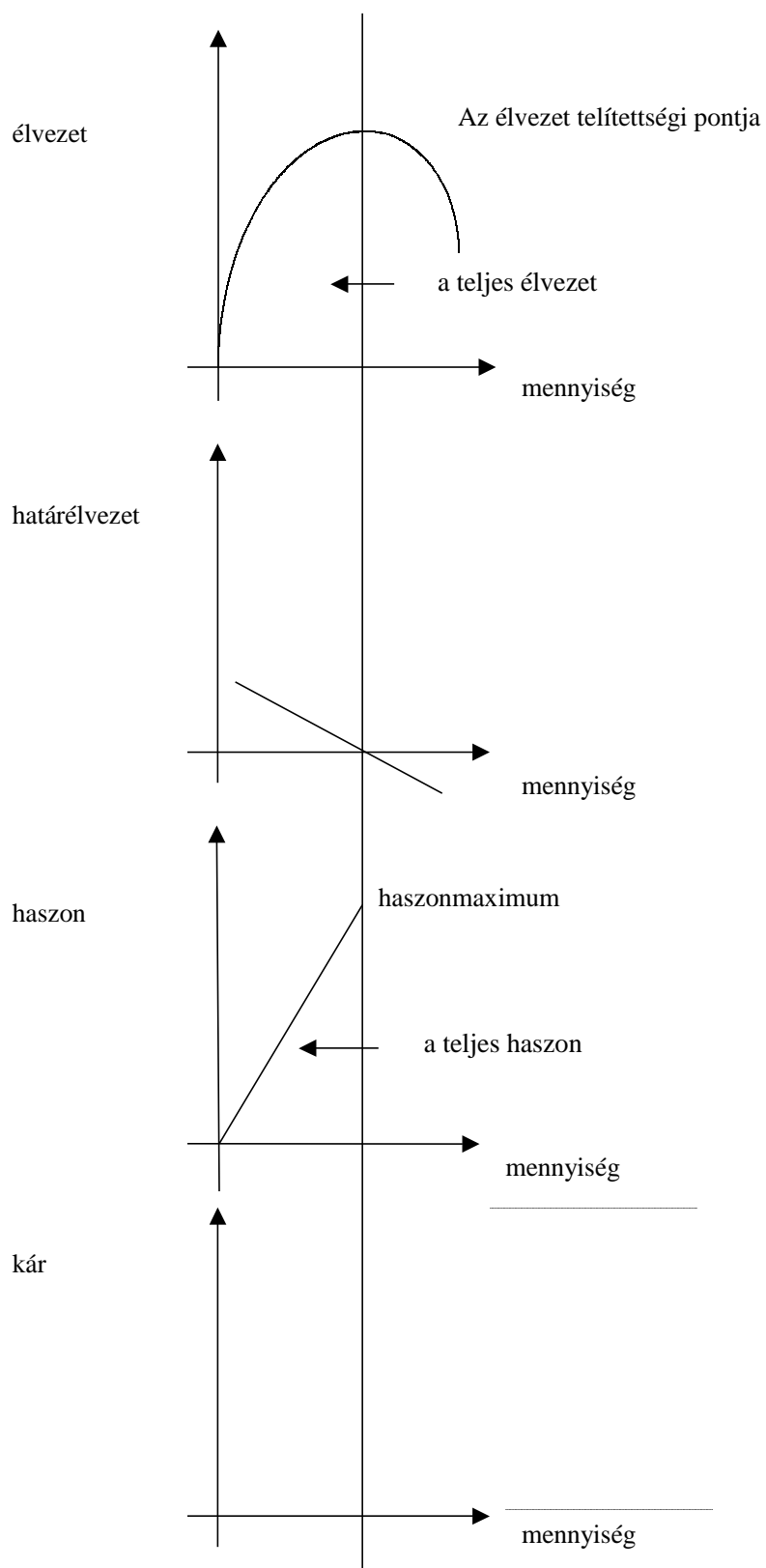
Gossen első és második törvénye teljes mértékben igaz, de nem a természetes haszon, hanem az élvezet fogalmára vonatkozólag. Így az élvezet illetve a határélvezet alakulásával nem kell foglalkozni, mivel ebben a témában már minden jelenséget – haszon és határhaszon néven – feltártak. Az egyszerűség kedvéért a továbbiakban egy jószág elfogyasztására írunk le a fogyasztási modellt. Amennyiben kizárólag természetes haszon keletkezik a fogyasztásból, a haszonmaximum és az élvezet telítettségi pontjának viszonya alapján elvileg háromfajta fogyasztási kategória különíthető el. A haszonmaximum meghaladja, megegyezik vagy, alatta marad az élvezet telítettségi pontjának. Utóbbi esetben a haszonmaximumot követően elfogyasztott jószágegység már káros lesz az egyén számára, így ez a típus már vegyes fogyasztásnak tekinthető. Tehát a kizárólag hasznos fogyasztásnak két fajtája van.

Ha egyedül kár származik a fogyasztás során, akkor is elvileg három típust különíthetnénk el egymástól. A kár maximum-pontjának és az élvezet telítettségi pontjának az egymáshoz való viszonya azonban lényeges, mivel a lehetséges pontok egyféleképpen értelmezhetőek, a fogyasztásból kizárólag kár származik. Ebből kifolyólag a káros fogyasztásnak egy típusa van. Vegyes fogyasztás esetén elméletileg az előzőekben leírt fogyasztási kategóriák bármilyen kombinációja is elképzelhető lenne. A maximum pontok, és a telítettségi pont helyzetét azonban egyféle módon lehet értelmezni, úgy hogy haszon és kár egyaránt keletkezik.

A fentiek alapján a fogyasztásnak öt kategóriáját lehet megkülönböztetni egymástól, aszerint, hogy objektív haszon és/vagy kár keletkezik a fogyasztás eredményeként, illetve, hogy a haszonmaximum és az élvezet telítettségi pontja milyen viszonyban áll egymással.

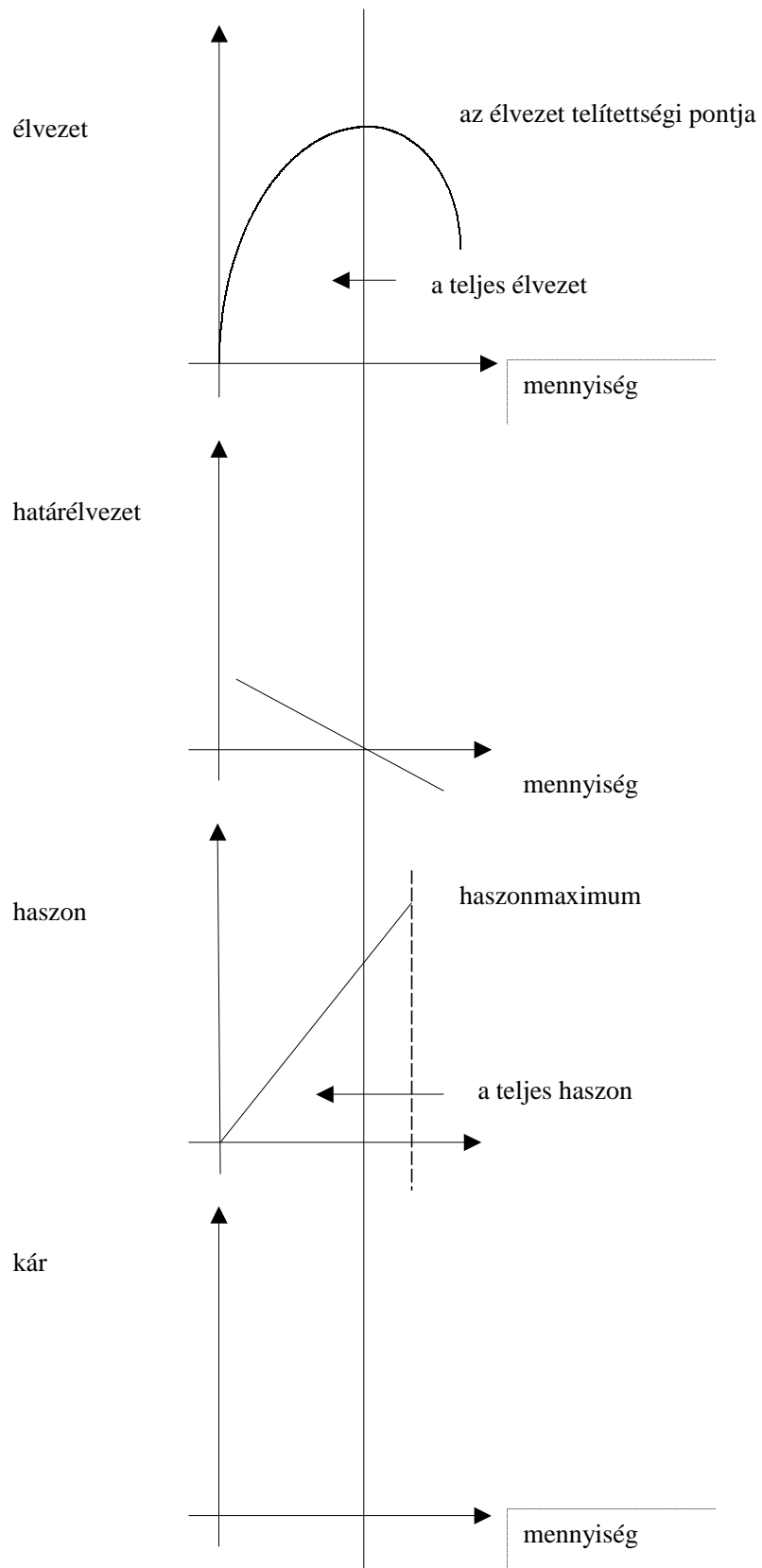
2. ábra

IDEÁLIS FOGYASZTÁS



3. ábra

ALULFOGYASZTÁS



2. sz. táblázat

A FOGYASZTÁS ÖT KATEGÓRIÁJA

Fogyasztási típusok	A élvezet telítettségi pontja és a haszonmaximum	Haszon vagy kár keletkezik a fogyasztásból
(1) Ideális fogyasztás	megegyezik	kizárólag haszon
(2) Alulfogyasztás	alatta marad	kizárólag haszon
(3) Túlzott fogyasztás	meghaladja	először haszon, utána kár
(4) Vegyes fogyasztás	akár mindhárom egyszerre	haszon és kár egyszerre
(5) Káros fogyasztás	–	kizárólag kár

(1) Ideális fogyasztás esetében a haszonmaximum és az élvezet telítettségi pontja megegyezik egymással. Ebben az esetben a fogyasztásból kizárólag haszon keletkezik, mégpedig úgy, hogy minden egyes elfogyasztott jószág egység hasznos lesz az egyén számára. Azt, hogy mely jószágok elfogyasztása lesz ideális az egyén számára, egyénenként eltérő. (2. ábra)

Mégis tipikusan ebbe a kategóriába lehet sorolni a gyümölcsöket, a zöldségeket, egy főzeléket, de akár egy könyvet is, amely szélesíti olvasójának ismereteit. Természetesen ez mind csak akkor igaz, ha az illető szereti a gyümölcsöket, zöldségeket, főzeléket vagy szeret olvasni, tehát mindezen jószágok teljes hasznának elfogyasztása *maximális* élvezetet is nyújt számára.

(2) Alulfogyasztás akkor alakul ki, amikor a fogyasztás során csak haszon keletkezik, és a haszonmaximum meghaladja az élvezet telítettségi pontját. Az egyén csak addig fogyaszt a jószágból, amíg az élvezetet nyújt számára. A telítettségi pontnál abbahagyja a fogyasztást, bár egy újabb jószág egység elfogyasztása is hasznos lenne. Ekkor tehát az egyén nem fogyasztja el a jószág által nyújtott összes hasznot, és alatta marad az ideális állapotnak. (3. ábra)

Tulajdonképpen az előbb említett javakat most is fel lehet sorolni, abban az esetben, ha a fogyasztó nem kedveli ezeket a jószágokat. Hiába hasznos egy főzelék a szervezet számára, ha valaki édesszájú. Hiába bővíti egy könyv az illető tudását, ha nem igazán szeret olvasni.

(3) Túlfogyasztás során már haszon és kár egyaránt keletkezik. Az élvezet telítettségi pontja meghaladja a haszonmaximumot. Ha például a haszonmaximum négy jószág egységénél következik be, de az élvezet telítettségi pontja hét egység, akkor – mivel a szükséglet-kielégítés mozgatórugója az élvezet – az egyén hét egységet fog elfogyasztani, annak ellenére, hogy az utolsó három egység már káros lesz a számára. Természetesen, ha bármely jószágot túlzott mértékben fogyasztunk, az már káros lesz, de mégis vannak olyan javak, mint például az élvezeti cikkek, amelyek tipikusan ebbe a kategóriába sorolhatóak be. (4. ábra)

A kávé, a dohánytermékeket, az alkoholt sokan hajlamosak túlzott mértékben fogyasztani. Ebben a körbe sorolhatjuk még a tévénézést, a drogfogyasztást és minden függőséget okozó jószágot. Egy pohár bor napi elfogyasztása a mai nézetek szerint akár még egészséges is lehet és, ezt az ideális fogyasztásként is említhetnénk, szemben mondjuk napi tíz pohárral.

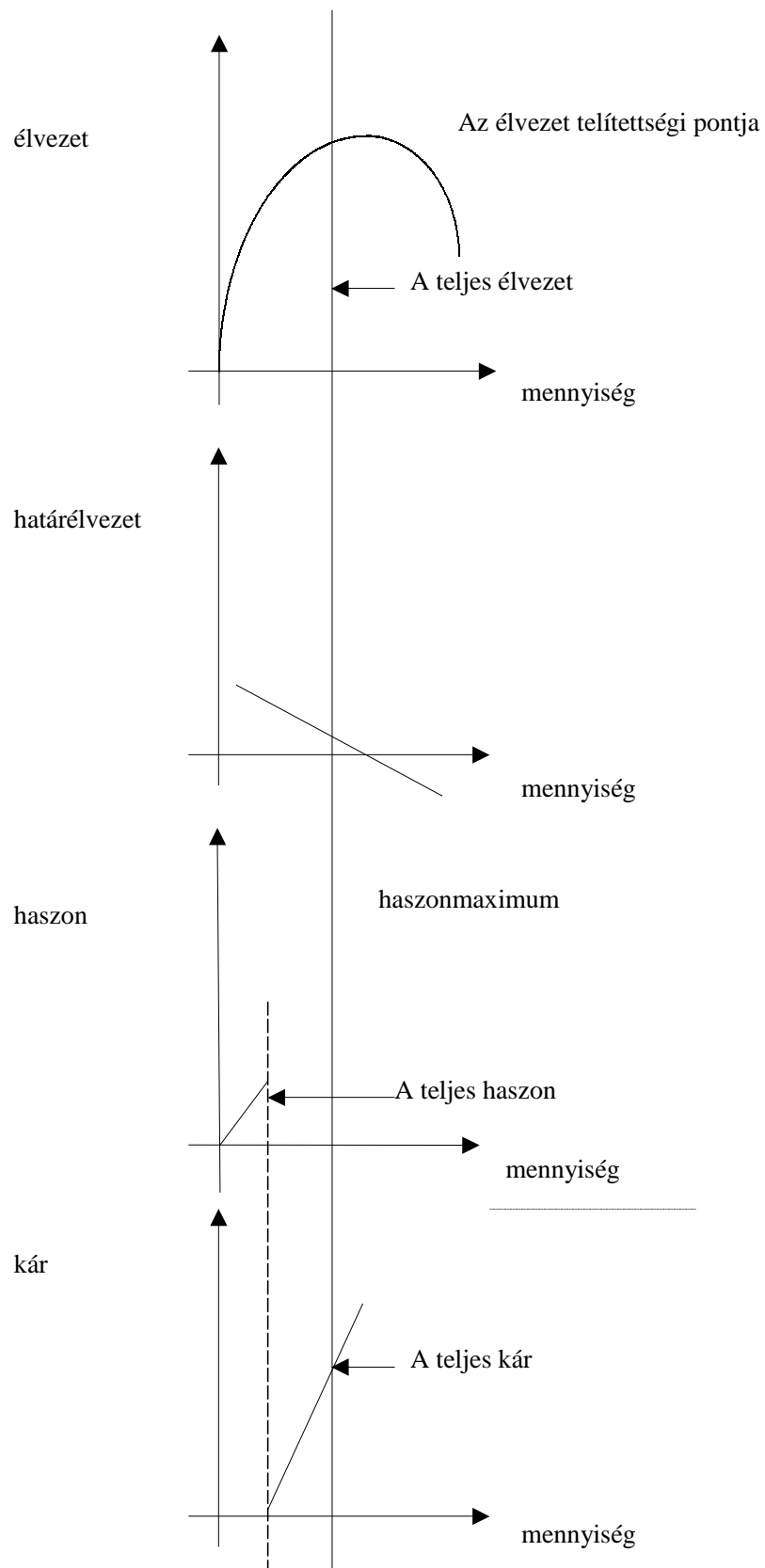
(4) Vegyes fogyasztásnál egymással egyenlő vagy különböző mértékben keletkezik haszon és kár. Ebben az esetben lényegtelen, hogy a haszonmaximum és az élvezet telítettségi pontja milyen viszonyban áll egymással. Elvileg megkülönböztethetnénk a haszonra vonatkozólag három altípust is, de mivel kár is keletkezik, ezért ennek csak elvi jelentősége van. A gyakorlat oldaláról az a lényeges, hogy milyen az arány a két hatás között. Vegyes fogyasztás főként olyan javaknál fordulhat elő, ahol közvetlenül az egyik, közvetlenül a *másik tényező* fejt ki a hatását. (5. ábra)

Jellegzetes példája lehet ennek az utazás: az egyének igénybe veszik a jármű szolgáltatását, ennek hasznaként egy helyről eljutnak a célállomásra. Ugyanakkor az elhasznált üzemanyag kárt okoz a levegő szennyezésével, az ózonréteg károsításával. Ide sorolható még például az aeroszolozos dezodorok használata, a hűtőgép, a *poroltó* stb.

(5) Káros fogyasztásnál, mint az elnevezésből következik, kizárólag kár származik a jószág elfogyasztásából. A korábbiak szerint az időtényező miatt senki sem fog olyan jószágot fogyasztani, amely azonnali fájdalmat okoz. A dohányos az adott pillanatban nem érzékeli, hogy 20 év múlva akár bele is halhat

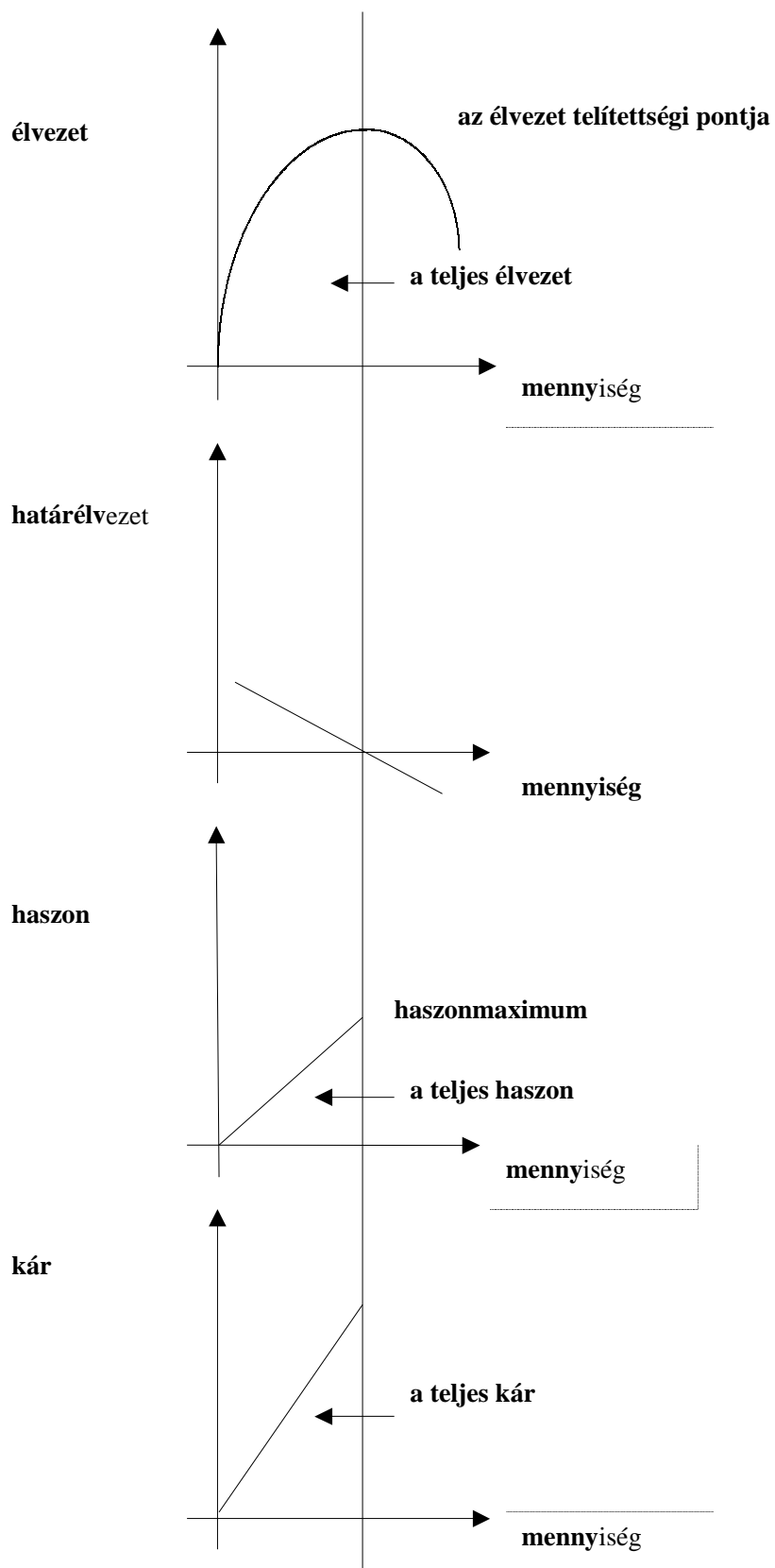
4. sz. ábra

TÚLZOTT FOGYASZTÁS



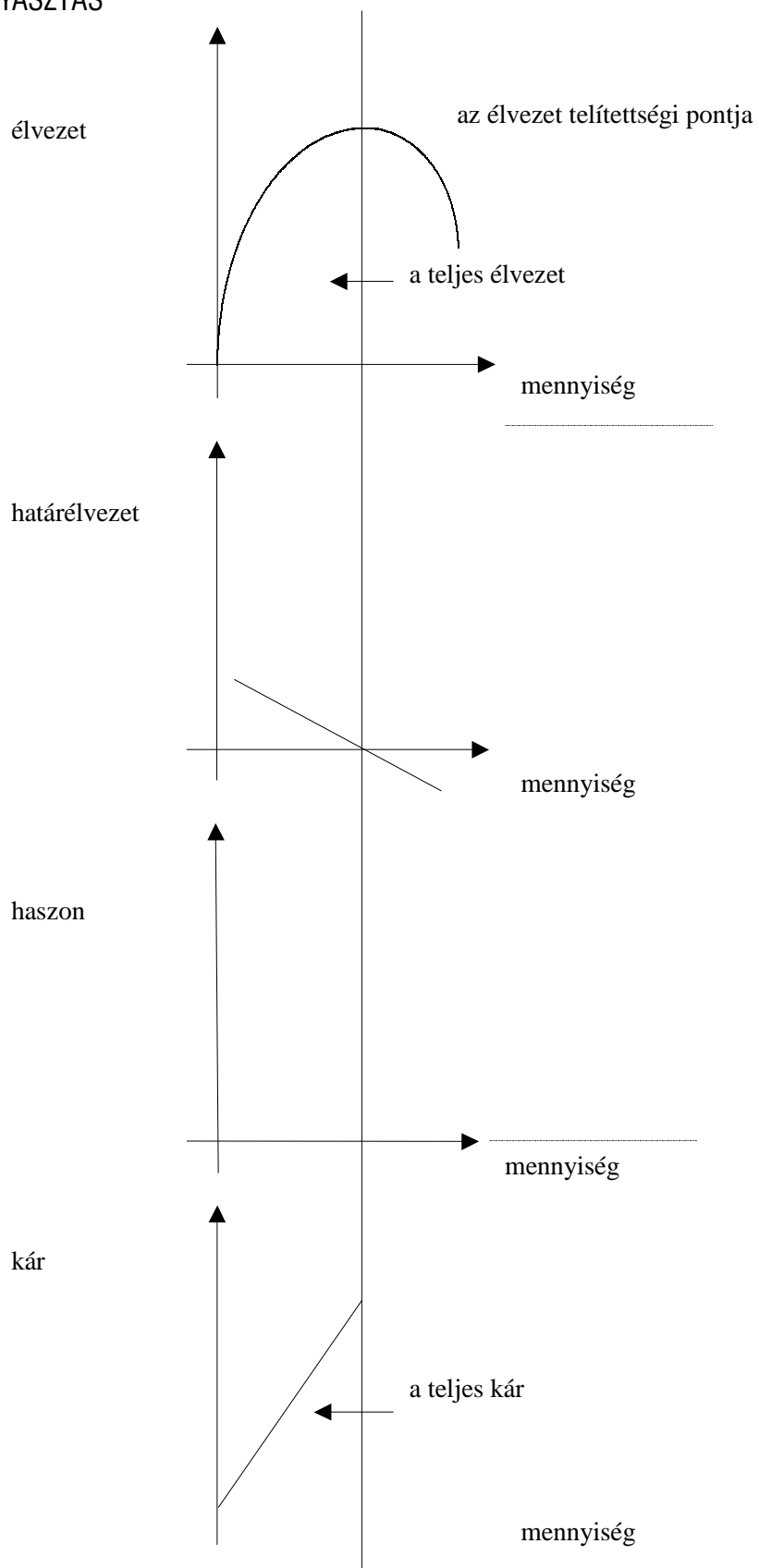
5. sz. ábra

VEGYES FOGYASZTÁS



6. sz. ábra

KÁROS FOGYASZTÁS



szenvedélyébe, csak akkor hagy fel a dohányzással, ha betegsége elér egy olyan szintet, hogy egy újabb egység elfogyasztása már fájdalmat okoz neki. Az alkoholista is csak akkor hagy fel az italozással, ha már nem esik jól neki. *Függőség esetén még az is előfordulhat, hogy az egyén nem érzékeli a fájdalmat, és ez akár halálos is lehet számára.* (6. ábra)

V. A fogyasztás valódi modelljének makroökonómiai hatásai

Mai világunkban ellentmondásos folyamatok mennek végbe, sokan a gazdaságban és a politikában egyenlőségjelet tesznek a fogyasztás és a jólét növekedése közé, míg mások megkérdőjelezzik ezt az összefüggéseket. Ahhoz, hogy pontosan el tudjunk igazodni az érvek és ellenérvek között azt kell tisztázni, hogy mit is *jelent* a fogyasztás valójában. Ebben nyújt segítséget a hasznosság fogalmának pontos meghatározása és közgazdaság-történeti jelentősége.

A fogyasztás az objektíve hasznos és káros szükségletek kielégítése különböző javakkal. A definícióból következik, hogyha növekedik a fogyasztás volumene, akkor Pareto opbélimité-je emelkedik, azaz a gazdasági haszon, de egyáltalán nem biztos, hogy a természetes haszon is növekszik. A fogyasztás során azért kerül minden megtermelt és elfogyasztott jószág pozitív előjellel számbavételre, mert minden jószág gazdaságilag hasznos, mivel minden jószág kielégít közvetve vagy közvetlenül egy-egy emberi szükségletet.

Gazdaságilag hasznos a benzinfogyasztás, a fegyvervásárlás, a tévé nézés stb., mert ezek a javak kielégítik az utazási, védelmi-támadási, tévé nézési szükségleteinket. *Érdekes kérdést jelent a pénz hasznossága, az uralkodó elmélet szerint forgalmi eszköz funkciójában a pénz batárhasznát az utolsó egységért kapott jószág szubjektív haszna határozza, függetlenül attól, hogy az objektíve káros vagy hasznos.*

A fogyasztás és a jólét növekedése között tehát nem lehet teljes korreláció. A gazdaságilag hasznos jószág a valóságban káros is lehet. Ha a fogyasztás növekedése ellenére azt érezzük, hogy a tágabb értelemben értelmezett jólét visszaesik, akkor ez csak az jelentheti, hogy a gazdasági haszon növekedése mögött többségében az életre ártalmas javak fogyasztása áll.

A hasznosság-élvezet paradoxona az oka annak, hogy az ember rombolja környezetét, és nem törődik embertársaival. Mivel az egyén célja az élvezet *maximalizálása*, nem foglalkozik azzal, hogy az elfogyasztott jószág saját maga, mások, vagy a környezete számára valóban hasznos-e vagy káros. Az előzőekben leírtak természetesen csak a keresleti oldala a fogyasztásnak. A kínálati oldalról lép fel a fizetőképes kereslettel rendelkező javak előállítására és nem az élethez szükséges javak gyártására.

A fogyasztás során a csereértékkel rendelkező gazdasági javak kerülnek összesítésre, a szabad javak és az ezeket érő externáliák kimaradnak az elszámolásból. Tisztában kell lennünk azzal, hogy a használati vagy a csereérték alapú értékelés fejezi ki az emberi jólétet. Mint az eddig leírtakból már kiderült, a használati érték a jószágnak az emberi élet szempontjából való tényleges hasznát tükrözi, míg a csereérték a jószágnak a szűkösség szempontjából való értékelése, gazdasági haszon és áldozat figyelembevételével.

Csereértéke csak a gazdasági javaknak van, mivel ezek a javak vesznek részt a csere folyamatában, használati értéke azonban a szabad javaknak is van, és a gazdasági javaknak is lehet. Tehát a használati érték, a valódi hasznosság alapján való számbavétel fejezi ki az emberi jólét állapotát.

Az élvezet–hasznosság paradoxonra való tekintettel mindemellett tudnunk kell azt is, hogy a csere lehetősége eltéríti a jószágok rangsorolásának eredeti sorrendjét, mint azt Heller Farkas leírta.¹⁴

Ehhez járul hozzá, hogy a csereérték pénzértékben könnyen kifejezhető, míg a használati érték csak ordinális skálán mérhető. Az alapvető gond a jelenlegi számításokban a következő. *A csereértékkel nem rendelkező javak kimaradnak a számbavételből, a valóban hasznos és káros jószágokat nem különböztetik meg, abból a téves felfogásból adódóan, miszerint minden jószág hasznos gazdaságilag.*

¹⁴ „A csere két irányban befolyásolhatja a javak értékét: növeli oly javaink értékét, melyekért mások többet adnak, mint amilyen hasznot ezek adott mennyiségükben számunkra jelentenek és csökkenti azoknak a javaknak az értékét, melyekért kevesebbet kell adnunk, mint ami használati értéküknek megfelel. Mindkét esetben a csere lehetősége azt jelenti, hogy nem használati értékük szerint állítjuk be értékszámításunkba a javakat, hanem, csereértékük szerint.” Heller Farkas [1919]: *Közgazdaságtan, I. kötet: Elméleti közgazdaságtan. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1988, 34. l.*

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Abay (Neubauer) Gyula** [1927]: Határhaszonelmélet bírálata. Danubia, 1927.
- Abay (Neubauer) Gyula** [1958]: Oeconomia Aeterna: egy új tudományág megalapozása. Pécsi Tudományegyetem, 2001.
- Anderson, Benjamin McAlester Jr.** [1911]: Social Value: A study in economic theory, critical and constructive. Chapter 4: Jevons, Pareto and Böhm-Bawerk.
- Houghton Mifflin Company.** [[http://spartan.brocku.ca/lward/Anderson 1911/anderson 1911 04.html](http://spartan.brocku.ca/lward/Anderson%201911/anderson%201911%2004.html)]
- Berde Éva - Petró Katalin** [1995]: A különféle hasznosságfogalmak szerepe a közgazdaságtanban. = Közgazdasági Szemle, XLII. évf., 5. szám.
- Bruni, Luigino** [2004]: A note on the „obscure” (to Mirowski) Giovanni Vailati. = History of Economic Ideas, 2004/1, 119-121.
- Deane, Phyllis** [1978]: A közgazdasági gondolat fejlődése. Aula Kiadó, 1997.
- Dobb, Maurice** [1973]: Az érték és a jövedelemmegoszlás elméletei. Kossuth Könyvkiadó, 1977.
- Eszterhainé Daruka Magdolna** [1997]: Mikroökonómia. Távoktatási Universitas Alapítvány.
- Hal, Varian** [2001]: Mikroökonómia középfokon: egy modern megközelítés. KJK-KERSZÖV.
- Heller Farkas** [1943]: A közgazdasági elmélet története. Aula Kiadó, 2001.
- Jevons, William Stanley** [1871]: The Theory of Political Economy. Macmillan, 1924.
- Kauder, Emil** [1965]: A History of Marginal Utility Theory. Princeton University Press.
- Bekker Zsuzsa** (szerk.) [2002]: Magyar közgazdasági gondolkodás. Aula Kiadó.
- Marchionatti, Roberto–Gambino, Enrico** [1997]: Pareto and Political Economy as a Science: Methodological Revolution and Analytical Advances in Economic Theory in the 1890s. Journal of Political Economy, vol 105, no. 6, 1322-1348.
- Mátyás Antal** [1999]: A korai közgazdaságtan története. Aula Kiadó.
- Mátyás Antal** [1999]: A modern közgazdaságtan története. Aula Kiadó.
- McLure, Michael** [1996]: The Evolution of Pareto’s Economic Man. University of Technology Perth Western Australia, Working Paper Series, 96.01.
- McLure, Michael** [2003]: Dualistic Distinctions and the Development of Pareto’s General Theories of Economic and Social Equilibrium. Università di Torino, Working Paper Series, 02/2003.
- Schumpeter, Joseph Alois** [1949]: Vilfredo Pareto. = Quarterly Journal of Economics, 146-173.
- Stigler, George J.** [1950]: *The Development of Utility Theory II.* = Journal of Political Economy, 373-396. (october)

Szomor Tamás*

A HALLGATÓK VÁLLALKOZÓI KOMPETENCIÁINAK FELMÉRÉSE AZ ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLÁN

Miért kezdtünk a kutatásba?

Az Általános Vállalkozási Főiskolán a Vállalkozás-menedzsment Tanszék keretében az első évfolyamos *vállalkozásszervező* szakos hallgatóknak első félévben *Vállalkozási alapismeretek* címmel, a második félévben *Vállalat-gazdaságtan* címmel oktatunk alapoó tantárgyakat. A tanítás során tapasztaltuk, hogy a hallgatók egy része – mivel semmilyen gazdasági, vállalkozási témájú előképzettséggel nem rendelkezik – túl gyorsnak érzi a haladást, sokszor nem érti a tananyagot. Ugyanakkor van a hallgatóknak egy másik csoportja, amelyik jelezte, hogy sok minden ismerős már az elhangzottakból, bár nem mindent tanítottak ugyanígy. Ez a kettősség felvetette, hogy újra kellene gondolni a vállalkozási alapoó tantárgyak helyét, tartalmát. Ehhez szükség volt arra, hogy megismerjük, mit is tudnak a hallgatók valójában a vállalkozásokról, mit hoznak magukkal a középiskolából.

A fenti probléma megfogalmazása és az Oktatási Minisztérium kutatási pályázatának kiírása időben egybeesett, ezért a Vállalkozás-menedzsment Tanszék, élve a lehetőséggel, kutatási tervet készített. Úgy gondoltuk, hogy Magyarországon a gimnáziumokban, szakközépiskolákban folyó gazdasági jellegű oktató-nevelő munkáról csak töredezett információk állnak rendelkezésre, ezért az oktatási kormányzat számára is hasznos lehet, ha tudományosan megalapozott módszerekkel részletes információkat gyűjtünk a gazdasági képzés helyzetéről. A kutatás eredményeként a hazai iskolarendszerű gazdasági, vállalkozói képzésről szerettünk volna általános képet kapni. Ezen belül természetesen az Általános Vállalkozási Főiskolán (ÁVF-en) felmerült kérdésekre is választokat kívántunk keresni.

A kutatást „Gazdasági és vállalkozó képzés által fejleszthető kulcskompetenciák a középfokú nevelés-oktatásban” címmel anyagilag az Oktatási Minisztérium támogatta. A kutatásban közreműködött: Salamonné dr. Huszty Anna tanszékvezető főiskolai tanár, aki egyben a kutatás vezetője is volt, Dr. Szirmai Péter docens (Budapesti Corvinus Egyetem), Szomor Tamás (ÁVF), Varga Zoltán független oktatási szakértő, Korona Ildikó (ÁVF).

A kutatás előzményei

A középiskolai vállalkozásoktatás, a gazdasági ismeretek oktatása lassan 15 éves múltra tekinthet vissza. Az eltelt időszakot – véleményünk szerint – három jellegzetes szakaszra lehet bontani:

1. Kezdetben – 1990-95 közöttre tehető ez az időszak – iskolai kísérletek keretében fejlesztették ki az új tananyagokat. Ezzel párhuzamosan civil szervezetek (pl. *Magyarországi Young Enterprise Alapítvány, Vállalkozásoktató Tanárok Országos Egyesülete, Junior Achievement Magyarország Alapítvány, SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány*) segítségével jelentek meg külföldről adaptált programok. Ezek a kísérletek jelentősebb állami közreműködés nélkül zajlottak, az oktatásirányításban, a szabályozásban támadt űrt tudták az iskolák, a tanárok kihasználni. A cél ekkor elsősorban a fiatalok vállalkozóvá válásá-

* Főiskolai adjunktus, Általános Vállalkozási Főiskola

nak elősegítése. Ekkor még merész gondolatnak számít, hogy a vállalkozási ismereteknek lehet olyan része, amely az általános műveltség körébe sorolható.

2. A második szakasz – 1995-2001 – kiemelkedő eseménye, hogy 1995-ben a NAT-ba építve az általános műveltség részeként kötelezően előírt követelménnyé válik – jogszabályi szinten – a gazdasági ismeretek oktatása. Ennek a vállalkozásoktatás, a gazdasági ismeretek oktatása szempontjából sokkal inkább elvi, mint gyakorlati jelentősége volt. Az iskolai szintű fejlesztések, kísérletek fokozatosan veszítettek jelentőségükből, ugyanakkor a civil szervezetek által gondozott programok egyre szélesebb körben terjedtek el.¹

3. 2001-től a jogszabályi környezet változásaként a kerettanterv több tantárgyba beépítette a gazdasági ismereteket. Ettől az időponttól datálhatjuk a hazai vállalkozói, gazdasági képzés történetének harmadik szakaszát. A nehezen kialakult – és napjainkban is folyamatosan változó – jogi környezetben kellene az iskoláknak alkalmazniuk a jogszabályokat.

A jogszabályokban előírtak és az iskolai gyakorlat – személyes tapasztalataink alapján – nem feltétlenül esik egybe. Ennek alátámasztására 2003-ban vezetésemmel egy kisebb kutatást folytattunk a Fővárosi Közoktatás-fejlesztési Közalapítvány támogatásával. Telefonos megkereséssel feltérképeztük, miként folyik a gazdasági képzés a fővárosi középfokú intézményekben. A kutatás összefoglalója az Új Pedagógiai Szemle 2004. februári számában jelent meg.²

A tanulmány összefoglalásaként – többek között – megállapítottuk: *A kapott számok a várakozásainkhoz képest kedvezőbb képet tükröztek.* Az iskolák saját bevallására épülő adatok szerint a megkérdezett fővárosi középiskoláknak csak a negyedében nem tanítanak gazdasági ismereteket. A kedvező képet némileg árnyalta, hogy a gimnáziumok nagy számban élnek többféle ismeret egy tárgyba integrálásának lehetőségével. Az alkalmazott vizsgálati módszer arra nem adott lehetőséget, hogy érdemben megítéljük, a történelem, a földrajz és egyéb tantárgyakon belül valójában milyen mértékben történik gazdasági ismeretek oktatása. A fenti tapasztalatok alapján úgy gondoltuk: célszerűbb a közoktatásból nemrég kikerült diákokat megkérdezni, hogy valójában mit tanultak. Ezért az ÁVF első éves hallgatóival kérdőívet töltettünk ki, (ténylegesen lekérdezésre került 370 fő). Az eredmények azt mutatták: nem véletlenül kellett óvatosan értékelni az iskolák, a tanárok bevallására épülő adatokat. A hallgatók kérdőíves megkérdezése alapján az derült ki – a hallgatók saját értékelése alapján, kiterjesztve a vizsgálatot az ország egészére –, hogy *a gimnáziumokból érkezők 93 százaléka nem tanult gazdasági és vállalkozási ismeretekkel kapcsolatos tantárgyat. Ezzel szemben a szakközépiskolából érkezett hallgatók 80 százaléka tanult ilyet.*³

A kutatás módszerei

A kutatás hipotéziseinek megerősítése vagy elvetése érdekében igen színes módszertani eszköztárt alkalmaztunk.

¹ A 90-es évek közepére kialakult a vállalkozói programok fejlesztésének és terjesztésének a piaca. Közel 20 program közül lehetett választani. Az egyedi iskolai fejlesztéseket ún. követő iskolák vették át, a civil szervezetek programjaiból csatlakozni lehetett. A NAT bevezetése nyomán az iskolai programok veszítettek jelentőségükből, azonban az önállóvá vált civil szervezetek, mint programgazdák, évről évre jelentősen tudták növelni a csatlakozó iskolák számát. Becslésem szerint 2000-ben a körülbelül 1300 hazai középiskolából már minden negyedik együttműködött valamelyik szervezettel, azaz vagy elküldte egy tanárát pedagógus-továbbképzésre, vagy tananyagot vásárolt, vagy a sokszínű tartalmi és módszertani programok valamelyik elemét bevezette, vagy ideális esetben a felsoroltakat együtt vette igénybe.

² Darázs Dóra–Szomor Tamás–Szűcsné Szabó Katalin–Varga Zoltán: *Gazdasági ismeretek oktatása a fővárosi (közép- és szak)iskolákban.* = Új pedagógiai Szemle, 2004. február.

³ Mielőtt bárki igen kedvezőnek értékelné az utóbbi adatot, azt is hozzá kell tennünk a kutatási eredmények alapján, hogy ez a szám gyakorlatilag a közgazdasági és a kereskedelmi iskolákat jelenti, más típusú szakközépiskolákban lényegében nincs ilyen jellegű oktatás.

Átfogó tanulmányok készítése

Az egyik átfogó tanulmány a közoktatásban folyó (köz)gazdasági (*economics*), üzleti (*business*), életvezetési, háztartásgazdálkodási stb. tantárgyak, ismeretek európai gyakorlatát kívánta vizsgálni.

A másik tanulmány a már bemutatott kutatásra építve – először a fővárosi adatok alapján – a hazai középfokú oktatásban zajló gazdasági, vállalkozói képzés *tartalmát kívánta vizsgálni*. (A megelőző kutatás során elsősorban az oktatásszervezési megoldásokon volt a hangsúly – pl. kiknek, hány órában, milyen néven tanítanak gazdasági ismereteket, míg jelen kutatás esetében a tantervek, tananyagok, követelmények elemzésére tettük a hangsúlyt.) Később hasonló vidéki iskolákat is bevontunk a vizsgálati körbe. A tanulmányok elkészítése alapvetően dokumentum-elemzésre épült, de a dokumentumok – pl. tantervek – beszerzéséhez számos esetben az iskolák képviselőivel való személyes találkozásokra is szükség volt.

Adatfeldolgozás és elemzés

Adatfeldolgozás és elemzés segítségével megvizsgáltuk, hogy a gazdasági főiskolai képzést az elmúlt években sikerrel elvégzők és a lemorzsolódott hallgatók esetén van-e összefüggés a korábbi középiskolai gazdasági, vállalkozói tanulmányok folytatása, és a bennmaradás/lemaradás között. Ezt az eredeti tervet a kutatás menete közben kiegészítettük. Az Általános Vállalkozási Főiskola I., II. és III. évfolyamos hallgatóinál azt is megvizsgáltuk, hogy van-e összefüggés az előtanulmányok és a *Vállalkozási alapismeretek*, illetve *Vállalat-gazdaságtan* tantárgyból elért tanulmányi eredmények között.

Kérdőíves lekérdezés

Mint említettük, 2003 szeptemberében a tényleges tanulmányok megkezdésekor kérdőíves vizsgálatot végeztünk az ÁVF első évfolyamos hallgatóinak körében, felmérve gazdasági, vállalkozói ismeretek terén szerzett tudásukat. A kérdőívben egy különleges módszert is alkalmaztunk, megkértük a hallgatókat, hogy rajzolják le azt a képet, ami bennük él „a” vállalkozóról.

A tanév vége felé – amikor már csak néhány hét volt hátra a teljes tanévből – a korábban kérdőívet kitöltött hallgatók tudását, attitűdjét ismét felmértük. A nyert információkat egybevetettük a „bemeneti” kérdőívek adataival, illetve összefüggést próbáltunk keresni a „hozott tudás” és a „szerzett tudás” között.

A kutatás eredményei

Még *nem beszélhetünk európai gazdasági, üzleti oktatásról*. A tantervek felépítése, a tantárgyak tartalma nemzeti sajátosság. (sőt Németországban még tartományonként is eltérő). Ugyanakkor a *globalizálódás és az európai integráció erőteljesen hat az oktatásra is*. Az Európai Unió egyik célkitűzése a munkaerő szabad áramlásának a megteremtése. *Várhatóan megjelenik a vállalkozói készségeknek, kompetenciáknak az balmaza, amely az „európai vállalkozókat” jellemzi. Az oktatás alkalmazkodását jelzi, hogy folyamatosan nő azoknak a programoknak a népszerűsége, amelyek függetlenek országhatároktól*. Hazánkban 10 évvel ezelőtt a tanárok legnagyobb problémaként egyértelműen a tantervek, a tananyagok hiányát jelölték meg. Napjainkban a jogi változásokhoz való alkalmazkodás jelenti a legnagyobb kihívást: olyan kényszerként élük meg az érintettek (vagyis akiknek a tantárgyat oktatni kell), ami gyakran vezet látszat vagy alibi-megoldásokhoz. Ebből adódóan a gazdasági és vállalkozói képzés hazánkban mint számos egyedi kísérlet írható le. Ritkán beszélhetünk tudatos fejlesztésről. Annak érdemi végiggondolásával, hogy mi a képzés célja, milyen eszközökkel, módszerekkel, tananyagokkal érhető el ez a cél, elvétve lehet találkozni. A szükséges tantervek – mint kötelező dokumentumok – sokkal inkább csak papíron léteznek, és nem a gyakorlatban érvényesülnek.

Az oktatás gyakorlatát a tanár személye, véleménye a képzés szükségességéről, a tananyag(ok)ról, módszerekről, valamint a rendelkezésre álló információi határozzák meg. Az egyes iskolaszintek és a gazdasági, vállalkozói képzés között nincs tudatos összefüggés.

A középiskolai gazdasági képzést elsősorban a *Közgazdaságtan* nevű tantárgy oktatása jelenti, amely egy szakma(csoport) elméleti szakmai alapismereteit tartalmazó tárgyként funkcionál. Ezzel szemben *az általunk szükségesnek tartott tantárgyak vagy programok funkciójuk alapján a vállalkozóvá válást, a*

munkaerő-piaci felkészülést kívánják elősegíteni, előkészíteni. Ilyen tantárgy a középiskolák túlnyomó többségéből még hiányzik.

Felmérésünk szerint a közoktatásból kikerülő diákok tudása gazdasági, vállalkezési ismeretekből meglehetősen vegyes, sőt kifejezetten szélsőséges. Vannak olyan ismeretek, amit alig néhányan tudnak, és vannak, amit majdnem mindenki tud. E tény mindenképpen hatással van a főiskolán folyó vállalkezési tantárgyak oktatásának eredményességére. Kiderült többek között, hogy a tananyagban az előadók által kijelölt hangsúlyok visszatükröződnek a hallgatók tudásában is. A problémát az jelenti, hogy lesznek hallgatók, akik az adott tananyagban csak a hangsúlyos részét tanulják, jegyzik meg, azaz a kevésbé hangsúlyozott részeket egyáltalán nem tudják.

Másik fontos tanulság, hogy közel százszázalékos tudást akkor lehet elérni, ha már szilárd alapjai vannak. Hiányzó alapok esetén ezt az eredményt a tudatosan és hangsúlyosan tanított ismeretek esetében sem sikerült elérni, jó esetben esetleg meg lehetett közelíteni. A hallgatók attitűdje a vállalkezésekhez lényegében nem változott a közel egy éves tanulmányok hatására. Mégis tapasztaltunk olyan változásokat, amelyek kihathatnak a későbbi vállalkezési létre. Például jelentősen nőtt a hallgatók döntési hajlandósága, azaz csökkent a bizonytalanságuk szakmai témákban, függetlenül attól, hogy az adott kérdésre adandó helyes választ tanulták-e vagy sem. A Vállalkezés-menedzsment Tanszék tervezi a kutatás folytatását. Pályázatot adtunk be: *A Gazdasági képzés stratégiájának kidolgozása* témában (az Országos Kiemelésű Társadalomtudományi Kutatások Közalapítványhoz), ÁVF-es belső kutatás keretében szeretnénk a már összegyűjtött információk további feldolgozását, illetve kontroll-csoportok bevonásával a megállapítások ellenőrzését folytatni.

Tóth Arnold*

FELMÉRÉS A NEM HAGYOMÁNYOS FOGLALKOZTATÁSI FORMÁKBAN VALÓ RÉSZVÉTELÉRŐL

Bevezető megjegyzések

A kutatás célja

A változó gazdasági körülmények hatására az egyének élettere és az üzleti folyamatok is átalakulnak. A piaci viszonyok összetettebbé válnak, az egyes feladatok átfutási ideje lerövidül. Ezzel együtt a személyek, családok és közösségek kapcsolatai az egyes intézményekkel (legyen az szolgáltató szerv, vállalat stb.) ugyancsak módosulnak. Ez utóbbi szoros kapcsolatban van a munkahelyi viszonyokkal, a foglalkoztatási struktúrával. Egyre lényegesebb lesz a munkavégzés körülményeinek önálló és szabad alakítása. A rugalmas formák módot adnak arra, hogy a munkahely igazodjon a személyes életfeltételekhez. A napi néhány órában elvégezhető elfoglaltság mellett jut idő egyéb feladatokra: háztartás, tanulás. A helyhez kötöttségből eredő hátrányokat mérsékelhetik azok a foglalkoztatási módok, amelyek révén a dolgozó otthonról vagy akár ingázva, változó helyszíneken is bekapcsolódhat a munka világába. Ennek egyik ösztönző, egyben támogató eszköze a korszerű információs technológia, az Internet használatának terjedése. Egy-egy generáló hatásokról van tehát szó, amelyek nem nélkülözhetik a változtatás kényszerét.

Az *atipikus* munkavégzés terjedését ugyanakkor főként közvetett, sőt negatív irányú hatások befolyásolják. A szociális problémák, a munkapiacról való kiesés, az elhelyezkedési nehézségek sokakat arra kényszerítenek, hogy átmenetileg a hagyományostól eltérő munkaviszonyt létesítsenek. Korlátozott lehetőségek esetében jellemző, hogy eseti problémák megoldására is alkalmazzák ezeket a formákat. Megjegyezzük még azt is, hogy sok esetben a távmunka, egy-egy megbízásos alapon elvégzett feladat nem biztosítja a személyes képességek, motivációk megvalósításához és kiteljesedéséhez nélkülözhetetlen támogató környezetet.

A háttértényezők szerepének átgondolásához nélkülözhetetlen, hogy a jelenlegi és a potenciális alkalmazottak munkaerő-piaci részvételéről objektív képet kapjunk. Jelen felmérés célja nemcsak a foglalkoztatás aktuális mérőszámainak meghatározása volt. Fel akartuk térképezni egyrészt a munkavállalók különböző típusú (köztük az atipikus) formákban való részvételi szándékát, másrészt a munkaviszonnyal kapcsolatos előnyök és hátrányok megítélését. Az érintettek véleményére alapozva kimondható néhány olyan sajátosság, melynek alapján – fenntartásokkal ugyan – a közeljövő tendenciáira is megállapításokat tehetünk.

A kutatásba bevontak köre, a felmérés menete

A vizsgált sokaság a munkavállalókból tevődött össze. Az elemzés nem tér ki a munkáltatókra, az ő megelégedettségükre vagy elégedetlenségükre. (A kérdőív tartalmaz ugyan munkaadókra vonatkozó kérdéscsoportot is, de csak a jelenleg alkalmazásban állók szemszögéből.) A megkérdezettek a már dolgozó

* Főiskolai tanársegéd, Általános Vállalkozási Főiskola

vagy a jövőben munkahelyet kereső, jelenleg az Általános Vállalkozási Főiskolán tanuló – elsősorban levelező vagy esti tagozatos – hallgatókból kerültek ki. A kiválasztás indoka: főként ez a kör az, melynek nagyobb valószínűséggel volt vagy van valamilyen típusú munkahelye, és talán a leginkább nyitott a foglalkoztatással kapcsolatos kérdésekre. (A 145 beérkezett kérdőívből 25-öt töltöttek ki nappali tagozatos diákok.)

Lényeges szempont a későbbiekben elmondottak értelmezésével kapcsolatban, hogy a kérdőívet kitöltők a vizsgálandó sokaságnak csupán egy csoportját fedik le. A technikai korlátok és feltételek, továbbá a válaszadók lényegesen egyszerűbb elérhetősége indokolta a választást. A reprezentativitáshoz a jelzetenél magasabb számú munkavállaló válaszára lenne szükség. A statisztikailag hiteles elemzés elkészítése feltételezi a kellő nagyságú mintát, ezért a viszonyszámokkal jelzett információk is inkább iránymutatásul szolgálnak. Az alapvető tendenciák ennek ellenére jól bemutathatók.

A kérdőív összeállításához elengedhetetlen volt a munkaerő-piaci viszonyok előzetes tanulmányozása, különös tekintettel a nem hagyományos formákra, ezen belül is a távmunkára. A távmunka szoros kapcsolatban van az informatikai ellátottsággal és az eszközök felhasználói szintű ismereteivel, így az ehhez kapcsolódó alapvető információkat is be kellett építeni a kutatásba.

A kérdések között az alábbiak szerepeltek: a válaszolóra vonatkozó személyes adatok, munkahelyi jellemzők, a nem hagyományos foglalkoztatási formában való részvétel, az információ-technológiai ellátottság, a távmunka előnyei és hátrányai a munkavállaló oldaláról, a távmunka előnyei és hátrányai a munkáltató oldaláról.

Az összegyűjtött információk alapján került sor a válaszadókat jellemző sajátosságok bemutatására, a foglalkoztatási viszonyok értékelésére. A számszerű adatokra épülő elemzés különböző jellemzők szerint a megkérdezettek összetételét mutatja. A minta nagysága alapján óvatos következtetések vonhatók le, egyes esetekben általánosítások is tehetők.

A kutatás módszertana

A válaszadók száma: 145 fő. A válaszadás önkéntes volt. Az adatok elemzése a válaszlehetőségek előzetes kódolása után táblázatkezelő program felhasználásával történt. Az összetettebb statisztikai függvények alkalmazására az elemszám miatt nem került sor. A kismintás felvétel esetén a jól használható viszonyszámok, táblázatos formába rendezett kimutatások megfelelően reprezentálják a jellemző sajátosságokat. Egyes kérdésekre a megkérdezett nem válaszolt. Ebben az esetben a kérdőív értékelhető része felhasználásra került. Az adott kérdésnél az elemzés a feldolgozható sokaságra vonatkozik.

A kapott adatok értékelése

Személyes adatok

A megkérdezett 145 főből 123 volt nő. Minden korcsoportban alacsonyabb a férfiak száma. A mintavétel a hallgatói státusszal rendelkezőkre terjedt ki, ezért is nagyobb arányban vannak jelen a fiatalabbak. A 18-23 éves korosztályba a válaszolók 50,3%-a, míg a 24-29 évesek csoportjába 23,4%-a tartozott.

A VÁLASZOLÓK SZÁMA NEM ÉS ÉLETKOR SZERINT

Életkor	Férfi	Nő	Összesen
18-23	8	65	73
24-29	7	27	34
30-35	4	20	24
36-	3	11	14
Összesen	22	123	145

A legtöbben Budapesten élnek (82 fő), a legkevesebben községekben (24 fő). Megjegyzendő, hogy az intézmény budapesti székhelye ellenére igen magas a nem fővárosi hallgatók aránya: 42,7%.

A VÁLASZOLÓK SZÁMA ÉS MEGOSZLÁSA LAKÓHELY SZERINT

Lakóhely	fő	%
Budapest	82	57,3
Egyéb város	37	25,9
Község	24	16,8
Összesen	143	100,0

Munkahelyi jellemzők

A jelenlegi foglalkoztatásra vonatkozó kérdésekre 144-en adtak értékelhető választ. Lényeges szempont volt, hogy nagyobb arányban szerepeljenek azok, akik valamilyen módon kötődnek vagy kötődtek a munkapiachoz. A megkérdezettek 70,8%-ának volt munkaviszonya, ők elsősorban szellemi munkát végeztek (a 102 dolgozóból 93 fő).

A legfiatalabbak között kisebb arányú a foglalkoztatásban való részvétel, itt a válaszadók felének volt munkahelye. Az idősebb korosztályt a szinte teljes foglalkoztatás jellemzi. A 24-29 évesek közül 30-an (88,2%), a 30-35 évesek közül 22-en (91,7%) dolgoznak, a további korosztályoknál, pedig mindenki.

A VÁLASZOLÓK SZÁMA ÉLETKOR ÉS A FOGLALKOZTATÁSBAN VALÓ RÉSZVÉTEL SZERINT

Életkor	Igen	Nem	Összesen
18-23	36	36	72
24-29	30	4	34
30-35	22	2	24
36-	14	0	14
Összesen	102	42	144

A munkahely legtöbbször megegyezik a lakóhellyel. A Budapesten dolgozók csaknem 80%-a fővárosi lakos (a hallgatók közül 68-an vállaltak itt munkát), míg a vidéki városokban dolgozók 62,5%-a lakik ott.

A MUNKAVISZONNYAL RENDELKEZŐK MEGOSZLÁSA LAKÓHELY ÉS A MUNKAVÉGZÉS HELYSZÍNE SZERINT

Lakóhely	Budapest	Egyéb város	Község	Változó
Budapest	79,4	20,8	0,0	25,0
Egyéb város	10,3	62,5	0,0	75,0
Község	10,3	16,7	100,0	0,0
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

A foglalkoztatottak közül 75-nek van teljes munkaidős állása, a többi 27 fő részmunkaidőben dolgozik. A férfiak közül többen rendelkeznek heti 40 órás munkavisztonnyal (83,3%), mint a nők (71,4%).

A VÁLASZOLÓK SZÁMA NEM ÉS MUNKAI DŐ SZERINT

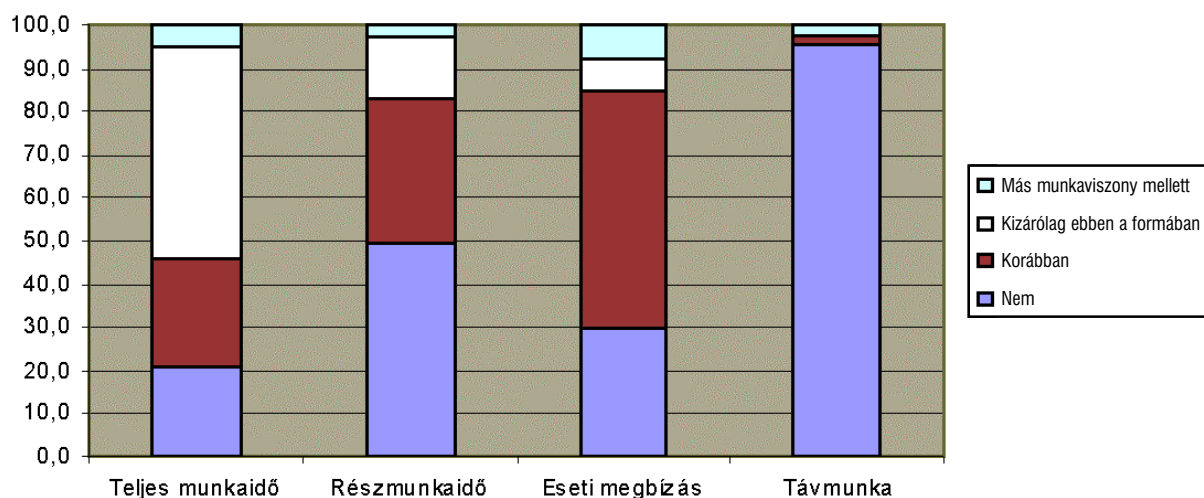
Nem	Teljes munkaidő	Részmunkaidő	Összesen
Férfi	15	3	18
Nő	60	24	84
Összesen	75	27	102

A különböző foglalkoztatási formákban való részvétel

A teljes munkaidőben foglalkoztatottak csaknem fele kizárólag ebben a formában dolgozik, de 25,2% azoknak az aránya, akiknek korábban volt főállású munkaviszonya. Annak oka, hogy jelenleg nem dolgoznak, többféle lehet. Legtipikusabb a tanulmányi kötelezettséggel járó leterheltség. Kizárólag részmunkából vagy eseti megbízásból kevesen élnek, azonban mindkét formában többen vannak, akik korábban már vállaltak ilyen módon is munkát (az előbbinél 33,3%, az utóbbinál 55,4%). A távmunkában való részvételre vonatkozóan már most egyértelmű következtetést vonhatunk le: ezen a módon szinte alig kínálják szellemi kapacitásukat díjazás fejében (a hallgatók 95,6%-a még soha nem találkozott ezzel a módozattal).

Főtevékenységként a heti 40 órás munkaviszonyt a 30 éven felüliek közel 80%-a vállalja, míg a fiatalabb két korosztályban ez az arány 22,7 ill. 65,6%. Részmunkaidőben a 30 éven aluliak dolgoznak leginkább. Távmunkát – más munkaviszony mellett – a 24-35 évesek vállalnak. A munkapiacon kizárólag részmunkában ill. eseti megbízással dolgozók között a nők aránya felülreprezentált (15,9% és 8,5%), míg a férfiak távmunkát és eseti jellegű megbízást elsősorban más munkaviszony mellett vállalnak. A szellemi dolgozók nagy része (70,8%) teljes munkaidős főállásban áll, míg a fizikai alkalmi munkát vállalnak leginkább (33,3%).

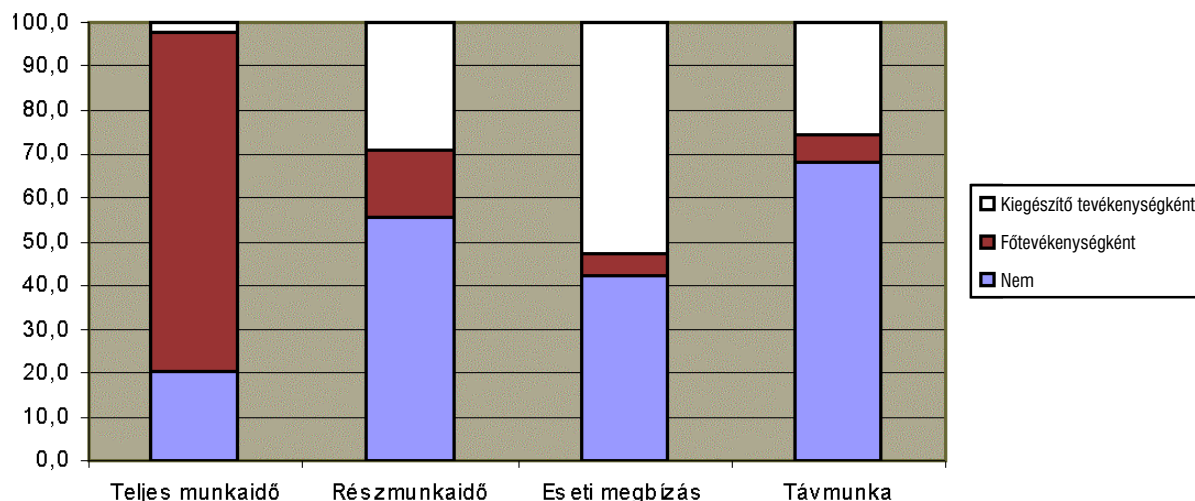
A VÁLASZADÓK MEGOSZTLÁSA A MUNKAVÉGZÉS FORMÁJA SZERINT (%)



A jövőbeli elhelyezkedési szándék az előbb elmondottak alapján meglehetősen egységes képet vetít előre. A legtöbben (76,9%) továbbra is teljes munkaidőben kívánnak dolgozni. A főállású tevékenység mellett az eseti megbízást tekintik a legalkalmasabbnak a jövedelem kiegészítésére (52,8%). A távmunkát többnyire a jövőben sem kívánnak főtevékenységként végezni. Eseti jelleggel a megkérdezettek mindegy negyede venne részt abban. Az említések száma alapján a távdolgozók főként adminisztratív munkát ill. fordítást vállalnának. Hasonló megállapítások tehetők a részmunkaidős foglalkoztatásra is, azzal a különbséggel, hogy itt némileg magasabb a fő- ill. kiegészítő tevékenységként ezt a formát választani kívánók aránya.

Teljesállású munkaviszonyt főtevékenységként a 24-35 éves korosztályba tartozók több mint 90%-a kíván létesíteni vagy azt a későbbiekben is fenntartani. Részmunkát, mint fő megélhetési formát – és mint kiegészítő tevékenységet is – a fiatalabb korosztály vállalna. Eseti megbízást a 30 évnél idősebbek főállásuk mellett vállalnának (a legmagasabb megoszlási viszonyszámok itt találhatóak: 30-35 korosztály 70,6%, 36-41 korosztály 60%), távmunkában ugyancsak ezekhez a korcsoportokhoz tartozók gondolkoznak leginkább – talán az otthoni kötöttségek és a család szerepének felértékelődése miatt.

A VÁLASZADÓK MEGOSZTLÁSA FOGLALKOZTATÁSI FORMÁBAN VALÓ TERVEZETT RÉSZVÉTEL SZERINT (%)



Aki jelenleg alkalmazásban áll, később is nagyobb arányban dolgozna teljes munkaidőben (85,1%), mint aki nem foglalkoztatott (57,6%). A felmérés készítésének időpontjában munkát nem vállalók közül a jövőben főtevékenységként többen tartják elképzelhetőnek a nem hagyományos foglalkoztatási formában való részvételt. A szellemi munkát végzők hajlandósága a teljes státuszú alkalmazásra némileg magasabb (86,1%, míg fizikaiaknál 75%). Ez utóbbi csoportba tartozók azonban részmunkában, eseti foglalkoztatásban inkább részt vennének, de elsősorban kiegészítő tevékenységként. A távmunka tekintetében a szellemiekre számított arányszám magasabb: 28,6%. A 40 órás munkaviszonyt létesítők a jövőben is ezt a formát szeretnék leginkább fenntartani (88,9%), hasonlóan a részmunkaidősökhöz, akiknél a kapott érték némileg alacsonyabb (75%). Távmunkát kiegészítő tevékenységként inkább a teljes munkaidőben foglalkoztatottak vállalnának.

Információtechnológiai ellátottság

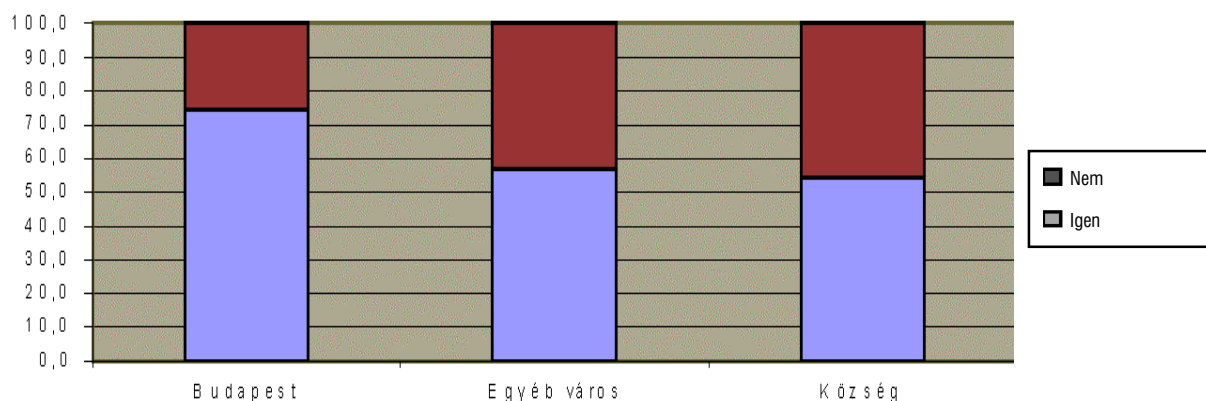
A kérdésre válaszoló 144 főből 137-nek volt otthon számítógépe, míg 95-en rendelkeztek Internet hozzáféréssel. Mindkét eszközt elsősorban a munkavégzésen kívüli, egyéni célú felhasználás jellemzi (92 ill. 93,7%).

A SZÁMÍTÓGÉP ÉS INTERNET HASZNÁLATA CÉLOK SZERINT

Használat célja	Számítógép	Internet
Munkavégzés	9	5
Egyéb	126	89
Nem használja	2	1
Összesen	137	95

A számítógép ill. Internet ellátottság tekintetében némileg előnyösebb helyzetben vannak a férfiak, de a különbség csupán néhány százalék. A megkérdezett férfiak mindegyike rendelkezett számítógéppel (természetesen ez a lakosság egészére vonatkozóan nem állítható), míg a nőknek 94,3%-a. Ugyanez az arány az Internetre vonatkozóan: 77,3% ill. 63,9%. A lakóhely szerinti vizsgálat alapján, Budapesten némileg magasabb a számítógépes ellátottság, hasonló arányok mutathatók ki a világháló használatát tekintve is.

A VÁLASZOLÓK MEGOSZLÁSA LAKÓHELY ÉS INTERNETTEL VALÓ ELLÁTOTSÁG SZERINT



Érdekes kérdés lenne a távmunkában való részvétel szándékának elemzése a jelenlegi eszközhasználat alapján. Nem jelenthetjük ki egyértelműen, hogy azok, akik folyamatosan elérik a világhálót, nagyobb hajlandóságot mutatnának ezen atipikus forma iránt. A következtetés bizonytalanságát a minta nagysága és az egymáshoz közeli arányszámok is indokolják.

Távmunka a munkavállaló oldaláról

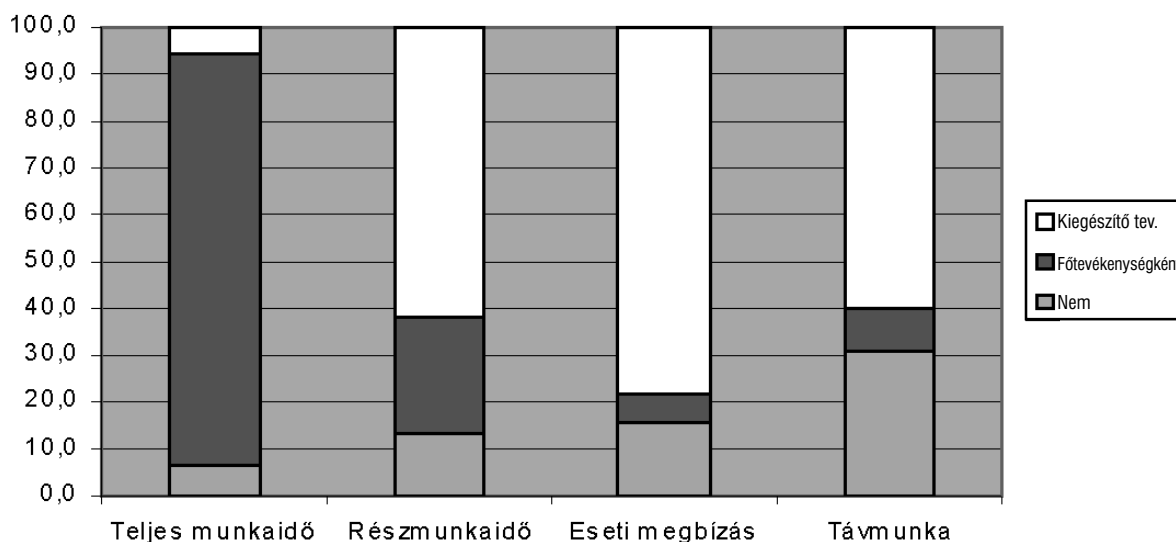
Itt a munkát vállaló személy távmunkára vonatkozó véleményére voltunk kíváncsiak: melyek azok tényezők, amelyek ösztönöznék vagy korlátoznák abban, hogy távdolgozóvá váljék. Az előnyök között kevésbé lényegesnek a kevesebb ingázást tekintették. (Az e kategóriába tartozó összes válaszoló 36,1%-a). A munkakörülmények szabadabban alakítása és a nagyobb rugalmasság egyaránt fontos (58,3 ill. 47,2%). Leginkább motiváló szempont a válaszadók szerint a gyermeket nevelők, a hátrányos helyzetben levők munkához jutása (101 fő, 70,1% nagyon lényegesnek minősítette ezt).

A távmunka hátrányai közül a családi élet és a munka szétválasztásának nehézsége a legkevésbé lényeges (42,96%). A magas költségek (53,15%) és a karrier-lehetőségek szűkülése (50%) fontos mérlegelendő tényezők. Legtöbbször az elszigetelődést tekintették nagyon lényeges negatívumnak (34 fő, 23,78%).

Távmunka a munkáltató oldaláról

Ha a megkérdezettek munkáltatói szerepet töltenének be, főtevékenységként legnagyobb arányban a teljes munkaidős foglalkoztatást vezetnék be.

MELYIK FOGLALKOZTATÁSI FORMÁT VEZETNÉ BE A VÁLLALKOZÁSÁBAN? (%)



Kiegészítő tevékenységnek elsősorban az eseti megbízást tartják elképzelhetőnek, míg távmunkásokat alkalmaznának legkevésbé (30,9%).

A könnyen megváltoztatható alkalmazotti létszám (54,2%) munkáltatói oldalról nézve kevésbé lényeges előnyös tulajdonsága a távmunkának. Fontosabb, hogy a vállalat költségei mérsékelhetőek. A leglényegesebb ugyancsak a költségcsökkentésből elérhető előny (38%), de magas azoknak az aránya is, akik feltételezik a távdolgozók hatékonyabb munkavégzését.

A felsorolt hátrányok közül legtöbbször (60 fő, 42%) a gyengülő munkahelyi kapcsolatokat minősítették kevésbé lényegesnek. Az adatbiztonságból eredő problémák fontosak, sőt nagyon lényegesek (az összes említésből 35%), de sokan ítélték e kategóriába tartozónak a távdolgozó munkájának korlátozott ellenőrzési lehetőségét is.

Összefoglaló következtetések

A nem hagyományos foglalkoztatási formák elterjedtsége és az azok iránti nyitottság – e felmérés tanúsága szerint is – igen szoros kapcsolatban áll egymással. Míg különböző statisztikai számbavételek a részmunkaidőben, alkalmi munkaviszonyban állók magasabb arányát mutatják ki, a távmunkában dolgozók és az e módozat iránt nyitott vállalkozások kis számára utalnak. Hasonló megállapítások tehetők a kérdőívek kiértékelése után is: mind a jelenlegi részvétel, mind a későbbi bekapcsolódás szándéka igen csekély. Különös hangsúllyal mondható el ez a távmunkára vonatkozóan.

Az okok feltárására a kutatás nem vállalkozik. A jelenlegi trendet azonban egyértelműen tükrözik a számított adatok, melyek mögött a kérdésben igazán érintett csoport által közölt információk állnak. Az informatikai eszközök, az Internet használatának hiányosságai – főként a fiatalabb korosztály körében – már nem az elsődleges akadályozó tényezők. A hazai sajátosságok és a válaszolók véleménye alapján is elmondható, hogy hiányzik a távmunka kultúrája. Hiányzik a tradíció, a kiszámíthatóság és értékek halmaza, mely magabiztosabbá, elszántabbá tehetné azokat, akik csupán esetlegesen kipróbálandó ötletként gondolnak erre a formára. A munkahelyhez tartozás és elismertség, a viszonylagos anyagi stabilitás feladását jelentené egy bizonytalan, kapcsolati háló nélküli és korlátozott kapacitású közegbe való bekapcsolódás.

A közeljövőt a munkapiacra belülről induló változások valószínűleg nem befolyásolják nagymértékben (erre utalnak a válaszadók szándékai is). A környezeti elemek azok, amelyek hatással lehetnek az atipikus foglalkoztatási viszonyokra. A határon kívül is érvényesülő gazdasági és társadalmi tendenciák, állami intézkedések és egyéb, a munka világára is ható tényezők módosíthatják a jelenlegi beállítottságokat.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Borbély Szilvia (kut. vez.) (2000): Atipikus foglalkoztatás feltételei és hatása a munka világára. www.konferenciadok.hu

Cazes, Sandrine–Nesporova, Alena (2003): Munkaerő-piacok átalakulóban: rugalmasság és biztonság Közép- és Kelet-Európában. ILO, Subregional Office, Budapest.

Fazekas Károly (szerk.) (2003): Munkaerő-piaci Tükör 2002. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, Országos Foglalkoztatási Közalapítvány, Budapest.

Frey Mária (2001): Állapotfelmérés a munkaidő-rendszerek és foglalkoztatási formák flexibilizálásának hazai helyzetéről. In: EU-konform foglalkoztatáspolitikai, 407-432. I. Országos Foglalkoztatási Közalapítvány, Budapest.

Gyulavári Tamás (szerk.) (2000): Az Európai Unió szociális dimenziója. Szociális és Családügyi Minisztérium, Budapest.

Johnston, Peter–Nolan, John (szerk.) (2002): E-Work 2002. Status Report on New Ways to Work in the Information Society. www.eto.org.uk

Laky Teréz (2001): Az atipikus foglalkozások. Foglalkoztatás, munkanélküliség. Munkatudományi tanulmányok. Struktúra Munkaügyi Kiadó Kft., Budapest.

Makó Csaba–Keszi Roland–Mester Dániel (2003): Munkáltatói vélemények a távmunka bevezetésének előfeltételeiről és gyakorlatáról.

Neumann László (2000): A távmunkára jelentkezők munkaerő-piaci kínálata. = Munkaügyi Szemle, 7-8. sz., 22-28. l.

Szabó Katalin–Becsky András (2003): Önmegvalósítás vagy digitális magány? A távmunka elterjedésének ösztönzői és akadályai Magyarországon. Vezetéstudomány, 12. sz., 2-16. l.

Wallace, Claire (szerk.) (2003): Household, Work and Flexibility. IHS, Wien.

Z. Karvalics László (2002): Az információs társadalom keresése. Infonia-Aula, Budapest.

Keszthelyi László*

ADÓJOGI SZUVERENITÁS AZ EGYSÉGESÜLŐ EURÓPÁBAN

Az Európai Unió jövőjével kapcsolatos elképzelések közül az adóharmonizáció témája igen hosszú múltra tekint vissza. A tagállamok célja *végző soron* az, hogy egy egységes közösségi adórendszert hozzanak létre. *A tagállamok többsége mindazonáltal nem szeretne adóharmonizációt.* A tagországok többnyire ódzkodnak adórendszereik összehangolásától. Attól tartanak ugyanis, hogy költségvetési politikájuk mozgásterét a jelenleginél is szűkebb keretek közé szorulna. Aggodalmuk érthető, hiszen minden állam egyik legféltehetőbb kincse az adó kivétel és -beszedés joga. Ha létrejönne egy szupranacionális adórendszer, azzal az egyes tagállamok szuverenitásuk jelentős részét veszítenék el. A tagországok megkérdőjelezhetik ugyan a közös fiskális politika szükségességét, de akkor – véleményem szerint – az „Európai Egyesült Államok” mint távlati cél megvalósíthatatlan lesz.

Az adóharmonizáció problematikája

Egy közösség tagjai között fennálló kereskedelmi akadályok megszüntetése nem szükségképpen jár olyan közös piac létrejöttével, ahol tökéletes versenyviszonyok uralkodnak. Az áruk, szolgáltatások, és a termelési tényezők piaci versenye előtt még mindig számos akadály tornyosul. Ezek közül az egyik legfontosabb és egyben az egyik legnehezebben megszüntethető akadály az, amelyik a közösség tagjainak eltérő adózási rendszeréből adódik.

A tagországok adózási rendszerei között különbség lehet többek között a tekintetben, hogy:

- mit adóztatnak meg?
- milyen jellegű adót vetnek ki?
- mekkora az adó összege?

Az adóharmonizáció koncepciója révén megkísérlik a különböző adózási rendszerek egymással és az unió célkitűzéseivel való összeegyeztetését. A cél a verseny kölcsönhatásainak elősegítése, mégpedig úgy, hogy folyamatosan és fokozatosan megvalósulhasson az integráció és a gazdasági növekedés. Az, hogy az adóharmonizáció milyen foka tekinthető ideálisnak, attól függ, hogy a tagok az integráció milyen mértékét kívánják elérni. A gazdasági és a politikai integráció felé haladó regionális társulás esetében – álláspontom szerint – elkerülhetelenné válhat a teljes adóharmonizáció. Ez azt jelenti, hogy a tagoknak végül egységes adórendszert kellene kidolgozniuk.

* Főiskolai adjunktus, Általános Vállalkozási Főiskola

Kiegyenlítő és differenciális megközelítés – az adóharmonizáció folyamata

A gazdasági integrációkkal kapcsolatban az adóharmonizáció két alapvető megközelítését érdemes megvizsgálni:

- a *kiegyenlítő* és
- a *differenciális* megközelítést.

A *kiegyenlítő* megközelítés a tagországok között *az adóalapok egységesítését és az adókulcsok kiegyenlítését* hirdeti. Ezen megközelítési mód főbb elemei az alábbiak:

- összhangban van a gazdasági unió célkitűzéseivel, az azonos versenyfeltételek megvalósítására irányul;
- az adókulcsok közelítése segíti a határokon átnyúló nemzetközi vállalkozásokat, és csökkenti a kereskedők ezzel kapcsolatos terheit;
- ezt a megközelítést azok részesítik előnyben, akik szerint az adóharmonizáció a gazdasági és később a politikai integráció megközelítésének eszköze.

A kiegyenlítés koncepciója a gazdasági unió közös céljait a tagországok egyéni céljai elé és fölé helyezi. Az egységes adókulcsokra épülő egységes adórendszer megvalósítására való törekvés előfeltételezi: a tagok megfontolták és elfogadták, hogy meghatározott, mindeddig szuverén, politikai döntéseik a gazdasági unió központi hatáskörébe kerüljenek át.

Az EU-tagországi megosztottak az adók egységesítésében megnyilvánuló adóharmonizáció céljának elfogadása tekintetében. Holott az EU végső célja – véleményem szerint – az, hogy létrejöjjön a közös adórendszer, mint a gazdasági integráció eszköze.

A *differenciális megközelítés* legfőbb elve szerint az adózási rendszer minden országban a legfontosabb gazdasági célkitűzések elérésének eszköze. E megközelítés szerint ezt az elvet kell alkalmazni a gazdasági unió szintjén is azzal a megkötéssel, hogy az egyes országok adórendszereinek más országokra való hatásait, externalitásait a tagok közötti szorosabb együttműködéssel kell minimálisra tenni. E szerint az egyes tagországok feladata azon adók és adókulcsok kiválasztása, amelyek saját jólétük szempontjából optimálisak. A differenciális megközelítés támogatói abból indulnak ki, hogy az adott időszakban az unió nem mozdul el a teljes integráció felé és az adópolitika a tagállamok hatáskörében marad. Ebben az esetben az *adóharmonizáció inkább az adók koordinálását jelenti*, ami szintén nem mentes a bonyolalmaktól.

Harmonizációs és/vagy szuverenitás

Az adóharmonizáció valóságos folyamata általában magában foglalja mind a kiegyenlítő mind a differenciális megközelítés elemeit. Az egyik véglet az adók és az adókulcsok érintetlenül hagyása; a másik, az adók egységesítése és az adókulcsok teljes kiegyenlítése. Értelmezésünk szerint a tényleges adóharmonizáció a fenti két lehetőség közötti sávban valósulhat meg.

Az adózási rendszer változásai számos gazdasági változót, és rajtuk keresztül a társadalmi jólétet is befolyásolják. A kormányok az adókat költségvetési, szociális- és gazdaságpolitikájuk eszközeként alkalmazzák. Az adóharmonizáció nyomán bevezetendő adóreformok hatnak a gazdaságpolitika eszközeire és céljaira is. A harmonizáció befolyásolja az adóbevételeket és ez a közkiadások harmonizációját is szükségessé teheti. Az adóharmonizáció általában olyan többdimenziós problémát teremt, amely a gazdasági rendszerek összes elemére kihat, vagyis a gazdasági stabilitásra, a források elosztására, a bevételek újraelosztására, a fizetési mérlegre és az adóbevételekre is.

Az adóharmonizáció olyan folyamat, amelynek során megszűnnek a tagországok adózási rendszerei közötti ellentmondások. Az adózási megfontolások elvesztik – vagy legalábbis csökkentik – befolyásukat az árucikkek és a termelési tényezők mobilitására.

A folyamatnak két célja van:

- az EU-tagjai között egyenlő versenyfeltételek biztosítása;
- az integráció folyamatának és az egységes piac megteremtésének felgyorsítása.

Az adóharmonizáció azonban a nemzeti szuverenitás igencsak jelentős korlátozásával jár, ennél fogva mindig nagyfokú ellenállásba ütközik.

Az integráció története, a közösségi jog¹ természete azonban azt mutatja, hogy a szuverenitás az Európai Unió tagállamai tekintetében beszűkül. Vonatkozik ez természetesen az adójogi szuverenitás kérdéskörére is², hiszen az egységes adórendszerre való törekvés csorbítja az egyes államok cselekvőképességét, korlátozza mozgásterüket.

Természetesen az egyes tagállamok önállóan alakítják adórendszerüket, amennyiben az harmonizál a közösség céljaival. Ellenkező esetben azonban – úgy gondolom – számolni lehet a Közösség szembenállásával. A szerző álláspontja e tekintetben egyértelmű: a tagállamok csak ideig-óráig tudnak ellenállni, előbb-utóbb el kell hogy fogadják szuverenitásuk egy részének feladását.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Gazdag Ferenc: Az európai integráció.
Calibra Kiadó, Budapest, 1994.

Dr. Herich György: A nemzetközi adózás alapjai.
Saldo, Budapest, 1994.

Kecskés László: EK-jog és jogharmonizáció.
Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1998.

Palánkai Tibor: Az európai integráció gazdaságtana.
Aula Kiadó, Budapest, 1995.

Demarett, Paul: Az Egységes Európai Piac megteremtésének belső és külső összefüggései.
OMIKK, Budapest, 1993.

Az egységes piac és a holnap Európája – Európai Közösségek 1996.

¹ A „közösségi jog” kifejezés alatt az Európai Gazdasági Közösség, illetve a Maastrichti Európai Unió Szerződés hatálybalépésével az e szerződés által bevezetett terminológia alapján az Európai Közösség jogát kell érteni.

Az EK jog egyrészt az integráció tárgya, mint az integrálódó európai államok és nemzetek szellemi, kulturális és társadalmi valóságának része, másrészt pedig az integráció eszköze. A Közösség jogrendszerét az elsődleges és másodlagos közösségi jog alkotja. Az elsődleges jogforrások közé az alapító szerződések, valamint ezek időközbeni módosításai, illetve az ezekre épülő más szerződések (pl.: csatlakozási szerződések) tartoznak. A másodlagos jogot alkotó jogszabályokat az EK szervezete hozza létre az elsődleges jogszabályok által delegált joguk alapján. A másodlagos jogrendszeren belül a következő alapvető jogszabályfajtákat különböztetjük meg: irányelvek, rendeletek, határozatok.

² Az adóharmonizáció legjellemzőbb jogforrása az irányelv. Az adóztatás területén számos irányelv valamennyi tagállamnak címzett, s mint ilyenek, a legjelentősebb befolyásoló szereppel bírnak.

Daniel Mercier*

THE PERCEIVED SHIFT IN AMERICAN POLITICS AND ORIGINS OF INTERNAL CONFLICT

AN INSIGHT INTO POST 9/11 AMERICA AND BUSH'S RE-ELECTION

Az amerikai politika átalakulása – a belső konfliktus eredete

A 9/11-t követő fordulat és Bush újraválasztása

Az elsőkikkes szerző – az Általános Vállalkozási Főiskola hallgatója – a 2001. szeptember 11-e utáni amerikai bel- és külpolitikai fordulat mögöttes tényezőit, mélyebb okait vizsgálja Mindannak, ami változott az USA társadalmában és politikai életében, a szellemi „polgárháborúnak”, a terrorizmus elleni háborúnak, Irak megtámadásának és megszállásának, a 2004. novemberi elnökválasztás kimenetelének az eredete az amerikai történelemben gyökerező és továbbélő mély kulturális megosztottságban lelhető fel. Mindmáig meghatározó az a társadalmi, területi és gazdasági dimenziókban is megnyilvánuló konfliktus, amely elválasztja egymástól a mélyen konzervatív és vallásos, küldetésstudatos többséget a nem-konzervatívok – ideológiailag megosztott – csoportjaitól.

It is easy, perhaps even natural to attribute America's political shift to the right to the threat of terrorism. However, assumptions that America drastically shifted to the right as a result of the September attacks are a gross oversimplification of current American politics and of the divisions within the society as a whole. The conservative policies of the current administration and the political power base needed to support them have been years in the making. *The events of 9/11 were merely a catalyst, an opportunity for over two decades of neo-conservatism to come to rule.*

Following November's election, Europe watched to its dismay as the American public reelected George W. Bush to a second term in office. Although *the war in Iraq didn't dominate the campaign*, John Kerry (probably to his detriment) and the European media focused largely on the war in the weeks preceding the election. For many Europeans this may have over exaggerated the role the war in Iraq played in the U.S. elections. In order to fully comprehend current American politics a distinction must be made between what American society believes and the nature of the American political system itself. We must also look *far beyond the date September 11th 2001* and the general threat of terrorism itself.

Bush's popularity and the lack of opposition is often misinterpreted as the result of America's shift towards conservatism. Despite the cultures, liberal and open-minded image *American society is historically largely conservative* to begin with. The majority of America is by its own admission *religious* and compared to other developed countries rather *parochial* in its social and moral views.

* A szerző – amerikai fiatalember – az Általános Vállalkozási Főiskola II. éves nemzetközi szakos hallgatójaként politikai szociológiából tartott beszámolóját – G. Márkus György főiskolai tanár javaslatára – tanulmányá dolgozta át.

Only 13% of the American population consider themselves non-religious, 76.5% identify themselves as Christians, 68% are members of church or place of worship and 44% consider themselves Evangelical or born-again Christians¹. America is not merely divided over the War in Iraq and the War on terrorism but also on religious and moral issues such as abortion or same sex marriage. The perceived shift has in fact been under way for the past two decades and is not found in American society but in the balance of power within mainstream politics. *This “shift” is in reality a resurfacing of an immeasurably deep-rooted and fundamental conservatism ever-present in American society*².

This conservatism tends to surface during times of conflict or change in American society, as attested to by the stiff and violent opposition to the Civil Rights movement or anti-war protests of the Vietnam era³. The 1990 Gulf War was met with practically no anti-war opposition or condemnation from the media or American society while prior to 9/11 the most destructive terrorist attack in America was carried out by American white supremacists in Oklahoma City.

In its war on terror, America has returned to its self-fulfilling cold war image as the defender of the free and democratic world. The fact that this ideology appeals to a large portion of the American population (at least large enough to get a president elected) and translates well into support for the Republican party as a whole, is all too familiar for those of us old enough to remember the cold war and the Reagan-Bush administrations. As the rest of the world awaits the multi-polar “*New World Order*” promised by George Bush senior after the fall of the Soviet Union, George W. Bush fully exploits the old world order under the threat of a new menace⁴. Without the Soviet Union, the present balance of world power may appear one-sided with only one remaining superpower. Nonetheless, the American psyche still sees it as bi-polar, something in the end most of us (Americans) are willing to accept or are at least accustomed to. *Somewhere in the subconscious of most Americans the “Evil Empire” has been skillfully substituted by the “Axis of Evil”, the fear of the red menace and KGB replaced by fundamental Islam and Al-Quida.*

If this truly is a new chapter in American history, the new reality of American life, then this is *just the beginning*. If this is the new direction of America then one has to wonder how long might it last and how far is America willing to go in defense of the free world and the American way of life. To even begin considering these questions we must look at what is driving the current trends and policies in American politics. We need to look into America’s internal political-sociology, the ongoing internal polarization of the country, the process of strengthening and eroding of traditional cleavages, and the successful translation of conservative values into mainstream politics.

The Opposition – *Divided by more than just thousands of miles of prairie*

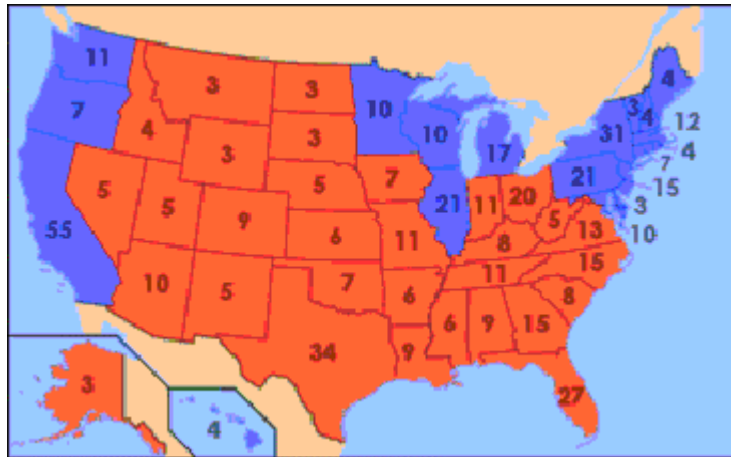
The Democratic Party – Identity (in) Crisis

Historically the Democratic Party has been willing to challenge the far right on issues of civil liberties and even foreign policy. However recently they have taken a more cautious approach and based their opposition on individual or state rights avoiding an open confrontation on moral grounds for fear of losing Middle America. The election results in the following maps point out the difficulties facing the Democratic Party. The first map of states won by each candidate largely fits the stereotypical image of America. Although somewhat of an over simplification it represents the historic divide between the conservative south and west and non-conservative coasts and working class rust belt. Partly the result of traditional voting patterns, it also shows the tendency for liberal and educated America to migrate to the metropolitan areas of the coasts or Great Lakes states with their higher standard of living and wages. The second map of results by county shows how truly desperate the situation is for the democrats. It also supports the suburban flight theory above since the blue (Democratic) areas roughly match the areas of the U.S. with the highest population densities.⁵

STATES WON BY CANDIDATE IN THE 2004 PRESIDENTIAL ELECTION⁶

George W. Bush

John Kerry



“BUSH COUNTRY”⁷

Results of the 2004 Election by County
 Areas in red voted for George W. Bush



This type of polarization is also a product of the political system itself; particularly due to the nature of the Electoral College (*Americas election system*), America's normative political system (Democratic or Republican) and years of redistricting by both parties⁸. In order to fully grasp the lack of widespread and effective support for the Democratic Party you have to keep in mind America's Presidential election is a winner takes all affairs based on individual states and the U.S. House of Representatives on individual voting districts. I don't doubt that they won upwards of 80% of the popular vote in the greater San Francisco, Chicago or New York areas, nonetheless the popular vote means little in either the presidential election or race for senate positions. Again, it's not just a matter of voter turn out, which was its highest since 1968 at 60%, but *who votes and where*, how much of the opposing party turns out to at the local level.⁹

This is not to give the impression there are only two camps in America. In actuality, *there is only one, the Bush camp*. The "opposition" is in fact composed of several camps; a *divided* democratic party, a silenced liberal left and an unknown number who are too disgusted with the entire process to bother to get involved. The 2004 election was just as much another in a long line of defeats for the Democrats and intellectual left as it was a legitimization of Bush and his policies. The opposition simply failed to reach out and force America and the American media to look beyond the populism and rhetoric of the past four years, then again the same could be said for the 2000 election.

The "liberal" nature of the Democratic Party only exists in the context of U.S. politics, they are most often considered "liberals" because they're not conservative Republicans. Giving credit where credit is due they also support social programs like Welfare and Medicare, and opposed American military intervention in Vietnam and Kuwait. But for many on the left of America's political spectrum the Democratic party lacks identity, direction and character.¹⁰ Liberals and even some republicans admit voting for Kerry simply because *he's not George W. Bush* and not because they agreed with his policies or felt, he would make a good president.¹¹ The Democratic Party *is willing to move towards the center on certain issues in order to broaden their base of support*, a tactic mastered by Bill Clinton. The problem is where to draw the line and at which point to you pick up more voters than you lose. In the eyes of many younger or more liberal voters both Al Gore and John Kerry lacked credibility as candidates. Few of those now in their mid or late 30's are likely to forget the image of Tipper Gore (Al Gore's wife) and the PRMC telling the senate how music lyrics are endangering the youth of America and that record companies need to do something about it.¹² More poignant and recent are the comments made by Kerry about Dick Cheney's daughter¹³. To liberals and non-liberals alike such candidates exemplify a new conservative democratic party that could only be considered left of center in the narrow spectrum of mainstream American politics. In the party's defense I should mention that America's Left is often so far left that it is incapable of producing a candidate acceptable to more than a fraction of Middle America. As a result, the Democratic party continues to choose right-of-center career politicians, over left-of-center candidates for fear of a repeat of the Mondale or Dukakis campaigns.¹⁴

The Ideologically Disenfranchised

By definition, the term disenfranchised refers to those who have been stripped of their voting rights in some manner. Given what many see as an *indiscernible difference between the only two political parties* in America's national politics, I believe the term can be extended to include all those who are not represented in the of American politics. The concepts of *opposition, coalition* or *shadow cabinet* are emblematic of the parliamentary systems of Europe yet all but *unknown* to the American political vernacular.

Those straddling the theoretical center point of American politics must eventually choose sides. From that, point on they will find it very difficult to hold onto any neutrality or moderation in the onslaught of rhetoric coming from all camps. Although Michael Moore's documentary *Fahrenheit 9/11* presented facts and insights the America media conveniently overlooked, his approach is just as one sided and biased as the media coverage of the war ridiculed in the film. Is anyone speaking to those who want to make an independent and educated decision on the War in Iraq or the War on Terror? Who in the American political system represent those voters who don't agree with institutionalizing same sex marriage but oppose the war and don't believe abortion is an issue for politicians to be deciding? Somewhere among the 29% of the total electorate who voted for Kerry and 40% who didn't vote is *an unknown number of non-aligned citizens looking for an alternative not present in the American political system*.¹⁵

Consolidation of America's Political Right – “One nation under God...”

The intrinsic relationship between political conservatism and religion is nothing new to America nor is the religious rights inclination to exploit waves of conservatism in American politics to further their agenda.¹⁶ The role of religion in American politics is too complex and broad a topic to discuss in detail here. Instead, I would like to give a brief overview of the events, which have led to the far right's consolidation of power in America and how their values have seeped into everyday political life.

The Reagan Era

Ronald Reagan was without doubt the most popular and widely supported Republican president of the 20th century. Despite the fact America was involved in only minor military conflicts during the 1980's, he is seen as the president who reinstated America's glory and defeated the Soviet Union. Few of his critics were heard over his overwhelmingly popularity, few questioned his often openly conservative and unilateral policies such as the Iran–Contra affair or his famous “trickle down economics”.¹⁷ Both Reagan and his predecessor George Bush had to face a Democratic controlled legislature, which had been in power for nearly 40 years, an ever-increasing budget deficit and a faltering economy. Despite their victories abroad (the fall of the USSR and the Gulf War) of America elected another friendly Southern Democrat to the White House in 1994. It seems many still saw the Republican Party as big spending warmongers who mostly represented the rich and corporate America. However Reagan's success and America's openness (or at least its lack of resistance) towards conservatism did not go unnoticed by a group of young republicans and their self-appointed leader Newt Gingrich.

The Republican Revolution

In 1995, the Republican Party took control of both the House of Representatives and the Senate ending over 40 years of Democratic control. With control of both houses, the Republicans quickly began changing the very house rules, which had helped maintain the status quo for decades. The party was in part swept to victory by young conservative or religious voters (many college students) who had been mobilized on moral-political issues such as abortion or prayer in school. The right had succeeded in mobilizing those who saw the seemingly liberal platform of the Clintons as the left's continuing demoralization of American values.¹⁸ This aspect would soon be capitalized on by both religious groups and the Republican Party seeking for an answer to a charismatic and increasingly popular Bill Clinton.

The Rise of the Religious Right

The so-called *Republican Revolution* was short lived, its *Contract with America* proved to be little more than political lip service and the republican factions soon split. Nonetheless, conservatives had found new impetus and were soon to find a common denominator other than mutual dislike of liberals that would universally cut across all boundaries. For the first time in American politics many high-ranking politician such as the President George W. Bush openly discuss how their faith influences their politics and political views. Religious groups and churches now take an active, continuous role in American politics and “Christian statesmen” are open about their intentions on influencing national policy. Naturally the Democratic party also has close ties with organized religion for example the Catholic Church, however due to its pro-choice platform these relations are often strained.¹⁹ It is clear that the Republican Party is the sole beneficiary of the America's newfound moralist. In the Christian Coalitions 2004 rating of Congress members, 31 out of 41 Democrats received scores of 0 out of a 100.²⁰

The twin surges of Christians into GOP ranks in the early 1980s and early 1990s have begun to bear fruit, as naive, idealistic recruits have transformed into savvy operatives and leaders, building organizations, winning leadership positions, fighting onto platform committees, and electing many of their own to public office. Could that party lead America? Yes. But to succeed, there is a lot Christians still have to learn: how to take and keep the offensive; how to articulate one (and just one) unified vision that's saleable to the broader conservative majority; and, perhaps most importantly, how to build a national coalition and hold it together over time. But if they act wisely, Christians could well recover their role as the leading force in conservatism, not merely restoring balance to a too-secularized public square, but giving powerful expression to mainstream, historic American beliefs they invented: in limited government, individual responsibility, and the dignity and rights of man.

*The Christian Statesman*²¹

Some fear America is on the verge of becoming a theocracy. This worries civil libertarians and has caused reactionary rhetoric from the far left²². A recent PBS documentary entitled “*The Jesus Factor*” raises the question whether the Bush doctrine is based on genuine conviction or is he simply riding to power a well-timed surge in Christian morality? It has also led to the impression in much of the Middle East that America is on a 21st century crusade. The real war however is being fought far from the deserts of the Middle East and was being fought far before March of 2003. It is the war over what America is and what she should stand for.

America's Conflict Within

The right and the center or left of center have been clashing for decades on single issues. Prohibition, the Civil Rights movements, the Vietnam War, abortion (Roe vs. Wade, 1973), prayer in school, gun laws and now same sex marriage are all the battlegrounds chosen for America's ideological civil conflict. Since we are already fighting a war against an unseen enemy in an undetermined location (“the terrorist”) then why not call this a war as well... Like the current conflict in Iraq or Afghanistan or the global war on terror, America's war within has never been officially declared as such and we are often reminded that it is not being fought against the citizens of these countries but for them. Our little war also produces very real casualties like the dozen or so abortion doctors killed over the past two decades²³. Every war needs a propaganda machine such as radio hosts Rush Limbaugh and Michael Savage speaking for the right and Michael Moore and Ralph Nader representing the left²⁴. It is a war often waged against the very institutions, which has made the country the model of democracy: such as its constitution and civil liberties.

The fact that many of these issues are of very little practical significance to the average American (and even to many of the groups that support/oppose them) show they are being fought on solely ideological grounds. Any law banning or legalizing same sex marriage would at the most effect the 1.5% of America that is gay or lesbian. Given the difficulty and costly procedure of amending our constitution would the ban proposed by President Bush be worth if given the amendment wouldn't apply to nearly 99% of the population?²⁵ Not to leave the liberals out, the same argument could be applied against demands that gay couples be allowed to adopt children. Is it worth changing statutes and going through extra screening processes to find homes for a few hundred children (especially taking into consideration most heterosexual couples spend years on waiting lists before adopting). Many would argue these are all issues of equal rights and perhaps they are right. However if we are still arguing what constitutes equal rights nearly 220 years after the creation of our constitution then it should be obvious to all that something here is very much amiss.

The thought that America is now a divided nation is in itself no cause for alarm. The nation's size and diversity is what has permitted people of any race or creed to coexist and live in relative harmony. What is disturbing is the fact that the United States is beginning to fit the definition of a *torn nation*²⁶. Although not a classic example, America fits many aspects of this term; its society is *made up of large numbers of people from different cultures and religions*, those who make up the majority are *culturally homogeneous* (white and Christian) *yet divided* on what composes the moral fiber of American culture and what America should represent at home and abroad. Naturally, America is too strong a nation to be a candidate for dismemberment, at least formally. Socially however the extremes and differences in civil liberties and personal freedoms found from one region to the other are perhaps unprecedented in the western world. States such as Colorado and Texas have passed laws against sodomy and the open expressions of homosexuality in public while the state of Hawaii and the City of San Francisco recognize same sex marriages.²⁷

America is torn is the sense that the nation's constitution and wealth allows a level of individual equality, freedom and social mobility that far surpasses the tolerance of an inherently conservative society. This is after all a society built not on the principle of secularism and equality but upon puritan morals and the concept of manifest destiny. American society existed far before its constitution, a constitution that at the time only applied to white, land owning men. We will never know if the authors of that document would have agreed with the extension of those rights to groups considered at the time to be property (slaves), savages (Native Americans) or housewives. They were representative of American society as well as products of their time, the Constitution was a product of liberal ideals based on the enlightenment and was meant to be representative of those ideals, the nation has been trying to reconcile the two ever since. Those who first came to America brought with them the very idea of ethnocentric superiority and tendencies for religious intolerance, which they themselves had suffered in the Old World. These tendencies live on today in America as they do in Europe. Perhaps the only difference between the two cultures is that Europe has learned its lesson and had time to reflect on what it's done in the name of nationalism. For America, it is easy to forget, after all there is no holocaust memorial at Wounded Knee or Lolo Pass.²⁸ All nations must resolve such conflict within their own society however it is often external events or pressures that finally make the population reflect upon itself.²⁹

What then of the questions posed? The answers to those questions lie in America itself. The policies and posturing of late will end when they are no longer of use to those in power or when they simply become too costly for the American people to support them. That is not to say the world is just sitting idly by as America enjoys new heights of hegemony. By the time, we (us Americans) have sorted all this out, we will be facing the realities and costs of what a few have done in our name. The resentment and finger pointing between the different factions within the country will heighten as will the ever present divide within American society. Eventually we will have to face the real New World Order, the loose multi-polar and regionally autonomous version not just the Bush sound bite version. It is this reality, not the present one, which will be the true challenge for America.

NOTES

- ¹ *The remainder being composed of other religions: 1.3% Jewish, 0.5% Muslim, 0.5% Buddhist, 0.4% agnostic, 0.4% Hindi and 0.4% atheist 2001. Source: 2001 American Religious Identity Survey (ARIS) www.en.wikipedia.org/wiki/united_States#Religion*
- ² *Immeasurable not in the sense that is too large or widespread to measure, but in the sense that no statistic can truly evaluate those subconscious beliefs fears and prejudices that we have been conditioned to accept as fact.*
- ³ *The "Mississippi burning killings", Kennedy's assassination, M.L. King's assassination, Kent state, the 68 democratic conventions just to name a few off the top of my head.*
- ⁴ *Characteristic of the cold war were substitute wars against ideologies similar to the threat but not the source of the threat itself, unilateral intervention in the name of democracy and limited sovereignty of the third world.*
- ⁵ *For map of population density see: www.census.gov/dmd/www/pdf/512popdn.pdf Immigrants or Americans who hold on to their European heritage generally vote democratic and are found in several "border" areas. Mainly the rural areas of Southern Texas, Arizona, and urban South Florida which have a large Hispanic population, the northern areas of Minnesota (St. Paul) and Wisconsin (Green Bay) are typically liberal working class or Lutheran/Catholic descendents of European immigrants.*
- ⁶ *http://en.wikipedia.org/wiki/Image:2004_US_elections_map_electoral_votes.png*
- ⁷ *<http://www.hannity.com>*
- ⁸ *Redistricting means redrawing the districts from which public officials are elected. Members of the United States House of Representatives, individual States' Senates and States' House of Representatives are elected by the voters who live in districts. Citizens in different districts have a right to representation in the legislative branch that is at least approximately equal based on census data. (Note: law forbids the collection of census data on religion) In practice, the aim is often to dilute districts loyal to the opposition by splitting them and attaching them to districts loyal to the ruling party or consolidate power by attaching pockets of support to larger existing districts. <http://www.fairvote.org/redistricting/vieth.htm>, http://www.ncga.state.nc.us/GIS/Redistricting/Concepts/Concepts.html#what_is*
- ⁹ *Democratic turnout increased by nearly 3 times in key states, but the higher voter turnout also favored Bush who won 30% of the eligible vote: the highest on record since Reagan. <http://www.fairvote.org/reports/CSAE2004electionreport.pdf>*
- ¹⁰ *What's next for the democrats; <http://news.bbc.co.uk/1/hi/world/americas/2409761.stm>*
- ¹¹ *Republicans who support anybody but Bush. www.capitolhillblue.com/artman/publish/article_4106.shtml*
- ¹² *As a result of the Parents' Music Resource Center (PMRC) and a series of Senate hearings in 1985, a uniform labeling system using the logo, "Parental Advisory - Explicit Lyrics." After being criticized by liberals as supporting censorship and not respecting first amendment rights Tipper Gore distanced herself from the PMRC.*
- ¹³ *Kerry's lesbian remark angers Cheney. www.usatoday.com/news/politicselections/nation/president/2004-10-15-Mary-Cheney_x.html*
- ¹⁴ *Both liberal Northern candidates who were dealt crushing defeats in the 1984 and 1988 elections. Mondale won only one state with 11 electoral votes while Dukakis fared slightly better with 111 out of the 538 total electoral votes.*
- ¹⁵ *A 60% turnout of 122,284,728 = a total electorate of 203,807,880, of which Kerry won 59,027,612 or 28,96% of the total electorate. I quite honestly don't understand why they mislead the American people with statistics on the popular vote, since it has very little to do with who get elected. Most Americans are probably under the impression that the margin of victory was a mere 2,46% when this in fact can not be determined by the popular vote but only by looking at the results in individual states and the electoral college as a whole.*
- ¹⁶ *The phrase "one nation under God" was added to the National Anthem in 1955 during the height of the red scare, the original contained "one nation indivisible". The phrase "in God we trust" was added to American currency after the Cuban Missile crisis in 1964. <http://slate.msn.com/?id=2067499>, <http://www.treas.gov/education/fact-sheets/currency/in-god-we-trust.shtml>*

- ¹⁷ Also known as “Voodoo Economics”, the theory that tax cuts for the upper-class “trickle down” to other classes through spending and investment thus stimulating the economy.
- ¹⁸ Bill and Hillary Clinton had promised social reforms in his first term including the introduction of a national health care system. The health care system and many other programs were abandoned or downsized.
- ¹⁹ Pro-choice defends a woman’s right to an abortion, the Catholic Church is naturally “pro-life” which supports alternatives to and restrictions on abortion although stop short of outright supporting a ban on abortion.
- ²⁰ <http://www.cc.org/2004scorecard.pdf>
- ²¹ <http://www.natreformassn.org/statesman/02/cbrepub.html>
- ²² Theocracy; the belief in government ruled by divine guidance.
- ²³ www.cnn.com/us/9810/24/doctor.killed.02, for starters
- ²⁴ www.rushlimbaugh.com, www.michealsavage.com, www.michealmoore.com, www.nader.org.
- ²⁵ I think it is obvious that Hungary’s referendum on extending citizenship to ethnic Hungarians also fits into this category.
- ²⁶ Torn in the sense outlined by Huntington is his Clash of Civilizations; countries with large numbers of peoples of different civilizations and there for are candidates for dismemberment. Some other countries have a fair degree of cultural homogeneity but are divided over whether their society belongs to one civilization or another
- ²⁷ Colorado anti-gay proposition: www.glad.org/media/archive_detail.php?id=207
Supreme Court strikes down Texas sodomy law: www.cnn.com/2003/LAW/06/26/scotus.sodomy
- ²⁸ Sites where atrocities were carried out against the Native American population by the U.S. government. www.lastoftheindependents.com/wounded.htm . Lolo Pass found on the Idaho border is the site where an unknown number of Niece Pierce froze and starved to death during a force migration to their new reservation.
- ²⁹ By most accounts the British Empire was one of the most oppressive and racist regimes of the 19th and 20th centuries. Britain’s new found self-consciousness over the injustice of colonialism that followed WW II was not a result of its colonies ambitions for sovereignty since obviously all colonies past and present had at one time sought to declare their independence from Britain. Why then the sudden wave of enlightenment within British politics and society? Naturally pressure from the U.S. and the onset of the cold war played an external role but it was the very nature of the war and its brutality which had the greatest effect on Britain’s feelings towards imperialism. Being themselves bombarded and under siege, having felt the fear of being subjugated to a greater power must have made a lasting impression on the present and coming generations. After the war, they must have also been shocked to see their colonies welcoming back British soldiers with about the same enthusiasm as they had welcomed the Germans or Japanese. The thought that they themselves are seen by many as the oppressors of freedom and not liberators or benign administrators must have risen in the subconscious of the population. Not to mention the fact that even the staunchest supporters of the British Empire realized it would be too costly to try and maintain an archetype whose time had passed, as the French later proved in Vietnam and Algeria.

ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLA TUDOMÁNYOS DIÁKKÖRI KONFERENCIA

2004. november 8.

Az OTDK-ra nevezett dolgozatok rövid összefoglalói

LOVÁSZ ANITA* A BESZÁLLÍTÓ CÉGEK MEGRENDELŐI TÁMOGATÁSA

Dolgozatomban egy nemzetközi kis- és középvállalati kooperáció gazdálkodását elemzem. Elemzésem alapvetően három vállalkozásra, a *Wera Werk Hermann Werner GmbH*-ra, mint megrendelőre, a *Wera* csehországi leányvállalatára és a *Lovász Forgácsoló Kft*-re, mint régi, jól bevált beszállítóra fordít különös figyelmet.

Magyarország kezdeti Európai Unió tagásával összefüggésben sokat lehet és kell még tanulni a min-tának tekintett német gazdaságról. Éppen ezért nagyon fontos, hogy egy nemzetközi és egy magyarországi cég kooperációs kapcsolatát megismerjük. A dolgozatban részletesen bemutatom mindkét vállalkozást. Átfogóan ismertetem a *Wera Werk* által alkalmazott beszállítói politikát.

Ezeken túlmenően arra is kitérek a dolgozatban, hogy a *Wera Werk* beszállító támogatási rendszerének három országra (D, Cz, H,) vonatkozó pénzügyi térképe.

A dolgozatomban tárgyalom, hogyan hat a *Lovász Forgácsoló Kft*-re a *Wera*-tól való függés, mi a cégvezetés álláspontja ez ügyben. Hogyan alakul a cég stratégiája és hogyan kapcsolódik be a *Wera* ellátási láncába? A kooperációval megerősített *Lovász Forgácsoló Kft*. egyértelműen nyereségesen termel és komoly gazdasági stabilitással dicsekedhet.

* *Vállalkozásszervező szak IV. évf.*
Konzulens: dr. Székács Anna főiskolai docens, ÁVF,
Salamonné dr. Huszty Anna főiskolai tanár, ÁVF

SKULTÉTY VIKTOR* SZEMÉLYÜGYI SZOFTVEREK STRATÉGIA-TÁMOGATÓ SZEREPE Informatikai fejlesztések az Egységes Magyar Munkaügyi Adatbázis és a HR kontrollingterületén

A dolgozatban két önálló informatikai fejlesztést mutatok be. Mindkét fejlesztés egy stratégiai szinten jelentkező informatikai hiányosság felismerésére alapul.

Az első fejlesztésben az Egységes Magyar Munkaügyi Adatbázis személyügyi szoftveres támogatására és adminisztrációjára készítettem egy általános modellt és egy konkrét alkalmazást, amely a személyügyi osztály több dolgozójának munkáját helyettesítheti. Jelentős költségmegtakarítást jelenthet az alkalmazó vállalatnak. A második fejlesztés a vállalat egész humán stratégiájának területén alkalmazható. A HR kontrolling stratégiai szerepénél fogva egyre nagyobb számú vállalatnál kerül bevezetésre. Jelentős támogatást nyújt a menedzsment többi funkcionális területén már alkalmazott benchmarkinghoz, pénzügyi szempontból is mérhetővé téve a humán folyamatokat. Megoldásként felvázoltam egy általános adatmodellt. A *Saratoga Institute* és – Magyarországon – Bacsur Kálmán által alkalmazott mutatószámok közül több csoport konkrét képzését mutattam be.

Mindkét önálló fejlesztéssel a személyügyi szoftverek SEEM-támogató szerepének kiszélesítéséhez és teljesebbé tételéhez kívántam hozzájárulni. Olyan eszközt kívántam az IT-támogatással élő személyügyi szakemberek kezébe, amely segíti a humán tőke stratégiai tervezését.

* *Vállalkozásszervező szak IV. évf.*
Konzulens: Karcsics Éva főiskolai adjunktus, ÁVF

FAZEKAS DÓRA

ERDŐGAZDÁLKODÁS AZ ALFÖLDÖN*

MAGÁN-ERDŐGAZDÁLKODÁS, MINT FELTÖREKVŐ VÁLLALKOZÁSI FORMA

A magyarországi magán-erdőgazdálkodás helyzete igen sajátosnak mondható, mivel szinte egyik pillanatról a másikra alakult ki a rendszerváltást követően. Ezért is olyan érdekes, hogy hogyan tudtak mindenféle szervezeti háttér, és tapasztalat nélkül megbirkózni a gazdák feladatokkal, szembenézni a kihívásokkal.

Munkám folyamán először a magán-erdőgazdálkodást egy átfogó, komplex rendszerben vizsgáltam. Arra kerestem a választ, hogy mekkora a magánszektor szerepe az ágazatban, milyen mértékben járulnak hozzá a magánerdők az ország faszükségletének előállításához, hazánk erdővagyonának gyarapításához és miképpen segíthetik a jövőben a 25%-os erdőszültségi szint megvalósulását. Az elvégzett elemzések alapján a jövő nemzetgazdaságában döntő súlya lesz a magán- erdőgazdálkodók által termelt famennyiségnek, hiszen az állami erdők területe nem növekedhet.

Dolgozatom másik felében az alföldi erdőgazdálkodás létjogosultságát, eredményességét és a belőle származó hasznót vizsgáltam. Az erdőgazdálkodás jó befektetés lehet annak, aki rendelkezik termőfölddel.

Az erdőgazdálkodói tevékenység csak melléktevékenységgel megszerzett kiegészítő jövedelemként jöhet szóba, hiszen ha az átlagos birtoknagyságot (4 ha) és a hosszú természeti időtartamot vesszük figyelembe egyértelmű, hogy egy átlagos erdőgazda számára nem biztosít annyi jövedelmet, hogy főállásban csak ezzel foglalkozhasson.

* *Vállalkozásszervező szak IV. évf.*
Konzulens: Papp Ferenc főiskolai docens, ÁVF

KOPCSÁNDI KATALIN*

A MAGYAR EGÉSZSÉGÜGY FINANSZÍROZÁSÁNAK EGYES KÉRDÉSEIRŐL

Dolgozatom a magyar egészségügy anyagi forrásainak egyes kérdéseivel foglalkozik: a háziiorvosi ellátás, a járó- és fekvőbeteg-szakellátás finanszírozásával. Megpróbáltam rámutatni az egészségügy finanszírozásának gazdasági és strukturális problémáira is.

Magyarországon a társadalombiztosítási rendszer szolidaritási elve azt eredményezi, hogy a jövedelem nem befolyásolja az állampolgárok egészségügyi ellátáshoz való jogát, tehát az ellátás alanyi jogon jár mindenkinek.

A magyar egészségügy finanszírozását jelenleg sokszereplős, vegyes technikai és metodikájú megoldások jellemzik. Az egészségügy finanszírozása évek óta veszteséget és többletkiadást ró a finanszírozó Országos Egészségbiztosítási Pénztárra és azon keresztül az államra. A cél az lenne, hogy ezeket a többletkiadásokat minimalizálják, illetve megszüntessék.

Ehhez azonban át kell alakítani az egészségügy finanszírozásának rendszerét. Számos javaslat és törvénytervezet született, de mivel még egyiket sem fogadták el, az egészségügy reformja még várat magára.

* *Vállalkozásszervező szak III. évf.*
Konzulens: dr. Székács Anna főiskolai docens, ÁVF

GÁL ZOLTÁN*

AZ ESZKÖZARÁNYOS EREDMÉNYESSÉG ALAKULÁSA 1998-TÓL 2002-IG A MAGYARORSZÁGI ÉS KÜLFÖLDI VÁLLALKOZÁSOKNÁL A CÉGMÉRET FÜGGVÉNYÉBEN

A gyakorlati szakemberek véleményével egyezően a kis- és középvállalkozásokról szóló elemzések leszögezik, hogy a cégek tőkeszegények és nem hatékonyak. A befektetők szempontjából megvizsgáltam, hogy valóban jól jellemzi-e a két fenti állítás a vállalkozásokat. A dolgozat elsődlegesen alap kutatás, ami kiegészül egy empirikus vizsgálattal. A dolgozatban az 1998. január 1-től 2002. december 31-ig terjedő időintervallumot dolgoztam fel. Pénzügyi szempontból a beruházás-témakört, majd a később alkalma-

* *Vállalkozásszervező szak IV. évf.*
Konzulens: dr. Székács Anna főiskolai docens, ÁVF

zandó mutatószám – ROA – jellemzőit tárgyalom. Ismertetem a számviteli alapokat, melyek lehetővé teszik az adatgyűjtést. Bemutatom a besorolási szempontokat. Írtam továbbá arról is, hogy a kis- közép-vállalkozások milyen tulajdonságokkal rendelkeznek. Következő lépcsőben a statisztikai alapok és a mintavételi eljárás kerül a középpontba, az alapsokaságtól egészen az intervallum-becslésig. Munkám alapjául statisztikai adatgyűjtés szolgált, így a feldolgozott cégeknél jellemzőit is közlöm. A gyűjtött adatok eredményeinek az elemzése a következő nagy témakör. A lehető legtöbb mutatószámmal megvizsgáltam a vállalkozások eszközállományát és eredményességét.

JÁSZFALVI JUDIT*

ELŐSZÖR GONDOLJUNK A KICSIKRE...

A TÁMOGATÁSOK JELENTŐSÉGE A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK SZEMSZÖGÉBŐL

Ma Magyarországon 850 000 kis- és középvállalkozást tartanak nyilván. Valójában azonban nem ennyien vannak. Ha leszámítjuk belőlük a mikro-vállalkozásokat, azaz a mintegy 96 százalékot, akkor a maradék 4 százalék, tehát a 34 000 bejegyzett KKV az igazi célcsoport. 34 000 kis- és középvállalkozás, köztük 5100 középvállalat, igen nehezen boldoguló, máról holnapra élő KKV kegyeiért folyik ma a küzdelem.

Hogy mit is értünk egyáltalán KKV-n, azt többen, többféle módon értelmezik. Dolgozatomban bemutatom a hazai és a nemzetközi kritériumokat a KKV-k értelmezésével kapcsolatban.

Az szinte mindenki számára világos és egyértelmű, hogy a kis- és középvállalkozási szektor támogatása mennyire szükségszerű. Azzal kapcsolatban azonban eltérőek a vélemények, hogy kit, mikor és milyen módon kell, illetve lehet támogatni.

Ismertetem a támogatásokkal kapcsolatos törvényi előírásokat. Bemutatom a kapott támogatások és az adókedvezmények alakulását. Majd rátérek a Széchenyi Terv vállalkozáserősítő programjára, azon belül is a mikro-, kis- és középvállalkozások technikai korszerűsítését eredményező műszaki berendezések, gépek támogatását célzó pályázat értékelésére. Ezt követően bemutatom a két legfontosabb problémát, melyek a támogatások igénybevételével kapcsolatban felmerülhetnek.

* *Vállalkozásszervező szak IV. évf.*

Konzulens: Böcskei Elvira főiskolai adjunktus, ÁVF

DONGÓ ESZTER*

VÁLLALKOZÓI SZEMLELETMÓD – MÁSKÉPP

A kelet-közép-európai régióban a kilencvenes évektől lezajlott átalakulási folyamat gazdasági és társadalmi rendszerváltással is együtt járt. Egy társadalmi berendezkedés tudati hatásai általában nehezen számolhatók fel. Nevelésre van szükség.

Megvalósulhat-e ez a tudatformálás keresztény értékrendet és gondolatvilágot felvállaló gazdasági szereplők által? Szükség van-e keresztény elkötelezettségű szereplőkre a gazdaságban? A gazdaságnak igénye van-e a keresztény értékekre?

A 1994-ben útjára indult egy kezdeményezés, mely keresztény értékrendű és gondolatvilágú magyar fiataloknak ad lehetőséget amerikai egyetemi tanulmányokra. Pár évvel ezelőtt pedig elindult egy másik program azzal a céllal, hogy középiskolás korú fiatalokban keltsék fel az érdeklődést az üzleti világ iránt, alakítsanak ki bennük egy olyan szemléletmódot, amely az üzleti életben is a siker és az emberség, a karrier és a közösségvállalás együttes útját, harmonizációját keresi.

Munkámban bebizonyítom, hogy léteznek olyan pontok, prioritások, amelyek megtalálhatóak mind a keresztény értékrend, mind pedig a vállalkozói szféra szempontjai között. A gazdasági és az egyházi élet szereplőinek ez a fejlődése ugyan kihívást jelent, de szükségszerű folyamat. Ennek bizonyítására bemutatok egy már működő és bizonyított képzési rendszert, amely – mint egy képzeletbeli híd – a tanulás eszközeként szolgál.

* *Vállalkozásszervező szak IV. évf.*

Konzulens: Salamonné dr. Huszty Anna főiskolai tanár, ÁVF

NÉPESSY NOÉMI *

A NEM-ÁLLAMI FENNTARTÁSÚ MUZEÁLIS INTÉZMÉNYEK HELYZETE A MÚZEUMI HÁLÓZATBAN

A magyar múzeumi hálózat sokszínű. Intézményeinek jelentős hányada állami vagy önkormányzati fenntartású, kisebb szeletét (az összes intézmény 11%-a) a non-profit szervezetek (alapítványok, egyesületek, közhasznú társaságok), egyházak és magánszemélyek által működtetett múzeumok alkotják. Ez utóbbiak kialakulása az utóbbi évtizedek társadalmi, gazdasági változásainak eredménye. Azok az intézmények, amelyek a kényszer szülöttei (a non-profit szervezeti formában működők egyes típusai), a mai napig hátrányként élik meg a változást, és nehezen tudnak kimozdulni ebből az állapotból, s ezt az állami fenntartó, illetve az állami költségvetési források hiányára vezetik vissza. A kutatás arra kereste a választ, hogy milyen jellegzetességekkel rendelkeznek ezek a múzeumok, miben hasonlítanak vagy éppen különböznek az állami/önkormányzati múzeumoktól, és vannak-e olyan pozitívumai, amelyeket az egész múzeumi hálózat hasznosíthat. A vizsgálat szekunder forrásként az NKÖM múzeumi statisztikai adatbázisát, primer forrásként kérdőíves felmérést és mélyinterjúkat használt. Az elemzés az alábbi kérdések köré csoportosult:

- az alkalmazottak száma és összetétele
- bevételeik és kiadásaik egymáshoz viszonyított aránya, szerkezete
- a múzeumaikban őrzött műtárgyállomány nagysága
- a kiállítások és a látogatók számának és arányának alakulása
- a múzeumok menedzsment és marketing tevékenysége.

Mindhárom fenntartó esetében kirajzolódott sajátosságok, amelyekből egyet-egyet kiemeltem: a magán múzeumokban szinte egyáltalán nem dolgoznak felsőfokú szakirányú végzettségű alkalmazottak, a non-profit fenntartóknál a vállalkozási tevékenységből származó bevételek – a kínáló lehetőségek ellenére – minimálisak, az egyház intézményeiben pedig a kiadások 86%-át teszik ki a bér- és bérjellegű kiadások, járulékaik valamint a fenntartás és működtetés dologi kiadásai. Összességében elmondható, hogy a nem-állami fenntartású muzeális intézmények viszonylag nehéz helyzetben vannak, és kínáló lehetőségeiket kevésbé képesek kihasználni. Ez több okra vezethető vissza:

- szakemberek hiánya (az egyes szakági területek szakemberhiánya mellett a menedzsment, marketing és vállalkozási ismeretekkel rendelkezők elenyésző száma),
- elégtelen pénzügyi források (több esetben a fenntartói támogatás rapszodikussága, valamint a saját bevételek és a vállalkozási tevékenységből származó bevételek minimális szintje),
- a modernizációs szemlélet elterjedtségének hiánya (a *gyűjtés – feldolgozás – bemutatás* hármis alaptevékenységének eltorzulása, a kulturális piac működési mechanizmusainak elégtelen ismerete).

* *Non-profit gazdálkodási szak III. évf.*
Konzulens: dr. Kuti Éva főiskolai tanár, ÁVF

BALÁZS GÁBOR ANDRÁS*

HOGYAN SZERVEZZÜNK SPORTRENDEZVÉNYEKET?

2004 sport szempontjából az athéni olimpia és a portugáliai labdarugó Európa-bajnokság éve volt. Az eseményeket több milliárd ember követte szerte a világon. Akár egy helyi futóversenyről, akár egy fent említett világversenyről is legyen szó, szervezőmunkára van szükség. Dolgozatom célja, hogy módszertani útmutatóként szolgáljon ezen rendezvények megszervezéséhez, lebonyolításához. Kiindulásként áttekintetem a hazai jogi szabályozást, melynek alapja „2004. évi I. törvény a sportról” (továbbiakban: Sporttörvény) X. fejezete.

Sportmenedzser-hallgatók körében végzett kérdőíves felméréssel igazoltuk Nyerges Mihály és Petróczy Andrea „A sportmenedzsment alapjai” című könyvének feltevéseit, mi szerint a sportesemények szervezésénél az előkészítő munka 56%, a végrehajtó munka 3 %, míg az elemző munka 9% súllyal van jelen. David Wilkinson ötös egysége összhangban van „A sportmenedzsment alapjai” című könyv hármis bontásával.

Dolgozatom, foglalkozik még a sportesemények tipizálásával is, azzal is, milyen hibákat tartanak legsúlyosabbnak a rendezés kapcsán a magyar sportmenedzserek.

Végezetül két konkrét szervezési útmutatóval zárul a dolgozat, előbb a kisebb versenyek megszervezéséhez szükséges versenykiírást, majd az összetett versenyek lebonyolításának módszertanát fejtem ki.

Végül egy idézet David Wilkinsontól: „Az eseményszervezés folyamata akkor lesz igazán teljes, ha képes vagy arra, hogy reagálj az élet kihívásaira, megünnepeld sikereidet és tanulni tudsz a hibáidból.... És még valami. Add tovább tapasztalataidat a munkatársaidnak. Minél többet adsz, annál többet kapsz vissza”.

* *Vállalkozásszervező szak IV. évfolyam*
Konzulens: Papp Ferenc főiskolai docens, ÁVF