

**BORGULYA ÁGNES\***

**Az európai egység kulturális sokszínűsége  
az értékrendek és a kultúraközi kommunikáció  
kutatása szemszögéből**

Az Európai Unió bővülésével a közösség kulturális térképe egyre színesebbé válik. Mennyire követi a kultúra és kommunikáció kutatása ezt a gazdagodást? Milyen átfogó nemzetközi kutatások folynak, amelyek segítenek megismerni és azonos ismérvek alapján összehasonlítani az újonnan csatlakozott országok kultúráját, illetve felmérni azokat a változásokat is, amelyek a 80-as évek klasszikussá vált (HOFSTEDE, TROMPENAARS nevéhez kötődő) kutatásai óta lezajlottak? E tanulmány célja ezeknek a kérdéseknek a megválaszolása az adott terjedelmi korlátok között.

**BEVEZETÉS**

A kultúraközi kommunikáció problémáinak megismerése és megértése napjainkban a társadalomtudományi kutatások előterébe került. E kérdéskör ma egyaránt foglalkoztatja a szociológusokat, az antropológusokat, a pszichológusokat, a filozófusokat és egy idő óta a közgazdászokat és a politikusokat is. A kultúranropológia és a kultúraközi kommunikáció önálló tudományterületekké váltak. A mögöttünk lévő évszázad utolsó két évtizede sok-sok adalékkal gazdagította ismereteinket e téren, a kutatások azonban sokkal messzibb múltra nyúlnak vissza. Az 1950-es, 60-as évek „kultúraközi pszichológiája”<sup>1</sup> elindította a kultúra-összehasonlítások, illetve a kultúrával szoros összefüggésben álló tudományterületek komparatív vizsgálatának korszakát. Az amerikai nyelvész, EDWARD SAPIR 1929-ben merész gondolatokat

---

\* Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, Üzleti Kommunikáció és Idegennyelvi tanszék, habilitált egyetemi docens, a közgazdaságtudományok kandidátusa.

<sup>1</sup> Serpel 1981: 7.

fogalmazott meg a gyermeki nyelvsajátítás és a gondolkodás összefüggéséről. E feltételezés szerint, a gyermek nemcsak azt sajátítja el, hogy hogyan használja a nyelvet gondolatai kifejezésére, hanem a folyamat során tanulja meg azt is, hogy hogyan gondolkodjon. Nagyrészt azért látunk, hallunk s szerzünk tapasztalatokat a ránk jellemző módon, mert közösségünk nyelvi hagyományai hajlamossá tesznek bennünket bizonyos értelmezések választására.<sup>1</sup> WHORF eljutott a nyelvi relativitás elméletéhez, amely nem kevesebbet mond ki, mint hogy a világot azért rendezzük a ránk jellemző módon fogalmakba, s azért észlelünk bizonyos jelenségeket pontosabban, mint másokat, mert az anyanyelvünk a világ meghatározott szegmentálását, egy bizonyos mintázat kiemelt észlelését teszi számunkra lehetővé.<sup>2</sup> „... azért tulajdonítunk bizonyos dolgoknak kiemelt jelentőséget, mert a jelenségek strukturálásának éppen ezt az egyezményes módját sajátítottuk el, ahol a megegyezés alapja a nyelv mintázatában rejlik.”<sup>3</sup> Ezt a felfogást, amely lényegében megkérdőjelezi a világ valós megragadásának lehetőségét, ugyan sok vonatkozásban cáfolták a későbbi kutatások, de hatása vitathatatlan a kultúrák közötti különbségek és a kommunikáció vizsgálatának előre vitele szempontjából. WHITING, CHILD, TAJFEL, LEVINE 1960-as években közzétett tanulmányai tovább segítették a kultúrák közötti összehasonlító pszichológia fejlődését. Az 1950-es évek amerikai kutatásait nagyban segítette a Rockefeller Alapítvány támogatása, amelynek köszönhetően a Harvard Egyetemen indultak komparatív vizsgálatok. F. KLUCKHOHN és STRODTBECK például öt amerikai kulturális közösség körében folytatott megfigyeléseket. 1961-ben publikált „Variations in Value Orientations” című könyvük forrássá vált a későbbi értékrendi kutatások számára is. Ezen iskola kultúrantropológusainak köszönhető az „alapfeltevések, alapviszonyulások” (basic assumptions), az „alapértékek” (basic values) fogalmai, az értékorientáció koncepciója, amelyek elemeiként az emberi természet, az ember és a természet, az idő, az aktivitás, az emberek közötti viszony, mint orientációs kategóriák különülnek el.<sup>4</sup> E kategóriák az alább megnevezett holland kultúrantropológusok kultúra-indikátoraiban is alapvető szerepet kapnak.

A kultúráként eltérő értékrendek és a kommunikációban jelentkező ütközések összefüggéseinek vizsgálata az 1980-as években HOFSTEDE és TROMPENAARS nevével összekapcsolódva keltett széleskörű érdeklődést. HOFSTEDE a munkájában megnyilvánuló értékek kutatásával a gazdasági szakemberek figyelmét ráirányította azokra a problémákra, amelyek a többkultúrájú munkahelyek vezetésében, illetve olyan helyzetekben támadnak, amikor a vezetők egy adott kultúrában jól működő vezetési elveket és gyakorlatot egy másik kultúrába igyekeznek átültetni. HOFSTEDE és TROMPENAARS kultúra-indikátorai jól ismertek hazánkban is, ezért velük nem kívánok e tanulmányban foglalkozni.<sup>5</sup> A gazdasági fontosság miatt a menedzsmenttudomány mindmáig élénk érdeklődéssel kíséri az értékrendi kutatásokat. A továbbiakban ilyen kutatásokra adunk kitekintést és vonunk le következtetéseket a kultúrák közti kommunikációra nézve.

---

<sup>1</sup> Sapir 1929.

<sup>2</sup> Whorf 1956.

<sup>3</sup> Serpel 1981: 79.

<sup>4</sup> F. Kluckhohn és Strodtbeck 1961: 10-20.

<sup>5</sup> Hofstede 1980, Trompenaars 1996.

## A GLOBE-FELMÉRÉS ÉS TAPASZTALATAI

A *Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness (GLOBE)* felmérés R. J. HOUSE (University of Pennsylvania) kezdeményezésére indult el. Az első adatgyűjtések 1995-ben történtek, 2002-re már 61 nemzet kultúráját térképezték fel a választott indikátorok alapján.<sup>1</sup> A módszer alapvetően HOFSTEDE dimenzióira épít, de további öt indikátorral bővítették a vizsgálati szempontokat, így egy kilenc értékorientációt felmérő rendszer alakult ki. A korábbi vizsgálatok hibáit csökkentendő árnyaltabbá vált az adatgyűjtés azáltal, hogy a kérdések körét kiterjesztették a *nemzeti kultúra* és a *szervezeti kultúra* szintjére, továbbá az *észlelt* és a *kívánatosnak tartott* értékek feltérképezésére. A nemzetközi projektbe magyar kutatók is bekapcsolódtak.<sup>2</sup> E felmérés alapján Magyarország a kelet-európai klaszterben helyezkedik el Albánia, Örményország, Görögország, Kazahsztán, Lengyelország, Oroszország és Szlovénia társaságában. A klaszter általános jellemzői: nagy hatalmi távolság, erős családi és csoportkohézió és erős kötődés a kulturális örökséghez.

## A KULTURÁLIS STANDARDOK MÓDSZERÉVEL VÉGZETT KUTATÁSOK

A „kulturális standardok” elnevezéssel ismertté vált kultúra-összehasonlítások a német ALEXANDER THOMAS pszichológus és munkatársai köréből indultak el. Az 1988-ban publikált „Interkulturelles Lernen im Schüleraustausch”, majd az 1991-es „Kulturstandards in der internationalen Begegnung” című tanulmányokat főként német–kínai, osztrák–magyar, német–magyar komparatív kutatások alapjaként használták fel. „A kulturális standardok, csoportok, szervezetek és nemzetek tipikus orientálódási mintái, amelyek meghatározzák észlelési, gondolkodási folyamataikat és cselekvéseiket. Miként egy szabvány (standard) meghatározza, hogy milyen tulajdonságokkal rendelkezik normális körülmények között egy tárgy, hogyan játszódik le normális körülmények között egy gyakran ismétlődő folyamat, akként rögzíti a kulturális standard azt a mintát, ahogyan egy adott kultúra tagjainak viselkedniük, ahogyan tárgyakat, személyeket, folyamatokat látniuk, értékelniük és kezelniük kell. Ha egy megfigyelt viselkedés például a német pontosság, udvariasság, tisztaság stb. kulturális standardjainak megfelel, akkor azt [a németek] „normálisnak”, „helyesnek” tekintik, ha azonban azoktól bizonyos tolerancia-határt túllépve eltér, akkor idegenként, abnormálisként, provokatívként vagy hasonlóként ítélik meg és értékelik. Központi (centrális) kulturális standardoknak azokat nevezzük, amelyek az észlelés, gondolkodás, megítélés és cselekvés nagy területeit meghatározzák. A kulturális standardok a szocializációs folyamatban a társadalmilag fontos magatartás megítélésének mértékeként „internalizálódnak”.<sup>3</sup> Mások cselekvéseinek értékelésében saját kulturális standardjaink szolgálnak alapul, az azoktól való eltérésre figyelünk fel, miközben sajátjainknak nem is vagyunk tudatában. A mások megítélése így mindig viszonylagos, különböző kultúrákból származó egyének egymáshoz viszonyítva élik meg különbözőnek egymás viselkedését. Ebben rejlik a kulturális standardok relativitása. A kutatás alapja a narratív interjú módszere.

<sup>1</sup> House 1998, House – Javidan – Hanges – Dorfman 2002.

<sup>2</sup> Bakacsi – Takács 1998, Bakacsi – Takács – Karácsonyi – Imrek 2002.

<sup>3</sup> Thomas 1991: 5.

E módszerre építve mutatják be THOMAS és munkatársai a kulturális különbségeket Európa több országára, így Franciaországra, Angliára, Németországra, Csehországra, Oroszországra és Lengyelországra vonatkoztatva.<sup>1</sup> Például a legfontosabb német kulturális standardok ezek alapján a *tárgyszerűség* (Sachorientierung), ami a feladatok lényegére törekvésben, a tárgyszerű magatartásban, az érzelmek uralásában, a célorientáltságban, a tényekkel történő érvelésben nyilvánul meg elsődlegesen. Ebből fakad a személyes tulajdon fontossága is a német egyén számára, ami jól megfigyelhető a saját tulajdonú tárgyak ápolásában és a mások tulajdona iránti megbecsülésben, a tulajdonszerzési törekvésnek az apró fogyasztási javak élvezete elé sorolásában, vagy a „fillérek” megbecsülésében is. Hasonlóan markáns német kulturális standardok a *struktúrák és szabályok fontossága, a szigorú és pontos időtervezés, az internalizált (belülről fakadó) ellenőrzés, az életterületek egymástól lehatárolása, a kommunikáció kontextuszegény stílusa*, amit a legtöbb más kultúrabeli explicit és direkt stílusként él meg.<sup>2</sup> Mindezek részletesebb bemutatására nem elegendők e tanulmány keretei, de érzékeltetik a kutatás eredményeinek jellegét. A módszert magyar vonatkozású adatok gyűjtésére is felhasználták a kutatók. SZALAY, BORGULYA és munkatársai a németek és magyarok közös munkájában és kommunikációjában ható kulturális standardokról nyertek értékes adalékokat.<sup>3</sup> Nagy az érdeme az osztrák–magyar relációkat kutató munkáknak.<sup>4</sup> E tanulmányok számos más megállapítás között megvilágítják, hogy hogyan élik meg például kölcsönösen a szabályok nagyon eltérő módon való kezelését, vagy a magánélet és a munkaszféra merev különválasztását, illetve keveredését munkakapcsolataikban a németek és a magyarok, vagy hogy a magyar menedzserek számára a *tiszta, segítőkész, kreatív és logikus* értékek sokkal fontosabbak, mint az osztrák (bécsi) vezetőknek. Fordítva viszont fontosabbnak tartják a *büszkeséget, tehetségességet, elégedettséget és a magabiztosságot* az osztrák vezetők, mint a magyarok.<sup>5</sup>

## A WVS ÉS NÉHÁNY MEGÁLLAPÍTÁSA

A WVS és EVS értékutatások Magyarországon kevésbé ismertek a kultúraközi kooperációval és kommunikációval foglalkozók előtt, ezért velük részletesebben foglalkozunk. A *World Values Survey (WVS)* olyan longitudinális szociokulturális felmérés, amelyet 1981-ben indítottak a University of Michigan kutatói. Napjainkig négy hullámban történt adatgyűjtés. Az 1981–1984, 1990–1993, 1995–1997, 1999–2001 periódusokban közel hetven országban folytattak interjúkat és a megkérdezés során 350 kérdésre kaptak választ a kutatók. A vizsgálat az emberek értékrendjének és céljainak megismerésére törekszik. A feltárni kívánt értékek a munka, a család, a vallás, a politika, a gazdaság, a környezet témakörei köré csoportosulnak és magukban foglalják a nemekhez kötődő szerepeket, a szexuális viselkedés, a szociális magatartás számos kérdését, olyanokat is mint a barátok vagy a szabadidő jelentősége, a humanitárius cselekedetek megítélése. Az adatok felvétele és értékelése több szem-

<sup>1</sup> Thomas – Kamhuber – Schroll-Machl 2003.

<sup>2</sup> Schroll-Machl 2003: 74–82.

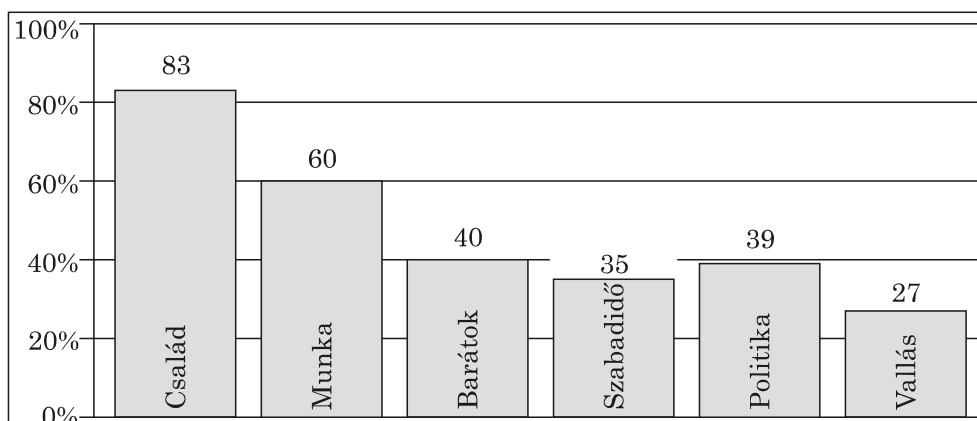
<sup>3</sup> Borgulya 2000, Szalay 2002.

<sup>4</sup> Kainzbauer – Brück 2000, Hofmeister-Tóth – Kainzbauer – Brück – Neulinger 2005.

<sup>5</sup> Borgulya – Barakonyi 2004: 216, Kainzbauer – Brück 2000, Hofmeister-Tóth – Kainzbauer – Brück – Neulinger 2005: 5.

pontú bontást tesz lehetővé, így részletes kép alakulhatott ki a nemek, korcsoportok, az iskolázottság, a politikai irányzatokhoz tartozás, illetve a jövedelmi kategóriák szerinti értékelődés tekintetében is. A kérdésfeltevés négy fokozatú válaszra ad módot. Például: „Mennyire fontos az Ön életében a munka?”. Válaszlehetőség: nagyon fontos, elég fontos, nem nagyon fontos, egyáltalán nem fontos. A felmérést kidolgozó kutatók abból a feltevésből indultak ki, hogy összefüggést lehet találni, a gazdasági fejlettség és az értékrend között. Ezt a feltevést a nyert adatok jobbra meg is erősítették, azonban előfordultak markáns eltérések is. Ebből viszont nyilvánvalóvá válik, hogy bár a gazdasági tényezők gyakran nagyon fontos szerepet játszanak a kultúrák közti különbségek előidézésében, azonban semmiképp sem tekintendők egyedüli ok-forrásnak. Tanulmányunkban az 1990–93-as, 43 országban folytatott WVS-felmérés európai vonatkozású adatait, valamint a második hullámú 1999–2000 európai (EVS) felmérést kerestük ki az adatbázisból azzal a céllal, hogy összehasonlítsuk a csaknem tíz év különbséggel nyert tapasztalatokat.<sup>1</sup>

A felmérés azt mutatja, hogy világátlagban a család a legmegbecsültebb érték (a megkérdezettek 83%-a tartja nagyon fontosnak), ezt követi a munka fontossága (60%), majd a barátok következnek (40%). A szabadidőt a válaszadók 35%-a értékelte nagyon fontosként az életében, a politikát 39%, a vallást pedig 27%-nyian (1. ábra).



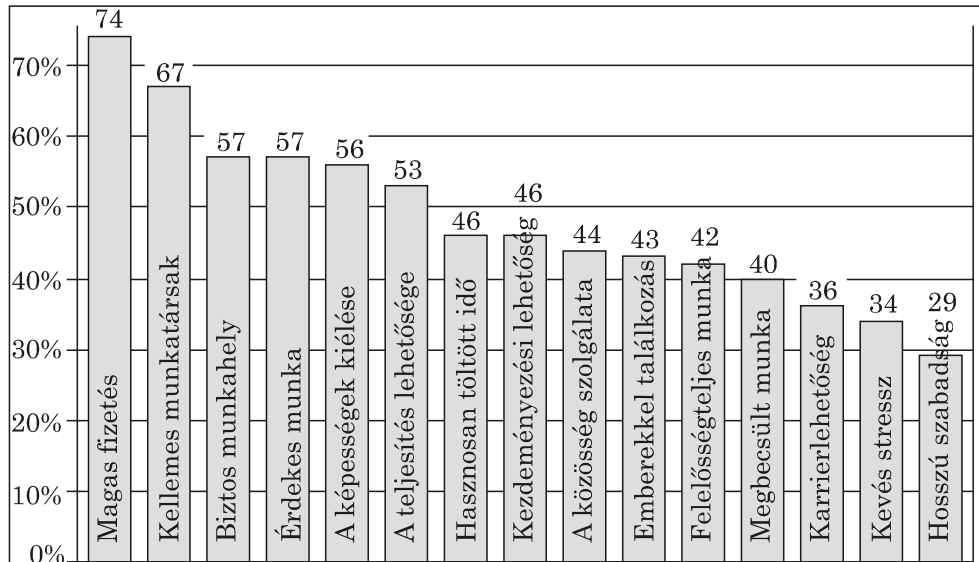
1. ábra  
Élet-komponensek fontossága (WVS 1990-93, 43 ország)

Ha a világátlagokat összehasonlítjuk az 1990–93-as európai átlagokkal, nagy eltéréseket nem találunk, csupán a politika és a vallás fontosságában tűnik fel különbség: az európaiak valamivel kisebb jelentőséget tulajdonítanak a politikának (37,5%) és a vallásnak is (21,5%), mint a világátlag.

A felmérés azt is igazolta, hogy a legszegényebb társadalmakban, Indiában és Nigériában, a munka valamennyi vizsgált csoportban nagyon nagyra értékelt kincs, ugyanakkor a gazdagnak nem nevezhető szovjet utódállamokban például sokkal kisebb megbecsülés illeti. Az is figyelemre méltó megállapítás a munkával kapcsolatban, hogy a fiatalok több országban hasonlóan fontosnak tekintik a munkát éle-

<sup>1</sup> Inglehart – Basanez – Moreno 1998, illetve Hakman 2001.

tükben, mint az idősebb generációk (pl. az USA-ban, Nagy-Britanniában, Dél-Afrikában).<sup>1</sup>



2. ábra

*A munkához kötődő értékek fontossága (WVS 1990-93, 43 ország)*

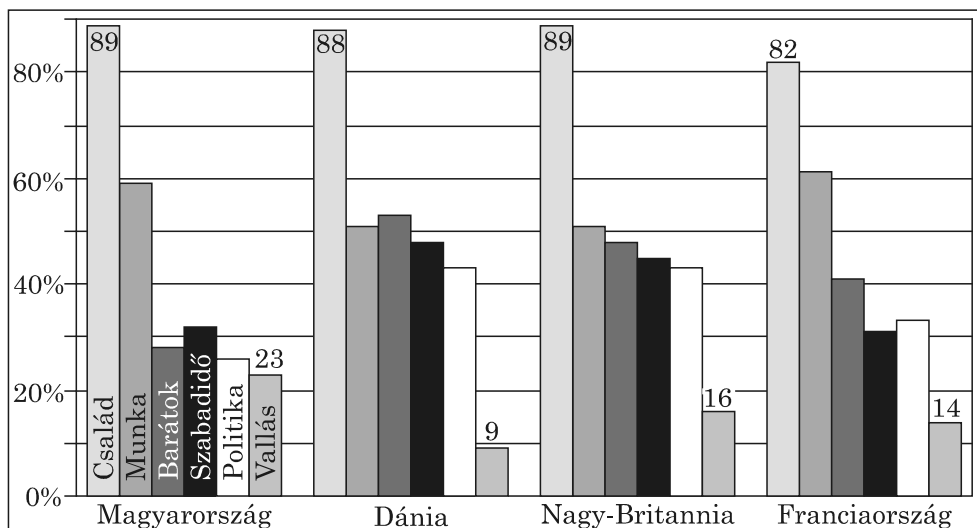
A munkával kapcsolatosan (mint a 2. ábra mutatja) világátlagban a magas fizetés volt a legfontosabb. A munkahelyi emberi kapcsolatok fontosságát mutatja, hogy a második helyre a kellemes munkatársak, mint érték, került. A karrier lehetősége világátlagban fele annyira sem fontos, mint a magas fizetés és messze elmarad például a munka érdekessége mögött is.

A kutatók a szegénység – gazdagság tényezőjét alapul véve elkészítették a világ kulturális térképét, amely a „túlélés” kategóriájától halad a „jólét”, illetve a „hagyományos tekintély” felől a „szekularizált racionális tekintély” társadalmi felé. E 43 országot felsorakoztató térképen például Észak-Európa országai a jóléti és szekularizált csoportba tartoznak, míg a „katolikus Európa”, amelynek országai közé Spanyolország, Portugália, Olaszország, Ausztria, Franciaország és Belgium sorolható, hagyományos tekintélyeket őrző, a jólét és a túlélés egyenesén középen elhelyezkedő koherens csoportot alkot. E mutatók összesítése alapján az is kiderül, hogy míg például az USA és Kanada között 3,3 pontnyi a „kulturális különbség”, addig Nagy-Britanniához viszonyítva 9,0, Franciaországhoz képest 16,7, Oroszországhoz képest pedig 22,2 pont.<sup>2</sup> A vizsgálat azonban az Európán belüli kulturális különbségekre is fényt derít: ha Svédországot vesszük alapul, akkor a kulturális különbség-mutató az egyes országokkal összevetve az alábbiak szerint alakul: értékrendjében Norvégia áll

<sup>1</sup> Inglehart – Basanez – Moreno 1998.

<sup>2</sup> Inglehart – Basanez – Moreno 1998: 16.

Svédországhoz legközelebb, 3,8 pontnyi távolságra; Dánia 5,8, Franciaország 13,6, Oroszország pedig 17,8 pontnyi kulturális eltérést mutatnak.<sup>1</sup>



3. ábra

*Az élet-komponensek fontossága négy európai országot összehasonlítva (WVS 1990-93)*

Négy önkényesen kiválasztott ország, Magyarország, Dánia, Nagy-Britannia és Franciaország viszonylatában nem találunk markáns különbségeket a család fontossága tekintetében. Csupán a francia átlag marad el kissé a többi három ország mögött. A munka fontossága vonatkozásában is tíz százalékon belüliek az eltérések. Viszont a többi komponens fontosságát jelentős különbségek jellemzik. Szinte azt mondhatjuk, a magyaroknak csak a család és a munka számít igazán, a barátok, a szabadidő, a politika és a vallás meg sem közelíti fontosságban az első két tényezőt. Az is kiderül az adatokból, hogy a vallást Dánia polgárai tartják az elemzett négy ország közül a legkevésbé fontosnak (3. ábra).

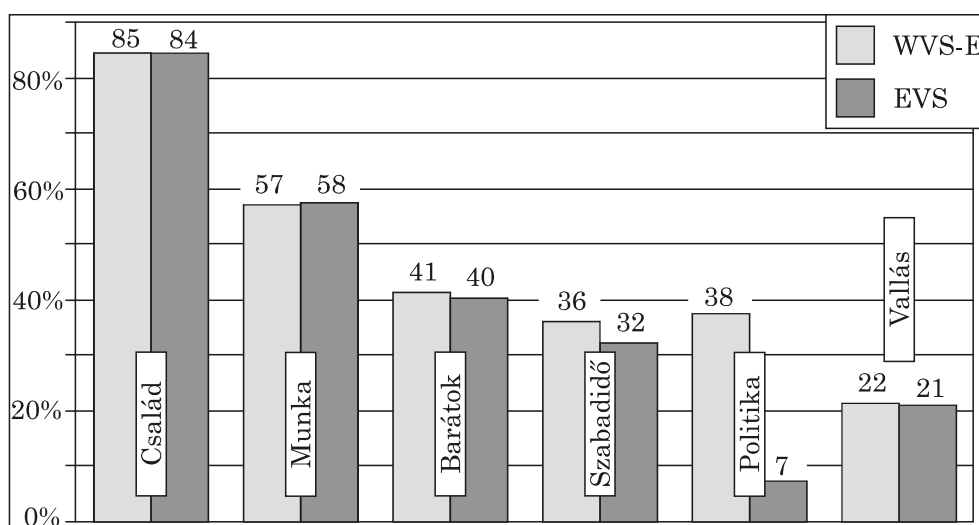
### AZ EVS ÉS KÖVETKEZTETÉSEI

A fentebb ismertetett WVS európai kezdeményezésre épült. A *European Values Studies (EVS)* néven ismertté vált kutatást a belga Catholic University of Leuven és a holland Tilburg University kutatói indították. A nyugat-európai értékrend egységét kereső és a változásokat feltárni szándékozó elképzelés az 1970-es évek végén született. Ehhez csatlakozva hozta létre a michigani INGLEHART a WVS programot. Először 1981-ben az Európai Gazdasági Közösség országaiban és Spanyolországban folytak standardizált, azonos kérdőívvel segített felmérések, majd az 1990-ben és az 1999–2000-ben megismételt mintavételekbe egyre több ország, közöttük hazánk

<sup>1</sup> Inglehart – Basanez – Moreno 1998: 17.

is bekapcsolódott. E harmadik hullámmal a WVS és a EVS közös nagy projektté vált: ma is az alapvető szociális és morális emberi értékeket kutatja; a család, a munka, a barátok, a szabadidő, a környezet, a vallás, a politika alkotják a kérdések gerincét. A kutatások mai központja Európában a Tilburg University (HALMAN), az USA-ban a University of Michigan (INGLEHART). INGLEHART úgy véli, az emberiség új történelmi korszakhoz, a posztmodern korhoz jutott el, amelyet új technológiai fejlődés (az információs és kommunikációs technológia), gazdasági változások (a piacok globalizációja és a munka rugalmassága) jellemeznek és amely új emberi értékrendet, „posztmaterialista” értékeket hoz magával.<sup>1</sup> A nagy kérdés ma az, hogy kulturális egység vagy kulturális sokszínűség fogja-e a jövőben jellemezni Európát.

„Az európaiak más európaiakhoz viszonyítva nem csupán nemzetiségükben érzik magukat másoknak, hanem sok más fontos vonatkozásban is. Számos nyelvet beszélnek, számtalan akcentussal. Különbségek vannak külső megjelenésükben, és mélyebbre nézve is, vágyaikban, szokásaikban és hitükben is. Különböző vallások követői, vannak közöttük ateisták vagy agnoszticisták. Így csak a közös összefonódott történelem az, ami Európát egyggyé ötvözi” – írja ARTS, HAGENAARS és HALMAN<sup>2</sup> a mára vonatkozóan. Az 1999–2000-ben megismételt felmérések eredményeiből az alábbiakban csupán egy nagyon szűk szegmenst ragadunk ki, azt, amely az értékrendi különbségekből eredően leginkább sejteti a kommunikációs ütközéseket.



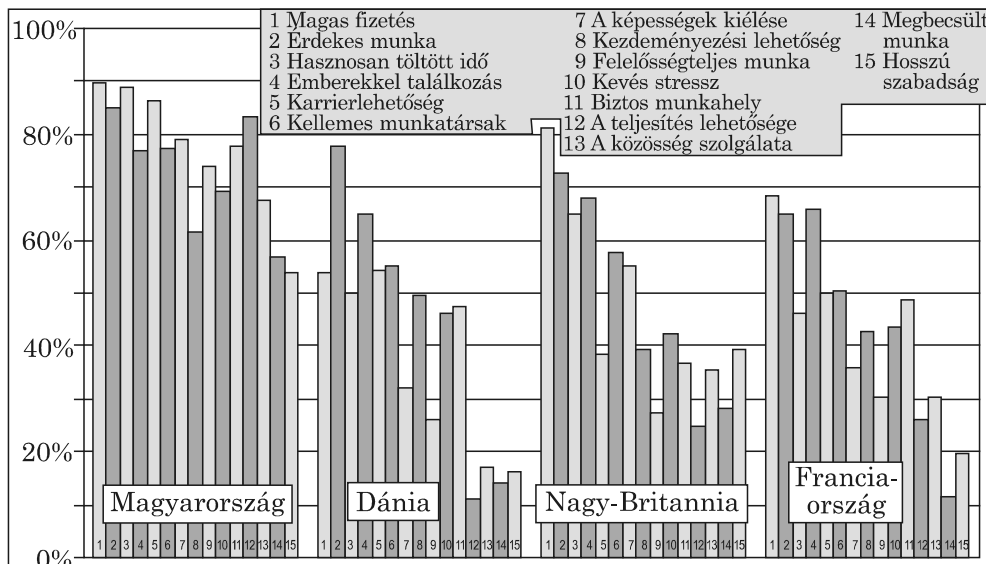
4. ábra

Az európai országok élet-komponensei fontosságának alakulása az 1990-93 (WVS-E) és az 1999-2000 évi (EVS) felmérések alapján

<sup>1</sup> Arts – Hagenaars – Halman 2003: 6.

<sup>2</sup> Arts – Hagenaars – Halman 2003: 2.





5. ábra  
A munkával kapcsolatos értékek négy európai országban  
az 1999-2000-es felmérés alapján

A közel egy évtized elteltével megismételt felmérés<sup>1</sup> a 32 európai országban az 1990-es évekhez viszonyítva kisebb elmozdulásokat mutat: kicsit növekedett a család és a munka fontossága, *érdemben nem változott a vallás megítélése, viszont markánsan csökkent a politika jelentősége*. Fontosságának egyötödére csökkenése szembeötlő (4. ábra).

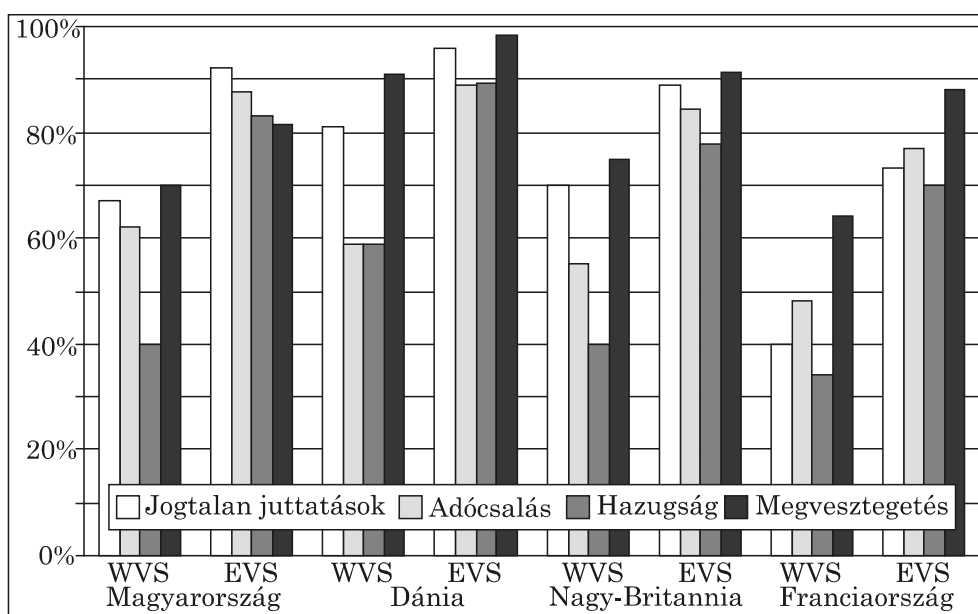
Ha összehasonlítjuk a választott négy ország (Magyarország, Dánia, Nagy-Britannia és Franciaország) 1999-2000-ben mért, a munkával kapcsolatos értékeit (5. ábra), jelentős különbségeket találunk az egyes országok között. Eltérés van például a magyarok és dánok között a magas fizetés, a biztos munkahely, a stresszmentesség, illetve a hosszú szabadság fontossága vonatkozásában. Lényeges különbségek jellemzik a munkához kötődő értékeinket a franciákhöz viszonyítva is. Míg a magyarok a munkával kapcsolatos értékek valamennyijét kiemelkedően fontosnak tartják, a dánok szembe ötlően kevésbé értékelik, ha a munka a közösséget szolgálja, mások megbecsültnek tartják, vagy karrier-lehetőséget biztosít, illetve, az is kevésbé számít, hogy kevesebb stresszel jár, vagy kevesebb szabadságot tesz lehetővé. A franciák pedig még a dánoknál is kevésbé tartják fontosnak a munkával járó stresszt.

Magyarország nemcsak a WVS és EVS révén kapcsolódott be a kulturális, társadalmi és politikai változások nyomon követésébe. Az MTA Politikatudományi Intézete 2002-ben újabb adatokat gyűjtött a fentebb ismertett témák körében (Értékmonitor). Az eredményekről értékelések jelennek meg az interneten.<sup>2</sup> Nagy jelentő-

<sup>1</sup> Halman 2001.

<sup>2</sup> Szabó L. 2005.

séggel bírnak a kommunikáció szempontjából az etikus magatartásra vonatkozó adatok, melyeket a WVS és EVS felmérések szintén részletesen elemeznek. Ezek közül az adócsalással, a jogtalanul szerzett állami juttatásokkal, a megvesztegetéssel (csúszópénz elfogadásával) és a saját érdekből történő hazudással kapcsolatos állásfoglalásokat ragadjuk itt ki, mint olyan tényezőket, amelyek a megbízhatóság és ezáltal a másokkal együttműködés és kommunikáció kérdését mélyen érintik. Magyarország az etikátlan magatartás elfogadása tekintetben a „középmezőnyben” helyezkedik el. A korábban az összehasonlításhoz már kiragadott Dánia, Nagy-Britannia és Franciaország közül csupán a megvesztegetés elítélésében marad el Magyarország számottevően Dánia mögött, l. 6. ábra.



6. ábra

*Az etikus magatartásra vonatkozó adatok alakulása az 1990-93 (WVS) és az 1999-2000 évi (EVS) felmérések alapján*

## ÉRTÉKPREFERENCIÁK ÉS KOMMUNIKÁCIÓS ÜTKÖZÉSEK

Joggal kérdezhető, miként járulnak hozzá a kultúrákat összehasonlító értékrendi kutatások a kultúraközi kommunikáció problémáinak megismeréséhez és kezeléséhez. Az értékrendi kutatások – mint az előző ismertetések mutatják – segítenek megismerni szociális csoportok (nemzetek, etnikai, szervezeti közösségek, azokon belül egyes kiválasztott rétegek, korcsoportok, nem, foglalkozás, beosztás szerint elkülönülő szegmensek, mint a munkahelyi vezetők, menedzserek) értékpreferenciáit és az azokkal összefüggő normákat.

*Az értékrend magatartásformáló hatása a kommunikatív cselekvések, a verbális és nem verbális kommunikáció megnyilvánulásában megfigyelhető. (Például a*

munkahely biztonságát fontosnak tekintő munkavállaló cselekvéseivel kommunikálja munkájához és munkahelyéhez ragaszkodását: pontos érkezik a munkába, nem sérti meg a munkahely fegyelmét, kerüli a konfrontációt főnökeivel és munkatársaival, munkamoráljával is lojalitását fejezi ki stb.)

Szoros összefüggés állapítható meg bizonyos *értékrendi elemek és a kommunikáció tartalma* között. A vallásos érületű ember például Istenével bensőséges viszonyban van. E viszony nem témája a napi „rutin” emberi érintkezéseknek, sőt Isten neve is tabu, hiába való emlegetése, káromlása bűn. A tabu kategóriája alapvetően értékrendtől függ.

Az értékrendnek a kommunikációra gyakorolt hatása legerőteljesebben *a szociális szerepekhez kötődő elvárásokkal függ össze. Hogy egy szociális szereppel szemben milyen elvárásokat támaszt egy közösség, alapvetően értékrendjétől függ.* Az elvárások nem teljesülése a kommunikációs ütközések leggyakoribb forrásai. Az a munkavállaló, aki saját kultúrájában szocializálódva például belső, internalizált kontrollt sajátított el standardként (miként azt a kulturális standard módszerével végzett kutatások a németekre vonatkozóan megfigyelték), az erőteljesen azonosul tevékenységével. Munkáját, feladatát, szerepét és az azzal járó felelősséget nagyon komolyan veszi. Amit csinál, jól, sőt a lehető legjobban szeretné megcsinálni, emiatt nem igényli, hogy állandóan ellenőrizték. Ha vezető, beosztottjairól is a magáéhoz hasonló azonosulást és belső kontrollt feltételez és nem tartja szükségesnek beosztottjai munkájának állandó ellenőrzését. Sőt, ellenőrzésével bizalmatlanságát kommunikálná, azt hogy nem bízik abban, hogy beosztottjai felelősséggel járnak el. Ha azonban saját értékrendjéből eredő elvárása, beosztottjai felelősségteljes magatartása nem teljesül, csalódik, ezáltal konfliktus helyzet, kommunikációs ütközés keletkezik.

Hasonlóan kommunikációs anomáliához vezet, ha a felek, sejtve vagy ismerve értékrendbeli különbözőségüket, eleve *előítéllettel viseltetnek egymás iránt.* Az előítélet a kommunikáció folyamatában pszichikai zajként működik. Hatására az üzenet tartalma az ellenérzéstől fűtött érzelem által átszínezve jut el a másik félhez. Az előítéllettel bíró kommunikációs partner előítélete megerősítésére keresi a „bizonyítékokat” a hozzá eljutó üzenetekben.<sup>1</sup> Ez történik, ha az egyik fél korrupciós, megbízhatatlanságot feltételez kooperációs partneréről. Kommunikációjuk a *viszonyulás síkján* rövid időn belül tükrözni fogja a kettőjük között kialakult bizalmatlan vagy ellenséges kapcsolatot.

Az értékrendben fennálló különbségek (ellentétes politikai, vallási nézetek, a munkával kapcsolatos eltérő elvárások, mint a hosszú szabadság igénylése vagy sokadrangú kérdésként kezelése, a tökéletes megoldásra törekvés vagy az igénytelenség stb.) eleve ellenérzést és akár *a személyiség elutasítását* eredményezik. A személyiség elutasítása a kommunikációban éppúgy pszichikai zaj, mint az előítéletek.

Az értékrend-kutatások tehát nagyon fontos adalékokat szolgáltatnak a kultúraközi kommunikációt kutatók és művelők számára. Ismeretükben előre becsülhetők a kommunikációs ütközések lehetőségei és kereshetők a megelőzés módjai.

---

<sup>1</sup> Borgulya 1999.

## KÖVETKEZTETÉSEK

A kultúraközi menedzsment és kommunikáció napjainkban is előszeretettel nyúl HOFSTEDENEK és TROMPENAARSNAK az 1980-as években felállított kulturális dimenzióhoz. Az általuk végzett kutatások mérföldkövet jelentettek a kultúranropológiában. Azonban nem állhatunk meg ezen a ponton, szükség van arra, hogy az európai kultúrát mai állapotában minél árnyaltabban ismerjük. A napjainkban is zajló értékrend-kutatások segítenek megismerni Európa kulturális sokszínűségét. Ehhez járulnak hozzá a kulturális standardok módszerével végzett felmérések, továbbá a WVS és EVS-kutatás. Örömteli, hogy szaporodnak a nemzetközi összehasonlításra alkalmas Magyarországra vonatkozó felmérések. Ezek segítségével előre jelezhetők a kulturális konfliktusok és növelhető a kultúraközi kooperációk hatékonysága.

## IRODALOM

- ARTS, W. – HAGENAARS, J. – HALMAN, L. (2003): *The Cultural Diversity of European Unity*. Brill. Leiden, Boston.
- BAKACSI GY. – TAKÁCS S. (1998): Honnan – hová? A nemzeti és szervezeti kultúra változásai a kilencvenes évek közepének Magyarországon. In: *Vezetéstudomány*. XXIX. évf. 2. szám pp. 15–22.
- BAKACSI, GY. – TAKÁCS, S. – KARÁCSONYI, A. – IMREK, V. (2002): Eastern European cluster: tradition and transition. In: *Journal of World Business* No. 37. pp. 69–80.
- BORGULYA INÉ (1999): Sztereotípiák, előítéletek és a kultúraközi kommunikáció. in: *Marketing & Menedzsment* 1999/5. szám pp. 44–46.
- BORGULYA INÉ (2000): A magyar menedzserek és az interkulturális feladatok. Kutatási jelentés a T 030874 OTKA-kutatás eredményeiről. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar.
- BORGULYA INÉ – BARAKONYI K. (2004): *Vállalati kultúra*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- CHILD, I. L. (1968): Personality in culture. In: Borgatta, E.F. – Lambert, W.W. (eds): *Handbook of Personality Theory and Research*. Rand McNally, Chicago.
- HALMAN, L. (2001): *The EVS: A third wave*. Source book of the 1999/2000 EVS. EVS Work. Tilburg University.
- HOFMEISTER-TÓTH Á. – KAINZBAUER, A. – BRÜCK, F. – NEULINGER Á. (2005): Kulturális értékek, kulturális dimenziók és kulturális standardok. In: *Vezetéstudomány* XXXVI. évf. 2. szám pp. 2–15.
- HOFSTEDE, G. (1980): *Culture's Consequences: International Differences in Work-related Values*. Sage, Beverly Hills, Calif.
- HOUSE, R. – JAVIDAN, M. – HANGES, P. – DORFMAN, P. (2002): Understanding cultures and implicit leadership theories across the globe: an introduction to project GLOBE. In: *Journal of World Business* 37. pp. 3–10.
- HOUSE, R. J. (1998): A brief history of GLOBE. In: *Journal of Managerial Psychology*. Vol. 13 No.3-4. pp. 230–240.
- INGLEHART, R. – BASANEZ, M. – MORENO, A. (1998): *Human Values and Beliefs*. The University of Michigan Press, Ann Arbor.

- KAINZBAUER, A. – BRÜCK, F. (2000): Cultural Standards Austria – Hungary. In: *Journal of Cross-Cultural Competence & Management* Vol. 2. pp. 73–105.
- KLUCKHOHN, R. – STRODTBECK, F.L.(1961): *Variations in Value Orientations*. Row, Peterson and Company, Evanston, Illinois.
- LEVINE, R. A. (1966): *Dreams and Deeds: Achievement Motivation in Nigeria*. University Press, Chicago.
- SAPIR (1929): The status of linguistics as a science. In: *Language*. Vol. 5. pp. 207–214.
- SERPELL, R. (1981): *Kultúra és viselkedés*. Gondolat, Budapest.
- SZABÓ LAURA (2005): *Morális értékek, normák az európai országokban. (Találjuk ki Európát)* [www.talaljuk-ki.hu/index.php/article/articleview/32/1/16](http://www.talaljuk-ki.hu/index.php/article/articleview/32/1/16).
- SZALAY GY. (2002): *Munka és kommunikáció német–magyar teamekben. Arbeit und Kommunikation in deutsch–ungarischen Teams*. Goethe Institut – Deutsch–Ungarische Industrie- und Handelskammer, Budapest.
- TAJFEL, H. (1969): Social and cultural factors in perception. In: Lindzey, G. – Aronson, E. (eds): *Handbook of Social Psychology*. Vol. 3. Addison Wesley, Reading.
- THOMAS, A. (1996): *Psychologie interkulturellen Handelns*. Hofgrefe Vlg. Göttingen.
- THOMAS, A. [Hrsg.](1991): *Kulturstandards in der internationalen Begegnung*. Verlag Breitenbach Publihers, Saarbrücken.
- TROMPENAARS, F. (1996): *Riding the Waves of Culture*. Nicholas Breasley Publ. London. (repr. 1994)
- WHORF, B. L. (1956): *Language, Thought and Reality*. Ed. By Carroll, J.B. Wiley, New York.

**FALKNÉ DR. BÁNÓ KLÁRA\***

## **Interkulturális útmutató nemzetközi cégek és projektek vezetői és tagjai számára**

### **1. BEVEZETÉS**

Napjainkban már mindenki számára nyilvánvalóvá vált, hogy az interkulturális kommunikáció és menedzsment témaköre és problematikája alapvető fontosságú kutatási és oktatási terület.

Az utóbbi tizenhat évben, de különösen európai uniós tagságunk óta egyre több nemzetközi cég végez tevékenységet az új tagországokban, így Magyarországon is, és egyre több multikulturális projektben, illetve programban veszünk részt, nemcsak partnerként, de projektvezetőként is, és ez egyre fontosabbá teszi a kultúraközi kommunikáció területén végzett kutatások, illetve tanulmányok folytatását.

A nemzetközi szervezetekben dolgozó, ill. a multikulturális projekteket vezető menedzserek, valamint az azokban résztvevő szakemberek számára nagyon fontos, hogy képesek legyenek reagálni az interkulturális kommunikációs helyzetek kihívásaira, hogy tudatosan kezeljék az ezen helyzetekből adódó súrlódásokat, illetve konfliktushelyzeteket. Számos példát említhetnénk annak bizonyosságára, hogy ha alapos interkulturális felkészülés után lépünk kapcsolatba idegen kultúrák tagjaival, sokkal sikeresebbek leszünk. Azok az üzletemberek, akik tisztelik és próbálják megismerni külföldi partnereik kultúráját és legalább alapszinten a nyelvét, sokkal nagyobb üzleti előnyre tesznek szert, mint azok, akik ezt nem tartják fontosnak. Ez érvényes a világ bármely részén, de talán különösen időszerű kérdés napjainkban az

---

\* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Interkulturális Kommunikáció Intézeti tanszék, intézet- és tanszékvezető főiskolai tanár, PhD.

Európai Unió területén, hiszen a nemrégiben történt jelentős bővüléssel az unió számos lényegesen eltérő kultúrával rendelkező ország közösségévé vált.

Ezek a kitágult üzleti horizontok, kibővült lehetőségek számos kockázati tényezőt is rejtenek magukban. Ezek egyik legjelentősebb aspektusa a kulturális sajátosságok eltéréseiben rejlik. A neves amerikai japán társadalomkutató, FRANCIS FUKUYAMA szerint „...akár összeütközéshez, akár alkalmazkodáshoz és haladáshoz vezet a kultúrák találkozása, életbevágóan fontosá vált, hogy jobban megértsük, mi teszi a kultúrákat sajátossá és hatékonyá, mivel a nemzetközi versennyel kapcsolatos kérdések, legyenek bár politikaiak vagy gazdaságiak, egyre inkább kulturális formát öltenek.”<sup>1</sup> Az Európai Unió szinte kaotikus kulturális sokszínűségében a kulturális szempontok fontosságát hangsúlyozza JEAN MONNET egyik híres nyilatkozata is: „Ha újra kellene kezdenem az európai integráció megvalósítását, valószínűleg a kultúrával kezdeném.”<sup>2</sup>

A legtöbb vállalat, sok esetben saját sikertelenségéből okulva, ráébred arra, hogy mennyire fontos megismerni azoknak az országoknak a szokásait, viselkedésformáit, tárgyalási stílusát, üzleti kommunikációs sajátosságait, és nem utolsósorban legalább alapszinten a nyelvét, amelyekkel üzleti tevékenységet kíván folytatni. Azt is számos esetben tapasztalják, hogy komoly üzleteket veszíthetnek el, ha nem fordítanak kellő figyelmet a kulturális különbségekre, és más kultúrák érzékenységét, vagy társadalmi, illetve üzleti gyakorlati normáit megsértik. Például számos országban a személyiség megismerése előfeltétele az üzletkötésnek. TROMPENAARS említ egy esetet, ahol egy észak-amerikai cég elvesztett egy komoly üzletet, mivel nem figyelt oda a dél-amerikai kulturális sajátosságokra. Az amerikai cég kitűnő, átgondolt termékprezentációt tartott, és versenyképes árat ajánlott. A versenytárs svéd cég egy hétig mindenről beszélgetett a dél-amerikai vevővel, csak a termékről nem. Lehetőséget adott a vevőnek, hogy megismerje üzleti partnerét. Az utolsó napon a terméket is bemutatták. Talán kevésbé volt vonzó ez a termék, és az ára is kissé magasabb volt, mégis a svédek szerezték meg az üzletet, mert tekintetbe vették a dél-amerikai üzleti kulturális sajátosságokat.<sup>3</sup>

Sok nemzetközi cég vezetője okulhatna az iménti példából, de úgy tűnik, hogy egyelőre sok projekt- és cégmenedzser nem veszi figyelembe a kulturális aspektusokat, és ez Nyugat-Európára és az Amerikai Egyesült Államokra éppúgy vonatkozik, mint az új EU-tagországokra, köztük Magyarországra. Talán az előbbi régiókra nem olyan mértékben érvényes ez, mint az utóbbi országokra. Meglepő és szomorú tény, hogy például Magyarországon a nagy nemzetközi cégek, de főleg a kis- és középvállalatok vezetői nem látják, hogy mennyire fontos interkulturális tréningek biztosítása saját maguk és munkatársaik számára. A cégvezetők és projektmenedzserek nagy figyelmet szentelnek tevékenységük gazdasági és pénzügyi szempontjainak, de sokan egyszerűen mellőzik mindennapos munkájuk kulturális, illetve interkulturális aspektusait. Ez sok esetben az ilyen típusú ismeretek hiányára vezethető vissza. Vannak pozitív kezdeményezések is. Például Magyarországon az utóbbi tizenöt évben számos felsőoktatási intézmény tantervébe bevezették az interkulturális kommunikáció és menedzsment tantárgyakat, de a harmincöt-negyvenöt éves, vagy még

---

<sup>1</sup> Fukuyama, 1997:17.

<sup>2</sup> Trompenaars, 1995:8.

<sup>3</sup> Trompenaars, 1995:9.

idősebb vezetők nem rendelkeznek ilyen irányú ismeretekkel, hacsak nem tartanak számukra interkulturális tréningeket.

## **2. HARMINCHAT MAGYARORSZÁGON MŰKÖDŐ SZERVEZETNÉL TÖRTÉNT FELMÉRÉS EREDMÉNYEI**

A 2005 áprilisa és szeptembere közötti időszakban harminchat Magyarországon tevékenységet folytató nemzetközi szervezet illetékes vezetőit kérdeztem meg arról, vannak-e náluk interkulturális kommunikációs tréningek, és ha nincsenek, mi ennek az oka ?

- a) Nincs igény ilyen tréningekre;
- b) A felső vezetés nem tartja ezeket fontosnak;
- c) Nem ismerik a tartalmát az interkulturális tréningeknek.

A megkérdezett harminchat szervezet közül mindössze kilencnél van valamilyen formában interkulturális tréning, és ezeknél is főleg csak a felső vezetők számára. Ez a szervezetek huszonöt százalékát jelenti, amely nem kielégítő eredmény tekintettel a kérdés fontosságára.

A megkérdezett szervezetek elég széles spektrumot képviseltek, ipari, valamint szolgáltató vállalatok, bankok és nagykövetségek voltak.

### **2.1. Néhány idézet a megkérdezett vezetőktől**

Nemzetközi bank magyar igazgatója: *„Az elmúlt tizenöt évben egyszerűen fel sem merült ez, mint probléma. Megtanultunk együtt létezni és együtt dolgozni a külföldi kollégákkal. De lehet, hogy magának igaza van, és hasznos lenne számunkra egy ilyen tréning.”*

Nemzetközi szolgáltató cég magyar vezérigazgatója: *„Annyi a tennivalónk, még nem jutottunk el odáig, hogy interkulturális tréningekre gondoljunk, de talán a jövőben nálunk is lesznek.”*

Nagy multinacionális ipari cég német menedzsere: *„Interkulturális tréning? De az »blabla«. (It's all fudge.)”* Érdekes megjegyezni, hogy ennél a cégnél tartanak ilyen tréninget. Talán a nyilatkozó menedzser nem vett részt rajta, vagy nem értette hasznát.

Kis nemzetközi szolgáltató cég magyar vezetője: *„Miről szólnak ezek a tréningek? Küldene egy leírást róluk? Lehet, hogy érdekelne minket.”*

Nagy multinacionális szolgáltató cég tréning központjának alkalmazottja: *„Interkulturális tréning? Mit ért ezalatt?”* Megjegyzendő, hogy a cégnél vannak ilyen tréningek, csak nem a tréning központ tartja őket, a tréner egy szobában dolgozik a megkérdezett alkalmazottal. A szervezeti kommunikáció nem tűnik igazán magas szintűnek.

Nagy ázsiai ipari létesítmény tréning központjának magyar vezetője: *„Tudom, hogy ezek a tréningek alapvető fontosságúak, de nem én vagyok a döntéshozó, az ázsiai vezérigazgató hallani sem akar róluk.”*

Nyugat-európai nagykövetség magyar kulturális attaséja: *„A követség menedzseri részt vesznek kultúraspecifikus tréningen a célországban, nyári kulturális kurzuson vesznek részt egy kinti egyetemen. Az országról, a szokásokról, az irodalomról tanulnak.”* Meg kell jegyezni, hogy ez fontos, kultúraspecifikus tréning, de nem interkulturális kommunikációs tréning, amely segíti a napi együttműködést.



## **2.2. A felmérés első eredményei**

A felmérést folytatni kell, hogy nagyobb mintán még objektívabb, megbízhatóbb eredményeket kapjunk, de már az első eredmények is rámutatnak néhány általános tendenciára.

- 1) A nagy multinacionális cégeknél gyakoribb interkulturális tréningek tartása, mint a kis- és középvállalatoknál, vagy a bankoknál.
- 2) A negatív válaszok indoklásánál az a), b) és c) válaszok szoros összefüggést mutatnak. Nem merül fel igény ilyen típusú tréningekre olyan szervezetekben, ahol a vezetésnek nincsenek ismeretei a tréningek természetéről és tartalmáról; ezért nem is tartják ezeket fontosnak.
- 3) A nagy multinacionális vállalatoknál az oktatási központokban az alkalmazottak nem jól informáltak a vállalatnál tartott olyan tréningekről, amelyeket nem ők tartanak, vagyis a szervezeti kommunikáció sok esetben nem kielégítő.
- 4) Tapasztalatom szerint számos vállalat -különösen a kis- és középvállalatok, amelyek financiálisan kevésbé engedhetik meg maguknak interkulturális kommunikáció tréningek tartását-, érdeklődést mutatna ezek iránt, ha kapna elegendő információt róluk.
- 5) Több szervezetnél úgy tűnik, hogy összekevernek két dolgot, az interkulturális, illetve a kultúraspecifikus tanulmányokat. Az interkulturális tréningek tartalmazhatnak kultúraspecifikus elemeket, de elsődleges funkciójuk más, és sokkal fontosabb, mint az országismereti tanulmányoké.

A fenti eredmények és adatok a magyarországi viszonyokat tükrözik, de adataim múlt hónapban interkulturális szakemberek nemzetközi találkozóján történt bemutatása után (SIETAR Europa Congress, 2005. szeptember 21-25.) a résztvevői hozzászólások alapján úgy tűnik, hogy a többi új EU-tagországban, például a Cseh Köztársaságban és Lengyelországban, sőt még az alapító tagállamokban is, például Németországban, hasonló a helyzet. Egy német interkulturális tréner szerint Németországban sem nagyobb az ilyen tréningeket tartó cégek aránya, mint huszonöt százalék. A lengyel, cseh szakemberek is panaszkodtak a vállalati vezetés kulturális, illetve interkulturális kérdések iránti gyakori közömbösségére.

## **3. INTERKULTURÁLIS ÚTMUTATÓ**

Mi tehát a legfontosabb teendő az interkulturális kommunikációval foglalkozó szakember számára? Ahhoz, hogy a jelenlegi helyzeten javítsunk, hogy az interkulturális problémákra fokozottan felhívjuk a figyelmet, a nemzetközi vállalati, illetve projektvezetők és alkalmazottak kulturális érzékenységének, illetve tudatosságának kialakítására és az interkulturális tudatosság fokozására van szükség. Ez nagy kihívás, amelynek akkor tudunk megfelelni, ha felkészítjük a vállalati, illetve projektmenedzsereket a várható interkulturális interakciókra.

Az interkulturális interakciókra való felkészülés három fő eleme:

- 1) az emberek ráébredése a kulturális különbségekre és ezen belül saját kultúrájuk jellemzőire;
- 2) másrészt a különbségek okainak ismerete, illetve megértése;
- 3) valamint a hatékony interkulturális viselkedésre való készségek és képességek kialakítása.

Ezeknek a készségeknek és képességeknek a kialakításához szükség van egy minimum interkulturális útmutatóra minden nemzetközi környezetben dolgozó vezető és alkalmazott számára. Ez elsősorban tartalmazza az interkulturális tanulmányok alapjainak elsajátítását (a kultúra mint szellemi beprogramozás, a kulturális relativizmus és etnocentrizmus, előítéletek és sztereotípiák, HOFSTEDE, TROMPENAARS és HALL kulturális dimenziói, BENNETT kulturális érzékenység modellje), de az idegen nyelvek oktatásának, illetve tanulásának hatékonyabbá tételét is.

### **3.1. Az interkulturális tanulmányok alapjai**

Az első és legfontosabb tételünk, hogy interkulturális tanulmányaink során kultúra alatt nem a civilizáció tárgyi termékeit, irodalmat, művészeteket, vagy ételeket, hajviseletet értünk, hanem a kultúrát, mint „kollektív szellemi beprogramozást”<sup>2</sup> tekintjük, egy kultúrában tanult viselkedésformákat, csoportspecifikus értékrendszert vizsgálunk. A kultúra legfontosabb sajátosságait elemezzük: a kultúra *tanult*, nem velünk született, *csoportspecifikus*, egy adott csoportra jellemző, és *relatív*. A *kulturális relativizmus* nagyon fontos kérdés. A kulturális relativizmus azt jelenti, hogy egyik kultúra sem állíthatja magáról, hogy magasabb szinten van a többinél, a kultúrák között nincs hierarchikus viszony, minden kultúra csak saját rendszerében értelmezhető, és ezek a rendszerek jelentősen eltérhetnek egymástól. Nincs „helyes” és „helytelen” kulturális sajátosság, csak a többitől eltérő sajátosság. Persze ez nem jelenti azt, hogy nem alakíthatunk ki értékítéletet más kultúrák képviselőivel kapcsolatban. Inkább arra utal, hogy az adott kultúrával kapcsolatban elegendő adekvát információ megszerzése után tehetjük ezt, mikor már valamilyen szinten megértjük az illető kultúra tagjainak viselkedését. Ez a hozzáállás nagymértékben megkönnyíti és hatékonyabbá teszi a más kultúrákkal történő kommunikáció folyamatát. A kulturális relativizmus ellentéte a *kulturális etnocentrizmus*, ami azt jelenti, hogy egy kultúra különbnek tartja magát a többinél, valamilyen szempontból fölébe helyezi magát a többi kultúrának. Bizonyos fokú etnocentrizmus minden kultúrára jellemző, minden társadalom tagjai úgy érzik, ahogyan ők látják a világot, az az etalon, a minta, az összes többi a deviáns, az attól eltérő. Alacsony szinten egészséges lokálpatriotizmusnak is tekinthetjük a jelenséget. Ennél jóval erősebb etnocentrizmus jellemzi pl. az USA-beli amerikaiakat. Hogy egy végletesen és végzetesen felfokozott etnocentrizmus hová vezethet és mennyi veszélyt rejt magában, arra a hitleri fajelmélet lehet elrettentő példa.

Vizsgálódásunk során a *nemzeti kultúrákat* elemezzük, és ezek hatását a *szervezeti kulturális szintre*. A nemzeti kultúrákra alkalmazott *hofstedei*, azaz: hatalmi távolság (kis – nagy), individualizmus – kollektívizmus – maskulin – feminin, bizonytalanságkerülés (gyenge – erős), rövid távú – hosszú távú orientáció, és *trompenaarsi*, azaz: univerzalizmus – partikularizmus, kollektívizmus – individualizmus, neutrális – affektív, specifikus – diffúz, teljesítmény orientált – körülmények orientált státusz, szekvenciális és szinkronikus időkultúrák, valamint belső, illetve külső irányítású kultúrák, *kulturális dimenziók*, valamint HALL *konceptiói*, azaz: magas, ill. alacsony kontextusú kultúrák, monokronikus időorientált – polikronikus időorientált kultúrák, mentén hasonlítjuk össze a különböző kultúrákat, de fontos

<sup>1</sup> Hofstede, 1994, Trompenaars, 1995, Hall, 1990, in Falk Bánó, 2001.

<sup>2</sup> Hofstede, 1994.

megjegyezni, hogy a kulturális dimenziókon, illetve koncepciókon megállapított értékek egymáshoz viszonyítottak, nem abszolút értékek.

### 3.1.1. HOFSTEDE kulturális dimenziói

A *hatalmi távolság* azt jelenti, hogy egy társadalom intézményeiben és szervezeteiben az alacsonyabb beosztású, kevesebb hatalommal rendelkező tagok milyen mértékben fogadják el és várják el a hatalmi egyenlőtlenségeket. Nagy hatalmi távolságú kultúrák pl. ázsiai, dél-amerikai országok, Európában Franciaország, (Közép)Kelet-Európa. Kis hatalmi távolságúak az angolszász kultúrák, Észak-Európa.

Az *individualizmus* olyan társadalmakra jellemző, ahol az egyéni kapcsolatok lazák, mindenki saját magát, illetve legszűkebb családját helyezi előtérbe. Az ilyen típusú kultúra „*énkultúra*”. A feladat fontosabb, mint az emberi kapcsolatok. Pl. USA, általában az angolszász országok, Észak-Európa.

Ezzel szemben a *kollektívizmus* az olyan társadalmakat jellemzi, amelyekben az egyén születésétől kezdve szorosan összetartozó csoportokba illeszkedik. Ezt a típusú kultúrát „*mi kultúrának*” nevezhetjük. Az emberi kapcsolatok fontosabbak, mint a feladat. Pl. ázsiai, dél-amerikai országok.

A *maszkulin kultúrákban* a társadalmi nemi szerepek élesen elkülönülnek. A domináns érték az anyagi siker, a férfiak magabiztosak, kemények, a nők szerények. Az emberek azért élnek, hogy dolgozzanak. Erősen maszkulin kultúrák pl. Japán, Magyarország, Ausztria.

A *feminin kultúrákban* a társadalmi nemi szerepekben átfedések találhatók, a szerepek bizonyos mértékig összemosódnak; mind a nők, mind a férfiak szerények, szelídek, és az élet minőségére és a természet védelmére koncentrálnak. Az emberek azért dolgoznak, hogy éljenek. Pl. Svédország, Dánia, Hollandia.

A *bizonytalanságkerülés* azt mutatja, hogy egy kultúra tagjai milyen mértékben érznek fenyegettetést bizonytalan, ismeretlen helyzetekben. Az erős bizonytalanságkerülő kultúrákban ami más, az veszélyes, a kiszámíthatóság iránti igény jellemző, a gyenge bizonytalanságkerülő országokban ami más, az érdekes, a másság elfogadása jellemző. Erősen bizonytalanságkerülők pl. a katolikus országok: Franciaország, Olaszország, Magyarország, gyengén bizonytalanságkerülők pl. a protestáns kultúrák: az angolszász kultúrák, Észak-Európa.

### 3.1.2. TROMPENAARS kulturális dimenziói

*Univerzalizmus* – a szabályok uralmát jelenti, meghatározható, hogy mi a jó, mi a rossz, és ez mindig és minden esetre érvényes. Pl. angolszász kultúrák, Svájc, Németország.

Ellentéte a *partikularizmus*, ahol nagyobb figyelmet kapnak a kapcsolatok, a barátság kötelezettségei, az egyedi körülmények figyelembevétele. Az emberi kapcsolatok fontosabbak, mint az elvont társadalmi törvények. Pl. mediterrán kultúrák, Franciaország, Spanyolország, (Közép)Kelet-Európa, Közel-Kelet.

*Specifikus*, vagy *neutrális* üzleti kapcsolatokban nincs helye az érzelmeknek, a szerződésben leírt feltételek fontosak. Az üzleti kapcsolatok célirányosak és a hatékonyságot szolgálják. Pl. angolszász régió, Észak-Európa.

*Diffúz*, vagy *affektív*, emocionális üzleti kultúrák tagjai teljes személyiségükkel vesznek részt az üzleti kapcsolatokban, az érzelmeket is figyelembe veszik. Pl. Dél-Amerika, Közel-Kelet, (Közép)Kelet-Európa.

Míg vannak társadalmak, amelyekben az egyén státuszának alapja a *teljesítmény*, más társadalmak különböző *egyéb tényezők, körülmények* alapján ítélik meg azt, pl. kor, társadalmi osztály, nem stb.

Teljesítmény orientáció jellemző pl. az angolszász kultúrákra, egyéb körülmények orientáció tipikus a (közép)kelet-európai, vagy a mediterrán régióban.

A környezethez, a természethez való viszonyulás szempontjából beszélhetünk *belső irányítású* kultúrákról, melyeknél az ember domináns, uralja a természetet, és *külső irányítású* kultúrákról, melyek esetében az ember a természet része és követi a természet törvényeit. A leginkább belső irányítású kultúrák pl. Európa nagy része, az angolszász kultúrák, a leginkább külső irányítású régiók pl. az arab világ, vagy az ázsiai országok nagy része.

### 3.1.3. HALL kulturális koncepciói

A kontextus információ, közös jelentéstartalmi háttér, amely egy eseményhez kapcsolódik. A *magas kontextusú* kultúrákban az emberek jól informáltak, kiterjedt információs hálózattal rendelkeznek, minimális háttérinformációra van csak szükségük. A magas-kontextusú kommunikáció olyan, amelyben az információ nagy része internalizált a kommunikáció résztvevőiben, nagyon kevés kódolt üzenetre van szükség. Pl. ázsiai országok, kisebb mértékben mediterrán kultúrák, (közép)kelet-európai régió.

Az *alacsony kontextusú* kultúrák tagjai nem jól informáltak saját szűk szakterületükön kívül. Gondolkodásmódjukra a tagolt szakaszokra való beosztás jellemző, és sok háttérinformációra van szükségük, mielőtt bármilyen döntést hoznak. Az alacsony-kontextusú kommunikáció olyan, amelyben az információk zöme a kódolt üzenetben van. Pl. angolszász kultúrák, Németország, Svájc, Észak-Európa.

A *monokronikus* időkultúrák tagjai egyszerre egy dologra koncentrálnak figyelmüket, az események lineárisan követik egymást, külön szakaszokra beosztva, fontos a határidők pontos betartása. Ilyenek általában az alacsony-kontextusú kultúrák.

A *polikronikus* emberek egyszerre több dologra figyelnek, többször félbeszakítják azt, amit éppen csinálnak. A polikronikus időkultúrák tagjai számára az emberi kapcsolatok fontosabbak, mint a határidők betartása. Ilyenek általában a magas-kontextusú kultúrák.

HALL időkoncepciójának lényegében megfelel TROMPENAARS későbbi *szekvenciális*, illetve *szinkronikus* időkultúrák dimenziója.

### 3.1.4. BENNETT interkulturális érzékenység fejlesztési modellje<sup>1</sup>

Hasznos segítséget nyújt BENNETT interkulturális érzékenység fejlesztési modellje, amely hat fokozatot állapít meg az interkulturális érzékenység fejlődésében. Az első három fokozat a tagadás, védekezés és a minimalizáció a fejlettebb *etnocentrikus fázisba* tartozik, a fejlettebb *etnorelatív fázis* pedig az elfogadás, alkalmazkodás és integráció fokozatait tartalmazza. A nemzetközi környezetben dolgozó menedzser és alkalmazott számára az etnorelatív fázis, ezen belül is az integráció fokozat, de legalább az alkalmazkodási fokozat a cél, ha hatékonyan akar együttműködni más kultúrák képviselőivel. A tapasztalat azt mutatja, hogy jó esetben az elfogadás szint az, ami jellemző, de sok esetben az etnocentrikus fázisba való visszacsúszás is tipikus.

<sup>1</sup> Bennett, 1993.

### **3.2. Néhány gyakorlati tanács interkulturális konfliktusok enyhítésére<sup>1</sup>**

A monokronikus és univerzalista – pl. német, dán, amerikai – kultúrákból származó menedzserek ne vegyék zokon a polikronikusabb és partikularista – pl. magyar, francia, olasz – menedzserektől vagy alkalmazottaktól, hogy számukra fontosabbak az emberi kapcsolatok, mint az előírások szigorú betartása, továbbá könnyebben módosítanak a már írásban lefektetett feltételeken, és a pontosság nem a legerősebb oldaluk.

A magasabb kontextusú kultúrával rendelkező magyar, francia vagy görög vezetők, illetve alkalmazottak ne vegyék lenéző gesztusnak vagy személyes sértésnek, ha az alacsonyabb kontextusú amerikaiak vagy németek túl kézenfekvő és egyszerű dolgokat többször is elmagyaráznak nekik. Ez az alacsony-kontextusú kultúrákra jellemző vonás és oka nem feltétlenül a lekezelő magatartás.

Tizenkét éve folyó, az interkulturális konfliktusok feltérképezésére irányuló kutatásom során számos magyar alkalmazottól hallottam, mennyire nehezményezik azt, hogy főként az amerikai, de a holland, dán, német és angol vezetők is hetente kérik a részletes jelentéseket, eladási előrejelzéseket. Ez is tipikusan monokronikus és alacsony kontextusú kulturális sajátosság, nem a polikronikusabb és magasabb kontextusú alkalmazottak bosszantására szolgál.

Ne higgyük, hogy a finnek vagy a németek mindig mogorvák és hogy nem érdekli őket az ajánlatunk. Ők a neutrális üzleti kultúra képviselői, mi pedig emocionálisabbak vagyunk. Ugyanez az oka annak is, hogy – ahogyan több magyar üzletember panasolta – hiába viszik el az amerikaiakat vagy az angolokat vacsorázni, ahol jó hangulatban, tréfálkozva telik el az este, másnap lehet, hogy nem írják alá a szerződést. Számukra a két dolog teljesen különvállik, nem úgy, mint a diffúz és emocionálisabb magyaroknál.

Az amerikai rámenős tárgyalási stílus a diffúzabb kulturális sajátosságokat képviselő mediterrán népek, de a magyarok számára is nehezen elfogadható. Az amerikaiak is sikeresebb üzleteket kötnek, ha tudomásul veszik, hogy Párizsban, Madridban vagy akár Budapesten nem szeretik, ha a tárgyalópartner érkezése után tíz perccel már pontos adatokat kér a cégről, mert vételi ajánlatot akar tenni.

HOFSTEDE, TROMPENAARS és HALL kategóriáinak és BENNETT interkulturális érzékenység fejlesztési modelljének ötvözésével hasznos interkulturális útmutató állítható össze nemzetközi cégek, illetve multikulturális projektek vezetői és alkalmazottai számára.

## **4. A SZTEREOTÍPIÁKRÓL**

Természetesen tudomásul kell vennünk, hogy mindezek a kulturális kategóriák, és az iménti tanácsok is *sztereotípiákra* épülnek, ezért hangsúlyozzuk, hogy egyénekre nem szabad alkalmazni azokat. Lehetnek polikronikus és emocionális németek is és hallgatag, érzelemmentes olaszok is. A nemzeti kulturális sajátosságok *útmutatók* arra nézve, hogy minden valószínűség szerint az illető szocializációs folyamata egy bizonyos típusú kultúrában történt. Hogy valójában az illető milyen, akkor

---

<sup>1</sup> Falk-Bánó, 2001:67,68.

tudhatjuk meg, ha találkoztunk vele és meggyőződünk róla. NANCY ADLER interkulturális kérdésekkel foglalkozó szakember rámutat, hogy „...a kulturális sztereotípiák, mint minden más kategória, hasznosak is lehetnek, de károsak is, attól függően, hogy hogyan használjuk őket. Hatékony használatuk lehetővé teszi új helyzetek megértését, és az új helyzetekben való megfelelő cselekvés alkalmazását.”<sup>1</sup> Egy sztereotípiát akkor hasznos, ha:

- 1) tudatosan alkalmazott,
- 2) ha leíró, nem értékelő jellegű,
- 3) ha pontosan jellemez,
- 4) ha további megfigyelés és tapasztalat alapján módosul.<sup>2</sup>

## **5. SIETAR – INTERKULTURÁLIS KÉRDÉSEKKEL FOGLALKOZÓ SZAKEMBEREK NEMZETKÖZI SZERVEZETE**

Mindennapos munkájuk során interkulturális interakcióban tevékenykedő emberek számára fontos, hogy megismerjék a SIETAR, azaz Society for Intercultural Education, Training and Research, interkulturális kérdésekkel foglalkozó világszervezet tevékenységét, és ezen belül a SIETAR Európa európai tagozat munkáját, amely interkulturális szakemberek interdiszciplináris szakmai hálózata, és amely arra törekszik, hogy a különböző kultúrájú és etnikumú csoportok közötti megértést, elfogadást és hatékony együttműködést segítse és támogassa.<sup>3</sup>

A SIETAR célja és küldetése, hogy segítse azoknak az ismereteknek, értékeknek és készségeknek fejlesztését és alkalmazását, amelyek lehetővé teszik a hatékony kultúrák és etnikumok közötti kapcsolatot egyéni, csoport, szervezeti, közösségi és globális szinten egyaránt.<sup>4</sup>

## **IRODALOM**

- ADLER, N. J. 1991. International Dimensions of Organizational Behavior. Belmont, California: PWS-KENT.
- BENNETT, M. J. 1993. Towards a Developmental Model of Intercultural Sensitivity. In: Education for the Intercultural Experience. Page, M. (ed.) Yarmouth, Maine: Intercultural Press.
- FALKNÉ BÁNÓ, K. 2001. Kultúráközi Kommunikáció; nemzeti kultúrák, szervezeti kultúrák, interkulturális menedzsment aspektusok. Budapest, Püski Kiadó.
- FUKUYAMA, F., 1997. Bizalom. A társadalmi erények és a jólét megteremtése. Budapest: Európa Kiadó.
- HALL, E. T., HALL, M. R. 1990. Understanding Cultural Differences. Yarmouth, Maine: Intercultural Press.
- HOFSTEDE, G. 1994. Cultures and Organisations, Software of the Mind. London: HarperCollins.
- TROMPENAARS, F. 1995. Riding the Waves of Culture. London: Nicholas Brealey.

<sup>1</sup> Adler, 1991, in Falk Bánó, 2001:79.

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> www.sietar-europa.org.

<sup>4</sup> Ibid.

[www.sietar-europa.org](http://www.sietar-europa.org)

**TÓTH ZSUZSANNA\***

**Az újonnan csatlakozott országok összehasonlító  
elemzése, különös tekintettel  
az államháztartási hiány alakulására**

**1. BEVEZETÉS**

2004. május 1-jén az Európai Unió tíz taggal bővült. Hazánk, a többi országhoz hasonlóan, a csatlakozás során kötelezettséget vállalt arra, hogy ezt követően belép a Gazdasági és Monetáris Unióba (GMU), és bevezeti a közös európai valutát, az eurót. A frissen csatlakozott országok számára a következő évek meghatározó gazdasági – gazdaságpolitikai kihívása az euróövezethez való csatlakozás feltételeinek teljesítése.

E dolgozat célja elsősorban az, hogy bemutassa a nyolc ország (az átláthatóság kedvéért az elemzésbe csak a közép-európai országok – Lengyelország, Magyarország, Csehország, Szlovénia és Szlovákia – és a balti országok – Lettország, Litvánia és Észtország – kerültek bevonásra) jelenlegi gazdasági helyzetét a GMU-hoz való csatlakozás szempontjából. Az elemzés alapját az ICEG Európai Központ (International Center of Economic Growth European Center) és a Világgazdaság által létrehozott konvergencia-index képezi, amely több aspektusból és széles területen elemzi az egyes nemzetek makrogazdasági folyamatait és nemzetközi megítélését. A dolgozat végül az euró-övezethez való csatlakozás megvalósítása érdekében szükséges gazdaságpolitikai intézkedések kulcsproblémájával, az államháztartási hiánnyal foglalkozik, ugyanis az egyes országok elemzéséből az derül ki, hogy a költségvetési deficit jelenti a GMU-hoz való csatlakozás legjelentősebb akadályát.

Ez különösen igaz Magyarországra, hiszen az Európai Unióhoz való csatlakozása, ill. az első konvergencia program során vállalta, hogy 2008. január 1-jével belép az

---

\* BGF Pénzügyi és Számviteli Főiskolai Kar, Zalaegerszegi Intézete, főiskolai tanársegéd, PhD-hallgató.



euró-zónába, bár a későbbiekben ezt a dátumot kitolta 2010. január 1-jére. A 2006. évi költségvetési tervezet benyújtásával azonban úgy tűnik, hogy a GMU-hoz való csatlakozás legkorábban is csak 2011-ben válik lehetségessé, de vannak elemzők, akik inkább a 2013-as évet tartják reálisnak. A 2005. októberi adatok alapján a GDP arányos költségvetési hiány 6,1%, de ez az érték még valószínűleg utólagos korrigálásra kerül, és elérheti a 7,5%-ot is, míg a GMU-hoz való csatlakozás feltétele a 3%-os küszöbérték teljesítése. Ez a bejelentés azért lesújtó, mert a többi újonnan csatlakozott országhoz képest jelentős elmaradást kezd hazánk mutatni: Szlovénia, Litvánia és Észtország már 2007-ben az euró-övezet tagja lehet, Lettország, Lengyelország és Szlovákia csatlakozása kitolódhat 2009-re, Magyarország esetén viszont nincs csekély az esély arra, hogy még ebben az évtizedben az eurózóna tagja legyen.

## 2. A GMU-HOZ TÖRTÉNŐ CSATLAKOZÁS FELTÉTELEI

A GMU-tagsághoz a jelölteknek teljesíteniük kell a Maastrichti Szerződés előírásait. A csatlakozni szándékozó országok számára a maastrichti kritériumok három jól behatárolható gazdasági területet állapítottak meg, melyek mindegyikén egyszerre kell az előirt küszöbértéknek megfelelni. Ezek a területek: a hosszú távú kamatok, a fenntartható fiskális pozíció és az árstabilitás. Amennyiben hazánk 2010. január 1-jével kíván belépni az euró-zónába, akkor ezek megvalósítása érdekében legkésőbb 2008-ig teljesíteni kell a következő feltételeket:

- *Hosszú távú kamatok területén* a csatlakozás előtti egyéves periódusra a jelölt tagország hosszú távú kamatlába legfeljebb 2 százalékkal múlhatja felül a három legalacsonyabb inflációs rátát felmutató tagállam hosszú távú kamatainak számtani átlagát.
- *Fenntartható fiskális pozíció elérése és megtartása* azt jelenti, hogy az Európai Tanács csatlakozásról való döntése idején a jelölt tagország nem állhat ún. túlzott-deficitjárás alatt. Túlzott deficit két esetben keletkezhet:
  - ⇒ a konszolidált államháztartási hiány meghaladja a GDP 3%-os referenciaértékét és
  - ⇒ a bruttó államadósság meghaladja a GDP 60 százalékos referenciaértékét.
 ⇒ Nem tekinthető túlzott deficitnek, ha a többlethiány és az államadósság folyamatosan csökken, vagy ha megfelelő ütemben közelíti a referenciaértéket.
- *Árstabilitás:* a jelölt tagország fogyasztói árindexe a vizsgált egyéves periódusra legfeljebb 1,5 százalékkal haladhatja meg a három legalacsonyabb inflációs rátát felmutató tagállam ugyanezen időszakra vonatkozó inflációs rátáinak számtani átlagát.
- *Árfolyampolitika:* a valutaárfolyam nem léphet ki az induló központi árfolyam ERM2 által előirt árfolyam ingadozási sávból, melynek szélessége jelenleg  $\pm 15\%$ .<sup>1</sup>

A maastrichti szerződésben megjelölt referenciaértékek meghatározását joggal lehetne önkényesnek tekinteni, ugyanis eddig még semmilyen modell vagy közgaz-

<sup>1</sup> A maastrichti kritériumok rugalmasabb értelmezésére ad lehetőséget az 1997-ben elfogadott Stabilitási és Növekedési Paktum 2005. márciusi módosítása. Ez úgy segíti elő a 3%-os deficit-kritérium teljesítését, hogy az államháztartási hiányt a tagállamok különféle tényezőkkel korrigálhatják. A hiány kiszámításakor figyelembe lehet venni a magánnyugdíj-pénztári befizetéseket és az olyan kiadásokat, melyek az ország gazdasági fejlődését szolgálják, ilyenek például az oktatás, kutatás-fejlesztés stb.

dasági elmélet nem biztosított hozzá megfelelő háttérrel. A számszerű alapot a kritériumok előírásában a GDP növekedés, illetve a deficit- és az adósságráta közötti összefüggés adja meg a következő módon:

Kiindulásként feltételezzük, hogy az államadósság ráta változása megegyezik a költségvetési hiány rátájának és a GDP növekedése miatti államadósság GDP arányos szintje változásának különbségével.

Képletben:

$$a_t - a_{t-1} = k_t - a_t \times g$$

ahol

$a_t$ : államadósság GDP arányos szintje a t-edik időszakban

$a_{t-1}$ : államadósság GDP arányos szintje a t – 1-edik időszakban

$k_t$ : államháztartási hiány nagysága a t-edik időszakban

$g$ : a nominális GDP növekedési üteme

A jelölt országok célja, hogy az államadósság csökkenjen, de legalábbis ne növekedjen, így a legkézenfekvőbb megoldás, ha feltételezzük, hogy az államadósság nem változik, tehát a növekedési szint 0. Amennyiben 5%-os GDP növekedési ütemmel számolunk, akkor a 3%-os költségvetési deficit mindenképpen a 60%-os államadóssági kritériumot adja ki.

$$0 = 0,03 - a_t \times 0,05$$

$$a_t = 0,6$$

Tehát a kritériumok meghatározása rendelkezik számszerű alapokkal, de folytonos, évi 5%-os GDP növekedési ütem figyelembevételével meglehetősen optimista kilátásnak bizonyul.<sup>1</sup>

### 3. A KONVERGENCIA-INDEX ÖSSZEFOGLALÓ BEMUTATÁSA

Az ICEG EC és a Világ gazdaság által közösen kialakított konvergencia-index alapvetően azt fejezi ki, hogy az újonnan csatlakozott országok milyen mértékben képesek teljesíteni a konvergenciakritériumokat, összehasonlíthatóvá teszi az országok teljesítményét, és megmutatja, hogy hol állnak az új tagállamok az Európai Unióhoz és egymáshoz képest a felzárkózási folyamatban. Az indexet tíz makrogazdasági mutatóból képzik, melyek három csoportba sorolhatók:<sup>2</sup>

- *A nominális konvergenciát kifejező mutatók* elsősorban azt hivatottak kifejezni, hogy az adott tagállam milyen szinten teljesíti a maastrichti szerződés előírásait. Ezek a mutatók: az infláció, a költségvetési hiány, az államadósság és a folyó fizetési mérleg hiánya. Mivel a felsorolt adatok flow jellegű mutatók, ezért az indexben relatív kisebb súllyal kerülnek beszámításra.
- *A reálkonvergenciát kifejező mutatók*: az újonnan csatlakozott országok felzárkózási folyamatát reprezentáló adatok: bér- és jövedelemszint, árszínvonal, egy

<sup>1</sup> Az újonnan csatlakozott országokra 4-5%-os éves GDP növekedési ütem volt jellemző az elmúlt években. Azonban hosszú távon az új tagállamok esetében ez a fejlődési szint nem tartható fenn, és várhatóan az euró-zónába való belépés után vissza fog esni.

<sup>2</sup> Ismertek még például a Dresdner Kleinwort Wasserstein (DrKW) londoni részlege, a német DekaBank és az EBRD által számolt konvergencia-indexek is, melyek bár skálájukban és a részindexek súlyozásában eltérőek, tartalmilag hasonlóak, ezért következtetéseikben megegyeznek az ICEG-ével.

főre jutó GDP és a gazdaság növekedési üteme. A konvergencia-indexben ezek a mutatók rendelkeznek a relatív legnagyobb súllyal, ugyanis ezek alapján lehet a legmegfelelőbbben megítélni, hogy egy tagállam mennyiben tér el az EU-ra jellemző átlagoktól.

- *A szerkezeti felzárkózást jellemző mutatók:* a mezőgazdaságban alkalmazottak aránya az összes foglalkoztatotthoz viszonyítva és az üzleti élet jogi környezete, mely az EBRD-től átvett komplex mutató. Nagy jelentőséggel bíró részindex; ugyanis a mezőgazdasági foglalkoztatottak aránya számottevően befolyásolja az adott országban kialakuló munkanélküliségi rátát.<sup>1</sup>

A 0-tól 10-ig terjedő skálán az a gazdaság kapna 10 pontot, amely pontosan teljesíti a maastrichti kritériumokat, illetve a relatív fejlettség, a szerkezeti átalakulás és a felzárkózás terén az uniós átlagnak megfelelő értékkel bír. Tehát a konvergencia-index nem csupán azt vizsgálja, hogy a frissen csatlakozott országok képesek lesznek-e belépni a Gazdasági és Monetáris Unióba, hanem azt is, hogy az adott országban milyen mértékű a gazdasági lemaradás a jelenlegi tagokhoz képest, vagyis a csatlakozás után helyt tud-e állni a tagállam egy nagyobb egység részeként.

#### 4. AZ INDEXET ALKOTÓ MUTATÓK

##### 4.1. Nominális konvergencia

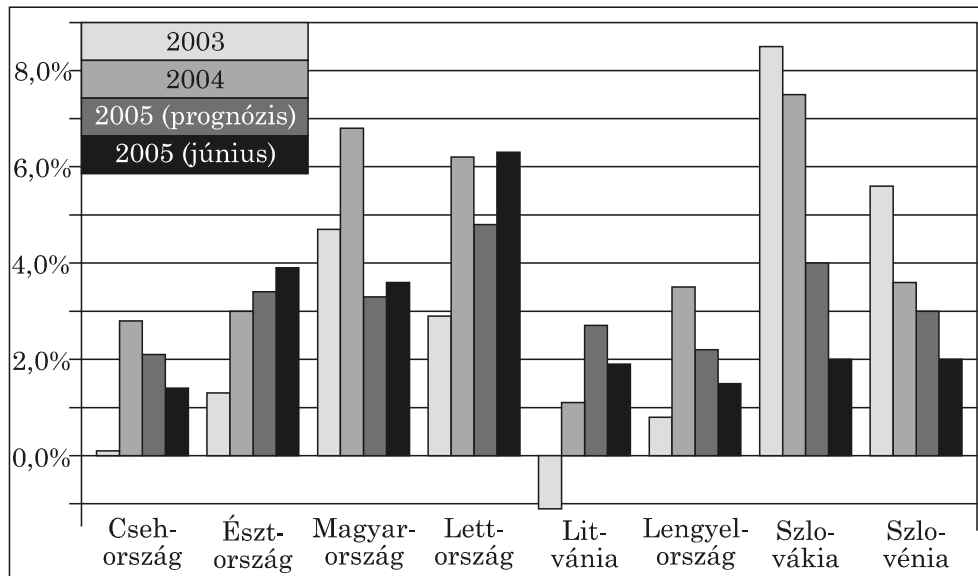
A frissen csatlakozott országok nominális konvergenciájában meghatározó szerepet tölt be az infláció és az államháztartási egyenleg változása, ezenkívül az index vizsgálja az államadósság és a folyó fizetési mérleg alakulását.

A vizsgált országokban az utóbbi három évben az infláció csökkentése érdekében tett gazdaságpolitikai lépések eredményesnek bizonyultak. A közép-európai államok esetén az árliberalizációval, az importált infláció mérséklődésével az előző évtized kétjegyű inflációs szintjét sikerült 2-4% közé leszorítani. A balti államok esetében ugyanez a tendencia érvényesül, Lettország kivételével, ahol a többi országhoz képest magasabb az infláció (6,3%), és alacsony mértékben növekszik. Így a maastrichti szerződés infláció csökkentésére vonatkozó kritériumának teljesítése az új tagállamoknak várhatóan nem okoz problémát.<sup>2</sup>

Az elmúlt időszakban az új tagállamokban az *államháztartási deficitre* összességében az enyhe mértékű csökkenés volt jellemző. A balti államokban kissé romlott (például Észtországban csökkent a szufficit), míg a magasabb hiánnyal rendelkező közép-európai országok esetében alacsonyabb lett a hiány szintje. Az első csoportban az egyenleg romlása mögött az EU csatlakozásból adódó finanszírozási kiadások és az állami beruházások erőteljes emelkedése áll.

<sup>1</sup> A konvergencia-index összetett mutató, ezért értékének növekedése nem feltételezi a részindexek ugyanolyan irányú és ütemű változását. Az index értékének emelkedése elsősorban a nominális konvergenciában bekövetkezett változásnak köszönhető, ugyanis a reálfejlettség ütemének növekedése kimondottan alacsony. Így a tanulmányban a nominális értékek – ezen belül is deficitkritériumok – hangsúlyosak.

<sup>2</sup> 2004-ben rövid időre az új tagállamokban – a növekvő olajárak és az EU csatlakozás inflatorikus hatása miatt – megfordult a dezinflációs folyamat, de 2005-ben visszaállt ez előző évekre jellemző csökkenés.



1. ábra

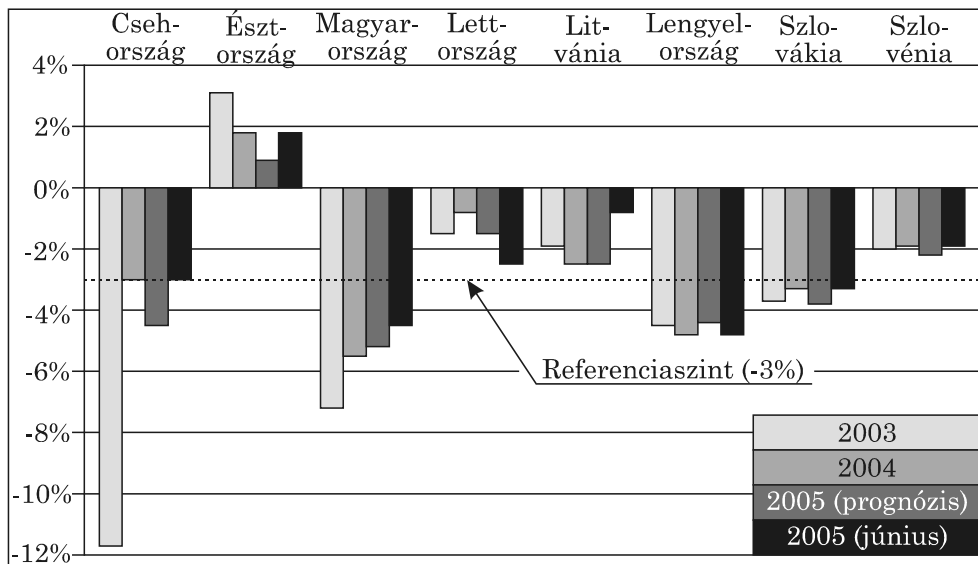
*Az infláció alakulása nyolc újonnan csatlakozott országban<sup>1</sup>*

A közép-európai országok hiánymutatójának javulását – mint azt hazánk esetében is kifogásolták – részben a fiktív, „kreatív könyvelés” eredményezte. Ahol érdemi fejlődés volt, az a szigorú fiskális politikának (Csehország), a gyors gazdasági növekedésnek és a keresletnövekedés miatti adóbevételek növekedése és az alacsony kamatszint következtében létrejött mérsékelt kamatkidadásoknak volt köszönhető. A 2005–2006-os évekre az államháztartási deficitre vonatkozó kilátások meglehetősen kedvezőtlenek, elsősorban az EU-s befizetések, másodsorban a politikai választások kapcsán kialakuló expanzív jellegű fiskális nemzeti politikák miatt.

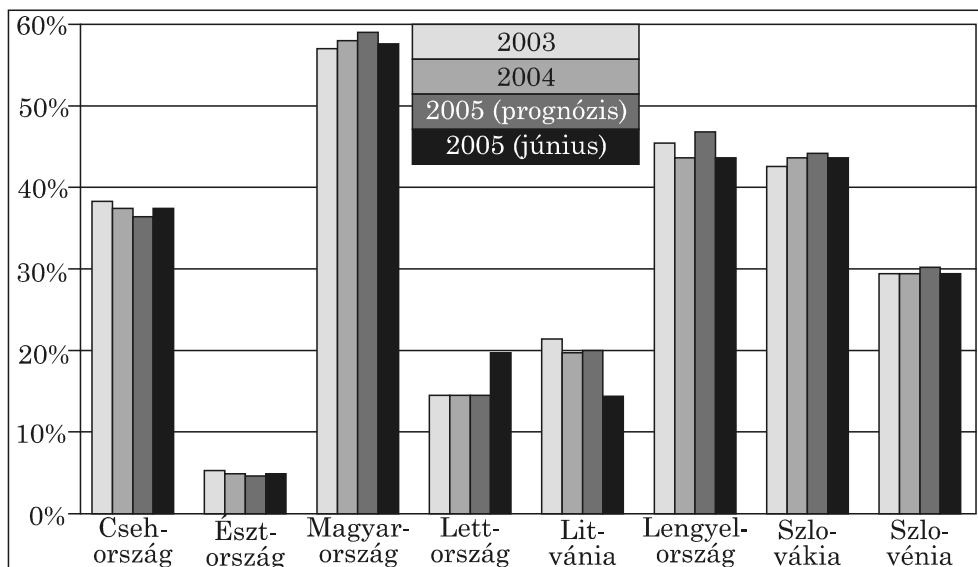
Az *államadósság* tekintetében a nyolc ország négy részre bontható. Észtország és Lettország esetében az adósság szintje már eleve alacsony. Ehhez szükséges megjegyezni, hogy a rendszerváltáskor (a függetlenedéskor) a balti államok 0%-kal indultak, mert az egykori Szovjetunió adósságát Oroszország örökölte meg. Litvániában és Szlovéniában az adósság közepes mértékű, de a szerkezeti és makrogazdasági feltételek lehetővé teszik ennek fenntarthatóságát. Lengyelországban és Csehországban az államadósság szintje bár magas, dinamikája kedvező.

Magyarország és Szlovákia esetén az adósság/GDP arány mérsékelt ütemben nőtt, és hazánk megközelítette a konvergencia-kritériumban meghatározott 60 százalékos szintet. Az államadósság ilyen magas szintje meghaladja a gazdaság fejlettsége által indokolt szintet.

<sup>1</sup> Forrás: Eurostat és az ICEG EC Quarterly Forecast alapján (2005)



2. ábra

Az államháztartás hiánya (államháztartás egyenlege/GDP)<sup>1</sup>

3. ábra

Államadósság (államadósság/GDP)<sup>2</sup><sup>1</sup> Forrás: Eurostat és az ICEG EC Quarterly Forecast alapján (2005).<sup>2</sup> Forrás: Eurostat és az ICEG EC Quarterly Forecast alapján (2005)

A folyó *fizetési mérleg hiánya* alapján tartósan nagy mértékű hiánnyal rendelkeznek a balti államok, Csehország és Magyarország, míg Szlovákia, Szlovénia és Lengyelország alacsonyabb szintű deficittel bír. Lengyelország és Csehország kivételével az utóbbi években tovább emelkedett a fizetési mérleg hiánya. Ennek oka többek között a belföldi kereslet bővülése, ami csökkenő export- és növekvő import-hajlandóságot eredményez. A következő években a magas deficittel rendelkező országokban a hiányok növekedésének lassulása várható.

#### **4.2. Reálkonvergencia**

A *jövedelem-konvergencia* terén az újonnan csatlakozott országok jövedelmi szintje az elmúlt években a 15 EU tag jövedelmi szintjének 37 – 72%-a között szóródott. Szlovénia kivételével az új tagállamok messze elmaradnak a kohéziós államoktól (Spanyolország, Portugália, Görögország, Írország). Az új tagországok és az EU 15 jövedelmi szintje közötti rés viszont fokozatosan évről-évre mérséklődik.

Az új tagállamok mindegyikében 2004-ben az euróban számított *bruttó bérek* emelkedtek. Ennek oka egyrészt, hogy a hazai valutában kifejezett bruttó bérek növekedtek, másrészt, hogy a nemzeti valuták folyamatosan felértékelődtek. A bérek növekedési üteme azonban meghaladta a munkatermelékenység növekedését, ez egyrészt fokozta az inflációs folyamatot, másrészt rontotta a frissen csatlakozott országok munkaerőre vonatkozó versenyképességét.

A reálfejlettség kérdésében meg kell említeni az *árak konvergenciáját*. Az újonnan csatlakozott országok árszínvonala a térségre jellemző infláció ellenére jelentős mértékben eltér a 15 EU tagállam átlagától, azonban az erősödő piaci verseny és az árak liberalizálása miatt az új tagállamok képesek a fokozatos felzárkózásra.

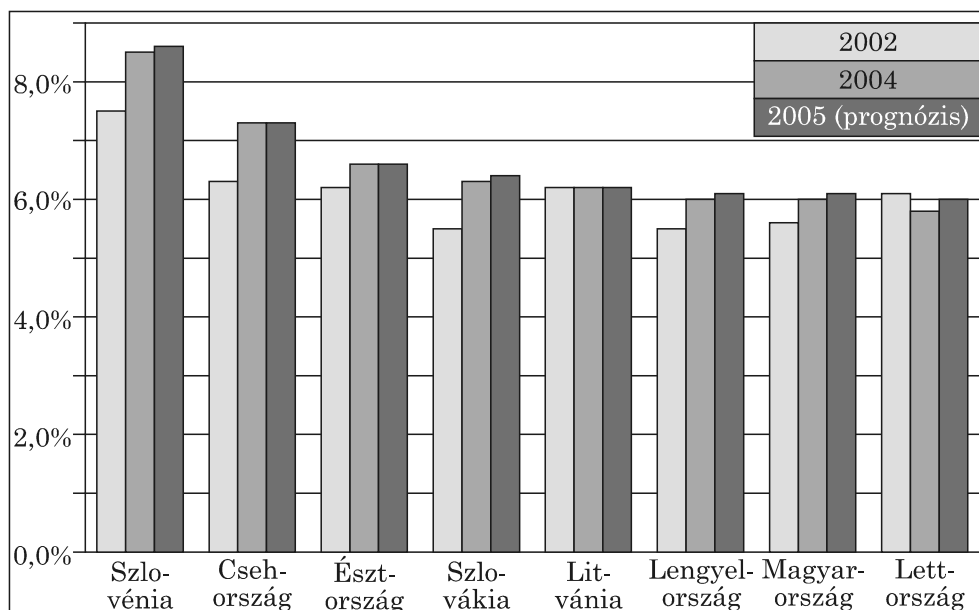
#### **4.3. Szerkezeti konvergencia**

Ezen a területen az új tagállamok szintén két csoportra oszthatók. A közép-európai országokban (Lengyelország kivételével) és Ész-tországból a mezőgazdaságban foglalkoztatottak aránya a régi EU országok átlaga – 4-4,5% - körül mozog. Lengyelország, Lettország és Litvánia esetén a mezőgazdasági alkalmazottak aránya 3-4-szerese az EU átlagának. Ez a magas érték az átlagot meghaladó munkanélküliségi rátát eredményez. Összességében a mezőgazdasági dolgozók aránya mindegyik országban csökken, a magasabb mutatójú országokban 0,5-0,8 százalékponttal, az alacsonyabb mutatójú országokban 0,2-0,3 százalékponttal.

### **5. AZ ORSZÁGOK KONVERGENCIA-INDEXÉNEK BEMUTATÁSA**

Az újonnan csatlakozott országok rangsorában az utóbbi két évben jelentős változás következett be. A konvergencia-index alapján a nyolc közép-európai, ill. balti ország két csoportra szakadt; négy ország – Szlovénia, Szlovákia, Csehország, Ész-tország – gyors gazdasági növekedésnek és a makrogazdasági mutatók javulásának köszönhetően folyamatos fejlődést mutatott, a másik csoport – Litvánia, Lengyelország, Lettország és Magyarország – esetében az index nem vagy csak minimális értékben változott, illetve Lettország esetén a 2000. évi adatokhoz képest romlott az index. A tagállamok sorában Szlovénia kiemelkedően magas teljesítményt mutat, a többi hét ország között az összevont konvergencia-index tekintetében nem jelentős a különbség. Látványos eltérés Szlovénia és Lettország között mutatkozik, és tovább szélesedett a

fejlettségi rés a sorvezető és az utolsó négy ország között. Az egyes országokra érvényes konvergencia-indexekben 2002 és 2004 között következett be ugrásszerű változás, Szlovákia kivételével, ahol számottevő fejlődés 2000 és 2002 között történt. Az ábrán is megfigyelhető, hogy a 2005. év nem a változások éve, 2004 és 2005 között az országok gazdasági helyzetében jelentős változás nem történt.



4. ábra  
A konvergenciaindex alakulása a nyolc országban<sup>1</sup>

Az ábrából látható, hogy a rangsort Szlovénia vezeti, előretörésének oka a térségen belüli magas fokú reálfejlettségben és folyamatosan fejlődő makrogazdasági teljesítményében rejlik. Második helyet Csehország nyerte el, az ő esetében nem csupán a reálmutatók és a szerkezeti konvergencia fejlődött, hanem mérséklődött az infláció és a költségvetési deficit is, ami a térségen belül egyedülálló teljesítmény. Észtország esetén nem beszélhetünk ugyan dinamikus fejlődésről, harmadik helyét makrogazdasági stabilitásának köszönheti. Őket követi a sorban Szlovákia, Litvánia és Lengyelország, hazánk pedig az utolsó előtti helyet foglalja el a rangsorban. Amennyiben az államháztartási deficit nem csökken 2005 végére és 2006-ra, várhatóan Magyarország fogja betölteni a sereghajtó szerepét.

A fent leírtak alapján, a konvergencia-indexek figyelembevételével az a következtetés vonható le, hogy Szlovénia kivételével a GMU-hoz csatlakozni szándékozó országok egy része várhatóan nem tudja teljesíteni a maastrichti kritériumokat. Mivel az indexben a reálkonvergenciát vizsgáló mutatók kerülnek nagyobb mértékben beszámításra – ezek azok az értékek, melyek ugyan nagymértékben eltérnek az EU átlagtól, viszont az új tagállamok évről-évre fejlődnek ezeken a területeken, és foko-

<sup>1</sup> Forrás: ICEG EC Csatlakozó országok konvergencia-indexe 2005/1

zatosan behozzák a lemaradást – ugyanakkor a nominális konvergencia – ahol az országok többsége nem teljesít kielégítően – csak kisebb súllyal játszik szerepet, ezért az index pozitív irányba torzít. Az országok többségének ugyanis nem az okoz jelentős problémát, hogy a nemzeti jövedelem bér- és árszínvonala közelítsen az EU 15 átlagához. Sokkal inkább gondot jelent maastrichti kritériumok közül a megfelelő fiskális pozíció megteremtése. E nehézség alól Magyarország sem jelent kivételt, sőt hazánk az egyik ország, amely legkomolyabban szembesül a deficitkritériumok teljesítésének kérdésével.

## **6. AZ ÁLLAMHÁZTARTÁS HIÁNYA ÉS AZ ÁLLAMADÓSSÁG JELENTŐSÉGE**

Az Európai Bizottság és az ECOFIN (EU Gazdasági- és Pénzügyminisztereinek Tanácsa) által az elmúlt években megfogalmazott bírálatok központi eleme az államháztartási egyensúly alakulása volt. Ezt támasztja alá, hogy az előbbieken bemutatott összetett konvergencia indexek értékének változása elsősorban a nominális konvergenciában elért eredményeknek tulajdonítható, annak ellenére, hogy az indexben relatíve kisebb súllyal szerepel.

Az EU-8 nominális konvergenciájában – az összességében pozitívan alakuló infláció miatt – az államháztartási egyensúly alakulása jelent meghatározó szerepet.

A csatlakozó országok az államháztartási egyenlegek alakulását tekintve három jól elkülöníthető csoportra oszthatók. A Baltikumban az államháztartási egyenlegek összességében kedvezően alakulnak, a GDP-hez viszonyított arányuk 2003 és 2005 között 0,8% és 2,5% között szóródott. Hasonlóan kedvező a helyzetük az államadósság GDP-ben meghatározott arányát tekintve is, ezek 4,6% és 20,0% között alakultak. Egy önálló kategóriát képvisel Szlovénia, ahol e mutatók stabilan 2,0 és 29,4%-ra „álltak be” (stabilizálódtak).

A harmadik csoportot a „visegrádi négyek” alkotják, részben a hasonló kiinduló feltételrendszer, részben az alkalmazott „gazdaságpolitikai-mix”<sup>1</sup> alapján. Ezen országokban a vizsgált mutatók súlyozatlan átlaga 2003 és 2005 /várható/ adataiban 6,15 – 3,4 – 3,93% ill. 45,8 – 45,7 – 46,75%.E számok a négy gazdaság növekvő fiskális problémáit mutatják, melyek szakértői becslések alapján tartósnak tűnnek. Bár egyelőre az államadósságra vonatkozó referencia értéket egyik ország sem éri el, tendenciájában az államadósság GDP arányos nagysága nő, illetve egyre aggasztóbb a fiskális kritériumrendszer másik pillérének, a költségvetési hiánynak alakulása. (Így a cseh államadósság 2000 óta csaknem a duplájára nőtt, hasonlóan alakul a lengyel államadósság szintjének növekedése, és a szlovák államadósság is elérte a 44%-ot, míg hazánk a kritérium küszöbén áll.)

E növekvő fiskális feszültség okai – bár országonként differenciáltan jelentkeznek – a négy ország esetében általánosan kimutatható tényezőkre vezethetők vissza:

- A mutatók romlása mindegyik gazdaságban tükrözi a ciklikus tényezők negatív hatását, amely főleg az államháztartási bevételek tervezettnél kisebb mértékű növekedésén keresztül érvényesül.

---

<sup>1</sup> Lazuló fiskális politika párosult szigorú (cseh, lengyel) vagy szigorodó (magyar) monetáris politikával.



- A deficit növekedéséhez sajátos módon járul hozzá a mérséklődő inflációs ráta (2004: 5,15%, 2005: 2,9%), amely a változatlan (vagy csökkenő) adóterhelés mellett nem növekvő (vagy csökkenő) államháztartási bevételeket eredményezett.
- A „visegrádi” országok egyikében sem halasztható tovább az államháztartás és alrendszereinek reformja. E reformok eltérő erősségűek: a lengyel elképzelés „kis-sokkterápiát” tervez, és strukturális problémák felszámolására is vállalkozik, de egyelőre ez papíron maradt, a cseh és magyar megoldás megmarad a „gyors tűzoltás” mellett, míg a szlovák vezetés nyúlt legbátrabban a reformhoz, ahol a kezdeti eredmények már jelentkeznek is.

## 7. A MAGYAR ÁLLAMHÁZTARTÁS PROBLÉMÁI

Az államháztartással kapcsolatos uniós kritikák fokozottan érvényesek hazánkra. Az EU illetékes szervei 2005 őszén korrigált(att)ák az ország 2004. és 2005. évi (várható) erre vonatkozó adatait, melyek ismeretében a brüsszeli és a hazai szakemberek is kétségessé teszik a már korábban módosított 2010-es GMU csatlakozást. A kedvezőtlen államháztartási adatok azonban nemcsak az euró-zónához való csatlakozásunkat késleltetik, hanem hosszabb távon hazánk nemzetközi versenypozícióját, versenyképességét is negatívan befolyásolják. Tehát a költségvetési deficit leküzdése a magyar gazdaságpolitika egyik alapvető feladata.

Melyek a magyar költségvetés legfőbb strukturális problémái?

- A hazai államháztartás kulcsproblémája a túlzott redisztribúció, a jövedelmek magas fokú újraelosztása. (2003-ban elérte a GDP 50%-át, ami a csatlakozó országok átlagát 10%-kal haladja meg!) Az állam túl sok jövedelmet és nem megfelelő szerkezetben von el a gazdaságtól. A redisztribúción belül kedvezőtlen a kiadások struktúrája: egyes kiadások nemzetközi összehasonlításban is túl magas mértékűek (pl. az állami vállalatoknak nyújtott támogatások mértéke), mások pedig elmaradnak a kívánatos szinttől (pl. az oktatásra, képzésre szánt összegek).
- Az állami szférában foglalkoztatottak magas aránya (az összes foglalkoztatottak mintegy negyede)– és a termelékenység szempontjából az állami alkalmazottak indokolatlanul magasabb átlagjövedelme – számottevően növeli az állami kiadások mértékét.
- Magas a kormányzati fogyasztás szintje (körülbelül a GDP 10%-a), és ezen belül is kiemelkednek a nagyarányú állami foglalkoztatottságból adódó bér és bér jellegű kiadások, amelyek eléri a fejlett országok szintjét.
- Az állami bevételek tekintetében az újonnan csatlakozott országokhoz képest magas az adók és járulékok szintje, és szerkezetük sem megfelelő. Magasak a munkát terhelő adók, míg a tőkét, tőkenyereséget terhelő adók alacsonyok, vagy nem is léteznek. Az adórendszer így alapvetően teljesítménykorlátozó hatású, illetve nem méltányos, és nem felel meg az adózási alapelveknek (átláthatóság, egyszerűség, stb.), erősíti a fekete-szürke gazdaságot, adócsalásra késztet.
- Fontos probléma a veszteséges állami vállalatok finanszírozása (MÁV, Magyar Posta, Málév, MTV stb.). A vállalatok fenntartása hatalmas folyóköltiséget és állandó adósságnövekedést jelent a költségvetés számára, az állam által nyújtott szubvenciók mértéke 2003-ban a GDP közel 5%-át tette ki, amely az euróövezet átlagának 4-5-szöröse!

- Az állam szervezeti felépítésében és feladat-meghatározásában a centralizáció, decentralizáció folyamata nem működik megfelelően. A bevételeket felső szinten centralizálják, s ezzel ellentétesen egyre több terhet, feladatot helyeznek alsóbb, helyi-önkormányzati szintre.
- Megemlítendőek még az intézményi hiányosságok, melyek miatt a költségvetési tervezés nem működik megfelelően: a terv és tényadatok folyamatos eltérése miatt évről-évre utólagos korrekciókra van szükség, és ez az eljárás komoly korlátot támaszt a hatékony tervezéssel és működéssel szemben.
- Az államháztartási reform során nem került tisztázásra az állam, ill. a magán-szektor által finanszírozott szolgáltatások köre; alkalmas példa erre az ingyenes oktatás és az egészségügy, ez utóbbiban elterjedt gyakorlat a hálapénz „intézménye”, így hazánkban vegyes rendszerű, átláthatatlan finanszírozású rendszer jött létre ezeken a területeken.

A felsorolt hiányosságokból látható, hogy a legjelentősebb problémát az államháztartás nem hatékony felépítése és a kiadások megfontolatlansága jelenti, tehát a rendszer teljes átszervezésével, a kiadások mértékének és céljának újragondolásával valósítható meg a költségvetés hiányának csökkentése. Az egyenleg javításánál azonban figyelembe kell venni, hogy melyek azok a megszorító gazdaságpolitikai lépések, melyek nem szabnak gátat a gazdasági növekedésnek, hanem a gazdaságban kifejtett másodlagos – egyenlegjavító funkción kívüli – hatáson keresztül tovább fokozzák a fejlődést, és ezzel még tovább csökkentik az államháztartási deficitet.

## 8. ÖSSZEZÉS

A leírtakból kiderül, hogy Magyarország számára komoly gondot jelent a deficitkritériumok teljesítése, az euró 2010-es (amely szintén választási év) vagy 2012-es bevezetése. Ez a tény illetve várakozás napjainkban több jogos és fontos kérdést vet fel:

- Szükséges-e a csatlakozás?  
A magyar gazdaság fő célja és egyben a gazdaságpolitika fő törekvése egy dinamikus és egyensúlyi szempontból megfelelő növekedési pálya követése, amely versenyképes gazdaságon és a foglalkoztatás bővülésén alapul. E fő törekvés megvalósításában a GMU csatlakozás nem öncél, hanem a megvalósítás egyik nélkülözhetetlen eszköze; Magyarország fejlődési lehetőségei az euró-zónában jobbak, mint azon kívül.
- Mikorra célszerű ütemezni a csatlakozást?  
A 2000-2003 közötti szakmai tanulmányok az előnyök és költségek, kockázatok mérlegelése alapján egy lassú – közép lassú (azaz 2008 vagy 2010-es) csatlakozást tartottak ideálisnak. E céldátumok a szükséges költségvetési reformok 2000 utáni „elszabotálásával” napjainkra realitásukat veszítették. A maastrichti követelményrendszer, amely anno megfelelő ütemezéssel, de szigorú megvalósítással egy gazdaságilag és társadalmilag elfogadható tempójú alternatív pálya volt, mára erőltetett ütemű, megszorításokkal és áldozatokkal járó kényszerpályának tűnik.
- Elérhető-e költségvetési megszorításokkal a kijelölt céldátum?  
Az euró-csatlakozási határidőnapló korábban vázolt költségvetési anomáliák – strukturális alapú- megszüntetésére másfél, maximum két évet biztosít. Amennyiben a választások utáni kormány ciklusa megkezdésének másnapján erre kohe-

rens/konzekvens programot hirdet, akkor a válasz: talán. Amennyiben a szokásos száznapos programok időszaka kezdődik, akkor a válasz: nem.

A tét nem kicsi. A történelemből már ismert választási dilemma előtt áll a kormány, a gazdaság és a társadalom. Rövidtávú hasznokért és előnyökért feláldozhatjuk hosszú távú esélyeinket. Az utolsók között csatlakozó ország már egy befektetéseiben, támogatásaiban működő tőkében kellően „lefölözött” uniós gazdaságban fog landolni. Nem elhanyagolható az a presztízaveszteség sem, mely hazánkat, mint a gazdasági-társadalmi rendszerváltás korábbi élenjáróját érné ebben az esetben.

### FORRÁSOK

- AKAR LÁSZLÓ – BALASSA ÁKOS – BARTA JUDIT – KARSAI GÁBOR – LOSONCZ MIKLÓS – VÉRTES ANDRÁS: Az euróhoz vezető optimális út megtervezése (GKI Gazdaságkutató Rt. Tanulmány 2004. április)
- CSAJBÓK ATTILA – CSERMELY ÁGNES: Az euró hazai bevezetésének várható hasznai, költségei és időzítése (MNB Műhelytanulmányok 24. szám, 2002)
- A GKI Gazdaságkutató Rt. Prognózisa 2005-2006-ra: [www.gki.hu](http://www.gki.hu) (2005.10.14.)
- HORVÁTH ZOLTÁN: Kézikönyv az Európai Unióról (Magyar Országgyűlés 2002).
- ICEG European Center, Világ gazdaság: Az új tagállamok konvergencia-indexe 2004/1 jelentés, 2004/2 jelentés, 2005/1 jelentés: [www.icegec.hu](http://www.icegec.hu) (2005.08.25)
- ICEG European Center: Quarterly Forecast on the 8 New Member States: [www.icegec.hu](http://www.icegec.hu) (2005.08.25)
- KENGYEL ÁKOS: A Gazdasági és Monetáris Unió és a magyar csatlakozás feltételrendszere. (Külgazdaság, 2001. április)
- KSH Statisztikai Hírek – Eurostat News Release 2005. szeptember 26.: Jelentés a 2004. évi államháztartási hiányról és az államadóságról: [www.ksh.hu](http://www.ksh.hu) (2005. 10. 11.)
- LOSONCZ MIKLÓS: Az Európai Unió, Rómától Budapestig (TRI-MESTER Bt. 2002)
- OBLATH GÁBOR – BARTHA ATTILA – MATHEIKA ZOLTÁN – PÁSZTORI VERONIKA: Magyarország csatlakozása az euró-övezethez. Az EMU-csatlakozás előnyei és lehetséges hátrányai (KOPINT-DATORG Műhelytanulmányok 2003. március)
- WISNIEWSKI ANNA: A nominális és reálkonvergencia alakulása a négy viseigrádi országban (ICEG European Center Munkafüzet 9. 2005. június)

**SZATMÁRI FERENC\***

## **Az Európai Unió pénzügyi rendszerei és a magyar csatlakozás**

### **BEVEZETÉS**

Magyarország európai uniós csatlakozását követően az országgal szembeni konvergencia kritériumok a szakterületenkénti EU-komformitás megteremtésének irányából jelentkeznek a legalapvetőbb módon. Érvényes ez a követelmény a hazai pénzügyi területre is, ahol a határozott formában jelentkező konvergencia-kritérium időskálájának kezdete a 2004. május 1-jei csatlakozás dátuma, s ha nem is a végső mérföldkő, de a jelenleg belátható legfontosabb határidő a pénzügyi területen a 2010. évre tervezett csatlakozásunk az Európai Monetáris Unióhoz. Ezen az időskálán kell a magyar pénzügyi rendszereknek teljes körűen „képesé és kompatibilissé” válniuk az Európai Unió adekvát rendszereivel.

### **AZ EURÓPAI UNIÓ PÉNZÜGYI RENDSZEREI**

#### ***Fejlemények az európai elszámolás-forgalomban***

Európa a világ élenjáró tendenciáit, elsősorban az Egyesült Államok pénzügyi rendszereinek fejlődését igyekszik nyomon követni. A jellemző tendencia az elszámolóházi tevékenység állami szférából a piaci szférába történő áttevődése, vagyis a liberalizálódás az elszámolási piacon. Jól nyomon követhető ezzel párhuzamosan az országhatárokon túlnyúló regionális, sőt földrésnyi lefedettségű, nagy egységes rendszerek kialakulása. A regionális elszámolóházak üzleti alapon működ-

---

\* BGF Pénzügyi és Számviteli Főiskolai Kar Zalaegerszegi Intézete, Informatika Tanszék, főiskolai adjunktus.

nek a világ egyre nagyobb részén. A pénzügyi rendszerek is felhasználják az új szabványok megjelenését, amelyeket elsősorban az internet hoz magával, s megvalósítanak így új lehetőségeket, pl. az internet alapú tőzsdei tranzakció felvitel lehetőségét.

### ***Központi Bankok Európai Rendszere – KBER***

Az európai uniós törekvések jegyében létre kellett hozni az egységes pénzügyi rendszert, az Európai Monetáris Uniót. Ehhez szükség volt az egységes pénz és az európai jegybank megteremtésére is. A nagy lépés 1998. július 1-jén következett be, amikor a megalakult a Központi Bankok Európai Rendszere (KBER). Ehhez 1998. május 26-án a 11 résztvevő tagállam állam- és kormányfői kijelölték a jövőbeli közös európai jegybank elnökét, alelnökét és 4 másik igazgatósági tagját, július 1-jén pedig az Európai Monetáris Intézet (EMI) megszűntével egyidőben megalakult a Központi Bankok Rendszere. A KBER tagjai egyrészt az Európai Központi Bank (EKB), másrészt az Európai Unió 15 tagállamának jegybankjai. Négy EU tagállam (Anglia, Dánia, Görögország és Svédország) központi bankja nem csatlakozott az EMU-hoz, ezen tagállamok nem tartoznak az eurozónába, így speciális státusszal rendelkeznek. Szabadon végezhetik a nemzeti monetáris politikai műveleteiket, de nem vehetnek részt abban a döntési mechanizmusban, amely az eurozónára vonatkozó egységes monetáris politikára vonatkozik.

A Kormányzó Tanács januári döntése alapján 1999. elejétől bevezették az Eurórendszer (Eurosystem) fogalmát, mely az EKB és a 11 résztvevő nemzeti bank együttesét takarja.

A fentiek szerint kialakult európai pénzügyi rendszerben 1999. január 1-jétől bevezették az eurót, egyelőre csak számlapénzként a nemzetközi forgalomban, majd 2002. január 1-jétől készpénz formában is, mint bankjegy és érme. Ehhez rögzítették az ún. konverziós rátákat, vagyis a megszűnő nemzeti valuták akkori érvényes euróárfolyamait.

### ***Európai Központi Bank – EKB***

Az European Central Bank (ECB) az Európai Unió pénzügyi rendszerének, a Monetáris Uniónak alappillére, ugyanakkor nem rendelkezik teljes önállósággal az európai monetáris ügyek intézésében, mert a döntési mechanizmusba bevonásra kerültek a 11 EMU tagország nemzeti központi bankjainak kormányzói.

Az EKB jegyzett tőkéje 5 Mrd EUR. A bank kizárólagos tőkejegyzői a nemzeti központi bankok. A tőkejegyzés során az egyes nemzeti bankok (négy tizedes pontossággal kifejezett) súlyát a közösség GDP-jén és népességén belüli tagállami részesedés alapján határozták meg. A 11 eurozónabeli nemzeti bank a tőkejegyzés során a számára előírt összeget egészében, az eurót be nem vezető 4 EU-tagállam nemzeti bankja pedig csak az előírt összeg 5%-át volt köteles befizetni, mely összeggel az EKB működési költségeihez járulnak hozzá. Ezek alapján a befizetett jegyzett tőke nagysága 3,998 Mrd EUR.

Az EKB működési keretei lényegében megfelelnek egy nemzeti központi bank feladatainak.[1]

### ***Központi Bankok Európai Rendszere – KBER***

Az European System of Central Banks (ESCB) az Európai Unió pénzügyi rendszerének legmagasabb szintű szervezete. Magába foglalja az EKB-t, valamint a 15 EU tagállam Nemzeti Központi Bankjait (NKB). Az európai szintű monetáris döntések az EKB 3 döntéshozó szervében valósulnak meg, témaköri jogosultsági struktúra mentén. Lényeges momentum viszont, hogy az EKB döntéshozó szerveiben helyet foglalnak a GMU-11, illetve az EU-15 nemzeti központi bankjainak kormányzói is, túl az EKB Igazgatósági tagjain. Ebből a „belső-külsős” résztvevői körből alakul ki az EKB égisze alatti, de valójában KBER EU-s döntési mechanizmus.

### **A TARGET**

A TARGET az EU országokban működő, valós idejű bruttó elszámolás alapján működő fizetési rendszerekből (RTGS), valamint az ezek között összeköttetést biztosító rendszerből (interlinking) áll. A TARGET mozaikszó az angol elnevezés (Trans-European Transfer) kezdőbetűiből alakult ki, jelentésében pedig a közös „cél”-t hordozza, az európai egyesítést.

#### ***A TARGET létrehozása***

1998 novemberében az EKB kiadta a Trans-európai Automatizált Valós idejű Bruttó Elszámolási rendszer (TARGET) projekt előrehaladásáról szóló harmadik jelentést. Az EMI Tanácsának – ami korábban, az EKB megalakulása előtt a projektet gondozta – minden addigi döntését az EKB Kormányzó Tanácsa elfogadta. Ezzel hivatalosan is létrejött az EU egységes fizetési rendszere, az EU-15 jegybankjai által üzemeltetett hazai RTGS fizetési rendszerek összekapcsolásaként [6].

Korábban az EMI jelentette meg az első jelentést a TARGET-ről, majd a TARGET projekt előrehaladásáról szóló első és második jelentést. 1998. júliusában az EKB két információs anyagot is kiadott a témában: „TARGET brochure” és „The TARGET service level”.

A TARGET 1999. január 1-jei indulásáig és azt követően a kezdeti értékelések időszakában is számos kiadvány jelent meg az EKB gondozásában [2] – [9].

#### ***A TARGET működése***

A TARGET működésének szervezési alapja a decentralizáció elve, ami elsősorban kényszerűségből került elfogadásra. A fizetési rendszer a már meglévő nemzeti RTGS hazai fizetési rendszerekre alapozódik. A bankközi kiegyenlítés a jegybanki számlákon történik, ezen fizetéseket a jegybankok egymás között bonyolítják. Néhány centralizált funkció is van: TARGET koordinátor, end-of-day funkció, helpdesk, teszt központ, az Euro1 és a CLS számlavezetés és kiegyenlítés.

A résztvevők közötti kapcsolatot a S.W.I.F.T. által nyújtott INTERLINKING szolgáltatás teremti meg. Minden jegybank számlát vezet az összes többi jegybank részére a „határon” átmenő fizetési megbízások teljesítésére. A jegybankok és az EKB egymással szintén S.W.I.F.T. kapcsolatban vannak.

A TARGET euró átutalásokat (credit transfer) bonyolít az EU tagországok között. A bank-to-bank és ügyfél átutalások esetében nincs alsó és felső értékhatár. A fizetéseket a bank a saját jegybankjához nyújtja be, amely a terhelést követően továbbítja a

tételt a jogosult bank jegybankjához. A maximális teljesítési idő 30 perc a két RTGS-re nézve, utána el kell indítani a hibakeresést. Az indító jegybanki terheléstől kezdve a tétel visszavonhatatlan, a fogadó jegybanki jóváírást követően pedig végleges, amiről visszaigazolást kap az indító jegybank.

A működési idő tekintetében egységes az üzemidő, EKB zónaidő szerint, ügyfél tételek: 7.00-17.00 interbank tételek: 7.00-18.00. Szünnapok: szombat, vasárnap, újév, nagypéntek, húsvét hétfő, május 1., december 25-26. Szünnapokon nincs rendelkezésre állás, a kiegyenlítés természetesen euróban történik.

Fontosak a likviditási kérdések is. A kötelező tartalék a nap folyamán felhasználható a fizetések fedezetéül. Korlátlan a díjmentes napközbeni hitelkeret (az EMU tagországoknak). 100%-os fedezet mellett. Az „out” országok kötelesek biztosítani azt, hogy a többi jegybankkal szemben credit pozícióban legyenek, a bankok részére adható hitelkeretet az EKB meghatározza.

A TARGET napvégi folyamat (end-of-day procedure) a tranzakció referencia számokra alapul. Az EKB minden bilaterális kapcsolatra ellenőrzi a nap végén a jegybankok jelentései alapján:

- a legnagyobb interlinking referencia számot,
- valamint a teljesített fizetések értékösszegét.

Hiba esetén elindul a hibakeresési folyamat [12].

A nemzeti központi bankok által üzemeltetett RTGS rendszerekhez csatlakoznak a „belföldi” hitelintézetek és a kivételes jegybanki elbírálás alapján jogosult egyéb résztvevők. A hazai RTGS rendszerek Nemzeti Központi Bankon keresztül mint „ország-kapun át” kapcsolódnak a S.W.I.F.T. által biztosított „Interlinking” kommunikációs rendszerhez, amely az üzenetközvetítéseket és a szükséges informatikai rendszerek közötti konverziókat is végzi. A rendszerben a S.W.I.F.T. üzenetszabványai érvényesek [11].

### **A TARGET résztvevői**

A TARGET fizetési rendszer résztvevői a nemzeti központi bankok által felügyelt, az Európai Gazdasági Térségben alapított hitelintézetek lehetnek, amelyek ezen státuszoknál fogva a nemzeti RTGS rendszerek résztvevői. Kivételként, az adott nemzeti bank jóváhagyása után a következők is részt vehetnek:

- a pénzügyi piacokon is aktív országos és helyi kormányzatok treasury részlegei,
- a közületi szektor testületei, melyek számlákat vezetnek ügyfeleknek,
- befektetési cégek,
- hatósági felügyeletek alá tartozó szervezetek, melyek klíring és elszámolási szolgáltatásokat nyújtanak.

A működés részletes szabályait az Iránymutató [11] tartalmazza.

A résztvevők struktúrája széleskörű, 1560 közvetlen és 2270 közvetett tagja van a TARGET-nek (2002. november). Mintegy 40 000 bank, illetve bankfiók érhető el közvetlenül a TARGET használatával. Távoli hozzáférés (remote access) biztosított (akár több RTGS-hez is). Jegybanki hitelt csak a saját jegybankjától kaphat minden hitelintézet.

A TARGET 1-hez több módon is lehetséges csatlakozni. A csatlakozó országok részére az EKB engedélyezte a TARGET kapcsolódást

- saját RTGS-sel;
- ún. klón RTGS-sel;

- másik jegybankban közvetlen tagként (az MNB is);
- saját RTGS-sel közvetett tagként egy másik jegybankon keresztül;
- egy kereskedelmi bankon keresztül [12].

### **A TARGET díjpolitikája**

A külföldi TARGET fizetésekre vonatkozó árpolitikát az EKB 1998. júniusában fogadta el. A közvetlen résztvevők közötti külföldi fizetésekre kiszabandó díj a tranzakciók számától függ a következő degresszív skála alapján: havonta 1,75 EUR az első 100 tranzakció mindegyikéért, 1 EUR a következő 900 tranzakció mindegyikéért és 0,8 EUR minden 1000-t meghaladó tranzakcióért. A díj a fizetés nagyságától és céljától függetlenül azonos, azt csak a küldő nemzeti bank számítja fel. A díj a tranzakció minden kezelési és feldolgozási költségét fedezi, kivéve a fizetési megbízás benyújtója és a küldő nemzeti bank közti kommunikációs költséget. A nemzeti bankok extra díjat számíthatnak fel az olyan fizetési megbízásokra, melyeket nem elektronikus úton továbbítanak. Más (belépési, időszaki) díjat nem számíthatnak fel a külföldi TARGET-szolgáltatásokra. A kereskedelmi bankok közötti verseny dönti el, hogy a bankok ügyfelei mennyit fizetnek a TARGET-fizetéseikért.

### **A TARGET átalakítása**

2002 októberében az EKB Kormányzótanácsa döntés hozott a TARGET továbbfejlesztéséről. Többéves projektet hoztak létre a tagországok és a csatlakozó országok szakembereinek részvételével. 2003. február 6-án a Fizetési és Elszámolási Rendszerek Bizottsága (PSSC) jóváhagyta a TARGET 2 munkabizottság létrehozását (TF-T2).

A TARGET 2 az Eurórendszer jövőbeni RTGS-e lesz, mely a közös platformon (SSP) üzemel. Az európai bankközösség, központi bankok és az EKB igényei szerint készül.

Három központi bank ajánlatot tett az ECB számára (a 3CB közös ajánlata) az SSP megvalósítására. A Bundesbank, a Banca d'Italia, és Banque de France (3CB) bejelentette, hogy együtt pályáznak a rendszer megvalósítására és üzemeltetésére. Az ajánlat alapelvei:

- Az új rendszer teljesíti a felhasználói követelményeket – a TARGET Working Group (TWG) kidolgozta a „TARGET2 user requirements (October 2002)” dokumentumot, mely az európai bankközösség igényeit tartalmazza.
- Az új rendszer biztosítja a tagok egyenlőségét – egy ország bankjai sem élveznek előnyt, a költségviselés meghatározott elvek szerint történik, a 3CB a rendszert a résztvevő jegybankok (melyek a rendszer tulajdonosai lesznek) nevében működteti.
- Az új rendszer megőrzi a decentralizált működés elvét – továbbra is a jegybankok állnak kapcsolatban a saját bankjaikkal, a TARGET2-re történő felkészítés és migrálás a jegybankok feladata.
- Az új rendszert 2007. január 1-jére szállítani kell – a rendszer szakaszos indulására nincs mód, a kötelező alapfunkciókat az indulástól kezdve szolgáltatni kell [13].



## **EURÓPAI UNIÓS KIHÍVÁSOK ÉS VÁLTOZÁSOK AZ ELSZÁMOLÁS-FORGALOM TERÜLETÉN**

### ***A fizetési forgalommal kapcsolatos problémák az európai fizetési övezetben***

Az Európai Uniót létrehozó 1992-es maastrichti alapokmány alapvető követelményeket fogalmazott meg a tagországok gazdasági együttműködésére vonatkozóan. Elsődleges prioritást kapott az úgynevezett szabadságjogok érvényesítése az Unión belül. Az áruk, a tőke, a szolgáltatások és a munkaerő szabad áramlását hangsúlyozó vélemények mintegy az összetartozást szimbolizáló jelmondatként jelentek meg a tovább egységesülő Európa horizontján.

A tőke szabad áramlásának megvalósítása azonban a tagországok közti fizetési forgalomban jelentős változtatási kényszert fogalmazott meg. A szabadságjogok törvénybe iktatását követően ugyanis az Európai Unió Bizottsága számos felmérést készített a tagországokon belüli és a tagországok közti elektronikus fizetési forgalom összehasonlítására vonatkozóan, mely felmérések azt az eredményt hozták, hogy a régió- és az országokon belüli fizetési forgalom közt mind volumenében, mind pedig díjszabásában jelentős eltérések mutatkoznak, gátolva ezzel a tőke szabad áramlását. Jól szemlélteti a problémát egy 1999-ben készült felmérés, mely fényt derített arra, hogy míg egy tagországon belüli 100 euró összegű tranzakció átutalási díja nem került többbe, mint 0,1-0,2 euró, addig egy ugyanekkora összegű tranzakció határon túlra történő átutalásának 17,1 eurós díja, több mint százszorosa volt a belöldi tranzakciós költségnek. A tagországokon belüli és azok közti átutalások volumenében hasonló differenciát mutatott a felmérés.

### ***2560/2001 számú EK rendelet***

Annak ellenére, hogy a Bizottság a '90-es évek folyamán folyamatosan próbálta elérni az észlelt problémák orvoslását jelentős változás nem történt ezen a téren. Mindezek után az Európai Tanács és Parlament 2001. december 19-én kiadta 2560/2001/EK számú rendeletét, amely tétélesen sorra vette az Unió tagországai közt lebonyolított fizetési forgalomban észlelhető problémákat, illetve sorra vette az ezek megoldáshoz szükséges intézkedéseket. A rendelet megfogalmazta, hogy a belső piac működésének érdekében gondoskodni kell arról, hogy a határokon átnyúló, euróban történő fizetések költségei azonosak legyenek az egy tagállam határain belül kezdeményezett, euróban történő fizetések költségeivel. Fontos követelményként fogalmazta meg továbbá a rendelet az olyan fejlesztésekről való gondoskodást, amelyek megkönnyíthetik a határokon átnyúló fizetések teljesítését, a készpénz-átutalási szolgáltatást nyújtó intézmények számára. A rendelet elsősorban a feldolgozási mechanizmus előírta az IBAN és a BIC használatát a térségben működő bankok számára annak érdekében, hogy az átutalási folyamat könnyebbé és hatékonyabbá váljon.

A rendelet a maximum 12 500 euró összegű tranzakciókkal kapcsolatban fogalmazta meg a fenti követelményeket, melyek összeghatára 2006. január 1-től 50 000 euróra emelkedik.

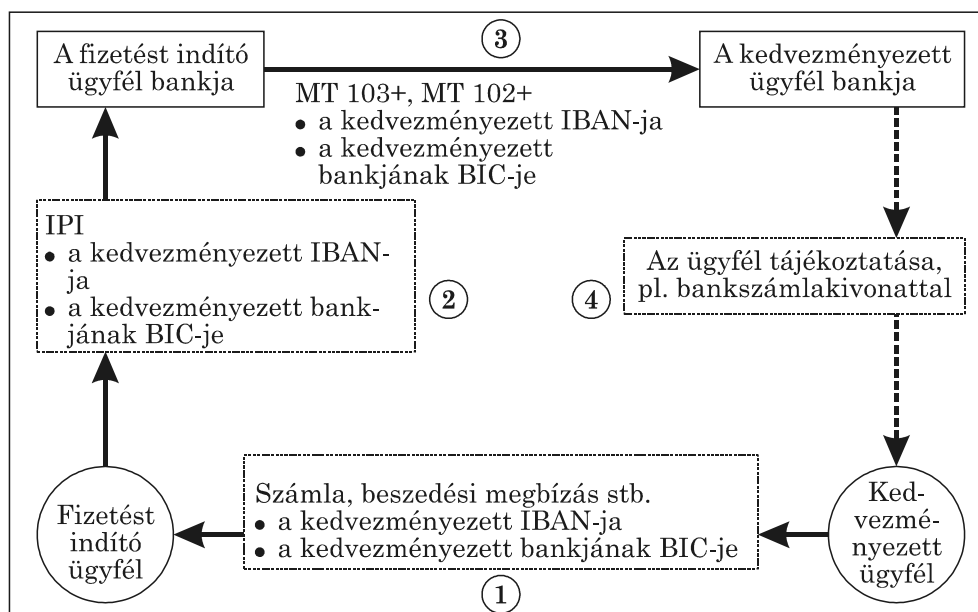
### ***Az Európai Központi Bank szerepe***

Annak érdekében, hogy a bankszektor és a fizetési infrastruktúra szereplői hozzáfogjanak a fenti hiányosságok minél előbbi megszüntetéséhez az EKB adminisztratív intézkedéseket helyezett kilátásba, illetve az is felmerült, hogy amennyiben nem történnek meg a szükséges változások, az EKB szolgáltatóként fog fellépni a szektorban. Erre azért került sor, mert az Európai Parlament felszólította az EKB-t, hogy közvetlenül nyújtson fizetési szolgáltatásokat az Unió lakosságának. Mivel azonban ennek technikai megvalósítása a TARGET rendszeren keresztül meglehetősen bonyolult, illetve felettebb költséges lenne, így az EKB, a bankközi együttműködést szorgalmazta.

### ***Az STP feldolgozás***

A Közösség rendeletében megfogalmazott szabványosítási folyamatnak szükségessége az úgynevezett STP feldolgozás megvalósításában mutatkozik meg leginkább.

A Straight Through Processing lényege az, hogy a Nemzetközi Bankszámlaszám (IBAN), illetve a Bank Azonosító Kód (BIC) segítségével egy olyan tranzakció feldolgozási folyamat épül ki, amely nélkülözi az emberi beavatkozás szükségességét, ezáltal jelentős mértékben csökkentve a feldolgozás idejét és költségeit.



1. ábra  
Az STP feldolgozás folyamata

### ***International Payment Instruction (IPI)***

A nemzetközi fizetési megbízás papír alapú átutalási megbízás. Az IPI-t a kedvezményezett állítja ki, és egy számlával, vagy egy számlára történő hivatkozással küldi el a kötelezethez. A kötelezett az előre kiállított bizonylat még hiányzó a kötelezetre vonatkozó részeit kitölti, majd ezt követően a kötelezett fogja az IPI-t, illetve az azon található információkat felhasználni arra, hogy megbízást nyújtson be bankjának az átutalás végrehajtására.

Az IPI lehetővé teszi a banktól bankig terjedő STP eljárás alkalmazását, ami biztosítja az információ pontos, gyors és hatékony feldolgozását. A IPI támogatja az IBAN használatát, továbbá alkalmazása kiküszöböli a nemzetközi fogyasztói és üzleti fizetésekre jellemző hibákat, valamint az alkalmazó országok számára egységes nemzetközi számlafizetési lehetőséget biztosít.

### ***Euro Banking Association (EBA)***

Az Euro Banking Association 1985-ben jött létre. Az EBA-t 18 kereskedelmi bank és az Európai Befektetési Bank alapította, az Európai Bizottság valamint a Nemzetközi Elszámolások Bankjának támogatásával. Az szervezet eredetileg azt a célt kapta, hogy támogassa az ECU-t, illetve, hogy népszerűsítse annak használatát az ECU Clearing rendszeren keresztül.

Az EBA az ECU megszűnésével új fizetési rendszert épített ki: az EURO1-et, amely rendszer technikailag teljes mértékben az ECU elszámolási rendszerre támaszkodott.

Ezt követően az EBA az EURO1-es rendszer kiegészítéseként egy, az alacsony összegű tranzakciókat kezelő rendszert fejlesztett STEP1 néven, a STEPS (Straight Through European Payment Systems) program keretében, mely program fő célja, hogy teljes körű szolgáltatást nyújtson az elszámolásforgalom területén az európai térségben.

### ***EBA Clearing***

Az EBA Clearing társaság 1998-ban jött létre 52 európai és más a világban működő jelentősebb bank részvételével. Az EBA működése során létrehozott elszámolási rendszerek üzemeltetését folyamatosan az EBA Clearing vette át. Az EBA Clearingnek 70 részvényes bankja van, melyek az EURO1, a STEP1 és a STEP2 rendszereket üzemeltetik. A vállalat folyamatosan fejleszti szolgáltatásait annak érdekében, hogy megfeleljen az Egységes Európai Fizetési Térség bankjai elvárásainak. Az EBA-val való együttműködésével pedig időről időre részt vesz a működőképes páneurópai fizetési környezet kialakításában.

### ***Az EURO1 rendszer***

Az EURO1 az Európai Unió tagországainak bankjai közt lebonyolított nagy összegű euró tranzakciók elszámolását végző rendszer, amely 1998-óta működik. A rendszer a SWIFT hálózatra épülő költség-hatékony és biztonságos elszámolási folyamatot biztosít a tagjai számára. Az EURO1-es rendszer az Európai Központi Banknál vezetett elszámolási számlákon végzi a tranzakciók klíringjét.

A rendszernek jelenleg 71 direkt és 45 indirekt tagsági viszonyal rendelkező tagja van, és több mint 8500 BIC címezhető meg a rendszerben. 1998-tól az EURO1-es rendszert az EBA Clearing üzemelteti.

### ***A STEP1-es rendszer***

A STEP1-es rendszer 2000 novemberében kezdte meg működését, azzal a céllal, hogy támogatást nyújtson a pénzüintézetek számára a határon túli euró átutalások alacsony költségű és biztonságos lebonyolításához. A rendszer létrehozásának elsődleges célja tehát az volt, hogy segítséget nyújtson a bankoknak a törvényben előírt és az ügyfelek által is egyre inkább szorgalmazott kötelezettségeknek. Továbbá ezen a rendszeren keresztül lehetővé vált, hogy azok a pénzüintézetek is csatlakozhassanak az EBA EURO1-es rendszeréhez, amelyek ezen rendszer szigorú csatlakozási kritériumait nem voltak képesek teljesíteni.

Az STEP1-es rendszer minden olyan bank számára nyitott, amely az Európai Unión belül működik. A rendszertagsághoz nincs szükség sem bizonyos szintet elérő kockázati besorolásra, sem pedig meghatározott szintű tőkeellátottságra.

### **A STEP2 RENDSZER BEMUTATÁSA**

A '90-es évek végén az európai elszámolási rendszerekkel kapcsolatban felmerült problémákra az Európai Uniót irányító intézmények széleskörű megoldást kerestek. Célként fogalmazódott meg, a fent említett Egységes Európai Fizetési Térség (SEPA) megvalósítása, annak érdekében, hogy kialakuljon a „hazai fizetési térség” fogalma, erősödjön a közös valuta pozíciója, és mélyebbé váljon a gazdasági integráció a Közösségen belül. Olyan elszámolási rendszer kialakítása vált tehát szükségessé, amely hatékonyan kezeli az Unió tagországai közt folytatott kis összegű euró átutalásokat.

Így jött létre a STEP2-es rendszer, az első pán-európai elszámolási rendszer a tömeges euró átutalások kezelésére. A rendszer a 12.500 euró összeghatárig terjedő átutalásokat dolgozza fel. A rendszer kialakítása során, a széles körben elfogadott szabványokat és a legújabb technológiát vették alapul. A rendszer kötegelte formában fogadja és küldi a tranzakciókat, amely lehetővé teszi azok gyors és költség-hatékony feldolgozását.

A STEP2-es rendszer 2003. áprilisában kezdte meg működését megelőzve, az Európai Bizottság 2560/2001-es számú rendeletének életbe lépését. Mivel a STEP2-es rendszer maximálisan megvalósítja a rendelet előírását, az olcsó és hatékony európai szintű elszámolási rendszer kiépítésével kapcsolatban, jelentős szerepet játszik a SEPA kialakításában is.

A rendszernek jelenleg 78 direkt és több mint 1300 indirekt státusszal rendelkező tagja van. A rendszer átlagosan mintegy napi 125 000 tranzakciót kezel, amely a bel-földi elszámolási rendszerek tranzakció volumenéhez képest elenyésző, mégis jelentős szerepet tölt be az egységes piac hatékony működésében.

### ***Tagsági formák a STEP2-es rendszerben***

A tagsági formával kapcsolatban a bankok részéről megjelenő igényeknek eleget téve a STEP2-es rendszer kétféle tagsági formát kínál ügyfeleinek.

A rendszerben lehetővé válik a direkt tagsági forma, valamint az indirekt státuszú tagság. Az indirekt tagsági formával rendelkező ügyfelek a direkt tagsági formával rendelkező tagokon keresztül fogadhatnak és küldhetnek tranzakciókat a rendszerben.

Mivel a STEP2-es rendszer az EURO1 vagy a STEP1 rendszerekben teljesíti az elszámolásokat, ezért a STEP2-es rendszer tagjai direkt tagsági formával rendelke-

nek ezen rendszerekben is. Az említett két rendszerben, az EBA Clearing által 2003 novemberétől kialakított úgynevezett „pre-found” tagsági formával bíró tagok is direkt tagsági formával rendelkeznek a STEP2-ben.

### ***Az elszámolás lebonyolítása a STEP2-es rendszerben***

A STEP2 rendszer két elszámolási napot vesz igénybe a kis összegű euró átutalások terhelésére és jóváírására.

A rendszer tagjai a D-1 elszámolási napon reggel 10.00-tól este 22.00-ig fogadja a rendszertagok tranzakcióit. A tranzakciók elszámolására másnap – D elszámolási napon – kerül sor reggel 7.30 és 8.00 között.

A rendszer a maximum 12 500 euró összegű tranzakciók elszámolását teljesíti egészen 2006-ig, amikortól az összeghatár 50 000 euróra módosul.

### ***A hazai hitelintézetek csatlakozása a STEP2-es rendszerhez***

#### **A Fizetési Rendszer Fórum (FRF)**

A Fizetési Rendszer Fórumot a Magyar Nemzeti Bank kezdeményezésére alapították a pénzforgalomban meghatározó szerepet játszó hitelintézetek, az MNB, a Magyar Bankszövetség, valamint a Magyar Államkincstár 2003. június 11-én. Az FRF tagjai közé tartoznak továbbá az elszámoló házak, az Országos Takarékszövetkezeti Szövetség, a Takarékszövetkezetek Országos Érdekképviselői Szövetsége és a Magyar Posta Rt.

Az FRF célja a hazai fizetési rendszerek piaci igényeknek megfelelő, folyamatos és hatékony fejlesztése, a rendszerek európai fizetési rendszerekbe történő integrációjának elősegítése. Az FRF ajánlásokat dolgoz ki a hitelintézeti és a fizetési rendszer tagjai, valamint a szabályozó hatóságok részére.

Az FRF jelentős szerepet játszott a hazai hitelintézeti szektor STEP2-es rendszerhez való csatlakozásának megvalósításában.

#### **A csatlakozás előkészítése**

A hazai hitelintézeti szektor az ország uniós tagsága révén szintén köteles megvalósítani a 2560/2001. számú Bizottsági rendelet által megfogalmazott követelményeket. A hazai bankoknak is fel kell készülniük arra, hogy képesek legyenek a kis összegű euróátutalások gyors és olcsó kezelésére.

Ennek megvalósítására a belföldi elszámolásforgalom lebonyolítója a GIRO Rt. és a Magyar Nemzeti Bank keresett közös megoldást. A két intézmény közös projekt keretében dolgozta ki, a hazai hitelintézeti szektor csatlakozásának technikai feltételeit.

#### **A hazai bankok csatlakozási lehetősége a STEP2-es rendszerhez**

A STEP2-es rendszerhez való csatlakozásnak alapvetően három formája valósulhat meg a hazai bankok esetében:

- közvetlen csatlakozás,
- közvetett csatlakozás,
- saját banksoport, belső hálózatán keresztül.

A közvetlen csatlakozásnak nincsenek különösebb pénzügyi kritériumai, ugyanakkor az ilyen formában megvalósuló csatlakozás technikai feltételeinek megteremtése olyan indokolatlan plusz terhet róna, a rendszert egyébként alacsony tran-

zakciószámmal igénybe vevő hazai bankok számára, mely indokolatlanná teszi ennek felvállalását.

A bankcsoporton belüli megoldás (pl. HVB Hungary Rt.), ahol a bankcsoport központján keresztül az akár különböző tagországokban található leánybankok is elérhetőek az anyabank által nyújtott belső hálózaton keresztül, kedvező feltételekkel.

A közvetett csatlakozás egy olyan intézmény révén megvalósítható csatlakozási forma, amely intézmény a rendszerben közvetlen tagsággal rendelkezik.

A Magyar Nemzeti Bank által készített felmérés arra is választ próbált keresni, hogy a hazai bankok milyen csatlakozási formát kívánnak megvalósítani. A felmérésből kiderült, hogy a hazai bankok közül egyetlen egy sem kíván közvetlen formában csatlakozni a rendszerhez, valamint, hogy túlnyomó többségük a közvetett csatlakozási formát kívánja megvalósítani.

A közvetlen tagság többek között azért sem kifizetődő megoldás a hazai bankok részére, mert a rendszer direkt résztvevőinek a tranzakciók teljesítését végző EURO1/STEP1-es rendszerben is tagsággal kell rendelkezniük, melynek formái az alábbiak lehetnek:

- közvetlen tagság,
- úgynevezett „pre-fund” tagság,
- közvetett tagság.

A EURO1-es rendszerhez való közvetlen csatlakozás formája nem jöhet számításba, hiszen ennek minimális saját tőke igénye 1,25 Mrd euró. A STEP1-es rendszerhez való csatlakozás pedig, csak olyan bankok számára javasolt forma, melyek jelentős forgalmat bonyolítanak le ezen a téren. A közvetett csatlakozásra egy levelezőbankon keresztül nyílik lehetőség, míg a „pre-fund” tagsági forma kifejezetten a jegybankok részére bevezetett megoldási lehetőség.

Mindezek figyelembevételével Magyarországon az a megvalósítási terv született, hogy a Magyar Nemzeti Bank „pre-fund” tagsági formával vesz részt az EURO1-es rendszerben annak érdekében, hogy a STEP2-es rendszerben megjelenő kötelezettségeinek eleget tudjon tenni. A STEP2-es rendszerhez, közvetlen tagsági formával csatlakozik az MNB, a hazai bankszektor pedig, a jegybankon keresztül megvalósuló indirekt tagsági formával válik a rendszer részesévé.

## **A CSATLAKOZÁS TECHNIKAI MEGVALÓSÍTÁSA**

A hazai bankok STEP2-es rendszerhez való csatlakozása a nemzeti klíringház a GIRO Rt., valamint a MNB bank által kidolgozott és működtetett rendszeren keresztül kerül megvalósításra. A csatlakozás technikai megvalósításának nagyobb hányadát a GIRO Rt. bonyolítja, egyrészt a már meglévő infrastruktúrájának felhasználásával, másrészt pedig, a STEP2-es rendszerben való részvételhez szükséges egyedi fejlesztések megvalósításával.

### ***A HUNSTEP2 rendszer bemutatása***

A HUNSTEP2 rendszer alapvető célja, hogy támogatást nyújtson a bankok magyarországi csatlakozási pontja, a bankok közti tranzakciók, az MNB elszámolási rendszere, valamint a STEP2-es rendszer részére.

A HUNSTEP2 rendszer a hazai klíringháznál kerül telepítésre, annak érdekében, hogy interfészként szolgáljon a rendszertagok, az MNB és a STEP2-es rendszer közt.

A 2005. május 29-től működő HUNSTEP2 rendszernek az elszámolási folyamat zökkenőmentes lebonyolításához alapvetően a következő funkciókat kell ellátnia:

- hozzáféréssel kell rendelkeznie a GIRO Rt. jelenlegi adatátviteli rendszeréhez a GIRONet-hez,
- statikus adatkezelést kell végeznie,
- kezelnie kell az MNB által naponta rendelkezésre bocsátott, az egyes ügyfelekkel kapcsolatos euró-limiteket,
- fogadnia kell a hazai szektor által a STEP2-es rendszerbe küldött tranzakciókat,
- a megfelelő átalakítások után, a fogadott tranzakciókat tovább kell küldenie a STEP2-es rendszerbe,
- meghatározott ellenőrzési feladatokat kell végrehajtania a tranzakciókon, (strukturális felépítés, limitellenőrzés, általános adatok ellenőrzése),
- fogadnia kell a STEP2-es rendszer által a rendszer belföldi résztvevőinek küldött fájlokat,
- a STEP2-es rendszertől érkezett fájlokat megfelelő átalakítás után továbbítani kell a rendszer tagjai részére.

### ***A Magyar Nemzeti Bank szerepe a STEP2-es elszámolások lebonyolításában***

A Magyar Nemzeti Bank a kis összegű euró átutalások lebonyolítását a GIRO Rt.-vel közösen végzi. Az elszámolások technikai lebonyolításának nagyobb részét ugyan a hazai klíringház végzi el, az MNB nélkül azonban a rendszerhez való csatlakozás elképzelhetetlen, ugyanis a Magyar Nemzeti Bank az egyetlen olyan intézmény jelenleg Magyarországon, mely tőkeerőssége révén képes megfelelni az EURO1-es rendszer tagsági kritériumainak, amely viszont elengedhetetlen a tranzakciók elszámolásának érdekében.

Az MNB feladatait az alábbiak szerint lehet összefoglalni:

- közvetlen tagság az EURO1 és STEP1 rendszerekben,
- euró számlák vezetése a rendszer tagjai részére,
- a rendszertagok nyilvántartásával kapcsolatos adminisztráció,
- kommunikáció az EURO1-gyel és a STEP2-vel a SWIFTNet-en keresztül,
- díjak beszedése a rendszer tagjaitól.

Az MNB feladata továbbá, hogy rendelkezésre bocsássa az összes STEP2-be küldött elszámolás fedezetét a D-1 napon. Az MNB az EURO1-es rendszerben történt elszámolást követően elszámolja a rendszertagok számláin azok terhelési pozícióit a D-1 napon. A D elszámolási napon érkezett jóváírási tranzakciók elszámolása szintén az MNB feladata, továbbá ha FVR és CPF fájlok érkeznek, akkor módosítania kell a D-1 napi terhelési pozíciókat. A terhelési értesítések formátuma mind az MNB mind pedig, a rendszer tagjai számára ugyanolyan formátumúak, azzal az eltéréssel, hogy míg egy-egy rendszertag csak a rá vonatkozó pozícióról kap jelentést, addig az MNB minden rendszertag pozíciójáról jelentést kap.

## HELYZETÜNK A TARGET2 INDULÁSAKOR

A helyzetünket a következő tényezők határozzák meg alapvetően:

- A TARGET2 indulásakor (mely a projektterv szerint 2007. január) a törvényes fizetőeszköz még a forint lesz, a hazai forgalom, a monetáris politika végrehajtása, a kötelező tartalék képzés stb. forintban történik.
- A TARGET2 csatlakozás az EMU-hoz történő csatlakozásunktól kezdve kötelező, addig döntés kérdése (a bankok is dönthetnek arról, hogy kívánják-e TARGET tagok lenni az MNB-n keresztül).
- A VIBER működtetése (valamint a BKR, KELER kapcsolat) változatlanul az MNB feladata, ugyanakkor a TARGET2-vel kapcsolatosan csak bizonyos feladatokat kell ellátni.

Bárhogyan is alakul a jövő, a konvergencia követelményeknek megfelelően az MNB-nek végül is csatlakoznia kell a TARGET2 rendszerhez.

## IRODALOMJEGYZÉK

- [1] SOÓS JÁNOS: Az Európai Központi Bank működési keretei, MNB Műhelytanulmányok. Budapest 2002.
- [2] EKB Információs anyag: „TARGET brochure”. 1998. július.
- [3] EKB Információs anyag: „The TARGET service level”. 1998. július.
- [4] EKB Információs anyag: „Press Release on TARGET”. (1 July 1998)
- [5] EKB Információs anyag: „Policy statement on euro payment and settlement systems located outside the euro area”. (3 November 1998)
- [6] EKB Információs anyag: „Third progress report on the TARGET project”. (12 November 1998)
- [7] EKB Információs anyag: „TARGET testing completed”. (17 December 1998)
- [8] EKB Információs anyag: „Successful launch of TARGET”. (4 January 1999)
- [9] EKB Információs anyag: „TARGET: temporary extended service window”. (11 January 1999)
- [10] EKB Információs anyag: „TARGET price structure”. (10 June 1998)
- [11] EKB kiadvány: „The TARGET Guideline”. 1999.
- [12] MORVAYNÉ ARADI ANNA: TARGET 1, Előadássorozat – MNB, 2005. május.
- [13] MORVAYNÉ ARADI ANNA: TARGET 2, Előadássorozat – MNB, 2005. május.
- [14] ALMÁSI SZABOLCS: Hitelintézetek közötti elektronikus elszámolási rendszerek Magyarországon, és kapcsolódási lehetőségeik az Európai Unió rendszerekhez GIRO Rt. 2005. Budapest.
- [15] [www.mnb.hu](http://www.mnb.hu)



**CSESZNÁK ANITA\***

## **A vállalati jellemzők közötti kapcsolatok vizsgálata az EU-csatlakozás idején a „Versenyben a világgal” kutatási programban résztvevő vállalatok adatai alapján**

A „Versenyben a világgal” kutatási program keretében 2004 tavaszán készült egy felmérés. A kutatási program nagyszabású vizsgálatában 301 vállalat 4-4 felsővezetője, pénzügyi, kereskedelmi és termelési területen dolgozó vezetője töltött ki egy-egy kérdőívet. A kutatás során kiválasztottunk olyan vállalati jellemzőket, melyek alapján tovább vizsgálhatók a különböző vállalatcsoportok sajátosságai. A vállalatok csoportokba sorolása 10 szempont alapján történt: vállalatméret, a tulajdonosok típusa, a vállalat fő tevékenysége (ágazat), a tevékenység diverzifikáltsága, az exportorientáltság, az EU-csatlakozással kapcsolatos várakozások, a piaci/környezeti változásokhoz való viszony, a vállalati teljesítmény, a piaci célok és a piac jellemzői (piaci koncentráció).

A változók kialakításának célja, hogy a kutatók a továbbiakban egységesen értelmezzék az egyes kategóriákat.

### **I. A VÁLTOZÓK KÖZÖTTI KAPCSOLATOK FELTÁRÁSA**

A kategóriák kialakítása után feltérképezhetők a változók közötti kapcsolatok, illetve ennek kapcsán feltárható néhány jellemző tulajdonság. A mesterséges változók hiába számszerűek, nem tekinthetők mennyiségi ismérveknek, mivel az értéküknek csak kódolási jelentése van. Ebből következően a mennyiségi ismérvek esetében alkalmazható elemzési eszköztár (korreláció- és regressziószámítás) nem alkalmazható. Ezért, mivel ezek a változók már csak minőségi jellemzőknek tekinthetők, a

---

\* BGF Pénzügyi és Számviteli Főiskolai Kar, Matematika-Statistika Tanszék, főiskolai adjunktus.

kombinációs táblák és az asszociációs kapcsolatok vizsgálata a legmegfelelőbb elemzési lehetőség, ha a változók közötti kapcsolatot szeretnénk elemezni.

A kereszttáblák elkészítésével együtt tesztelhető az is, hogy a két változó között milyen valószínűség mellett állítható, hogy létezik a kapcsolat. Ez a valószínűség általánosan 90% és 99% között elfogadott. Ennek komplementere a szignifikancia-szint. Az elemzés során minden esetben 5%-os szignifikanciaszinttel dolgoztam.

A szignifikancia-szintet vizsgálva több változó között is kimutatható kapcsolat van. A kört tovább szűkítettem az alapján, hogy a CRAMER-féle asszociációs mutató értéke legalább 0,3. A változók között kimutatható szignifikáns kapcsolat adatait tartalmazza az 1. táblázat.

1. táblázat  
Szignifikáns kapcsolatok a változók között

A változók	Mintaelemek száma	Asszociációs együttható	A kapcsolat szignifikancia-szintje
Vállalati méret – Tulajdonosok típusa	285	0,36	0,00%
Vállalati méret – Fő tevékenység	301	0,33	1,78%
Vállalati méret – Az EU-csatlakozással kapcsolatos várakozások	264	0,31	0,00%
Tulajdonosok típusa – Fő tevékenység	285	<b>0,55</b>	0,00%
Tulajdonosok típusa – Exportorientáció	248	0,39	0,00%
Fő tevékenység – A tevékenység diverzifikáltsága	297	0,33	1,62%
Fő tevékenység – Exportorientáció	260	<b>0,75</b>	0,00%
Fő tevékenység – Az EU-csatlakozással kapcsolatos várakozások	264	0,35	1,84%
Fő tevékenység – Piaci koncentráció	233	0,42	0,11%
A tevékenység diverzifikáltsága – Exportorientáció	257	0,34	0,07%
Változásokhoz való viszony, reakciók – Vállalati teljesítmény	275	0,41	0,00%

Az 1. táblázatban a CRAMER-féle asszociációs együttható értékeit tüntettük fel. A mutató értéke 0 és 1 közötti lehet. Minél kisebb az értéke, annál gyengébb kapcsolatról beszélhetünk, ha nulla, akkor a két változó egymástól függetlennek tekinthető. Ha felveszi a maximumát, akkor függvényszerű kapcsolatról beszélünk, ami azt jelentené, hogy az egyik tulajdonságból egyértelműen következik a másik. A táblázatból leolvasható, hogy mely változók között van a legerősebb kapcsolat. Nagyon erős

kapcsolat van a tulajdonosok típusa és a fő tevékenység között, valamint a fő tevékenység és az exportorientáció között. Szintén viszonylag erős (majdnem közepes erősségű) kapcsolat található a fő tulajdonos és az exportorientáció, a fő tevékenység és a piaci koncentráció, valamint a változásokhoz való viszony és a vállalati teljesítmény között. Mindezek alapján a tulajdonos, az export-orientáció és a fő tevékenység hármasa mindenképp további elemzést igényel.

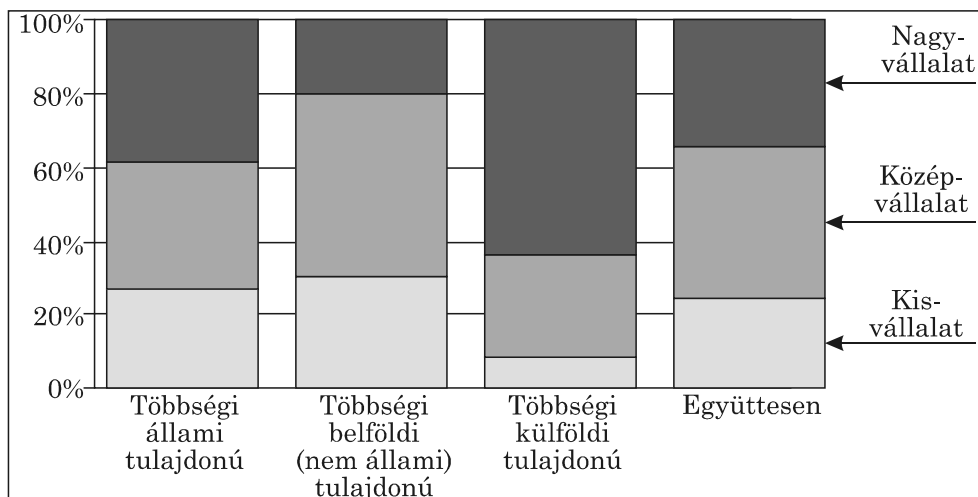
## II. A VÁLTOZÓK KÖZÖTTI KAPCSOLATOK JELLEMZÉSE

### II.1. A vállalatméret kapcsolatai

A vállalat mérete, mint az előző táblázatból látszik, több változóval is viszonylag erős kapcsolatban van. Ezek közül a legerősebb a tulajdonos jellege és a vállalat mérete közötti kapcsolat szorossága.

#### A. Tulajdonos

A tesztek szerint a tulajdonos típusa és a vállalatok mérete közötti kapcsolat szignifikánsnak tekinthető. A kereszttáblák elemzéséből több következtetés is levonható. Ha az egyes tulajdonosi formák esetében megnézzük a vállalatméret szerinti megoszlást, akkor látható, hogy a vizsgált vállalati kör egészére nézve a vállalatok jelentősebb része (40,7%-a) közepes méretűnek tekinthető. Ugyanakkor ez nem mondható el a többségi állami tulajdonban lévő vállalatokról, amelyek jellemzően nagyvállalatok. A többségi belföldi magántulajdonban lévő vállalatok pedig a mintabeli arányuknál nagyobb mértékben vannak jelen a kisvállalati kategóriában. A többségi külföldi tulajdonú vállalatok jellemzően a nagyvállalatok közé tartoznak (63,79%).



1. ábra

*A különböző tulajdonú vállalatok megoszlása a vállalat mérete szerint*

A sor szerinti megoszlásokból is hasonló következtetésekre juthatunk. A mintában az összes vállalat 49,47%-a belföldi magántulajdonban van. Ezzel szemben a

kis- és középvállalatok esetében ez az arány magasabb, 60,56 és 60,34%. A nagyvállalatoknak pedig csak 28,57%-a van belföldi magántulajdonban. Összességében tehát elmondható, hogy a nagyvállalatok vagy többségi külföldi tulajdonban, vagy állami tulajdonban vannak. A kis és közepes méretű vállalatok pedig többségi belföldi magántulajdonúak.

**B. Fő tevékenység**

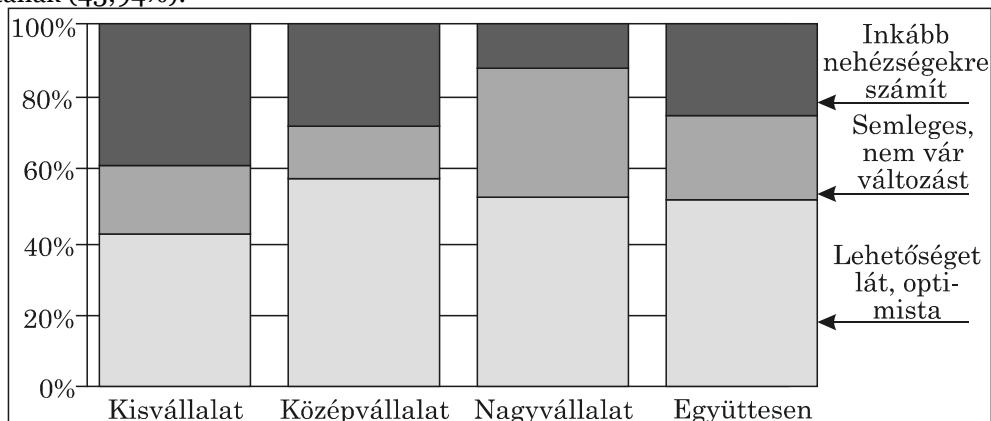
A vállalatok mérete a fő tevékenységgel is kapcsolatba hozható. A CRAMER-féle asszociációs mutató értéke 0,33, ami a közepesnél valamivel gyengébb kapcsolatot jelez. (A kereszttáblák megoszlásait lásd a függelékben.)

A táblázat megoszlásaiból látható, hogy például a mezőgazdasági vállalkozások esetében sokkal nagyobb arányban találunk kisvállalatokat, mint a teljes vizsgált vállalati kör esetében. A kitermelőipar esetében a nagyvállalatok aránya a jelentősebb. A táblázatban félkövérrel szedve láthatók azok, amelyek esetében felülreprezentációról beszélhetünk, vagyis ahol az adott csoport aránya nagyobb, mint a teljes mintában.

Mindezek alapján együttesen elmondható, hogy a kisvállalatok jellemzően a mezőgazdaságban és a könnyűipar területén tevékenykednek, a közepes méretű vállalatok az egyéb feldolgozóipar és a kereskedelem területén képviselnek nagyobb arányt, mint a sokaságbeli arányuk.

**C. Az EU-val kapcsolatos várakozások**

Az Európai Unióhoz való csatlakozásunkkal kapcsolatos várakozások szinte egyértelműnek tekinthetők. A kisvállalatok jellemzően inkább nehézségeket várnak a csatlakozástól. Érdekesség, hogy nem a nagyvállalatok azok, amelyek optimistán várták az EU-csatlakozást, hiszen a nagyvállalatok jelentős része (55,74%-a) semleges, nem vár változást. A közepes méretű vállalkozásokra a két szélsőség a jellemző, vagy lehetőségeket látnak (a közepes vállalatok 43,8%-a) vagy nehézségekre számítanak (43,94%).



2. ábra

A különböző méretű vállalatok megoszlása a várakozásaik szerint

## II.2. Vállalati méret jellemzői

A kapcsolatok feltárása után jellemezhetők a különböző méretű vállalkozások (2. táblázat).

2. táblázat  
Vállalkozások jellemzői

	Kisvállalat	Közepes méretű vállalat	Nagyvállalat
Tulajdonos	Belföldi magántulajdon	Belföldi magántulajdon	Állami tulajdon, külföldi tulajdon
Fő tevékenység	Mezőgazdaság, könnyűipar	Feldolgozóipar, kereskedelem	Kitermelő ipar, élelmiszeripar, gépipar
Exportorientáció	Nincs vagy domináns	Közepes	Alacsony jelentőségű vagy jelentős
EU-val kapcsolatos várakozások	Nehézségek	Lehetőségek (optimista)	Semleges
Változásokhoz való viszony	Nehezen követi, késve reagál	Felkészül	Befolyásol
Vállalati teljesítmény	Lemaradó vagy átlagos	Vezetők	Vezetők

## II.3. A tulajdonosok típusa kapcsolatai

### A. Fő tevékenység

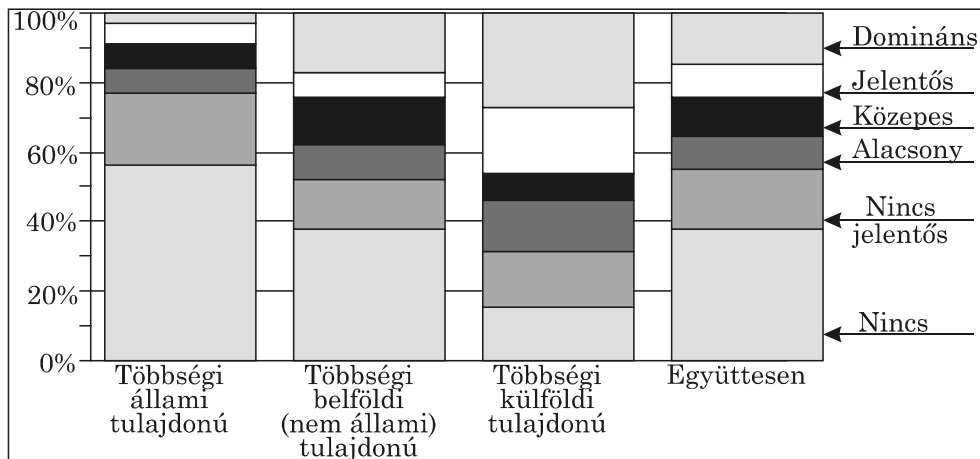
A tulajdonosok típusa és a fő tevékenységi kör közötti kapcsolat a második legerősebb kimutatható kapcsolat a változóink között. A CRAMER-féle asszociációs együttható értéke 0,55, ami a közepesnél valamivel erősebb kapcsolatot jelent. (A megoszlásokat tartalmazó táblát lásd a függelékben.)

A megoszlásokat vizsgálva megállapítható, hogy például a mezőgazdaságban elenyésző a külföldi tulajdon, míg az építőiparban tevékenykedő vállalatok nem egészen 6%-a többségi állami tulajdonú.

A többségi állami tulajdonú vállalatok jellemzően a kitermelőiparban és a szolgáltatások, közösségi szolgáltatások területén tevékenykednek. A belföldi tulajdonú vállalatok az építőiparban vannak jelentősen felülreprezentálva, a többségi külföldi tulajdonossal rendelkező vállalatok pedig a gépipar és a vegyipar területén.

### B. Exportorientáció

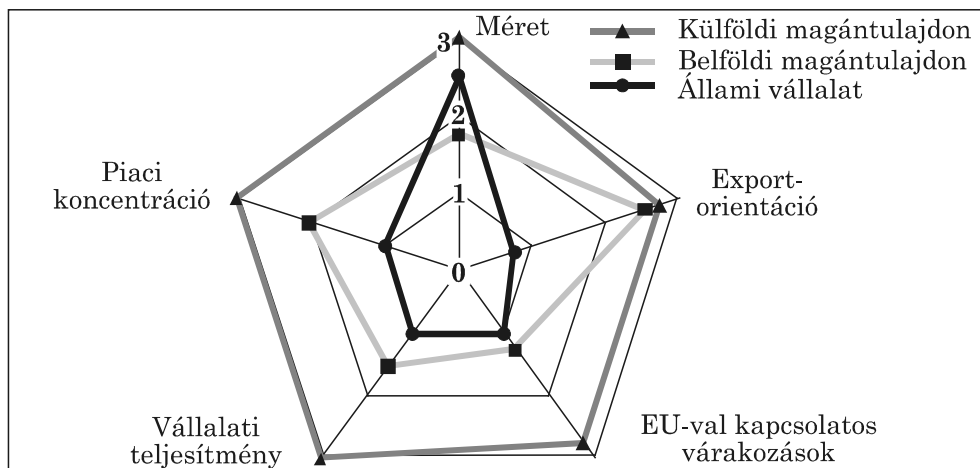
Az állami vállalatok esetében alig beszélhetünk exportorientációról. A vizsgálatban szereplő vállalatok több mint fele (55,71%-a) nem exportál, további 21,43%-uknál nincs jelentősége az exportnak. A belföldi tulajdonú vállalatok is legnagyobb arányban (38,1%) a nem exportálók közé tartoznak, ám a legnagyobb felülreprezentációt a közepesen exportorientált csoportban tapasztaltuk. A domináns exportorientáció leginkább a külföldi tulajdonú vállalkozásokra jellemző.



3. ábra

*A különböző tulajdonú vállalatok megoszlása az export jelentősége szempontjából*

A különböző tulajdonosú vállalatok jellemzői ezek után elhelyezhetők egy grafikonon. A grafikonnal kapcsolatban megjegyzendő, hogy az exportorientáltságot átkonvertáltuk hármas skálázásra, mert a többi változó is hármas fokozatú skálán mért. A fő tevékenységet levettük az ábráról, mert annak ebben az esetben nem volt jelentősége. Ezen kívül a szemléletesség kedvéért az Európai Unióval kapcsolatos várakozásokat és a piaci koncentrációt jelző változó értékeit „megfordítottuk”. Vagyis az adatbázisban szereplő értékekkel ellentétben a várakozások esetén a nagyobb érték optimistább gondolkodást jelent, a piaci koncentrációnál a nagyobb érték egyre koncentráltabb piacot jelez.



4. ábra

*Vállalattípusok jellemzői*

A 4. ábra szemléletesen mutatja, hogy a három vállalatípus milyen jelentősen különbözik egymástól. A külföldi tulajdonban lévő vállalatok nagyok, jelentősen exportorientáltak, a csatlakozással kapcsolatban alapvetően optimisták, a teljesítményük jó (vezetők), alapvetően koncentrált piacon tevékenykednek. Az állami vállalatok pedig szinte minden szempontból ellentétesek ezzel, csak a méretük hasonló. A belföldi magántulajdonú vállalatok a másik két típus „között” helyezkednek el. Meglepetést talán csak az exportorientációjuk jelenthet, hiszen az majdnem egyforma a külföldi tulajdonú vállalatokéval.

#### II.4. A fő tevékenység kapcsolatai

A vállalatok fő tevékenysége változó, mint a kapcsolatok erősségét bemutató táblából is látszik, hat változóval is szignifikáns kapcsolatban van. Ezek közül már kettőt bemutattunk, a másik négy jellemzése következik.

##### A. Diverzifikáltság

A diverzifikáltság szempontjából vizsgálva a vállalatokat, azt tapasztaljuk, hogy jelentős részük 50,84%-uk diverzifikált tevékenységet folytat. Jellemzően ide tartozik a kitermelőipar, a gépipar és az egyéb feldolgozóipar. Ezekben az iparágakban a cégek nem csak egy tevékenységet folytatnak, de nem is aprózódnak szét. Az összes vállalat 29,63%-a alapvetően csak egy üzletágban dolgozik. Ez az élelmiszeriparra és a könnyűiparra jellemző elsősorban. A teljes vállalati kör esetén a vállalatok kevesebb, mint 20%-a folytat erősen diverzifikált tevékenységet, ezen belül kiemelkedő a mezőgazdaságiak helyzete. A mezőgazdasági vállalkozásoknak a 48%-a erősen diverzifikált tevékenységű.

3. táblázat  
A diverzifikáltság foka vs. fő tevékenységi kör (%)

Fő tevékenység	Egy üzletágban tevékenykedő vállalkozás	Diverzifikált vállalat	Erősen diverzifikált vállalkozás	Együttesen
Mezőgazdaság	8,00	44,00	<b>48,00</b>	100,00
Kitermelő ipar és energiaszolgáltatás	30,43	<b>60,87</b>	8,70	100,00
Élelmiszeripar	<b>40,00</b>	46,67	13,33	100,00
Könnyűipar	<b>48,72</b>	35,90	15,38	100,00
Vegyipar	22,22	51,85	<b>25,93</b>	100,00
Gépipar	28,00	<b>64,00</b>	8,00	100,00
Egyéb feldolgozóipar	25,81	<b>61,29</b>	12,90	100,00
Építőipar	<b>35,29</b>	47,06	17,65	100,00
Kereskedelem	34,48	41,38	<b>24,14</b>	100,00
Szolgáltatás és közösségi szolgáltatás	21,57	<b>56,86</b>	21,57	100,00
Együttesen	29,63	50,84	19,53	100,00





### C. Az EU-val kapcsolatos várakozások

Ha a várakozásaik szempontjából különböző vállalatok megoszlásait vizsgáljuk a tevékenységük szerint, azt tapasztaljuk, hogy az optimisták 14,6%-a az egyéb feldolgozóipar területén tevékenykedik. A vizsgált vállalati körben a mezőgazdasági cégek aránya csak 9%-os, az optimisták között azonban majdnem 11% ez az arány. A semlegesek jellemzően a szolgáltatás illetve a közösségi szolgáltatás területén tevékenykednek. Jelentős felülreprezentációt találunk a kitermelő-ipari vállalatoknál is. Az építőipari cégek a mintán belüli arányuknál jelentősebb mértékben képviseltek a pesszimisták csoportjában, vagyis ezek jellemzően nehézségekre számítanak.

5. táblázat  
Jövőkép vs. fő tevékenységi kör (%)

Fő tevékenység	Lehetőséget lát, optimista	Semleges, nem vár változást	Inkább nehézségekre számít	Együttesen
Mezőgazdaság	<b>10,95</b>	4,92	9,09	9,09
Kitermelő ipar és energiaszolgáltatás	4,38	<b>13,11</b>	4,55	6,44
Élelmiszeripar	9,49	3,28	<b>15,15</b>	9,47
Könnyűipar	14,60	11,48	<b>15,15</b>	14,02
Vegyipar	<b>10,95</b>	9,84	9,09	10,23
Gépipar	8,76	<b>14,75</b>	6,06	9,47
Egyéb feldolgozóipar	<b>14,60</b>	9,84	4,55	10,98
Építőipar	3,65	1,64	<b>13,64</b>	5,68
Kereskedelem	5,84	9,84	<b>10,61</b>	7,95
Szolgáltatás és közösségi szolgáltatás	16,79	<b>21,31</b>	12,12	16,67
Együttesen	100,00	100,00	100,00	100,00

### D. Piaci koncentráció mértéke

A fő tevékenység és a piaci koncentráció kapcsolatát jellemző CRAMER-féle együttható értéke 0,42, ami majdnem közepes erősségű kapcsolatot jelez. A megoszlásokat vizsgálva látható, hogy a megkérdezett vállalatok legnagyobb részben koncentrált piacon tevékenykednek (42,49%), a vállalatok 36%-a mérsékelten koncentrált piacon tevékenykedik, és az összes vállalatnak csak 21,46%-a dolgozik megosztott piacon. Ettől jelentősebb eltérést találunk az élelmiszeripar és az egyéb feldolgozóipar esetén, ahol a vállalatok fele mérsékelten koncentrált piacon működik. Jellemzően megosztott, illetve mérsékelten megosztott piacon tevékenykednek az építőipari cégek.

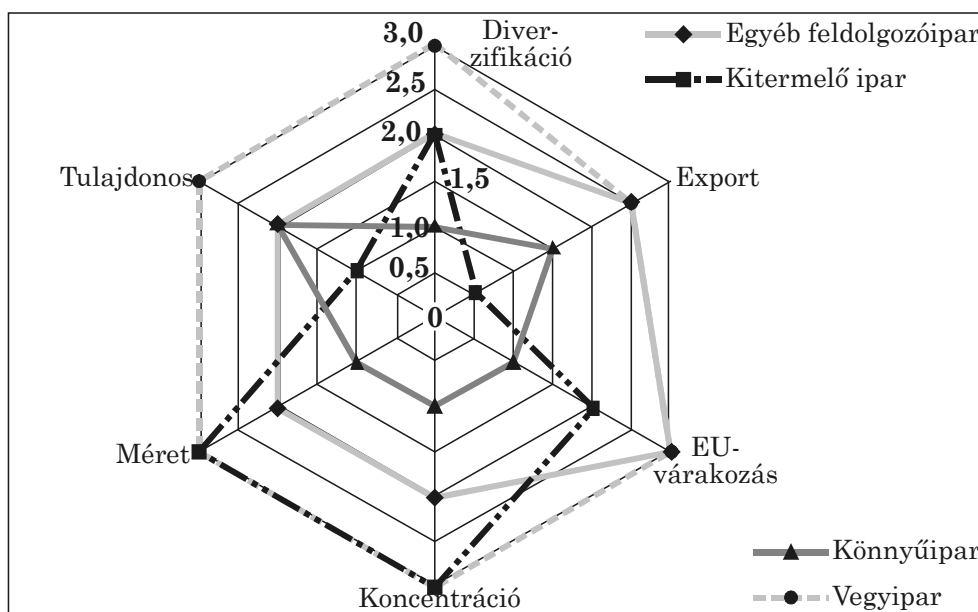
6. táblázat  
Piaci koncentrátság vs. fő tevékenységi kör (%)

Fő tevékenység	Koncentrált piac	Mérsékelten koncentrált piac	Megosztott piac	Együttesen
Mezőgazdaság	18,75	43,75	<b>37,50</b>	100,00
Kitermelő ipar és energiaszolgáltatás	<b>68,42</b>	10,53	21,05	100,00
Élelmiszeripar	30,77	<b>50,00</b>	19,23	100,00
Könnyűipar	29,63	37,04	<b>33,33</b>	100,00
Vegyipar	<b>48,00</b>	32,00	20,00	100,00
Gépipar	<b>65,00</b>	15,00	20,00	100,00
Egyéb feldolgozóipar	46,15	<b>50,00</b>	3,85	100,00
Építőipar	9,09	45,45	<b>45,45</b>	100,00
Kereskedelem	37,50	<b>58,33</b>	4,17	100,00
Szolgáltatás és közösségi szolgáltatás	<b>51,28</b>	23,08	25,64	100,00
Együttesen	42,49	36,05	21,46	100,00

A fő tevékenységük szerint különböző vállalatokra is elkészíthető egy hasonló ábra, mint a tulajdonos szerint eltérő vállalatoknál. Ezzel kapcsolatban azonban fontos megjegyezni, hogy négyenél több ágazat elhelyezése már nagyon megnehezítette az ábra értelmezését. Éppen ezért csak négy ágazatot helyeztünk a grafikonra, melynél a kiválasztás szempontjai a következők voltak:

- 1) A kitermelőipar és a szolgáltatási szektor fő jellemzői azonosak, ebből következően csak az egyiket ábráztuk (kitermelőipar).
- 2) A kitermelő ipari cégek és a gépipariak két tulajdonságukban különböznek. A gépiparban domináns az export, és az állami tulajdon helyett a külföldi tulajdon a jellemző.
- 3) A könnyűipar és az építőipar között is csak az egyik tulajdonság esetében találunk különbséget, az építőipar esetében egyáltalán nincs export, a könnyűipar esetén alacsony ennek a jelentősége (könnyűipar).
- 4) A könnyűipar és az élelmiszeripar között két tulajdonság szerint van különbség. Az élelmiszeripari cégek mérsékelten megosztott piacon tevékenykednek, míg a könnyűipariak megosztotton. Ezen kívül a vizsgált vállalati kör esetében az élelmiszeripari cégek jellemzően nagyobbak, mint a könnyűipariak.
- 5) A vegyipar és a mezőgazdaság karakterisztikái igen jelentősen különböznek valamennyi egyéb ágazattól, ám a mezőgazdasági cégek kevesen vannak a vizsgált vállalataink között (vegyipar).

- 6) Az egyéb feldolgozóipar és a kereskedelem már három tulajdonság szerint is különbözik egymástól, jellemzően a kereskedelem van rosszabb helyzetben, azt választottuk az ábrázolásra. Az egyéb feldolgozóipari cégek adatait ábrázoltuk, mert a vizsgált vállalati körben igen nagy számban vannak jelen (egyéb feldolgozóipar).



5. ábra  
Iparágak jellemzői

## II.5. Változásokhoz való viszony és a vállalati teljesítmény kapcsolata

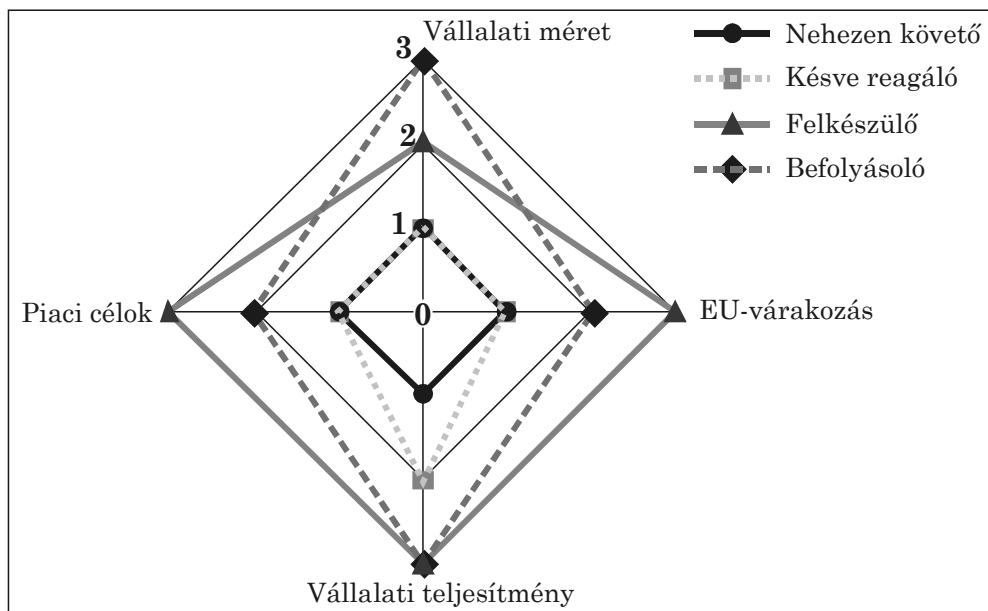
A két változó között majdnem közepes erősségű kapcsolat van, a CRAMER-féle mutató értéke 0,41. A kapcsolat jellege nem meglepő, a változásokat nehezen követők jellemzően a vállalati teljesítmény szempontjából is lemaradnak. A késve reagálók már az átlagos teljesítményűek közé tartoznak. Vezetőknek tartják magukat teljesítményük alapján a változásokra felkészülők és a változásokat befolyásolók is.

A 7. táblázatban látható összevetés egyik érdekessége, hogy a változásokat nehezen követők és a késve reagálók egy kivételével jellemzőiket tekintve megegyeznek. Az egyetlen különbség, hogy a vállalati teljesítmény szempontjából csak a változásokat nehezen követők tartoznak a lemaradók közé. Amely vállalatok késve reagálnak, már az átlagos teljesítményűek között szerepelnek.

A 6. ábrából is leolvasható, hogy a változást nehezen követők és késve reagálók csak a teljesítményükben különböznek. Egyébként minden csoport jelentősen különbözik a többitől.

7. táblázat  
A változásokhoz való viszony (%)

A változásokhoz való viszony	Lemaradók	Átlagosan teljesítők	Vezetők	Együttesen
A változásokat nehezen követők	<b>28,57%</b>	9,28%	5,32%	13,82%
A változásokra késve reagálók	42,86%	<b>45,36%</b>	22,34%	36,73%
A változásokra felkészülők	22,62%	35,05%	<b>51,06%</b>	36,73%
A változásokat befolyásolók	5,95%	10,31%	<b>21,28%</b>	12,73%
Együttesen	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%



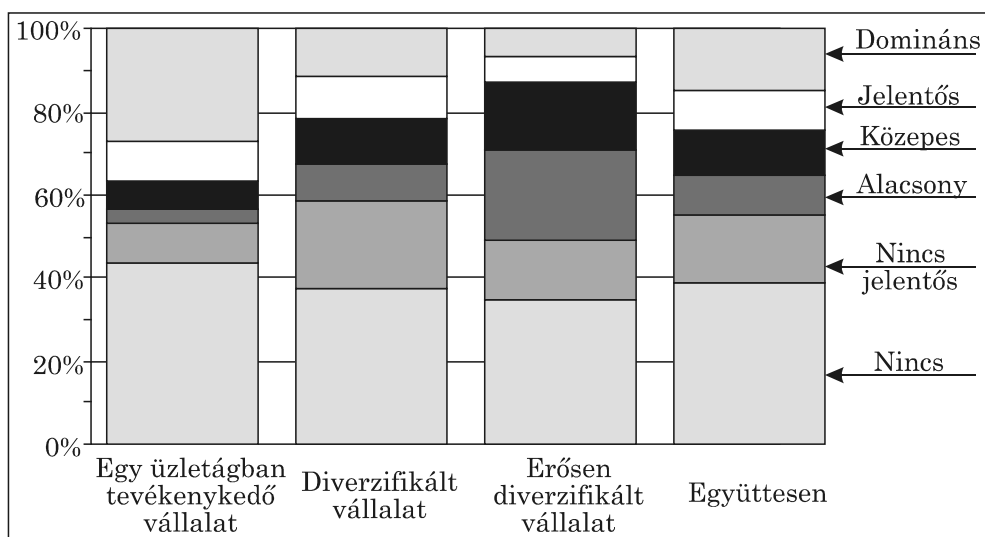
6. ábra  
Változásokhoz való viszony

## II.6. Diverzifikáltság és exportorientáció kapcsolata

A két változó közti kapcsolat a közepesnél gyengébb; a megoszlásokat vizsgálva hasonló jelenséget tapasztalunk, mint a vállalati méret és exportorientáció esetében. Vagyis a szélsőségek jellemzők az egyes csoportokra. Ha az exporttevékenységük szerint különböző vállalatok megoszlását vizsgáljuk a diverzifikáltság szerint, akkor azt találjuk, hogy az egy üzletágban tevékenykedőknek általában nincs, vagy domináns az exporttevékenységük. A diverzifikált vállalatoknak vagy nincs jelentős, vagy jelentős az exporttevékenységük. Az erősen diverzifikált vállalatoknál alacsony vagy közepes jelentőségű az export.

8. táblázat  
Diverzifikáltság foka vs. exportorientáltság (%)

Diverzifikáltság foka	Egy üzletágban tevékenykedő vállalat	Diverzifikált vállalat	Erősen diverzifikált vállalat	Együtt esen
Nincs	<b>33,00</b>	50,00	17,00	100,00
Nincs jelentős	16,67	<b>66,67</b>	16,67	100,00
Alacsony	8,00	48,00	<b>44,00</b>	100,00
Közepes	21,43	50,00	<b>28,57</b>	100,00
Jelentős	29,17	<b>58,33</b>	12,50	100,00
Domináns	<b>52,63</b>	39,47	7,89	100,00
Együtt	29,18	51,75	19,07	100,00

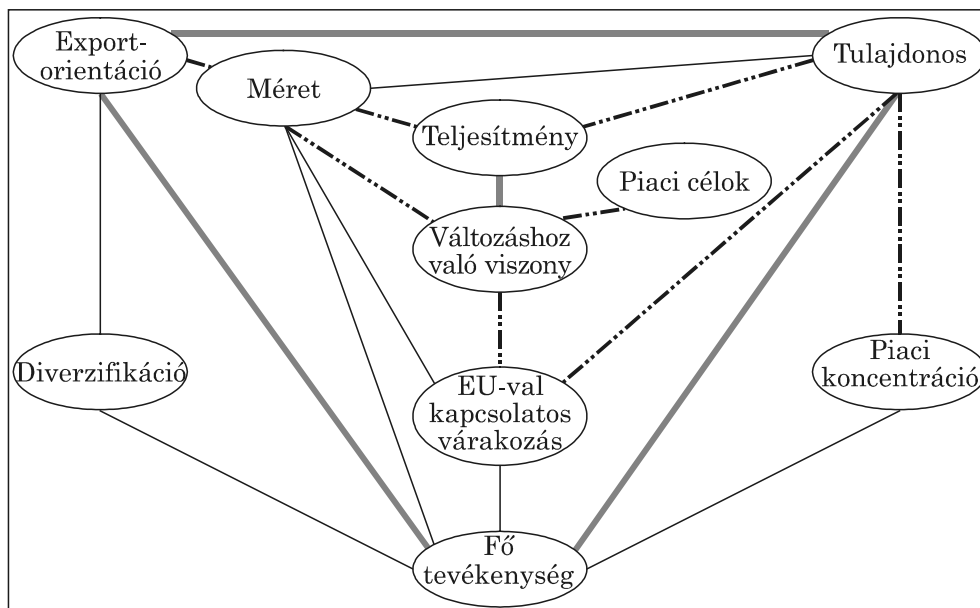


7. ábra  
A különböző diverzifikáltságú vállalatok exporttevékenysége

A 7. ábrán is látszik, hogy az egy üzletágban tevékenykedő vállalatok jellemzően vagy nem végeznek exporttevékenységet, vagy az export domináns szerepet játszik tevékenységeik között.

### III. A VÁLTOZÓK KÖZÖTTI KAPCSOLATI HÁLÓ

A kereszttáblák és az ezek alapján számított értékek alapján elkészíthető a 8. ábra, mely azt mutatja, hogy az egyes változóink mely változókkal vannak kapcsolatban. Az asszociációs kapcsolat esetén (amikor nem mennyiségi ismérvek között vizsgáljuk a kapcsolatokat) a kapcsolatnak nincs iránya, vagyis, hogy mely változó befolyásolja a másikat, nem állapítható meg egyértelműen, vagyis ezek a változók kölcsönösen hatnak egymásra. A legtöbb változóval van kapcsolatban a vállalatok mérete, a tulajdonos fajtája és a fő tevékenységi kör. Ez a három változó amely a legtöbb változóra hat és ezeket a változókat befolyásolja a legtöbb tulajdonság. A három fő változón kívül még egy-egy kapcsolata van az exporttevékenységnek és az Európai Unióhoz való csatlakozással kapcsolatos várakozásoknak. Az exporttevékenység a diverzifikáltsággal is kapcsolatban van, az Európai Unióval kapcsolatos várakozások pedig a változásokhoz való viszony változóval hozható kapcsolatba. A 8. ábrából az is látszik, hogy a legkevesebb változóval a piaci célok változója áll (egy kapcsolat), ezt követi a piaci koncentráció és a piac diverzifikáltsága változók (2-2 kapcsolattal).



8. ábra  
A változók közötti kapcsolati háló

A 8. ábrából hármass kapcsolatok is leolvashatók. A legfontosabbnak nevezhető a már említett fő tevékenység – méret – tulajdonos hármass. Ezen kívül is található még, pl.: fő tevékenység – export orientáltság – diverzifikáltság foka, vagy méret – teljesítmény – változásokhoz való viszony. Ezek a kapcsolatok egy későbbi elemzés lehetőségeit mutatják.

#### **FORRÁSOK**

- A „Versenyben a világgal” kutatási program 2004. évi felmérésének adatbázisa, BCE, Versenyképesség Kutatóközpont.
- A „Versenyben a világgal” kutatási program 2004. évi felmérésének kérdőívei, BCE, Versenyképesség Kutatóközpont.
- WIMMER ÁGNES – CSESZNÁK ANITA (2005): Vállalati kategóriák a kutatásban készülő elemzésekhez. Háttér tanulmány a versenyképesség-kutatás 2004. évi adatalemzéséhez. BCE, Versenyképesség Kutatóközpont.
- WIMMER ÁGNES – CSESZNÁK ANITA (2005): Vállalati jellemzők és összefüggéseik az EU-csatlakozás idején- A „Versenyben a világgal” kutatási programban résztvevő vállalatok jellemzése.

**FÜGGELÉK**

*F1. táblázat  
A különböző tevékenységű vállalatok méret szerinti megoszlása (%)*

Vállalat típusa	Kisvállalat	Középvállalat	Nagyvállalat	Együtt
Mezőgazdaság	<b>30,8</b>	42,3	26,9	100,0
Kitermelő ipar, energia- szolgáltatás	13,1	39,1	<b>47,8</b>	100,0
Élelmiszeripar	16,7	36,7	<b>46,6</b>	100,0
Könnyűipar	<b>45,0</b>	37,5	17,5	100,0
Vegyipar	14,8	40,7	<b>44,5</b>	100,0
Gépipar	23,1	26,9	<b>50,0</b>	100,0
Egyéb feldolgozó ipar	22,6	<b>51,6</b>	25,8	100,0
Építőipar	29,4	<b>47,1</b>	23,5	100,0
Kereskedelem	20,7	<b>65,5</b>	13,8	100,0
Szolgáltatás és közszol- gáltatás	21,2	36,5	<b>42,3</b>	100,0
Együtt	24,2	41,9	33,9	100,0

*F2. táblázat  
A különböző méretű vállalatok megoszlása tevékenység szerint (%)*

Vállalat típusa	Kisvállalat	Középvállalat	Nagyvállalat	Együtt
Mezőgazdaság	<b>10,96</b>	8,73	6,86	8,64
Kitermelő ipar, energia- szolgáltatás	4,11	7,14	<b>10,78</b>	7,64
Élelmiszeripar	6,85	8,73	<b>13,73</b>	9,97
Könnyűipar	<b>24,66</b>	11,9	6,86	13,29
Vegyipar	5,48	8,73	<b>11,76</b>	8,97
Gépipar	8,22	5,56	<b>12,75</b>	8,64
Egyéb feldolgozó ipar	9,59	<b>12,70</b>	7,84	10,30
Építőipar	<b>6,85</b>	6,35	3,92	5,65
Kereskedelem	8,22	<b>15,08</b>	3,92	9,63
Szolgáltatás és közszol- gáltatás	15,07	15,08	<b>21,57</b>	17,28
Együtt	100,0	100,0	100,0	100,0



*F3. táblázat*  
*A különböző tevékenységű vállalatok megoszlása a tulajdonos típusa szerint (%)*

Tulajdonviszony	Többségi állami tulajdon	Többségi bel-földi (nem állami) tulajdon	Többségi külföldi tulajdon	Együttesen
Mezőgazdaság	<b>45,83</b>	50,00	4,17	100,00
Kitermelő ipar, energia-szolgáltatás	<b>69,57</b>	17,39	13,04	100,00
Élelmiszeripar	20,69	<b>58,62</b>	20,69	100,00
Könnyűipar	12,82	<b>64,10</b>	23,08	100,00
Vegyipar	11,54	50,00	<b>38,46</b>	100,00
Gépipar	16,00	36,00	<b>48,00</b>	100,00
Egyéb feldolgozó ipar	22,22	<b>55,56</b>	22,22	100,00
Építőipar	5,88	<b>82,35</b>	11,76	100,00
Kereskedelem	15,38	<b>73,08</b>	11,54	100,00
Szolgáltatás és közszolgáltatás	<b>61,22</b>	26,53	12,24	100,00
Együtt	30,18	49,47	20,35	100,00

*F4. táblázat*  
*A különböző tulajdonosú vállalatok tevékenység szerinti megoszlása (%)*

Tulajdonviszony	Többségi állami tulajdon	Többségi bel-földi (nem állami) tulajdon	Többségi külföldi tulajdon	Együttesen
Mezőgazdaság	<b>12,79</b>	8,51	1,72	8,42
Kitermelő ipar, energia-szolgáltatás	<b>18,60</b>	2,84	5,17	8,07
Élelmiszeripar	6,98	<b>12,06</b>	10,34	10,18
Könnyűipar	5,81	<b>17,73</b>	15,52	13,68
Vegyipar	3,49	9,22	<b>17,24</b>	9,12
Gépipar	4,65	6,38	<b>20,69</b>	8,77
Egyéb feldolgozó ipar	6,98	<b>10,64</b>	10,34	9,47
Építőipar	1,16	<b>9,93</b>	3,45	5,96
Kereskedelem	4,65	<b>13,48</b>	5,17	9,12
Szolgáltatás és közszolgáltatás	<b>34,88</b>	9,22	10,34	17,19
Együtt	100,00	100,00	100,00	100,00



**KOROM ERIK\***

## **A magyar kis- és középvállalkozások az Európai Unióban**

A KKV mintegy 99%-át teszik ki az Európai Unió országaiban működő vállalkozások közül. Az európai gazdaság „szívét” jelentő vállalkozások meghatározó tényezők a gazdasági növekedési, innovációs, versenyképesség és foglalkoztatási mutatószámaiban. Ennek következtében elkerülhetetlen, hogy a KKV szektor érdekei Közösségi szinten is figyelembe vételre kerüljenek. Ennek egyik nyoma fedezhető fel az Európai Chartában lefektetett „Gondolkodjunk kicsiben” szlogennel illetett intézkedéseknek. Ebben a szektorban működő vállalkozások méretéből adódó nehézségek ellentételezésére alkotta meg az Európai Unió a KKV támogatási intézkedéseit, úgy mint a pénzalapokhoz való hozzáférés, adózási kérdések, kutatás, információ technológia és vállalati kommunikáció. A KKV-ok fogalmának megalkotása nagyban hozzájárult ahhoz, hogy a KKV számára nyújtandó támogatások a megfelelő helyre kerüljenek.

Az Európai Közösség egységes elhatárolást vezetett be, elsősorban létszámmutatókra építve. Kisvállalkozások kategóriájába sorolják a maximum 49 fővel, középvállalkozások körébe pedig a legfeljebb 249 fővel dolgozó vállalatokat. A kisvállalkozások körén belül megkülönböztetik még a 10 fő alatti mikrovállalkozásokat és e csoporton belül az alkalmazott nélküli, önfoglalkoztató cégeket. Ezeket a kategóriákat a hazai szabályozás<sup>1</sup> is átvette azzal a kiegészítéssel, hogy az egyes kategóriákhoz értékmutatókat (árbevétel, mérlegfőösszeg) és egy függetlenségi kritériumot (állam vagy az önkormányzat 25%-ot meg nem haladó részesedése) rendelt.

A kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló törvényben meghatározottak szerint 2005. január 1-jétől KKV-nak minősül az a vállalkozás, amelynek:

---

\* BGF Pénzügyi és Számviteli Főiskolai Kar, Számviteli Tanszék, főiskolai adjunktus.

<sup>1</sup> 2004. évi XXXIV. törvény

- a) összes foglalkoztatotti létszáma 250 főnél kevesebb, és
- b) éves nettó árbevétele legfeljebb 50 M EUR-nak megfelelő forintösszeg, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 43 M EUR-nak megfelelő forintösszeg.

A KKV kategórián belül kisvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek:

- a) összes foglalkoztatotti létszáma 50 főnél kevesebb, és
- b) éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 10 M EUR-nak megfelelő forintösszeg.

A KKV kategórián belül mikrovállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek:

- a) összes foglalkoztatotti létszáma 10 főnél kevesebb, és
- b) éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 2 M EUR-nak megfelelő forintösszeg.

*„A magyar gazdaság vállalati méretstruktúrája az 1940-es évek végéig, a kommunista hatalomátvételig hasonló volt a természetes folyamatként más piacgazdaságokban is kialakult struktúrához. A II. világháború utáni gyors helyreállítás első éveiben nagyjából ezek az arányok maradtak jellemzőek, de azután a kommunista hatalomátvétel a magánszektor rövid idő alatt szinte teljesen felszámolta. Ennek lassú feltámadása, először a »második gazdaság« formájában, csak a gazdaság fokozódó nehézségei nyomán indult meg és engedte a magánszektor és a kisvállalatok valamelyes térnyerését.”<sup>1</sup>*

A rendszerváltás küszöbén, 1989 végén a statisztika 359 997 vállalkozást regisztrált. A vállalkozások túlnyomó része egyéni (nagy hányadában mellékfoglalkozású egyéni) vállalkozás volt. A közép- és nagyvállalatok számaránya néhány év alatt tovább csökkent, azonban az igazi változást a gazdasági társaságok számának igen gyors növekedése, a gazdálkodási formák szerinti megoszlás módosulása és az egyes kategóriákba tartozók foglalkoztatottsághoz és bruttó hazai termékhez való hozzájárulásának erőteljes eltolódása jelentette.

A regisztrált vállalkozások száma (beleértve a társas és az egyéni vállalkozásokat is) a magyar gazdaságban 1994 végére meghaladta az egy milliót. A rendszerváltást követő első években a piacgazdaságra való átállást komoly visszaesés mellett haladt előre és a korábbi virtuális teljes foglalkoztatás összeomlásával, hatalmas munkahelyvesztéssel járt. A foglalkoztatottak száma 1990 és 1996 között több, mint másfél millióval, 5 201 ezerről 3 605 ezerre csökkent. A korábbi állami vállalatoknál megszűnt munkahelyeknek csak kisebb részét pótolták a létrejött kis- és középvállalkozások. A bruttó hazai termék több évi csökkenés után 1994-től kezdett növekedni. (Az 1990 évi GDP értékét csak 1999-ben sikerült meghaladni 2,7%-kal.) A foglalkoztatottak számának megoszlása ilyen körülmények között alakult át gyökeresen.

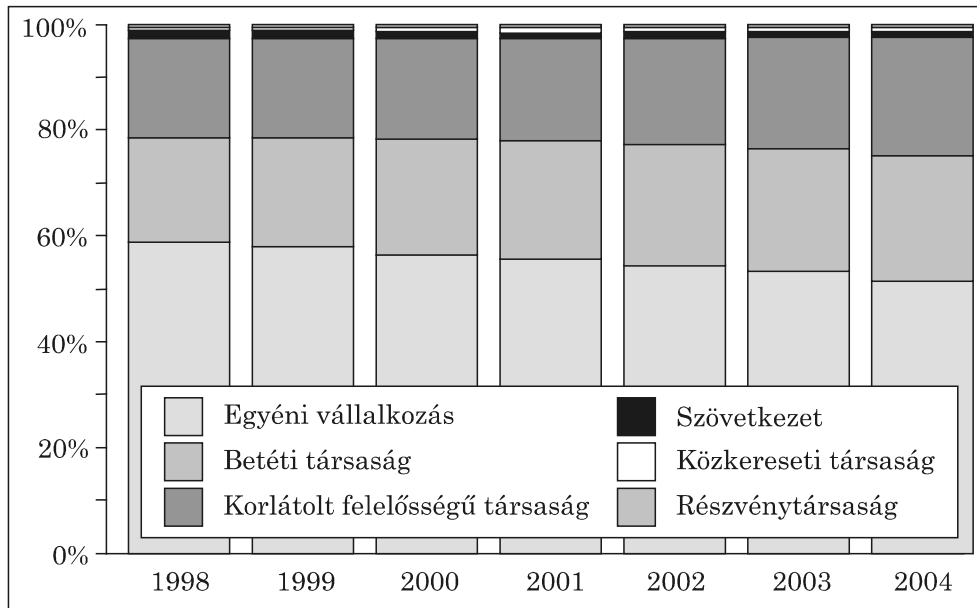
A vállalkozások számának alakulásában az utóbbi évek (1998-2004) adatsoraiban már csak kismértékű (évről-évre 2% alatti) növekedés mutatkozik. A 2004. év végi adatok alapján a regisztrált vállalkozások száma 931 977, ebből 449 209 a társas vállalkozás (kkt., bt., kft. rt., szövetkezet). Ezt az állapotot a társas vállalkozások számának 4-5%-os éves növekedése (1998-ról 2004-re 32,33%-os) és az egyéni vállalkozások számának 1998-ról 2001-re történő 1,17%-os növekedése, majd az azt követő közel 2%-os csökkenése együttesen eredményezte.

---

<sup>1</sup> Román Zoltán: Kis- és középvállalkozások a magyar gazdaságban, KSH 2002.

### A VÁLLALKOZÁSOK SZÁMÁNAK MEGOSZLÁSA

Igen eltérő képet kapunk, ha a vállalkozások alakulását akár gazdasági forma, méret vagy az egyes gazdasági ágak közötti megoszlása alapján tovább vizsgáljuk.



1. ábra

*A regisztrált vállalkozások számának megoszlása gazdasági forma szerint*

Az 1. ábrából kiolvasható, hogy az egyéni vállalkozások és a betéti társaságok adják a vállalkozások több, mint 70%-át. A megoszlás értékelésénél figyelembe kell venni, hogy az egyéni vállalkozások és a betéti társaságok nagyobb hányada „mellékfoglalkozású” vagy nyugdíj melletti vállalkozásként került megalapításra. A társas vállalkozások megoszlását tekintve a vizsgált időszakban a közkereseti társaságok és a betéti társaságok aránya kismértékben csökkent (2,10%-ról 1,73%-ra, illetve 50,18%-ról 48,96%-ra), míg a korlátolt felelősségű társaságoké kis mértékben emelkedett (44,55%-ról 46,88%-ra). Ez az arányváltozás azonban csak a közkereseti társaságoknál jelent számszerű csökkenést. A regisztrált vállalkozásokat tekintve 2000-ról 2002-re a közkereseti társaságok száma mindössze 148 db-bal csökkent, ezzel szemben a betéti társaságoké 30 887 db-bal, a korlátolt felelősségű társaságoké 42 687 db-bal emelkedett! Így a 2004. december 31-i állapot alapján a vállalkozások 51,90%-a egyéni, 48,10%-a társas vállalkozásként regisztráltak.

A vállalkozások számának alakulását vizsgálva kiemelendő, hogy jelentős eltérés mutatkozik a regisztrált és a működő vállalkozások száma között. A ténylegesen működő vállalkozásokat csak 1995-ben kezdték megfigyelni. 1995. december 31-én 57,5 százalék volt a működő vállalkozások aránya. Ez az arányszám a következő években emelkedett és 75-80% körül stabilizálódott.

A továbbiakban a KSH által összegyűjtött azon társas vállalkozások adataira fókuszálunk, amelyek a társasági adóbevallásukat hiánytalanul töltötték ki<sup>1</sup>. A továbbiakban bemutatásra kerülő adatok és megállapítások a 1999. és 2002. évi mérleg, eredménykimutatás és létszámadatok alapján kerültek kidolgozásra.

1. táblázat  
A vizsgált szervezetek és a foglalkoztatottaik száma

Megnevezés	1999	2000	2001	2002
Szervezetek száma	264 500	281 948	303 170	295 561
Kettős	136 129	143 941	176 707	195 926
Egyszeres	128 371	138 007	126 463	99 635
Foglalkoztatottak fő	2 108 231	2 183 582	2 159 688	2 163 858
Kettős	1 925 231	1 994 474	1 990 487	2 023 649
Egyszeres	183 000	189 108	169 201	140 209

1999 és 2002 között a kettős könyvvitelt vezetők aránya 51,47%-ról 66,29%-ra emelkedett, amit a számuk 59 797 darabos növekedése és az egyszeres könyvvitelt vezetők számának 28 736 darabos csökkenésének együttes hatása eredményezett. A foglalkoztatottak létszáma a vizsgált időszakban csak 2,64%-kal emelkedett az adatbázisban szereplő vállalkozások 11,74%-os növekedésével szemben. 2002-ben 195 926 kettős és 99 635 egyszeres könyvvitelt vezető vállalkozás összesen 2 163 858 főt foglalkoztatott. Ennek 93,52%-át, azaz 2 023 649 főt a kettős könyvvitelt vezetők alkalmazták.

Az alkalmazásban állók számának alakulását tekintve megfigyelhető, hogy míg 1999-hez képest a kettős könyvvitelt vezető vállalkozások száma 43,93%-kal nőtt, addig a foglalkoztatottak száma csak 5,11%-kal. Az egyszeres könyvvitelt vezetők esetében a vállalkozások számának 22,39%-os csökkenése a foglalkoztatottak 23,38%-os csökkenését eredményezte. Még szembetűnőbb adatot kapunk, ha az egy vállalkozásra jutó foglalkoztatottak számát vizsgáljuk meg. A kettős könyvvitelt vezetők esetében az egy vállalkozásra jutó foglalkoztatottak számának mutatója 1999-ben 14,14, míg 2002-ben 10,33. Az egyszeres könyvvitelt vezetők esetében a mutató alig változott (1,43-ról 1,41-re).

A befektetett eszközök 2002. évi beszámolóiban szereplő összege 17 781 128 M Ft, amelynek 98,89%-a a kettős könyvvitelt vezetők könyveiben szerepelt. Ebből 7 837 474 M Ft-ot a korlátolt felelősségű társaságok, 9 113 403 M Ft-ot a részvénytársaságok és 326 403 M Ft-ot a jogi személyiség nélküli gazdasági társaságok mutattak ki. A befektetett eszközök értéke, melynek aránya a mérleg főösszegéhez viszonyítva 39% és 66% között alakult<sup>2</sup> a vizsgált vállalkozási formák 2002. évi mérlegében (a kettős könyvvitelt vezetőkre összesítve ez az arány 55%) 1999-ről 2002-re 44,33%-kal emelkedett.

<sup>1</sup> A KSH adatbázisában nem szerepelnek a pénzügyi és az off-shore vállalkozások adatai.

<sup>2</sup> A jogi személyiség nélküli gazdasági szervezeteknél 39,14%, a korlátolt felelősségű társaságoknál 46,57%, a részvénytársaságoknál 66,31% és az egyszeres könyvvitelt vezetőknél 41,27% 2002-ben.

2. táblázat  
A vizsgált szervezetek befektetett eszközeinek és saját tőkéjének értéke  
(Az adatok M Ft-ban)

Megnevezés	1999	2000	2001	2002
Befektetett eszközök	12 069 311	14 168 113	15 926 971	17 781 127
Kettős	11 899 031	13 965 581	15 718 857	17 583 643
Egyszeres	170 280	202 532	208 114	197 484
Saját tőke	9 896 263	11 669 297	12 431 689	14 156 958
Kettős	9 790 639	11 537 252	12 282 863	14 029 067
Egyszeres	105 624	132 045	148 826	127 891

A befektetett eszközök több, mint 50%-át (2002-ben 51,25%) a részvénytársaságok, a további közel 45%-ot (2002-ben 44,08%) a korlátolt felelősségű társaságok birtokolják. Az egyszeres könyvvitelt vezető könyveiben a befektetett eszközök értéke 197 484 M Ft, ami az összesített adatokhoz képest csak 1,11%-os részesedést jelent. Ha az egy vállalkozásra átlagosan jutó befektetett eszközök értéket vizsgáljuk, akkor az összes vállalkozást tekintve már csak 31,84%-os a növekedés 1999-ről 2002-re. A legnagyobb növekedés a korlátolt felelősségű társaságoknál következett be 41 001 E Ft/vállalkozásról 57 938 E Ft/vállalkozásra, ami 41,31%-os növekedést jelent. Az egy vállalkozásra jutó befektetett eszközök átlagos értéke a részvénytársaságok esetében a legnagyobb 2 851 503 E Ft, amely 31,52%-kal emelkedett az 1999-es értékhez képest. Az egyszeres könyvvitelt vezető vállalkozások esetében 1 326 E Ft-ról 1 982 E Ft-ra változott ez az érték 1999-ről 2002-re.

A kettős könyvvitelt vezető saját tőkéje 14 029 067 M Ft, az egyszerest vezetőké 127 891 M Ft. Ebből 6 574 810 M Ft-ot a korlátolt felelősségű társaságok, 6 824 278 M Ft-ot a részvénytársaságok és 250 289 M Ft-ot a jogi személyiség nélküli gazdasági társaságok mutattak ki. A saját tőke aránya a mérleg főösszegéhez viszonyítva az összes kettős könyvvitelt vezető vállalkozást tekintve 44% körül alakult. A részvénytársaságoknál 49,66%, a korlátolt felelősségű vállalkozásoknál 39,06%, míg az egyszeres könyvvitelt vezetőknél 26,73% ez az arány. A saját tőke értéke az összes vállalkozás mérlegét tekintve 1999-ről 2002-re 43,05%-kal emelkedett. A saját tőke közel 50%-ával (2002-ben 48,20%) a részvénytársaságok, a további 45% körülivel (2002-ben 46,44%) a korlátolt felelősségű társaságok rendelkeznek. Az egyszeres könyvvitelt vezető könyveiben a saját tőke értéke 127 891 M Ft, ami az összesített értékéhez képest még az 1%-ot sem éri el. Az egy vállalkozásra átlagosan jutó saját tőke értékének 1999-ről 2002-re történő 28,02%-os növekedése már igen vegyes képet mutat. A kettős könyvvitelt vezető vállalkozások esetében a mutató közel 0,5%-kal csökkent. A legnagyobb mértékű csökkenés (10 743 E Ft-ról 4 729 E Ft-ra) a jogi személyiség nélküli vállalkozásoknál mutatkozik. A közel 56%-os csökkenést a vállalkozások számának közel ötszörösére (4,84) történő növekedése, valamint a saját tőke könyvekben kimutatott értékének mindössze 112,88%-os (117 573 M Ft-ról 250 289 M Ft-ra) növekedése együttesen eredményezte. A korlátolt felelősségű társaságok mérlegébe beállításra került adatok összesítése alapján a mutató 32 310

E Ft-ról 48 604 E Ft-ra nőtt, ami 50,43%-os növekedésnek felel meg. Az egy vállalkozásra átlagosan jutó saját tőke értéke a részvénytársaságok esetében a legnagyobb 2 135 256 E Ft, amely 19,46%-kal emelkedett az 1999-es értékhez képest. Az egyszeres könyvvitelt vezető vállalkozások könyveiben kimutatásra kerülő saját tőke értéke alapján a mutató 823 E Ft-ról 1 284 E Ft-ra emelkedett 1999-ről 2002-re.

*3. táblázat*  
*A vizsgált szervezetek árbevételének és adózott eredményének értéke*  
*(Az adatok M Ft-ban)*

Megnevezés	1999	2000	2001	2002
Árbevétel / Kettős	26 112 327	31 576 606	36 551 450	39 677 933
Árbevétel / Egyszeres	950 807	1 079 933	1 059 360	905 763
Adózott eredmény	946 064	998 994	1 116 823	1 509 145
Kettős	918 832	964 613	1 073 106	1 478 698
Egyszeres	27 232	34 381	43 717	30 447

A kettős könyvvitelt vezetők 39 677 933 M Ft, az egyszeres könyvvitelt vezetők 905 763 M Ft árbevételt mutattak ki. Ebből 25 150 738 M Ft-ot a korlátolt felelősségű társaságok, 12 584 935 M Ft-ot a részvénytársaságok és 1 521 479 M Ft-ot a jogi személyiség nélküli gazdasági társaságok értek el 2002-ben. A kettős könyvvitelt vezetők árbevétele 1999-ről 2002-re 51,95%-kal emelkedett. A legnagyobb arányú (55,19%) és összegű árbevétel változás 8 943 858 M Ft a korlátolt felelősségű társaságoknál következett be. Ez a növekedés a korlátolt felelősségű társaságok 14,96%-os (17 608 db) növekedésével együtt realizálódott. Az árbevétel több, mint 60%-át (2002-ben 61,97%) a korlátolt felelősségű társaságok, további 30% körül (2002-ben 31,01%) a részvénytársaságok könyvelhették el. Az egyszeres könyvvitelt vezetők eredménylevezetésében szereplő árbevétel összege 905 763 M Ft, ami 4,74%-kal (45 044 M Ft-tal) csökkent 1999-hez képest. 1999 és 2000 között az egyszeres könyvvitelt vezetők számának 7,51%-os emelkedése mellett az árbevétel 13,58%-kal növekedett. A következő évben a vállalkozások száma 8,36%-kal az árbevétel pedig 1,91%-kal, az azt követő évben 21,21%-os vállalkozás csökkenés mellett az árbevétel már 14,50%-kal csökkent. A kettős könyvvitelt vezető vállalkozásokra átlagosan jutó árbevétel összege 1999-ről 2002-re mindössze 5,58%-kal emelkedett. A legnagyobb mértékű emelkedés 1999-ről 2002-re (41,34%) 2 786 014 E Ft-ról 3 937 714 E Ft-ra a részvénytársaságoknál következett be. Az egy részvénytársaságra átlagosan jutó árbevétel több, mint hússzorosa (2002-ben) az egy korlátolt felelősségű társaságra átlagosan jutó értéknek. Míg a korlátolt felelősségű társaságok esetében a mutató 34,99%-kal nőtt, addig a kettős könyvvitelt vezető jogi személyiség nélküli vállalkozásoknál 59,78%-os (71 483 E Ft-ról 28 747 E Ft-ra) csökkenést mutat. Ezt a csökkenést a jogi személyiség nélküli vállalkozások számának közel ötszörösre (10 944-ről 52 926-ra) történő növekedése és az elért árbevétel 94,49%-os (782 307 M Ft-ról 1 521 459 M Ft-ra) emelkedése együttesen eredményezte. Az egyszeres könyvvitelt vezető vállalkozásokra átlagosan jutó árbevétel összege 22,74%-kal (7 407 E Ft-ról 9 091 E Ft-ra) emelkedett.



Az egy alkalmazottra átlagosan jutó árbevételt vizsgálva megállapítható, hogy a kettős könyvvitelt vezetőik esetében a mutató 44,56%-kal (13 563 E Ft/főről 19 607 E Ft/főre), míg az egyszeres könyvvitelt vezetőknél 24,34%-kal (5 196 E Ft/főről 6 460 E Ft/főre) emelkedett.

A kettős könyvvitelt vezetőik adózott eredménye 1 478 698 M Ft, az egyszeres könyvvitelt vezetőké 30 447 M Ft. Ebből 830 735 M Ft-ot a korlátolt felelősségű társaságok, 580 292 M Ft-ot a részvénytársaságok és 55 959 M Ft-ot a jogi személyiség nélküli gazdasági társaságok mutattak ki. A kettős könyvvitelt vezetőik adózott eredménye 1999-ről 2002-re 60,93%-kal emelkedett. A legnagyobb összegű 283 723 M Ft-os (51,87%) növekedés a korlátolt felelősségű társaságoknál a legnagyobb arányú 86,16% (268 579 M Ft) a részvénytársaságoknál mutatható ki. Az adózott eredmény 55%-át a korlátolt felelősségű társaságok, további 38,45%-át (2002-ben) a részvénytársaságok érték el. A kettős könyvvitelt vezető jogi személyiség nélküli vállalkozások 55 959 M Ft adózott eredményt értek el, ami az összes kettős könyvvitelt vezető vállalkozás által elért adózott eredményének mindössze 3,71%-a. Az egyszeres könyvvitelt vezetőik adózott eredményének az összege 30 447 M Ft, amelynek vizsgált időszaki alakulása nem azonos ütemben követi az árbevételét. Az adózott eredmény 1999 és 2000 között 26,25%-kal, 2000 és 2001 között 27,15%-kal emelkedett. 2001 és 2002 között 30,35%-kal – a vállalkozások számánál nagyobb arányban – csökkent.

A kettős könyvvitelt vezető vállalkozások átlagosan realizált eredménye 1999-ről 2002-re 11,82%-kal emelkedett. Ez a növekedés nagyobb mértékű, mint amit az egy vállalkozásra átlagosan jutó árbevételnél számoltam. A legnagyobb arányú emelkedés (76,61%) 1999-ről 2002-re – az árbevételnél számoltakhoz hasonlóan – itt is a részvénytársaságoknál következett be. Az egy részvénytársaságra átlagosan jutó adózott eredmény közel harmincszorosa (2002-ben) a korlátolt felelősségű társaságokra átlagosan jutó értéknek. Míg a korlátolt felelősségű társaságok esetében a mutató hasonló arányban változott az árbevétel vizsgálatokor számítottaknál (a növekedés 32,10%), addig a kettős könyvvitelt vezető jogi személyiség nélküli vállalkozásoknál a csökkenés még drasztikusabb (70,11%-os 1999-ről 2002-re). Az egyszeres könyvvitelt vezető vállalkozásokra átlagosan jutó adózott eredmény összege 44,05%-kal (212 E Ft-ról 306 E Ft-ra) emelkedett.

Az egy alkalmazottra átlagosan jutó adózott eredményt tekintve megállapítható, hogy a kettős könyvvitelt vezetőik esetében a mutató 53,11%-kal (477 E Ft/főről 731 E Ft/főre), míg az egyszeres könyvvitelt vezetőknél 45,93%-kal (149 E Ft/főről 217 E Ft/főre) emelkedett.

Az adózott eredményt az árbevételre vetítve 3,73%-os értéket kapunk a kettős könyvvitelt vezető vállalkozások és 3,36%-os értéket az egyszeres könyvvitelt vezető vállalkozások adataiból végzett számítások alapján. A részvénytársaságok összesített adataiból számítva a mutató értéke 2002-ben 4,61%, amely 1999-hez képest 24,95%-os, az előző évhez képest 79,80%-os növekedést mutat. A kettős könyvvitelt vezető jogi személyiség nélküli vállalkozások mutatója 3,68%, amely 1999-hez képest 25,67%-os, az előző évhez képest 7,06%-os csökkenést mutat. Az egyszeres könyvvitelt vezetőik összesített adataiból számított mutató 2001-ben volt a legkedvezőbb 4,13% és 1999-ben volt a legkedvezőtlenebb 2,86% a vizsgált időszakban.

*4. táblázat*  
*A vizsgált szervezetek adófizetési kötelezettsége*  
*(Az adatok M Ft-ban)*

Megnevezés	1999	2000	2001	2002
Adófizetési kötelezettség	203 596	226 233	247 854	274 725
Kettős	191 528	212 401	234 211	264 168
Egyszeres	12 068	13 832	13 643	10 557

A vizsgált vállalkozások adófizetési kötelezettsége 34,94%-kal (203 596 M Ft-ról 274 725 M Ft-ra) emelkedett 1999-ről 2002-re. A társasági adófizetési kötelezettségnek a 60%-át a korlátolt felelősségű társaságok, további 30%-át (2002-ben) a részvénytársaságok adták. A kettős könyvvitelt vezető jogi személyiség nélküli vállalkozások adófizetési kötelezettsége 13 840 M Ft, amely az összes vállalkozásénak csak az 5,04%-a. Az egyszeres könyvvitelt vezető 10 557 M Ft adófizetési kötelezettséget mutattak ki könyveikben, amely az összesített adatoknak mindössze a 3,84%-a. A kettős könyvvitelt vezető vállalkozások átlagos adófizetési kötelezettsége 1999-ről 2002-re 4,18%-kal csökkent. 1999-ről 2000-re 4,88%-kal nőtt, majd 2000-ról 2001-re 10,18%-kal csökkent, míg 2001-ről 2002-re kismértékben ismét emelkedett (1,73%). Az egy vállalkozásra jutó adófizetési kötelezettség a részvénytársaságok esetében a legnagyobb. A 2002. évi 25 738 E Ft-os adófizetési kötelezettség 26,64%-kal emelkedett 1999-hez képest. A részvénytársaságok átlagos adófizetési kötelezettsége több, mint huszonegyszerese a korlátolt felelősségű társaságokénak. A kettős könyvvitelt vezető jogi személyiség nélküli vállalkozások átlagos adófizetési kötelezettsége 65,85%-kal (766 E Ft-ról 261 E Ft-ra) csökkent 1999-ről 2002-re. Az egyszeres könyvvitelt vezető összesített adataiból számított mutató 12,71%-kal emelkedett 1999-ről 2002-re, de még ezzel az emelkedéssel is az egy vállalkozásra jutó átlagos adófizetési kötelezettség 106 E Ft volt 2002-ben.

#### **A VÁLLALKOZÁSOK GAZDASÁGI ÁGAK SZERINTI MEGOSZLÁSA**

A kettős könyvvitelt vezető vállalkozások számának 1999-ről 2002-re történő 43,93%-os emelkedése igen eltérő képet mutat, ha a változást gazdasági ágak szerint vizsgáljuk. Megállapítható, hogy a vállalkozások száma minden gazdasági ágazatban nőtt. A legnagyobb arányú növekedés (153,31%) az oktatás, egészségügyi, szociális ellátás ágazatban következett be, a legalacsonyabb (13,85%) a villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás ágazatban.

A létszám kategóriák szerinti csoportosítás alapján tovább vizsgálódva megfigyelhetjük, hogy a vállalkozások megoszlásának alakulásában is igen eltérő változások következtek be 1999 és 2002 között. Összességében a kereskedelem, javítás ágazat megoszlása 12,53%-kal, a feldolgozóiparé 13,51%-kal, a mezőgazdaság, vad-, erdőgazdálkodásé 12,18%-kal csökkent. Ezekben az ágazatokban minden egyes létszám kategóriát tekintve csökkenés mutatkozik. A legnagyobb arányú (56,45%) megoszlás csökkenés a 250 fő felett foglalkoztató mezőgazdaság, vad-, erdőgazdálkodás ágazatban következett be. Csökkenés mutatkozik a kereskedelem, javítás ágazat minden létszám kategóriájának megoszlásában is. A legnagyobb arányú megoszlás csökke-

nés (35,92%) a 250 fő felett foglalkoztatóknál következett be, de még a 0-9 főt foglalkoztatóknál is 10,77%-os a csökkenés. A legnagyobb arányú megoszlás növekedésre (76%) az oktatás, egészségügyi, szociális ellátás ágazatban került sor. Ebben az ágazatban a 0-9 főt foglalkoztató vállalkozások megoszlása 86,81%-kal, a 250 főnél többet foglalkoztatóké 4,22%-kal emelkedett, míg a 10-49 főt foglalkoztatóké 23,46%-kal, a 50-249 főt foglalkoztatóké 16,05%-kal csökkent.

5. táblázat

A kettős könyvvitelt vezető vállalkozások számának gazdasági ágak és létszámkategóriák szerinti megoszlása 2002-ben

Gazdasági ágak / Létszám (fő)	0-9	10-49	50-249	250 <	Összesen
Mezőgazdaság, vad-, erdőgazdálkodás	6 790	1 395	491	42	8 718
Bányászat	274	87	18	6	385
Feldolgozóipar	17 642	5 912	1 916	529	25 999
Villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás	243	96	92	54	485
Építőipar	15 157	2 832	374	32	18 395
Kereskedelem, javítás	49 546	6 126	778	83	56 533
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	7 269	1 045	136	16	8 466
Szállítás, raktározás, posta és távközlés	6 866	1 072	171	62	8 171
Ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás	50 532	2 958	517	69	54 076
Oktatás, egészségügyi, szociális ellátás	6 703	271	29	6	7 009
Egyéb közösségi, személyi szolgáltatás	7 099	458	118	14	7 689
Összesen:	168 121	22 252	4 640	913	195 926

Az alkalmazásban állók számának 5,11%-os növekedését ágazatonkénti bontásban részletesebben vizsgálva megállapítható, hogy míg egyes ágazatokban jelentős csökkenések, addig a többi ágazatban (az oktatás, egészségügyi, szociális ellátás ágazat kivételével) csak kisebb arányú növekedés következett be. A legnagyobb arányú (50,73%) növekedés az oktatás, egészségügyi, szociális ellátás ágazatban, a legnagyobb arányú csökkenés a bányászat (27,37%) és a mezőgazdaság, vad-, erdőgazdálkodás, halászat (20,29%) ágazatban történt. A létszám kategóriák szerinti csoportosítás alapján a vállalkozások számának és azok megoszlásának alakulásához hasonló tendenciák mutatkoznak. Összességében a bányászat ágazat foglalkoztatottak számának megoszlása 30,90%-kal, a feldolgozóiparé 2,80%-kal, a mezőgazdaság, vad-, erdőgazdálkodásé 24,17%-kal csökkent. A legnagyobb arányú (49,09%) megoszlás csökkenés a 250 fő felett foglalkoztató bányászat ágazatban következett be. A 250 fő felett foglalkoztató mezőgazdaság, vad-, erdőgazdálkodás ágazatban a csökkenés 38,49%. 28,65%-os megoszlás növekedés mutatkozik viszont a 0-9 főt foglalkoztató

vállalkozások körében. A legnagyobb arányú megoszlás növekedésre (43,40%) az oktatás, egészségügyi, szociális ellátás ágazatban került sor. Ebben az ágazatban a 0-9 főt foglalkoztató vállalkozások megoszlása 90,53%-kal, a 10-49 főt foglalkoztatóké 4,35%-kal, az 50-249 főt foglalkoztatóké 14,28%-kal, a 250 főnél többet foglalkoztatóké 47,02%-kal emelkedett. Jelentős növekedés mutatkozik a 0-9 főt foglalkoztató szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás ágazatban (61,99%), valamint az építőipar ágazatában (50,67%).

6. táblázat

*A kettős könyvvitelt vezető vállalkozások alkalmazottainak gazdasági ágak és létszám-kategóriák szerinti megoszlása 2002-ben*

Gazdasági ágak / Létszám (fő)	0-9	10-49	50-249	250 <	Összesen
Mezőgazdaság, vad-, erdőgazdálkodás	12 438	31 765	49 868	21 307	115 378
Bányászat	547	1 957	1 631	2 437	6 572
Feldolgozóipar	46 055	126 550	203 036	378 627	754 268
Villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás	571	2 326	9 736	50 408	63 041
Építőipar	35 992	55 211	34 322	12 805	138 330
Kereskedelem, javítás	113 366	112 824	74 374	70 189	370 753
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	16 266	19 775	12 959	12 264	61 264
Szállítás, raktározás, posta és távközlés	16 799	21 167	16 933	173 275	228 174
Ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás	76 922	56 641	50 103	38 853	222 519
Oktatás, egészségügyi, szociális ellátás	10 260	5 288	2 418	2 281	20 247
Egyéb közösségi, személyi szolgáltatás	10 973	9 071	12 317	10 742	43 103
Összesen:	340 189	442 575	467 697	773 188	2 023 649

Érdekes viszonyszámokat kapunk, ha az egy vállalkozásra jutó alkalmazottak arányát vizsgáljuk 1999-ről 2002-re. Ez az arányszám az összes ágazatban csökkenést mutat. Legnagyobb mértékű a csökkenés a bányászat ágazatban (43,97%), és az oktatás, egészségügyi, szociális ellátás ágazatban (40,50%). Az oktatás, egészségügyi, szociális ellátás ágazatban a 10 fő alatt foglalkoztató vállalkozások esetében 25,51%,

míg a 250 fő feletti foglalkoztatás esetén 3,03% növekedés mutatható ki. A legegyszerűsebb képet a feldolgozóipar mutat, ahol foglalkoztatási kategóriánként 96,42% és 104,45% között mozog a mutató értéke.

Ha a vállalkozásokat méret szerint próbáljuk rangsorolni, nem kapunk nagyon eltérő eredményeket, ha ezt különböző ismérvek szerint tesszük. A 2002. évi adatok alapján az alkalmazottak száma szerinti rangsorban az 50 fő alatti csoportba tartozók közül a közúti jármű gyártása, az 50 fő feletti csoportba tartozók közül a posta, távközlés alágazatba tartozó vállalkozások az elsők. A mérleg főösszege alapján a legnagyobbak a 10 fő alatti csoportban a villamosenergia-, gáz-, gőz-, melegvízellátás, a 10-49 főt foglalkoztatottak között az ingatlanügyletek, az 50-249 főt foglalkoztatottak között az iroda-, számítógépgyártás, a 250 fő felettiéknél a posta, távközlés alágazatba tartozó vállalkozások. A saját tőke alapján a legnagyobbak a 10 fő alatti csoportban a villamosenergia-, gáz-, gőz-, melegvízellátás, a 10-49 főt foglalkoztatottak között az ingatlanügyletek, az 50 fő feletti foglalkoztatottak között a posta, távközlés alágazatba tartozó vállalkozások. A realizált árbevétel alapján a 10 fő alatti csoportban a villamosenergia-, gáz-, gőz-, melegvízellátás, a 10-49 főt foglalkoztatottak között a nagykereskedelem, az 50-249 főt foglalkoztatottak között a jármű-, üzemanyag-kereskedelem és a 250 fő feletti foglalkoztatottak között a posta, távközlés alágazatba tartozó vállalkozások. Az adózott eredmény alapján a 10 fő alatti és az 50-249 főt foglalkoztatottak között a villamosenergia-, gáz-, gőz-, melegvízellátás, a 10-49 főt foglalkoztatottak között az ingatlanügyletek, a 250 fő feletti foglalkoztatottak között a posta, távközlés alágazatba tartozó vállalkozások.

A villamosenergia-, gáz-, gőz-, melegvízellátás alágazatban dolgoznak a legtöbben. Ebben az alágazatban az egy vállalkozásra átlagosan jutó dolgozók száma 2002-ben 158 fő, amely 1999-ben még 251 fő volt. A közúti jármű gyártása a második 133 fővel. Ebben az alágazatban nem volt jelentős változás 1999-hez képest (135 fő). A posta, távközlés a harmadik 102 fővel. (Itt 1999-hez viszonyítva közel 42%-os a csökkenés.) Az egy vállalkozásra átlagosan jutó alkalmazottal száma az oktatás, egészségügyi, szociális ellátás és a szórakoztatás, kultúra, sport alágazatokban a legkevesebb, mindössze 3-3 fő.

Az ágazatok között az *egy vállalkozásra átlagosan jutó mérleg főösszeg* alapján a legnagyobb érték a villamosenergia-, gáz-, gőz-, melegvízellátás alágazatban számítható (7 049 M Ft), a közúti járműgyártás a második (4 365 M Ft), a posta, távközlés a negyedik (2 993 M Ft), az ingatlanügyletek csak a huszonegyedik (267 M Ft). A legkevesebb mérleg főösszeg az oktatás, egészségügyi, szociális ellátás alágazatban számítható 14 M Ft. Az egy vállalkozásra átlagosan jutó saját tőke értéke a villamosenergia-, gáz-, gőz-, melegvízellátás alágazatban a legnagyobb 4 136 M Ft. A posta, távközlés a negyedik (1 169 M Ft), az ingatlanügyletek viszont csak a huszonegyedik (94 M Ft). A legkevesebb saját tőke átlagosan az oktatás, egészségügyi, szociális ellátás alágazatban jut, mindössze 6,3 M Ft. Az árbevétel tekintetében a legnagyobb érték a villamosenergia-, gáz-, gőz-, melegvízellátás alágazatban számítható 7 242 M Ft, a közúti járműgyártás a második (6 112 M Ft), a posta, távközlés a nyolcadik (1 680 M Ft), a nagykereskedelem csak a tizenkilencedik (316 M Ft). Az egy vállalkozásra átlagosan jutó árbevételt számítva a legkisebb összeg az oktatás, egészségügyi, szociális ellátás alágazatban jut (18,6 M Ft).

7. táblázat  
A kettős könyvvitelt vezető vállalkozásokra átlagosan  
jutó adózott eredmény (E Ft/vállalkozás)

Alágazat	1999	2000	2001	2002
Közúti jármű gyártása	592 757	578 717	173 388	426 038
Kocszgyártás, kőolaj-feldolgozás, nukleáris fűtőanyag gyártása, vegyi anyag, termék gyártása	184 779	149 306	44 562	250 025
Villamosenergia-, gáz-, gőz-, meleg- vízellátás	351 581	338 770	313 098	212 178

Az egy vállalkozásra átlagosan jutó adózott eredmény alapján az első helyezést a közúti járműgyártása érte el 426 M Ft-tal. A posta, távközlés alágazatba tartozók a negyedik 96 M Ft-tal, az ingatlanügyletek alágazatba tartozó vállalkozások csak a huszonötödik helyet érték el 2002-ben 5,3 M Ft-tal, míg 1999-ben és 2000-ben negatív adózott eredményt könyvelhettek el (3,9 M Ft, illetve 1 M Ft összegben). A legnagyobb veszteséget elért vállalkozások az iroda-, számítógépgyártás alágazatban működtek 2002-ben 224 M Ft veszteséget értek el. Ez az alágazat 2001-ben még 273 M Ft nyereséget ért, ha az egy vállalkozásra átlagosan jutó adózott eredményt vizsgáljuk. A tartósan veszteséges vállalkozások a vízi, légi szállítás (-17,8 M Ft) és a kőolaj-, földgázkitermelés, -szolgáltatás, urán- és fémtartalmú érc bányászata alágazatban működtek (-21,6 M Ft).

8. táblázat  
A kettős könyvvitelt vezető vállalkozások egy alkalmazottjára  
átlagosan jutó árbevétel (E Ft/fő)

Alágazat	1999	2000	2001	2002
Nagykereskedelem	39 430	46 336	49 142	53 512
Kocszgyártás, kőolaj-feldolgozás, nukleáris fűtőanyag gyártása, vegyi anyag, termék gyártása	24 826	36 693	49 319	50 658
Híradástechnikai termék, készülék gyártása	22 709	21 807	36 493	47 814

Ha az ágazatban az egy alkalmazottra átlagosan jutó mérleg főösszeg alapján vizsgáljuk a rangsort akkor is hasonló képet kapunk. A legnagyobb érték 86 624 E Ft/fő az ingatlanügyletek alágazatban számítható. A villamosenergia-, gáz-, gőz-, melegvízellátás a harmadik (44 650 E Ft/fő), a posta, távközlés a hatodik (29 431 E Ft/fő). Legkisebb értéket a ruházati termék gyártása; szőrmekikészítés, -konfekcionálás alágazatban (2 207 E Ft/fő) és a bőrkikészítés, bőrtermékek és lábbeli gyártása alágazatban (2 514 E Ft/fő) számíthatunk. Az egy alkalmazottra átlagosan jutó saját tőke összege alapján az első az ingatlanügyletek alágazat (30 606

E Ft/fő), második a villamosenergia-, gáz-, gőz-, melegvízellátás a harmadik (26 194 E Ft/fő), a posta, távközlés a hetedik (11 496 E Ft/fő). A legalacsonyabb értékeket ennél a mutatónál is a ruházati termék gyártása; szőrmekikészítés, -konfekcionálás alágazatban (1 036 E Ft/fő) és a bőrkikészítés, bőrtermékek és lábbeli gyártása alágazatban (1 270 E Ft/fő) számítható.

Az egy alkalmazottra átlagosan jutó realizált árbevétel alapján az első a nagykereskedelem (53 512 E Ft/fő), a villamosenergia-, gáz-, gőz-, melegvízellátás alágazat az ötödik (45 866 E Ft/fő), míg a posta, távközlés csak a tizenkilencedik (16 518 E Ft/fő). A legalacsonyabb értékeket itt is a bőrkikészítés, bőrtermékek és lábbeli gyártása alágazatban (3 724 E Ft/fő) és a ruházati termék gyártása; szőrmekikészítés, -konfekcionálás alágazatban (3 808 E Ft/fő) kapunk. Az egy alkalmazottra átlagosan jutó adózott eredmény alapján az ingatlanügyletek a negyedik (1 736 E Ft/fő), a villamosenergia-, gáz-, gőz-, melegvízellátás csak a hetedik (1 344 E Ft/fő), a posta, távközlés csak a tizenkettedik (946 E Ft/fő). Az egy alkalmazottra átlagosan jutó legnagyobb veszteségek hasonlóan alakultak az egy vállalkozásra átlagosan jutó veszteségekkel. A tartósan veszteséges vállalkozások a vízi, légi szállítás (-504 E Ft/fő) és a kőolaj-, földgázkitermelés, -szolgáltatás, urán- és fémtartalmú érc bányászata alágazatban működtek (-450 E Ft/fő).

**BALLÁNÉ NAGY KATALIN\***

**A hozzáadott érték típusú adóztatás sajátosságai  
az Európai Unió kiválasztott országaiban  
és ennek magyarországi vonatkozásai**

A közvetett adók közösségi szintű harmonizációjának kiemelt célja az Európai Közösség tagjai közötti egyenlő versenyfeltételek megteremtése, és az integráció folyamatának, valamint az egységes piac megteremtésének felgyorsítása.

A forgalmi adók esetében a távlati célként megjelölt, teljesen egységes adózási környezetet egyelőre nem sikerült megteremteni, de a tagállamok előírásainak alapvető jellemvonásai már megegyeznek.

Az átmeneti áfarendszert eredetileg csak 1996 végéig kívánták érvényben tartani, de az erre vonatkozó jogforrás szövege már eleve úgy fogalmazott, hogy az átmeneti szabályozást automatikusan meghosszabbítotttnak kell tekinteni addig, amíg a Tanács meg nem alkotja a végleges szabályok alkalmazásához szükséges irányelveket.

Hosszú távon továbbra is az eredet szerinti adózáson alapuló közösségi áfarendszer megvalósítása a cél, mivel ez felel meg leginkább az egységes piac elvárásainak. Az utóbbi években azonban hivatalos állásponttá vált, hogy az elkövetkezendő öt-hat évben csak a jelenlegi szabályok kisebb átalakítására, egyszerűsítésére, illetve modernizálására lehet számítani.

A hozzáadott érték típusú adóztatás szabályozási mechanizmusát Magyarország, és három európai uniós ország – Ausztria, Írország, Svédország – összehasonlításában elemzem. Az adott tagállamok országonkénti jellemzői, amelyek indokolják a Magyarországgal való összehasonlítását, a következők:

---

\* BGF Pénzügyi és Számviteli Főiskolai Kar Salgótarjáni Intézete, Pénzügy Tanszék, főiskolai adjunktus.



- Ausztria földrajzilag határos Magyarországgal, történelme több ponton összefonódik hazánkéval (pl. Osztrák–Magyar Monarchia), és az osztrák–magyar gazdasági kapcsolatok súlya igen jelentős.
- Írországot, mint az Unió „kistigrisét” szokták emlegetni a csatlakozását követő gyors és látványos gazdasági felemelkedésének köszönhetően. Az ír áfa-rendszer vizsgálata azért is lehet célszerű, mert Írország Magyarországhoz hasonlóan, történelme folyamán számos olyan csapást szenvedett el, amelyek csakúgy, mint nálunk, kihatnak a jelenkor gazdaságára is, ugyanakkor hazánkhoz hasonlóan szintén csak a XX. században vált politikailag függetlenné.
- Svédország elemzése mellett szól az, hogy Magyarországgal megegyezően magas normál áfakulccsal, „büszkélkedhet”. Ez a tagállam azért is érdekes, mert az összes adóterhelés tekintetében is listavezető az Unión belül.

Az elemzés sokoldalúságának lehetőségét biztosítja, hogy Ausztria és Svédország esetében (a csatlakozás időpontja 1995) 9–9 éves, míg Írország esetén (a csatlakozás időpontja 1973) 31 éves tapasztalatok állnak rendelkezésre a vizsgált területet illetően.

Összefoglalva tehát vizsgálható, hogyan használta, illetve használja jelenleg is ki a többi ország az általános forgalmi adóra vonatkozó irányelvek adta lehetőségeket, és ez mennyiben segítette, illetve segíti őket a stabilabb gazdasági helyzet megteremtésében. [1, 20]

### **AUSZTRIA, ÍRORSZÁG, SVÉDORSZÁG ÁLTALÁNOS FORGALMI ADÓ RENDSZERÉNEK SAJÁTÓSÁGAI, ÉS ENNEK MAGYARORSZÁGI VONATKOZÁSAI**

A tagállamok áfa-szabályozása megegyezik a hatály, illetve területi hatály, az import, mint adóköteles tevékenység, a termékértékesítés helye, illetve az adó alapja tekintetében, ez utóbbinak belföldi hatálya esetén. Megegyeznek továbbá az egyéb mentességek, az import adómentességek, a Közösségbe történő értékesítés, illetve az onnan történő beszerzés és a nemzetközi fuvarozás mentessége, a másik tagállamban elektronikus úton tárolt számlákhoz való hozzáférési jog, az utazási irodákra vonatkozó külön rendelkezések, a tagállamok közötti kereskedelemre vonatkozó átmeneti rendelkezések hatálya, az adókötelezettség és adófizetési kötelezettség, az adózásának alapja és mértéke, adólevonási joga.

A különbözőségeket elemzésénél az irányvonalat a hatodik irányelv azon pontjai adják meg, ahol az irányelv választási lehetőséget enged a tagországok számára. Itt vizsgálható az, hogy a felkínált eltérési lehetőségeket hogyan használták ki a tagországok, illetve az, hogy az irányelv alkalmazása esetlegesen mennyiben járulhatott hozzá kedvezőbb gazdasági pozíciókhoz.

A Római Szerződés értelmében a tagállamok kötelesek teljes mértékben, hiánytalanul és időben átvenni a nemzeti jogrendszerbe az irányelvek rendelkezéseit, melyektől csak abban az esetben térhetnek el, ha arra az adott irányelv külön felhatalmazást ad.

A hatodik irányelv alapvetően kétfajta eltérést tesz lehetővé, még hozzá egy általános és egy különös eltérést.

Általános eltérés lehetséges az irányelv előírásaitól akkor, ha az irányelv szövege a „lehet” (az angol „may”) kifejezést használja a „kell” (az angol „shall”) kifejezés helyett. Ilyen eltérési lehetőség például a 4. cikk (4) bekezdésének második szaka-

szá, amely lehetővé teszi a tagállamok számára, hogy az ún. csoportos bejelentkezési eredményeként egyetlen adóalanynak tekintsenek olyan vállalkozásokat, amelyek jogilag ugyan függetlenek, ám egymással szoros pénzügyi, gazdasági és szervezeti kapcsolatban állnak.

A tagállamok a hatodik irányelv 27. cikke alapján különleges eltéréseket is alkalmazhatnak. A legfontosabbak ezek közül az adó megállapítás egyszerűsítésére, illetve az adóelkerülés és adókijátszás bizonyos típusainak megelőzésére szolgáló intézkedések. Ezek bevezetése azonban csak akkor lehetséges, ha a végső adókötelezettre nem gyakorolnak jelentős mértékű hatást.

A 27. cikk (5) bekezdése lehetővé teszi, hogy a tagállamok fenntartsák azon különös, a hatodik irányelv előírásaitól eltérő szabályait, amelyek 1977. január 1-jén hatályban voltak és erről a Bizottságot legkésőbb 1978. január 28-ig értesítették.

A hatodik irányelv által felkínált eltérések közül azok, melyek Magyarország esetében nem értelmezhetők – például a tengeri szállítással kapcsolatosak – nem kerülnek elemzésre, illetve többnyire azok a lehetséges eltérések sem, ahol mind a négy tagállam egyforma alternatívát alkalmazott.

A hatodik irányelv által felkínált eltérési lehetőségek elemzését az irányelv szerinti sorrendben célszerű elvégezni.

### ***Adóalanyok***

Az adóalanyok körének kibővítési lehetőségével csupán Írország él, és ő is csak az épületek alkalmi értékesítése kapcsán. Annak oka, hogy ezt a tételt a tagállamok többnyire nem alkalmazták abban keresendő, hogy csupán egy alkalmi értékesítés miatt nem igazán érdemes az adóalanyiság kötelezettségeivel megterhelni az eladót.

### ***Termékértékesítés***

Az adóköteles tevékenység fogalmának kiterjesztési lehetőségét ingatlanokkal kapcsolatos jogoknál Írország és Magyarország alkalmazza, építési szolgáltatások esetében pedig Ausztria kivételével mind a három állam. Ez a költségvetés szempontjából előnyös, azonban hátrányt jelent a fogyasztók szempontjából az így megemelkedő ár miatt.

### ***Szolgáltatásnyújtás***

Az irányelv szerint az ellenérték ellenében nyújtott szolgáltatásokkal azonos elbírálásban részesülnek a vállalkozás eszközeinek az adóalany személyes szükségletére, személyzetének szükségleteire vagy általában vállalkozásidegen célokra történő felhasználása, amennyiben az ilyen eszközök az áfa teljes vagy részleges levonására jogosítanak. Ugyanilyen elbírálásban részesülnek az adóalany által ingyenesen végzett szolgáltatásoknak saját, illetve a személyzet szükségleteinek kielégítését célzó, illetve általában vállalkozásidegen célokra való teljesítése.

Magyarország, Svédország és Ausztria ezektől a rendelkezésektől nem tért el. Írországnál viszont csak a vállalat saját eseményein a vállalat tagjainak történő étkezési szolgáltatás minősül ellenérték ellenében történő szolgáltatásnak, a többi saját részre nyújtott szolgáltatása, illetve az ingyenesen végzett szolgáltatások pedig, nem minősülnek ilyennek.

### ***Az adó mértéke***

A szabványos áfakulcsot az egyes tagállamok az adóköteles összeg százalékában rögzítik, és annak mértéke azonos az áruszállításra és a szolgáltatásokra vonatkozóan. 2001. január 1. és 2005. december 31. között ez a kulcs nem lehet alacsonyabb 15%-nál.

Az áfakulcsokat illetően további specialitás, hogy Ausztriában Jungholz és Mittelberg tartományokban a normál áfakulcs miatt csupán 16%. Ez azért van így, mert az adózás szempontjából ezeket a területeket úgy kell tekinteni, mintha a Németországi Szövetségi Köztársaság területéhez tartoznának, bár földrajzi értelemben Ausztria részét képezik.

A tagállamok alkalmazhatnak egy vagy két kedvezményes adókulcsot is. Ezeket az adókulcsokat, amelyek nem lehetnek 5%-nál kisebbek, szintén az adóköteles összeg százalékában határozzák meg, és csak a hatodik irányelv H. mellékletében meghatározott termékértékesítés és szolgáltatásnyújtás csoportokra alkalmazandók.

Az összehasonlítás elvégzése után megállapítható, hogy a többi ország jobban kihasználja az adómértékek és mentességek adta lehetőségeket, mint Magyarország. Erre csak néhány példa a sok közül.

Az osztrákoknál például bizonyos feltételek teljesülése esetén 10 százalékos az adó az ipari használatra szánt fára. Ez igen érdekes akkor, ha figyelembe vesszük azt, hogy Ausztriában – az ország Magyarországtól kisebb területe ellenére – az éves fakitermelés 154%-kal több mint hazánkban, illetve az erdőterületek aránya az összes terület százalékában is 149%-kal magasabb, mint nálunk. Ebből az szűrhető le, hogy az osztrákok a fogyasztás ösztönzésén keresztül kívánják érvényesíteni a faipar terén meglévő előnyeiket.

Amennyiben szem előtt tartjuk a végső fogyasztók, és legfőképp a magánszemélyek érdekeit, akkor érdemes megfigyelni azt, hogy milyen adómértékek és szabályok vannak érvényben egy adott országban az élelmiszerekre és a rezsi költségekre vonatkozóan. Az élelmiszerek esetén láthatjuk, hogy mind a négy ország kihasználta a kedvezményes adókulcsok adta lehetőségeket. A vízszolgáltatásra hazánkban és Ausztriában alkalmaznak kedvezményes áfakulcsot, míg az energiahordozóknál megemlítendő, hogy a tűzifa esetén Svédországot kivéve mindhárom országban kedvezményes a kulcs, a fűtőolajnál viszont csak az íreknél.

### ***A belföldi adómentességek esetén választható lehetőségek (opciók)***

A beépítetlen telek értékesítése esetén hazánk az adózás lehetőségét választotta, míg a többi három ország mentességet alkalmaz.

### ***Nemzetközi áruforgalomhoz kapcsolódó különleges adómentességek***

A svédeknel mentesek a vámeljárásnak, és a raktározási eljárásnak alávetett termékek, az osztrákok, a magyarok és az írek viszont ezeket a lehetőségeket nem alkalmazzák.

### ***Az adólevonási jog keletkezése és mértéke***

A svédeknek ha a teljes forgalom 95%-a adóköteles, és a fizetendő adó nem haladja meg az 1000 svéd koronát egy adott vásárlás esetén, akkor az adó teljes egészében levonható arányosítás nélkül. A tárgyi eszközök esetén nem teszik lehetővé az adó levonását. Továbbá náluk a személygépkocsik működtetési költségeinél a levonás minden esetben érvényes, tekintet nélkül arra, hogy a vállalkozás tagjai az adott járművet esetlegesen magáncélokra használták. Az osztrákok, a magyarok, és az írek ezekkel a lehetőségekkel nem élnek. [6, 8, 18, 22, 23, 26, 27]

### ***Adófizetésre köteles személyek***

Amennyiben az adó megfizetéséért felelős személy egy olyan adóköteles személy, aki nem bír illetőséggel az ország területén, akkor a tagállamok lehetővé tehetik számára, hogy kijelöljön egy adóképviselet, mint az adó megfizetéséért felelős személyt. A svédeknek és az íreknek ennek a lehetőségnek az alkalmazására nincs mód, az osztrákoknál és nálunk viszont igen. [6, 8, 18, 22, 23, 26, 27]

### ***Az adó megfizetésére kötelezett személyek esetén a belföldi alkalmazási terület eljárási kötelezettségei***

A bevallások elektronikus úton való elkészítését a svédek és az írek nem írják elő. Nálunk 2004-ben az ország 3000 legnagyobb adózójára alkalmazták ezt a lehetőséget, ők ugyanis kizárólag elektronikus úton nyújthatnak be bevallást. 2005-től ez az előírás már az ország 10 000 legnagyobb adózójára vonatkozik. Az osztrákok belföldi illetőségű adóalanyaik számára kötelezően előírják, hogy az áfa-bevallásaikat elektronikus úton készítsék el, ám a külföldi illetőségű személyek számára lehetővé teszik a hagyományos út használatát.

Magyarországon és Ausztriában előírják a számláknak a nemzeti nyelvre történő lefordítását, Svédországban és Írországban ezt még jelenleg nem használják ki.

Az adózási időszakot illetően a svédeknek az általános a havi bevallás, de olyan esetekben, amikor a vállalkozás, illetve a magánszemély nem köteles jövedelemadó bevallást benyújtani, az adóhatóság engedélyezheti az éves bevallás készítését, de csak akkor, ha az adóévre az adó alapja maximum 200 000 svéd korona. Az osztrákoknál havi, negyedéves, és éves bevallási időszakok vannak, csakúgy, mint nálunk. Az íreknek a kéthavi időszak az általános, de éves időszakot is alkalmaznak bizonyos kereskedők esetében.

### ***A kisvállalkozásokra vonatkozó különleges rendelkezések***

Az alanyi adómentesség lehetőségét a vizsgált országok közül Ausztriában és Svédországban egyáltalán nem alkalmazzák, Írországban azonban igen, mégpedig 51 000 eurós értékhatárral. Nálunk az alanyi adómentesség felső értékhatára éves szinten általánosan 4 000 000 Ft, de a családi gazdálkodóknál és a mezőgazdasági átalányadózóknál 6 000 000 Ft. [6, 8, 18, 22, 23, 25, 26, 27]

### ***A különleges rendelkezéseken belül, a mezőgazdasági termelőkre vonatkozó átalányszabályozás***

Az irányelv az átalány-térítési kulcs megállapítását teszi lehetővé. A svédek, és az osztrákok ezzel a lehetőséggel nem élnek. Nálunk az átalány térítési kulcs mértéke 12%, illetve 7%, az íreknél pedig 4,3%. [6, 8, 18, 22, 23, 26, 27]

### ***Átmeneti rendelkezések***

Azok a tagállamok, amelyek az éttermi szolgáltatások, gyermekruházat, gyermekcipő és lakásépítés vonatkozásában kedvezményes adókulcsot alkalmaztak 1991. január 1-jén, ezekre a termékekre és szolgáltatásokra továbbra is alkalmazhatják ezt.

Az éttermi szolgáltatásoknál ezt az írek és az osztrákok használták ki, a lakásépítésnél viszont csak az írek. A turizmus fellendítése szempontjából előnyös, hogy Ausztriában és Írországban az étkezőhelyi vendéglátás kedvezményes kulcs alá esik (15%, illetve 25%)<sup>1</sup>, illetve az is, hogy az ételforgalom ebben az esetben mind a három országnál kedvezményes (15%, illetve 25%)<sup>1</sup>. Az ő sikerüket támasztja alá ezen a téren, hogy a belföldi vendégéjszakák száma például minden országnál jelentősen, de legalább 33%-kal magasabb, mint nálunk, nem beszélve az idegenforgalomból származó bevételekről, ami még Írországban is 87%-kal magasabb mint hazánkban.

A lakáshelyzetnél megemlítendő, hogy az íreknél kedvezményes a kulcs a szociális lakásépítés esetén, (25%)<sup>1</sup>, valamint ingatlanok renoválására, és javítására, (25%)<sup>1</sup> kedvezményes kulcsot alkalmaznak új épületek értékesítésére, illetve építési munkák végzésére új épületeken (25%)<sup>1</sup>.

A „parkoló ráta” alkalmazása területén: Az osztrákoknál ez a ráta 12 százalékos, és alkalmazzák például a kis agrárgazdaságokban megtermelt borra, az elektromos és hidraulikus elven működő gépjárművek bérbeadására, illetve az ilyen járművekkel történő személy, illetve áruszállítás esetén is (25%)<sup>1</sup>. Az írek a bárók és kávézók szolgáltatásaira, illetve az aranyból készült műtárgyak és régiségek, valamint az építőanyagok esetében (25%)<sup>1</sup> alkalmazzák ilyen kedvezményes kulcsot, melynek értéke náluk 13,5 százalék. Ezen kívül ilyen náluk a ráta a fényképészeti szolgáltatások esetében (25%)<sup>1</sup>, illetve a lovászok szolgáltatásainál (15%)<sup>1</sup>. Az írek ennek a résznek a lehetőségeit még úgy is kihasználták, hogy kedvezményes kulcsot alkalmaznak olyan kisebb szolgáltatásokra, mint a fodrászat, javítás-szerelés, illetve egyes takarítási szolgáltatások (25%)<sup>1</sup>, valamint parkoló ráta érvényes náluk néhány egyéb speciális idegenforgalmi szolgáltatás esetén is (árrés adóztatása, illetve 25%)<sup>1</sup>. Ez azért előnyös, mert a végső fogyasztás olcsóbbá tételén keresztül ösztönzik ezeknek a szolgáltatásoknak az igénybevételét, támogatva ezzel új munkahelyek létesülését ezekben az ágazatokban.

---

<sup>1</sup> A Magyarországon érvényes adómérték, az adott termékértékesítés vagy szolgáltatásnyújtás esetében.

### ***A tagállamok közötti kereskedelemre vonatkozó átmeneti rendelkezéseknél az ügylet helye, ezen belül is a termékértékesítés helye***

A távértékesítés szabálya: a tárgyévben és az azt megelőző naptári évben a távol-sági értékesítések összege a vevő tagállamában nem haladta meg a 100 000 eurót, akkor azokra az eladó tagállamának szabályai vonatkoznak, vagyis az értékesítés úgy kell tekinteni, mintha belföldi ügylet valósult volna meg. A tagállamok azonban lehetőséget kaptak arra, hogy a verseny védelme érdekében 100 000 euró helyett 35 000 euróban szabják meg ezt az értékhatárt. A vizsgált országokban egyedül Ausztria nem élt ezzel a lehetőséggel, ott ez a határ továbbra is 100 000 euró. Írország és hazánk alkalmazta ezt az alternatívát, vagyis itt 35 000 euró a határ, illetve alkalmazták ezt a svédek is, bár náluk 35 809 euró, azaz 320 000 svéd korona a limit. [6, 8, 18, 22, 23, 26, 27]

### **A VIZSGÁLT ORSZÁGOK GAZDASÁGI HELYZETÉNEK ÉS ADÓREND-SZERÉNEK ALAKULÁSA AZ UNIÓS CSATLAKOZÁST KÖVETŐ ÉVEKBEN**

#### ***Ausztria***

Ausztria uniós csatlakozásáról elmondható, hogy minden hátrányát figyelembe véve is, jelentős előnyöket hozott az ország gazdasága számára.

A csatlakozásnak köszönhető többek között, hogy az ország sokkal vonzóbbá vált a külföldi beruházók számára, illetve az osztrák regionális, strukturális és területfejlesztési programok is ennek eredményeként kerülhettek megvalósulásra. Az Interreg program keretében például, az EU olyan fejlesztéseket támogat, amelyeket Ausztria a szomszédos országokkal közösen valósít meg. Az Interreg II. program alatt az ország 400 millió schillinget kapott ilyen célra, amelyből közel 120 millió schilling jutott az osztrák–magyar, határ menti regionális fejlesztési projektek megvalósítására.

Az osztrákok a belépéssel ugyanakkor az EU egyik nettó finanszírozójává váltak, viszont ennek is ki tudták használni a pozitív oldalát, hiszen a befizetéseiket, a piacbővülésből származó nyereségük mindenképpen túlszárnyalta.

A csatlakozás azonban igen nagy terheket rótt Ausztriára magas fejlettsége ellenére is. A mezőgazdaságban például meg kellett változtatnia a garantált felvásárlási árak rendszerét, ami súlyosan veszélyeztette az ország versenyképességét, ám az osztrákok az EU-hoz történő csatlakozásra való felkészüléskor rendkívül nagy erőfeszítéseket tettek annak érdekében, hogy agrárgazdaságuk megtarthassa mind hazai, mind pedig nemzetközi pozícióját.

Az EU-csatlakozás következményeként megváltoztak az osztrák adózási szabályok is. Például több ponton kellett korszerűsíteniük az adórendszert, melynek eredményéről általánosan elmondható, hogy számos adófajtát megszüntettek, az adóterheket pedig átlagukban csökkentették.

Az áfa változása az iparban érezte leginkább a hatását. Itt ugyanis, a csatlakozást követően az osztrák cégek eredetigazolás nélkül használhattak fel külső importot és így akadálytalanná vált az olcsóbb délkelet-ázsiai input beépítése az exportra szánt termékekbe, viszont az EU-átlagnál magasabb osztrák forgalmi adókulesot kellett a termékek árába beépíteniük, illetve az eddigi export utáni adó-visszatérítés lehetősége is megszűnt, de összességében a termelékenység még így is növekedett. [11]

## **Írország**

Írország gazdasága hírnevéhez méltón, a csatlakozását követően, de különösen 1995 és 2001 között nagyon erős, (évi átlag 9%-os) növekedést mutatott. Az uniós tagságot követően a magánszektorban foglalkoztatottak aránya évente 2,5 százalékkal nőtt, míg összességében a foglalkoztatottság éves szinten mintegy 3,8 százalékos növekedést mutatott – leginkább az idegenforgalom területén – sőt az életszínvonal 1997-re már elérte az EU-átlag 90 százalékát. Ennek okai között szerepel például, hogy az elmúlt tíz év során az ír kormány számos intézkedést vezetett be, melyek az infláció csökkentését, a kormányzati kiadások leszorítását, a munkaerő szakképzését, és a külföldi befektetések támogatását célozták.

Az írek a csatlakozást követő nehézségek kiküszöbölésére a következő megoldásokat alkalmazták. Egyrészt ösztönözték a külföldi beruházásokat, másrészt az uniós regionális politika eredményeiből próbálták meg a lehető legnagyobb hasznot húzni – például 1989 és 1999 között az ország kb. 9,5 Mrd ECU közösségi támogatáshoz jutott, a képzés, a műszaki infrastruktúra modernizálása, a termékek feldolgozottságának fokozása, a marketing fejlesztése, illetve a technológiai megújítás céljára.

A kilencvenes évek második felére az ország gazdasági növekedése már meghaladta az EU-átlag kétszeresét, és mindezt úgy, hogy az infláció az uniós tagállamok közül itt volt az egyik legalacsonyabb. Ezeknek eredményeként 1998 májusára Írország maradéktalanul teljesítette, a Maastrichti Szerződésben rögzített konvergencia kritériumokat, amire ebben az időben mellette egyedül Luxemburg volt képes, s így az első között csatlakozhatott a közös európai valutáris övezetbe. Az előző eredmények elérését az adórendszeren kívül számtalan tényező segítette, így például az igen szigorú és következetes fiskális politika, a bérszint ellenőrzött szinten tartása a kifizetések visszafogásával, s mindezek elfogadására a társadalmi konszenzus megteremtése, a közvetlen külföldi tőkeberuházások, a jól képzett munkaerő, valamint a high-tech lendületes elterjedése, illetve a hazai kereslet erőteljes növekedése, és nem utolsósorban az EU-alapokból történő nagyarányú részesedés. Írország a céljainak elérése érdekében ezen kívül még különböző, mintegy hároméves időtartamú programokat vezetett be, melyek keretében sikerült a monetáris stabilitást megalapozni, adóreformot megvalósítani, valamint szelektív ösztönzőkkel bizonyos szektorok fejlesztését elérni.

A csatlakozás miatt kifejlesztett ágazati programok nagy hangsúlyt helyeztek az ír tulajdonú ipar versenyképességének fokozására, mert a csatlakozás kapcsán az egyik legfontosabb kérdés az ír ipari termékek értékesítése volt. Az Iparfejlesztési Ügynökség például mintegy ezer vállalatnak nyújtott támogatást a 90-es évek közepén. Ez érthető, ha figyelembe vesszük, hogy Írországban az ipar ma a GDP-nek már a 38%-át állítja elő, illetve emellett az export 80%-át teszi ki, és a munkaerő 80%-át foglalkoztatja.

Írország azért is érdemes a vizsgálatra, mert az adó kapcsán érdekes az együttműködésük az EU-val, ugyanis az ír közigazgatás folyamatosan ellenzi az adópolitika harmonizálását Európában. Ennek elsődleges oka valószínűleg az, hogy Írország rengeteget profitál a közvetlen külföldi befektetésekből, amelyek számosságának egyik fő oka a külföldi cégek számára kedvező ír adópolitika.

Figyelemre méltóak Írországnak a csatlakozás után alkalmazott, az adórendszert érintő intézkedései, így például az, hogy csatlakozása után három évvel két kulcsos-

sá tette az addigi egy kulcsos emelt áfa rátáját (36,75% helyett lett egy 35%-os, illetve egy 40%-os ráta), illetve csatlakozása után hat évvel teljesen megszüntette ezt a magas kulcsot. [11, 14]

### **Svédország**

A svédeknel a tagság serkentőleg hatott a gazdasági növekedésre, így a csatlakozás első évében a bruttó hazai össztermék például 3 százalékkal nőtt, meghaladva ezzel az EU-átlagot. A csatlakozás hatására továbbá megélnkült a termelékenység, a beruházások 12 százalékkal nőttek, az ipari termelés értéke pedig 11 százalékkal volt magasabb, mint egy évvel korábban. Az ország, 25 év óta először, nettó tőkeimportőrré vált, ráadásul Európában csupán Franciaország és Nagy-Britannia vonzott ekkor több tőkét, mint a 9,5 milliós lakosságú Svédország. Bár a tőkekihelyezés továbbra is növekvő tendenciát mutatott, mégis megállapítható, hogy Svédországban 1960 óta nem volt olyan nagy volumenű a saját hazai tőkebefektetés, mint éppen 1995-ben. Az EU-ba irányuló exportbővülés miatt a külkereskedelmi forgalom is megélnkült, bár ez sok termék esetén hazai piacvesztéssel járt együtt, amiben persze a jóval versenyképesebb uniós termékek is szerepet játszottak. 1995-ben a kivitel 12 százalékkal, a behozatal pedig 8,5 százalékkal növekedett, alátámasztva azt, hogy a tagság hatására inkább az exportra termelő ágazatok teljesítménye növekedett.

Az egyik legfontosabb gazdasági tény mégis az, hogy Svédország nem tagja a Gazdasági és Monetáris Uniónak, mert az ország erre a politikai döntést igénylő lépésre lakossági támogatottság hiányában még nem szánta el magát. Különösen érdekes ez a momentum annak tükrében, hogy az ország már a tagság első évétől kezdve nettó befizetőként jelentkezett, s ez a körülmény szinte előzmény nélkül állt akkor a Közösség több mint húsz éves kibővülési történetében, valamint az a tényező is figyelemre méltó, hogy az ország még ma is az EU legnagyobb egy főre jutó nettó befizetői közé tartozik. Svédország ezeken kívül rendkívüli eredményeket ért el a maastrichti konvergencia-kritériumok teljesítésének terén is, elsősorban a költségvetési deficit lefaragásában. [11]

### **A MAGYARORSZÁGON ALKALMAZOTT ÁTMENETI ÁFA-SZABÁLYOK**

Az uniós csatlakozás miatt szükséges adóharmonizálás során nagyobb probléma az áfánál főként az átsorolandó, és szélesebb fogyasztói kört érintő termékek és szolgáltatások terén jelentkezett, amelyek esetében az adóteher emelkedése közvetlenül volt fogyasztói árat növelő hatású.

Ide tartozik a háztartási energia, így a háztartási fűtőanyagként felhasznált szén, a szilárd tüzelőanyag, a távhőszolgáltatás, és az étkezdében vagy más szociálpolitikai célú intézményben felszolgált, vagy értékesített élelmiszer, illetve étkezési szolgáltatás is, melyekre Magyarország derogációt kért, így ezekre 2007. december 31-ig fenntartható a kedvezményes kulcs.

Átmeneti kivételként Magyarország úgyszintén megtarthatta a kisvállalkozások alanyi mentességének határát, valamint a nemzetközi személyszállítás áfa-mentességét is. [4]



### **Magyarország uniós csatlakozása és az áfa**

A jelenlegi magyar áfa-rendszer legvitatottabb kérdését az adókulcsok mértéke, és ezen keresztül a végső fogyasztók terhei jelentik.

Az Unió egy adott ország esetében az áfakulcsok kialakítását a környező tagállamok kulcsainak figyelembevételével javasolja, annak érdekében, hogy egyik ország se szenvedjen hátrányt a többi tagállamhoz képest az adóbevételek tekintetében.

Hazánk és a szomszédos tagállamok áfakulcsait az 1. táblázat szemlélteti.

1. táblázat  
Az áfakulcsok Magyarországon és a szomszédos tagországokban<sup>1</sup>

	Ausztria	Szlovákia	Szlovénia	<b>Magyarország</b>
Normál ráta (%)	20	19	20	<b>25</b>
Kedvezményes ráta (%)	10	–	8,5	<b>15, ill. 5</b>
Parkoló ráta (%)	12	–	–	–

A táblázatból látható, hogy a Magyarországon alkalmazott normál kulcs nem csak az előzőekben vizsgált régebbi tagokhoz képest, de az újonnan csatlakozókhöz viszonyítva is rendkívül magasnak számítanak. Emellett persze az is igaz, hogy a két lehetséges kedvezményes kulcsunk közül az alacsonyabb 5 százalékos ráta a hatodik irányelv által felkínált általános lehetőségek közül a legalacsonyabb mérték. Ez a kulcs azonban az értékesítések és szolgáltatások csak igen szűk körére alkalmazható, és inkább csak az egészségügy keretében.

Ez a magas kulcs főként azért jelent hátrányt a magyar gazdaság számára, mert az osztrák, a szlovén és a szlovák határi vámellenőrzés megszűnése új tervterveket nyitott a magyar bevásárló turizmus számára. Valamint figyelembe kell venni a határ menti vállalkozók forgalmának csökkenéséből eredő hátrányokat is.

Ebben az esetben tehát a nálunk alkalmazott fiskális szabályok éppen nem a magyar érdekek védelmét szolgálják, vagyis sürgősen meg kellene tenni a megfelelő adópolitikai lépéseket az egységes piaci törekvések szellemében.

A szomszédos tagállamok kulcsait megvizsgálva, a normál áfakulcs esetén a 20 százalékos mérték lehetne az optimális, a kedvezményes kulcsoknál pedig 10, illetve 5 százalékos mértékeket lenne célszerű alkalmazni.

Amennyiben az áfakulcsok csökkentésénél kizárólag azoknak a fogyasztói árakra történő hatását vesszük figyelembe, akkor a helyzet a 2. táblázat szerint alakulna.

Ezekből a számításokból látszik, hogy a normál kulcs 20 százalékosra történő csökkentése a fogyasztói ár 4 százalékos csökkenését eredményezné, míg a 15 százalékos kulcs 5 százalékpontos redukálása 4,35 százalékos árcsökkenést hozna.

A kulcsok csökkentése – különösen a kedvezményes kulcsok esetében – azért lenne fontos, mert ezeket szinte valamennyi tagországban elsősorban szociális jellegű esetekre alkalmazzák, vagyis főként azokat a tételeket sorolják a kedvezményes körbe, amelyek az alacsonyabb keresetűek fogyasztásában, nagyobb arányban szerepelnek.

<sup>1</sup> Forrás: Saját összeállítás az irodalomjegyzék [4] számú tételének adatai alapján.

2. táblázat  
Az áfakulcsok csökkentésének a hatása a fogyasztói árakra

Nettó ár	Adó	Bruttó ár	Az áfakulcs mértéke, osztva százzal	A fogyasztói ár csökkenése százalékban
80	20	100	0,25	–
80	19,2	99,2	0,24	0,80
80	16	96	0,20	4,00
80	12	92	0,15	–
80	11,2	91,2	0,14	0,87
80	8	88	0,10	4,35

Az áfa-szabályozás, gazdaságpolitikai eszközként, felhasználható egy adott országon belül bizonyos gazdasági folyamatok befolyásolására is. A lehetséges szabályozások közül különösen azokat célszerű kiemelni, amelyek hozzájárulhatnak hazánk helyzetének stabilizálásához az Európai Unión belül.

Az alábbi területeken rajzolódna ki magyar kormányzati tennivalók: a népesedési stratégia, a munkaerő piaci reformok, a környezetvédelem, a mezőgazdaság, az idegenforgalom.

A népesedési stratégián egyfelől a születésszám növelésével lehetne javítani. Ehhez az áfa úgy járulhatna hozzá, ha nagyobb kedvezményeket alkalmaz a családalapításhoz szükséges feltételek elemeire, példának okáért esetleg a lakás szektor tételeire. A népesedési stratégia másik fontos eleme a lakosság fogyásának feltartóztatása. Itt az áfa az egészségügyi feltételek, (pl. gyógyszerek, sportolási lehetőségek) kedvezményesebbé tételén keresztül segíthet, sőt a sport terület nagyobb mértékű kedvezményezése akár a munkaerő piac mutatóin is javíthat, hiszen az edzési lehetőségek olcsóbbá válásával ezek igénybevétele nőhet, ami viszont az ezt használók egészségi állapotát kedvezően befolyásolhatja, megakadályozva ezzel az inaktív arányának növekedését. Ez azért fontos, mert pozitív hatással lehet az aktivitási ráta értékére, amely a vizsgált országok közül hazánkban a legalacsonyabb.

A munkaerőpiac helyzeténél a dolgozók immobilitása is problémát jelent, mivel hazánkban jelentős eltérések vannak az egyes területek munkanélküliségi mutatóit illetően. Ez a különbség leginkább a kistérségek vizsgálatakor érzékelhető. Ugyanis például míg Sárvár, vagy Kapuvár környékén a munkanélküliség alig 3,5%-os, addig a B-A-Z. megye területén található Encsen és környékén 31,8%. Ennek megoldására alkalmas lehetne a személyszállítás kulcsának kedvezményesebbé tétele, mert ez még jelenleg is 15%. A munkaerő piaci reformok esetében problémát jelentenek a nem a jelenlegi keresletnek megfelelő szakképesítések is, amin például a kereslet befolyásolásán keresztül lehetne javítani. Magyarországon ugyanis a munkanélküliek között, azoknak az aránya a legnagyobb, közel 38%-os, akik szakmunkás végzettséggel rendelkeznek, de érettségivel nem. Az áfa-szabályok módosításával azonban, a kedvezményesebb áfakulcsok révén, növelni lehetne a keresletet azon szolgáltatók iránt, amelyekhez megfelel az ilyen típusú végzettség. Erre lehet példa az írek

módszere, akik kedvezményes kulcsot alkalmaznak a javítási és szerelési, az építési, a fényképezési, a fodrászati, illetve a takarítási szolgáltatások stb. esetén.

Hazánkban a környezetvédelem területén az egyelőre még igen jelentős méreteket öltő környezetszennyezés okozza a legnagyobb problémát. Itt jó példát szolgáltatnak az osztrákok, akik például kedvezményes kulcsot alkalmaznak a környezetkímélő járművekkel történő szállításra. További lehetőségek például, hogy magasabb kulccsal lehetne adózni azokat az italokat, melyeknek az üvege nem váltható vissza, vagy azokat a könyveket amelyek nem újrahasznosított papírból készültek, továbbá a hulladékkezelési szolgáltatások különböző típusaira is nagyobb kedvezményeket lehetne bevezetni stb.

Mivel az EU a világ legintenzívebb agrárkereskedelmet folytató térsége, ezért a csatlakozási folyamat során kitüntetett figyelem övezte az agrárszektor. Egyrészt mondhatjuk, hogy ez a figyelem kissé talán túlzott, hiszen a magyar GDP alig 5%-át állítja elő ez a szektor, és az összes foglalkoztatottnak is csupán az 5–6%-a dolgozik a mezőgazdaságban. Másrészt azonban nem elhanyagolandó, hogy az Európai Unió közös költségvetése kiadásának mintegy 50%-a jut a tagországok mezőgazdaságára. Ez is alátámasztja, hogy ezt a szektort speciális módon kezeli a Közösség, és Magyarországnak is elegendő figyelmet kell szentelnie az agráriumnak.

Magyarországnak inkább azokra a területekre kellene koncentrálnia, amikor nem számít az, hogy például kinek van több pénze jobb, vagy több műtrágya vásárlására. Ezeknek a feltételeknek leginkább a bio termelés felel meg, melynek áfa révén történő kedvezményezése mellett szól egészségvédő tulajdonsága, illetve környezetkímélő termelési módszerei is.

Ebben az esetben érdemes lenne csatlakozni Svédország áfareform-kezdéséhez. A svéd kormányzat ugyanis azon gondolkodik, hogy mennyivel lehetne csökkenteni a biotermékekre kiszabott általános forgalmi adó mértékét. Ennek célja legfőképp a fogyasztás ösztönzése lenne, és ezen keresztül a biogazdák megerősítése abban, hogy árujuk biztosan nem marad majd a nyakukon. Konkrétan az áfa felezéséről, vagyis 6%-ra történő csökkentéséről lenne szó. Ám ezen kívül érdemes lenne támogatni az Európai Környezetvédelmi Iroda (EUB) azon törekvését is, mely az öko termékek áfa nélküli forgalmazását szorgalmazza az egész Európai Unió területén, illetve javaslatai között szerepel még a nitrogén-, illetve a peszticid (kártvéirtásra használt vegyszerek) felhasználással termelt élelmiszerek magasabb kulccsal történő megadóztatása is.

Az idegenforgalom esetén problémát jelent, hogy hazánkban a turisztikai potenciál kihasználtsági foka alacsony, ennél fogva pedig, a turizmusból származó bevételek is alacsonyak, különösen a vizsgált országok adataival összehasonlítva. Ezen a területen az írek szolgáltatnak követendő példát, ugyanis náluk mentes az adó alól az utazási irodák tevékenysége. Ám a turizmus bevételeiben döntő részt képeznek az étkezési és a szállásadási szolgáltatások is, ezért ezek esetében is indokolt a további áfa-kedvezményezés.

Az áfa-szabályok módosításait a végső felhasználók és a gazdaságpolitika szempontjából való megközelítésen túl azonban még meg kell vizsgálni a költségvetés szempontjából is. Megfontolandó az áfa-kötelezettség szélesebb körű kiterjesztése olyan tételek esetében, amely inkább a magasabb jövedelműek fogyasztásával kapcsolatos, illetve ezzel párhuzamosan az alacsonyabb jövedelműek fogyasztására jellemző cikkek felhasználását kedvezményesebb szabályokkal kellene ösztönözni.

Magasabb adókulcsba kellene átsorolni emellett minden olyan tételt, amelynek fogyasztása egészségügyi, vagy környezetvédelmi szempontok alapján ellenjavallt, illetve hatékonyabbá kellene tenni a jogosulatlan visszaigénylések megakadályozását is. [2, 10, 13, 16, 17, 24]

## **IRODALOMJEGYZÉK**

### ***Kiadványok***

1. ADOSZTory. Az Adó és Pénzügyi Ellenőrzési Dolgozók Országos Szakszervezeti Tanácsa, 2004/1. szám-február.
2. BENEDEK TAMÁS: Európai Tükör Fennmaradni és fejlődni az egyesült piacon. MEH Európai Integrációs Iroda, IX. évf. 4-5. szám.
3. BISZTRAI TIBOR, FRIEDMANN IBOLYA, KOLOZSVÁRI ZSUZSANNA, KULCSÁRNÉ GOTTSCHELL MAGDOLNA, SVARSNIG EDIT: Magyar statisztikai évkönyv. KSH, 2004.
4. BONÁ CZ ZSOLT, GÖRÖZDI ZSUZSANNA, DR. KISKOVÁ CS MIKLÓS: Áfa az EU-ba lépés után. Adózási ötlettár a csatlakozást követően. Verlag Dashöfer Szakkiadó Kft. és T. Bt., 2004.
5. DEBRECENI RÓBERT, MÉSZÁROS ILONA, MOLNÁR BEATRIX: Nemzetközi statisztikai zsebkönyv. KSH, 2002.
6. DR. KÁTAI ANDRÁS: Adó-kódex. KJK-KERSZÖV, 2004/4.
7. DR. BOTOS KATALIN, DR. KÖRÖSI ISTVÁN: Nemzetközi gazdasági ismeretek. Szent István Társulat. 2004.
8. EGYED ANDRÁS, DR. GÖTTL BEÁTA, DR. KOROSSY CSABA, DR. KOVÁCS FERENC, DR. NÓVÉ ILDIKÓ, RABB ANDREA, DR. SZTANKÓ DÁNIEL, DR. VÁRKÖVI KRISZTIÁN: Adózás az Európai Unióban. Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Rt. 2004.
9. ERDŐS GABRIELLA, FÖLDES GÁBOR, ÖRY TAMÁS, VÉGHÉLYI MÁRIA: Az Európai Közösség adójoga. KJK-KERSZÖV, 2001.
10. GALÁNTAINÉ MÁTÉ ZSUZSANNA: Európa 2002 A magyar adórendszer az európai uniós csatlakozás tükrében. IV. évf. 2. szám. Euro Info Service 2003.
11. KISS J. LÁSZLÓ: A tizenötök Európái. Osiris Kiadó, 2000.
12. PARÓCZAI PÉTERNÉ DR.: Adóharmonizáció az Európai Unióban. Értesítő és Közlönykiadó Kft. 2004.
13. RÁ CZ MARGIT: EU-kaleidoszkóp. Magyarország EU-érettsége és az EU fogadó-készsége; magyar és német szakértők álláspontja. KJK – KERSZÖV, 2003.
14. SKRABSKI LUCA: Európai Tükör Írország és az Európai Unió. MEH Európai Integrációs Iroda, IX. évf. 1.
15. TÁRNOKI PÉTER: Európai füzetek Az európai egységes piac általános forgalmi adó szabályai. MEH Európai Integrációs Iroda, 2. 2003.
16. TÖRÖK ÁDÁM: Európai Tükör Felzárkózás és versenyképesség. Stratégiai dilemmák az EU Lisszaboni Programjának megvalósulásával kapcsolatban-kísérlet egy vitaindítóra. MEH Európai Integrációs Iroda, IX. évf. 3. szám.
17. VARGA GYULA: Európai Tükör Érett-e mezőgazdaságunk az integrációra? MEH Európai Integrációs Iroda, IX. évf. 4-5. szám.

**Internetes oldalak**

18. <http://english.bmf.gv.at/> (Az osztrák adóhatóság honlapja)
19. [http://epp.eurostat.cec.eu.int/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-CD-04-001/EN/KS-CD-04-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.cec.eu.int/cache/ITY_OFFPUB/KS-CD-04-001/EN/KS-CD-04-001-EN.PDF) (Eurostat yearbook 2004)
20. [http://europa.eu.int/abc/history/index\\_hu.htm](http://europa.eu.int/abc/history/index_hu.htm) (Az Európai Unió története)
21. [http://europa.eu.int/comm/taxation\\_customs/resources/documents/vat\\_rates\\_2004-en.pdf](http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/resources/documents/vat_rates_2004-en.pdf) (Az Európai Bizottság „Vat rates applied in the member states of the European Community, Situation at 1st September 2004” című publikációja)
22. [http://europa.eu.int/comm/taxation\\_customs/resources/documents/vat\\_ec\\_se-en.pdf](http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/resources/documents/vat_ec_se-en.pdf) (Az Európai Bizottság „Vat in the European Community” című publikációja)
23. [https://globalvatonline.pwc.com/uk/tls/gvol2/gvol2.nsf/8251ad1d2f797fee80256b1e003a44b7/e5fdbao66e1b24a980256e660058db15/\\$FILE/VAT\\_Guide\\_english.pdf](https://globalvatonline.pwc.com/uk/tls/gvol2/gvol2.nsf/8251ad1d2f797fee80256b1e003a44b7/e5fdbao66e1b24a980256e660058db15/$FILE/VAT_Guide_english.pdf) (A PricewaterhouseCoopers „Value Added Tax in Austria” című publikációja)
24. <http://www.biokultura.org/cikkek/egyebcikk.shtml> (Az „Áfamentes ökotermékek” című publikáció)
25. [http://www.bmeip.hu/download/europafuzetek/EUF17\\_Afavaltozas.pdf](http://www.bmeip.hu/download/europafuzetek/EUF17_Afavaltozas.pdf) (Az Európai Füzetek 17. számának „A magyar áfaszabályozás változásai az uniós csatlakozás tükrében” című publikációja)
26. <http://www.revenue.ie/> (Az ír adóhatóság honlapja)
27. <http://www.rsv.se/english/> (A svéd adóhatóság honlapja)