





# E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

**Főszerkesztő | Editor-in-Chief**

JUHÁSZ Lajos

**Kiadja | Publisher**

Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó |  
University of West Hungary Press

**A szerkesztőség címe | Address**

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

**A kiadó címe | Address**

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

**Szerkesztőbizottság | Editorial Board**

CZEGLÉDY Tamás

JANKÓ Ferenc

KOLOSZÁR László

SZÓKA Károly

**Technikai szerkesztő | Technical Editor**

TAKÁCS Eszter

**A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant**

TARRÓ Adrienn

**ISSN 2063-644X**



## Tartalomjegyzék | Table of Contents

**CZEGLÉDI Pál**

**Szabadságjogok és gazdasági szabadság – a gazdasági növekedés két különböző tényezője?**

*Freedom Rights and Economic Freedom – Two Different Factors of the Economic Development?.....* 2

**TARRÓ Adrienn**

**A transznacionális vállalatok világgazdasági jelentősége: a megítélés és a szabályozás lehetőségei**

*The Interest of the Transnational Corporations to the Global Economic Trends: Facilities of the Judgement and Regulation .....* 14

**BORDÁS Eszter**

**Miért voltak képtelenek a hitelminősítő intézetek a 2008-as pénzügyi válság előrejelzésére?**

*Why were Credit Rating Agencies Unable to Predict the Global Financial Crisis in 2008? .....* 28

**ECKER Dóra Natália**

**Die Wirtschaftskrise 2007–2009 und deren Einfluss auf das Gold**

*A 2007–2009-es gazdasági válság aranyra gyakorolt hatása  
The Global Financial Crisis 2007–2009 and its Effect on Gold.....* 48

**TÓTH Ákos**

**A fiskális- és kulturális föderalizmus szerepe Németország kultúrafinanszírozásában**

*The Role of Fiscal and Cultural Federalism in the Economic Performance of the Cultural Sector in Germany.....* 58

**GELENCSÉR Péter – BOKORNÉ KITANICS Tünde – NYÁRINÉ BUDVIG Anita – HARSÁNYI Csongor**  
**Public and Corporate Attitudes towards Taxation: a Case Study from Hungary**

*Lakossági és vállalati adózási attitűdök: egy kérdőíves felmérés eredményei.....* 75

**BENEDEK Andrea**

**A hárompilléres fenntarthatósági modell környezeti és társadalmi aspektusának vizsgálata a vállalati gyakorlatban**

*Studying the Environmental and Social Aspects of the Three-pillar Sustainability Model in the Corporate Practice.....* 90

**KERESZTES Gábor**

**The Hungarian Innovational Potential and the R&D Sector**

*A magyar innovációs potenciál és a K+F szektor.....* 106

**KUNDI Viktória**

**Fesztiválok társadalmi és kulturális hatásainak mérése: módszertani áttekintés**

*Measuring the Social and Cultural Effects of Festivals: Methodical Overview.....* 115

**RESPERGER Richárd**

**A gyermekvédelmi szakellátás Magyarországon: a családközeli elhelyezés helyzete**

*Child-protecting Services in Hungary: the Situation of Family-near Hosting.....* 130

## **Szabadságjogok és gazdasági szabadság – a gazdasági növekedés két különböző tényezője?**

A tanulmány annak a ténynek az értelmezéséhez próbál hozzájárulni, hogy a gazdasági növekedés sokkal kevésbé feltételezi a politikai és polgári szabadság meglétét, mint a gazdasági szabadságét. Az irodalom áttekintésére alapozva fejt ki azt a hipotézist, miszerint a gazdasági szabadság és a polgári szabadságjogok együttes kikényszerítése azt jelzi, hogy az egyének alkotmányos preferenciái nagy súlyt adnak az emberi szabadság önmagáért való kikényszerítésének, s éppen ez az innovációra épülő gazdasági növekedés egyik feltétele. A magyarázat központi eleme a kétfajta szabadság tulajdonjogi értelmezése, amelyben e kétféle szabadság közötti különbség két dimenzióban értelmezhető. E két dimenzió alkotmányos döntést tükröz, ezért azokat a preferenciákat jelzi, amelyek ebben a döntésben megnyilvánulnak.<sup>2</sup>

*Kulcsszavak: szabadságjogok, informális intézmények, innováció*  
*JEL kód: B52, B53, O31*

## **Freedom Rights and Economic Freedom – Two Different Factors of the Economic Development?**

The paper is intended to contribute to the understanding of the fact that economic freedom is a more important condition for achieving the catch-up to the rich countries than civil and political rights. It is argued that the simultaneous enforcement of economic and civil rights is a signal of the constitutional preferences of individuals, showing that they consider providing and enforcing individual freedom for its own sake an important good; however this kind of individual constitutional preference is also important for the kind of economic growth that is based on innovation. The argument is based on the property rights view of the two kinds of freedom, which explains the provision of economic and civil freedom as a constitutional choice along two different dimensions of property rights.

*Key words: civil rights, informal institutions, innovation*  
*JEL codes: B52, B53, O31*

---

<sup>1</sup> A szerző a Debreceni Egyetem Közgazdaság- és Gazdaságtudományi Karának egyetemi docense (pal.czegledi AT econ.unideb.hu).

<sup>2</sup> A tanulmány a Bolyai János Kutatási Ösztöndíj és az 84030. sz. OTKA-kutatás támogatásával készült. A tanulmányhoz fűzött hasznos megjegyzéseiért köszönet illeti Csaba Lászlót, Kapás Juditot és egy anonim lektort. A fennmaradó hibákért a szerző felel.

## Bevezetés: politikai szabadság, gazdasági szabadság és gazdasági növekedés

F. A. Hayek munkásságának egyik jól ismert eredménye annak a meglátásnak a részletes kifejtése, hogy a piaci folyamat, s benne az árrendszer, nemcsak ösztönzési mechanizmus, de olyan információtovábbító rendszer is, amely nem helyettesíthető semmi mással, főleg nem egy központi tervezővel (Hayek, 1995[1945]). Mindezt a gazdasági fejlődésre, illetve a gazdasági felzárkózásra vonatkoztatva Hayek (1995[1978]) azt is állítja, hogy egy felzárkózó országnak sokkal inkább szüksége van a piaci folyamatnak erre a szerepére, mint a gazdag országoknak, hiszen előbbieken „a fő problémát még mindig annak feltárása jelenti, hogy milyen anyagi és emberi erőforrások állnak rendelkezésre” (ibid., p. 310.). Helyesebb ezért, ha a központi irányítás helyett a kormány hatalmát „az egyén társadalmi nyomással szembeni védelmére korlátozzák”, amit viszont „csak a magántulajdon intézménye és a szabadelvű jogintézmények egész rendszere révén lehet biztosítani” (ibid., p. 311.).

A hayeki piacfelfogásból tehát egy olyan „növekedésmélet” rajzolódik ki, amelyben a növekedés legfőbb forrása az emberi kreativitás, illetve a kreatív emberek által végrehajtott (nemcsak technikai értelemben vett) felfedezések sorozata. Ezekhez azonban szükség van a „szabadelvű jogintézmények” által nyújtott védelemre, ami – ahogyan az Hayek nagyobb lélegzetű munkáiból (pl. Hayek, 1960) világossá válik – nem csak a szűken vett piac intézményeit, de a tágabb értelemben vett szabadság intézményeit is jelenti. Tanulmányom kiindulópontja az, hogy ezt a hayeki tézist a modern növekedésmélet empirikus eredményei csak felsemésen támasztják alá, amennyiben a „szabadelvű jogintézmények” közül csak a „gazdasági szabadság” pozitív szerepét igazolják vissza egyértelműen.

Nem tűnik túlzásnak ugyanis konszenzusosnak nevezni azt a nézetet, hogy a gazdasági növekedéshez stabil tulajdonjogok, a piaci szerződéses viszonyok kikényszerítésére koncentrált szabályozás, alacsony infláció, nyitott gazdaság és nem túl magas állami költségek szükségesek (Acemoglu–Johnson, 2005; Acemoglu, 2009, pp. 109–143.; North, 1990). Felmerül azonban a kérdés, hogy ez a konszenzus miért szűkül le a gazdasági szabadságra, s mi az alapja annak, hogy a szabadságot gazdasági és „nem gazdasági” szabadságra osztjuk fel. Úgy látszik, hogy még ha az egyéni szabadságnak ez a kategorizálása *a priori* önkényesnek tűnik is, utólag igazolást nyer abban, hogy ugyanazok a szerzők, akik a gazdasági szabadság fontosságát hangsúlyozzák, sokkal ellentmondásosabb eredményeket kapnak a politikai illetve a polgári szabadság tekintetében.<sup>3</sup>

A gazdasági szabadság jótékony hatásaival szemben sokkal kevésbé van konszenzus arra vonatkozóan, hogy a politikai szabadságnak van-e szerepe a gazdasági növekedés elősegítésében. A két erre vonatkozó felfogás közötti különbség röviden úgy foglалható össze, hogy az egyik (mainstream) nézet (Acemoglu–Johnson–Robinson, 2005) szerint a politikai szabadság a jólét növekedésének a feltétele, míg a másik megközelítésben a szabadság egy része – többnyire a politikai vagy a polgári szabadsághoz tartozó intézmények – az anyagi gyarapodás következtében felmerülő kereslet eredményei. E második megközelítésben tehát a polgári és a politikai szabadság inkább a fejlődéssel magával azonosítható, inkább cél, s nem eszköz (Glaeser–La Porta–Lopez-De-Silanes–Shliefer, 2004; Paldam–Gundlach, 2008).

Tanulmányom célja, hogy a gazdasági növekedés és a polgári szabadságjogok közötti összefüggésre vonatkozó hipotézist építsen fel az intézményi közgazdaságtan és az osztrák közgazdaságtannak a kérdésre vonatkozó eredményeinek áttekintésével. A hipotézis kiindulópontja az a stilizált tény, hogy a Nyugathoz való jövedelmi felzárkózás mindig a politikai és polgári szabadságjogok kiterjesztésével járt együtt, s ez alól csak azok az országok kivételek, amelyek gazdagsága természeti erőforráson vagy nagymértékű fizikai tőkefelhalmozáson alapul (2. rész). A hipotézist ebből kiindulva két részben fejtem ki. Állításom első része az, hogy a gazdasági szabadság és a polgári szabadságjogok biztosítása az alkotmányos döntés külön-

<sup>3</sup> Czeglédi és Kapás (2009, pp. 102–108.) összefoglalja az empirikus eredményeket.

böző dimenzióit érintik (3. rész). Emiatt – és ez az állítás második része – a polgári szabadságjogok biztosítása az alkotmányos preferenciákat fedi fel, s a polgári szabadságjogok biztosítása azt jelzi, hogy a közösség képes az innováció szabadságát is biztosítani (4. rész).

### Felzárkózás és egyéni szabadság: egy stilizált tény

Az előző részben idézett tanulmányok meglehetősen szofisztikált ökonometriai technikákkal elemzik azt, hogy a különböző intézményi tényezők hogyan és mennyiben járulnak hozzá a gazdasági növekedéshez. A felzárkózás azonban a jövedelmi szintre vonatkozik: Elért-e már a szóban forgó ország polgárainak jóléte egy bizonyos szintet? A politikai illetve polgári szabadság és a gazdasági növekedés összefüggéseit tekintve különösen érdekes a Nyugathoz való felzárkózás kérdése, hiszen a Nyugat egyszerre jelenti a politikai szabadságot és a jólétet, s e két változó itt egyszerre javult a 18. század vége óta (Gundlach–Paldam, 2009).

A kérdés, amit vizsgálok egyszerű és nem igényel bonyolult ökonometriai apparátust: *Mely országok érték el a nyugati életszínvonalat azok közül, amelyeket nem sorolunk a szorosán vett Nyugathoz, és a jövedelmi felzárkózással együtt az intézményrendszerüket tekintve is felzárkóztak-e?*

Az első definíciós nehézség a Nyugat meghatározása. Megkerülve a fogalom mibenlétéről való történelmi (Szűcs, 1991; Huntington, 2008, pp. 255–266.) fejtegetéseket itt egyszerűen elfogadom Paldam (2007) meghatározását, aki a demokrácia meghatározó tényezőit vizsgálva egy „régii Nyugat” (old West) dummyváltozót használ, és 15 országot sorol ebbe a csoportba.<sup>4</sup>

A felzárkózással kapcsolatos kérdésre az 1. táblázat adatai adnak rövid választ. A jövedelembeli felzárkózás méréséhez a Penn World Table 7.1-es verziójából (Heston–Summers–Aten, 2012) származó egy főre eső folyó áron és Gary-Kahmis módszerrel vásárlóerőparitáson számolt jövedelemadatokat használom (cgdp). Ennek segítségével a Nyugathoz való felzárkózás azt jelenti, hogy a vizsgált ország egy főre eső jövedelme eléri a 15 országból álló országcsoport legalacsonyabb jövedelmével rendelkező ország jövedelemszintjét. A „küszöb-ország” szerepét 1950 és 2010 között négy ország – Ausztria (1950–1959), Belgium (1960–1963), az Egyesült Királyság (1964–1978, 1981) és Új-Zéland (1979–1980, 1982–2010) – tölti be. Az 1. táblázat azokat az országokat sorolja fel, amelyekben az egy főre eső jövedelem valamikor elérte ezt a küszöböt azokkal az évekkel együtt, amelyekben ez megtörtént.

Hasonló eljárást alkalmaztam annak a vizsgálatára, hogy ezen országok intézményrendszere – illetve az intézményrendszer által biztosított gazdasági, politikai és civil szabadság – eléri-e a nyugati szintet. A gazdasági szabadságra vonatkozó vizsgálat eredményét mutatja a táblázat harmadik oszlopa. A kanadai *Fraser Institute* gazdasági szabadság indexének (Gwartney–Lawson–Hall, 2011) segítségével azt vizsgáltam, hogy a jövedelmi szempontból a Nyugathoz felzárkózott országok elérték-e a nyugati gazdasági szabadság színvonalát.<sup>5</sup> A küszöbországok ebben az esetben Svédország (1975–1980), Franciaország (1985–1995, 2001, 2003–2007, 2009), Norvégia (2000, 2002) és Belgium (2008).<sup>6</sup> A politikai szabadságra és a polgári szabadságjogokra vonatkozó felzárkózást a Freedom House (2012a) két erre vonatkozó indexével mértem. A küszöbországról ebben az esetben nemigen beszélhetünk, mert majdnem minden évben majdnem minden ország a szűken vett Nyugaton belül a maximális értéket kapta.

<sup>4</sup> Ez a 15 ország: Ausztrália, Ausztria, Belgium, Dánia, Egyesült Királyság, Egyesült Államok, Franciaország, Hollandia, Kanada, Luxemburg, Németország, Norvégia, Svédország, Svájc és Új-Zéland.

<sup>5</sup> A gazdasági szabadság indexe 1 és 10 közötti skálán értékeli az országok intézményrendszerét s az eltérés akár néhány tizedes jegy is lehet, s a mérés sajátosságaiából adódóan nem teljesen egyértelmű, hogy mit tekintünk valódi eltérésnek. Az 1. táblázat adatainak megkonstruálásakor Paldam (2003, p. 464.) javaslatát követtem, amely szerint 0,5 indexpontnál kisebb eltérések nem tekinthetők valós eltérésnek. Azaz a „küszöb” ebben az esetben a küszöbország értékénél 0,5 indexponttal kisebb.

<sup>6</sup> A gazdasági szabadság indexe 2000 előtt 5 éves időközönként áll rendelkezésre, 2000 után évente.

**1. táblázat: A Nyugathoz való jövedelmi és intézményi felzárkózás**

Ország	Jövedelmi felzárkózás (ogdp) intervalluma (1950–2010)	EFW felzárkózás (1970–2009)	Politikai jogok (1972–2011)	Polgári szabadság-jogok (1972–2011)
<b>Bahama-szigetek</b>	1970–1973, 1978–2009	1975–1985, 1995–2009	1973–1982, 1992–2011	1973–1975, 1977–1986, 1992–2011
<b>Bahrein</b>	1970–1984, 1992,	1980–2009	nincs adat	nincs adat
<b>Barbados</b>	1960–2008	1975–1980	1972–2011	1972–2011
<b>Bermuda</b>	1970–2010	nincs adat	nincs adat	nincs adat
<b>Brunei</b>	1970–2010	nincs adat	nincs adat	nincs adat
<b>Egyesült Arab Emírségek</b>	1986–2010	1980–2009	egyik évben sem	egyik évben sem
<b>Finnország</b>	1950–1955, 1970–2010	1970–2009	1972–1976, 1987–2011	1972–1975, 1977–2011
<b>Hongkong</b>	1987–2010	1970–2009	egyik évben sem	1972, 1974–1975, 1977–1987, 1993–1996
<b>Írország</b>	1990–2010	1970–2009	1972–2011	1972–2011
<b>Izland</b>	1950–2010	1970, 1985–2009	1972–2011	1972–2011
<b>Izrael</b>	1991–1993, 1996–1998, 2000	2000–2006	1972–1976, 1993–2011	1977–1992
<b>Japán</b>	1970–2010	1970–2009	1972–1976, 1980–1992, 1995–2011	1972–2001
<b>Katar</b>	1986–2010	nincs adat	nincs adat	nincs adat
<b>Kuvait</b>	1991–2010	1985, 1995–2009	egyik évben sem	egyik évben sem
<b>Makaó</b>	1990–1998, 2003–2010	nincs adat	egyik évben sem	egyik évben sem
<b>Olaszország</b>	1969–2009	1970–2009	1972–1976, 1980–2011	1972–1992, 1994–2007, 2011
<b>Puerto Rico</b>	2000–2003	nincs adat	1972, 1974–1976, 1989–2011	1972, 1974–2001, 2005–2010
<b>Seychelles-szigetek</b>	1998–2001, 2010	nincs adat	1976	egyik évben sem
<b>Spanyolország</b>	1990–2009	1970–1985, 1995–2007	1983–2011	1978–1979, 1983–2011
<b>Szingapúr</b>	1988–2010	1970–2009	egyik évben sem	egyik évben sem
<b>Tajvan</b>	1997–2000, 2010	1970–2009	2000–2001, 2008, 2009–2011	1996–2008
<b>Trinidad és Tobago</b>	1974–1982, 2008	1995–2009	1972–1976, 1981–1999	1972–1975, 1977–2000
<b>Megjegyzés:</b>	Néhány esetben a lehetségesnél rövidebb időintervallum nem a felzárkózás, hanem az adatok hiányát jelzi. Az ezekre vonatkozó információk beszerezhetők a szerzőtől.			

Az adatok forrása: Summers–Heston–Aten (2012), Gwartney–Lawson–Hall (2011) és Freedom House (2012a)

Az 1. táblázatból kirajzolódó kép valamennyire megerősíti az 1. részben mondottakat: a gazdasági szabadságra vonatkozó következtetése teljesen egyértelmű, míg a másik két intézményi tényezőre vonatkozóan kevésbé tiszta a kép. Csak néhány olyan ország van, amelyről kijelenthető, hogy egy főre eső jövedelmét tekintve felzárkózott ugyan a Nyugathoz, de a politikai vagy civil jogok tekintetében nem. Ezeket szürkével jelöltem. Az, hogy a politikai és civil szabadságot nélkülöző gazdag országok között több olajország is szerepel, arra enged következtetni, hogy a gazdagság forrásától is függ, hogy egy ország képes-e felzárkózni a Nyugathoz a jövedelmet tekintve anélkül, hogy az állampolgárai a nyugatihoz hasonló polgári és politikai szabadságot élveznének.

Erre mutat rá a 2. táblázat, amely World Bank (2011) adatai alapján azt tartalmazza, hogy egy-egy a fenti táblázatban felsorolt ország vagyona hogyan oszlik meg négy forrás, a természeti tőke, a fizikai tőke (*produced capital*), a nettó külföldi eszközök és az immateriális tőke (*intangible capital*) között. Az országok az immateriális tőke arányának megfelelően vannak (csökkenő) sorrendbe állítva.

**2. táblázat: az egy főre eső vagyon megoszlása annak különböző forrásai között az 1. táblázat országaiban 2005-ben**

Ország	Az immateriális tőke aránya	A nettó külföldi eszközök aránya	A termelt tőke aránya	A természeti tőke aránya
Izland	88,5	-5,09	15,22	1,37
Seychelle-szigetek	86,07	-7,82	20,62	1,13
Izrael	85,17	-1,07	14,42	1,48
Olaszország	81,37	-0,91	18,03	1,51
Írország	81,12	-1,74	18,76	1,87
Spanyolország	80,98	-2,94	20,13	1,83
Finnország	80,68	-0,99	16,93	3,37
Makaó	72,7	0	27,3	0
Japán	72,69	2,17	24,76	0,38
Hongkong	60,96	17,53	21,51	0
Szingapúr	54,77	18,18	27,05	0
Trinidad és Tobago	43,7	-4,07	21,38	38,99
Egyesült Arab Emírségek	31,15	13,42	20,84	34,6
Bahrein	29,36	7,71	21,48	41,45
Kuvait	-2,26	19,15	17,81	65,31
Brunei	-62,95	52,37	31,79	78,79

*Forrás: World Bank (2011)*

A 3. táblázat további megerősítést ad ennek az állításnak néhány egyszerű regressziós eredményen keresztül. A regresszió függő változója a fent említett tanulmányból (*World Bank, 2011*) származó adatok arra vonatkozóan, hogy az egy főre eső vagyon milyen forrásból származik. Kontrollváltozóként a vásárlóerő-paritáson számolt reál GDP logaritmusát szerepeltetve is azt kapjuk, amit a 2. táblázat is sugallt: a civil szabadságjogok erőssége pozitív kapcsolatban áll a megfoghatatlan tőke arányával és negatív kapcsolatban a fizikai és természeti tőke arányával.

**3. táblázat: A polgári szabadságjogok kapcsolata az egy főre eső vagyon részeivel**

	Függő változó:		
	a természeti tőke aránya	a fizikai tőke aránya	az immateriális tőke aránya
<b>konstans</b>	0,860 (5,44)	-0,021 (-0,65)	0,479 (2,63)***
<b>polgári szabadságjogok</b>	-0,475 (-4,06)***	-0,108 (-3,80)***	0,693 (4,73)***
<b>ln(GDP/fő)</b>	-0,038 (-1,78)*	0,030 (6,55)***	-0,033 (-1,23)
<b>R<sup>2</sup></b>	0,252	0,153	0,192
<b>megfigyelések száma</b>	149	149	149
<b>Megjegyzés:</b>	A függő változók és az egy főre eső GDP 2005-ra vonatkoznak, a polgári szabadságjogok mércéje pedig az 1972 és 2005 közötti átlagok tükrözi. Az eredetileg 1 és 7 közötti értékeket 0 és 1 közé transzformáltam úgy, hogy a nagyobb érték nagyobb szabadságot jelent. Zárójelben a t-értékek láthatók, a sztenderd hibák heteroszkedaszticitás-robosztusak. * 10 százalékos szignifikanciaszinten szignifikáns *** 1 százalékos szignifikanciaszinten szignifikáns		

*Az adatok forrása: World Bank (2011), Summers, Heston & Aten (2012), illetve Freedom House (2012a)*

Az adatok alapján a felzárkózás és az egyéni szabadság kapcsolatára vonatkozóan az a stilizált tény rajzolódik ki, hogy a Nyugathoz polgári szabadságjogok és a politikai szabadság biztosítása nélkül csak ritkán zárkoznak fel az országok, s akkor is leginkább akkor, ha a ké-



pések arra, hogy a gazdagodásukat kézzelfogható – úgyis mondhatnánk, hogy az emberen kívül eső – tőkeelemekből biztosítsák. Az emberi kreativitásra építő növekedési stratégia ugyanakkor, úgy tűnik, megköveteli azt, hogy a szabadság minden dimenziója adott legyen. Vagyis a stilizált tényt úgy általánosíthatjuk hipotézissé, hogy a gazdasági szabadság a Nyugathoz való felzárkózás szükséges feltétele, míg a polgári és a – vele általában együtt járó – politikai szabadság csak akkor az, ha a gazdasági felzárkózás forrása nem elég „nyilvánvaló” ahhoz, hogy ne kelljen felfedezni. A tanulmány további részeiben ezt a hipotézist fejtem ki.

### Tulajdonjog és szabadságjog

A hipotézis kifejtéséhez szükség van egy olyan szabadságkonceptióra, amely lehetővé teszi, hogy a gazdasági és a politikai és polgári szabadságjogokat egységes keretben értelmezzük, s ezen az egységes kereten belül tudjuk értelmezni a különbségeiket. Ehhez a klasszikus liberális elveknek megfelelő szabadságkonceptióból indulok ki (*Hayek, 1960, pp. 11–21.*), amely szerint a szabadság a kényszer hiányát, vagyis a többi ember által, bizonyos cselekvések elé emelt korlátozások hiányát jelenti. Figyelembe véve, hogy ilyen korlátok abból is származhatnak, hogy a többiek a saját szabadságukat gyakorolják, a kényszer valamilyen foka mindig jelen van. A szabadság maximumát, így a kényszer minimuma jelenti.

Ez az értelmezés megfelel a tulajdonjogi iskola<sup>7</sup> (*Alchian–Demsetz, 1973*) álláspontjának, s lehetővé teszi, hogy a különböző „szabadságokat” közgazdasági szemüvegen keresztül vizsgáljuk. Az iménti szabadságkonceptiótól a tulajdonjogi iskoláig azon klasszikus liberális szellemben alkotó szerzőkön keresztül juthatunk el, akik az emberi jogokat tulajdonjogokként értelmezik (*Alchian 1977[1965], Buchanan 2000[1975], p. 14.*), amely értelmezés arra a meglátásra vezethető vissza, hogy az emberi cselekvést szisztematikusan vizsgálva nem választható el egymástól annak „gazdasági” és a „nem gazdasági” oldala. Miközben például F. A. Hayeket a gazdasági szabadság védelmezőjének szokás tekinteni, egyik alapművében arra jut, hogy „nagyon is kérdéses, hogy van-e olyan tevékenység, amelyet pusztán »gazdaságinak« lehetne nevezni, és hogy a van-e olyan korlátozása a szabadságnak, amely csak azokat az aspektusokat érinti, amelyeket »gazdaságinak« nevezünk” (*Hayek, 1960, p. 35.*).

Ez a megfogalmazás összhangban van a tulajdonjogi iskola megközelítésével amely a tulajdonjogokat jogosultságok olyan gyűjteményeként (*bundle of rights*) fogja fel, amely azt definiálja, hogy a tulajdonos mire használhat egy bizonyos eszközt (*Friedman 2000, p. 14., Cooter–Ulen, 2005, p. 88.*)<sup>8</sup>. Alchian és Demsetz (*1973, p. 17.*) tömör és pontos megfogalmazásában „(a)mit birtokolunk azok a cselekvésre vonatkozó, társadalmilag elismert jogok”. Ebből a szempontból tehát egyáltalán nem világos, hogy mi alapján lehet felosztani az egyén jogait a gazdasági szabadság területéhez tartozó és oda nem tartozó tulajdonjogokra. Gwartney és Lawson (*2003, p. 408.*) úgy fogalmaznak, hogy a gazdasági szabadság az emberi interakciónak a politikai és polgári szabadságtól különböző szféráját fedi le, de nem tisztázzák, hogy milyen kritérium alapján lehetne ezeket a szférákat elhatárolni egymástól. A jogok tulajdonosa szempontjából azonban nincs is ilyen kritérium, mert ehhez az emberi cselekvéseket kelle-ne gazdasági és nem gazdasági csoportba sorolni.

<sup>7</sup> A tulajdonjogi megközelítésen vagy tulajdonjogi iskolán (*pl. Alchian–Demsetz 1973; Szakadát, 1996*) azt a megközelítést értem, amely a tulajdonjogok a főszövegben és a főszövegben kifejtett értelmezésére alapozza a közgazdasági elemzést. Szintén a tulajdonjogi iskola megközelítését alkalmazza az emberi jogok elemzésében Veseth (*1982*).

<sup>8</sup> E definíció legautentikusabb forrása természetesen Ronald Coase (*2004[1960]*) tanulmánya, amelyben arra jutott, hogy „amivel a földbirtokos valójában rendelkezik az az arra való jog, hogy bizonyos jól körülhatárolt cselekedeteket hajtson végre” (*ibid., p. 213.*). Érdemes itt azt is megjegyezni, hogy Coase úttörő gondolatai a rádiófrekvenciák elosztásának problémája kapcsán merültek fel először, s az ezzel foglalkozó írása (*Coase, 1959*) az adott kérdést a szólásszabadság szempontjából is értékeli.

E probléma feloldásában segít Vanberg (2001) írása, amelyben továbbgondolja a fenti definíciót, rámutatva, hogy az összemosza a tulajdonjogok két dimenzióját, amelyeket ő a tulajdonjogok definiálásának és kijelölésének nevez. A tulajdonjogok *definiálása* olyan alkotmányos döntés, amellyel arra kérdésre kell válaszolnunk, hogy mit jelent az, hogy egy eszköz valakinek a tulajdonában van (Vanberg, 2001, p. 23.). A tulajdonjogok *kijelölésével* viszont arra, hogy milyen eszközök kinek a tulajdonában vannak. Fontos, hogy Vanberg (2001) mindezt a *laissez faire* és az alkotmányos liberalizmus közötti különbség tisztázása érdekében fejti ki. Szerinte ugyanis a *laissez faire* nézet képviselői nem tesznek különbséget e két kérdés között, de kimondatlanul általában a másodikra, a tulajdon kijelölésére, s szűkebben arra a kérdésre koncentrálnak, hogy a tulajdonjogok hogyan oszlanak meg a kormány és a magánszereplők között.

Ezt teszik a gazdasági szabadság koncepciójának kidolgozói is (Gwartney–Lawson, 2003, p. 406.), amikor a gazdasági szabadságnak megfelelő intézményrendszert és gazdaságpolitikát úgy írnak le, mint amely „biztosítja az önkéntes csere infrastruktúráját, illetve megvédi az egyéneket illetve a tulajdonukat azoktól, akik erőszakot, kényszert vagy csalást alkalmazva akarnak megszerezni olyan dolgokat, amelyek nem az övék” (Gwartney–Lawson, 2003, p. 406.). Világos, hogy ez a definíció nem a jogok definiálására, hanem azok kijelölésére vonatkozik, hiszen azzal, hogy valamiről tudjuk, hogy „nem az övé”, még nem mondtunk semmit arról, hogy mit jelent az, hogy az övé. A gazdasági szabadság csorbítása azt jelenti tehát, hogy az állam magához vagy az általa preferált csoporthoz allokalja az eszközökkel kapcsolatos jogokat illetve azok egy részét. Ez igaz a gazdasági szabadságindex minden területére: az állam jövedelmet csoportosíthat át magához vagy másokhoz nagyobb adókkal és kiadásokkal, nagyobb inflációval, nagyobb kisajátítási kockázattal, a nemzetközi kereskedelem korlátozásával, és a vállalatok működésének korlátozásával.<sup>9</sup>

Az emberi jogok definíciója általánosabb, amennyiben azok „arra vonatkozó politikai normák, hogy a kormányok illetve az intézmények hogyan kezeljék az embereket” (Stanford Encyclopedia of Philosophy, 2006, p. 2.). Az emberi jogok fő kérdése az államra vonatkozóan tehát az, hogy *hogyan* csinálja azt, amit csinál, míg a gazdasági szabadság arra vonatkozik, hogy *mit* csinál az állam. Ami az emberi jogoknak a növekedélméletben használt dimenzióit illeti, azok egy része jól beleillik a vanbergi struktúrába. Az empirikus irodalomban gyakran használják a Freedom House indexeit, amelyek közül a polgári szabadságjogok illeszkednek szabadság és a tulajdonjogok fenti koncepciójába. Ide tartoznak (Freedom House, 2012b) a kifejezés és a hit szabadsága, a gyülekezési és egyesülési jogok, a jogrend, és a személyes autonómia illetve egyéni jogok, mint az utazás, a lakóhely, a családméret megválasztásának szabadsága, vagy a párválasztás szabadsága. Nem illeszthetők bele ebbe keretbe azok, amelyek a politikai vezetők megválasztásának módját jellemzik (Hayek, 1960, pp. 13–15.), sem azok a „pozitív” szabadságot biztosító jogok (Hayek, 1976, pp. 101–107.), mint a szociális biztonság, vagy a méltányos fizetéshez való jog (Emberi Jogok..., 1948), amelyek „a társadalom” kötelessége teszik bizonyos javak nyújtását.

Azt, hogy a polgári szabadságjogok értelmezhetők a tulajdonjogok definíciójának itt kifejtett keretein belül már Alchian és Demsetz (1973, p. 18.) is világossá teszik, amikor a tulajdonjogok definícióját tisztázva megjegyzik, „bizonyos politikai doktrínák propagálásához való jog nagyobb mértékű az Egyesült Államokban, mint Oroszországban”. A vanbergi érvelésből kiderül, hogy ezt a kijelentést kétféleképpen lehet értelmezni. Egyrészt úgy, hogy korlátozott azon eszközök köre, amely felett a magánszereplők ezt a jogot gyakorolhatják, másrészt úgy, hogy egy eszközzel kapcsolatos jogok köre nem foglalja magában azokat a joga-

---

<sup>9</sup> A gazdasági szabadság indexe (*Economic Freedom of the World*; Gwartney–Lawson, 2011, p. 5.) öt területből (area) áll: az állam mérete, jogrend és tulajdonjogok, stabil pénz, a nemzetközi kereskedelem szabadsága, és a hitel-, a munkapiac illetve az üzleti élet szabályozása.

sultságokat, amelyek a politikai doktrínák propagálását jelentik. A polgári szabadságjogokat és ezen keresztül az emberi jogokat tehát mindkét vanbergi dimenzió mentén lehet csorbítani.

#### 4. táblázat: A tulajdonjogok két dimenziója és a vagyon kapcsolata

		A magántulajdonban lévő eszközök köre	
		szűk	széles
A magántulajdon jelentése	szűk	szegény autokráciák	gazdag országok nagyarányú megfogható vagyonnal
	széles	szegény demokráciák	gazdag országok nagyarányú immateriális vagyonnal

Az eddigiekből két tanulságot érdemes levonni. Az egyik az, hogy a gazdasági szabadság és a polgári szabadságjogok közötti fontos különbség az, hogy a gazdasági szabadság a tulajdonjogok kijelölésére koncentrál, de kevés figyelmet fordít a jogok definiálására. Ezzel szemben a polgári szabadságjogok elvileg mindkét dimenziót figyelembe veszik, de a gyakorlatban használt mérőszámuk a tulajdonjogok definíciójára koncentrál, amit az támaszt alá, hogy nagyon alacsony gazdasági szabadsággal rendelkező országok körében is találunk olyanokat, amelyekben magas szintű polgári szabadságjogokat mérnek (ilyenek voltak a poszt-kommunista átalakulás elején járó kelet-közép-európai országok a 90-es évek elején vagy néhány dél-amerikai ország).

A gazdasági és a polgári szabadságot tehát egy közös keretben értelmeztem, amit a 4. táblázatban foglalom össze. A nagy gazdasági szabadság alacsony szintű polgári szabadságjogokkal párosulva azt jelenti, hogy a magánszereplők az eszközök nagy részét birtokolhatják. A jogosultságok azonban szűkebben vannak definiálva, mint azokban az országokban, ahol a polgári szabadságjogok szintje is magas, azaz a tulajdonukban lévő az eszközökkel a magánszereplők számára végrehajtható, társadalmilag elismert cselekvések halmaza szűkebb.

#### Az emberi jogok melletti elköteleződés mint alkotmányos döntés

Az előző részben mondottak egyik tanulsága az, hogy gazdasági és polgári szabadság mértéke a tulajdonjogok definiálására és kijelölésére vonatkozó, alkotmányos szinten meghozott társadalmi döntés kérdése. E döntés azt tisztázza, hogy az állam milyen eszközök tulajdonjogát hagyja meg a magánszereplőknél, és mit tehetnek meg a magánszereplők. A gazdasági és polgári szabadság közötti különbség az, hogy a gazdasági szabadság foka az első, a polgári szabadságé pedig (inkább) a második kérdésre felel.

Állításom az, hogy ha a kormány kikényszeríti, a polgári szabadságjogokat, azzal azt jelzi, hogy nem úgy viselkedik, mint a szabadságot csak instrumentálisan értékelő stacionárius bandita (Olson, 1993). Ehelyett inkább a közösség alkotmányos preferenciáinak megfelelően cselekszik, és e preferenciák nagy súlyt adnak a szabadságnak, mint önmagában vett értéknek. Az ilyen preferenciáknak köszönhetően képes a kormány hitelesen elköteleződni az innovátorok tulajdonjogának biztosítása mellett.

Ha szabadságjogok biztosítása a gazdasági növekedéshez is hozzájárul, akkor ezek biztosítása még akár egy stacionárius banditának (Olson, 1993) is érdekében állhatna. Három ok miatt nem teszi mégsem. Az egyik az, hogy a szabadságjogok széles köre olyan „politikai turbulenciát” okozhat, amely az autokrata helyzetét veszélyezteti (Acemoglu–Robinson, 2006). A második ok a szabadság intézményei által elindított folyamatok előrejelezhetetlensége: polgári szabadságjogok által kiváltott adóbevétel-növekedés abból származhat, hogy a nagyobb egyéni szabadság megnöveli a kreatív emberek kísérletező kedvét s ezáltal innovációkhoz, ezen keresztül pedig nagyobb jövedelemhez vezethet el. Ez a kapcsolat azonban meglehetősen bizonytalan. Harmadszor, a polgári szabadságjogok biztosítása olyan hasznosságnövekedést jelent az egyének számára, amelyet a kormány nem tud kisajátítani. Ezzel szemben a

gazdasági szabadság olyan tevékenységek üzésének a szabadságát jelenti, amelyeket könnyű adóztatni, mert a felek közötti pénzbeli jövedelemáramlásként jelennek meg.<sup>10</sup>

Éppen ezért, ha egy autokrata, vagy egy stationer banditaként modellezhető kormány<sup>11</sup> polgárjogokat biztosít, az a kormány preferenciáit fedi fel: vagy az autokrata egyéni diszkont-rátája alacsony (Farber, 2002), vagy kevésbé kockázatkerülő, vagy önmagában vett értéknek tekinti az említett jogok szavatolását, azaz hasznossági függvényében nem a jövedelem az egyetlen argumentum, hanem maguk a jogok is azok.

Ezek az érvek azonban nem tesznek különbséget az alkotmányos és az annál „alacsonyabb” döntési szint között, és az sem egészen világos, hogy mit értünk a kormány hasznossági függvényén. Világosabbá tehetjük a kormányzat preferenciájára vonatkozó érvelést, ha az előző részben kifejtetteknek megfelelően a szabadságjogok kijelölését és definiálását alkotmányos döntésként értelmezzük, vagyis a Buchanan és Tullock (1999(1962)) által kifejlesztett, alkotmányos döntésre vonatkozó elemzési keretet kell alkalmaznunk. Ekkor a kormányzat preferenciája alkotmányos preferenciát jelent. Itt azonban nem normatív, hanem pozitív módon kell tekintenünk a Buchanan–Tullock-féle értelmezési keretre; arra vonatkozó magyarázatként, hogy a közösség alkotmányos preferenciájának miért kell „összhangban lennie” a formális szabályokkal. A jogi és a fejlődésgazdaságtani irodalomban is számosan rámutattak arra, hogy a formális és az informális szabályok szoros kölcsönhatásban állnak egymással<sup>12</sup>, a polgári szabadságjogokat kikényszerítése tehát azok alkotmányos preferenciáit tükrözik, akik ez erre hivatott formális intézményeket megalkotják, működtetik, használják, vagy az általunk közvetített viselkedési módot elfogadják<sup>13</sup> (Lachmann, 1971, p. 62.).

A Buchanan–Tullock-féle elemzési keretet használva rámutathatunk arra, hogy a formális és az informális intézmények összhangja a mi esetünkben azt jelenti, hogy az adott tevékenység tiltására vagy engedélyezésére vonatkozó formális szabályoknak tükröznie kell az adott közösség kétfajta költségre vonatkozó értékelését. A betiltás költsége ugyanis két részből tevődik össze: a betiltó döntés meghozásának döntési költségéből (a többség létrehozásának költségéből) és a betiltás társadalmi költségéből (vagyis abból, hogy a döntés azokra is vonatkozik, akik nem értettek vele egyet).

A nagyobb szabadság tehát költségekkel jár az alkotmányos szabályok meghozóinak szemszögéből. Ha az állampolgárok szerint viszonylag nagy azon tevékenységek köre, amelyek a privát döntések szférájába utalva csak kis külső költséggel járnak, akkor a magántulajdon széles jelentése mellett döntenek, azaz biztosítják a polgári szabadságjogokat. Másképp fogalmazva, ebben az esetben az állampolgárok alkotmányos preferenciája szerint a szabadság rezervációs ára nagy.

Az innovátorok tulajdonjoga melletti elköteleződés és az emberi jogok iránti elköteleződés az eddig mondottak alapján párhuzamba állíthatók egymással. A párhuzam alapja az, hogy az innovátorok jogainak tiszteletben tartása és az emberi jogok biztosítása hasonló viselkedést követel meg az államtól, mégpedig – Hayek (1995[1978], p. 311.) már idézett sza-

<sup>10</sup> Cooter (2000, p. 241.) ezzel összhangban a tulajdonjogokat azon az alapon különböztetni meg a többi szabadságjogtól, hogy míg az első az élet materiális aspektusaira vonatkozik, addig a többi a nem-materiális aspektusra. A 3. részben mondottak fényében talán helyesebb lenne a piaci és a nem piaci döntések szabadságáról beszélni.

<sup>11</sup> McGuire és Olson (1996) megmutatják, hogy a többségi demokrácia is modellezhető ily módon.

<sup>12</sup> Ez két dolgot jelent. Egyrészt, mivel az intézmények vagy alulról felfelé építkezve alakulnak ki (Easterly 2008), vagy pedig „ragadósak” (Boettke–Coyne–Leeson, 2008), vagyis felülről nem lehet megváltoztatni őket, csak akkor ha a helyi gyakorlatból származó tudást is hasznosítják megtervezésükben. Másrészt, a formális szabályoknak expresszív szerepük is van: informálják a hiányosan informált szereplőket az adott közösségben elfogadott normákról (McAdams, 2000; Plides, 1998; Licht, 2008). Végül is tehát a formális és az informális szabályok oda-vissza kapcsolatban állnak egymással.

<sup>13</sup> Lachmann (1971, p. 62.) az intézményekkel kapcsolatba kerülő emberek e négy csoportját azonosítja Max Weber munkája alapján.



vaival – „az egyén társadalmi nyomással szembeni védelmét”, ráadásul úgy, hogy e védelem biztosításából az államnak kevés közvetlen jövedelme származik.

Az innovátorok jogainak védelme ugyanis szintén egy olyan kisebbség jogainak védelmét jelenti, amelynek tevékenysége negatív externáliát jelent egy másik (jellemzően erősebb) csoport számára, és amely ezért jelentős erőt fejt ki az innovátorok jogainak csorbítása – például piacra lépésük akadályozása – érdekében. Schumpeter (1980(1912)) óta nagy hangsúlyt kap a gazdasági fejlődés magyarázatában az a tény, hogy az innováció egyben kreatív rombolás is (Aghion–Howitt, 1998), a piaci szereplők egy részének vesztesége származik belőle. A potenciális veszteségek ezért képesek lehetnek lobbitevékenységet kifejtve a piaci szabályozáson keresztül a gazdasági növekedés lassítására is (Parente–Prescott, 2000). Az innovátorok jogainak védelme tehát azt jelenti, hogy egy olyan csoport szabadságát kell biztosítani, amelynek gazdasági és politikai hatalma nincs, ugyanakkor a gazdasági és politikai hatalommal rendelkezők szemében tevékenységük káros.

### **Következtetés**

Ha a gazdasági fejlődés útjában egyetlen igazán szűkös erőforrás áll, az emberi alkotóképesség (Simon, 1998), akkor az alkotóképesség kibontakoztatásához szükséges szabadság kell, hogy legyen a gazdasági fejlődés legfontosabb feltétele. Ennek ellenére a szabadság „politikai” és „civil jogi” aspektusa – legalábbis az empirikus eredmények alapján úgy tűnik – kevésbé fontos a gazdasági fejlődésben, mint a „gazdasági”.

A tanulmányban kifejtett hipotézis szerint az ellentmondás feloldását nem abban a megközelítésben kell keresni, hogy a szabadságjogokat biztosító formális intézmények az államot korlátozva kisebb kisajátítási kockázatot jelentenek. Önmagában ez, a bevett nézetet tagadó állítás nem új, hiszen már Hume (1992(1777), p. 98.) is úgy érvelt, hogy a „kereskedelem ... nem azért hanyatlik le könnyen az abszolút államokban, mert ott kisebb a biztonság, hanem azért, mert kevésbé becsülik” (kiemelés az eredetiben). Tanulmányom állítása az, hogy az polgári szabadságjogok biztosítása a kormány preferenciáit fedi fel. Ha a gazdasági növekedés forrása a hayeki értelemben vett kísérletező jellegű felfedezés, akkor ezeknek a preferenciáknak is van jelentősége, mert azt mutatják, hogy a kormány az egyének szabadságát akkor is hajlandó garantálni, ha annak a költségei vannak, a hasznai pedig – legalábbis a kormány számára – kicsik vagy bizonytalanok. Az emberi jogokat kikényszeríteni képes kormány tehát a tulajdonjogokat célnak s nem eszköznek képes tekinteni, ami az innovációra építő gazdasági növekedés feltétele.

A tanulmányban kifejtettek szerint tehát a polgári szabadságjogok nem közvetlenül járulnak hozzá a gazdasági növekedéshez, hanem azáltal, hogy a szabadság – és ezzel együtt a gazdasági szabadság – melletti olyan elköteleződést jeleznek, amely nem „rendül meg” akkor sem, ha a következményei kiszámíthatatlanok. Ezek szerint az, hogy a gazdasági növekedés és a polgári szabadságjogok közötti korreláció gyengébb, mint a gazdasági szabadság és a gazdasági növekedés közötti annak köszönhető, hogy ez a fajta elköteleződés csak akkor válik fontossá, amikor a gazdasági fejlődés forrása a hayeki felfedező folyamat.

## Hivatkozások

- Acemoglu, D. (2009): *Introduction to Modern Economic Growth*. Princeton University Press, Princeton.
- Acemoglu, D. – Cantoni, D. – Johnson, S. – Robinson, J. A. (2010): The Consequences of Radical Reform: The French Revolution. Working Paper. Massachusetts Institute of Technology.  
<http://econ-www.mit.edu/files/5644>
- Acemoglu, D. – Johnson, S. – Robinson, J. (2005): Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. In: Aghion, Ph. – Durlauf, S. N. (eds.): *Handbook of Economic Growth, 1A*. Elsevier, Amsterdam, pp. 385–472.
- Acemoglu, D. – Johnson, S. (2005): Unbundling Institutions. *Journal of Political Economy*, 113 (5), pp. 949–995.
- Acemoglu, D. – Robinson, J. A. (2006): Economic Backwardness in Political Perspective. *American Political Science Review*, 100 (1), pp. 115–131.
- Aghion, Ph. – Howitt, P. (1998): *Endogenous Growth Theory*. The MIT Press, MA, Cambridge.
- Alchian, A. A. – Demsetz, H. (1973): The Property Right Paradigm. *Journal of Economic History*, 33 (1), pp. 16–27.
- Alchian, A. A. (1977[1965]): Some Economics of Property Rights. In: Alchian, A. (1977): *Economic Forces at Work*. Collected Works by Armen A. Alchian. Liberty Press, Indianapolis, pp. 127–149.
- Boettke, P. J. – Coyne C. J. – Leeson, P. T. (2008): Institutional Stickiness and the New Development Economics. *American Journal of Economics and Sociology*, 67(2), pp. 331–358.
- Buchanan, J. – Tullock, G. (1999(1962)): *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Liberty Fund, Indianapolis.
- Buchanan, J. M. (2000[1975]): *The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*. (The Collected Works of James Buchanan, Volume 7). Library of Economics and Liberty. Liberty Fund, Indianapolis.
- Coase, R. H. (1959): The Federal Communications Commission. *Journal of Law and Economics*, 2 (Oct.), pp. 1–40.
- Coase, R. H. (2004[1960]): A társadalmi költség problémája. In: Coase, R. H. (2004[1960]): *A vállalat, a piac és a jog*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, pp. 139–214.
- Cooter, R. D. (2000): *The Strategic Constitution*. The Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Cooter, R. D. – Ulen, Th. (2005): *Jog és közgazdaságtan*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- Czeglédi, P. – Kapás, J. (2009): *Economic Freedom and Development*. An Austrian Economics Perspective. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Easterly, W. (2008): Institutions: Top Down or Bottom Up? *American Economic Review* (Papers and Proceedings), 98 (2), pp. 95–99.
- Emberi Jogok... (1948): *Az Emberi Jogok Egyetemes Nyilatkozata*. United Nations Department of Public Information, NY,  
<http://www.ohchr.org/EN/UDHR/Pages/Language.aspx?LangID=hng>, letöltve: 2010. október 3.
- Farber, D. A. (2002): Rights as Signals. *Journal of Legal Studies*, 31(1), pp. 83–98.
- Freedom House (2012a): Freedom in the World 2012. Comparative and Historical Data,  
<http://www.freedomhouse.org/report-types/freedom-world>, letöltve: 2012. augusztus 28.
- Freedom House (2012b): *Freedom in the World*. Political Rights and Civil Liberties Checklist Questions and Guidelines. Freedom House, Washington D. C.,  
<http://www.freedomhouse.org/report/freedom-world-2012/checklist-questions>, letöltve: 2012. augusztus 28.
- Friedman, D. D. (2000): *Law's Order. What Economics Has To Do with Law and Why It Matters?* Princeton University Press, Princeton.
- Glaeser, E. L. – La Porta, R. – Lopez-De-Silanes, F. – Shleifer, A. (2004): Do Institutions Cause Growth? *Journal of Economic Growth*, 9 (3), pp. 271–303.
- Gundlach, E. – Paldam, M. (2009): A Farewell to Critical Junctures: Sorting Out Long-run Causality of Income and Democracy. *European Journal of Political Economy*, 25 (3), pp. 340–354.
- Gwartney, J. – Lawson, R. (2003): The Concept and Measurement of Economic Freedom. *European Journal of Political Economy*, 19 (3), pp. 405–430.

- Gwartney, J. – Lawson, R. – Hall, J. (2011): 2011 Economic Freedom Dataset, published in *Economic Freedom of the World: 2011 Annual Report*. The Fraser Institute, Vancouver, [http://www.freetheworld.com/datasets\\_efw.html](http://www.freetheworld.com/datasets_efw.html), letöltve: 2012. augusztus 28.
- Hayek, F. A. (1995[1945]): A tudás társadalmi hasznosítása. In: Hayek, F. A. (1995): *Piac és szabadság*. Válogatott tanulmányok. KJK, Budapest, pp. 241–252.
- Hayek, F. A. (1960): *The Constitution of Liberty*. University of Chicago Press, Chicago.
- Hayek, F. A. (1976). *Law, Legislation and Liberty*. Volume 2: The Mirage of Social Justice. Routledge, London.
- Hayek, F. A. (1995[1978]): A verseny, mint felfedező folyamat. In: Hayek, F. A. (1995): *Piac és szabadság*. Válogatott tanulmányok. KJK, Budapest, pp. 302–311.
- Heston, A. – Summers, R. – Aten, B. (2012): *Penn World Table Version 7.1*. Centre for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania.
- Hume, D. (1992[1777]): A polgári szabadságról. In: Hume, D. (1992): *David Hume összes esszéi I*. Atlantisz Könyvkiadó, Budapest, pp. 93–101.
- Huntington, S. P. (2008): *A civilizációk összecsapása és a világtrend átalakulása*. Európa Könyvkiadó, Budapest.
- Lachmann, L. M. (1971): On Institutions. In: Lachmann, L. M. (1971): *The Legacy of Max Weber. Three Essays by L. M. Lachmann*. The Glendessary Press, Berkeley, California, pp. 49–91.
- Licht, A. N. (2008): Social Norms and the Law: Why Peoples Obey the Law. *Review of Law and Economics*, 4 (3), pp. 715–750.
- McAdams, R. H. (2000): The Attitudinal Theory of Expressive Law. *Oregon Law Review*, 79 (2), pp. 339–390.
- McGuire, M. C. – Olson, M. (1996): The Economics of Autocracy and the Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force. *Journal of Economic Literature*, 34 (1), pp. 72–96.
- North, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Olson, M. (1993): Dictatorship, Democracy, and Development. *American Political Science Review*, 87 (3), pp. 567–576.
- Paldam, M. (2003): Economic Freedom and the Success of the Asian Tigers: an Essay on Controversy. *European Journal of Political Economy*, 19 (3), pp. 453–477.
- Paldam, M. – Gundlach, E. (2008): Two Views on Institutions and Development: The Grand Transition vs. the Primacy of Institutions. *Kyklos*, 61 (1), pp. 65–100.
- Paldam, M. (2007): The Big Pattern of Democracy. In: Marciano, A. – Josselin, J. M. (eds.): *Democracy, Freedom and Coercion: A Law and Economics Approach*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Parente, S. L. – Prescott, E. C. (2000): Barriers to Riches. The MIT Press, Cambridge.
- Plides, R. H. (1998): Why Rights Are Not Trumps: Social Meanings, Expressive Harms, and Constitutionalism. *Journal of Legal Studies*, 27 (2), pp. 725–763.
- Schumpeter, J. A. (1980[1912]): *A gazdasági fejlődés elmélete*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Simon, J. L. (1998): *The Ultimate Resource 2*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Solow, R. M. (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70 (1), pp. 75–114.
- Stanford Encyclopedia of Philosophy (2006): *Human Rights*, <http://plato.stanford.edu/entries/rights-human/>, letöltve: 2010. október 30.
- Szakadát L. (1996): Új idők – szelecskék. Az új intézményi közgazdaságtan magyarországi elterjedése. *Közgazdasági Szemle*, 43 (5), pp. 431–442.
- Szűcs J. (1991): Vázlat Európa három régiójáról. In: Réz Pál (szerk.): *Bibó emlékkönyv*. Századvég Kiadó, Budapest, pp. 161–219.
- Vanberg, V. (2001): Markets and Regulation. The Contrast Between Free-market Liberalism and Constitutional Liberalism. In: Vanberg, V. (2001): *The Constitution of Markets*. Routledge, London, pp. 17–36.
- Veseth, M. (1982): The Economics of Property Rights and Human Rights. *American Journal of Economics and Sociology*, 41 (2), pp. 169–181.
- World Bank (2011): *The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium*. The World Bank Washington D. C.







# E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

**Főszerkesztő | Editor-in-Chief**

JUHÁSZ Lajos

**Kiadja | Publisher**

Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó |  
University of West Hungary Press

**A szerkesztőség címe | Address**

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

**A kiadó címe | Address**

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

**Szerkesztőbizottság | Editorial Board**

CZEGLÉDY Tamás

JANKÓ Ferenc

KOLOSZÁR László

SZÓKA Károly

**Technikai szerkesztő | Technical Editor**

TAKÁCS Eszter

**A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant**

TARRÓ Adrienn

**ISSN 2063-644X**



## Tartalomjegyzék | Table of Contents

**CZEGLÉDI Pál**

**Szabadságjogok és gazdasági szabadság – a gazdasági növekedés két különböző tényezője?**

*Freedom Rights and Economic Freedom – Two Different Factors of the Economic Development?.....* 2

**TARRÓ Adrienn**

**A transznacionális vállalatok világgazdasági jelentősége: a megítélés és a szabályozás lehetőségei**

*The Interest of the Transnational Corporations to the Global Economic Trends: Facilities of the Judgement and Regulation .....* 14

**BORDÁS Eszter**

**Miért voltak képtelenek a hitelminősítő intézetek a 2008-as pénzügyi válság előrejelzésére?**

*Why were Credit Rating Agencies Unable to Predict the Global Financial Crisis in 2008? .....* 28

**ECKER Dóra Natália**

**Die Wirtschaftskrise 2007–2009 und deren Einfluss auf das Gold**

*A 2007–2009-es gazdasági válság aranyra gyakorolt hatása  
The Global Financial Crisis 2007–2009 and its Effect on Gold.....* 48

**TÓTH Ákos**

**A fiskális- és kulturális föderalizmus szerepe Németország kultúrafinanszírozásában**

*The Role of Fiscal and Cultural Federalism in the Economic Performance of the Cultural Sector in Germany.....* 58

**GELENCSÉR Péter – BOKORNÉ KITANICS Tünde – NYÁRINÉ BUDVIG Anita – HARSÁNYI Csongor**  
**Public and Corporate Attitudes towards Taxation: a Case Study from Hungary**

*Lakossági és vállalati adózási attitűdök: egy kérdőíves felmérés eredményei.....* 75

**BENEDEK Andrea**

**A hárompilléres fenntarthatósági modell környezeti és társadalmi aspektusának vizsgálata a vállalati gyakorlatban**

*Studying the Environmental and Social Aspects of the Three-pillar Sustainability Model in the Corporate Practice.....* 90

**KERESZTES Gábor**

**The Hungarian Innovational Potential and the R&D Sector**

*A magyar innovációs potenciál és a K+F szektor.....* 106

**KUNDI Viktória**

**Fesztiválok társadalmi és kulturális hatásainak mérése: módszertani áttekintés**

*Measuring the Social and Cultural Effects of Festivals: Methodical Overview.....* 115

**RESPERGER Richárd**

**A gyermekvédelmi szakellátás Magyarországon: a családközeli elhelyezés helyzete**

*Child-protecting Services in Hungary: the Situation of Family-near Hosting.....* 130

## **A transznacionális vállalatok világgazdasági jelentősége: a megítélés és a szabályozás lehetőségei<sup>2</sup>**

A transznacionális vállalatok jelentősége és szerepe napjaink világgazdasági folyamataiban megkérdőjelezhetetlen. A világgazdaság termelésének egyre nagyobb hányadát tulajdoníthatjuk nekik, hiszen a transznacionális vállalatok száma, és az általuk megvalósult külföldi működőtőke befektetések volumene is egyre nagyobb. Az viszont már sokkal inkább vitatott nemcsak a köznyelvben, hanem szakmai körökben is, hogy mennyiben pozitív és mennyiben negatív ezeknek a transznacionális vállalatoknak a jelenléte és működésüknek a hatása a befogadó országok számára. Kialakulásukkal számos olyan jelenséget idéztek elő, melyek új helyzetet teremtettek, és melyekre a mai napig nem sikerült globális választ és megoldást találni, főleg a szabályozás, globális egyenlőtlenségek, globális felelősségvállalás tekintetében.

Jelen tanulmányban röviden bemutatom a transznacionális vállalatok világgazdaságban betöltött szerepét, majd azt elemzem, hogy mik ezeknek a vállalatoknak az általánosan megfogalmazott előnyei és hátrányai, kik a globális folyamatok igazi nyertesei és vesztesei, majd javaslatot teszek arra vonatkozóan, hogy hogyan lehetne a jelenlegi problémákat orvosolni.

*Kulcsszavak: transznacionális vállalatok, külföldi működőtőke befektetés, világgazdasági folyamatok*  
*JEL kód: F01, F13*

## **The Interest of the Transnational Corporations to the Global Economic Trends: Facilities of the Judgement and Regulation**

The significance and the role of the transnational corporations are in the global economic trends of our days undisputedly important. An increasing proportion of the global economic production is attributable to them. This is not surprising, since the number of transnational corporations and the volume of foreign direct investments, realised by them, are more and more important. It is much more disputed – not only in the everyday language, but also in professional circles -, wherein is the effect of their presence and operation negative or positive. They developed a number of effects, which have created a new situation, and for their treating are not yet any global responses and solutions, especially in regulation, global inequality, and global responsibility.

In this study I try to define and introduce the role of the transnational corporations in the global economy, then I analyze the generally formulated advantages and disadvantages of these corporations; who are the real winners and losers of the global trends; and I try to make a proposal for the treatment of actual problems.

*Keywords: transnational corporations, foreign direct investment, global economic processes*  
*JEL code: F01, F13*

---

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

<sup>2</sup> A tanulmány az Osztrák–Magyar Akció Alapítvány támogatásával készült.

## Bevezetés

A köznyelvben csak „multi”-ként emlegetett nemzetközi nagyvállalatok központi szerepet töltenek be a korunk gazdaságában, globalizációs folyamataiban. Sokan párhuzamot is vonnak a globalizációs folyamatok, valamint a transznacionális, illetve multinacionális vállalatok (TNC, *transnational corporations*, MNC, *multinational corporations*) megjelenése között, és ok-okozati összefüggést látnak bennük (*Magas–Kutasi, 2007; Simai, 2008; Szentes, 2011*). Bár a TNC-k és MNC-k között van fogalombeli különbség – melyre a későbbiekben kitérek –, jelen tanulmányban szinonimaként használom őket.

A TNC-k a 20. század második felétől váltak folyamatosan a nemzetközi gazdasági folyamatok meghatározó szereplőivé, és jelentőségük napjainkban is vitathatatlan. A megítélésük viszont már a laikusok és szakértők, közgazdászok szemében is jóval színesebb képet fest. Meglátásom szerint a közvélemény ezekről a transznacionális vállalatokról meglehetősen megosztott: az egyik fél hangoztatja, hogy munkahelyet teremt, gazdasági növekedést idéz elő, míg a másik fél szerint kizsákmányol, és tönkreteszi a helyi vállalkozásokat.

Jelen tanulmány megírásával nem az a célom, hogy igazat adjak bárkinek is ebben a kérdésben, hanem az, hogy összefoglaljam a transznacionális vállalatok hatását a világgazdasági folyamatokra vonatkozóan, mérlegre téve a pozitív és a negatív hatásokat egyaránt.

A tanulmány négy részre bontható: az első részben összefoglalom a szakirodalomban fellelhető definíciókat a transznacionális vállalatok kapcsán, hiszen fontos tisztázni, hogy mit is tekintünk transznacionális vállalatnak, illetve mi a különbség transznacionális és multinacionális vállalat között? A fogalmi tisztázást követően, a második részben a transznacionális vállalatok létrejöttének elméleti hátterét mutatom be. Nevezetesen az *Uppsala modellt* és a *Born-global modellt*, majd bemutatom, hogy milyen módozatai vannak a TNC-k nemzetköziesedésének. Ezeket az elméleteket keresztül érthetjük meg a jelenlegi helyzetet, a TNC-k stratégiáját és a világgazdaságra gyakorolt hatását. A harmadik részben elemzem a világgazdaságban betöltött szerepüket, felhívva a figyelmet arra, hogy mekkora tőkével, és hatalommal rendelkeznek, valamint világviszonylatban is milyen nagymértékű termelés tudható nekik. Végezetül a negyedik részben összegzem azt, hogy ezeknek a nemzetközi vállalatoknak milyen hatása van akár az egyes országok gazdaságára, akár az egész világgazdaságra vonatkozóan, mik a gyakorlati tapasztalatok ezekkel a vállalatokkal kapcsolatban, mik a mellettük és az ellenük szóló érvek, mik a főbb problémák, amelyeket mindenképpen orvosolni kellene.

## A transznacionális vállalatok definíciója és jellemzői

A nemzetközi nagyvállalatoknak rendkívül sok megnevezése ismert a szakirodalomban: multinacionális vállalat, transznacionális vállalat, globális nagyvállalat stb. A tanulmányban módszeresen a transznacionális vállalat kifejezést használom majd, ugyanúgy, mint az UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*). Mint említettem, van különbség a multinacionális és transznacionális vállalatok között, bár én itt szinonimaként használom őket. A szakirodalomban akkor használjuk a transznacionális vállalat kifejezést, ha az adott vállalat tulajdonosai egy országból kerülnek ki, míg ezzel szemben a multinacionális vállalatok tulajdonosai jellemzően több országból származnak. *Korten (1996)* úgy fogalmaz, hogy a multinacionális vállalatok több nemzeti identitást vesznek fel relatív autonómiájukat megtartva, és helyi gyökereket eresztenek a fogadó ország gazdaságában, míg a transznacionális vállalatok a centralizáltabb működésükből eredően alapvetően arra koncentrálnak, hogy a fogadó országban rejlő előnyöket kihasználják. A különbséget elsősorban abban látja, hogy a transznacionális vállalatok kevésbé veszik figyelembe a nemzeti érdekeket a működésük során, kevésbé alkalmaznak hazai beszállítói kapcsolatokat. Tulajdonosaik jellemzően egy országból kerülnek ki, és a tulajdonosok száma kevés, általában 20 fő alatt van. A transznacionális vállalatok előnyét, ill. hátrányát nagyban befolyásolja, hogy milyen szándékkal fektetett be az



adott országban. Ha csupán az adókedvezmények (lásd: adóparadicsomokban bejegyzett cégek, offshore működés), vagy a lazább környezetvédelmi szabályozások miatt, akkor a működésük hatása várhatóan kevésbé pozitív. *Waldron (2008)* szavaival élve tehát a transznacionális és multinacionális vállalatok közötti különbség a vállalati stratégiák eltéréséből ered.

Manapság egyre több kis- és középvállalkozásnak vannak külföldi ügyletei, tranzakciói, amitől természetesen még nem lesznek transznacionálisak. De mikortól is multinacionális, ill. transznacionális egy vállalat? Az amerikai statisztikák értelmében egy amerikai vállalat akkor transznacionális, ha külföldön is ellenőrzik, illetve rendelkezik külföldi telephellyel, és egy külföldi vállalkozó a részvényeinek 10%-át, vagy ennél többet tulajdonában tart (*Krugman–Obstfeld, 2006*).

*Dunning (2008)* szerint a transznacionális vállalat olyan vállalat, ami külföldi működőtőke befektetéseket végez, és egynél több országban birtokolja, vagy valamilyen módon szabályozza a hozzáadott értéket a termelésben. Ezekre a nemzetközi nagyvállalatokra jellemző, hogy a székhelyük, az anyavállalat, és leányvállalataik más–más országban működnek. Az *OECD (2008)* fogalomtárában a multinacionális vállalat a következőképpen szerepel: telephelyeik jellemzően több országban vannak jelen, és úgy kapcsolódnak egymáshoz, hogy összehangolják a tevékenységeiket. A működésükkel képesek jelentős hatást gyakorolni más szervezetek működésére is. Tulajdonosi felépítésüket tekintve lehetnek magán, állami, vagy egyes tulajdonúak.

*Dicken (2004)* úgy fogalmaz a transznacionális vállalatokról, mint azon cégek, akiknek megvan az ereje ahhoz, hogy a különböző termelési műveleteket koordinálják és ellenőrizzék egyszerre több országban, még akkor is, ha az nem kizárólag a saját tulajdonukban van. Szerinte három alaptulajdonsággal jellemezhetők:

- képesek koordinálni és ellenőrizni a különböző termelési folyamatokat és tranzakciókat országokon belül és országok között egyaránt;
- megvan a képességük arra, hogy előnyt szerezzenek a termelési tényezők eloszlásának földrajzi elhelyezkedéséből (például természeti erőforrások, tőke, munkaerő), valamint a nemzetállamok gazdaságpolitikájából (például adók, vámok, egyéb támogatások);
- potenciális földrajzi rugalmasság: megvan a képességük az erőforrások oda–vissza cseréjére a nemzetközi vagy akár globális helyszínek között.

Minden transznacionális vállalat másképpen és más mértékben járul hozzá a gazdaság alakításához, mivel méretben, földrajzi kiterjedtségükben és működésükben is jelentősen eltérnek egymástól. *Steven Hymer* – mint a transznacionális vállalatok elméletének atyja – így ír ezekről a vállalatokról: a transznacionális vállalatok előfutárai az ültetvényes és bányászati termelő vállalatok voltak. Ezeket a dinoszauruszhoz hasonlította, sőt az amerikai szóhasználatban a tirannoszaurusz rex megnevezés is előfordul. Az ipari forradalom által a tőke tovább koncentráldott, mely megteremtette az alapjait a transznacionális vállalatok kialakulásának. A transznacionális vállalatok előfutárainak ereje abban rejlett, hogy jól tudták kihasználni a piaci lehetőségeket, kooperálni, valamint hatékonyá tették a munkamegosztást.

A nemzetközi nagyvállalatok minden egyes gazdasági szektorban jelentős szerepet töltenek be, főként a pénzügyi szektorban, K+F szektorban, a gyártás, kereskedelem, forgalmazás stb. területén. A világkereskedelem kétharmadát ezek a nagyvállalatok adják, valamint annak is nagyjából a fele anya- és leányvállalat között történik (*Rathgeber, 2006*). A transznacionális vállalatok abban térnek el más nagyvállalatoktól, hogy nagyon aktív kereskedelmet folytatnak az országok, a vállalatok és a fogyasztók között. Jelentős az export és/vagy import-aktivitásuk a javak és szolgáltatások terén, jelentős mennyiségű kereskedelmet bonyolítanak le. Ez önmagában véve azonban még mindig kevés ahhoz, hogy egy vállalatot transznacionálisnak nevezünk. Az igazán lényeges, kulcsfontosságú dolog a transznacionális vállalat köz-

vetlen termelése, közvetlen üzletkötése, közvetlen beruházása, és annak generálása a befogadó országban.

Összefoglalva, a transznacionális vállalatok olyan vállalatok, melyeknek közvetlen üzleti aktivitásuk van több országban, vagyis a vállalat központjából egyszerre több országban működő egységet koordinál, több egység termelését ellenőrzi (*Letto-Gillies, 2005*).

### **Vállalatok külpiacra lépésének módozatai**

A vállalatok nemzetközi piacra lépésének több módozata is lehetséges. Van, amelyik csak bizonyos rendszerességgel exportál, van, amelyik leányvállalatot alapít külföldön, de van, amelyik vegyes vállalatot hoz létre egy másik országban.

Egy vállalat nemzetközi piacra lépését *Letto-Gillies (2005)* az alábbi kategóriákban rendszerezte:

- külföldi működőtőke beruházás, vagy nemzetközi termelés,
- exportálás,
- franchise,
- licence,
- cégek közötti közös partnerség, szövetségek, közös vállalkozások létrehozása,
- alvállalkozói viszony kialakítása.

A nemzetközi piacra lépésnek különböző dimenziói vannak, melyeket három tényezővel szoktak meghatározni: időpont – a vállalat megalakulásától eltelt idő (1), időtartam (2), valamint a terjedelem, vagy kiterjedés, kiterjedtség (3) (*Moser, 2008*).

A nemzetközi szakirodalomban két ismertebb, és elterjedtebb nézet, ill. elmélet van, ami a vállalatok nemzetköziesedésével kapcsolatos. Ezek többé-kevésbé magyarázatot adnak a transznacionális vállalatok kialakulására vonatkozóan is. A két elmélet az Uppsala-modell, illetve az ún. „born-global” modell.

### ***Uppsala-modell***

A modell alapelve az, hogy a nemzetközi piacra lépéskor a kockázatokat a vállalkozó lépésről lépésre, fokozatosan csökkentse. A vállalatok a termelés során folyamatosan fejlődnek és különböző fázisokon mennek keresztül. Az egyes szakaszokon azt a módozatot választják a nemzetközi piacra lépéskor, ami a legkevesebb rizikóval jár együtt.

A modell négy fázist különböztet meg egymástól és emel ki a nemzetközi piacra lépés folyamatánál:

1. nem rendszeres export;
2. export független résztvevőn/megbízón keresztül (üzleti kapcsolatot készít elő a potenciális vásárló és az exportőr között);
3. forgalmazás külföldre;
4. saját termelési hely kialakítása.

A nemzetközi piacra lépés folyamatának időbeli lefutása jelentősen leredukálódott az utóbbi évtizedekben. Ezt nagyon jól érzékelteti az az elemzés, amely szerint a 70-es években alapított vállalatoknak átlagban több tíz évre volt szüksége ehhez. A 80-as években alapított vállalatoknak már csak pár évre volt szüksége, míg a 90-es években jellemzően a vállalatok már egy éven belül aktívak voltak a külföldi piacokon is (*Lehmann; Schlange, 2004*).

### ***Born-global modell***

Ennél a modellnél a nemzetközi nagyvállalatok nem mennek keresztül a nemzetköziesedés folyamatán, hanem már nemzetközi nagyvállalatként alapítják meg őket. Jellemzőjük, hogy magas fokú innovációs készséggel rendelkeznek, az alapítók nemzetközi orientáltak, illetve valamilyen piaci résznek a kiaknázását célozzák meg.

Egy jó példa arra, hogy milyen gyorsan válik nemzetközivé egy vállalat: az 1995-ben Kaliforniában alapított e-bay ma világszerte a legnagyobb online aukciós, árverési oldal az interneten. Az első nemzetközi piacra lépéskor Nagy-Britanniában és Kanadában jelent meg, majd nem sokkal később Ausztráliában, Németországban, Japánban, Franciaországban is. A nemzetközi piacon való gyors elterjedése miatt illette meg a „born global firm” jelző.

### ***Külföldi működőtőke***

Egy vállalat külföldi piacra lépésének hatásait vizsgálva főként a nemzetközi működőtőke beruházásokat (FDI – *foreign direct investment*) szokás alapul venni, melyek lehetnek zöld mezős, illetve barnamezős beruházások egyaránt. Az FDI beruházások jelentősége az utóbbi évtizedekben egyre nagyobb lett, ma már a világ összes GDP-jének egynegyedét teszik ki (WTO, 2008). A külföldi működőtőke befektetések abban térnek el más formáktól, hogy itt egyfajta tartós érdekeltség figyelhető meg a közvetlen befektető esetében, és nem elsősorban a rövid távú haszonszerzés a cél, mint például a portfólió beruházásoknál. A tartós érdekeltség egy hosszú távú kapcsolatot feltételez a közvetlen beruházó és a vállalat között, illetve jogot a vállalat menedzsmentjének befolyásolására (OECD, 1996).

Az OECD és a Nemzetközi Valutaalap is fogalmilag külön kezeli a külföldi működőtőke befektetéseket a portfólió-beruházásoktól, mivel az előbbi egy hosszabb távú befektetést jelent, ahol a beruházónak közvetlen befolyása van a vállalatvezetésre is, míg az utóbbi jellemzően rövidebb távú. A tanulmányban éppen ezért a külföldi működőtőke áramlásokon keresztül vizsgálom a hatásokat, és figyelmen kívül hagyok minden más rövidtávú, akár spekulációs célú beruházási formát.

Krugman és Obstfeld (2006) a külföldi működőtőke befektetések alatt azt a tőkeáramlást értik, aminél egy vállalat egy országban, amiben nem illetékes, egy telephelyet alapít, vagy bővít. A karakterisztikus ismertetőjele abból áll a beruházásnak, hogy az erőforrástranszferek az ellenőrzés átvételével összeköttetésben vannak. A telephelynek nem csak pénzügyi kötelezettsége van az anyavállalat felé, hanem alkotóeleme is a szervezeti struktúrájának.

### **A transznacionális vállalatok világgazdaságban betöltött szerepe**

A transznacionális vállalatoknak a világgazdaságban betöltött szerepét – ahogy az előző részben írtam – a szakirodalom leginkább a külföldi működőtőke áramlásokon keresztül vizsgálja. A külföldi működőtőke-befektetések évtizedek óta kulcsfontosságú szerepet töltenek be a világ fejlődésében és a világgazdaság növekedésében, így a TNC-k, valamint a gazdasági növekedés közötti összefüggéseket sokan vizsgálták már. Összességében kijelenthető, hogy nincs egyértelmű összefüggés az empirikus tapasztalatok alapján. Adott helyzetben a két adatsor közötti korreláció lehet éppúgy negatív is, mint pozitív (Herdegen, 2006).

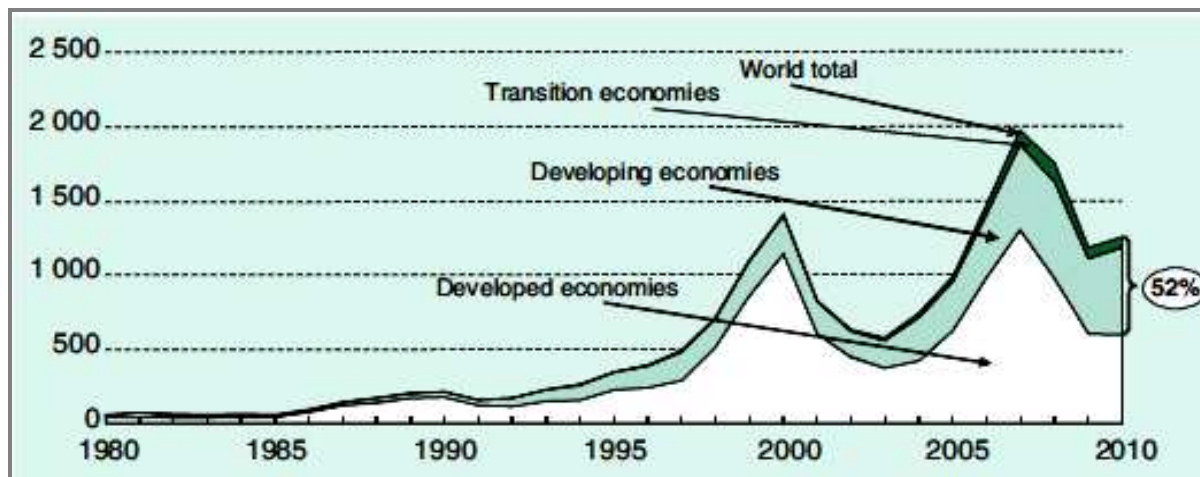
Az UNCTAD által készített *World Investment Report (2011)* jelentésében olvasható, hogy a világon összesen nagyjából 63 000 transznacionális vállalat van, amelyek a világ termelésének 25%-át adják, a világ exportjának kétharmadát bonyolítják, valamint hozzávetőlegesen 86 millió főt foglalkoztatnak.

Az 500 legjelentősebb transznacionális vállalat jellemzően a Triád (Észak–Amerika, Európai Unió, Ázsia – Kína, Japán) országai közül kerül ki. Ezt támasztja alá Alan Rugman és Alain Verbeke (2004) kutatása is, akik viszont megjegyzik, hogy-e vállalatok többsége alapvetően saját régiójára fókuszál, és ezért nem nevezhetőek „globálisaknak”. Az ő értelmezésükben a globális, ill. transznacionális vállalat jellemzően a világ szinte minden régiójára kiterjed (ilyen például a Coca-Cola).

Az UNCTAD jelentését vizsgálva az 1. ábrán látható, hogy 1980-tól 2010-ig hogyan alakult a külföldi működőtőke befektetések alakulása a világban. A válság kezdete óta a 2010-es évben újra növekedésnek indult a nemzetközi termelés, a külföldi értékesítés, a foglalkoz-

tatás és a transznacionális vállalatok eszközállománya is. Mindezek ellenére a külföldi működőtőke befektetések mértéke csak mérsékelten nőtt ebben az évben, és még mindig 15%-kal elmarad a válság előtti értékektől. A válság előtti értéket csak a globális ipari termelés és kereskedelem érte el.

**1. ábra: A világ összes FDI beáramlása ország–csoportonként 1980–2010 (milliárd USD)**



Forrás: UNCTAD: World Investment Report, 2011

Az 1. ábra azt sugallhatja, hogy a fejlődő országok is egyre jelentősebb szerepet játszanak a világgazdaságban, és egyre több külföldi működőtőke áramlik feléjük, ami valóban igaz, viszont az a probléma, hogy ennek a külföldi működőtőkének a fejlődő országok közötti eloszlása, éppúgy, mint a fejlett országok közötti eloszlása, nem egyenletes. Ezt támasztja alá az UNCTAD jelentése is, melyben külön kitérnek arra, hogy az ún. LDC<sup>3</sup> országok, mint például Afganisztán, Banglades, Szudán, Etiópia a világ összes külföldi működőtőkájének csupán 0,2%-ából részesülnek (Herdegen, et. al. 2006).

Az UNCTAD a 2005-ben megjelent World Investment Reportban kimutatta, hogy a fejlődő országokba áramló összes külföldi működőtőke 60%-a a „Top 5” befogadó országba (Kína, Hongkong, Brazília, Mexikó, Szingapúr) irányul. Indonézia csak a mostani években került a top 20 befogadó ország listájára, ahol a vezető szerepet még mindig az Egyesült Államok és Kína tölti be. A fejlődő és átalakuló országokba áramló külföldi működőtőke együttesen már meghaladja a fejlett országokba áramló FDI mértékét, bár a fejlődő országokba áramló FDI mértéke ezekben a fejlődő országokban jelentős eltérést mutat (UNCTAD, 2011).

**A transznacionális vállalatok lehetséges előnyei a fogadó országban<sup>4</sup>**

A transznacionális vállalatok kapcsán a következő előnyöket szokták (Szentés, 2011) felsorakoztatni:

- a tőkeáttöréssel keresztül javíthatják a fizetési mérleg struktúráját;
- javulhat a technikai és kereskedelmi know how;
- munkahelyteremtés lehetősége a küldő országban és a fogadó országban egyaránt;
- fejlődhet a fogadó ország infrastruktúrája;

<sup>3</sup> Ang. Least Developed Countries, tehát a legkevésbé fejlett országcsoporthoz tartozó országokat jelenti, melyben az ENSZ csoportosítása alapján 33 afrikai ország van, 14 ország Ázsiában és Óceániában, valamint 1 Amerikában (Haiti)

<sup>4</sup> A TNC-k előnyeit és hátrányait néhány szakirodalom külön taglalja aszerint, hogy az adott transznacionális vállalat szervezeti felépítését tekintve horizontális vagy vertikális jellegű, mivel a két formának más és más a célja, és a típusa, és másképp hat a befogadó ország gazdaságára. Én ebben a tanulmányban csak általánosságban tekintem át az előnyöket és a hátrányokat. Csak annyiban teszek különbséget, hogy a fejlődő országokban betöltött szerepüket és hatásukat bővebben fejtem ki.



- a munkafolyamatok által létrehozott értékteremtés növekedése javíthatja és hatékonyabbá teheti a piac ellátását (jobb minőség, alacsonyabb áron).

A TNC-k további előnyeként szokták emlegetni, hogy a küldő és a fogadó országban a foglalkoztatottság növelése mellett a külföldi működőtőke befektetésén keresztül a bérkülönbségek is csökkenthetők a két ország között. Nyilván „egy fecske nem csinál nyarat” alapon a fejlődő országokban sem jön el a Kánaán egy TNC betelepülésével, de hosszú távon, ha folyamatosan érkeznek újabb külföldi beruházók a fogadó országba, akkor lehet egy ilyen hatás, bár az erre vonatkozó empirikus tapasztalatok is eltérőek.

Az OECD további érve a TNC-k mellett, hogy a külföldi működőtőke befektetések hatékonyabban javítják a termelékenységet és jobban növelik a jövedelmezőséget a befogadó országban, mint a hazai beruházások esetében (*Nunnenkamp, 2006*). Ez nyilván attól is függ, hogy az adott transznacionális vállalat tevékenysége a befogadó országban mennyiben tőkeigényes, és mennyiben munkaigényes. Ha munkaigényes, akkor az mennyire igényli a kvalifikált, szakképzett munkaerőt, és mennyire nem? Ezek a tényezők mind befolyásolják azt, hogy egy TNC-nek milyen hatása lehet a másik ország gazdaságára.

*De Mello* szerint minél nagyobb a különbség a küldő és a fogadó ország között a technológiai és gazdasági fejlettség terén, annál kisebb a transznacionális vállalat gazdasági növekedésre gyakorolt hatása. Ehhez hasonlóan *Alfaro et. al.* úgy találta, hogy addig nem lesz a fogadó országban növekedés, amíg az adott ország pénzügyi piaca nem elég fejlett hozzá (idézi *Nunnenkamp, 2006*).

### **A transznacionális vállalatok lehetséges hátrányai a fogadó országban**

Általános hátrányok, amiket gyakori érvként szoktak felsorakoztatni a TNC-k ellen (*Szentes, 2011*):

- negatívan befolyásolhatják a fogadó országban a (politikai) döntéshozókat,
- negatív fejlődési hatást válthatnak ki ott, ahol a TNC-k csak a rövidtávú haszonszerzésre, és a nyereségre koncentrálnak,
- kihasználják a helyi munkaerőt (kizsákmányolják) anélkül, hogy a jólét(ük)et növelnék.

A fejlődő országokban annyiban lehet rosszabb a helyzet, hogy oda jellemezően olyan vállalatok érkeznek, melyek elsősorban a természeti erőforrásokat szeretnék kihasználni és nem az olcsó és ugyanakkor képzetlen munkaerőt. Tipikusan ilyen vállalatok az olajtársaságok (pl. Shell, BP), amelyek megjelenése a foglalkoztatást szinte egyáltalán nem növeli, olcsón kitermeli az olajt a fejlődő országban, és hatalmas haszonnal értékesíti a világpiacon.

A globalizációellenes és emberjogi szervezetek összefoglalták a legfőbb alapvető emberjogokat, amik sérülhetnek, és sajnos néha sérülnek is a nemzetközi nagyvállalatoknál (*Kreisky, 2005*):

- gyermekmunka tilalma,
- kényszermunka tilalma,
- társadalombiztosításhoz való jog,
- szakszervezetek szabadsága,
- jog az emberhez méltó munkakörülményekhez.

Ehhez hasonlóan a többi nemzetközi szervezet is, mint az ILO (International Labour Organization), az OECD, a World Business Council for Sustainable Development, a Global Reporting Initiative megköveteli a multinacionális vállalatoktól

- az emberi jogok védelmét,
- a megfelelő munkakörülmények betartását,
- a környezet védelmét,
- valamint a korrupció elleni küzdelmet.

A nemzetközi nagyvállalatok közvetlenül felelősek az emberi és munkajogok betartásáért saját vállalatukon belül, habár ezek főként fejletlen országokban jellemzőek, ahol a helyi vállalatok még embertelenebb munkakörülményekben és még alacsonyabb éhbérért foglalkoztatnak embereket.

Empirikus tanulmányok alátámasztották, hogy a transznacionális vállalatok még mindig magasabb bért fizetnek, mint a helyi vállalkozások. Ez még akkor is igaz, ha képzetlen munkaerőt alkalmaznak, bár ez kevésbé fordul elő, hiszen a transznacionális vállalatok jellemzően technológiailag magasabb szintű termelési folyamatokat végeznek, és értelemszerűen nagyobb valószínűséggel alkalmaznak szakképzett munkaerőt, mint szakképzetlent. A szakképzetlen munkaerőnek, amely tényleg abszolút szegény ezekben a fejlődő országokban, nagyon kevés esélye van TNC-nél elhelyezkedni, ezáltal az esetleges bérelőnyökből is kirekesztődik. Ők azok, akiket ez a folyamat emiatt még hátrányosabban érint (*Nunnenkamp, 2006*).

### **A globalizációs folyamat nyertesei és vesztesei**

A globalizációs folyamatok szervesen összefüggnek a transznacionális vállalatok megjelenésének és működésének hatásaival, és nem lehet a nyerteseket és veszteseket egyértelműen külön venni. Úgy gondolom, hogy nem beszélhetünk a transznacionális vállalatok, vagy külföldi működőtőke befektetések előnyeiről, hátrányairól, ha nem tudjuk mik a globalizációs folyamatok előnyei és hátrányai. Napjainkban rengeteg vita folyik arról, hogy melyek egyáltalán a globalizációs folyamatok előnyei, kik a nyertesei és vesztesei-e folyamatoknak? Ha vannak előnyei és hátrányai, akkor melyik van többségben?

A globalizációs folyamatokkal az egész világgazdaságot jellemző tökekoncentrációs folyamat figyelhető meg. Ez a tökekoncentráció tovább növeli a jövedelmi egyenlőtlenségeket a szegények és gazdagok között. A tanulmány *1. és 2. mellékletében* látható, hogyan nőttek a jövedelmi egyenlőtlenségek 1890-től kezdve napjainkig. Fontosnak tartom-e probléma minél előbbi orvoslását, mert-e folyamat folytatódása során egyre kisebb réteg kezében összpontosul egyre nagyobb vagyon.

A globalizációs folyamatok, és ezzel párhuzamosan a transznacionális vállalatok pártolói által gyakran hangoztatott érv, hogy a globális gazdaságban az áruk, szolgáltatások és beruházások dollár milliárdjai valósulnak meg a Föld országaiban, ezzel is gyarapítva a nemzetgazdaságok vagyonát, gazdasági növekedést idézve elő. Akik ezzel érvelnek, jellemzően kiktartanak a határok és szabályozás nélküli, nyitott külkereskedelmi gazdaságpolitika mellett. A Kereskedelmi Világszervezet (WTO) is jellemzően a vámok és határok nélküli kereskedelempolitikát állítja előtérbe. Jelentésükben (*WTO, 2008*) is beszámoltak arról, hogy a globális integráció előidézte a világkereskedelemben a termék, a tőke és a munkaerő hatékonyabb eloszlását. A WTO ebben a jelentésben a fejlődő országokra vonatkozóan kijelenti, hogy a szabad tőkeáramlás tovább javítja számukra a növekedési kilátásokat.

Összefoglalva a TNC-k hatásait, és ezen belül is a külföldi működőtőke hatásokat vizsgálva, nem lehet egzaktt módon kijelenteni, hogy mi az előnyük és a hátrányuk, mert minden egyes hatás „szituációfüggő”. Függ az adott transznacionális vállalat stratégiájától, beruházásának céljától, a két ország közötti fejlettségbeli különbségtől, a fogadó ország gazdasági és politikai fejlettségétől és függetlenségétől, valamint attól is, hogy milyen szektorban valósul meg a befektetés (*Castejón/Woerz, 2005*).

### **Transznacionális vállalatok szabályozására irányuló törekvések**

A globalizációval szemben a nyolcvanas-kilencvenes évektől kezdődően a civil társadalom szerveződése figyelhető meg, amelynek során, kialakították saját hálózataikat, szervezeteiket és mozgalmait, amivel a neoliborális globalizáció társadalmi, politikai és gazdasági következményei ellen léptek fel.

Ennek az önszerveződésnek az az oka, hogy jelenleg nincs olyan nemzetközi szerv, amely globális szinten képes szabályozni és ellenőrizni a transznacionális vállalatok működését, és véleményem szerint ez a TNC-k működését illető legnagyobb probléma. Ezek a vállalatok globálisan működnek, és nem ritkán, azon ország szabályozásait veszik figyelembe, amely számukra a legkedvezőbbnek bizonyul, de nincs jelenleg olyan globális érvényű szabály, vagy egyezmény, ami előírná nekik a működési normákat. A transznacionális vállalatok ellen irányuló NGO szervezetek éppen ezt hangoztatják a leginkább, és olyan szabályozás kialakítását akarják elérni, amely kötelező érvényű a globális nagyvállalatokra.

A külföldi működőtőke befektetések beáramlásának hatása közvetlen összefüggésben áll bizonyos tényezőkkel, amelyek a fogadó országokban elengedhetetlenek és meghatározóak a *Good Governance* és a jogi kultúra szempontjából. Ide tartoznak mindenekelőtt a(z):

- tisztázott felelősségi struktúrák,
- politikai stabilitás,
- kormányzat és közigazgatás hatékonysága,
- társadalmi normák minősége,
- közigazgatási tevékenységek jogszerűsége, és bírósági felülvizsgálat, valamint
- áttekinthetőség és korrupció ellenőrzése.

Ezek a tényezők elengedhetetlenek ahhoz, hogy az adott országon belül a transznacionális vállalatok főként előnyt jelentsenek a gazdaságra vonatkozóan. Tehát lényegében egy ország annyit tehet a saját érdekében, hogy stabil jogi és üzleti környezetet teremtsen (*Magas-Kutasi, 2010*).

Az 1. táblázat a szabályozásokhoz kapcsolódóan azt mutatja be, hogy a 2000-tól 2011-ig eltelt időszakban hány szabályozás történt összesen a világban, ez hány országban történt, illetve hogy-e szabályozások jellegüket tekintve támogatók, korlátozóak, vagy semlegesek voltak. A válság éveiben egyre inkább elterjedt az a nézet, hogy a neoliberais gazdaságpolitika ebben a formában nem működhet tovább (*Frédéric, 2009*). Szükség van szabályozó eszközökre, szükség van globális szabályozásra annak érdekében, hogy a későbbi válságokat elkerüljük. Talán pont ez kellett ahhoz, hogy az egyes országokban emelkedjen a rendeletek, és korlátozások száma a válság utáni években. Az 1. táblázat tehát azt szemlélteti, hogy hány kereskedelmi szabályozás történt az egyes országokban. A kereskedelmet érintő szabályozások 2000-től napjainkig kerültek bemutatásra azért, hogy összehasonlíthatóak legyenek a válság előtti és válság utáni adatok. Látható, hogy a liberalizációt elősegítő törvények, intézkedések a válság hatására sem változtak jelentősen a válság előtti évekhez képest. A szabályozó intézkedések száma 2010-ben volt a legmagasabb, ami így is jelentősen elmarad a liberalizációs intézkedések számától.

**1. táblázat: Nemzeti szabályozásban történt változások száma 2000–2011**

Évek	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>országok száma, ahol változások voltak</b>	45	51	43	59	80	77	74	49	41	45	57	44
<b>szabályozásban történt változások száma, ebből:</b>	81	97	94	126	156	145	132	80	69	89	112	67
<b>liberalizáció/promóció</b>	75	85	79	114	144	119	107	59	51	61	75	52
<b>rendelet/korlátozás</b>	5	2	12	12	20	25	25	19	16	24	36	15
<b>semleges</b>	1	10	3	0	2	1	0	2	2	4	1	0

*Forrás: UNCTAD: World Investment Report, 2012*

Az UNCTAD 2012-ben megjelent *World Investment Report*-jában olvashatók is alátámasztják a táblázat adatait, miszerint a liberalizációs folyamatok tovább folytatódnak a világban, hiszen az országok továbbra is olyan döntéseket hoznak, amelyek a liberalizációt segítik elő annak érdekében, hogy a külföldi működőtőke által támogassák a gazdasági növekedést és

fejlődést. Ezek az országok ezzel a gazdaságpolitikával akarják bevonítani a transznacionális vállalatokat, és arra törekednek, hogy a befektetők szemében minél vonzóbb lehetőségként jelenjenek meg a többi országhoz viszonyítva. A már említett NGO szervezetek viszont ennél szigorúbb és kötelező érvényű szabályozást akarnak elérni főként az olyan problémákra, mint az offshore működés, dolgozók védelme a gyártóüzemekben stb.

Eddig viszont a transznacionális vállalatok működésének jogi szabályozása meglehetősen egyoldalú volt, hiszen a Kereskedelmi Világszervezet keretein belül a tulajdonjogukat és a mozgásszabadságukat a legmesszebbmenőkig garantálják, ugyanakkor a munkavállalók jogainak biztosítására, vagy tevékenységük ökológiai, környezetszennyező hatásainak szabályozására alig vonatkoznak hatékony nemzetközi normák (Dux, 2005). Ahogy azonban a multinacionális vállalatok szerepe növekedik, egyre nagyobb figyelem irányul rájuk, egyre több NGO (pl: Attac, World Social Forum) figyeli tevékenységüket és annak hatásait. Ez a külső nyomás vezetett el ahhoz, hogy ma már a legtöbb ilyen óriásvállalatnak önálló etikai kódexe van, mely az etikus üzleti magatartást és társadalmi problémák iránti elhivatottságot fejezi ki (Dux, 2005).

Többek között az OECD (2008) is fogalmazott meg irányelveket a multinacionális vállalatok számára, ez azonban csupán egy önkéntes irányelv, szabály, ami nem kötelező érvényű. Ezek az irányelvek kitérnek a tisztességes piaci magatartás témakörébe tartozó számos pontra, úgy, mint a munkavállalói érdekek, megvesztegetések, fogyasztóvédelem, piaci verseny, adózás stb. A kormányok és nemzetközi szervezetek mindamellettt törekednek arra, hogy megerősítsék azokat a politikai és jogi kereteket, amelyek között a nemzetközi gazdasági élet folyik, de ezek eddig nem bizonyultak elégségesnek. A szabályozás legújabb eredményei a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (ILO) kiáltványa a munkahelyi elvekről és jogokról, a „Riói Kiáltvány a környezetvédelemről és a fejlődésről”, az Agenda 21 és a „Koppenhágai Kiáltvány a társadalmi fejlődésről” (Dux, 2005).

Megoldásként felmerült már egy olyan új nemzetközi szervezet létrehozása, amely megfelelően tudja a globális piaci, pénzügyi folyamatokat szabályozni. Másik megoldás lehetne akár már meglévő szervezet (WTO, Nemzetközi Valutaalap, Világbank, Nemzetközi Fizetések Bankja – BIS) felruházása olyan jogosultsággal, hogy ellenőrizze, kontrollálja a transznacionális vállalatok működését. Ezeknek a nemzetközi szervezeteknek az alapos megújítása egyébként is elkerülhetetlen (Blahó, 2011). Viszont a WTO–GATT világkereskedelmet érintő tárgyalásai eddig csupán arra irányultak, hogy a vámtarifákat csökkentsék, eltöröljék, és a szabad kereskedelmet elősegítsék, gondoljunk például a Kennedy-, a Tokió-, vagy az Uruguay-fordulóra (Csáki, 2000).

Az eddigi próbálkozások az eltérő nézetkülönbségek miatt kudarcba fulladtak, éppúgy, mint 1999-ben Seattle-ben, vagy 2003-ban Cancúnban, és a dohai forduló sem hozta meg a hozzá fűzött reményeket. Úgy gondolom, hogy a kereskedelmet szabályozó korlátozások azért sem lehetségesek a Világkereskedelmi Szervezet által, mivel az a szabad piacot, a szabad kereskedelmet szorgalmazza, és kevésbé irányul korlátozó intézkedésekre. A WTO-nak nem célja a kereskedelem korlátozása, és esetleges globális szabályok betartása. A tárgyalások további kudarcai abból erednek, hogy az országok között sincs egyetértés, konszenzus azon a téren, hogy akár a beruházás, a befektetés, akár az adózás, vagy a versenyszabályozás bármilyen területén egységes szabályozás történjék. Ahhoz össze kellene hangolni a nemzeti és nemzetközi érdekeket, célokat, valamint erősíteni kellene a szervezetek szabályozó erejét és hatáskörét.

## **Következtetések**

Jelen tanulmányban definiáltam a transznacionális-multinacionális vállalatok fogalmát, bemutattam két modellen keresztül a kialakulásuknak a modelljét, majd foglalkoztam a külföldi működőtőke befektetések részletesebb kifejtésével. Az elméleti bevezető után bemutattam,



hogy a transznacionális vállalatok jelenleg milyen szerepet töltenek be napjaink világgazdasági folyamataiban, és ennek kapcsán bemutattam ezeknek a globalizációs folyamatoknak a nyerteseit és a veszteseit, majd rávilágítottam azokra a problémákra, melyek úgy gondolom, hogy a jelenlegi rendszerben változtatásra szorulnak.

A transznacionális vállalatok kapcsán a legégetőbb problémát abban látom, hogy túl nagy tőke koncentrálódik egy vállalatnál, valamint abban, hogy nincs olyan globális szerv, amely ezeket a vállalatokat megfelelően szabályozná. A fejlődő országokban tovább súlyosbítja a helyzetet az, hogy nincs egy stabil gazdasági és politikai szféra, amely koordinálná és szabályozná ezeknek a vállalatoknak a működését. Amíg a korrupció, a diktatórikus rendszer és a politikai instabilitás jellemzi az országot, addig nem várhatunk előnyt egy transznacionális vállalat betelepülésétől, mivel nincs meg hozzá sem a jogi, sem a gazdasági, sem pedig a társadalmi háttér. Úgy gondolom, hogy a transznacionális vállalatok működését előny is és hátrány is jellemezheti, viszont az előny csak a már említett feltételek mellett valósulhat meg és ezen túl szükség van a fogadó országnak egy bizonyos fokú fejlettségéhez is. Ha a fogadó ország és a transznacionális vállalat közötti fejlettségben túl nagy eltérés van, és túl fejlett a TNC az országhoz képest, akkor ez a differencia tovább ronthatja a helyzetet.

Amíg a transznacionális vállalatok működéséről és szabályozásáról nem születik konszenzus, és megfelelő (akár tényleges világszintű) szabályozás, addig egyszerűen csak javaslatok, irányelvek vannak érvényben, illetve a transznacionális vállalatok saját maguk által összeállított etikai kódexei, melyek persze nem kötelező érvényűek, és nem garanciák a tisztességes működésre.

## Irodalom

- Arndt, Ch. – Mattes, A. – Spies, J. – Buch, M. C. (2009): Struktur, Determinanten und Auswirkungen der ausländischer Direktinvestitionen in deutschen Bundesländer. *IAW Policy Reports*, 2009/01, Tübingen, 136 p.
- Blahó A. (2011): Az átalakuló globális pénzügyi szabályozórendszer kérdései. *Közgazdaság*, 6 (2). pp. 47–62.
- Csáki Cs. (2000): A világkereskedelmi tárgyalások újabb fordulója és a magyar mezőgazdaság. *Közgazdasági Szemle*, XLVII. évf., 2000. május, pp. 444–456.
- Dicken, P. (2003): *Global shift, Reshaping the global economic map in the 21st century*. 4. kiadás, Sage, London.
- Dolzer, R. – Herdegen, M. – Vogel, B. (2006): *Auslandsinvestitionen, Ihre Bedeutung für Armutsbekämpfung, Wirtschaftswachstum und Rechtsstruktur*. Konrad-Adenauer-Stiftung e.V.
- Dunning, H. J. – Lundan, M. S. (2008): *Multinational enterprises and the global economy*. Second Edition, Edward Elgar Publishing, Inc. 920 p.
- Dux L. (2005): *Boaventura de Sousa Santos, César A. Rodriguez-Garavito: Jog és globalizáció alulról. (Law and Globalization from Below)* Cambridge University Press, Cambridge.
- Frédéric J. (2009): Gazdasági és pénzügyi válság, szabályozás és verseny. *Külgazdasági Szemle*, LIII. évf., 2009. szeptember-október, pp. 29–46.
- Ietto-Gillies, G. (2005): *Transnational corporations and international production – concepts, theories and effects*. Edward Elgar Publishing, Inc.
- Korten, C. D. (1996): *Tőkés társaságok világhuralma*. Magyar Kapu Alapítvány EKF Hálózat, Budapest.
- Kreisky, E. (2005): *Transnationale Unternehmen*. Forschungsseminar. Privatisierung der Gewalt. Universität Wien, [http://evakreisky.at/2005/fse05/gruppeH\\_Transnationale\\_Unternehmen.pdf](http://evakreisky.at/2005/fse05/gruppeH_Transnationale_Unternehmen.pdf), letöltve: 2012.09.04.
- Krugman, R. P. – Obstfeld, M. (2006): *Internationale Wirtschaft, Theorie und Politik der Außenwirtschaft*. 7. aktualisierte Auflage, Pearson Education, Inc.

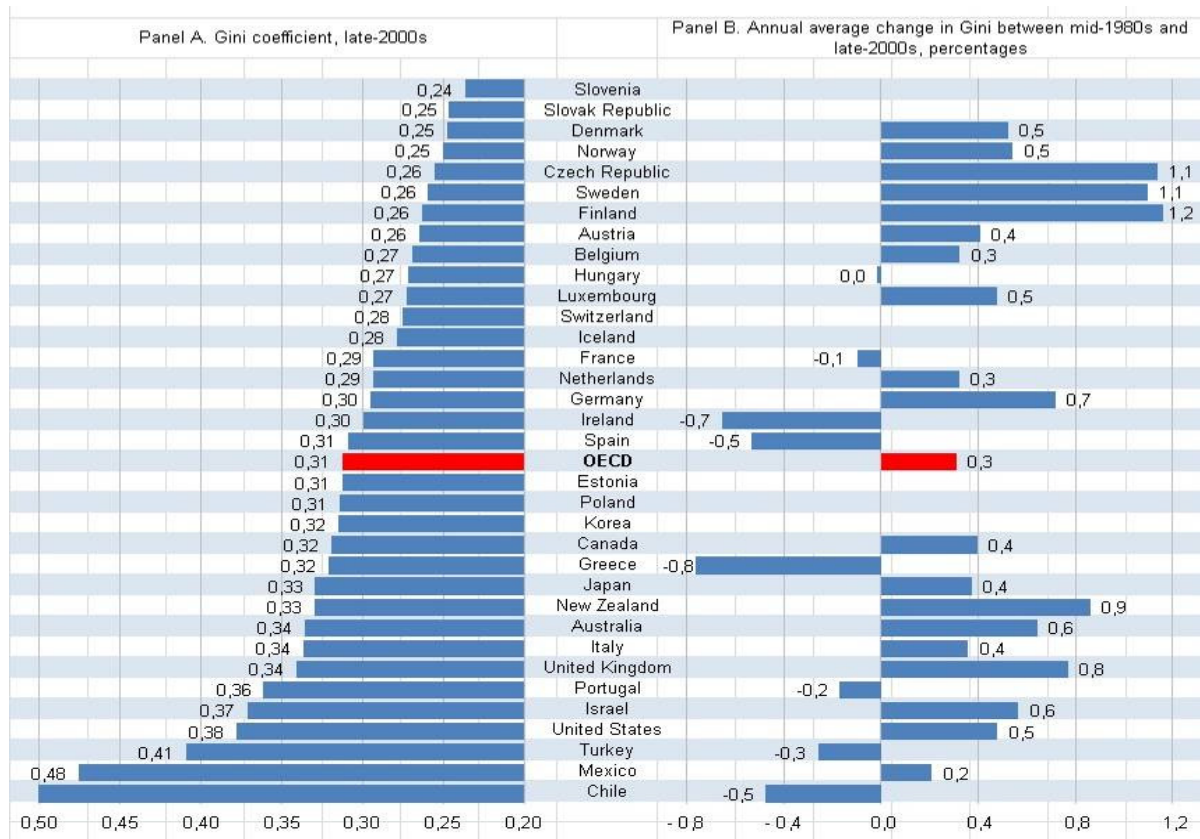
- Lehmann, R. – Schlange, L. E. (2004): Born Global – Die Herausforderungen einer internationalen Unternehmensgründung. *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship*, 52 (3), pp. 206–224.
- Magas I. – Kutasi G. (2010): *Változó világgazdaság, Globális kormányzás – vállalati nemzetköziesedés – regionális fejlődés*. Budapesti Corvinus Egyetem.
- Moser, R. (2008): *Ausländische Direktinvestitionen, Neuere Entwicklungen, Entscheidungsinstrumente und führungsrelevante Folgen*. Betriebswirtschaftlicher Verlag Gabler.
- Nunnenkamp, P. (2006): Was von ausländischen Direktinvestitionen zu erwarten ist: unbegründete Ängste in den Heimatländern, übertriebene Hoffnungen in den Gastländern? *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, 55 (1), pp. 20–44.
- OECD (1996): *OECD Benchmark definition of foreign direct investment*. Third Edition.
- OECD (2008): *Guidelines for Multinational Enterprises*, <http://www.oecd.org/investment/guidelinesformultinationalenterprises/1922428.pdf>, letöltve: 2012.09.10.
- OECD (2011): Society at the Glance 2011 – OECD Social Indicators. 6. Equity Indicators, Income Inequality, <http://www.oecd.org/social/socialpoliciesanddata/societyataglance2011-oecd-social-indicators.htm>, letöltve: 2012.09.14.
- Rathgeber, Th. (2006): Globalisierung und Transnationale Konzerne, Friedrich-Ebert Stiftung. Online Akademie, Bonn, <http://www.fes-online-akademie.de/modul.php?md=7&c=texte&id=165>, letöltve: 2012.09.04.)
- Rugman, A. – Verbeke, A. (2004): Regional Transnationals and Triad Strategy. *Transnational Corporations*, 13 (3), December 2004, pp. 1–20.
- Simai M. (2008): *A világgazdaság a XXI. század forгатagában*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Szentes T. (2011): *Fejlődés-gazdaságtan*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Waldron, D. G. (2008): Transnationality: an index of strategic success. *International Journal of Business Strategy*, 2008. május, 8 (2).
- UNCTAD (2011): Global Investment Trends.
- UNCTAD (2011): World Investment Report 2011.
- UNCTAD (2012): World Investment Report 2012.
- WTO (2008): World Trade Report 2008, Trade in a Globalizing World.

#### **Internetes hivatkozás**

eBay Inc. hivatalos weboldala: [www.ebayinc.com/history](http://www.ebayinc.com/history)

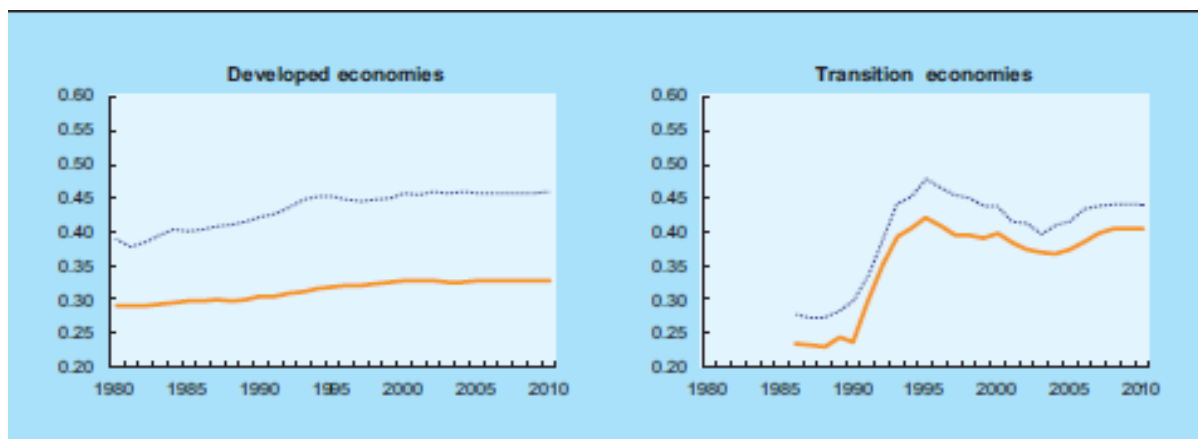
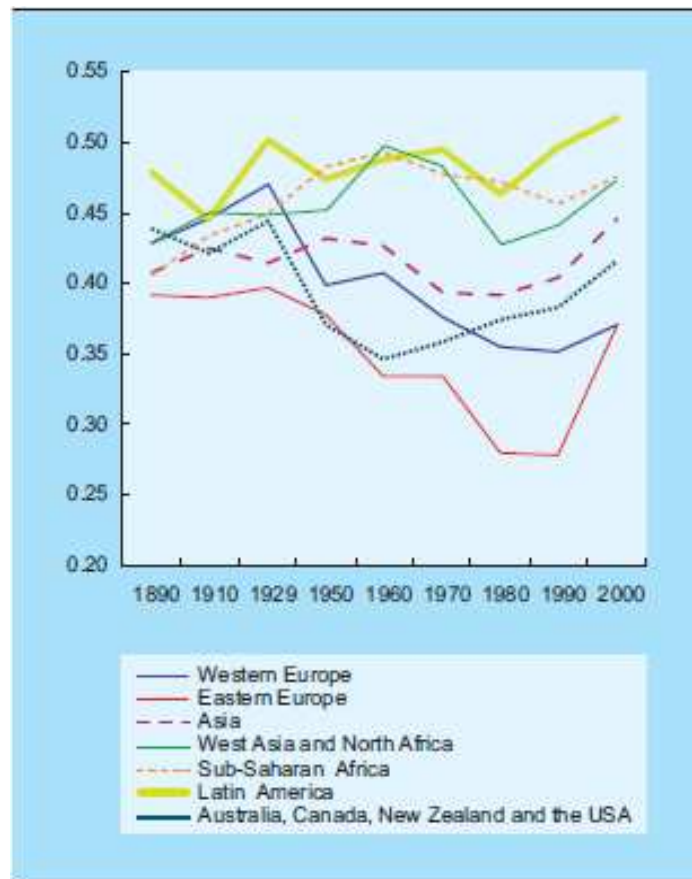
## Mellékletek

### 1. melléklet: Jövedelmi egyenlőtlenségek alakulása



Forrás: OECD, Society at a Glance 2011

2. melléklet: Gini koefficiens nagysága az egyes régiókban (1890–2000)



Forrás: UNCTAD: Trade and Development Report, 2012







# E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

**Főszerkesztő | Editor-in-Chief**

JUHÁSZ Lajos

**Kiadja | Publisher**

Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó |  
University of West Hungary Press

**A szerkesztőség címe | Address**

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

**A kiadó címe | Address**

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

**Szerkesztőbizottság | Editorial Board**

CZEGLÉDY Tamás

JANKÓ Ferenc

KOLOSZÁR László

SZÓKA Károly

**Technikai szerkesztő | Technical Editor**

TAKÁCS Eszter

**A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant**

TARRÓ Adrienn

**ISSN 2063-644X**



## Tartalomjegyzék | Table of Contents

**CZEGLÉDI Pál**

**Szabadságjogok és gazdasági szabadság – a gazdasági növekedés két különböző tényezője?**

*Freedom Rights and Economic Freedom – Two Different Factors of the Economic Development?.....* 2

**TARRÓ Adrienn**

**A transznacionális vállalatok világgazdasági jelentősége: a megítélés és a szabályozás lehetőségei**

*The Interest of the Transnational Corporations to the Global Economic Trends: Facilities of the Judgement and Regulation .....* 14

**BORDÁS Eszter**

**Miért voltak képtelenek a hitelminősítő intézetek a 2008-as pénzügyi válság előrejelzésére?**

*Why were Credit Rating Agencies Unable to Predict the Global Financial Crisis in 2008? .....* 28

**ECKER Dóra Natália**

**Die Wirtschaftskrise 2007–2009 und deren Einfluss auf das Gold**

*A 2007–2009-es gazdasági válság aranyra gyakorolt hatása  
The Global Financial Crisis 2007–2009 and its Effect on Gold.....* 48

**TÓTH Ákos**

**A fiskális- és kulturális föderalizmus szerepe Németország kultúrafinanszírozásában**

*The Role of Fiscal and Cultural Federalism in the Economic Performance of the Cultural Sector in Germany.....* 58

**GELENCSÉR Péter – BOKORNÉ KITANICS Tünde – NYÁRINÉ BUDVIG Anita – HARSÁNYI Csongor**  
**Public and Corporate Attitudes towards Taxation: a Case Study from Hungary**

*Lakossági és vállalati adózási attitűdök: egy kérdőíves felmérés eredményei.....* 75

**BENEDEK Andrea**

**A hárompilléres fenntarthatósági modell környezeti és társadalmi aspektusának vizsgálata a vállalati gyakorlatban**

*Studying the Environmental and Social Aspects of the Three-pillar Sustainability Model in the Corporate Practice.....* 90

**KERESZTES Gábor**

**The Hungarian Innovational Potential and the R&D Sector**

*A magyar innovációs potenciál és a K+F szektor.....* 106

**KUNDI Viktória**

**Fesztiválok társadalmi és kulturális hatásainak mérése: módszertani áttekintés**

*Measuring the Social and Cultural Effects of Festivals: Methodical Overview.....* 115

**RESPERGER Richárd**

**A gyermekvédelmi szakellátás Magyarországon: a családközeli elhelyezés helyzete**

*Child-protecting Services in Hungary: the Situation of Family-near Hosting.....* 130

## Miért voltak képtelenek a hitelminősítő intézetek a 2008-as pénzügyi válság előrejelzésére?

A hitelminősítő ügynökségek nagyon fontos szerepet játszanak a nemzetközi pénzügyi piacokon, tehát az ezen ügynökségekbe fektetett bizalom fenntartása a pénzügyi piacok stabilitásának a jövőjét alapozza meg, amely stabilitás erősen megingott a 2008-as válság kirobbanásának hatására. Kutatásom ezen hitelminősítő ügynökségek minősítési problémájával foglalkozik, pontosabban azzal, hogy hogyan tudják ezen hitelminősítő ügynökségek a minősítéseiket hozzáigazítani az éppen esedékes gazdasági helyzethez. Kutatásom során különböző európai és amerikai pénzintézetek minősítéseinek vizsgálom. A válság okainak vizsgálatán tovább lépve célom annak az elemzése, hogy mi is volt a valódi oka annak, hogy a hitelminősítők nem tudták előre leminősíteni azon bankokat, amelyek veszélyt jelenthetnek. Mindezt az úgynevezett anticipációs koefficiens elemzésével fogom végezni.

*Kulcsszavak: Globális pénzügyi válság, Bankválság, Hitelminősítő ügynökségek, Anticipációs koefficiens, Rátingek minősége*  
*JEL-kódok: G01, G21, G24*

## Why were Credit Rating Agencies Unable to Predict the Global Financial Crisis in 2008?

Credit rating agencies (CRA) play a very important role in the international financial markets, therefore, the maintenance of the faith invested in these CRAs is essential in order to preserve the financial markets' stability in the future, which stability swayed as the result of the global financial crisis (GFC) in 2008. This paper focuses on the rating problem of these CRAs, more precisely on the ability of the rating agencies to adjust their ratings to the actual economic climate. During my research I examine various European and American financial institutions' ratings. Furthermore, my goal is to analyze the reason of the fact that CRAs weren't able to downgrade those financial institutions, which were a threat. My analysis will be based on the anticipation coefficient and its thorough assessment.

*Keywords: Global Financial Crisis, Banking Crisis, Credit Rating Agencies, Anticipation Coefficient, Rating Quality*  
*JEL Codes: G01, G21, G24*

---

<sup>1</sup> A szerző a Babeş-Bolyai Tudományegyetem Közgazdaság és Gazdálkodástudományi Karának hallgatója (eszterbordas AT yahoo.com).

## Bevezető

Napjaink közgazdaságilag leginkább vitatott témái közül igencsak kitűnik a 2008-ban ki-robbant pénzügyi válság, annak releváns okai és következményei. Sok gazdasági szakember támaszkodik arra a feltevésre, hogy a válság ki-robbantói között lényeges szerepet kap-tak a hitelminősítő intézetek. Az egyre több ezzel foglalkozó szakdolgozat megjelenésével azonban a szakemberek rájöttek, hogy mélyebb elemzések szükségesek annak felderítésé-re, hogy valójában miben is rejlik a hitelminősítők hibája.

Kutatásom részét képezi különböző európai és amerikai pénzintézetek minősítési-nek vizsgálata. A válság okainak vizsgálatán továbblépve célokom annak az elemzése, hogy mi is volt a valódi oka annak, hogy a hitelminősítők nem tudták előre leminősíteni azon bankokat, amelyek veszélyt jelenthetnek. Dolgozatomban azzal az alapgondolattal élek, hogy a hitelminősítő ügynökségek nem voltak képesek előre jelezni a válság kialakulását. Ezt az állítást bizonyítja a dolgozatban bevezetett anticipációs koefficiens alakulása, amely méri a hitelminősítők válság-előrejelzési teljesítményét. Ezen koefficiens befolyásoló tényezőit fogom vizsgálni a Moody's Investors Service, a Standard & Poor's és a Fitch Ratings hitelminősítő esetében. Továbbá azt kutatom, hogy melyek azok a tényezők, ame-lyek a Moody's anticipációs koefficiensét befolyásolták a válság előtti periódusban.

Dolgozatom első részében áttekintem a témával foglalkozó szakirodalmat, ezt köve-tően bemutatom a kutatásomban szereplő három piacvezető hitelminősítő ügynökséget (Fitch Ratings, Moody's Investors Service és Standard & Poor's), továbbá azok minősítési módszereit, szabályozásait. A harmadik részben az adatokról és a kutatásom metodológiá-járól esik szó, majd ismertetem az eredményeket és az ezekből levont következtetéseket.

## Szakirodalmi áttekintés

A bankok és vállalatok keretén belül kiemelhető Packer és Tarashev (2011) kutatása, amelynek lényege az volt, hogy megvizsgálják és összehasonlítsák, hogy milyen módsze-reket használ a három piacvezető hitelminősítő intézet (Fitch Ratings, Moody's Investors Service és Standard & Poor's) a bankszektor kockázatosságának felméréséhez a válság ki-robbanása előtt és után. A szerzők az intézetek által kibocsátott minősítéseket két nagy csoportba osztják: all-in minősítések<sup>2</sup> és stand-alone minősítések<sup>3</sup>. Vizsgálatuk lényeges részét képezi annak az összevetése, hogy a napjaink gazdasági válságára való válaszként bevezetett minősítési módszertanokban fellelhető módosítások miben térnek el a különbö-ző hitelminősítő intézeteknél. Az összevetést 70 olyan bank kiválasztásával kezdték, ame-lyeket a Fitch, a Moody's és az S&P is minősített, majd ezeknek a historikus adatait gyű-jtötték össze. Az összehasonlítás alapját képezi két időpont kiválasztása, egy válság előtti időpillanat (a 2007-es év közepe) és egy, a válság kibontakozása utáni időpillanat (2011 áprilisa), amelyek segítségével két perspektíván keresztül képesek összehasonlítani a mi-nősítéseket. Először is olyan jeleket keresnek, amelyek arra utalnak, hogy a minősítések közötti különbségek metodológiai eltérések következményei. Másodsorban pedig azt vizs-gálják, hogy hogyan is igazodtak a minősítések a válság kialakulásához. Ezen felül pedig különleges figyelmet szentelnek földrajzi, régiók és országok közötti eltérésekből adódó különbségeknek. Kutatásukból kiderül, hogy a vizsgált minősítések csupán a bankok 8%-

---

<sup>2</sup> Az all-in minősítések magukba foglalják a bankok pénzügyi erejét külső támogatással együtt, ami arra utal, hogy a pénzügyi intézet mekkora valószínűségű és milyen mértékű támogatást kap külső intézmé-nyektől.

<sup>3</sup> A stand-alone minősítések tükrözik a pénzügyi intézet belső pénzügyi erejét, ezáltal a nemteljesítés való-szerűségét, feltételezve, hogy nem áll rendelkezésükre külső pénzügyi támogatás. Megjegyzendő, hogy a három piacvezető hitelminősítő intézmény közül az S&P 2011 áprilisáig nem publikált stand-alone mi-nősítéseket.

ában egyeztek meg mindhárom minősítő intézetnél, továbbá a maradék 92% közül a bankok 33%-ában a minősítések közötti rés, vagyis a bankokhoz rendelt minősítések két vagy több ponttal térnek el. A két vizsgált időpontra általánosan jellemző, hogy a Moody's magasabban minősítette a bankokat, mint a Fitch vagy az S&P, mind az all-in minősítésekre, mind a stand-alone minősítésekre vonatkozóan. A válság előtti és a válság utáni időpontot összehasonlítva kiderül, hogy a pénzügyi válság szignifikáns leminősítéseket hozott a bankok számára. Az utolsó néhány évben az S&P minősítései a vizsgált mintában átlagosan A+ minősítésről A és A+ közötti minősítésre romlott (vagyis 0,6 ponttal csökkent a minősítések numerikus skáláján). A leminősítések a Fitch-nél is hasonlóképpen jelentkeztek, míg a Moody's ennél is drasztikusabb lépéseket tett, kétszer erősebben leminősítve a mintában szereplő pénzügyi intézeteket, átlagosan 1,3 ponttal. A kutatásból kiderül, hogy a három piacvezető hitelminősítő jelentősebben leminősítette az európai és amerikai hitelintézeteket, mint az ázsiai-óceániaiakat. Ez a lépés tükrözi azt, hogy az Amerikai Egyesült Államok és Európa állt a globális pénzügyi válság „epicentrumában”.

Packer és Tarashev (2011) dolgozatával ellentétben Güttler és Wahrenburg (2005) csupán két hitelminősítő ügynökséget elemez. Ők azzal érvelnek, hogy az egyik piacvezető hitelminősítő tevékenysége befolyásolja a másikat. Olyan nemfizetéshez közeli hitelminősítéseket kutatnak, amelyek úgy a Moody's, mint a Standard & Poor's által is értékelve vannak. Adatbázisuk olyan vállalatokat tartalmaz, amelyek végül nemteljesítőkké váltak, tehát szükségük volt ezen nemteljesítő vállalatok historikus minősítéseire a nemteljesítés előtti időszakban. A minta 1997–2004 közötti Moody's és S&P napi adatokat tartalmaz 407 bankra vonatkozóan, ezeket a lead-lag<sup>4</sup> kapcsolatok elemzésében használták fel, a minősítések változásával kapcsolatban. Továbbá egy csökkentett, 172 nemteljesítőből álló adatbázist készítettek, amelyre vonatkozóan számviteli információkat gyűjtöttek össze és regresszió segítségével végeztek elemzést. A megfigyelt időperiódus hossza biztosít arról, hogy úgy a gazdasági fellendülést, mint a kedvezőtlen gazdasági körülményeket is figyelembe vegyék az elemzés során. Annak érdekében, hogy megállapítsák a hitelképességet, négy számviteli változót használtak fel: kamatfedezet, működési bevétel/eladás, hosszú távú tartozás/eszközök, összes tartozás/eszközök. A minősítések összehasonlítása miatt ezeket numerikus formává alakították (Aaa/AAA=1,..., C/D=21). Ez a megközelítés egyezik Bodenstedt et al. (2011) módszerével, akik dolgozatukban a strukturált pénzügyi termékek minősítéseivel foglalkoztak. Güttler és Wahrenburg (2005) bebizonyították, hogy a Moody's hamarabb hozzáigazítja minősítéseit a közelgő nemteljesítéshez, mint az S&P. Ezen felül a minősítésekre vonatkozó reakciók vizsgálatának eredményei kimutatták, hogy rövid távon az első minősítő intézet leminősítését egy annál durvább leminősítés követi a második hitelminősítő által. Továbbá azt is bebizonyították, hogy nem befolyásolja a minősítéseket az a tény, hogy a két vizsgált hitelminősítő amerikai központú. Végül pedig arra vonatkozóan is voltak lekövetkeztetéseket, hogy nagyobb valószínűséggel változtat minősítést a második hitelminősítő akkor, ha az első leminősítést végzett, nem pedig felminősítést. Güttler és Wahrenburg (2005) kutatásához kapcsolódik Güttler (2005) dolgozata. Elemzésében a Moody's és a Standard & Poor's minősítéseinek a pontosságát hasonlítja össze a minősítések közötti különbségekre alkalmazott bootstrap módszer<sup>5</sup> segítségével. A kutatás alapjául szolgáló minta négy adatbázist tartalmaz, amelyekben dominálnak a pénz-

<sup>4</sup> A kapcsolat elemzésekor a lead az előidejűsége, míg a lag a késésre fókuszál, vagyis azt figyeli meg, hogy melyik hitelminősítő jelentett be először le- vagy felminősítést.

<sup>5</sup> A bootstrap módszer „egy számítógépes szimuláción alapuló, eloszlás-független matematikai statisztikai módszer” (Sebestyén, 2003: 12. o.). A módszer különlegessége abban rejlik, hogy nagyszámú ismétlődő számítást használ fel annak érdekében, hogy egy statisztikai minta eloszlásának az alakját megbecsülje. A bootstrap metodológia a minta és azon populáció közötti analógiára támaszkodik, amelyből a minta származik. A módszer központi gondolata az, hogy eredményesebb a populációból származó minta alapján levonni következtetéseinket, mint irreális feltételezésekre hagyatkozni a teljes populációra vonatkozóan.



intézetek és az ipari cégek, továbbá hosszú távú minősítéseik úgy a Moody's, mint az S&P által vannak kibocsátva 1999 és 2003 között. A minta leginkább amerikai székhelyű kibocsátókat tartalmaz, mivel a Moody's és az S&P is amerikai ügynökségek. A nemfizetésre vonatkozó adatok a Moody's és az S&P éves jelentéseiből származnak. Összességében, a vizsgált időszakban az S&P több nemfizetést jelentett be, mint a Moody's. Az elemzésben a minősítéseket numerikus skálára vetíti<sup>6</sup> a kutató, ugyanúgy, mint Bodenstedt et al. (2011). A kutatás eredménye egyezik Güttler és Wahrenburg (2005) dolgozatában foglaltakkal, miszerint a Moody's jobban teljesít, mint az S&P, még akkor is, ha a Moody's nem mutatott jobb teljesítményt az elemzett intervallum néhány időperiódusában. Ez az eredmény annak köszönhető, hogy a Moody's jobban előrejelzi a nemfizetést, amely előrejelzés kiemelkedően jó 2001-ben és 2002-ben. Negatívumként említhető, hogy az elemzett periódus igencsak korlátozott, tehát nem vonható le általános következtetés a Moody's előrejelző képességére. Egy második problémaként említhető az a tény is, hogy a Moody's általánosan alacsonyabban minősítette a mintában szereplő kibocsátókat.

Bolton et al. (2009) a hitelminősítő intézményeket és azok viselkedését tanulmányozták. Azokra az időszakokra koncentráltak, amelyekben a gazdaság recesszióban vagy fellendülésben volt. A szerzők megállapítása szerint a hitelminősítők felülértékelik egy bank kihelyezéseit abban az esetben, ha a piacon megnő a naiv befektetők<sup>7</sup> száma vagy a várható reputációs költségek<sup>8</sup> alacsonyok. A dolgozat egy egyszerűsített eljárás módjára belül modellezhető rating-folyamat köré épül. Azt a következtetést vonják le, hogy a több naiv befektető jelenléte vagy az alacsonyabb reputációs költségek arra ösztönzik a hitelminősítő intézeteket, hogy növeljék a beruházások minőségét. Ezzel ellentétben Opp et al. (2010) egy modellt dolgoznak ki annak érdekében, hogy elemezzék a hitelminősítő intézetek szándékait arra vonatkozóan, hogy megszerezzék és közvélték az informatív értékeléseket, amikor a kibocsátók fizetnek ezekért („issuer-pays” modell). A hitelminősítő intézmények viselkedését olyan körülmények között vizsgálják, mikor a minősítés szabályozói célokra használatos, vagyis a Bazel II. tőkeegyezmény IRB-módszere esetén. Következtetesként vonják le, hogy a minősítések ez esetben nem csak a mögöttes értékpapírok kockázatáról nyújtanak információt, hanem azokat nagyban befolyásolják a szabályozói megfontolások. A magas minősítésű értékpapírokkal járó kedvező szabályozói követelmények (alacsonyabb kockázati tőke) mintegy lerombolják a hitelminősítő intézmények eddigi hagyományos szerepét, mint delegált információgyártó: a minősítő társaság hajlamos minden bankot magasan minősíteni, anélkül, hogy mélyreható elemzést készítené, hiszen a bankok magas rating esetén szinte biztos vásárlóvá válnak, az ezzel járó tőkekövetelmény-előnyök miatt.

Bodenstedt et al. (2011) arra keresik a választ, hogy a hitelminősítő intézetek milyen mértékben képesek előrejelezni a termékek nemfizetését. A dolgozatban a ratingek minősége arra alapszik, hogy a hitelminősítők képesek-e időben előre jelezni a nemfizetés valószínűségét és a minősítéseket a megnövekedett kockázat függvényében módosítani. Ők vezették be az anticipációs koefficiens fogalmát, amely számszerűsíti egy hitelminősítő teljesítményét a nemteljesítés előtt. Ez a koefficiens képes tükrözni az alkalmazkodási folyamatot az éppen aktuális piaci kockázatok esetén. Az anticipációs koefficiens a Moody's hitelminősítő intézet minősítéseire alkalmazták. Vizsgálatuk során egy olyan adatbázist használtak, amely 13 679 strukturált finanszírozási terméket tartalmaz, amelyek 2001 és 2008 között váltak nemteljesítőkké. A vizsgálat egy úgynevezett esettanulmány metodoló-

<sup>6</sup> Alacsonyabb számnak jobb minősítés felel meg.

<sup>7</sup> Naiv befektetők azok a piaci szereplők, akik tökéletesen megbíznak a hitelminősítő intézmények általi minősítésekben.

<sup>8</sup> Reputációs költségnek nevezzük a hitelminősítő intézmények által elveszített azon profitot, melynek okozója a nem megfelelő minősítés adott kihelyezésekre.

giára alapul (event study methodology), amely metodológia lényege Binder (1998) szerint, hogy zéró pontként (napként) van meghatározva egy központi esemény, ezután pedig meg kell vizsgálni, hogy mi történt ezen nap előtt és után. Bodenstedt et al. (2011) tanulmányában az értékvesztést tekintik központi eseményként. A dolgozat alapján a Moody's az értékvesztés fogalmát a következőképpen határozza meg: kamat- vagy tőketörlesztés kiesése, avagy Ca/C-re való leminősítés. A kutatáshoz olyan hipotéziseket állítottak fel, amelyek vizsgálata választ ad arra, hogy bizonyos idő elteltével hogyan változik a minősítés minősége a strukturált finanszírozási termékek esetében, továbbá melyek azok a tényezők, amelyek befolyásolják ezt a változást.

Kutatásuk eredményeiből kiderült, hogy a 2008-ban kirobbant pénzügyi válság idején a Moody's képessége romlott arra vonatkozóan, hogy előre jelezze a magasabb szintű értékvesztések kockázatát. Ennek ellenére a válság előtt ez a képesség javuló tendenciát mutatott. A Moody's teljesítményében beálló változások makroökonómiai tényezőkkel és a hitelminősítői piacon fennálló versennyel magyarázhatóak.

Míg Bodenstedt et al. (2011) dolgozatában csupán a Moody's minősítéseit elemezték, addig Becker és Milbourn (2010) azt vizsgálták, hogy a hitelminősítői piacon, a Fitch Ratings „térhódítása” miatti megnövekedett verseny hogyan befolyásolja a minősítéseket, továbbá hozzájárul-e ahhoz, hogy ezen ratingek minősége javuljon. Ezen felül azt is vizsgálják, hogy a Moody's és az S&P által kibocsátott ratingek minősége hogyan reagál a Fitch hitelminősítő-piaci részesedésének növekedésére. Két szempont szerint kutatnak: a minősítések információ-közlési képessége a befektetők számára és a minősítések kockázatérzékelő képessége. Tanulmányukban kötvénymínősítésekre vonatkozó adatokat és a hitelminősítők piaci részesedéseivel kapcsolatos információkat elemeznek. Kutatásukból kiderül, hogy negatív kapcsolat van a hitelminősítők piacán jelenlevő verseny és a ratingek minősége között. Ez annak a hatása, hogy a Fitch feltörekvésével a másik két piacvezető hitelminősítő próbál jobb minősítéseket kibocsátani a verseny „megnyerése” érdekében. Ebből kifolyólag az Amerikai Igazságügyi Minisztérium szándékai arra vonatkozóan, hogy növeljék a versenyt a hitelminősítők piacán ellentmondást szül a célokkal szemben, amely célok a ratingek minőségének javításában nyilvánulnak meg.

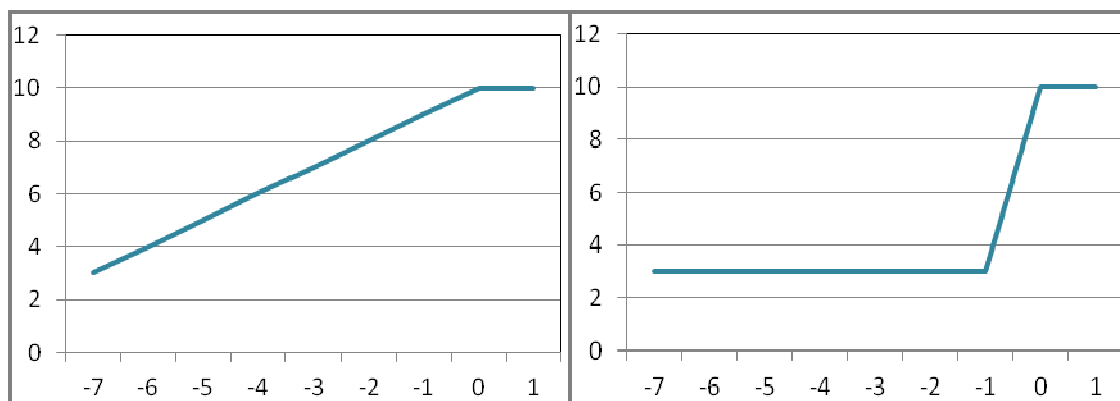
## **Módszertan és adatok**

### ***Módszertan***

Az első lépés annak meghatározásához, hogy a hitelminősítők hogyan igazították hozzá a minősítéseiket az éppen aktuális gazdasági helyzethez az, hogy a különböző elemzés tárgyát képező bankok minősítéseit numerikus skálává alakítsam. A következőkben a minősítéseket egy 21 számból álló numerikus sorozattá írom át, azaz rangsorolom a következőképpen: AAA (Aaa) = 1-től C = 21-ig. Természetesen a nagyobb szám azt jelenti, hogy a hitelminősítő ügynökség kockázatosabbnak találja az adott bankot. Mivel a kutatásom célja a válság előtti minősítések és ezek alakulásának a vizsgálata, a hitelminősítők teljesítményének a megfigyelése, a Binder (1998) által is használt, úgynevezett esettanulmány metodológiát fogom felhasználni. A metodológia lényege az, hogy zéró pontként van meghatározva egy központi esemény, esetemben a válság kirobbanásának éve, vagyis 2008. A módszer alapján a 2008-as év előtti és utáni időszakot vizsgálom meg.

A szakirodalomban fellelhető kutatásokban ugyancsak a három piacvezető intézet teljesítményét vizsgálták a válságra vonatkozóan, csupán két időpont bevonásával: egy válság előtti és egy válság utáni időpillanat (Packer és Tarashev, 2011). A módszer hátránya az, hogy nem veszi figyelembe a minősítések időbeli alakulását. Az esettanulmány metodológia jobb ennél a módszernél, mivel hosszabb időintervallum alatt vizsgálja a hitelminősítők teljesítményét. Annak érdekében, hogy ezt a problémát illusztráljam, az 1. ábrán

két példaként használt bank minősítéseit ábrázoltam, a válságot közvetlenül megelőző és követő években. A 0. pillanat a válság bekövetkezése, míg -7-től -1-ig a válságig hátralévő évek száma van illusztrálva. Mindkét banknak egyforma minősítése van 7 évvel a válság előtt (Aa2 = 3). A 0. év minősítése Baa3 = 10, mert ez a legkisebb befektetési fokozat. Ennél azért nem érdemes kisebb értéket használni, mert nem biztos, hogy a válság a bank nemteljesítését okozza. A 10-es minősítés csupán a válság miatti kockázatot hivatott tükrözni, a válság előrejelzését, tehát a kockázat növekedését.



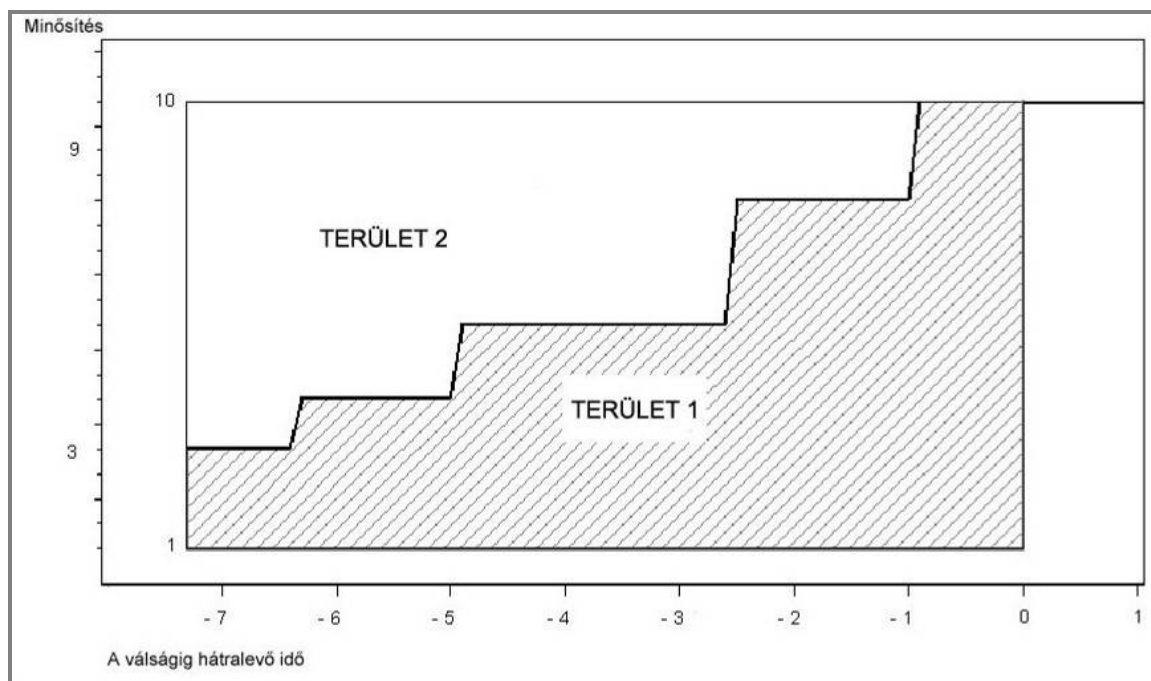
**1. ábra: A minősítések válsághoz való hozzáigazítása, két időpont vizsgálata**

*Forrás: Saját szerkesztés, Bodenestedt et al. (2011), p. 5. alapján*

Míg a fenti ábra bal oldali részén a bank minősítése fokozatosan igazodik a válság bekövetkezéséhez, addig a jobb oldalon a minősítés konstans a válság bekövetkezéséig. Ha csupán egy válság előtti és egy válság utáni időpillanatra koncentrálnék, azt a téves következtetést lehetne levonni, hogy mindkét esetben a hitelminősítő ügynökség egyformán jól teljesített. Természetesen az első bank (bal) minősítései sokkal nagyobb értékkel bírnak a befektetők és egyéb pénzügyi szereplők szempontjából, mint a második (jobb).

#### *Az anticipációs koefficiens bevezetése*

Annak érdekében, hogy meg tudjam állapítani azt, hogy a hitelminősítő intézetek miért nem tudták előre jelezni a válság közeledtét, szükséges egy úgynevezett anticipációs koefficiens bevezetése, amely pont azt a problémát küszöböli ki, hogy ne csak egy időpillanat legyen a kutatás középpontjában, hanem egy intervallum. Ez a koefficiens jelzi a hitelminősítő teljesítményét válság-előrejelzésre vonatkozóan. A koefficienset Bodenestedt et al. (2011) vezették be kutatásukban a strukturált termékek esetén. Ezen koefficiens átalakított változatát fogom használni saját, bankokra vonatkozó kutatásomban. Az anticipációs koefficiens a Gini koefficienshez hasonlóan két terület arányaként határozható meg. Az anticipációs koefficiens grafikus ábrázolása a 2. ábrán látható, a válságig hátralévő idő és a minősítés függvényében. A minősítési görbe ábrázolásával kiszámítható az anticipációs koefficiens oly módon, hogy a minősítési görbe alatti területet (Terület 1) elosztjuk az optimális minősítési görbével (Terület 1 + Terület 2). Az optimális minősítési görbe akkor realizálható, ha a hitelminősítő ügynökség már a megfigyelt időintervallum elején érzékelt a válság közeledtét és az adott bankot a lehető legkisebb befektetési fokozatra minősítette le.



**2. ábra: Az anticipációs koefficiens grafikus illusztrálása**

*Forrás:* Saját szerkesztés, Bodenstedt et al. (2011), p. 6. alapján

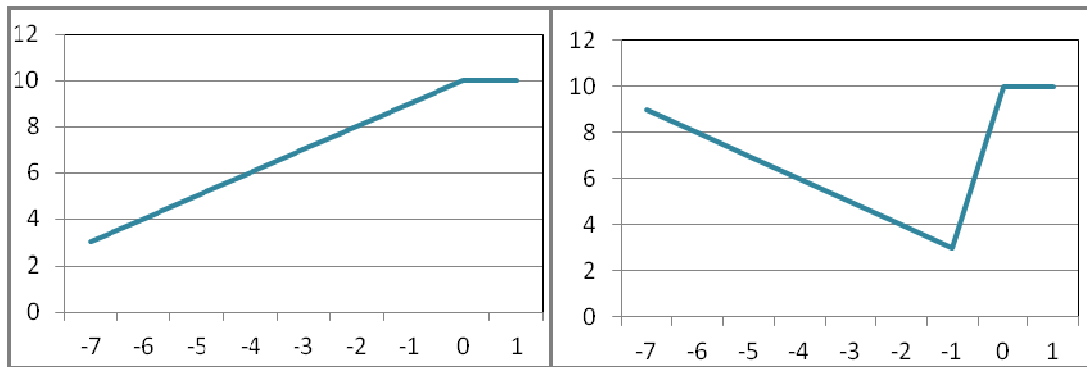
A koefficiens képlete a következő:

$$ac_t = \frac{\sum_{i=t}^{-1} (R_{i,t} - 1)}{t \cdot (10 - 1)} = \frac{1}{t \cdot (10 - 1)} \cdot \sum_{i=t}^{-1} [(R_{i,t}) - 1] \quad (1)$$

ahol  $ac_t$  az  $t$ . bank anticipációs koefficiense,  $R_{i,t}$  pedig az  $t$ . bank minősítése  $t$ . időpontban. 1 kivonása a minősítések közül biztosít arról, hogy az anticipációs koefficiens nulla és egy között található ( $ac_t \in [0; 1]$ ). A nevezőben a 10-es érték a legkisebb befektetési fokozatot jelöli. Abban az esetben, ha az adott bank minősítése rosszabb, mint 10, a kibocsátott legkisebb minősítésnél 1-el rosszabbat használok a képletben<sup>9</sup>, ellenkező esetben az  $ac_t$  értéke nagyobb lenne, mint 1. Az elemzett hitelminősítő ügynökség akkor teljesít a legjobban (akkor a legjobb az előrejelző képessége), ha az  $ac_t$  koefficiens értéke egyenlő 1-el. Nyilvánvalóan a legrosszabb esetben a koefficiens 0. Természetesen ez a két helyzet csak extrém esetekben jöhet létre:  $ac_t = 0$ , ha például egy olyan ország bankjáról van szó, amely országminősítése 1, elemzett bankjának minősítése is 1 és a válság nem érintette számottevően az ország vagy a bank teljesítményét.  $ac_t = 1$ , ha a hitelminősítő ügynökség teljesítménye kiemelkedő.

Azonban, ha elég hosszú az elemzett periódus, fennállhat annak a lehetősége, hogy a hitelminősítő felminősítette az adott bankot, majd válság előtt leminősítette azt. Ennek a problémának a hátránya van illusztrálva a 3. ábrán, ahol a minősítések grafikus ábrázolása látható két bank esetén, a minősítések és a válságig hátralevő évek számának függvényében.

<sup>9</sup> Azért 1-el rosszabb értéket használok, mert ez tükrözi a leminősítést. Nem érdemes ennél radikálisabb értéket használni, mert a 10-nél rosszabb minősítések már a spekulatív kategóriába tartoznak, azaz befektetésre nem ajánlottak. Vizsgálatomban egy ilyen bank szerepel.



**3. ábra: A minősítések válsághoz való hozzáigazítása**  
 Forrás: Saját szerkesztés, Bodenstedt et al. (2011), p. 5. alapján

A bal oldali ábrán a hitelminősítő fokozatosan értékelte le a bankot 7 év alatt, a válság bekövetkeztéig. A jobb oldali ábrán a hitelminősítő egyre jobb minősítéseket adott a banknak egészen a válság évéig, ahol hirtelen leminősítette azt.

Ha a fentebb bemutatott módon számítanám ki az anticipációs koefficiens, a 3. ábrán látható mindkét bank esetében ugyanazt az eredményt kapnám, mivel a görbe alatti terület ugyanakkora. Az ábra megfigyelésével megállapítható, hogy az első bank esetében a hitelminősítő sokkal jobban teljesített, vagyis tükrözni tudta a növekvő kockázatot. Ugyanez nem mondható el a második bankról, ahol először tévesen ítélték meg a kockázat mértékét. Annak érdekében, hogy ezt a problémát kiküszöböljem, súlyozom a minősítéseket oly módon, hogy azon minősítések, amelyek időben közelebb vannak a válság bekövetkeztének időpontjához, nagyobb súlyt kapnak.

A súlyozott anticipációs koefficiens képlete a következő:

(2)

$$\alpha_t = \frac{\sum_{\tau=0}^t w_{\tau} \cdot (R_{t,\tau} - 1)}{\sum_{\tau=0}^t w_{\tau} \cdot (10 - 1)},$$

ahol  $w$  az általam használt súly.

A súly exponenciálisan növekedik, évi 30%-os növekedéssel, a következő módon:

(3)

$$\sum_{n=0}^{t-1} w_1 \cdot (1,3)^n = 1,$$

ahol  $t$  a megfigyelt időperiódust mutatja,  $w_1$  pedig a válságot megelőző legtávolabbi elemzett év súlya.

Ezt követően a további súlyok meghatározása a következő módon történik:

(4)

$$w_{\tau} = w_1 \cdot (1,3)^{t-1}.$$

Kutatásomban végig a súlyozott koefficiens használom, mivel dominálnak az olyan bankok, amelyek minősítései néhol javulnak, néhol romlanak. Ezt főleg a már említett 2006-2007-es gazdasági fellendülés okozza. A gyakorlati elemzés első részében a Moody's anticipációs koefficiense esetében  $t = 6$ . A második részben, a másik két hitelminősítő bevonása miatt az elemzett periódus, tehát a  $t$  lecsökken 3-ra.

#### Hipotézisek felállítása és regresszió-becslés

Dolgozatomban egy alapfeltételezéssel élek, mi szerint a hitelminősítők nem tudták előre jelezni a válság bekövetkeztét abból kifolyólag, hogy nem nyújtottak megfelelő teljesít-



ményt a válság előtti években. Ezen feltételezést az anticipációs koefficiens segítségével fogom bizonyítani.

A következőkben olyan hipotéziseket állítok fel, amelyek arra adnak választ, hogy miért is nem sikerült előre jelezni a 2008-ban kirobbant gazdasági világválságot, azaz miért nem volt kielégítő a hitelminősítők teljesítménye a válságot közvetlenül megelőző években.

Az elemzés első részében a Moody's minősítéseivel kapcsolatban használt anticipációs koefficiens véve alapul, a következő hipotéziseket állítom fel:

*H1a: A teljesítmény gyengébb akkor, ha megnő a verseny a hitelminősítők piacán.*

*H1b: A teljesítményt negatívan befolyásolja az, hogy hány éve minősíti a Fitch az aktuális országot.*

*H2: A teljesítményt befolyásolja az, hogy hol van a minősített pénzintézet székhelye.*

*H3: A teljesítményt befolyásolja az, hogy hány éve minősíti a Moody's az aktuális pénzintézetet.*

*H4: A teljesítmény negatívan függ a GDP/főtől.*

A gyakorlati elemzés második részében a Moody's anticipációs koefficiensére a következő hipotéziseket állítom fel:

*H5: A teljesítményt befolyásolja az, hogy hol van a minősített bank székhelye.*

*H6: A 2005-ös Moody's minősítések pozitívan befolyásolják a teljesítményt.*

*H7a: A GDP/fő 2005-2007 közötti átlaga befolyásolja a teljesítményt.*

*H7b: Az előrejelzés teljesítményét befolyásolja a 2002–2007 közötti államháztartás bruttó adóssága a GDP százalékában.*

*H7c: Az előrejelzést befolyásolja a munkanélküliség 2005–2007 közötti átlaga.*

Végül az átlagosan a legkésőbb minősítő intézet anticipációs koefficiensére felállított hipotézis:

*H8: A másik két piacvezető hitelminősítő anticipációs koefficiense pozitívan befolyásolja a legkésőbb minősítő ügynökség előrejelző képességét.*

A H1a hipotézis segítségével azt vizsgálom, hogy befolyásolta-e a hitelminősítők előrejelző képességét az, hogy egy adott bankot hány hitelminősítő ügynökség minősít. Becker és Milbourn (2010) azzal érvel, hogy a hitelminősítők magasabb minősítéssel illetik a bankokat akkor, ha megnő a hitelminősítői piacon a verseny azért, hogy „megnyerjék” ezt. A H1b hipotézis hasonló elgondoláson alapul. A verseny növekedhetett abból kifolyólag, hogy a Fitch is bekerült a piacvezető hitelminősítők közé (Becker és Milbourn, 2010).

A H2 hipotézis segítségével elemzem azt, hogy hogyan befolyásolja a hitelminősítők anticipációs koefficiensét, tehát az előrejelző teljesítményüket az, hogy a bank székhelye földrajzilag hol található. A kutatásomba amerikai és európai bankokat vontam be, tehát jogos a feltételezés, hogy a pénzintézetek székhelye valamilyen módon befolyásolhatja az előrejelző képességet. Ez a kérdés számos szakirodalmi forrásban is megjelent, azonban az elemzésem azt próbálja kideríteni, hogy abból kifolyólag, hogy a válság Amerikában robbant ki, képes volt-e a Moody's hamarabb érzékelni az amerikai pénzintézetek kockázatosságát.

A H3 hipotézis a tanulási hatást hivatott közölni. A H3 hipotézis azt vizsgálja, hogy milyen hatása van az anticipációs koefficiensre az, hogy a Moody's hány éve minősíti az adott bankot. Bodenstedt et al. (2011) dolgozatában arra a következtetésre jutott, hogy minél régebben minősíti az adott terméket a hitelminősítő, annál jobban érvényesül a tanulási hatás.

A H4 hipotézis makrogazdasági befolyást tükröz, amellyel találkozni lehet a kapcsolatos szakirodalomban is (*Bodenstedt et al., 2011*). A hipotézis szerint az anticipációs koefficiens negatívan függ a GDP/fő euróban kifejezett értékétől.

A H5 hipotézis első látásra egyezik a H2-vel. Azonban a kutatásomban a H5 hipotézis azon bankokkal kapcsolatos Moody's anticipációs koefficiensre vonatkozik, amelyeket egyszerre minősít mindhárom piacvezető hitelminősítő ügynökség.

A H6 hipotézis azt vizsgálja, hogy hogyan befolyásolja a 2005-ös Moody's minősítés az anticipációs koefficienset. Köztudott az, hogy a bankok esetén az úgynevezett „issuerepays” modell van érvényben, vagyis a bankok fizetnek a minősítésekért. A hipotézist azért vontam be a kutatásba, mert Opp et al. (2010) dolgozatában azzal érvelt, hogy a hitelminősítők hajlamosak a bankokat magasan minősíteni és vonakodnak attól, hogy ezt a magas minősítést lecsökkentsék, mert a bankok magas minősítés esetén szinte biztos vásárlóvá válnak az ezzel a magas minősítéssel járó tőkekövetelmény-előnyök<sup>10</sup> miatt.

A H7 hipotézis-csoport az anticipációs koefficiens makrogazdasági tényezők általi befolyásolását hivatott tükrözni, úgy mint a GDP/fő, a munkanélküliség és az államháztartás bruttó adóssága. A H7 hipotézis-csoport természetesen azon bankokra vonatkozik, amelyeket egyszerre minősít a Moody's, a Fitch és az S&P.

A H8 hipotézis azt vizsgálja, hogy az időben legkésőbb ratingelő hitelminősítőt mennyire befolyásolja a másik két hitelminősítő, azaz milyen az együttmozgás. A hipotézis használatának az oka ugyancsak hasonlít a H1 hipotézis okára, miszerint a hitelminősítők nem akarják elveszíteni a klienseiket, akik fizetnek a minősítésekért, amely fizetések a hitelminősítők profitját jelentik, tehát nyerni akarnak a versenyben. Ez az „egymást utánzás” is tekinthető egy oknak arra vonatkozóan, hogy miért nem voltak képesek előrejelezni a válság bekövetkezését.

A felállított hipotézisek anticipációs koefficiensre való együttes hatását lineáris regresszió becslésével fogom vizsgálni, amely alakja a következő:

(5)

$$ac_t = \beta \cdot x_t + s_t$$

ahol:

$ac_t$  a hitelminősítő előrejelző teljesítménye az  $i$  pénzügyintézetre vonatkozóan,

$\beta$  a regresszió koefficiense,

$x_t$  a független változó,

$s_t$  a standard hiba.

Három regressziót fogok becsülni a következőkben. Mindhárom esetben egy-egy anticipációs koefficiens a függő változó. Az első regresszióban a Moody's anticipációs koefficiensét befolyásoló tényezőket vizsgálom, a második regresszió ugyancsak a Moody's anticipációs koefficiensére vonatkozik, de csupán azon bankok esetében, amelyeket mindhárom hitelminősítő ügynökség minősít és a harmadik regresszió pedig az anticipációs koefficiensük egymásra kifejtett hatását hivatott becsülni. Az egymásra kifejtett hatás esetén elsőként azt figyelem meg, hogy melyik az a hitelminősítő intézet, amelyik átlagosan a legkésőbb minősítette a vizsgált bankok országait, majd ez alapján határozom meg a regresszió függő változóját. A megfigyelést a Moody's és a Fitch historikus országminősítései alapján végzem, az S&P-re vonatkozó minősítéseket a *Heti Világgazdaság* cikkeiben figyelem meg.

### **Adatok**

Kutatásomban különböző európai és amerikai pénzügyintézetek, lényegében bankok minősítései alapján kiszámolt anticipációs koefficiens alakulását vizsgálom.

<sup>10</sup> Magas minősítéssel kedvezőbb szabályozói tőkekövetelmények, azaz alacsonyabb kockázati tőke jár.

A gyakorlati elemzés első részében 21 Európából és 21 Amerikai Egyesült Államokból származó pénzügyintézet éves (év végi) Moody's hosszú távú minősítését vizsgálom 2002 és 2012 között. Amint az már a metodológiában látható volt, az elemzés központi eseménye a válság kirobbanásának az éve, azaz 2008. Az ez a dátum utáni minősítéseket csupán általános megfigyelésre használom fel, azaz arra, hogy megvizsgáljam hogyan alakultak a minősítések a válság bekövetkezése után. A historikus Moody's minősítések a pénzügyintézetek éves jelentéseiből vagy maga a bank által publikált historikus minősítésekből származnak. A különböző pénzügyintézetek 2012-es minősítéseit az aktuális minősítések közül válogattam ki az adott pénzügyintézet honlapjáról. Abban az esetben, ha a pénzügyintézet már publikálta a 2012-es évre vonatkozó negyedéves jelentését, akkor ezekből írtam ki az aktuális minősítéseket. Néhány bank vagy pénzügyintézet esetén a historikus minősítéseket a Moody's oldaláról válogattam ki, mivel a Moody's publikál historikus minősítéseket is.

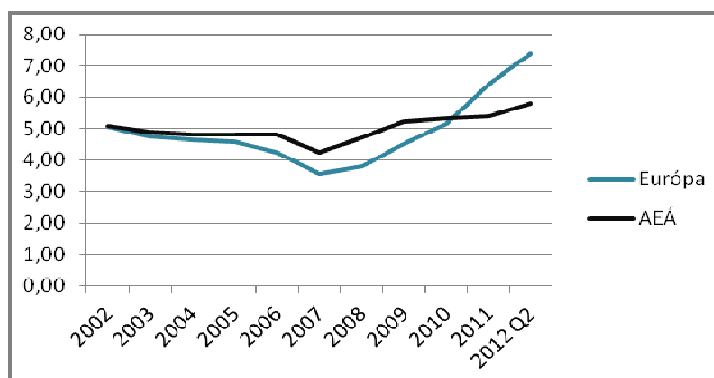
Annak érdekében, hogy a második és harmadik regressziót becsülni tudjam, fontos, hogy olyan pénzügyintézetek minősítéseit használjam, amelyeket mindhárom átlalam vizsgált hitelminősítő értékkel. Továbbá az is lényeges, hogy a vizsgált időintervallum ugyanaz legyen minden elemzés esetén, az összehasonlíthatóság érdekében. Ebben az esetben 40 pénzügyintézetet vizsgáltam meg, 20 Európából származót és 20 Egyesült Államokbelit. A vizsgált időintervallum hossza 3 év, vagyis 2005-től 2007-ig. Az időintervallum lecsökkenéséért a már említett összetett kritérium a felelős (egyszerre három hitelminősítő, ugyanabban az időintervallumban). Ugyanúgy, mint az első regresszió esetében, a szükséges adatokat és a pénzügyintézetek 2012-es minősítéseit az aktuális minősítések közül válogattam ki az adott pénzügyintézet honlapjáról. Néhány pénzügyintézet esetén az aktuális minősítéseket rendre a Fitch, Moody's és Standard & Poor's oldalakon kerestem meg.

## Eredmények

Gyakorlati elemzésem eredményeit három részre tagolom. Az első csoport tartalmazza a 42 európai és amerikai pénzügyintézetre kiszámolt Moody's anticipációs koefficiens vizsgálatát és a regresszió becslését. A második csoport tartalmazza a mindhárom hitelminősítő által minősített pénzügyintézetekre kiszámolt Moody's, Fitch és S&P anticipációs koefficiens elemzését és a második és harmadik regresszió becslését. A harmadik részben elemzem a közép-kelet-európai országok válság előtti és utáni Fitch minősítéseit.

### *A Moody's anticipációs koefficiense és az azt befolyásoló tényezők*

Első lépésként azt vizsgálom, hogy a Moody's hogyan reagált a válságra ezen pénzügyintézetek esetében. A 4. ábrán az európai és az amerikai pénzügyintézetek átlagos minősítései láthatók 2002–2012 között.



**4. ábra: A Moody's válságra való reagálása**

Forrás: Saját szerkesztés, a Moody's historikus adatai alapján

A fenti ábrán megfigyelhető, hogy mindkét esetben 2002-től 2007 közepéig egyre kedvezőbb minősítéseket adott a Moody's. Ez annak a következménye, hogy a válság előtti években túlfűtött volt a gazdaság. Részben az erős növekedés, a nagy kereslet volt a válság kirobbantója. Az is megfigyelhető, hogy ebben az időszakban végig az Egyesült Államokban rosszabb átlagos ratingek jelennek meg, mint Európában. 2007 második felétől világosan látszik, hogy elkezdődtek a Moody's általi leminősítések. Észrevehető, hogy Európában sokkal drasztikusabb a leminősítés, mint az Egyesült Államokban. Ez annak is lehet az eredménye, hogy a válság az Egyesült Államokban robbant ki, ott hamarabb tudtak rá reagálni, míg Európába megkésve érkezett meg. Továbbá ez a leminősítés tükrözi az eurózóna válságát is (*Heti Világgazdaság, 2011*). Már a fenti ábra is azt bizonyítja, hogy a Moody's hitelminősítő ügynökség nem volt képes előre jelezni a válságot a vizsgált pénzügyintézetek esetében.

Annak érdekében, hogy a Moody's válság előtti teljesítményét pontosabban elemezni tudjam, továbbá regressziót tudjak becsülni azért, hogy kiderüljön mi volt az oka annak, hogy a hitelminősítő nem tudta előre jelezni a válság bekövetkezését, szükséges a súlyozott anticipációs koefficiensek kiszámolása mind a 42 bank esetében. A 4. ábra is azt tükrözi, hogy az egyszerű anticipációs koefficiens nem megfelelő a vizsgálat szempontjából, mert a vizsgált időszakban történtek felminősítések. Az 1. táblázat tartalmazza a súlyozott anticipációs koefficiensek értékeit a 2002–2007-es időintervallumra kiszámolva.

**1. táblázat: A Moody's súlyozott anticipációs koefficiensei 2002–2007 között**

Pénzügyintézet	ac Európa	ac A.E.Á.
1	0,712	0,242
2	0,217	0,158
3	0,111	0,301
4	0,269	0,333
5	0,301	0,222
6	0,573	0,236
7	0,190	0,333
8	0,181	0,190
9	0,267	0,556
10	0,140	0,444
11	0,277	0,333
12	0,158	0,190
13	0,491	0,321
14	0,387	0,178
15	0,190	0,485
16	0,131	0,869
17	0,380	0,778
18	0,517	0,444
19	0,444	0,556
20	0,368	0,643
21	0,863	0,763

*Forrás:* Saját számítások, Moody's historikus adatok alapján

A hitelminősítő előrejelző teljesítménye annál jobb, minél közelebb van az anticipációs koefficiens az 1-hez. Értelemeszerűen, ha a koefficiens értéke 0 körül mozog, az előrejelző képesség nagyon gyenge. A táblázat alapján elmondható, hogy az alacsony anticipációs koefficiensek miatt a Moody's nem tudta kellőképpen előre jelezni a válságot.



A regressziós együtthatók becslésének az eredménye a 2. táblázatban látható. A modellt 42 megfigyelés alapján becsültem, a függő változó pedig a Moody's által minősített 42 pénzintézet súlyozott anticipációs koefficiens. A \*, \*\*, \*\*\* rendre 10%, 5% és 1%-os szignifikancia szintet jelöl. A becsült regressziós modellnek 65%-os magyarázó ereje van. A globális F próba alapján kijelenthető, hogy a modell globálisan létezik. A regressziós modell annál jobb, minél kisebb a modell p-értéke, de mindenképp kisebb kell legyen, mint 5%. Esetemben a p-érték 2,23e-08. A hibatagok normális eloszlásúak, továbbá a modellben nincs heteroszkedaszticitás.

**2. táblázat: A Moody's anticipációs koefficiensére becsült regresszió eredményei**

	Koefficiens	Std. hiba	t-érték	p-érték
<b>Konstans</b>	2,185	0,562	3,889	0,00042***
<b>log_GDP/fő 2007</b>	-0,109	0,059	-1,841	0,07389*
<b>CRA</b>	-0,235	0,055	-4,302	0,00012***
<b>Földrajzi elhelyezkedés</b>	0,144	0,041	3,499	0,00126***
<b>Első Moody's min., évek</b>	-0,008	0,004	-2,232	0,03193**
<b>Első Fitch o. min., évek</b>	-0,033	0,018	-1,857	0,07156*
Függő változó ac_Moody_s1		R-négyzet 0,693		
P-érték (F-teszt alapján) 2,23e-08		Módosított R-négyzet 0,6504		
Regresszió standard hibája 0,123		Megfigyelések száma 42		

Forrás: Saját számítások Gretl programban

*H1a: A teljesítmény gyengébb akkor, ha megnő a verseny a hitelminősítők piacán.*

A CRA változó negatívan korrelál a Moody's anticipációs koefficiensével. Így megállapítható, hogy abban az esetben, ha több hitelminősítő minősíti az adott pénzintézetet, akkor a Moody's kedvezőbb minősítéseket ad neki. Erre egy elfogadható magyarázat az, hogy a Moody's a verseny észlelésekor azért ad kedvezőbb minősítéseket, mert meg akarja "nyerni" a kialakult versenyt. Ez a megállapítás egyezik Becker és Milbourn (2010) kutatásának eredményével. Az anticipációs koefficiens értéke -0,235-el kisebb átlagosan, ha több hitelminősítő minősíti a pénzintézetet.

*H1b: A teljesítményt negatívan befolyásolja az, hogy hány éve minősíti a Fitch az aktuális országot.*

A regresszióból kiderül, hogy negatív korreláció van az anticipációs koefficiens és a Fitch első országminősítésének évei között. Ez azt jelenti, hogy a verseny növekedett abból kifolyólag, hogy a Fitch is bekerült a piacvezető hitelminősítők közé, tehát a Moody's próbálta jobb minősítésekkel ellátni a pénzintézeteket azért, hogy továbbra is piacvezető legyen.

*H2: A teljesítményt befolyásolja az, hogy hol van a minősített pénzintézet székhelye.*

A földrajzi elhelyezkedés mutató és az anticipációs koefficiens között szignifikáns pozitív korreláció van, ami arra utal, hogy az amerikai pénzintézetek esetén jobb az anticipációs koefficiens, mint az európaiak esetében. Ez azzal magyarázható, hogy a 2008-as válság az amerikai pénzügyi piacon robbant ki, tehát ott hamarabb is észlelték a hatásait, így gyorsabban tudott reagálni a Moody's is. A regresszió alapján az anticipációs koefficiens értéke átlagosan 0,144-el nagyobb az amerikai pénzintézetek esetén, tehát a hitelminősítő intézetek az amerikai bankok és más pénzintézetek esetén képesek voltak jobb teljesítménnyel előre jelezni a válság közeledtét.

*H3: A teljesítményt befolyásolja az, hogy hány éve minősíti a Moody's az aktuális pénzügyintézetet.*

Az első Moody's min., évek és az anticipációs koefficiens között negatív korreláció van, ami azt mutatja, hogy a Bodenstedt et al. (2011) dolgozatában jelen levő gondolat arra vonatkozóan, hogy minél hosszabb ideje minősíti az adott hitelminősítő a bankot, annál nagyobb a tanulási hatás, itt nem érvényesül. Ennek az az oka, hogy a hitelminősítők az általam elemzett pénzügyintézeteket átlagosan 15 éve minősítették egészen 2008-ig. A 15 év alatt azonban nem volt példa akkora válságra, mint a 2008-as, ebből kifolyólag nem tudott érvényesülni a tanulási hatás, amely hatás érvényesülésére tágabb időintervallum szükséges, mint az általam megfigyelt átlagos 15 év.

*H4: A teljesítmény negatívan függ a GDP/fő-től.*

A regresszió becslésekor a GDP/fő értékek logaritmusát használtam, mivel túl nagy az eltérés a GDP euróban kifejezett értéke és az anticipációs koefficiens 0 és 1 közötti értéke között. A  $\log\_GDP/fő$  2007 mutató negatívan korrelál az anticipációs koefficienssel a becslést regresszió alapján. Ez abból következik, hogy az általam elemzett periódus végén (2006-2007) a már említett gazdasági fellendülés volt észlelhető a piacon. Ebből kifolyólag növekedett a GDP, javultak a kilátások a bankok, vállalatok, országok (államok) számára, tehát a hitelminősítő intézetek egyre magasabban, kedvezőbben minősítették a bankokat, amely minősítések rontották az előrejelző teljesítményt.

### ***A Moody's, a Fitch és az S&P anticipációs koefficiensei***

Abból kifolyólag, hogy a Moody's anticipációs koefficiense és a hitelminősítők piacán jelen levő verseny között szignifikáns kapcsolat van, véleményem szerint érdemes azt is vizsgálni, hogy hogyan alakult a Moody's anticipációs koefficiense azon európai és amerikai pénzügyintézetek esetén, amelyeket egyszerre minősít mindhárom hitelminősítő. Ilyen kritériumok mellett 20-20 pénzügyintézetre vonatkozó koefficienseket vizsgálok 2005–2007 közötti időintervallumra kiszámolva.

A változók segítségével becslést regressziót az 3. táblázat tartalmazza.

**3. táblázat: Regresszió becslése eredménye 40 pénzügyintézet esetén**

	Koefficiens	Std. hiba	t-érték	p-érték
<b>Földrajzi elhelyezkedés</b>	0,042	0,012	3,254	0,00244***
<b>GDP/fő 2005–2007</b>	-3,26711e-06	4,88791e-07	-6,684	<0,00001***
<b>Moody's min. 2005</b>	0,092	0,0035	26,292	<0,00001***
Függő változó ac_Moody_s2		R-négyzet 0,9392		
P-érték (F-teszt alapján) 1,51e-22		Regresszió standard hibája 1,826		
		Módosított R-négyzet 0,9359		
		Megfigyelések száma 40		

*Forrás: Saját számítások Gretl programban*

A modell 40 megfigyelést tartalmaz, a függő változó pedig a Moody's által minősített 40 pénzügyintézet súlyozott anticipációs koefficiense. A \*\*\* jelzés 1%-os szignifikancia szintet jelöl. A becslést regressziós modellnek 93,6%-os magyarázó ereje van. A globális F próba alapján kijelenthető, hogy a modell globálisan létezik. A regresszió p-értéke 1,51e-22. Továbbá, a hibtagok normális eloszlásúak, a modell heteroszkedaszticitástól megtisztított.

*H5: A teljesítményt befolyásolja az, hogy hol van a minősített bank székhelye.*

A regresszió eredményei alapján megállapítható, hogy a földrajzi elhelyezkedés befolyásolja a Moody's anticipációs koefficiensét, hasonlóan ahhoz az esethez, ahol a mintában olyan bankok is szerepeltek, amelyeket nem minősít mindhárom piacvezető hitelminősítő egyszerre. A pozitív eredmény ugyancsak azzal magyarázható, hogy a válság az amerikai pénzügyi piacokon robbant ki és csak később ért Európába.

*H6: A 2005-ös Moody's minősítések pozitívan befolyásolják a teljesítményt.*

A fenti regresszió bizonyítja, hogy a 2005-ös Moody's minősítés pozitívan befolyásolja az anticipációs koefficiensét. Magyarázatként a már említett, Opp et al. (2010) által is kutatott jelenséget lehet felhozni, miszerint az „issuer-pays” modell, a minősítések által befolyásolt tőkekövetelmény és a hitelminősítők profitorientáltsága miatt a hitelminősítők hajlamosak a bankokat magasan minősíteni és tartózkodnak attól, hogy ezt a magas minősítést lecsökkentsék, mivel a bankok kedvező minősítés esetén szinte biztos vásárlóvá válnak.

*H7a: A GDP/fő 2005–2007 közötti átlaga befolyásolja a teljesítményt.*

A GDP/fő 2005–2007-es átlaga és az anticipációs koefficiens között negatív korreláció áll fenn. Ez abból adódik, hogy a hitelminősítő magasan minősíti a fejlett gazdaságok bankjait, mivel a fejlett gazdaságok éppen azért is fejlettek, mert bankrendszerük, pénzügyi piacaik jól működnek. A 2008-as válság hirtelen robbant ki, előtte gazdasági fellendülés volt, a Moody's felminősítette a jól működő pénzintézeteket, így egyenes következményként az anticipációs koefficiens romlott.

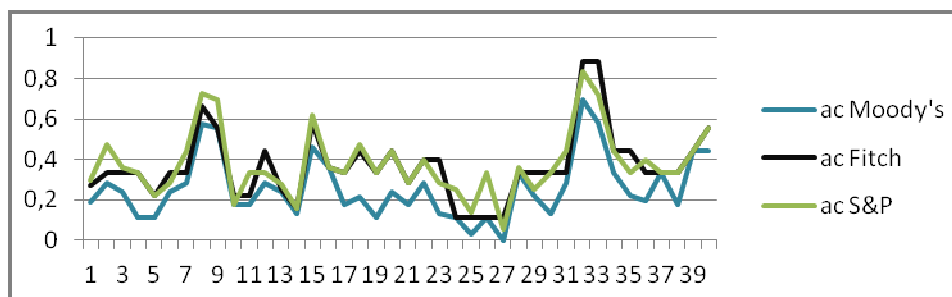
*H7b: Az előrejelzés teljesítményét befolyásolja a 2002–2007 közötti államháztartás bruttó adóssága a GDP százalékában.*

Már a 4. táblázat korrelációs mátrixából is kitűnik, hogy az államháztartás bruttó adóssága nem befolyásolja szignifikánsan az anticipációs koefficiens változásait. Tehát a változót nem érdemes a regresszióbecslésben felhasználni, a hipotézist pedig el kell vetni.

*H7c: Az előrejelzést befolyásolja a munkanélküliség 2005–2007 közötti átlaga.*

Ugyanúgy, mint az előbbi változó esetében, a munkanélküliség sem befolyásolta szignifikánsan a Moody's anticipációs koefficiensét a korrelációs mátrixban, ebből kifolyólag a hipotézist el kell vetni.

Mivel az első regresszió bebizonyította, hogy a Moody's anticipációs koefficiens és a hitelminősítők piacán jelen levő verseny között szignifikáns kapcsolat van, a következőkben a másik két hitelminősítő előrejelző teljesítményét is vizsgálom. Továbbá, abból kifolyólag, hogy mindhárom hitelminősítő anticipációs koefficiensét egyszerre hasonlítom össze egymással, olyan pénzintézetek kell tartalmazzan a minta, amelyeket egyszerre minősít a három hitelminősítő. Következésképpen a kiegészített minta pénzintézetei esetében a Fitch és S&P anticipációs koefficiens mellett a Moody's új koefficiensét is fontos újra kiszámolni. Az újraszámítás által kapott mutatók grafikus ábrázolását az 5. ábra tartalmazza.



**5. ábra: A három hitelminősítő anticipációs koefficiensének együttmozgása**

*Forrás: Saját számítások*

Az 5. ábra szemlélteti a koefficiensek együttmozgását a 40 elemzett pénzügyintézet esetében. A fenti együttmozgást bizonyítja az is, hogy szignifikáns, pozitív korreláció van a három anticipációs koefficiens között.

A Moody's és a Fitch historikus minősítései és a Heti Világgazdaság szaklap cikkei alapján elmondható, hogy átlagosan a Fitch minősíti le utolsóként az országokat. Ebből kifolyólag a regresszió függő változójaként a Fitch anticipációs koefficiensét használok. A heteroszkedaszticitástól megtisztított regresszió eredményei a 4. táblázatban vannak összefoglalva. A modell 40 megfigyelést tartalmaz, a függő változó pedig a Fitch súlyozott anticipációs koefficiensé. A \*\*, \*\*\* jelölések 5% és 1%-os szignifikancia szintet tükröznek. A becslést regressziós modellnek megközelítőleg 70,2%-os magyarázó ereje van. A globális F próba alapján kijelenthető, hogy a modell globálisan létezik. A regresszió p-értéke  $6,39 \times 10^{-11}$ . A hibatagok normális eloszlásúak.

**4. táblázat: A Fitch, a Moody's és az S&P anticipációs koefficiensei közötti heteroszkedaszticitástól megtisztított regresszió becslése**

	Koefficiens	Std. hiba	t-érték	p-érték
<i>ac_Moodys2</i>	0,213	0,104	2,051	0,047**
<i>ac_S&amp;P</i>	0,798	0,092	8,641	<0,00001***
Függő változó <i>ac_Fitch</i>		R-négyzet 0,7093		
P-érték (F-teszt alapján) $6,39 \times 10^{-11}$		Regresszió standard		
hibája 2,076		Módosított R-négyzet 0,7017		
		Megfigyelések száma 40		

*Forrás: Saját számítások, SPSS*

*H8: A másik két piacvezető hitelminősítő anticipációs koefficiensé pozitívan befolyásolja a legkésőbb minősítő ügynökség előrejelző képességét.*

A regresszió alapján az *ac\_Moodys2* és az *ac\_S&P* pozitívan befolyásolja a Fitch hitelminősítő ügynökséget, ami azt jelenti, hogy, ha a Moody's és az S&P egy mindhárom hitelminősítő által minősített bank ratingjét megváltoztatja, arra lehet számítani, hogy a Fitch is ugyanolyan irányú minősítés-változtatást fog végrehajtani a közeljövőben. Itt az egymás „utánzásának” a jelensége figyelhető meg, vagy az attól való tartás, hogy, ha nem lép hasonló irányba a hitelminősítő, akkor elveszti a pénzügyi piac szereplőinek a bizalmát, vagy olyan hírek terjedhetnek el, hogy nem képes kellően felmérni a kockázatot. Gyakorlatilag itt mutatkozik meg az érdekkonfliktus hatása, ami azt jelenti, hogy a piac érdekei nem egyeznek meg a hitelminősítő érdekével, így konfliktus alakul ki.

## Következtetések

A 2008-ban váratlanul kirobbant pénzügyi válság a teljes világgazdaság működését megrendítette. A 2006-2007-es években tapasztalt fellendülés után a pénzpiaci szereplők nem tudtak időben felkészülni a válságra. A témával foglalkozó szakirodalomban bizonyíték található arra vonatkozóan, hogy a felkészületlenség egyik oka, hogy a hitelminősítők nem voltak képesek időben előre jelezni és leminősíteni a veszélyt jelentő pénzügyi intézeteket, a kockázatos országokat és a strukturált termékek nemteljesítését.

Szakdolgozatomban arra vonatkozóan próbáltam átfogó képet nyújtani, hogy melyek voltak azok a tényezők, amelyek miatt a hitelminősítők nem voltak képesek előre jelezni a gazdasági válságot európai és amerikai pénzügyi intézetekre vonatkozóan. Az elemzésem a súlyozott anticipációs koefficiens segítségével végzem és lineáris regresszió becslésével vizsgálom a megfogalmazott hipotéziseket.

Eredményeim alapján elsősorban elmondható, hogy a hitelminősítők előrejelzési teljesítményét negatívan befolyásolta a hitelminősítői piacon jelen levő verseny. Ez a következtetés egyezik Becker és Milbourn (2010) kutatásának eredményeivel. A negatív kapcsolatot elfogadható magyarázata az, hogy a Moody's a verseny észlelésekor azért ad kedvezőbb minősítéseket, mert meg akarja "nyerni" a hitelminősítői piacon kialakult versenyt. Másodsorban, a Moody's anticipációs koefficiensét negatívan befolyásolja az, hogy hány éve van jelen a Fitch az aktuális országban. Ennek magyarázata az, hogy a verseny növekedett abból kifolyólag, hogy a Fitch is bekerült a piacvezető hitelminősítők közé, tehát a Moody's próbálta jobb minősítésekkel ellátni a pénzügyi intézeteket azért, hogy továbbra is piacvezető legyen. Továbbá a Moody's anticipációs koefficiensét negatívan befolyásolta az is, hogy hány éve minősíti a Moody's az elemzett pénzügyi intézetet. Gyakorlatilag a tanulási hatás hiánya tükröződik ezen negatív kapcsolatban, mivel a dolgozatban megfigyelt pénzügyi intézeteket átlagosan csupán 15 éve értékeli a Moody's, azonban a 15 év alatt nem volt példa akkora válságra, mint a 2008-as, ebből kifolyólag nem tudott érvényesülni az említett tanulási hatás, amely hatás érvényesülésére tágabb időintervallum szükséges. Fontos megemlíteni, hogy a hitelminősítő teljesítmény függ attól, hogy hol van a pénzügyi intézet székhelye, mivel a válság az Egyesült Államokban robbant ki, tehát az amerikai leminősítések gyorsabban megkezdődhettek. Végül, a teljesítmény negatívan függ a GDP/fő mutatótól, mivel a magas GDP-vel rendelkező országok természetesen jobban működő pénzügyi intézetekkel rendelkeznek, amelyek ebből kifolyólag kedvezőbb minősítéseket kapnak.

Továbbá vizsgáltam azon pénzügyi intézeteket is, amelyeket szimultáns módon minősít mindhárom piacvezető hitelminősítő. Az ebben az esetben kiszámított Moody's anticipációs koefficiens egyszerre függ a pénzügyi intézet székhelyétől, melynek magyarázata az, hogy a válság az amerikai pénzügyi piacokon robbant ki és csak később ért Európába. A koefficiens függ a 2005-ös Moody's minősítésektől, mivel a hitelminősítők vonakodnak attól, hogy leminősítsenek egy-egy nagyobb pénzügyi intézetet, abból kifolyólag, hogy elveszíthetik kliensüket, ezáltal bizonyítva az érdekkonfliktus jelenlétét is. Ez az eredmény megegyezik Opp et al. (2010) kutatásának eredményével. Továbbá a koefficiens negatívan függ a GDP/fő 2005–2007 közötti átlagos értékétől. Erre a negatív korrelációra magyarázatként szolgál az, hogy a hitelminősítő magasán minősíti a fejlett gazdaságok bankjait, mivel a fejlett gazdaságok éppen azért is fejlettek, mert pénzügyi piacaik jól működnek. Azonban köztudott az, hogy a 2008-as válság hirtelen robbant ki, amely előtt gazdasági fellendülés volt megfigyelhető, tehát a Moody's felminősítette a jól működő pénzügyi intézeteket, így egyenes következményként az anticipációs koefficiens romlott.

Végezetül regresszióbecslés segítségével vizsgáltam, hogy hogyan befolyásolja a Fitch anticipációs koefficiensét a Moody's és az S&P koefficiense. Eredményképpen elmondható, hogy szignifikáns együttmozgás van jelen a hitelminősítők között, amely azt jelenti, hogy ha a Moody's és az S&P egy mindhárom hitelminősítő által minősített bank



ratingjét megváltoztatja, arra lehet számítani, hogy a Fitch is ugyanolyan irányú minősítés-változtatást fog végrehajtani a közeljövőben. E magyarázat mögött az egymás „utánzásának” a jelensége figyelhető meg, vagy az attól való tartás, hogy, ha nem lép hasonló irányba a hitelminősítő, akkor elveszti a pénzügyi piac szereplőinek a bizalmát.

A nehézség gyakorlatilag abban rejlik, hogy a piac szerint túl szubjektíven határozzák meg a hitelminősítők a pénzintézetek minősítéseit, amely problémára esetleges megoldást csupán a hitelminősítők szabályozásának szigorítása jelenthet. Az Európai Parlament 2011 júniusában már megtette az első lépéseket az említett probléma kiküszöbölésére, azaz javaslatokat tett a szabályzatok szigorítására. Az Európai Parlament azt szeretné elérni, hogy a hitelminősítő intézetek minősítései ne csupán véleményként legyenek jelen, semmiféle felelősségvállalás nélkül. Ezen felül további problémát jelent az is, hogy a vezető hitelminősítő intézetek mind amerikai székhelyűek, tehát egy olyan megoldást kell találni, amely által lehetséges volna a három piacvezető hitelminősítő befolyásának ellensúlyozása, amelyek sokak szerint túl nagy hatalommal bírnak. A befolyás ellensúlyozására javasolt megoldás az Európai Hitelminősítő Alapítvány létrehozása.

További kutatás alapja lehet a jelenleg Európában végbemenő euróövezeti válság, azonban teljes körű elemzést csak akkor lehetne végezni, ha az már lezajlott, tehát az előzményeket a következményekkel lenne releváns összehasonlítani.

## Irodalomjegyzék

- Becker, B. – Milbourn, T. (2010): How did increased competition affect credit ratings? *Harvard Business School Finance Working Paper No. 09-051*,  
elérhető: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1278150](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1278150),  
letöltés időpontja: 2012.02.24.
- Binder, J. (1997): The Event Study Methodology Since 1969. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, Kluwer Academic Publishers, Boston, pp. 111–137.,  
elérhető: <http://myweb.clemson.edu/~maloney/EQRcites/Binder98.pdf>,  
letöltés időpontja: 2012.02.24.
- Bodenstedt, M. et al. (2011): The Path to Impairment: Do Credit Rating Agencies Anticipate Default Events of Structured Finance Transactions? *European Journal of Finance*,  
elérhető: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1858364](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1858364),  
letöltés időpontja: 2012.03.04.
- Bolton, P. et al. (2009): The Credit Ratings Game. *EFA 2009 Bergen Meetings Paper*,  
elérhető: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1342986](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1342986),  
letöltés időpontja: 2012.02.18.
- Elkhoury, M. (2008): *Credit Rating Agencies and their potential impact on developing countries*. Paper for the presentation at the United Nations Conference on Trade and Development, 186 (2:20),  
elérhető: [http://archive.unctad.org/en/docs/osgdp20081\\_en.pdf](http://archive.unctad.org/en/docs/osgdp20081_en.pdf),  
letöltés időpontja: 2012.06.11.
- Güttler, A. (2005): Using a Bootstrap Approach to Rate the Raters. *Financial Markets and Portfolio Management*, 19 (3), pp. 277–295.
- Güttler, A. – Wahrenburg, M. (2005): The Adjustment of Credit Ratings in Advance of Defaults. *Journal of Banking and Finance*, Accepted Paper Series, 31, pp. 751–767.,  
elérhető: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=680501](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=680501),  
letöltés időpontja: 2012.02.24.
- Király, J. – Nagy, M. (2008): Jelzálogpiacok válságban: kockázatalapú verseny és tanulságok. *Hitelintézeti Szemle*, 7. (5.),  
elérhető: [http://www.bankszovetseg.hu/anyag/feltoltott/HSZ5\\_kiraly\\_nagy\\_450\\_482.pdf](http://www.bankszovetseg.hu/anyag/feltoltott/HSZ5_kiraly_nagy_450_482.pdf),  
letöltés időpontja: 2012.06.16.

- Lin, J. – Treichel, V. (2012): The Unexpected Global Financial Crisis, Researching Its Root Cause. *World Bank Policy Research Working Paper No. 5937*, elérhető: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1982446](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1982446), letöltés időpontja: 2012.05.12.
- Opp, C. et al. (2010): Rating Agencies in the Face of Regulation. *HLS Forum on Corporate Governance and Financial Regulation*
- Pál, A. – Páll, K. (2009): Ingatlanpiaci válság avagy ingatlanpiaci lehetőségek. *XII. Tudományos Diákköri Konferencia, Kolozsvár*, elérhető: [http://www.kmei.ro/site/joomla/images/stories/dolgozatok/2009/Kozgazdasagi\\_Kutato\\_Klub/KK\\_PallKatalin\\_PalAnnamaria.pdf](http://www.kmei.ro/site/joomla/images/stories/dolgozatok/2009/Kozgazdasagi_Kutato_Klub/KK_PallKatalin_PalAnnamaria.pdf), letöltés időpontja: 2012.06.16.
- Packer, F. – Tarashev, N. (2011): Rating methodologies for banks. *BIS Quarterly Review*, June, pp. 39–52, elérhető: [http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt1106f.pdf](http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1106f.pdf), letöltés időpontja: 2012.06.5.
- Rajcsán, E. (2009): A gazdasági válság Németországban. *Budapesti Gazdasági Főiskola*, elérhető: [http://elib.kkf.hu/edip/D\\_14613.pdf](http://elib.kkf.hu/edip/D_14613.pdf), letöltés időpontja: 2012.06.16.
- Sebestyén, Z. (2003): *A kis mintaszámon alapuló elemzések numerikus kezelésének módszertana*. Szent István Egyetem, Matematikai és Informatikai Intézet, Előadás, elérhető: [http://www2.sci.uszeged.hu/foldtan/geomatematikai\\_szakosztaly/tovabbkepzo/Bootstrap.PDF](http://www2.sci.uszeged.hu/foldtan/geomatematikai_szakosztaly/tovabbkepzo/Bootstrap.PDF), letöltés időpontja: 2012.06.17.
- Terazi, E. – Şenel, S. (2011): The Effects of the Global Financial Crisis on the Central and Eastern European Union Countries. *International Journal of Business and Social Science*, 2(17), pp. 186–192., elérhető: [http://www.ijbssnet.com/journals/Vol\\_2\\_No\\_17/25.pdf](http://www.ijbssnet.com/journals/Vol_2_No_17/25.pdf), letöltés időpontja: 2012.06.23.

#### *Internetes források:*

- Bankárképző (2012. január 30.): *Európai Parlament: Nyilvános meghallgatás a hitelminősítők szabályozásáról*, elérhető: <http://www.bankarkepzo.hu/bankarkepzo.php?lng=hu&articleid=842>, letöltés időpontja: 2012. június 16.
- Bankárképző (2012. március 27.): *IMF: „Rating” játszmák*, elérhető: <http://www.bankarkepzo.hu/bankarkepzo.php?lng=ru&articleid=856>, letöltés időpontja: 2012. június 16.
- Eurostat, elérhető: [www.ec.europa.eu/eurostat](http://www.ec.europa.eu/eurostat)
- Európai Parlament (2006): *Őszi gazdasági előrejelzés, 2006–2008: magabiztos növekedés, csökkenő munkanélküliség és költségvetési hiány*, elérhető: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/06/1508&format=HTML&aged=0&language=HU&guiLanguage=en>, letöltés időpontja: 2012. június 16.
- Európai Parlament (2011). *Szigorúbb szabályozás a hitelminősítő intézeteknek*, elérhető: <http://www.europarl.europa.eu>, letöltés időpontja: 2012. június 16.
- Fitch Ratings, elérhető: [www.fitchratings.com](http://www.fitchratings.com)
- Galamus-csoport (2011): *A három hitelminősítő, amely uralja a piacokat*, elérhető: <http://www.galamus.hu/>, letöltés időpontja: 2012. június 16.
- Global Morning, elérhető: <http://www.globalmorning.com/>
- Heti Világgazdaság (2011. november 9.): *Soros: az eurózóna válsága szétrobbanthatja az EU-t*, elérhető: [http://hvg.hu/gazdasag/20111109\\_soros\\_eurovalsag\\_unio](http://hvg.hu/gazdasag/20111109_soros_eurovalsag_unio), letöltés időpontja: 2012. június 16.

- Heti Világgazdaság (2012. január 6.): *Bóvli 3.0: leminősítette Magyarországot a Fitch*,  
elérhető: [http://hvg.hu/gazdasag/20120106\\_fitch\\_leminosites](http://hvg.hu/gazdasag/20120106_fitch_leminosites),  
letöltés időpontja: 2012. június 25.
- Heti Világgazdaság (2012. február 1.): *Fitch: Románia már kifelé jön a pénzügyi válságból*,  
elérhető: [http://hvg.hu/gazdasag/20120201\\_fitch\\_romania](http://hvg.hu/gazdasag/20120201_fitch_romania),  
letöltés időpontja: 2012. június 25.
- International Monetary Fund, WEO Database, elérhető: [www.imf.org](http://www.imf.org)
- Moody's Investors Service (2012): *Rating Symbols and Definitions*,  
elérhető: [http://www.moody.com/researchdocumentcontentpage.aspx?docid=PBC\\_79004](http://www.moody.com/researchdocumentcontentpage.aspx?docid=PBC_79004),  
letöltés időpontja: 2012. június 28.
- Magyar Bankszövetség, elérhető: [www.bankszovetseg.hu](http://www.bankszovetseg.hu)
- Menedzsment Fórum (2012. január 24.): *EBRD: az euróválság visszahúzza a Közép-Kelet Európát is*,  
elérhető: [http://www.mfor.hu/cikkek/EBRD\\_az\\_eurovalsag\\_visszahuzza\\_Kozep\\_Kelet\\_Europat\\_is.html](http://www.mfor.hu/cikkek/EBRD_az_eurovalsag_visszahuzza_Kozep_Kelet_Europat_is.html),  
letöltés időpontja: 2012. június 25.
- Moody's Investors Service, elérhető: [www.moody.com](http://www.moody.com)
- Standard & Poor's, elérhető: [www.standardandpoors.com](http://www.standardandpoors.com)
- Swiss statistics, elérhető: <http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/en/index.html>
- Új Szó (2012), *Hitelminősítők hálójában*,  
elérhető: <http://ujso.com/napilap/gazdasag/2012/02/06/hitelminositok-halojaban>,  
letöltés időpontja: 2012. június 16.







# E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

**Főszerkesztő | Editor-in-Chief**

JUHÁSZ Lajos

**Kiadja | Publisher**

Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó |  
University of West Hungary Press

**A szerkesztőség címe | Address**

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

**A kiadó címe | Address**

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

**Szerkesztőbizottság | Editorial Board**

CZEGLÉDY Tamás

JANKÓ Ferenc

KOLOSZÁR László

SZÓKA Károly

**Technikai szerkesztő | Technical Editor**

TAKÁCS Eszter

**A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant**

TARRÓ Adrienn

**ISSN 2063-644X**





## Tartalomjegyzék | Table of Contents

**CZEGLÉDI Pál**

**Szabadságjogok és gazdasági szabadság – a gazdasági növekedés két különböző tényezője?**

*Freedom Rights and Economic Freedom – Two Different Factors of the Economic Development?.....* 2

**TARRÓ Adrienn**

**A transznacionális vállalatok világgazdasági jelentősége: a megítélés és a szabályozás lehetőségei**

*The Interest of the Transnational Corporations to the Global Economic Trends: Facilities of the Judgement and Regulation .....* 14

**BORDÁS Eszter**

**Miért voltak képtelenek a hitelminősítő intézetek a 2008-as pénzügyi válság előrejelzésére?**

*Why were Credit Rating Agencies Unable to Predict the Global Financial Crisis in 2008? .....* 28

**ECKER Dóra Natália**

**Die Wirtschaftskrise 2007–2009 und deren Einfluss auf das Gold**

*A 2007–2009-es gazdasági válság aranyra gyakorolt hatása  
The Global Financial Crisis 2007–2009 and its Effect on Gold.....* 48

**TÓTH Ákos**

**A fiskális- és kulturális föderalizmus szerepe Németország kultúrafinanszírozásában**

*The Role of Fiscal and Cultural Federalism in the Economic Performance of the Cultural Sector in Germany.....* 58

**GELENCSÉR Péter – BOKORNÉ KITANICS Tünde – NYÁRINÉ BUDVIG Anita – HARSÁNYI Csongor**  
**Public and Corporate Attitudes towards Taxation: a Case Study from Hungary**

*Lakossági és vállalati adózási attitűdök: egy kérdőíves felmérés eredményei.....* 75

**BENEDEK Andrea**

**A hárompilléres fenntarthatósági modell környezeti és társadalmi aspektusának vizsgálata a vállalati gyakorlatban**

*Studying the Environmental and Social Aspects of the Three-pillar Sustainability Model in the Corporate Practice.....* 90

**KERESZTES Gábor**

**The Hungarian Innovational Potential and the R&D Sector**

*A magyar innovációs potenciál és a K+F szektor.....* 106

**KUNDI Viktória**

**Fesztiválok társadalmi és kulturális hatásainak mérése: módszertani áttekintés**

*Measuring the Social and Cultural Effects of Festivals: Methodical Overview.....* 115

**RESPERGER Richárd**

**A gyermekvédelmi szakellátás Magyarországon: a családközeli elhelyezés helyzete**

*Child-protecting Services in Hungary: the Situation of Family-near Hosting.....* 130

## Die Wirtschaftskrise 2007–2009 und deren Einfluss auf das Gold<sup>2</sup>

Das Gold hatte durch ihre einzigartig vorteilhaften Eigenschaften eine bedeutende Rolle im wirtschaftlichen Leben von der Urzeit an, und das ist nach mehreren Jahrtausenden heute immer der Fall.

Die Investoren betrachteten das Gold als eine sichere Zuflucht in dem ersten Jahrzehnt des 21. Jahrhunderts. Das Edelmetall konnte tatsächlich diese Rolle erfüllen, sowohl vor und während der Krise als auch nach der Krise, mit Ausnahme einer kürzeren Periode im letzten Drittel 2008. Zurzeit ist der Goldkurs zwar hektisch, aber es lässt sich zurückblickend auf die vergangenen 10 Jahre über einen steigenden Trend sprechen.

Die Goldkursentwicklungen sind doch von der Mitte 2011 an immer unberechenbarer. In den nächsten Jahren wird erst entschieden werden, ob das Gold eine sichere Investitionsform bleiben kann oder ein Spekulationsmittel wird.

*Schlüsselwörter: Weltwirtschaftskrise, Goldkursentwicklung, Investitionsrisiko*

*JEL Kode: G01*

### A 2007–2009-es gazdasági válság aranyra gyakorolt hatása

Az arany egyedülállóan előnyös tulajdonságai folytán az ókortól kezdve szerepet játszott a gazdasági életben, és ez több évezred múltán még mindig így van.

Az aranyat a befektetők a XXI. század első évtizedében egyfajta menedéknek tekintették. A nemesfém ennek a szerepnek vizsgálataim alapján a válság előtt, alatt és után is meg tudott felelni 2008 utolsó harmadának kivételével. Napjainkban árfolyama ugyan hektikus, de az utóbbi tíz évre visszatekintve az aranyárát illetően emelkedő trend rajzolódik ki.

A 2011-es év közepétől azonban egyre kiszámíthatatlanabbak az arany árfolyamváltozásai. Az elkövetkező évek fogják eldönteni, hogy az arany megőrizi-e eddigi biztonságos befektetési forma jellegét vagy spekulációs eszközzé válik-e.

*Kulcsszavak: gazdasági világválság, aranyárfolyam, befektetési kockázat*

*JEL kód: G01*

### The Global Financial Crisis 2007–2009 and its Effect on Gold

Due to its advantageous qualities, the gold has had a part in the economy ever since the Ancient Middle-East. This has not changed ever since.

In the first decade of the 21st century the investors regarded the gold as a protected investment. From my analyse the conclusion can be drawn that the precious metal was able to fulfil this function before, during and after the crisis, apart from the last third of the 2008 year. Nowadays the gold is still in demand, its price is hectic, but looking back on the last 10 years there is a discernibly rising trend in the price of gold.

However, from the middle of 2011 the gold price changes are more and more incalculable. The next years will determine, whether the gold could remain a safe investment form or it will become a speculative instrument.

*Keywords: Global Financial Crisis, gold price, investment risk*

*JEL code: G01*

---

<sup>1</sup> Die Autorin ist Master-Studentin an der Westungarische Universität (dora.natalia92 AT gmail.com).

<sup>2</sup> Die Forschung wurde von EU-Projekt „Talentum” – Programm zur Entwicklung der Bedingungssystem der Talentenunterstützung an der Westungarische Universität, Operativ Programm für Gesellschaftserneuerung – 4.2.2.B – 10/1 – 2010 – 0018 finanziert.

## **Einleitung**

In diesem Artikel werden die heutigen wirtschaftlichen Prozesse, die im engen Zusammenhang mit dem Gold stehen, analysiert. Dabei wird eine große Aufmerksamkeit dem Gold als Investitionsmöglichkeit zugewendet. Mein Ziel ist, die Goldkursentwicklungen und deren Ursachen übersichtlicher zu machen. (Die Goldkursentwicklungen werden bis zum Ende Juli 2011 untersucht.) Weiterhin will ich die bedeutenden Ereignisse der Weltwirtschaftskrise 2007–2009 mit der derzeitigen Geschichte des Goldes in Parallele setzen und ihre Wechselwirkungen darstellen.

Das Thema ist auf jeden Fall aktuell, nach der Weltwirtschaftskrise 2007–2009 ist der Anspruch auf eine sichere, unter allen Umständen wertbewahrende Investitionsform so hoch wie noch nie. Diese Rolle kann durch Immobilien, Bankguthaben – wie durch die Krise bewiesen wurde – nicht perfekt erfüllt werden. Die Immobilien können ja an Wert verlieren, falls das Angebot drastisch wächst. Die Bankguthaben können sich wegen der eventuell hohen Inflationsrate entwerten. In den schweren Tagen der Krise war sogar der Zusammenbruch des gesamten Banksystems nicht unvorstellbar. Für manche Leute war die Lösung in dieser Situation – wie auch schon andersmal in der Vergangenheit – wieder das Gold.

Da dieses Thema noch ziemlich frisch ist, stehen als Fachliteratur fast ausschließlich nur elektronische Quellen zur Verfügung. Deshalb habe ich sehr viel im Internet recherchiert, ich habe dabei die offiziellen Daten, vor allem die Webseite [www.gold.org](http://www.gold.org) bevorzugt. Das ist das Homepage von World Gold Council. WGC ist eine auf dem Goldmarkt tätige Organisation. Sie hat zurzeit 22 Mitglieder, darunter auch Goldgewinnerunternehmen, die 60% der globalen Goldproduktion erwirtschaften. Sie hilft den Investoren den Goldmarkt zu verstehen, vermittelt Ansichten, Statistiken, Analysen über die Goldmarkttrends, so versucht sie übersichtlicher zu machen. Sie untersucht die Rolle des Goldes als Investitionsmittel und Reservemittel, verständigt mit den Interessenten die Funktionsweise des Goldmarktes.

Außerdem habe ich Artikel von den vorigen Jahren über Gold in den ungarischen wirtschaftlichen Zeitungen (HVG, VG, NG usw.) gelesen, um ein besseres Bild machen zu können. Es gibt eine ungarische Webseite, wo die meisten über Gold auskommenden Nachrichten gesammelt sind ([www.aranypiac.hu](http://www.aranypiac.hu)), und die auch einen guten Überblick über den Goldmarkt bietet. Die zuverlässigen Fakten, die ich durch die primäre Forschung gesammelt wurden, wurden verarbeitet. Auf der aus diesen Daten gebildeten Synthese und den Konklusionen daraus basiert meine Arbeit.

## **Die Wirtschaftskrise 2007–2009 und deren Einfluss auf das Gold**

### ***Der Anfang der Krise***

In dem ersten Jahrzehnt des 21. Jahrhunderts riefen die Ereignisse, die die politische und wirtschaftliche Stabilität gefährdeten, mehrmals eine Goldpreissteigerung hervor. Im Jahre 2000 belief sich der Kurs auf 300 Dollar, vom Anfang 2002 an wurde eine Kurssteigerung veranlasst, die nicht ungebrochen war, dauert doch der Wachstumstrend immer noch.

Die Weltwirtschaft wurde durch unzählige Ereignisse am Anfang der 2000er Jahre erschüttert. Die führten unter anderen zu einem großen Wachstum im Goldumlauf. So zum Beispiel legten viele ihr Kapital in Gold oder in risikofreie Staatsanleihen nach dem Terrorangriff am 11. September 2001. Parallel mit dem Aktienindexverfall stieg der Goldkurs graduell, er näherte sich der psychischen Grenze von 400 Dollar, am Ende 2003 wurde diese Grenze sogar durchgestoßen.

Es ist jedenfalls zu erwähnen, dass es eine Gold-Dollar Wechselwirkung gibt, die amerikanische Wirtschaft und die Politik von den USA hatten also in meiner Untersuchungsperiode eine starke Auswirkung auf den Goldpreis. Durch die Dollarschwächung wurde der Goldkauf begünstigt. Im Januar 2004 hatte das Gold als Antwort auf die schwache amerikani-

sche Währung einen fünfzehnjährigen Rekordpreis, daneben wurden auch die anderen Edelmetalle teurer.<sup>3</sup>

Das Gold überschritt 2005 den 400 Dollar Preis. Das wurde durch die Nachfragesteigerung, vor allem durch die Schmuckindustrie und Notenbankkaufe verursacht. Daneben konnte das Angebot nicht signifikant erweitert werden. Eine weitere Steigerung kam in der zweiten Hälfte 2005, 2006 kostete das Gold schon mehr als 700 Dollar.

Einer Analyse unter Goldmarktexperten nach wurde der Goldkurs für das Ende 2007 durchschnittlich auf die Höhe von 651 Dollar prognostiziert. Das war gleichbedeutend mit einem siebenprozentigen Wachstum. In der Wirklichkeit erreichte der Goldkurs am Jahresende 843 Dollar (am Jahresbeginn erst 645 Dollar), das heißt eine dreißigprozentige Steigerung.<sup>4</sup> Von der drastischen Preiserhöhung kann es eindeutig festgestellt werden, dass die wirtschaftlichen Schocke einen bedeutenden Einfluss auf den Goldmarkt hatten. Deswegen beschafte ich mich ausführlich mit den Ursachen, mit dem Verlauf und mit den Folgen der Krise.

Mit meiner Analyse über die Vorgeschichte der Krise gehe ich bis zum Anfang des 21. Jahrhunderts zurück, obwohl ihre Wurzeln einiger Quellen nach in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts liegen. Zur Belebung der amerikanischen Wirtschaft wurde der Leitzins durch den Fed unter 2% gesenkt, was die Hypothekarkreditierung begünstigte. Bei den Handelsbanken wurde Kredit sogar ohne eigene Kraft gewährt, was zu einer riesengroen Kaufkraft und zu steigenden Immobilienpreisen führte. Auf dieser Weise entstand eine Blase auf dem Immobilienmarkt, wo die überbewerteten Immobilien als die Deckung der Kredite galten. Die Preise erreichten 2005 ihren Höhepunkt, dann sanken sie wegen der von der Fed gestarteten Leitzinserhöhung immer schneller. Einige Kunden konnten die Tilgungsraten nicht bezahlen, Zwangsvollstreckungen wurden immer öfter durchgeführt. Viele Leute bemerkten plötzlich, dass sie einen höheren Kredit als Hypothek auf ihre Immobilien aufnahmen, als der Wert ihrer Wohnung zurzeit ist.

Die Schwankung in der Bauindustrie und in der Hypothekarkreditierung wirkte sich auf die anderen Wirtschaftszweige aus. Die ungünstigen Prozesse wurden 2007 immer stärker, die amerikanischen Großbanken hatten riesengroe Verluste. Im Juli befanden sich schon mehr als dreißig Finanzinstitutionen in der Nähe eines Konkurses, denn ihre zahlungsunfähigen Kunden tilgten die Kredite nicht mehr.

Durch die verschiedenen Portfolios wurden auch die Banken außer den USA berührt, das Problem richtete sich auch auf andere Staaten, besonders auf die in Europa. Die entstehende Panik zu verhindern und die Bankliquiditat zu bewahren machten die Fed und die EZB eine riesengroe Geldsumme frei. Sie wollten damit dem Banksystem helfen. Inzwischen senkte die Fed wieder den Leitzins. Die Lage wurde doch immer komplizierter, Schwierigkeiten tauchten auch auf den Aktienmärkten auf und eine Kreditkrise war in Entstehung. Das wird als die erste Periode der Weltwirtschaftskrise bezeichnet.

Die oben erwähnten negativen Prozesse spiegelten sich auch auf dem Goldmarkt wider.

Auf der Abbildung 1 ist es zu sehen, dass sich die Kurse bis zum September in der Spanne 600-700 Dollar bewegten. Da gab es noch keine Kreditkrise. Wie doch die oben ausführlich beschriebene Finanzkrise weiterlief, war eine sprunghafte Teuerung bemerkbar. Im September erreichte das Gold einen siebenundzwanzigjahrigen Rekord, in der Nähe von 730 Dollar. Die Leitzinssenkung, die Dollarschwächung und die globale Finanzunsicherheit zogen eine signifikante Kapitalmenge auf den Goldmarkt durch die ETF (Gold-backed Exchange Traded Funds) an. In dem dritten Quartal spielte das Marktkapital aus der ETF-Richtung in der 15% Steigerung die Hauptrolle. Es ist auch zu erwähnen, dass die globale Goldnachfrage im Vergleich zur gleichen Periode des Vorjahres um 19% höher war.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Nepszabadsag, 7. Januar 2004

<sup>4</sup> <http://www.aranypiac.hu/>

<sup>5</sup> <http://www.aranypiac.hu/>

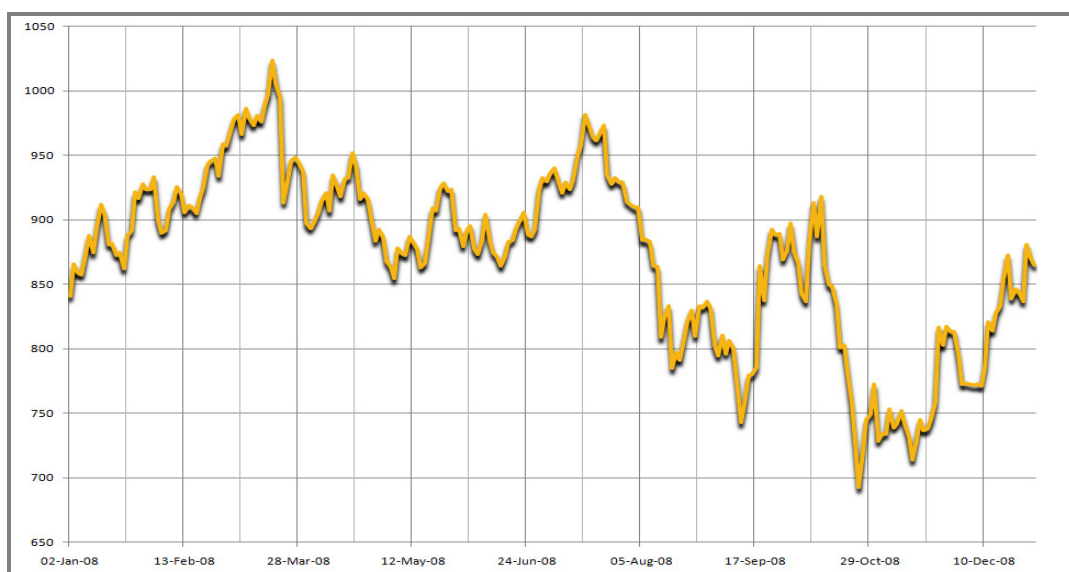


**Abbildung 1.: Die Goldkursentwicklung 2007**

Quelle: [www.kitco.com](http://www.kitco.com)

Am Anfang November näherte sich der Kurs dem Niveau von 850 Dollar. Das wurde durch die große Liquidität und die Unsicherheiten an der Börse verursacht. Natürlich war doch die Volatilität für die Goldkurse immer charakteristisch. Der Goldpreis geriet wieder unter 800 Dollar, als der Dollar stärker wurde und die Probleme auf dem Kreditmarkt weniger dringend wurden. Diese zwischenjährlichen Kursveränderungen veranschaulichen die wirtschaftlichen Prozesse 2007 besonders gut. Die erste Periode der Krise wirkte sich also positiv auf den Goldpreis aus, die sich bisher in einer engen Spanne bewegendende Werte wurden durch einen Wachstumstrend abgelöst.

Am Anfang 2008 legten viele Investoren ihr Geld eher auf dem Warenmarkt statt der Geldbörse an, so erhöhten sich die Preise der Rohstoffe, der verschiedenen Edelmetalle und des Öls. Die Menge des auf den Warenbörsen ankommenden Kapitals verminderte sich aber später, als es offensichtlich wurde, dass sich die Krise und die Produktionsschwankung auf die Warenmärkte auswirken. So stieg der Goldkurs parallel mit den anderen Rohstoffen am Beginn 2008, und er sank in der zweiten Hälfte des Jahres.



**Abbildung 2.: Die Goldkursentwicklung 2008**

Quelle: <http://gold-prices.org/chart/year-2008/>



Die Abbildung 2 veranschaulicht, dass sich der Goldkurs im zweiten Quartal 2008 in der Spanne 850-950 Dollar bewegte. In dieser Zeitperiode schienen die Probleme auf dem Kreditmarkt zu mildern. Weiterhin kündigte der IMF an, dass er 403 Tonnen vom Gold verkaufen wird. Diese Prozesse setzten einen Druck auf den Kurs, die Analytiker wurden im Zusammenhang mit den kurzfristigen Kursentwicklungen pessimistischer. Langfristig wurde es doch weiterhin empfohlen, in Gold zu investieren. Die Dollarschwächung, die die Preise normalerweise in die Höhe treibt, bzw. die Ölsteuerung konnten das Gold nicht positiv beeinflussen. Die Kurse blieben also dauerhaft in dieser Spanne. Nach einer temporären, kleineren Steigung verminderte sich der Preis weiter parallel mit dem Korrigieren auf den Rohstoffmärkten. Die Ängste vor der Verlangsamung der Weltwirtschaft verbreiteten sich graduell.

Einer Bloomberg Analyse vom August 2008 nach überschritten die Verluste des Banksystems wegen der Hypothekarkreditkrise die Höhe von 500 Milliarden Dollar.<sup>6</sup> Das schien mit einer Zusammenarbeit der Länder und der Notenbanken noch bekämpfbar zu sein. Im August 2008 wurden die Analytiker optimistischer, die Maßnahmen, mit denen es erzielt wurde die Krise zu lösen, erwiesen sich als erfolgreich. Der Dollar verstärkte sich, so war der Wachstumstrend während der Krise nicht ungebrochen. Die stärkere amerikanische Währung bewirkte einen achtprozentigen Fall des Goldkurses innerhalb einer Woche.

Am Ende 2008 wurde doch die Krise verbreiteter und noch tiefer. Dann erfolgte die Wende, die die zweite Periode der Krise mit sich brachte: die Großbank Lehman Brothers kündigte am 15. September 2008 einen Konkurs an. In der Pleite spielte auch die Entscheidung der Fed eine Rolle, dass sie dieser Finanzinstitution keine Hilfe gewährt. Zu einigen vorigen Malen unterstützte die Fed andere Banken, die in Schwierigkeiten gerieten, aber die Lehman Brothers verfügte über besonders hohe Verbindlichkeiten auf dem Hypothekarkreditmarkt. Dieser Konkurs erschütterte das ganze globale Finanzsystem. Die Investoren nahmen riesengroße Geldsummen aus den Investmentfonds heraus. An den Börsen herrschte eine Panik, die zwischenbanklichen Geldmärkte wurden eingefroren. Die amerikanische Regierung und Notenbank, weiterhin einige europäische Regierungen veranlassten Bankrettungspakete, so wollten sie den Zusammenbruch des ganzen Finanzsystems verhindern. Zuerst wurde noch darauf gehofft, dass die direkt nicht berührten Länder außer der Krise bleiben können. Aber unter anderen wurde Ungarn durch die Krise erreicht, so benötigte unser Land die Unterstützungsaktion vom IMF und von der Weltbank, um den Staatsbankrott zu vermeiden. Die Krise verbreitete sich also weltweit, aber sie hatte natürlich keine gleichgroße Wirkung auf alle Staaten. Die Frage war, wie stark diese Finanzprobleme die Realwirtschaft in die Tiefe ziehen werden.

Die Aufmerksamkeit der Investoren wurde wegen der Finanzpanik und des drastischen Verfalls an den Börsen plötzlich auf die sichereren Investitionsmöglichkeiten gerichtet. Mitte September erhöhte sich der Goldpreis innerhalb einer Woche um 15% Prozent. Das Gold gehörte während der vorigen Krisen zu den weniger berührten Finanzmitteln, und auch während dieser Krise. Die Finanzprobleme wurden noch tiefer. Aus der Panik wurde eine unberechenbare Finanzkrise abgeleitet. Im September opferten sogar die Investmentfonds, die bisher Gold kauften, ihre Goldbestände teilweise, um ihre Liquidität zu bewahren. Das hat den Goldkurs gesenkt. Es kann so festgestellt werden, dass der Goldpreis nach dem Beginn der Krise noch wochenlang positiv beeinflusst wurde, aber darauf folgte ein riesiger Preisverfall. Trotzdem hatte das Gold immer noch einen höheren Ertrag als die Aktien.

Die negative Wirkungen der Krise, und die Schwankungen an der Börse ließen auch den Goldmarkt nicht unberührt. Es ist doch nicht unbedingt notwendig, dass sich der Goldkurs zusammen mit den Rohstoffpreisen bewegt. Natürlich ist es bekannt, dass sich der Verfall in der Industrieproduktion auf die Ölverwendung und auf den Schmuckkauf auswirkt. Das

---

<sup>6</sup> <http://www.bloomberg.com>

Gold als Investition wird aber durch diese Prozesse nicht betroffen. Die Bedeutung der Krise wird auch dadurch signalisiert, dass sogar das Gold, das als die sicherste Investitionsform bezeichnet wurde, sein Wert nicht bewahren konnte. Kurzfristig wurde das Gold zusammen mit den anderen Rohstoffen in einer geringeren Menge nachgefragt. Trotzdem, auch wenn sich der Goldpreis nur auf 700-720 Dollar belief, wurde damit gerechnet, dass die ergriffenen Regierungsmaßnahmen während des Konsolidationsprozesses zu einer Inflation führen werden, was langfristig das Gold begünstigt. So konnte sich das Gold langfristig (in 2-3 Jahren) eine ausgezeichnete Investition erweisen.<sup>7</sup>

Im November wurde der Kurs dadurch in Schwung gebracht, dass einige asiatische Notenbanken ihre Dollarreserven eher in wertbewahrende Mittel tauschten. Das Gold wurde wieder der Zielpunkt im Auge der Investoren, und eine dauerhafte Preissteigerung kam.

Die steigenden Goldpreise konnten mit der Erweiterung der Goldnachfrage nicht gesteuert werden: Heutzutage ist die geförderte Goldmenge ziemlich stabil, sie beläuft sich jährlich ca. auf 2500 Tonnen. Die Eröffnung einer neuen Goldmine und das Starten der Goldgewinnung dauern jahrelang, deshalb kann auf die steigende Nachfrage kurzfristig nicht reagiert werden, die gewonnene Goldmenge ist ziemlich unelastisch. Es kann sogar über die Ausschöpfung der Goldminen gesprochen werden: WGC Schätzungen nach werden die Goldvorräte unter der Erdoberfläche in zehn Jahren zutage gebracht, wenn die Förderung in diesem Tempo fortgeführt wird.<sup>8</sup>

Zusammengefasst: vom Januar 2007 bis Dezember 2008 – also während einer kritischen Periode in der Krise – erhöhte sich der Preis dieses Edelmetalls um 30% Prozent. Es gab natürlich einige hektische Preisänderungen, aber langfristig sollten sich die Investoren dafür keine Sorgen machen. Die Goldanlagen waren als sicher betrachtet.

### ***Die Wirkung der Krise auf den Goldpreis von 2009 an***

Anfang 2009 kehrte das Gold auf das Niveau von 850 Dollar zurück, und eine weitere Steigung wurde prognostiziert. Einige Wirtschaftsfachmänner waren der Meinung, dass der Goldstandard wieder eingeführt werden sollte. Das hätte sich weiterhin positiv auf die Goldnachfrage ausgewirkt, obwohl die Schmuckindustrie zurzeit wegen ihres kleineren Umsatzes weniger Rohstoff beanspruchte. Im Frühling 2009 – nach einem temporären Rückfall im Herbst 2008 – konnte die Produktionskapazität neulich mit der riesigen Nachfrage nicht Schritt halten, ein vierziffriger Preis wurde für das Jahresende erwartet. Die Milderung der Krise senkte zwar den Goldkauf, denn den Börsenaktien ging es besser, und viele wählten eher die risikoreichen Investitionsmöglichkeiten. Die Angst vor einer hohen Inflation begünstigte den Goldkurs. Im Sommer 2009 belief sich der Goldkurs annähernd auf 1000 Dollar, diese hohe Summe hat aber schon einige Investorengruppen abgeschreckt.

---

<sup>7</sup> Világgazdaság, 4. November 2008

<sup>8</sup> www.gold.org



**Abbildung 3.: Die Goldkursentwicklung 2009**

Quelle: [www.kitco.com](http://www.kitco.com)

Vom September 2009 überschritt der Goldkurs bei weitem die Höhe von 1000 Dollar. Die Regierungsprogramme zur Wirtschaftsbelebung stellten Kapital frei, das den Geld- und Warenbörsen zufloss, weil die Leitzinsen zugleich relativ niedrig blieben. Diese Weltwirtschaftsbelebung führte weiterhin zur Industrieproduktionssteigerung und zum Rohstoffbedarf. Im Oktober 2009 wurde das Gold wegen des Inflationsdrucks, des immer schwächeren Dollars und der chinesischen Nachfrage teurer. Nach dem G20-Treffen in Pittsburgh, das keine Maßnahmen gegen den schwachen Dollar ergriff, überschritt der Goldkurs die Grenze von 1100 USD pro Unze, damit erreichte er einen neuen Rekordpreis. Die Steigung war eigentlich gleichmäßig vom Ende 2008 an. Die Notenbanken erzielten weitere Goldmengen zu besorgen, was sich ebenfalls auf der Nachfrageseite meldete.

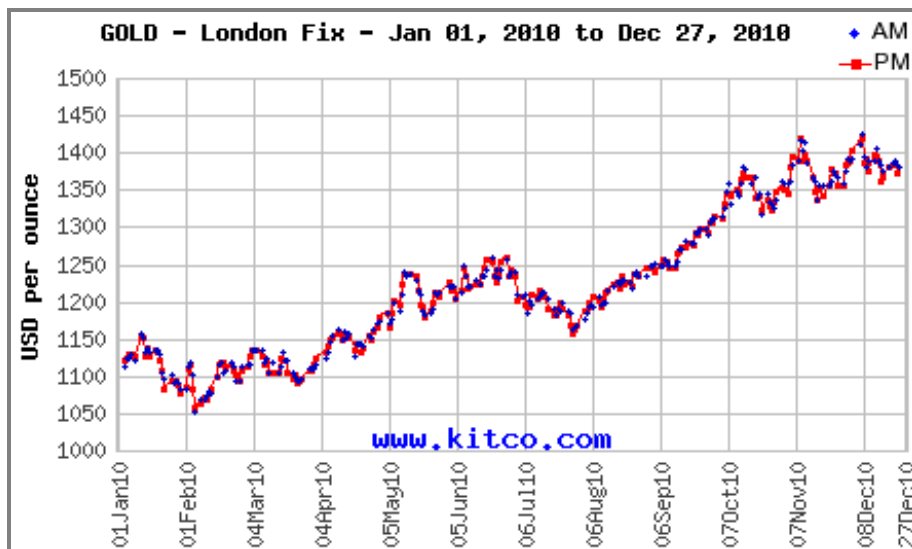
In den Jahren nach der Krise hatten die Anleger immer noch vor einem möglichst kommenden Rückfall eine Angst, so beendete das Goldfieber nicht. Im Gegensatz mit dem früheren Trend verursachte nicht nur die Krise, sondern auch die Konsolidationsphase begleitet von einem schwachen Dollar und von säumenden Zinserhöhungen einen Goldnachfragezuwuchs. Nach der Krise bereiteten sich einige asiatische und arabische Notenbanken auf Goldkauf vor, außerdem benötigte auch die Schmuckindustrie mehr Gold.<sup>9</sup> Die Rolle der Schmuckindustrie in Goldnachfrage ist nicht zu vernachlässigen, da es bis zum Ende 2009 für die Verwendung der Hälfte der bisher gewonnen Goldmenge verantwortlich war. Die Hauptabsatzgebiete für Schmücke sind Indien, wo das Gold große Traditionen hat (Hochzeite, Dhanteras Festival) und neulich China. In diesen zwei Ländern kann also Gold auch bei den Privatpersonen als populär bezeichnet werden, und die 2,5 Milliarden Bewohner von Indien und China vertreten jedenfalls eine bedeutende Kaufkraft.<sup>10</sup>

Inzwischen blieb die Industrienachfrage nach dem Gold ziemlich stabil. Im Sommer 2010 überschritt der Goldpreis die 1250 Dollar Grenze, was auch durch die Schwächung der Euro unterstützt wurde. Die Analytiker rechneten damit, dass der Kurs dauernd über 1000 USD bleiben wird, oder wird er sich sogar weiter erhöhen. Der Herbst 2010 brachte Rekordpreise, annähernd 1300 Dollar mit. Die Angst davor, dass das Wirtschaftswachstum nach der Krise zu langsam wird, die Zinse niedrig bleiben werden und eine hohe Inflation wegen der Notenbankmaßnahmen kommen wird, verschwand immer noch nicht.<sup>11</sup>

<sup>9</sup> Világgazdaság, 23. April 2010

<sup>10</sup> [www.gold.org](http://www.gold.org)

<sup>11</sup> Népszabadság, 20. September 2010



**Abbildung 4: Die Goldkursentwicklung 2010**

Quelle: [www.kitco.com](http://www.kitco.com)

Bis Oktober verdreifachte sich der Goldpreis (zurzeit 1340 Dollar) im Vergleich zum Preis vor 10 Jahren. Der Wachstumstrend schien neben den niedrigen Zinsen nachhaltig zu sein. Das World Gold Council kündigte an, dass die Privatanleger zum ersten Mal in der Weltgeschichte mehr Gold besitzen als die Notenbanken.<sup>12</sup>

Inzwischen überschritt das Gold die 1400 Dollar Grenze, und die Analytiker rechneten mit einer weiteren Steigung wegen der chinesischen Maßnahmen. China kündigte an, dass die Außenhandelsrestriktionen, was das Gold betrifft, in dem Land abgeschafft werden. Weiterhin wird der Staat einen Teil seiner Währungsreserven in Gold wechseln, und seine Bürger dürfen frei Gold kaufen. Das trieb den Goldkurs natürlich in die Höhe. Ein günstiges Vorzeichen war das regnerische Wetter in Indien, besonders nach den trockenen Jahreszeiten 2009, so konnten die Bauer aus Indien wieder mehr Gold besorgen.<sup>13</sup> (China und Indien sind die größten Goldkäuferländer.) Der schwache Euro und die immer tieferen Schuldenkrise in der EU beeinflussten inzwischen positiv den Kurs.

Es wurde also beobachtbar, dass der Goldkurs durch einige unerwartete Ereignisse – wie zum Beispiel die Naturkatastrophe in Japan 2011 – vermindert werden kann. (Das hatte übrigens einen ähnlichen Einfluss auf die leitenden Aktienindizes.) Diese Goldkursschwankungen sind doch erst kurzfristig, wie es schon während der Krise 2007–2009 zu beobachten war.

<sup>12</sup> Világgazdaság, 25. Oktober 2010

<sup>13</sup> Világgazdaság, 11. November 2010



**Abbildung 5: Die Goldkursentwicklung in den ersten Monaten 2011**

Quelle: www.kitco.com

Die arabischen Rebellionen, der Bürgerkrieg in Libyen und die stark verschuldeten EU-Länder (PIIGS) veranlassten eine fortwährende Kurssteigerung am Beginn 2011. Nicht mehr nur der schwache Dollar, sondern auch die anderen schwächer werdenden Leitwährungen beeinflussten positiv den Goldumsatz. Der Wachstumstrend schien nie zu beenden: der Goldkurs betrug im April 2011 schon 1500 USD, das heißt einen dreißigprozentigen Ertrag innerhalb eines Jahres für die glücklichen Investoren. Die politische Lage war auch hochgünstig, denn das Gold wurde traditionell als ein Mittel gegen die Inflation betrachtet. Die Unsicherheiten in den arabischen Ländern trieben den Ölpreis, so die Benzinpreise in die Höhe, was gleichbedeutend mit einer drohenden Inflation war. Ein kleinerer Rückfall erfolgte nach dem Tod von Osama bin Laden wegen der Dollarstärkung. In der Mitte 2011 flüchteten sich die Anleger doch wieder in Gold wegen der immer tieferen Probleme der führenden Länder. Die verschuldete EU-Zone, die Schwierigkeiten in der amerikanischen Wirtschaft, sogar der stagnierende Automarkt in China, eventuell deren Auswirkungen auf die Immobilienverkäufe veranlassten ein sehr starkes Interesse an Gold.

Im 2011 Juli kamen wieder Rekordpreise, der Goldkurs war schon über 1600 USD, als eine der führenden Ratingagenturen (Moody's) zog in Erwägung die amerikanische Kredit-einstufung schlechter zu machen.

## Fazit

Ich habe die heutigen wirtschaftlichen Prozesse, die mit dem Gold im Zusammenhang stehen, schon seit langem mit einem Interesse verfolgt. Am Anfang habe ich den Eindruck gehabt, dass das Gold auf alle wirtschaftlichen Ereignisse, die die Mehrheit der Wertpapiere und die Aktien negativ beeinflussen, mit einer Steigung reagiert. Das Wirtschaftswachstum und die Nachrichten über die Wirtschaftsstabilität bringen aber einen stagnierenden oder sich vermin-dernden Goldkurs mit – meinte ich. Dann würden sich die Anleger zu den risikoreicheren In-vestitionsformen wenden.

Das langsame Wachstum im Goldpreis, das von 2000 bis zur Mitte 2007 dauerte, wurde als Antwort auf die ersten ernsteren Zeichen der amerikanischen Kreditkrise beschleunigt. 2008 war daran geglaubt, dass die Kreditkrise mit koordinierten Maßnahmen zu bekämpfen ist. Darauf reagierte das Gold mit einem Kursverfall. Die vertiefende Krise vom September 2008 an verursachte doch eine drastische Erhöhung.



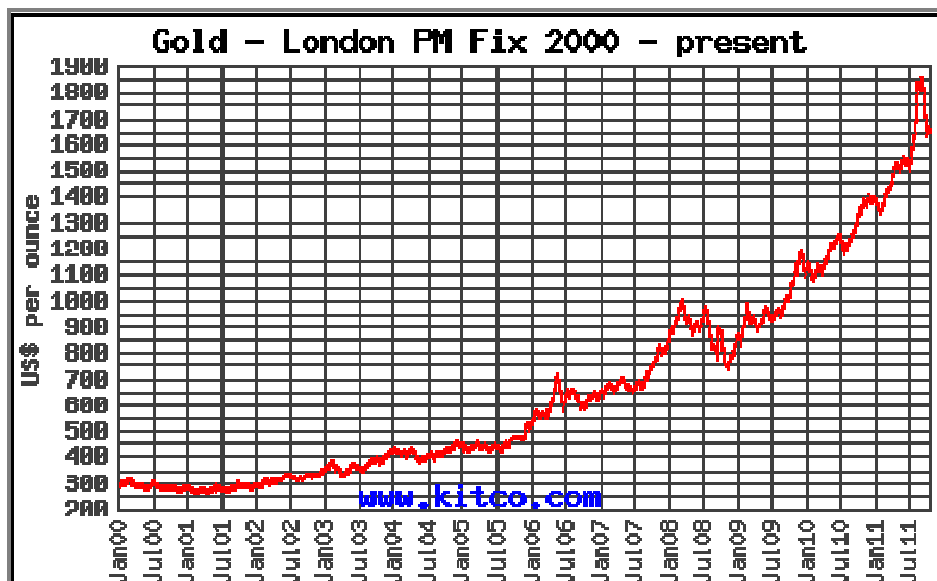


Abbildung 6.: Die Goldkursentwicklung 2000–2011

Quelle: www.kitco.com

Es steht in einem Widerspruch mit meiner Vorerwartung, dass das Gold durch die Krise im letzten Drittel 2008 negativ berührt wurde. Das ist noch ein Wirtschaftsmuster, das bis zur Krise 2007 nicht einmal erschüttert wurde, doch konnte es kurzfristig während der Krise gebrochen werden.

Als ich die Periode vom Anfang 2009 bis zur Mitte 2011 analysierte (Abbildung 6), konnte ich behaupten, dass sich der Goldpreis verdoppelte. Das ist nicht überraschend, denn das Vertrauen in den bisher populären Investitionsformen verringerte sich signifikant. Viele Anleger kauften stattdessen eher Gold. Sie glaubten, dass die wieder und wieder auftauchenden Wirtschaftsschwierigkeiten, die Finanzunsicherheit auf der ganzen Welt (zum Beispiel wegen der hohen Außenschuldrate einiger Großmächte) eine fortführende Goldkurssteigerung hinter sich ziehen.

Die Investoren betrachteten das Gold in dem ersten Jahrzehnt des 21. Jahrhunderts als eine sichere Zuflucht. Dieses Edelmetall konnte tatsächlich diese Rolle erfüllen, sowohl vor und während der Krise als auch nach der Krise, mit Ausnahme einer kurzen Periode im letzten Drittel 2008. Die Goldkursentwicklungen sind doch von der Mitte 2011 an immer hektischer und unberechenbarer. Es wird sich erst in den nächsten Jahren entscheiden, ob das Gold eine sichere Investitionsform bleiben kann oder zum Spekulationsmittel wird.

## Literaturverzeichnis

- Ábrahám, Á.: Csúcstámadásra készül az arany. *Népszabadság*, 2010, 20. September, p. 10.  
 Aranyláz tombol Kínában. *Világgazdaság*, 2010, 11. November, p. 4.  
 Aranypiac.hu, 2011, 16. August – heruntergeladen von [www.aranypiac.hu/hirek](http://www.aranypiac.hu/hirek)  
 Dolláriszony és aranyláz. *Népszabadság*, 2004, 7. Januar, p. 17.  
 Geröcs, T.: Válságot jelez az arany ára is. *Világgazdaság*, 2008, 4. November, p. 8.  
 Giczi, J.: Aranylázban égnék a piacok. *Világgazdaság*, 2010, 25. Oktober, p. 8.  
 Horváth, É.: Már nem sláger az arany. *Világgazdaság*, 2010, 23. April, p. 12.  
 Onaran, Yalman: Banks Subprime Losses Top 500 \$500 Billion on Writedowns heruntergeladen von Bloomberg unter <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=a8sW0n1Cs1tY>  
 World Gold Council, 2011, 16. August – heruntergeladen von [www.gold.org](http://www.gold.org)







# E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

**Főszerkesztő | Editor-in-Chief**

JUHÁSZ Lajos

**Kiadja | Publisher**

Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó |  
University of West Hungary Press

**A szerkesztőség címe | Address**

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

**A kiadó címe | Address**

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

**Szerkesztőbizottság | Editorial Board**

CZEGLÉDY Tamás

JANKÓ Ferenc

KOLOSZÁR László

SZÓKA Károly

**Technikai szerkesztő | Technical Editor**

TAKÁCS Eszter

**A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant**

TARRÓ Adrienn

**ISSN 2063-644X**



## Tartalomjegyzék | Table of Contents

**CZEGLÉDI Pál**

**Szabadságjogok és gazdasági szabadság – a gazdasági növekedés két különböző tényezője?**

*Freedom Rights and Economic Freedom – Two Different Factors of the Economic Development?.....* 2

**TARRÓ Adrienn**

**A transznacionális vállalatok világgazdasági jelentősége: a megítélés és a szabályozás lehetőségei**

*The Interest of the Transnational Corporations to the Global Economic Trends: Facilities of the Judgement and Regulation .....* 14

**BORDÁS Eszter**

**Miért voltak képtelenek a hitelminősítő intézetek a 2008-as pénzügyi válság előrejelzésére?**

*Why were Credit Rating Agencies Unable to Predict the Global Financial Crisis in 2008? .....* 28

**ECKER Dóra Natália**

**Die Wirtschaftskrise 2007–2009 und deren Einfluss auf das Gold**

*A 2007–2009-es gazdasági válság aranyra gyakorolt hatása  
The Global Financial Crisis 2007–2009 and its Effect on Gold.....* 48

**TÓTH Ákos**

**A fiskális- és kulturális föderalizmus szerepe Németország kultúrafinanszírozásában**

*The Role of Fiscal and Cultural Federalism in the Economic Performance of the Cultural Sector in Germany.....* 58

**GELENCSÉR Péter – BOKORNÉ KITANICS Tünde – NYÁRINÉ BUDVIG Anita – HARSÁNYI Csongor**  
**Public and Corporate Attitudes towards Taxation: a Case Study from Hungary**

*Lakossági és vállalati adózási attitűdök: egy kérdőíves felmérés eredményei.....* 75

**BENEDEK Andrea**

**A hárompilléres fenntarthatósági modell környezeti és társadalmi aspektusának vizsgálata a vállalati gyakorlatban**

*Studying the Environmental and Social Aspects of the Three-pillar Sustainability Model in the Corporate Practice.....* 90

**KERESZTES Gábor**

**The Hungarian Innovational Potential and the R&D Sector**

*A magyar innovációs potenciál és a K+F szektor.....* 106

**KUNDI Viktória**

**Fesztiválok társadalmi és kulturális hatásainak mérése: módszertani áttekintés**

*Measuring the Social and Cultural Effects of Festivals: Methodical Overview.....* 115

**RESPERGER Richárd**

**A gyermekvédelmi szakellátás Magyarországon: a családközeli elhelyezés helyzete**

*Child-protecting Services in Hungary: the Situation of Family-near Hosting.....* 130

## A fiskális- és kulturális föderalizmus szerepe Németország kultúrafinanszírozásában

Az Európai Unióban egyre erősödik az az irányvonal, mely a szupranacionális intézmény föderalista berendezkedését kívánja erősíteni. A kultúra területén a Lisszaboni Szerződés 167-es cikke tartalmaz olyan közösségi vívmányokat, melyek a nemzeti kultúrpolitikák számára fogalmazznak meg ajánlásokat. Habár hagyományos értelemben az uniónak nincs közös kultúrpolitikája, mégis vannak olyan területek, mint például a szellemi tulajdon-védelem, az audiovizuális és könyv ágazat, valamint az örökségvédelem, amely területeken uniós szabályokhoz kell a nemzeti kultúrpolitikáknak alkalmazkodniuk. A kultúra finanszírozása vonatkozásában az uniós szintű szerepvállalás még a szabályozásnál is csekélyebb mértékű. A 2007–2013 közötti időszakban 400 millió eurót, az uniós költségvetés 0,03 százalékát fordítja a közösség kulturális programok finanszírozására.

Az egyre nagyobb szerepet kapó föderalista szemlélet a közösségi szintű kultúrpolitika vonatkozásában jelen van, mivel a szupranacionális szint helyett a tagállami szintre delegált a döntéshozatal, a végrehajtás és az ellenőrzés. Ezért vállalkozunk a tanulmányban arra, hogy a fiskális- és kulturális föderalista intézményrendszert Németország kultúrafinanszírozásának példáján keresztül mutassuk be. Németország kultúrafinanszírozása példa arra, hogyan lehet a koordinált- és liberális kultúrafinanszírozás egyes elemeit úgy ötvözni a föderalizmus eszköztárával, hogy az a kulturális szektor GDP-hez való hozzájárulását elősegítse.

*Kulcsszavak: Németország, kultúrafinanszírozás, fiskális föderalizmus, kulturális föderalizmus*  
*JEL kódok: Z10, Z11*

## The Role of Fiscal and Cultural Federalism in the Economic Performance of the Cultural Sector in Germany

In the European Union the importance of federalism is increasing. In the field of culture Article 167 contains rules and laws on the supranational level. These achievements (*intellectual property rights protection, heritage, audiovisual sector, book sector*) are just the peak of the iceberg as most of the power is delegated to the national level, so in traditional terms the European Union does not have real cultural policy. The financing of culture is also mainly concentrated onto the national level as the European Union's subsidy on culture is 400 million Euro for the period 2007–2013, which is 0,03% of the whole EU budget.

The aim of the article is to show how fiscal and cultural federalism can be implemented into practise in the field of culture. Germany's cultural sector is chosen to demonstrate this process as this country is the best example for fiscal and cultural federalism in the European Union. Germany combines the coordinated and liberal cultural financing models with using federalism to increase the value added to GDP of the cultural sector.

*Keywords: Germany, financing of culture, fiscal federalism, cultural federalism*  
*JEL Codes: Z10, Z11*

---

<sup>1</sup> A szerző a Kecskeméti Főiskola Gépipari és Automatizálási Műszaki Főiskolai Karának főiskolai docense (toth.akos AT gamf.kefo.hu).



## Bevezetés

Németország kultúrafinanszírozásának bemutatása egy rendkívül izgalmas, de egyben nehéz feladat is. Izgalmas, mert a német gyakorlat egy hibrid kultúrafinanszírozási modell, egyrészt a francia (*koordinált*) és a brit (*liberális*) gyakorlat sajátosságait egyaránt magán hordozza, másrészt a volt kelet-német tagállamok (*Bundesländer*) a posztoszocialista országokra jellemző sajátosságokat is magukon viselik. A hibrid forma ellenére Németország kulturális szektorának GDP-hez való hozzájárulása magasabb más föderalista és a posztoszocialista országok eredményénél, de elmarad Franciaország és Nagy-Britannia kulturális szektorának bővülésétől (KEA, 2006).

A német modell erőssége, hogy a fiskális decentralizációt a kultúra finanszírozása vonatkozásában is hatékonyan alkalmazza, mivel decentralizált formában a tartományok és a helyi önkormányzatok vállalják a legnagyobb szeletet a kulturális szektor támogatásából. A kultúrpolitika fő célkitűzése, hogy mindenki számára elérhetővé tegye a kultúrát, azon belül kiemelt szerepet szánva a helyi kortárs művészeteknek.

Habár az elmúlt két évtizedben fiskális és kultúrpolitikai szempontból egyaránt a Szövetségi Kormány szerepe enyhén erősödött, a rendszer nem teszi lehetővé a kettős finanszírozást. A Szövetségi Kormány elsősorban az állam közvetett szerepvállalását alkalmazza, azaz a jogi környezet (*szellemi tulajdon-védelem, nonprofit szektor, adókedvezmények*) biztosításával szabályoz. A tartományok nagy önállósággal rendelkeznek, saját maguk alakíthatják kultúrpolitikájukat és kultúrafinanszírozásukat. Tehát fiskális és kulturális vonatkozásban is egy föderalista rendszerről beszélhetünk.

A rendszer az előnyök mellett veszélyeket is rejt magában, hiszen a Szövetségi Kormány túlzott szerepvállalása előidézhet egy a magyarországihoz hasonló helyzetet, azaz a kultúrpolitikai centralizáció és a fiskális decentralizáció két ellentétes folyamatot képvisel, mely folyamatok gyengíthetik egymást, ronthatják a rendszer átláthatóságát és homogenitását.

A tanulmányban arra vállalkozunk, hogy Németország kultúrafinanszírozásának példáján keresztül bemutassuk a fiskális- és kulturális föderalizmus intézményének erősségeit és hátrányait. Az első fejezetben felsoroljuk azokat az érveket, melyek megerősítik, miért van szükség bizonyos esetekben az állam aktív szerepvállalására a kultúra finanszírozásában. A második fejezetben a fiskális föderalizmus, a harmadik fejezetben a kulturális szektor decentralizációs típusait ismertetjük irodalmi összefoglalás keretében. A tanulmány fő fejezete Németország kultúrafinanszírozására fókuszál. Először a fejezet a német kultúrpolitika fejlődéséről nyújt történelmi áttekintést az 1920-as évektől kezdődően napjainkig, majd külön tárgyalja a szövetségi és tartományi szintű kultúrafinanszírozást, bemutatja a német nonprofit szektor fejlődését, a kulturális szektort érintő adórendszert, és a kulturális szektor foglalkoztatottsági mutatóit. A tanulmány az elemzésekből levont következtetésekkel zárul.

### **Az állam aktív szerepvállalásának indokai a kultúrafinanszírozásban**

A kultúra finanszírozása esetén az állam nagyobb arányban támogatja a kultúrát más területekhez képest, mert vannak olyan kulturális értékek, amelyeknek megőrzése a jövő nemzedékei számára kötelesség, és ebben a tevékenységben a közvetlen állami szerepvállalás nélkülözhetetlen. Ezt a feladatot az állam több csatornán keresztül látja el.

A jogi *szabályozások*, azon belül a szellemi tulajdon védelem a művészek számára nyújt védőhálót. Ennek a biztonságos intézményi környezetnek a kialakítását az állam tudja garantálni. A szellemi tulajdon védelme azért nagyon fontos, mert azokban az országokban, ahol magas szintű a szellemi tulajdon védelme, ott sokkal nagyobb a kulturális területen tevékenykedők termelékenysége, és a kulturális szektor GDP-hez való hozzájárulása is (Tóth, 2011). Tehát gazdasági megfontolásból is fontos az állam szabályalkotó tevékenysége.

Az állam aktív szerepvállalása mellett szóló érv, hogy a kulturális javak jelentős része *közjószág*, így azok mindenki számára költségmentesen elérhetőnek kell lenni. Ezt főként az állami közpénzekből lehet *finanszírozni*.

A kulturális javak sajátossága, hogy az egyének az egyéni preferenciáik és döntési folyamataik során nem tudják minden esetben tökéletesen megítélni, hogy az adott kulturális produktum vagy szolgáltatás milyen kulturális értéket képvisel, és azok milyen mértékben tudják kielégíteni a szükségleteiket. Tehát az állam szerepe itt is meghatározó, hiszen a döntéshez szükséges információt az állam által létrehozott szakmai testületek és művészeti tanácsok saját értékrendjük alapján megfogalmazzák, és ezáltal *támponatot nyújthatnak* a fogyasztóknak.

A *Baumol hatás* vagy más néven a *költségkór* szintén az aktív állami szerepvállalás mellett szóló érv. Ennek lényege, hogy az évszázadok alatt a kulturális javak és szolgáltatások bekerülési értéke folyamatosan nő, míg a kibocsátás közel változatlan maradt. Az 1966-ban megjelent tanulmány a következő példával illusztrálja a költségbetegséget. Bizonyos esetekben a korábban feltételezett klasszikus közgazdaságtani elmélet, mely szerint a fizetésekben bekövetkező növekedés termelékenységnövekedéssel párosul, nem állja meg a helyét. Egy klasszikus zenemű, például egy Beethoven vonósnégyes előadásához a zenemű megírását követően több évszázaddal is 4 zenészre van szükség, sőt a zenemű hossza is közel azonos kell hogy legyen. Tehát a zenészek termelékenysége nem változott meg, a fizetésük azonban nőtt, főként a 19. századtól kezdődően. Ezt az ellentétet, vagyis hogy a fizetések növekedésével a zenészek termelékenysége nem nő, nevezi Baumol és Bowen költségbetegségnek. A megnövekedett költségeket az állam vagy *közpénzekből támogatja*, vagy olyan *szabályokat alkot*, melyekkel *motiválja a magánszektor adakozókedvét*.

A kultúra mindenki számára elérhetővé tétele – azaz *a kultúra demokratizálódása* – is indokolja az állami újraelosztást. Az állam a jövedelemkülönbségek miatt az alacsonyabb jövedelműek számára a közpénzek felhasználásával teszi ezen társadalmi réteg számára is elérhetővé a kultúrát. Gondoljunk itt az ingyenes vagy kedvezményes belépőjegyekre, köztéri fesztiválokra vagy a televízió kulturális műsorokat sugárzó programjaira (*színházi előadások, országjáró műsorok, kulturális és turisztikai programajánlók*).

*A kultúrát a nemzedékek nem tudják tökéletesen átörökíteni*, ezért ebben a folyamatban az archiválást végző állami finanszírozású intézmények szerepe kulcsfontosságú.

Végül az állami szerepvállalás szükségességére példa, hogy a kulturális javak és szolgáltatások fogyasztása során számos esetben kapcsolt szolgáltatások is társulnak, melyek jelentős mértékben megnövelhetik a bevételeket. Ha egy tevékenység vagy szolgáltatás más területeken is gazdasági és társadalmi hatást eredményez, *túlsordulásnak (spill over effect)* nevezzük. Az állam általában a negatív túlsordulások esetén avatkozik be aktívan a folyamatokba. Például, amikor a szabadtéri koncertek, fesztiválok hangterhelését ellenőrzik, nehogy az túllépje a megengedett határértéket. A kultúra területén esetenként az állam a pozitív extern hatások erősítése érdekében szintén aktív szerepet vállal. Ez nem azt jelenti, hogy a kapcsolt szolgáltatásokat nyújtó cégek (*étterem, kávéház, szálloda, múzeum shop*) állami tulajdonban vannak. A hangsúly a szemléletmódon van. Az államnak érdeke, hogy például adókedvezményeken keresztül alacsonyabb jegyárakat biztosítva (*esetenként gazdasági értelemben véve veszteségesen is*) vonzóvá tegyen egy-egy kulturális intézményt és annak szolgáltatásait a fogyasztók számára, hiszen a színház-, múzeum- vagy fesztivál-látogatás során, vagy azok után az emberek egyéb szolgáltatásokat is igénybe vehetnek és vesznek is. A plusz szolgáltatások megvásárlása sok magáncéget tart fenn, a cégek adói pedig az állam számára jelentenek plusz bevételeket.

Láthatjuk, hogy az állam közpénzek felhasználásán alapuló aktív szerepvállalása nem kérdéses a kultúra finanszírozásában. Emellett azonban egyre hangsúlyosabban megjelenik az az igény, hogy az állam a fejlett intézményi környezet biztosításával is hozzájáruljon a kultu-

rális szektor kulturális és gazdasági értelemben véve is hatékony működéséhez. Az állam mára már nem képes a kulturális szektor csak közpénzekből történő finanszírozására. Így az állam a privatizáció, a lottónyeremények, a szponzoráció és mecenatúra, valamint a nonprofit szervezetek hatékony működéséhez szükséges intézményi feltételek (*kiszámítható, kikényszeríthető és átlátható jogi környezet*) megteremtésével egyre több területen vonja be a magán-szektor és az ún. harmadik szektor szereplőit a kultúra finanszírozásába.

## A fiskális decentralizáció

Németország fiskális föderalista rendszerével az egyik leghatékonyabb kultúrafinanszírozási rendszerrel rendelkezik, ezért is vizsgáljuk meg, hogy a kultúra finanszírozásában a fiskális föderalizmus rendszere hogyan tudja elősegíteni egy állami vezérlést előnyben részesítő, de azt tartományi, decentralizált formában megvalósító tagállam kulturális szektorának gazdasági növekedését.

Az országokban működő kormányzati rendszerek legtöbb esetben többszintűek és vertikálisan tagoltak. A tagoltság két formája a dekoncentráltóság és a decentralizáció. A *dekoncentráltóság* esetén nincs feladatmegosztás a különböző kormányzati szintek között, a feladatellátás a központi állami költségvetésből kerül finanszírozásra. Az alsóbb szintű kormányzati szervek fő feladata a végrehajtás. A kultúrafinanszírozási formák közül ez elsősorban a koordinált kultúrafinanszírozási modellt alkalmazó országokra, Franciaországra, a mediterrán és poszt-szocialista országokra jellemző. A *decentralizációt* alkalmazó országokban a kormányzati rendszer alsóbb szintjei önálló feladatokkal (*kompetenciákkal*) és érdemi költségvetési önállósággal rendelkeznek. A decentralizáció sikeresen kerül alkalmazásra a liberális kultúrafinanszírozást alkalmazó országok közül Nagy-Britanniában, a skandináv országokban és a fiskális föderalizmust alkalmazó Németországban, mely utóbbi ország sok tekintetben inkább a koordinált szemléletet valósítja meg a gyakorlatban (*Vigvári, 2000*).

„A fiskális föderalizmus (*decentralizáció*) olyan közigazgatási rendszer, ahol az országon belül a bevételeket előteremtő hatalmi jogosítványok és a kiadási programok meghatározása különböző kormányzati szintek között megosztásra kerülnek.” (*Vigvári, 2000:163*).

A fiskális föderalizmus legfontosabb ismérvei (*Vigvári, 2000:165–170*):

- A kormányzati szintek közötti feladatmegosztás elsősorban a jogrendszer és a politikai döntések függvénye.
- A rendelkezésre álló források elosztásánál a helyi önkormányzatok fontos szerepet töltenek be, ha tényleges és érdemi feladatmegosztás van a különböző kormányzati szintek között. Ennek oka, hogy a decentralizált kormányzatok több információval rendelkeznek a helybéli lakosok preferenciáiról és érzékenyebbek is ezekre az információkra, valamint a helyi lakosok véleményére.
- Bizonyos közszolgáltatások decentralizált előállítására alacsonyabb költséggel jár. Ezt a költségcsökkenést a szervezési, igazgatási és ellenőrzési költségek csökkenése eredményezheti.
- A közszolgáltatások helyi előállítása, helyi forrásokból történő finanszírozása ösztönzőleg hathat a helyi piaci szereplők (*magánszektor*) és a nonprofit szektor aktív szerepvállalására. Javulhat az adózási morál és megnőhetnek a bevonható erőforrások az előbb említett két piaci szereplő megjelenésével.
- A tényleges feladatmegosztás a kormányzati szintek között nemcsak gazdasági szempontból lehet előnyös. Az önkormányzatoknak átruházott döntési jogkör esetén a következő szempontokat együttesen kell figyelembe venni:
  - a) Az adott ország jogrendszere elismeri-e az önkormányzást, és ha igen, milyen feladatokkal, felelősséggel és önállósággal ruházza fel ezeket a testületeket.

- b) Az alkotmányos rendet milyen fokú gazdasági alap támogatja. Ebből a szempontból egyrészt a központi költségvetés és az alrendszerek közötti allokációs mechanizmus, másrészt a vagyonnal való ellátottság a meghatározó.
- c) A gazdasági hatékonyság és eredményesség. A közszolgáltatásokat adott technológiai fejlettség mellett az állam mennyire tudja méretgazdaságosan biztosítani.

Összegzésként elmondhatjuk, hogy a fiskális föderalizmus nemcsak egy gazdasági rendszert, de egy szemléletet is jelent, melyben a központi kormányzati és helyi önkormányzati szintek közötti feladatmegosztást, forrásallokációt és döntéshozatali hatáskör (*empowerment*) átruházását kell kiemelni. A kulturális szektorban is megjelennek a decentralizáció egyes formái, a következő fejezetben ezek bemutatására vállalkozunk.

### **A decentralizáció formái a kulturális szektorban**

A decentralizáció fogalmát tekintve számos különböző nézet létezik. Ahhoz hogy értelmezni tudjuk a decentralizációt, mint fogalmat, egyrészt meg kell határozni, hogy mire vonatkozik a decentralizáció folyamata. Decentralizálhatjuk a kulturális tevékenységeket, de az azokat kialakító politikai struktúrákat is.

*Kawashima (2004:2)* felteszi a kérdést, hogy vajon mondhatjuk-e, hogy akik a beruházásokkal gazdagon ellátott területen élnek, több és jobb kulturális lehetőséggel bírnak, mint a kevesebb költségből gazdálkodó területek lakói? Az tény, hogy a nagyvárosok, mint kreatív központok sokkal több kulturális lehetőséget kínálnak, azonban léteznek olyan kevésbé fejlett területek, melyek éppen elszigeteltségük miatt tudnak maradandó kulturális élményt nyújtani. Ez a példa a földrajzi értelemben vett centralizáció/decentralizáció problémakörét tárgyalja. A decentralizációnak számos más formáját is ismerjük. A decentralizáció a kulturális politikában nagyjából az alábbi három alterületre bontható: kulturális, fiskális és politikai decentralizáció.

A kulturális decentralizáció az emberek közötti kulturális lehetőségek egyenlőtlenségét próbálja mérsékelni. A fiskális decentralizáció az előző oppozíciójaként egyrészt a politikai intézkedésekre vagy inputokra irányul, vagyis az állam kultúrafinanszírozásban betöltött szerepét határozza meg, másrészt a rendelkezésre álló források elosztását szabályozza. A politikai decentralizáció területe a politikai intézkedésekre, igazgatásra vonatkozik, így főként a döntéshozók és alapító hatóságok közötti hatásköri egyensúly elosztásával foglalkozik (*Kawashima, 2004*).

A *kulturális decentralizáció* alkalmazásakor a fő cél, hogy a kultúra fogyasztását illetően egyenlő lehetőségeket biztosítsanak minden polgár számára, lakóhelyétől, fizikai adottságaitól vagy adottságai hiányától, jövedelmétől, társadalmi osztályától és kulturális tulajdonságaitól, nemétől és faji hovatartozásától függetlenül. Sokan a földrajzi értelemben vett decentralizációs folyamatot tekintik a legfontosabbnak. Az információtechnológia hatására számos olyan forradalmi újítás valósult meg, mely a földrajzi távolságokat leküzdve eddig elérhetetlenek hitt művészeti tevékenységeket hoz be mindennapjainkba. Gondoljunk az ingyenes internetes fájlmegosztó oldalakra, az egyre népszerűbb virtuális múzeumokra, a hangoskönyvre vagy az ebook-ra (*elektronikus könyv*), mely jelenleg is forradalmasítja az olvasás műfaját.

A *fiskális decentralizáció* az állam által kultúrára fordított források allokációjára koncentrál. Tevékenységének középpontjában nem közvetlenül a fogyasztó, hanem a kulturális tevékenységek és azok művelői állnak. A fiskális decentralizáció további három alegysége a következő:

1. Az első a kultúrára szánt állami kiadások regionális kiegyenlítésére vonatkozó törekvés. Tehát ne csak egy-két kiemelt, földrajzi értelemben véve kulturális központ részesüljön

kiemelt támogatásban, hanem a kevésbé frekvenciált földrajzi egységek is arányosan részesüljenek a felosztható támogatási keretösszegekből (Kawashima, 2004).

2. A fiskális decentralizáció második részösszetevője a kultúrára fordított közkiadások központi és helyi önkormányzati szintek közötti megoszlása. A fiskális decentralizáció, mint politikai input nem garantálja automatikusan az output-szintet, és csupán részben és fenntartásokkal mutathatja a kulturális decentralizáció fokát (Kawashima, 2004:7). A föderális modellt alkalmazó országok és a posztszocialista országok gyakorlatával egyértelműen szemléltethető a fiskális decentralizációban rejlő veszélyek. Németországban az állami támogatás több mint 80%-a tartományi szinten történik, így a fiskális decentralizáció alkalmazásával a helyi szinten kívánják kielégíteni a fogyasztói igényeket. Probléma azonban, hogy ez a modell nem ösztönzi kellőképpen a háztartások kultúrára fordított kiadásait. A szövetségi és a tartományi szint elég jól tudja finomhangolni a liberális és a koordinált szemléletre egyaránt épülő köztes kultúrafinanszírozási gyakorlatot (Tóth, 2008), mégis a homogén kultúrafinanszírozási modellt alkalmazó Franciaország (3,4%) és Nagy-Britannia (3%) értékétől elmarad a német kulturális szektor GDP-hez való hozzájárulásának mértéke (2,5%) (KEA, 2006).

Magyarország hibrid kultúrafinanszírozási modellje a némettől eltérő okok miatt kevésbé hatékony. A rendszerváltást követően a nyugati, elsősorban liberális kultúrafinanszírozási gyakorlatot próbálták meghonosítani. Ennek hatására kialakult a nonprofit szektor, a 90-es évek közepétől egyre jelentősebb lett a Nemzeti Kulturális Alap, mint a magyar kultúra legnagyobb mecénásának szerepe. Megjelent az adókedvezményeken keresztül történő közvetett kultúrátámogatás. Habár a szakértők ezeknek az előbb felsorolt teljesen új kultúrafinanszírozási formáknak a gyors kialakításában és sikerében hittek, az eredmények alapján azt kell megállapítanunk, hogy az átalakulás a kulturális szektorban és annak finanszírozási gyakorlatában a mai napig nem fejeződött be és egy nagyon lassan megvalósuló tanulási folyamat. A 2000-es évektől megfigyelhető politikai centralizáció, mely fiskális decentralizációval párosul, csökkentti a rendszer homogenitását és átláthatóságát, melynek következtében a szektor gazdasági értelemben vett hatékonysága is csökken. A hosszú távú kulturális stratégia hiánya ezt a negatív helyzetképet még jobban erősíti.

3. A fiskális decentralizáció harmadik típusa, amikor az egyes kulturális intézmények, művészeti csoportok támogatásáról beszélünk. Állandó kritikaként jelenik meg, hogy az állam nem ugyanarra a tevékenységre fordítja azt a pénzösszeget, amely összeg a tevékenység adóztatásából folyik be az állami költségvetésbe. Ez a probléma még Nagy-Britanniában is felmerül, mely ország finanszírozási gyakorlatára leginkább jellemző a kulturális, fiskális és politikai decentralizáció.

A decentralizáció harmadik típusa politikai oldalról közelíti meg a kultúrafinanszírozás tárgykörét. A *politikai decentralizáció* tárgya a kormányzati szektor gazdaságtanára épülő, a kultúrpolitikát alakító döntéshozatali szervek strukturális felépítésének kialakítása. Egyrészt a központi kormány és a helyi önkormányzatok közötti vertikális döntéshozatali mechanizmust, másrészt az azonos szintű intézmények közötti együttműködés lehetőségét foglalja magában. Előbbire példaként említhetjük Nagy-Britannia kultúrafinanszírozási gyakorlatát, utóbbira a brit Kultúra, Média és Sport Minisztériumot.

Az előbb ismertetett decentralizációs típusok nem egymástól függetlenül, hanem egymást kiegészítve formálják egy adott ország kultúrpolitikáját. A következőkben ezekre a kapcsolódásokra látunk példát.



### ***Kulturális decentralizáció politikai decentralizáció nélkül***

A központi kormánynak három stratégiája van a politikai decentralizáció nélküli kulturális decentralizáció megvalósítására vonatkozóan. Az első, amikor a központ a struktúráján belül létrehoz egy szervezeti egységet, melynek fő feladata a kultúrpolitika regionális fejlődésének elősegítése. A központ feladata a régiókban létrehozott kulturális irodák vezetéséért felelős szakmai testület kinevezése, az irodák intézményi szabályozásának megalkotása, a fő tevékenységi körök meghatározása. Az Európai Unió tagállamai közül leghatékonyabban Franciaország alkalmazza a kulturális decentralizáció ezen formáját.

A második stratégia, amikor a központ országszerte kulturális létesítményeket és művészeti szervezeteket hoz létre azzal a céllal, hogy ezzel segítse elő a kultúra iránti igények helyi szinten, minél magasabb minőséggel történő kielégítését. A decentralizáció ezen formájának legfőbb előnye, hogy nemcsak a kultúra, de a finanszírozás területén is megjelenik a helyi szintű szerepvállalás.

A harmadik stratégia esetében az előadásokat, kiállításokat országos körutak keretében ismertetik meg a fogyasztókkal. Először a svédek és a finnek vették át az Egyesült Államokban már kipróbált és sikeresen működő kultúranépszerűsítő stratégiát. Az Egyesült Államokban működő NEA (*National Endowment for the Arts*) a tánckultúra felélesztésére egy „*Tánc Körút*” nevű rendezvénysorozatot tervezett, s ennek keretében a fogyasztói igényeket figyelembe véve egyetemeken, főiskolákon és színházakban szerveztek előadásokat, úgy hogy a fogadó intézményeknek a vándor-táncársulatok szerződésben megállapított tiszteletdíjának az 1/3-át kellett finanszírozniuk. A program sikerét igazolta, hogy a társulatokat többször is visszahívták a későbbiek során, már nem a NEA szervezésében.

Az előzőekben megismert három stratégiában közös, hogy az állam központilag, felülről-lefelé (*top-down*) történő irányítással segíti elő a kulturális szféra decentralizációját. Ezt a modellt Franciaországgal együtt főként a koordinált kultúrafinanszírozási szemléletet előnyben részesítő országok alkalmazzák, de a liberális szemléletet alkalmazó országok esetében is találkozhatunk ilyen típusú megoldásokkal.

### ***Kulturális decentralizáció politikai decentralizációval***

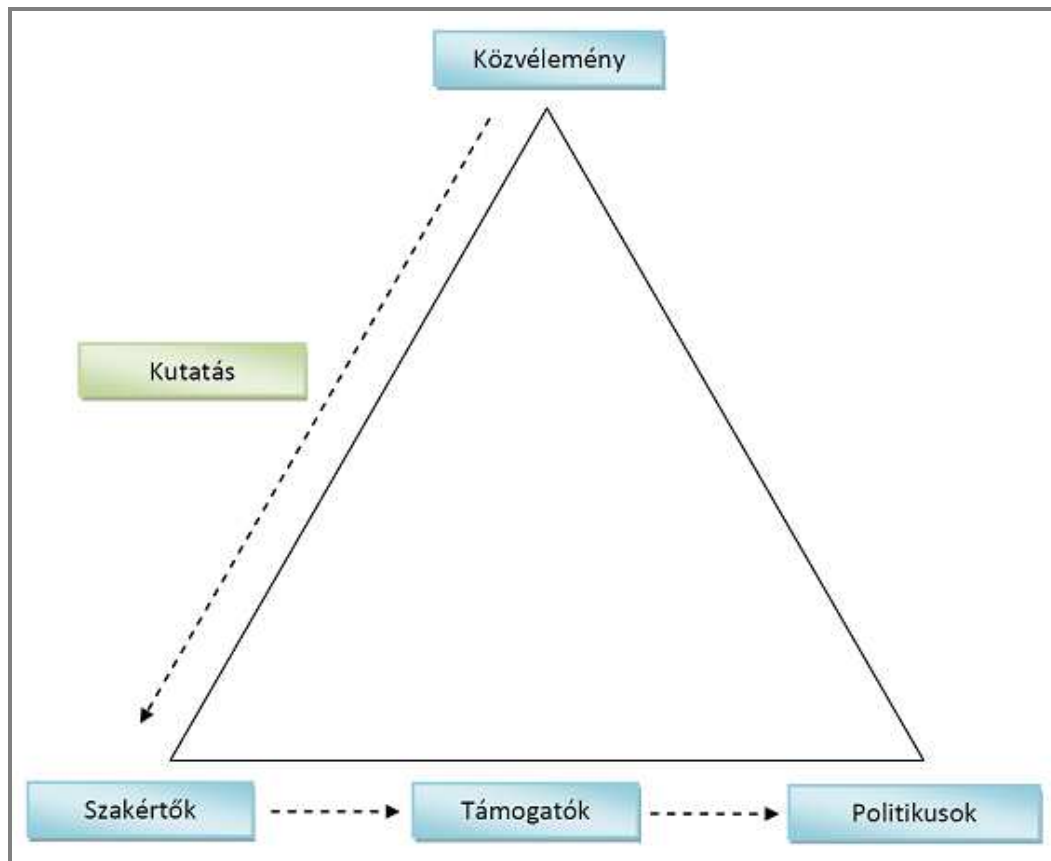
Legmarkánsabb különbség a politika nélküli és a politika közvetlen bevonásával megvalósuló decentralizációnak, hogy míg az első esetben a központ megőrzi irányító szerepét, addig a második modell törvényi szinten is feljogosítja a helyi önkormányzatokat, hogy a kulturális szolgáltatások területén alulról-felfelé (*bottom-up*) irányuló kezdeményezések valósulhassanak meg. Számos esetben az ilyen jellegű kezdeményezések helyi öntevékeny csoportoktól indulnak, és fokozatosan válnak általánosan elfogadottá az egész országban, tehát megjelenik a civil szektor normaalkotó szerepe. Ez a modell az intézményi változás endogén megközelítésének tipikus példája, és főként a liberális kultúrafinanszírozási szemléletet alkalmazó országokra jellemző.

A modell alappillére, hogy az állam feladata karnyújtásnyi távolságot tartani ahol csak lehetséges, és beavatkozni, ahol szükséges<sup>2</sup>. Az állam közvetett finanszírozással segíti a szektor hatékony működését. Megteremti az alapítványok sikeres működéséhez szükséges fejlett intézményi háttérrel, adókedvezményeket vezet be a kulturális tevékenységek támogatása érdekében. A decentralizáció hatására a helyi igények minél magasabb szintű kielégítése, a kulturális sokszínűség és az innováció-orientáltság jellemzi ezen országok kultúrpolitikáját és kultúrafinanszírozását.

*Holden* (2006) modellje tökéletesen szemlélteti ezt a decentralizált döntéshozatalra épülő kultúrpolitikát. Modelljében a közösség, a szakértők és a politikusok közötti viszonyt elem-

<sup>2</sup> “at arms length where possible, but involved where necessary” (Council of Europe/ERICarts, “Compendium of Cultural Policies and Trends in Europe, 8<sup>th</sup> edition”, 2007:3)

zi a kultúrpolitikai döntések meghozatala során (lásd 1. ábra). Szerinte a szakértők azok, akik a kulturális tevékenységek, politikák, stratégiák terén a legtöbb tapasztalattal rendelkeznek. Elemzéseik és modelljeik azonban távol állnak a valóságtól, így véleményüket fenntartásokkal kell fogadni. A politikusok számára a kultúra nem más, mint presztízs-növelő eszköz. Így a közösség érdeke és annak véleménye az, amelyet mind a szakembereknek, mind a politikusoknak szem előtt kell tartani, és azokat alapul véve kell döntéseket meghozni, és nem pedig fordítva. Az alulról-felfelé irányuló döntés-előkészítés egyik legnagyobb hátránya, hogy nagyon lassan lehet megvalósítani, és nem lehet mindenkinek az igényét egyformán figyelembe venni. Láthatjuk, hogy a decentralizációban is az állami szerepvállalás meghatározó jelentőségű, de eszköze jelentősen különbözik az állami vezérlést előnyben részesítő szemléletétől.



**1. ábra: Az információáramlás folyamata az alulról-felfelé irányuló döntési modellben**

*Forrás: Holden (2006:47)*

Az alfejezet végén összefoglaljuk, hogy melyek a decentralizáció előnyei és hátrányai. A decentralizáció mellett szóló érvek (Sivák–Vigvári, 2012:168):

- a kollektív javak bizonyos körében a decentralizáció képes biztosítani a szükségletek előre meghatározott kritériumok szerinti kielégítését azáltal, hogy helyi szinten rugalmas lehet az igények felmérése és az ezekhez történő alkalmazkodás;
- a decentralizáció a meglévő és szükségképpen korlátozott erőforrások minél jobb kihasználását eredményezi;
- a közfeladatokat szervező kormányzat és a választók közötti távolság és az információs aszimmetria mérsékelhető, amiből adódóan a kormányzati gazdálkodás átláthatóbb lesz, a választott politikusok pedig jobban elszámoltathatóvá válnak;
- A decentralizáció csökkenti a kormányzati kudarcból adódó kockázatokat, mérsékli az ebből adódó veszteségeket.

A decentralizáció hátrányai (Sivák–Vigvári, 2012:169):

- a helyben nyújtott közszolgáltatások externális hatásai miatt bizonyos fogyasztói kör „potyázhat”, és ilyenkor sérül a fiskális ekvivalencia elve;
- a helyi közfeladat-ellátás adott keretei elmaradhatnak a méretgazdaságosság követelményétől és így költségtöbblet léphet fel;
- a helyhatóságok közötti verseny zsúfoltságot eredményezhet;
- a központi támogatások és az adózási jogok nem megfelelő kombinációjával alul- illetve túlfínanszírozottság jöhet létre;
- előfordulhat, hogy a helyhatóságok a kölcsönforrás bevonása során a teherbíró-képességüknél több hitelt vesznek fel. E felelőtlen kockázatvállalás terheit átháríthatják a hitelezőre és/vagy szuverén (központi költségvetési) szintre. Ez utóbbi esetben az önkormányzatok az összes adófizető rovására „potyáznak”.

Megállapíthatjuk, hogy a decentralizáció egyes típusai (*kulturális, fiskális, politikai*) megtalálhatóak a kormányok kultúrpolitikai és kultúrafinanszírozási gyakorlataiban. A legfontosabb feladat az állam számára, hogy az ország gazdasági, politikai és társadalmi adottságait figyelembe véve alakítsa ki saját decentralizációs stratégiáját.

### **Németország kultúrafinanszírozása**

A német esettanulmányt ismertető fejezetben először a német kultúrafinanszírozás történelmi gyökereit ismertetjük. Az állam aktív szerepvállalásának vizsgálatára fókuszálunk a második részben, ahol a szövetségi, tartományi és helyi kormányzati szintek kultúrafinanszírozásban betöltött szerepét elemezzük. Az országtanulmány utolsó részében a nonprofit szektor, a szponzoráció és az adókedvezmények rendszerének bemutatására kerül sor, végül a német kulturális szektor foglalkoztatási stratégiáját ismertetjük.

### ***A német kultúrpolitika fejlődése az 1920-as évektől napjainkig*<sup>3</sup>**

Németország megalakulásakor a korábban független feudális államok és városok saját önálló kultúrpolitikával és kulturális intézményekkel rendelkeztek, így nem meglepő, hogy a tartományok az Alkotmányban le is szögezték, hogy a kultúrpolitika tartományi hatáskörben kell hogy maradjon, azaz nem lehet centralizált.

Az 1933–1945 között hatalmon lévő nemzeti szocialista hatalom a kulturális sokszínűséget erősítő, decentralizált kultúrpolitikát megszüntette, helyette egy erősen centralizált rendszert alakított ki, melynek fő célja az volt, hogy a kultúrát a hatalom szolgálatába állítsa. A szemlélet hasonló a szocialista országokban alkalmazott megközelítéssel.

A II. Világháború befejeződését követően a nagyhatalmak létrehozták a Német Szövetségi Köztársaságot és a Német Demokratikus Köztársaságot. Ettől az időszaktól kezdődően egészen a német újraegyesítésig (1990. október 3.) két ellentétes kultúrpolitikai szemlélet uralkodott.

A szövetséges hatalmak az NSZK kormánya számára a háborút követő első években a kultúra területén nem engedtek túl nagy mozgásteret, csak a nagy tradícióval rendelkező kulturális intézmények és művészeti ágak felvirágoztatására volt lehetőség. Az 1960-as években a diáktüntetések hatására megkezdődött egy társadalmi megújulás, mely a kultúrpolitikában is változásokat eredményezett. Az új szemléletnek a középpontjában a kultúra mindenki számára elérhetővé tétele került. Az 1970-es években a kulturális iparág kialakulása a kulturális javak és szolgáltatások sokszínűségét is szélesítette, egyre nőtt a társadalom kultúra iránti igénye.

---

<sup>3</sup> A történelmi áttekintést a *Compendium* (2011) országtanulmány alapján mutatjuk be.

Az 1980-as években a német kultúrpolitika felismerte a kulturális sokszínűség és a kulturális iparág gazdaságban betöltött egyre erősödő szerepét, ezért a német kultúrán keresztül próbálták vonzóvá tenni az országot a gazdasági befektetők számára.

Az *NDK*-ban a szocialista hatalom szakított a kultúra föderális szemléletével. 1952-ben a korábbi tartományokat megszüntették, és helyettük tizenöt régiót hoztak létre. A kultúrpolitikát és a kultúra finanszírozását egyaránt centralizálták, a döntési jogkör az 1954-ben létrehozott Kulturális Minisztérium hatáskörébe került. Az új kultúrpolitikai szemlélet szerint a munkásosztálynak kellett a kultúra mozdítójának és fő fogyasztójának is lennie. Új kulturális intézményi hálózatot hoztak létre, melynek legfőbb központjai a művelődési házak lettek. A kulturális élet szervezése a kulturális szervezetek és a munkástanácsok feladata volt, természetesen teljes állami felügyelet mellett.

Az 1990-es újraegyesítést követően újra létrehozták a tartományi közigazgatási rendszert, melynek köszönhetően a keleti országrészben is újra decentralizált lett a kultúrpolitika és finanszírozás. A közel ötven évig állami tulajdonban lévő kulturális intézményi rendszert megszüntették, helyette a nyugati (*volt NSZK*) tartományok gyakorlatát vezették be. A kultúra finanszírozásában megjelent a szponzoráció, a nonprofit szektor és az adókedvezmények gyakorlata. A közel öt évtizedes államvezérelt modell nyomai azonban még mind a mai napig megtalálhatók a volt *NDK* területen. A keleti országrészben a rendszer kevésbé rugalmas, nehezebben tud alkalmazkodni a folyamatosan változó gazdasági környezethez, a társadalom támogató kedve is elmarad a nyugati országrész lakosainak adományozásától. Berlint, mint a régi-új fővárost, magas közvetlen állami támogatással nemcsak politikai, gazdasági, de kulturális tekintetben is valóban az ország fővárosává tették.

A volt *NSZK* tartományok számára az újraegyesítést követő évek gazdaságilag megterhelőek voltak, mely a kultúra területén is éreztette hatását, mivel ebben az időszakban csökkentek az állami támogatások.

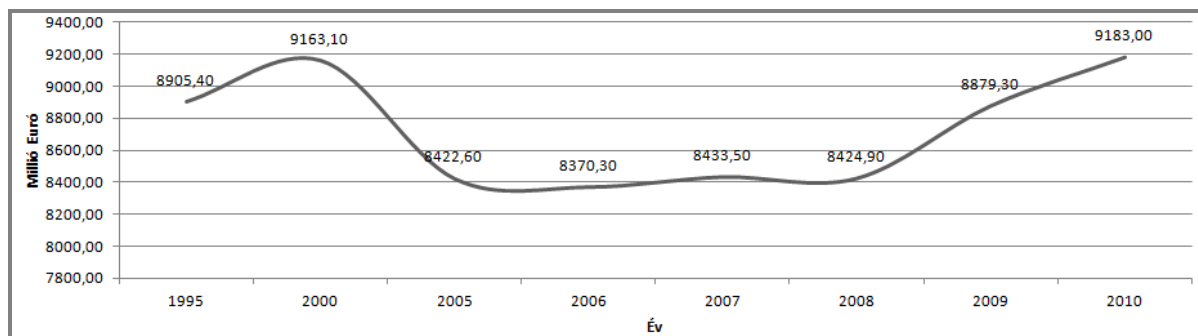
A 2000-es évektől a gazdasági változások hatására már nem az országon belüli forrását-csoportosítás jelentette a kihívást. Hasonlóan a többi uniós tagállamhoz, az állam már nem tudja olyan mértékben finanszírozni a kulturális intézményeket, mint azt tette a jóléti állam aranykorában az 1970-es és 1980-as években. Egyre nagyobb az igény, hogy a kulturális intézmények az állami támogatások mellett a saját bevételeiket növelve, a szponzori támogatásokat ösztönözve, erőteljes marketing stratégiát alkalmazva gazdaságosan működjenek. Az önkéntes mozgalmak és a nonprofit szervezetek, azaz a társadalom szerepe is megnőtt az utóbbi évtizedben. A német kultúrpolitika aktuális célkitűzései a következők (*Compendium, 2011*):

- a Szövetségi Kormány kapjon nagyobb hatáskört kulturális ügyekben – ez a centralizáció előretörését jelenti;
- az egyes kormányzati szintek között optimalizálni kell a forrásallokációt;
- új törvényekkel és szabályokkal kell elősegíteni a szellemi tulajdon védelmét, az adókedvezmények rendszerét, a szponzorációt és a nonprofit szervezetek működési feltételeit.
- nagy hangsúlyt kell helyezni a kultúrára való nevelésre;
- erősíteni kell a kulturális iparágat;
- meg kell őrizni a kulturális sokszínűséget;
- meg kell találni az optimális egyensúlyt a bevándorlók kultúrája és a német kultúra között;
- ahol lehetőség van, ott az állami tulajdonból ki kell szervezni a kulturális intézmények működtetését a magánszektorba.

Láthatjuk, hogy a fiskális és kulturális föderalizmus rendszere a domináns a német kulturális szektor finanszírozásában. A következő alfejezetekben bemutatjuk, hogy a kormányzati célkitűzéseket milyen módon valósítják meg a gyakorlatban.

### *A közvetlen állami szerepvállalás a német kultúrafinanszírozásban*

Németországban az állami kulturális kiadások 2000–2005 között erőteljesen csökkentek, majd egészen 2008-ig stagnálás volt megfigyelhető. A német állam a francia gyakorlathoz hasonlóan, az állami támogatás növelésével próbálta tompítani a 2008-as válság hatásait (2. ábra). Ennek eredményeként 2009-ben az állam kulturális kiadásai elérték az 1995-ös szintet, 2010-ben pedig az utóbbi 15 év legmagasabb értékét érték el.



**2. ábra: Az állam kulturális kiadásai Németországban (1995–2010, 1995-ös bázisáron számítva)**

*Forrás: Kulturfinanzbericht (2012)*

Az állam célja a közvetlen finanszírozás mellett, hogy egyrészt kialakítsa a szövetségi és a tartományi szintek közötti optimális egyensúlyt, másrészt adókedvezményeken keresztül és egy átlátható jogi intézményrendszert létrehozva segítse elő a nonprofit és a magánszektorok aktív kultúrafinanszírozását. Szövetségi szinten a német gyakorlat az egyik legerősebb szellemi tulajdon védelmére vonatkozó törvényt alkotta meg, és ennek betartása a társadalomban általánosan elfogadott. Ezt mutatja a szellemi tulajdon védelem index (*IPR index*) magas szintje (*KEA, 2006*). Láthatjuk, hogy a kultúra GDP arányos állami támogatása 0,8 százalék körül mozog, mely érték alacsonyabb a brit adatnál is, mely 0,9 százalék (*KEA, 2006*).

A GDP növekedés és a kormányzat GDP arányos kulturális támogatása között nincs sok kapcsolat (*1. táblázat*). A német állam függetlenül a gazdasági növekedés mértékétől GDP arányosan megpróbálja azonos szinten tartani a finanszírozás szintjét. Ez eltérő gyakorlat Franciaország kultúrafinanszírozásától, ahol alacsonyabb gazdasági növekedéskor az állam növeli a kultúra támogatását, hogy a ténylegesen a kultúrára költött pénz mennyisége közel állandó legyen.

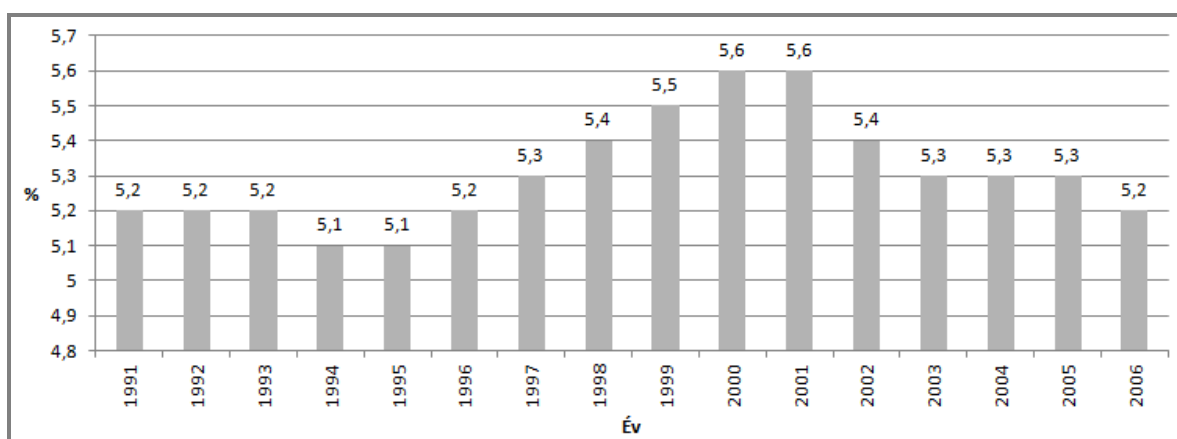
**1. táblázat: A GDP növekedés és a közvetlen GDP arányos kultúrára fordított állami támogatás összehasonlítása Németországban**

Év	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Kormányzati kiadások kultúrára a GDP százalékában	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7
GDP növekedés	5,1	2,2	-0,8	2,7	1,9	1	1,8	2	2	3,2	1,2	0	-0,2	1,2	0,8	3	2,5

*Forrás: OECD (2009)*



Németországban a háztartások kulturális kiadásainak alakulása eltérő trendet mutat Franciaország, Nagy-Britannia és Magyarország adataitól. Míg a másik három országban a vizsgált időszakban a háztartások kulturális kiadásai nőttek, de legrosszabb esetben is stagnáltak, addig Németországban 2001-ben megállt ez a növekedési folyamat, és 2006-ra 0,4 százalékponttal csökkent az érték, de még ezzel az 5,2 százalékos értékkel is az uniós átlag felett teljesít (3. ábra) (OECD, 2009). Ha megnézzük a német GDP növekedésének alakulását erre az időszakra vonatkozóan, akkor azt látjuk, az hasonlóan csökkenő tendenciát mutat, mint a lakosság kulturális kiadásainak alakulása. Ha az emberek jól léte csökken, akkor kevesebb pénzük van, ennek hatására csökken a kereslet, ami általában a kultúra területén jelentkezik először. Az uniós átlaghoz képest Németországban a könyv, a rádió- és hangzóanyag, a fotó- és kamera felszerelések, az egyéb informatikai felszerelések, valamint a szolgáltatások és javítások területén költenek többet az uniós átlagnál (Eurostat, 2011).



**3. ábra: A háztartások kulturális kiadásai 1991–2006 között Németországban**

Forrás: OECD (2009)

A német központi kultúrafinanszírozási gyakorlat statisztikai adatai alátámasztják azon megállapításunkat, hogy ez a rendszer a liberális és a koordinált kultúrafinanszírozási modell tulajdonságait sajátosan ötvözi. A szövetségi szintet alapul véve egyértelműen a liberális szemlélet dominanciája figyelhető meg. A szövetségi kormány a támogatások GDP arányos szinten tartásával stabilizációs politikát folytat. Szabályozó funkcióját alkalmazva pedig megteremti azt a jogi környezetet, melyben a köz-, a magán- és a nonprofit szektor egyaránt kiszámítható, átlátható és számon kérhető intézményi keretek között tud aktív kulturális tevékenységet folytatni.

### ***A tartományok és az önkormányzatok szerepe a német kultúrafinanszírozásban***

A német állami kulturális kiadások forrásallokációjának megoszlásában a tartományok és a helyi önkormányzatok dominanciája érvényesül. Ez összhangban van a fiskális föderalizmus szemléletével. Figyelemre méltó azonban, hogy míg a helyi önkormányzatok finanszírozási aránya nem változott az elmúlt 12 évben, addig a tartományok és a szövetségi kormány finanszírozási arányában eltolódás figyelhető meg. 1995-ben az állami kulturális kiadások 47 százalékáról tartományi szinten döntöttek, és a Szövetségi Kormány csak a kulturális kiadások 8,1 százalékáról rendelkezhetett. Ez az arány 2007-re eltolódott a szövetségi szint felé, mivel a szövetségi költségvetés 6,6 százalékponttal nőtt, miközben a tartományi érték 5,9 százalékponttal csökkent. A helyi önkormányzatok is 0,7 százalékponttal kevesebb összeg fölött rendelkezhetnek. Megállapíthatjuk, hogy a 2000-es évektől kezdődően a szövetségi kormány egyre nagyobb arányban dönthet a kultúrára fordított állami kiadásokról, szerepe erősödik. Érdekes, hogy míg Franciaországban, egy hagyományosan államvezérelt országban, ugyanebben az időszakban a kultúra finanszírozásában a liberális szemlélet felé történő elmozdulás

figyelhető meg, addig Németországban enyhe centralizációs folyamatok zajlanak az egyes kormányzati szintek között (2. táblázat).

**2. táblázat: Az állami kulturális támogatások forrásallokációja Németországban**

Év	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2007
Helyi önkormányzatok	44,71	45,72	44,15	43,65	43,91	43,60	43,19	44,00
Tartományok	47,19	47,04	46,82	47,55	42,97	42,77	43,43	41,30
Szövetségi kormány	8,10	7,24	9,03	8,80	13,11	13,63	13,38	14,70

Forrás: Compendium (2011)

### ***A nonprofit szektor szerepe Németországban***

A német nonprofit szektor alapja a szubszidiaritás elve, vagyis, hogy a helyi igények helyi szinten legyenek kielégítve, és ehhez az állam a politikai döntéshozatalt és a pénzügyi forrásokat is alsóbb szintre delegálja. A német nonprofit szektor fő sajátossága, hogy a volt kelet-német területen a nyugat-német gyakorlat átvételére került sor. A folyamat történelmi léptékekkel mérve gyorsan zajlott le, hasonlóan a többi poszt-socialista országhoz. Habár a kulturális összetartozás előny volt a folyamat során, mégis az új szemlélet nehezen vált a keleti tartományok lakosai számára általánosan elfogadottá (Anheier–Priller–Zimmer, 2000).

A keleti tartományokban a kulturális, sport és szabadidős klubok mellett politikai irányultságúak is megjelentek. Ezeknek a nonprofit szervezeteknek a nyugati tartományokban működőkhöz képest nagyobb az állami függősége, a néhány nagy alapítvány mellett – melyek a szocializmus hagyatékaként maradtak fenn – a sok kis szervezet a domináns.

A német társadalom előszeretettel vállal aktív szerepet nonprofit szervezetekben. Minden harmadik német lakos a szabadidejének egy részét, átlagosan havi 14–21 órát fordít sport, szabadidős, egyházközösségi tevékenységekre, kultúrára és oktatásra, vagy végez társadalmi munkát. Míg korábban a nagy szervezetek voltak a nonprofit szektor motorjai, ma a kis önszerveződő csoportok alkotják a német nonprofit szervezetek magját. A nonprofit szervezetek lehetnek klubok, alapítványok, pártok és társadalmi mozgalmak (Zimmer, 2000).

Az önkéntes munka gazdasági hozadéka, hogy évente 35 milliárd euró értéket termel ez a tevékenység, mely a német GNP 2 százalékának felel meg. A 2007-es nonprofit szervezetek létrehozását szabályozó törvény hatására robbanásszerűen megnőtt az ilyen szervezetek száma. Több mint 16 000 hivatalosan bejegyzett alapítvány működik Németországban, melyek vagyona 100 milliárd euró körüli. 2008-ban szociális, oktatási, tudományos és kulturális tevékenységre 15 milliárd eurót fordítottak ezek a szervezetek.<sup>4</sup>

Körül-belül 1,5 millió fő állású alkalmazott dolgozik a nonprofit szektorban, ennek 20 százaléka a kultúra területén tevékenykedik. A kulturális irányultságú nonprofit szervezetek bevételének közel kétharmadát (66%) az állam adja, egynegyede saját bevételekből származik (20%), 13 százalékát pedig magántámogatások biztosítják (Zimmer, 2000).

### ***A szponzoráció és az adókedvezmények rendszere Németországban***

A német kultúrpolitika a jelenleg érvényben lévő fő célkitűzése, hogy a kulturálisan aktív és tudatos civil társadalom a kultúra finanszírozásában is vállaljon aktív szerepet. Évente 500 millió euró szponzori támogatást kap a kultúra területe Németországban, mely az állami támogatások arányában 6,1 százalék, és az egyik legmagasabb érték az uniós tagállamok közül (Compendium, 2011; Klamer et al., 2006).

Németországban a kultúra adókedvezményeken keresztül történő támogatása több formában is megjelenik a gyakorlatban. A kulturális javak és szolgáltatások jelentős részét, mint

<sup>4</sup> Forrás: [http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/en/society/content/background/civil-society-commitment-to-society.html?type=1000&no\\_cache=1](http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/en/society/content/background/civil-society-commitment-to-society.html?type=1000&no_cache=1)

például a könyveket, az általános 19 százalékos helyett 7 százalékos csökkentett adókulcs terheli. A színházi jegyek és más kiemelt kulturális javak és szolgáltatások ÁFA és társasági adómentességet élveznek (*Compendium, 2011*).

2000. január 1-e óta van hatályban az alapítványok adózásáról szóló törvény, mely megkönnyíti az alapítványoknak szánt támogatások juttatását. 20 százalékig a támogatások személyi jövedelem-adó mentesek, és az alapítványok adómentességi plafonját is 300 000 euróról 1 millió euróra emelték (*Compendium, 2011*).

A cégek támogatókedvét azzal ösztönzik, hogy a nyereségük maximum 2%-áig a közcélú adományok adómentességet élveznek.

### ***Németország kulturális szektorának foglalkoztatáspolitikája***

Az Európai Unión belül a kulturális szektor foglalkoztatottsága más szektorokkal ellentétben nőtt (*KEA, 2006*). Maga a kulturális szektor a foglalkoztatás formájának szempontjából egy speciális terület. Más ágazatokhoz képest jelentős a részmunkaidős vagy az időszakos foglalkoztatás aránya, sőt egyre gyakoribb a művészek és a kulturális szektorban dolgozók között az ún. vállalkozói szemléletre épülő művészi tevékenység.

A kulturális javak digitalizálásával a foglalkoztatottak munkaköre is jelentősen megváltozik. Míg a hagyományos technikával dolgozó területeken a foglalkoztatottak számának stagnálása, vagy csökkenése várható, addig a digitális tartalmat előállítók száma már most erőteljesen növekszik. Ezek a munkavállalók elsősorban az ún. TIMES szektorban tevékenykednek<sup>5</sup> (*MKW Wirtschaftsforschung, 2001:10*). A megváltozott foglalkoztatási rendszer nemcsak a foglalkoztatás formáját tekintve jelentkezik. Egyre több azoknak a száma, akik a harmadik szektorban vállalnak munkát.

Németország kulturális szektorának foglalkoztatottsági értéke viszonylag magas, 2,7 százalék (*Franciaországban 2%, Nagy-Britanniában 3,1%, Magyarországon 2,1%*). Ha megnézzük az Európai Unió kreatív- és kulturális iparág földrajzi koncentrációját, akkor megfigyelhetjük, hogy Németországban sok kis központ létezik, szemben például Franciaországgal vagy Magyarországgal, ahol a fővárosra és környékére koncentrálódik ez a szektor (*Power, 2011*). A tíz leginnovatívabb régió közül négy németországi város és környéke (*München, Karlsruhe, Stuttgart, Berlin*). Véleményünk szerint a német kulturális szektor magasabb foglalkoztatottságának fő oka a kreatív- és kulturális ipar bővülésében és az innováció-orientált-ságában keresendő, de vizsgáljuk meg a foglalkoztatás egyéb sajátosságait is.

A német kulturális szektor foglalkoztatottsági adatai a nemek arányától eltekintve az uniós átlaggal közel azonos. Az uniós átlaghoz képest a nők sokkal nagyobb arányban dolgoznak ebben az ágazatban. Az uniós átlag magasabb férfi aránya elsősorban a posztoszocialista országok magasabb értékeinek köszönhető, különösen magas ez az arány a balti országokban (*Észtország, Lettorság, Litvánia*), ahol a 60–70 százalékot is eléri a férfiak aránya (*KEA, 2006*).

Németország kulturális szektorának foglalkoztatottsági adatai a kor szerinti megoszlás és az iskolázottság tekintetében leginkább Franciaországhoz, míg a munkavállalói státusz, az időszakosság és a munkaidő területén a brit adatokhoz hasonlít. Így a foglalkoztatás tekintetében is egy köztes gyakorlatot képvisel a német kultúrpolitika.

A szabadúszók és a részmunkaidőben dolgozók aránya magasabb az uniós átlagnál, ami arra utal, hogy a német foglalkoztatáspolitikában jelen van a vállalkozói szemlélet (*3. táblázat*), azaz a művészek saját maguk menedzserei, jellemző rájuk a több lábbon állás, esetenként a művészi tevékenység mellett egyéb munkát is végeznek, hogy megteremtsék a mindennapi élethez és az alkotói tevékenységhez az anyagi feltételeket.

<sup>5</sup> TIMES: telekommunikáció, internet, multimédia, e-kereskedelem, szoftver és biztonság technika.

**3. táblázat: Németország, Nagy-Britannia, Franciaország és az EU 25 átlag foglalkoztatottsági adatai a kulturális szektorban**

<b>A kulturális és turizmus szektor foglalkoztatottsága az összfoglalkoztatottság %-ában</b>			2,7
<b>Nemek megoszlása</b>	<b>férfi</b>	<b>nő</b>	
Németország	45,6	54,4	
Nagy-Britannia	52,9	47,1	
Franciaország	57,8	42,2	
EU 25 átlag	54,4	45,6	
<b>Kor szerinti megoszlás</b>	<b>15–29</b>	<b>30–49</b>	<b>50–</b>
Németország	8	65,4	26,6
Nagy-Britannia	13,3	61,7	25
Franciaország	8,4	71,2	20,4
EU 25 átlag	10	67	23
<b>A kulturális szektorban dolgozók iskolázottsága</b>	<b>alapképzetség</b>	<b>középiskolai</b>	<b>felsőfokú</b>
Németország	10	43,4	46,6
Nagy-Britannia	6,4	48,3	45,3
Franciaország	16,2	33,1	50,7
EU 25 átlag	11,5	41,7	46,8
<b>Munkavállalói státusz szerint</b>	<b>szerződéses</b>	<b>szabadúszó</b>	
Németország	67,2	32,8	
Nagy-Britannia	71,9	28,1	
Franciaország	81,4	18,6	
EU 25 átlag	71,2	28,8	
<b>Munkahely szerint</b>	<b>állandó</b>	<b>időszakos</b>	
Németország	84,9	15,1	
Nagy-Britannia	92,7	7,3	
Franciaország	73,6	26,4	
Magyarország	93,3	6,7	
EU 25 átlag	83	17	
<b>Munkaidő szerint</b>	<b>teljes munkaidő</b>	<b>részmunkaidő</b>	
Németország	71,9	28,1	
Nagy-Britannia	70,2	29,8	
Franciaország	77	23	
EU 25 átlag	75	25	

*Forrás: KEA (2006)*

Megállapíthatjuk, hogy Németország kulturális szektorának foglalkoztatottsági sajátosságai közül a kreativitást, az innováció-orientáltságot és a vállalkozói szemléletet emelhetjük ki fő erősségként.

### **Következtetések**

Összegzésként Németország kultúrafinanszírozásáról elmondhatjuk, hogy egy hibrid kultúrafinanszírozási formát alkalmaz, melyben a szövetségi szintről a tartományi szintre delegálják a politikai és fiskális döntéshozatalt. Habár a német kulturális szektor GDP-hez való hozzájárulása elmarad Franciaország és Nagy-Britannia adataitól, a szintén hibrid Magyarország értékét messze meghaladja. Különösen fontos, hogy mindezt alacsonyabb GDP arányos közvetlen állami támogatás mellett éri el.

Az elemzések alapján megállapításaink a következők:

- A legfontosabb feladat az állam számára, hogy az ország gazdasági, politikai és társadalmi adottságait figyelembe véve alakítsa ki saját decentralizációs stratégiáját.
- Az állam közpénzek felhasználásán alapuló aktív szerepvállalása nem kérdéses a kultúra finanszírozásában. Emellett azonban egyre hangsúlyosabban megjelenik az az igény, hogy az állam a fejlett intézményi környezet biztosításával is hozzájáruljon a kulturális szektor kulturális és gazdasági értelemben véve is hatékony működéséhez. Az állam mára már nem képes a kulturális szektor csak közpénzekből történő finanszírozására. Így az állam a privatizáció, a lottónyeremények, a szponzoráció és mecenatúra, valamint a nonprofit szervezetek hatékony működéséhez szükséges intézményi feltételek (*kiszámítható, kikényszeríthető és átlátható jogi környezet*) megteremtésével egyre több területen vonja be a magánszektor és az ún. harmadik szektor szereplőit a kultúra finanszírozásába.
- A fiskális- és kulturális decentralizáció sikerességének kritériuma, hogy az intézményrendszer homogén, következetes és átlátható legyen. Ha ezen kritériumok valamelyike is hiányzik, akkor kulturális és gazdasági tekintetben egyaránt hatékonyságcsökkenés következik be.
- Egy ország gazdasági fejlettsége automatikusan nem vonja magával a kulturális szektor közvetlen GDP-arányos magas állami támogatását.
- A hibrid kultúrafinanszírozási gyakorlatú országok kulturális szektorának bővülése elmarad a homogén kultúrafinanszírozási intézményrendszerű országokétól.
- A német kultúrafinanszírozási modell a liberális- és a koordinált kultúrafinanszírozási modell tulajdonságait sajátosan ötvözi. A szövetségi szintet alapul véve egyértelműen a liberális szemlélet dominanciája figyelhető meg. A szövetségi kormány a támogatások GDP arányos szinten tartásával stabilizációs politikát folytat. Szabályozó funkcióját alkalmazva pedig megteremti azt a jogi környezetet, melyben a köz-, a magán- és a nonprofit szektor egyaránt kiszámítható, átlátható és számon kérhető intézményi keretek között tud aktív kulturális tevékenységet folytatni.
- Az önkéntes mozgalmak és a nonprofit szervezetek, azaz a társadalom szerepe domináns a német kulturális szektorban.
- A volt kelet-német országrészben a rendszer kevésbé rugalmas, nehezebben tud alkalmazkodni a folyamatosan változó gazdasági környezethez, a társadalom támogató kedve is elmarad a nyugati országrész lakosainak adományozó-kedvétől. A volt kelet-német tartományok a szocializmus örökségét még mind a mai napig magukon hordozzák.
- A német kulturális szektor foglalkoztatáspolitikájának fő erőssége a kreativitás, az innováció-orientáltság és a vállalkozói szemlélet.

## Hivatkozások

- Anheier, H. K. – Priller, E. – Zimmer, A. (2000): Civil society in transition: The East German third sector ten years after unification.  
[http://eprints.lse.ac.uk/29056/1/CSWP\\_15.pdf](http://eprints.lse.ac.uk/29056/1/CSWP_15.pdf).  
Letöltés dátuma: 2012. szeptember 4.
- Baumol, W. J. – Bowen, W. G. (1966): *Performing Arts: The Economic Dilemma*. The Twentieth Century Fund, New York
- Compendium Cultural Policies and Trends in Europe (2011): Country Profile Germany.
- Holden, J. (2006): *Cultural Value and the Crisis of Legitimacy. Why culture needs a democratic mandate*. Demos, UK, ISBN 1 84180 157 7
- Kawashima, N. (2004): *Planning for Equality? Decentralisation in Cultural Policy*. Centre for Cultural Policy Studies, University of Warwick, Research Papers, 1.



- KEA European Affairs (2006): *The Economy In Culture in Europe*. European Commission.  
[http://ec.europa.eu/culture/eac/sources\\_info/studies/economy\\_en.html](http://ec.europa.eu/culture/eac/sources_info/studies/economy_en.html)  
 Letöltés dátuma: 2008. október 26.
- Klamer et al. (2006): *Financing the arts and culture in the European Union*. Directorate General Internal Policies of the Union.
- MKW Wirtschaftsforschung et al.(2001): *Exploitation and development of the job potential in the cultural sector in the age of digitalisation*. Commissioned by European Commission DG Employment and Social Affairs.
- OECD Factbook (2009): Economic, Environmental and Social Statistics. © OECD, ISBN 92-64-05604-1
- Power, D. (2011): *Priority Sector Report: Creative and Cultural Industries*. European Commission.  
[http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/\\_getdocument.cfm?doc\\_id=7070](http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=7070).  
 Letöltés dátuma: 2012. szeptember 4.
- Statistisches Bundesamt (2012): Kulturfinanzbericht.  
[https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/BildungForschungKultur/Kultur/Kulturfinanzbericht1023002109004.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/BildungForschungKultur/Kultur/Kulturfinanzbericht1023002109004.pdf?__blob=publicationFile).  
 Letöltés dátuma: 2012. szeptember 4.
- Tóth Ákos (2008): A tagállamok szerepe az Európai Unió kultúrpolitikájának formálódásában. *Külgazdaság* LII. Évf. 2008/5-6., pp. 74–87.
- Tóth Ákos (2011): Az állam kultúrafinanszírozásban betöltött szerepének megváltozása a kultúra demokratizálódásának hatására. *Közgazdasági Szemle*, LVIII. évf., 2011. április, pp. 333–350.
- Vigvári András (2000): *Közpénzügyek, önkormányzati pénzügyek*. KJK Kerszöv, Bp.
- Vigvári András–Sivák József (2012): *Rendhagyó bevezetés közpénzügyek tanulmányozásába*. Complex Kiadó, Bp.
- Zimmer, A. (2000): *The Third Sector in Germany*. Münsteraner Diskussionspapiere zum Nonprofit-Sektor. Sonderband 3. Münster.  
[http://www.aktive-buergerschaft.de/fp\\_files/Diskussionspapiere/2002wp-sband03.pdf](http://www.aktive-buergerschaft.de/fp_files/Diskussionspapiere/2002wp-sband03.pdf)  
 Letöltés dátuma: 2012. szeptember 4.

#### *Internetes hivatkozások*

Facts about Germany

[http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/en/society/content/background/civil-society-commitment-to-society.html?type=1000&no\\_cache=1](http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/en/society/content/background/civil-society-commitment-to-society.html?type=1000&no_cache=1)

European Commission – Eurostat

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>







# E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

**Főszerkesztő | Editor-in-Chief**

JUHÁSZ Lajos

**Kiadja | Publisher**

Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó |  
University of West Hungary Press

**A szerkesztőség címe | Address**

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

**A kiadó címe | Address**

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

**Szerkesztőbizottság | Editorial Board**

CZEGLÉDY Tamás

JANKÓ Ferenc

KOLOSZÁR László

SZÓKA Károly

**Technikai szerkesztő | Technical Editor**

TAKÁCS Eszter

**A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant**

TARRÓ Adrienn

**ISSN 2063-644X**



## Tartalomjegyzék | Table of Contents

**CZEGLÉDI Pál**

**Szabadságjogok és gazdasági szabadság – a gazdasági növekedés két különböző tényezője?**

*Freedom Rights and Economic Freedom – Two Different Factors of the Economic Development?.....* 2

**TARRÓ Adrienn**

**A transznacionális vállalatok világgazdasági jelentősége: a megítélés és a szabályozás lehetőségei**

*The Interest of the Transnational Corporations to the Global Economic Trends: Facilities of the Judgement and Regulation .....* 14

**BORDÁS Eszter**

**Miért voltak képtelenek a hitelminősítő intézetek a 2008-as pénzügyi válság előrejelzésére?**

*Why were Credit Rating Agencies Unable to Predict the Global Financial Crisis in 2008? .....* 28

**ECKER Dóra Natália**

**Die Wirtschaftskrise 2007–2009 und deren Einfluss auf das Gold**

*A 2007–2009-es gazdasági válság aranyra gyakorolt hatása  
The Global Financial Crisis 2007–2009 and its Effect on Gold.....* 48

**TÓTH Ákos**

**A fiskális- és kulturális föderalizmus szerepe Németország kultúrafinanszírozásában**

*The Role of Fiscal and Cultural Federalism in the Economic Performance of the Cultural Sector in Germany.....* 58

**GELENCSÉR Péter – BOKORNÉ KITANICS Tünde – NYÁRINÉ BUDVIG Anita – HARSÁNYI Csongor**  
**Public and Corporate Attitudes towards Taxation: a Case Study from Hungary**

*Lakossági és vállalati adózási attitűdök: egy kérdőíves felmérés eredményei.....* 75

**BENEDEK Andrea**

**A hárompilléres fenntarthatósági modell környezeti és társadalmi aspektusának vizsgálata a vállalati gyakorlatban**

*Studying the Environmental and Social Aspects of the Three-pillar Sustainability Model in the Corporate Practice.....* 90

**KERESZTES Gábor**

**The Hungarian Innovational Potential and the R&D Sector**

*A magyar innovációs potenciál és a K+F szektor.....* 106

**KUNDI Viktória**

**Fesztiválok társadalmi és kulturális hatásainak mérése: módszertani áttekintés**

*Measuring the Social and Cultural Effects of Festivals: Methodical Overview.....* 115

**RESPERGER Richárd**

**A gyermekvédelmi szakellátás Magyarországon: a családközeli elhelyezés helyzete**

*Child-protecting Services in Hungary: the Situation of Family-near Hosting.....* 130

**GELENCSÉR Péter<sup>1</sup> – BOKORNÉ KITANICS Tünde<sup>2</sup> – NYÁRINÉ BUDVIG Anita<sup>3</sup>  
– HARSÁNYI Csongor<sup>4</sup>**

## **Public and Corporate Attitudes towards Taxation: a Case Study from Hungary<sup>5</sup>**

In our research we investigated the taxation moral of the population and the enterprises, we researched if the people's knowledge in term of taxation was proper or they got into arrears simply because of financial reasons. As a result of our non-representative survey of 223 elements we concluded that the propensity for tax avoidance of population and enterprises was high, the majority accepted the ways of tax avoidance, the taxation moral was poor. Our base hypothesis got confirmed, the defaults in term of the taxation are induced by the lack of knowledge about the tax obligation and moral factors too besides the financial situation. Their surroundings, family and school play great role in the making of their relationship for taxation.

*Keywords: taxation moral, propensity to pay tax, the efficiency of sanctions, moral factors.*  
*JEL code: A130*

### **Lakossági és vállalati adózási attitűdök: egy kérdőíves felmérés eredményei**

Kutatásunkban megvizsgáltuk, milyen a lakosság és a vállalkozások adómorálja, megfelelők-e az emberek adózással kapcsolatos ismeretei, vagy csak egyszerű anyagi okok miatt kerülnek hátralékba? Nem reprezentatív, 223 mintaelemű kérdőíves kutatásunk eredményeként megállapítottuk, hogy a lakosság és a vállalkozások adóelkerülési hajlandósága is magas, az adóelkerülés módjaival kapcsolatban a többség elfogadó, az adómorál gyenge. Alaphipotézisünk igazolást nyert, mely szerint az adózással kapcsolatos mulasztásokat az anyagi helyzeten túl az adózási kötelezettségek ismeretének hiánya, és morális tényezők is befolyásolják. Adózáshoz való viszonyuk kialakításában jelentős szerepet játszik az őket körülvevő környezet, a család, iskola.

*Kulcsszavak: adómorál, adófizetési hajlandóság, szankciók határfoka, morális tényezők*  
*JEL kód: A130*

---

<sup>1</sup> PhD-student, Kaposvár University Faculty of Economic Sciences Doctoral School for Management and Business Administration (geli AT digikabel.hu).

<sup>2</sup> College reader, Institution director, Dunaújvárosi College Institution of Economics (bokornekt AT gmail.com).

<sup>3</sup> College reader, Department leader, Dunaújvárosi College Institution of Economics (nyariba AT freemail.hu).

<sup>4</sup> PhD-student, Kaposvár University Faculty of Economic Sciences Doctoral School for Management and Business Administration (harsanyi.csongor AT gmail.com).

<sup>5</sup> A tanulmány magyar nyelven megjelent "Adófizetési hajlandóság és adózással kapcsolatos attitűdök" címen. In: N. Szabó József et. al. (szerk.) (2012): Gazdasági és Társadalomtudományi Közlemények. 4 (1)

## The basic information of the research

According to Jean-Baptiste Colbert „The art of taxation consists in so plucking the goose as to get the most feathers with the least hissing”. The French economic politician reformed the taxation system in the 17th century extending the circle of the tax-payers and in parallel way reducing the level of direct taxes and increasing the level of indirect tax, but stiffening the tax collecting, whereas he focused on the solidification of the kingdom’s finances.

So the problem is not recent and it is typical nowadays. Nobody likes paying tax whereas there is no „tangible” direct service to be expected from the state. Virtually there is no interest of the tax-payer in performance. The motivation power for the paying in better case it is the moral based social responsibility, in worse case they are the fear from forcing measures and sanctions. The everyday person takes it naturally if he or she does not get voucher at the hairdresser’s, at the dentist’s, and he or she will not ask for invoice from the plumber as well if he makes the reparation at a lower price this way. There are no ideas in most of the cases why they have to pay tax, while the others cheat wherever they can. They take the kickback, and it is not embarrassing to work blackleg. There is no objection against salary received in pocket.

According to their opportunities people try to decrease their tax expenses, and optimize their taxes. The ones decreasing their taxes with legal instruments they simply utilize the opportunities provided by the tax system. Most of the people cannot make distinction between the legal and illegal methods, so the ones utilizing the „back-stairs” may fall into cases qualified as tax evasion not only the malicious tax avoiders. A part of the tax-payers can hide their income, so the other part of the tax-payers pays for them. The entrepreneurs can hold back higher rate or the total of their income than the employees earning the same amount. This will not affect the distortion of the common charge payment, but the inequality worsens the taxation moral. (*Krekó-Kiss, 2008. April, p. 24.*)

„The majority of the entrepreneurs utilizing all the back-stairs avoid the tax paying. Many of them even do not report their activities. In the Southern part of the country the 80% of the businesspeople do not pay VAT correctly. In other parts of the country the situation is not so bad, but the invoice issuance is not a national morality. The company sector soothes its conscience with “legal self-defence”, whereas the country is pressed by the highest taxes of Europe. The black economy makes the 25% of the whole economy, according to other estimates it is one third.” (*Stipsicz, 2009*)

According to the research carried out by Mr. Medgyesi Márton and Mr. Tóth István György for TÁRKI there is nothing extraordinary if the people would like to pay less tax. If we take the people as rational actors, it is natural that they expect the highest profit for the lowest costs. Does it become conscious that if they want bigger part from the state service and from the „public benefit” the state needs further incomes? (*Gábos–Keller–Medgyesi–Tóth 2007, p. 58.*)

Based on the NAV (National Tax and Duty Office) report from the fourth quarter of 2011, there was an increase in number of the private people and the private entrepreneurs, and there was a decrease in the number of companies, who owe the tax office long-term. The NAV publishes big debtors’ list quarterly, but there are no exact amounts on this list, so we can state only the minimum of the arrears. In December 2011 continuously, for more than 180 days 1771 enterprises owed the tax authority with more than 100 million HUF each (according to the data from September it was 2023 pcs), and 3581 of private people and private entrepreneurs each with more than 10 million HUF. Calculating with threshold of 10 million HUF the private people and the private entrepreneurs owe at least 35,8 billion HUF, and with threshold of 100 million HUF the companies owe 177,1 billion HUF, the total amount of these is at least 212,9 billion HUF. The real arrears can be even higher. Out of the list of 1771 companies there are 1322 companies which are under liquidation, 98 are under insolvency



and there are only 351 companies which are still working so the arrears are almost impossible to be levied. The most probable reason of the decrease in the number of the companies with long-term arrears could be that where the liquidation of the company was finished and the companies ended they were cancelled from the list. ([www.mti.hu](http://www.mti.hu))

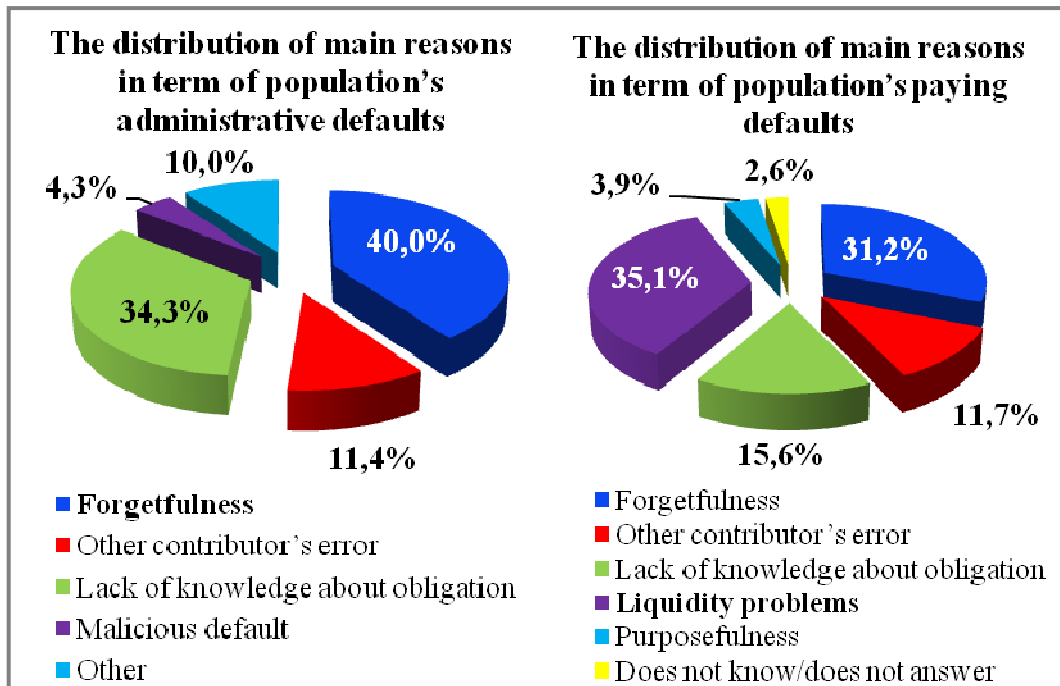
### **Theme and methodology**

Based on the listed secondary data we concluded that the tax concealment and tax avoidance were significant both in case of enterprises and population. It would be easy to say that the propensity to pay tax worsened because of the economic events of the past years. The population's types of tax paying liabilities are different from the entrepreneurs' liabilities, so the defaults and the reasons' of them are different too. The base hypothesis of our research is that, knowledge of taxation and moral factors play great roles in propensity to pay tax besides the current financial status. Our taxation culture or uncultured approach is affected by the fear from the sanctions and the acquired knowledge similarly to the actual financial condition, or the exact knowledge of tax paying liability. In our analysis we compared the defaults of the tax paying at the entrepreneurs with the population's default practices searching for the relations among the reasons. Our research focuses mainly on these influential factors. We circulated the questionnaire created as a mean of research through fellowship sites and personal correspondence lists, so it is not representative for the whole population. We worked with a sample of 223 elements. The age of respondents was between 20 and 67 years, 57% was women, 51,6% was professional, 47% of them live in capital of county, and 10% of them in Budapest, 18% of them in other towns, 25% of them in other villages. The 11% of the respondents as private people are employed leader, 30% of them employed professional. The physical workers' rate is 9% and the pensioners' rate is 4%. From the aspect of the incomes the rate of the people with minimal salary is 17,5%, above the minimal salary and under 130 thousand HUF the rate is 28,3%. The 26,9% of group's income that was analyzed as private person is between 130-230 thousand HUF. From the aspect of their size the 48% of the enterprises is only self-employed and 42% of them employs no more than 5 people. There was no company among the respondents who employed more than 50 people. Nearly the half of the companies has annual income less than 5 million HUF, 13,3% of them has income of 5-10 million HUF, 20% of the respondent companies has income of 10-100 million HUF. Only 5,3% of them was over 100 million HUF, but non of them exceeded the 1 billion HUF of annual income.

### **Results**

More than 28% of the respondents as private person defaulted at least once their administrative liabilities of taxation. As the main reason of the default was explained with forgetfulness in 40%, with lack of knowledge in 34,3%. The 61,9% of the respondents defaulted only in one case, 31,7% of them in several cases and 6,3% of them regularly. The ones who defaulted only once gave explanation with forgetfulness in four times greater rate than the ones who defaulted regularly. The ones who default regularly explain it with the lack of knowledge regarding the payment.

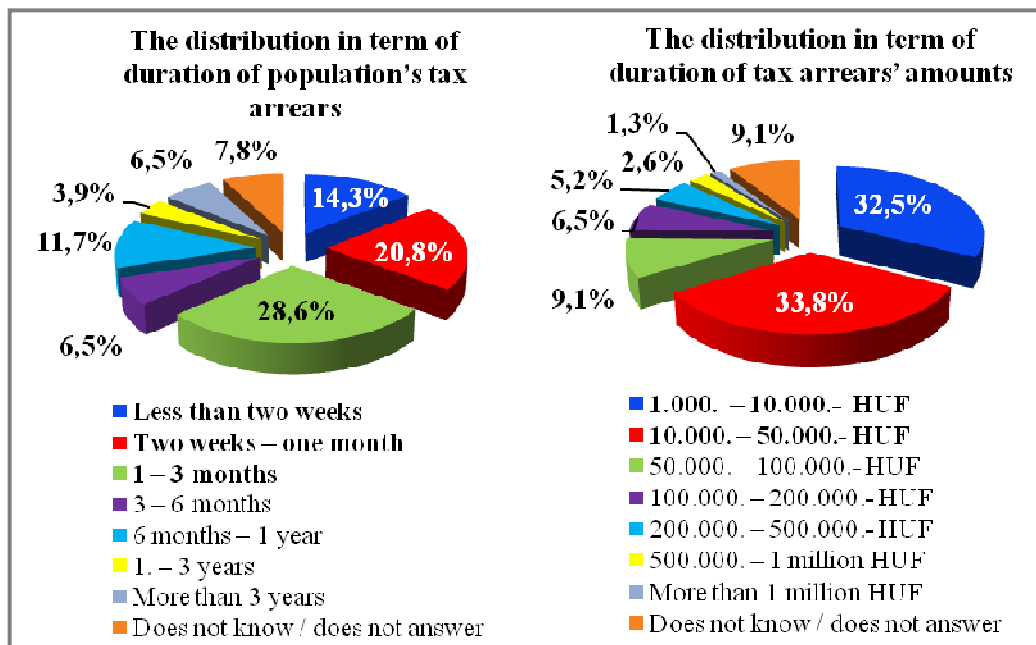
The bad financial condition and the interim liquidity problems were at the first place at 32% of the ones who defaults the tax paying (*Figure 1.*). The second main reason is the forgetfulness of the payment default in 32,5%. The lack of knowledge about liabilities came to the third place, which can be explained by that the tax authority sends payment calls regarding the payment liability. The deliberateness in case of the administrative and paying defaults is approximately 4%. The 80,6% of arrears consists of local taxes, motor vehicle taxes.



**Figure 1.: The populations' tax paying administrative and paying defaults in term of the causing factors' distribution**

Source: Own survey

The duration of arrears is less than three months at nearly two third of the research group, the ratio is similar regarding the amounts less than 50 thousand HUF (Figure 2.).



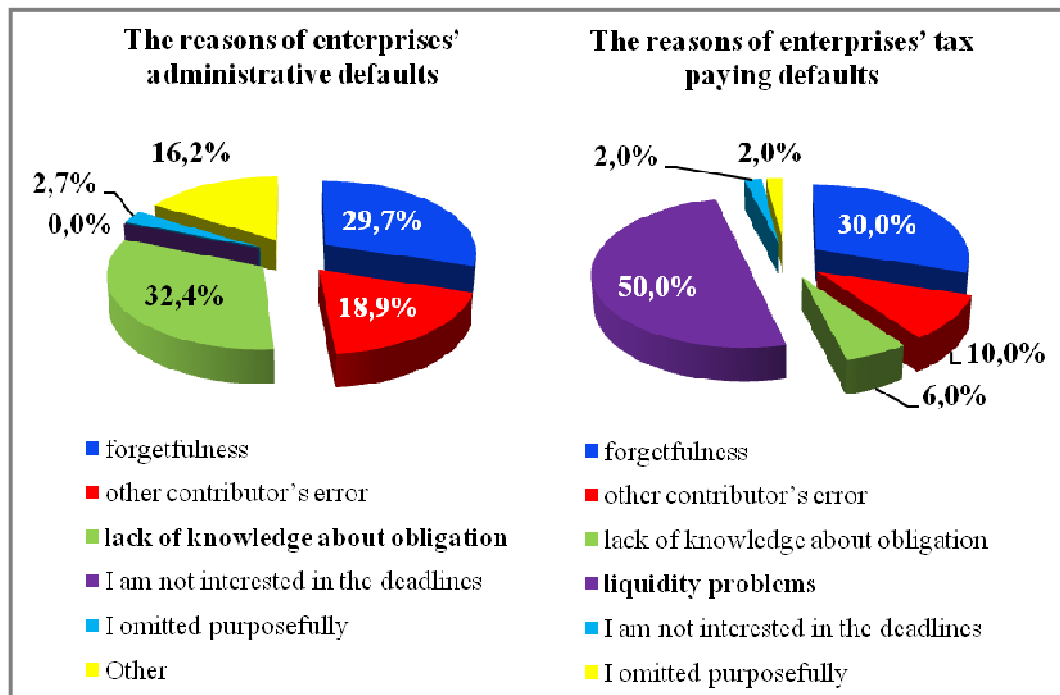
**Figure 2.: The population's tax paying default in term of duration and amount distribution**

Source: Own survey

The 26,9% of arrears less than 50 thousand HUF, the 68,4% of arrears above 50 thousand HUF were induced by liquidity problem, shortage of money. The main reason of the arrears less than 50 thousand HUF was the forgetfulness in 44,6%. There was no unpaid arrear

above 50 thousand HUF because of forgetfulness in the researched sample. Our cross table analysis showed that smaller arrears were typically with shorter duration, and at the smaller arrears the default was rather induced by forgetfulness, than in case of the bigger arrears where the defaults are typically induced by financial reasons. It was concluded that the arrears induced by forgetfulness and the amount less than 50 thousand HUF and duration with short term was the most typical for our research group.

Nearly half of the searched companies at least once did not fulfill its administrative (acknowledgement, report) liability in the past five years (*Figure 4.*). The number one reason of the administrative default is the „shortage of information, lack of knowledge about the liability” (32,4%), number two reason is the „forgetfulness” (29,7%). The number three main reason is „the other contributor’s error” (18,9%) which is usually the default of the person who is responsible for accounting and reporting (*Figure 3.*).

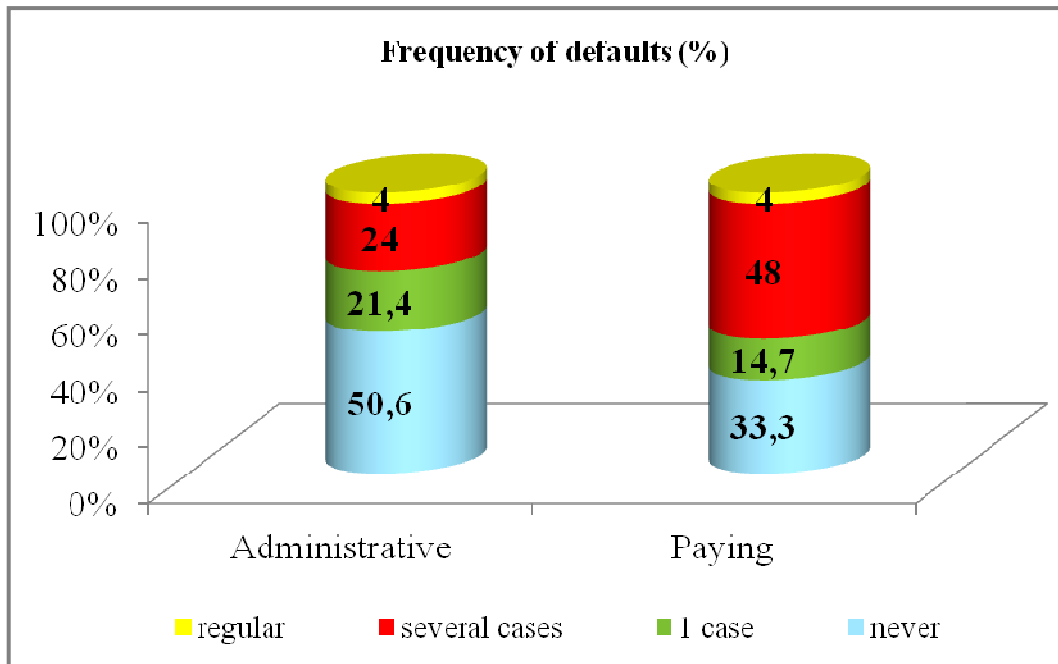


**Figure 3.: The administrative and paying default in the distribution of the inducing reasons regarding the enterprises' taxation**

Source: Own survey

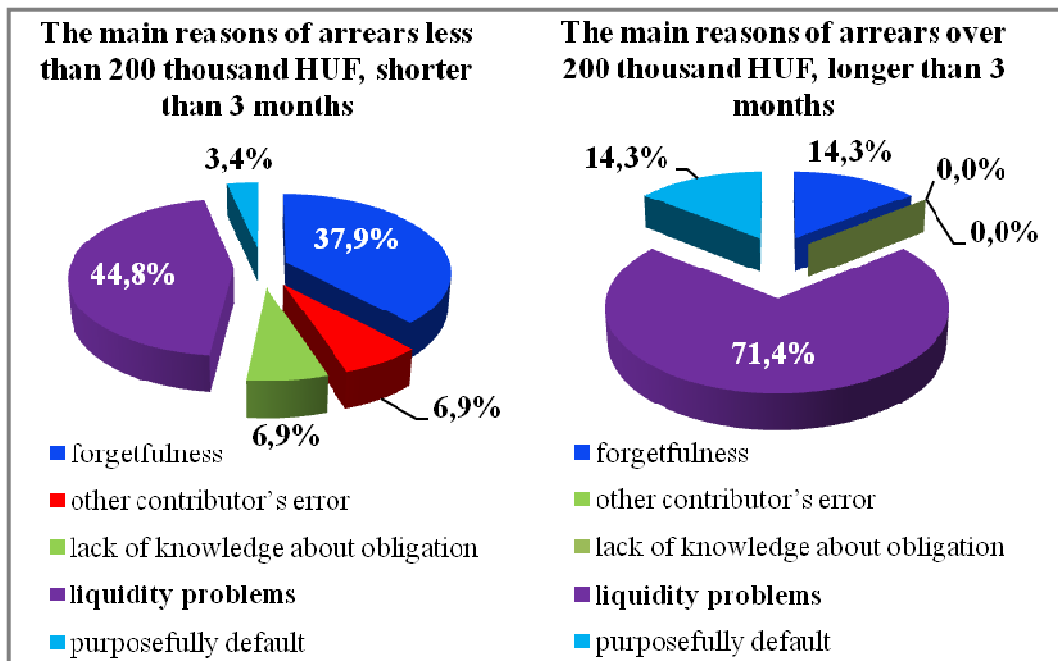
The two third of the respondents missed his or her paying liability at least once. The ratio is 78% of those who defaulted to pay their tax in time (this is 52% of the all respondents) (*Figure 4.*).

The ratio is 50% of those who referred to liquidity problems as the main reason of the default. The „forgetfulness” came to second position with 30% (*Figure 3.*).



**Figure 4.: The occurrence of administrative and paying defaults in term of the enterprises regarding the frequency distribution**

Source: Own survey



**Figure 5.: Comparison of the entrepreneurial tax paying default's main reasons of arrears less than 200 000HUF, shorter than 3 months and above 200 000HUF shorter than 3 months.**

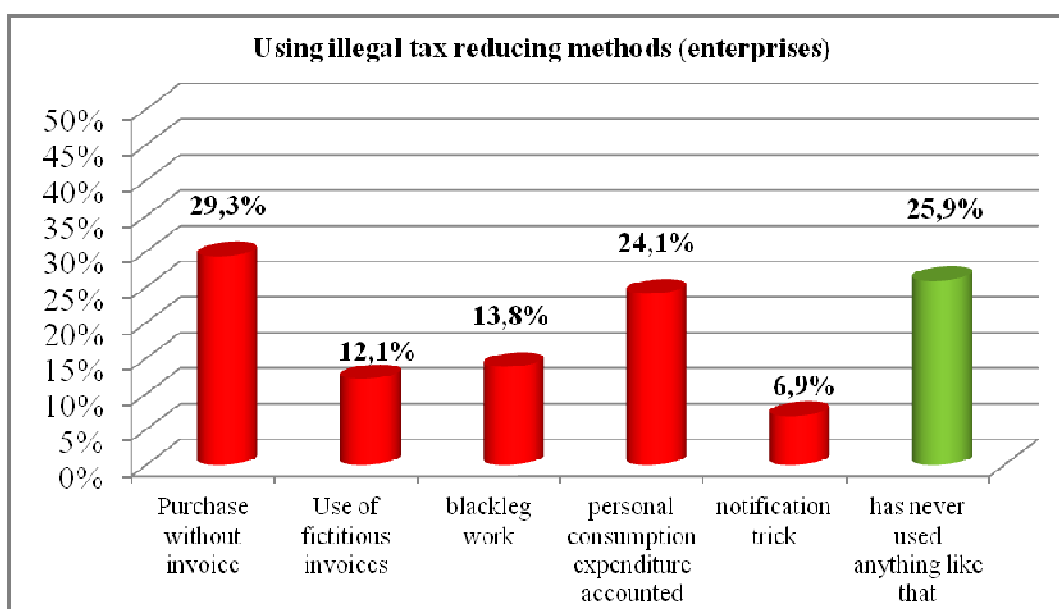
Source: Own survey

The 74% of our respondents had arrears with duration of shorter than three months, and 66% was with amount less than 200 thousand HUF. The three quarter of arrears less than 50 thousand HUF lasted shorter than 1 month. We stated that the smaller arrears last typically for shorter time, and the bigger arrears stay for longer on the debtors' list. The second main reason of the smaller arrears is the forgetfulness (Figure 5.). The arrears above 200 thousand

HUF with duration longer than three months are rather induced by the liquidity problem than the forgetfulness, and the ones with these arrears default to pay their tax paying liabilities several times. It was proved through our cross table that the ones with small arrears default less frequent than in case of the amounts above 200 thousand HUF.

### *The enquiry of the entrepreneurs' moral attitude*

According to our questions to the entrepreneurs regarding the taxation moral 24% of the questioned answered that they did not know any chance for tax decrease at his or her company. The result is interesting because in the questionnaire among the listed answer options there were legal tax decreasing methods, so we originated this 24% as the lack of knowledge. The entrepreneurs who know at least one method for tax reduction, they admitted in 26,3% that they did not use such instruments, so nearly three quarter of them uses at least one legal and one illegal tax reduction method, which is 56% of the total sample elements. The ones have chosen *only one legal* chance (43,1% of the all respondents), they used illegal tax reducing method too in 60%.



**Figure 6.: Occurrence based on the usage of illegal tax reducing methods**

*Source: Own survey*

The 37,3% of the sample elements uses at least one of the illegal methods. The most popular tax avoidance method is the selling and purchasing without invoice and voucher (the tax reducing method is used in 29,3%, it is the 16,4% of the total sample elements), this is followed by the accounting of personal consumption as costs, this option was utilized by 24,1%. To the question 13,8% of the respondents employed blackleg work force, and in the same ratio held back their income. The 12% has used consciously fictive invoice (*Figure 6.*).

The 11% of our entrepreneurs judged paying less tax than the legal level as normal economic activity, and 18% of them judged as wangle. So the ratio of the ones who accept the tax avoidance is totally 30%. We concluded during our cross table analysis that the 50% of the ones using illegal tax avoidance accept paying the tax less than the legal level, and only 7% took it as tax cheating. The three quarter of the ones, who have employed blackleg workers take it as legal wangle, only 10% of them admitted that it was real tax cheat. The 11,7% of the ones reducing their taxes with trade without invoices take this method as a normal economic activity, and 41% of them take it as legal wangle. Only 6% of this group admitted that their activity was tax cheating. The 43% of the entrepreneurs implementing fictive invoice take



their activity as legal wangle, the ratio of the professionals in this group is approximately two third. These data show the extremely low level of moral.

#### ***Attitudes in term of the partners with arrears***

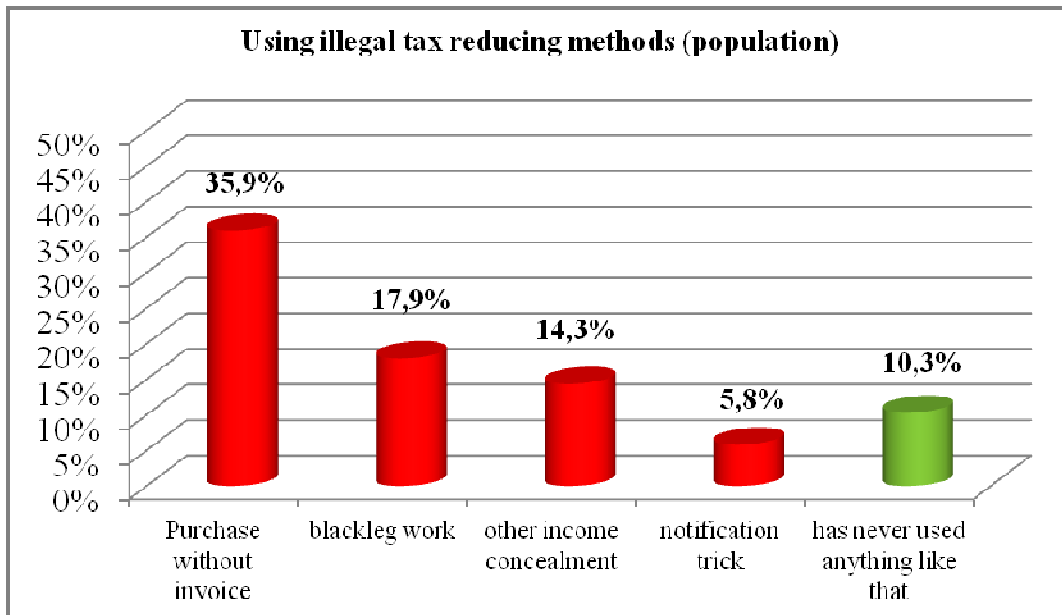
Only the 8% of the questioned would cancel the business connection with his or her business partner if the business partner's tax arrear became known, 72% would become more cautious. The 20% is not interested in their partner's tax arrear they consider it as the partner's private thing. Following our cross table analysis we concluded that those questioned who use only legal tax reducing methods or even none of them, only 7% of them would cancel the relationship with their business partner, so the 80% of our so called „the more correct” respondents would be more cautious, 13% of them would not change his or her relationship with his or her business partner having tax arrear. Based on these it can be concluded that those reducing their tax with illegal instruments think in higher ratio that the tax arrear is the private issue of the enterprise. We received interesting result among the „less correct people”, 10% of them would cancel immediately the relationship with his or her „guilty” partner, 30% of them would not change, 60% of them would keep their relations bit in a more cautious way.

#### ***The analysis of the population's moral attitude***

The 65,5% of the questioned private people knows some kind of illegal tax reducing method. Out of the ones who know at least one illegal tax reduction method 69,1% used such instrument, it is 45,3% of the total sample elements. In case of the enterprises this ratio was „only” 37,3%. These data assume that the private people use illegal methods to reduce their taxes in higher ratio than the enterprises at least in our sample. Actually our result can be explained with the lack of knowledge. From the results of our questionnaires in term of the knowledge of the taxation it was concluded that the 20,3% of the respondents could give exact answer regarding the rate of the „super gross”. The 16,8% of our respondents could give answer approaching the reality to the question of super gross salary's ratio that goes into the state budget.

If we compare these data with that the 40,3% of the respondents consider it as legal, and further 9,5% of them treats it as an everyday, normal the illegal tax cheating acts listed in the questionnaire, we may think that the people who do it like this they do not cheat in a conscious way. If we cheat in a way that it is induced by the ignorance, it is not induced by the lack of moral. More than half of our respondents has diploma, and those without diploma knew that cheating with invoice issuance was illegal. In this approach the methods of illegal way tax cheating can be explained with the lack of proper moral.

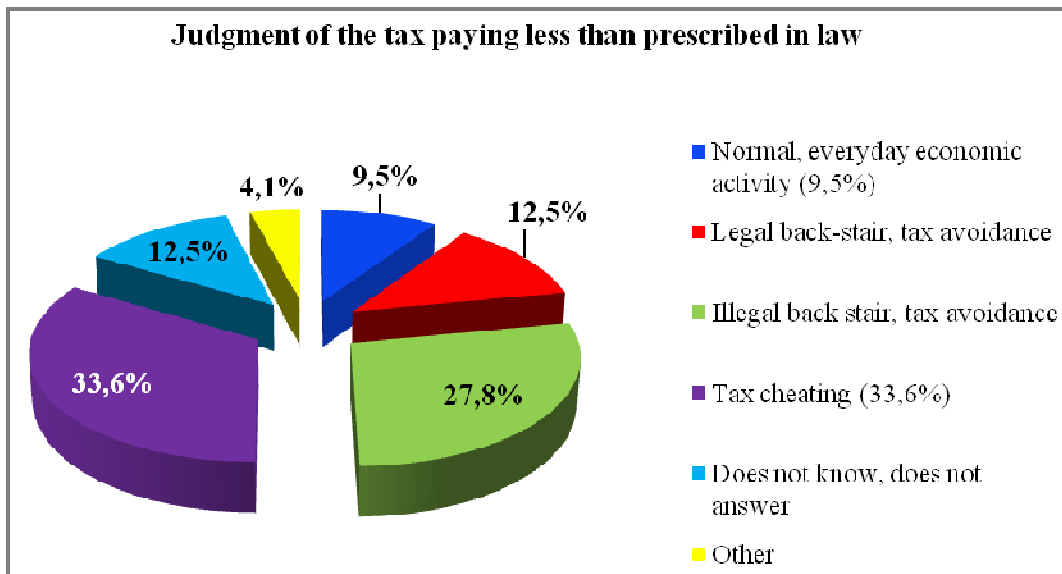
The VAT as main tax income represents influential amount in the state budget. Although its collectors and payers are the enterprises, the tax charge is charged onto the end-users. The 35,9% of our sample has purchased without invoice to make the traders dismiss a part or the whole of the VAT (*Figure 7*).



**Figure 7.: Occurrence of the usage of illegal tax reducing methods at the population**

Source: Own survey

Using services without invoices and the associated „price discount” with it is taken by only 25,2% as unacceptable, and 30% of them as partly, 20% of them thinks it is totally acceptable.



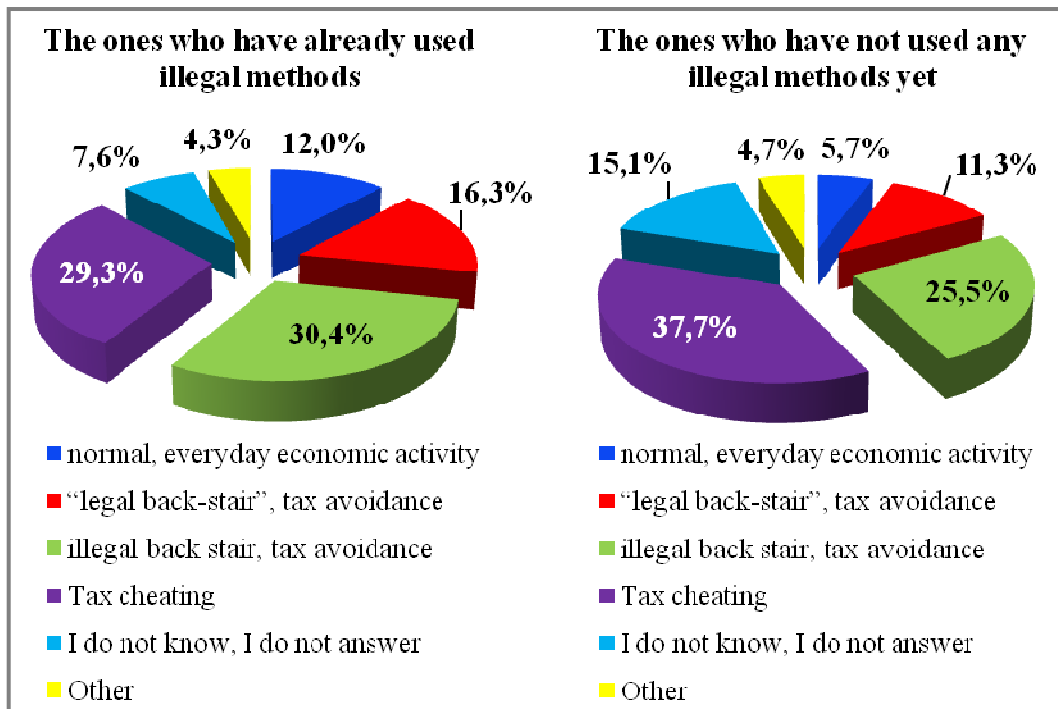
**Figure 8.: The judgment of paying tax less than it is prescribed in the law.**

Source: Own survey

Only 22,4% of the ones who filled our questionnaire takes it as unacceptable if someone buys something for him- or herself, but asks the invoice to be issued to his or her relative's of friend's enterprise, this is taken as partly acceptably by 30% and totally acceptable by the 25%! The 17,9% of the respondents got into connection with blackleg work, and 14,3% of the questioned held back a part of their income to reduce their tax partly or avoid it totally. The 41,2% takes it as acceptable if a certain proportion of their salary gets into their pocket. Regarding the number three biggest tax income the excise tax our respondents were a little bit more strict, only 43,5% takes the trade of cigarettes and alcohol without tax stamp as accept-

able. The 22% of our respondents takes paying less tax than it is prescribed in the law as legal wangle, and only 33,6% takes it as tax cheating (Figure 8.).

The majority of the „other” answers cover the people who accept the illegal way of tax reduction. Based on the answers which were given to the questions in term of the moral it can be seen the majority of the population accepts the illegitimacy for the tax reduction, and they are not afraid of using them to achieve financial benefit. Paying less tax, or delayed payment would cause moral problem for the 34,5% of the respondents. The 79,2% of them typically has never used any illegal methods to reduce their tax, and 77% of them has never had arrears. The rate is only 1,3% of those within the group who had arrears several times and has already used illegal tax reduction options as well. We can make the conclusion that 27,3% of the total sample has ideal taxation moral example that should be followed.



**Figure 9.: Judgment about paying less tax than it is prescribed legally in the distribution of the ones using illegal tax reducing methods and the ones who does not**

Source: Own survey

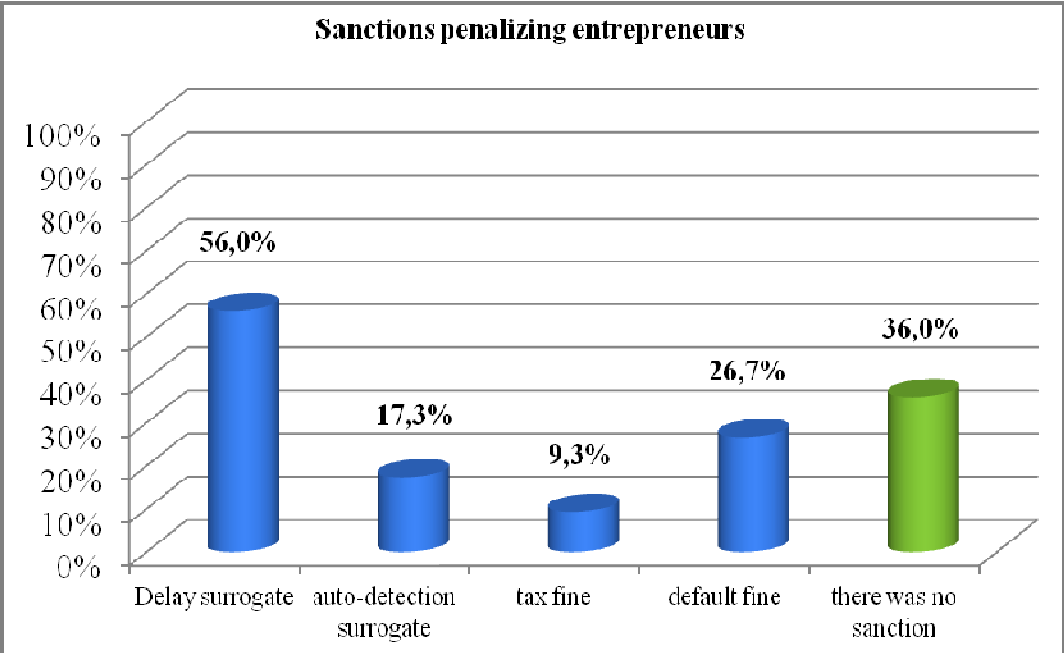
As we experienced it during our analysis of the enterprises too, the method of trading without invoice to reduce tax is a common, and the level of the method’s acceptance is high too. Our research did not analyze the amount of this that is lost as tax income for the budget, but if we take the planned value added tax income of 2697,7 billion HUF into consideration (Hungarian Parliament, 2012), we can see that this lost can be of 1% and in billion HUF.

Within our detailed research we saw that higher proportion of those using illegal tax reduction options considered their acts as normal, everyday activity or as legal maneuver, than those who do not use such options (Figure 9.). Analyzing the results in opposite relation we can see that those who treat the illegal tax reducing methods as normal or legal, they use these instruments one and half times more than those who take these methods illegal.

### *The examination of the enterprises in term of the sanctions*

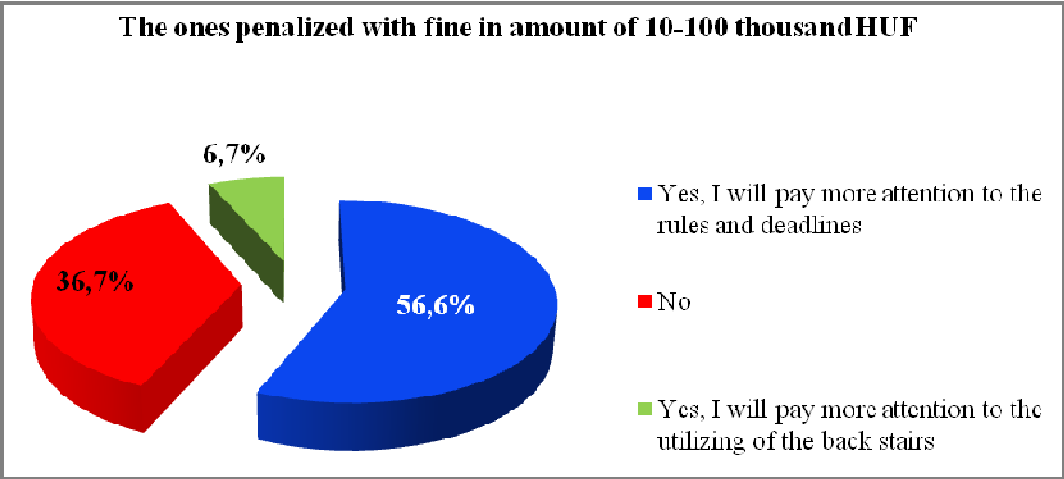
The 99,1% of entrepreneur respondents are aware of the sanctions, and nearly two third of them was sanctioned with one of the penalties. The most common of these is the delay complement; the second is the default punishment. Looking at the amounts 48% of the sanctions

is less than 50 thousand HUF, and 14,6% is 100 thousand HUF, and 12,5% is 200 thousand HUF. The 6,2% of the questioned faced with execution on personal property, bank getting back was implemented nearly at the half of the respondents for the arrangement of the arrears.

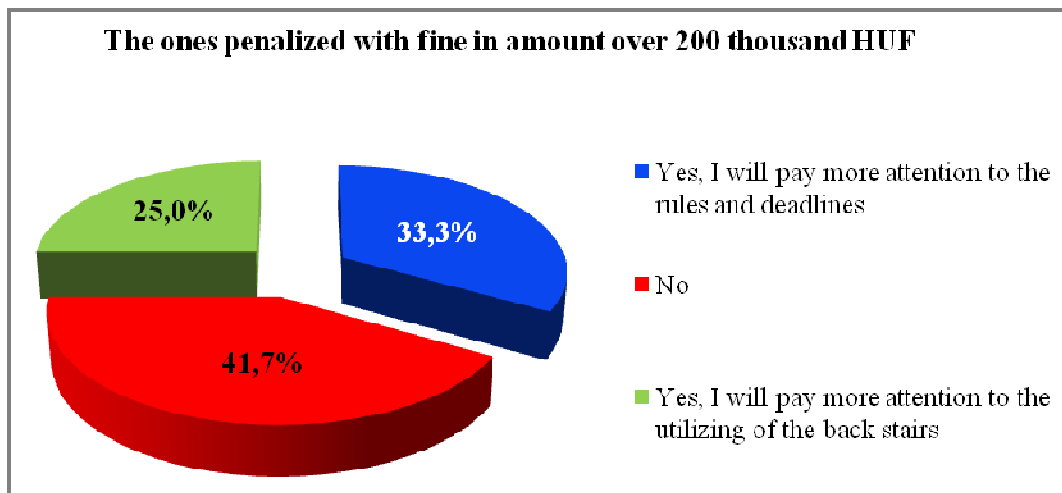


**Figure 10.: The occurrence of the sanctions which the entrepreneurs face with**  
*Source: Own survey*

Out of the entrepreneurs who answered to the question about the highest amount of penalty and they had penalty less than one hundred thousand HUF, 56,7% of them admitted that they would change because of the effect of the fine, while those who had two hundred thousand HUF or even more of penalty only one third of them said so (*Figures 11. and 12.*).



**Figure 11.: The propensity to change the tax paying practice among the enterprises which had penalty less than 100 thousand HUF**  
*Source: Own survey*



**Figure 12.: The propensity to change tax paying practices among the enterprises which had penalty at least 200 thousand HUF**

*Source: Own survey*

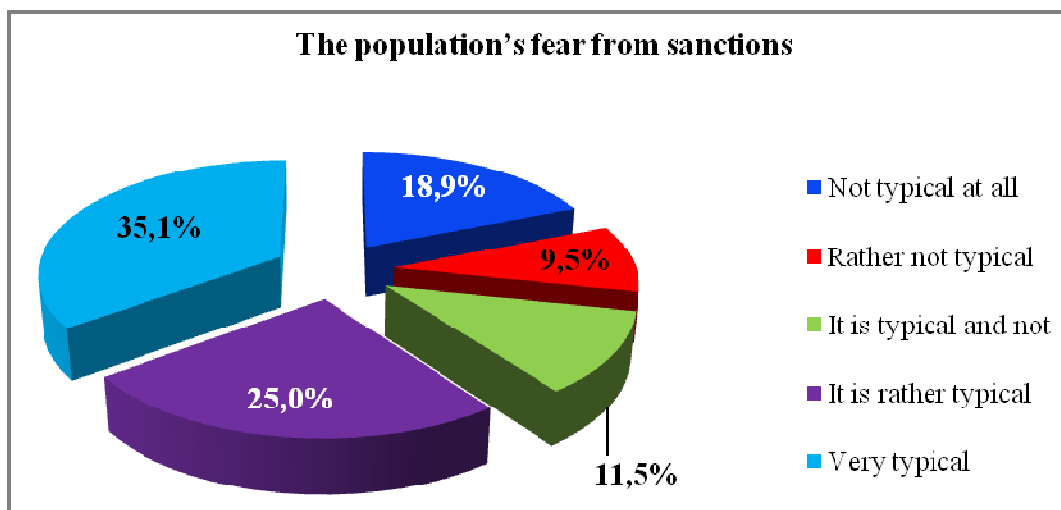
The 36,7% of those who had penalty over the amount of 100 thousand HUF are not open for any change on their tax paying practices, this ratio is 41,7% of the people who had fine in amount over 200 thousand HUF. The ratio is three times higher of those who decided to focus on the backstairs out of those who were fined with high amounts. It is visible that the higher fines does not improve the propensity to pay tax in a linear way, so the amounts of penalties have no positive effect on the propensity to pay tax, and the tax paying moral.

Nevertheless the ration of the ones who had been punished with fine, complement at least once is high, only a low ratio of the questioned gave correct answer to the question about the amount of fines which can be levied in exact cases. The entrepreneurs do not know the upper limits of the punishment, but they can experience the harsh effect of it. If we compare that the arrears between the amounts of 100 thousand HUF and 200 thousand HUF is mainly induced by the shortage of money in 78%, and the ratio was 21,7% of those who were punished in amount of 200 thousand HUF, so we can state that if the enterprises are punished in amounts that amount causes liquidity problem, it has significant effect on them. The punishment in these amounts should have holding back effect, but it has not. We examined with cross table analysis the companies who had been sanctioned already and who answered yes regarding the question about the fear from sanctions, if they were ready to change their taxation discipline based on the effect of the sanctions. According to the result of the analysis although the majority is afraid of the sanctions, this does not cause greater taxation discipline.

### ***The examination of the population regarding the sanctions***

We examined the frequency of population's tax paying defaults and their main reasons. The 17% of the respondents defaults paying liability at least once, 13,5% does it several times and 1,4% does it regularly. Analyzing the occurrence of the frequency from the aspect of the ones who default the one time defaulter is 49%. The ones who have defaulted at least once explained their inaccurate payment with liquidity problem, shortage of money as main reason in 35% and, in 31% is the forgetfulness. The shortage of knowledge was stated in 15,6%. At *the ones who defaulted only once* the main reason was the forgetfulness. The two third of the ones who has defaulted several times explained it with liquidity problems.





**Figure 13.: Distribution of the population's fear**

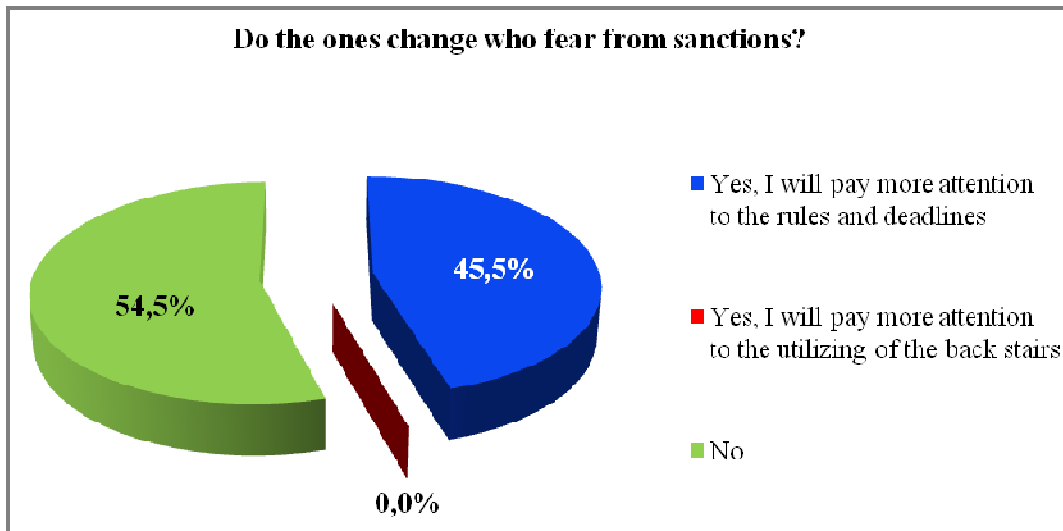
Source: Own survey

The 48,1% of the arrears were paid voluntarily, but 31,2% of it was paid only following the warning. The 38,6% of the population was punished with complement and 13,5% with fine. The 52,9% of the sanctioned ones declared that they would change their tax paying practice based on the effect of the complement or fine, but 6,9% of them would rather pay attention to the back stairs, 39,1% of them is not willing to change their tax paying practice. The 1,1% has given the answer that they do not care about the penalty, they will not pay it. The 60% of the questioned is afraid of the sanctions (*Figure 13.*). The 28,4% of the respondents said that the fear from the sanctions was rather no or absolutely not typical for them.

Within the cross table analysis we checked if the fear from the sanctions was typical rather among those who had already been fined or rather those who had never been fined before. The 33,4% of the ones who had already been fined said that they had no fear from sanctions, and this ratio was only 20% of those who had already been sanctioned. Regarding the question about the level of fear - if it is significant or not – they have, both group had the same answer in 60%, the difference is induced by the respondents giving intermediate answers.

Based on our results up to now we could conclude that the sanctions have holding back power whereas more than half of the respondents are afraid of the sanctions. The 39,1% of the sanctioned is not open for the change of their tax paying practices, 6,9% of the would rather pay more attention to the backstairs and 1,1% of them declared that they were not interested in the fines because they would not pay them. Only 52,9% of them declared that they would change their tax paying practices following the effect of the complement.

We analyzed how the propensity to change was shaping of those private people who are afraid of sanctions. The 54,5% of them claimed that in spite of their fears would not change their taxation practices (*Figure 14.*).

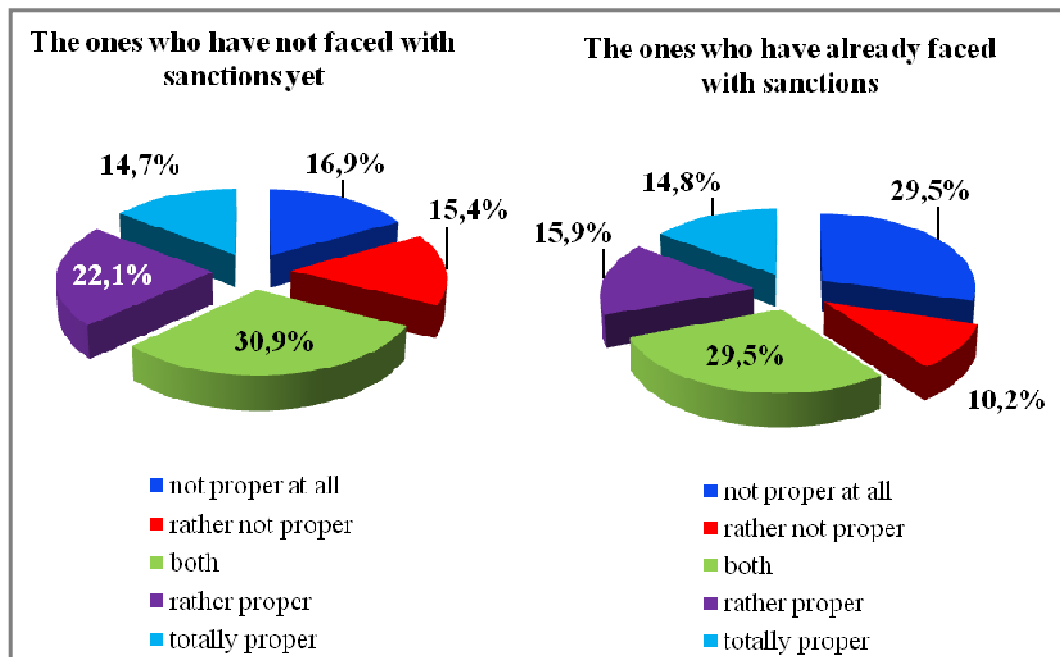


**Figure 14.: Propensity to change of the population who has fear**

Source: Own survey

The method of strictness, control and penalty was considered as proper instrument by the 34%, it was treated as not proper by the 35,5% and 30,5% took it as both proper and not proper. The majority of those who considered the strictness as a proper way to improve the propensity to pay tax had never met the sanctions of tax paying, they had not faced with counteracts. Their ratio is 65,8% within the group. The 9,2% of the ones who support the strictness admitted that they were not ready to change their tax paying practices following the effects of the sanctions.

The 39,7% of those who have already received sanction, they treat it inadequate to amend the taxation moral. The ratio is only 32,3% of those who have never received sanctions (Figure 15.). So those who has received sanctions in connection with taxation, they consider the strictness as a less proper instrument to improve the discipline of the tax paying.



**Figure 15.: The judgment of sanctions' adequacy among those who have already been sanctioned and who has not been**

Source: Own survey

## Conclusion

As a summary we can conclude that both the private people's and entrepreneurs' propensity to pay tax is mainly influenced by their liquidity condition, the greater the problem of the arrears is, the greater the amount of arrear is. The effect of the moral factors in the induction of the arrears is significant. Through our analysis we concluded that one of the main reasons of the administrative defaults was the lack of knowledge about the liabilities, but the forgetfulness and other factors were also influential. It is difficult to follow up the tax law which may change even within a year. To decrease the arrears induced by the lack of knowledge about the liabilities we suggest that the rules should be simpler and more stable and the improvement of the information. To eliminate the moral factors – such as the forgetfulness – the increase of the fines are not obviously the only way of proper solution, whereas the other important main reason of the default of tax paying is the bad financial condition. Where there is not enough money to pay the tax, there will be no money to pay the fine too. If we take it to consideration that 74% of the arrears based on the NAV data in 2010. could not be levied ([www.kalkulator.hu](http://www.kalkulator.hu)), we can see that further increase in fines will cause further increase in the financial costs at the entrepreneurs, but increase at the state income side is not guaranteed. To eliminate the moral factors the proper way of communication can be a better solution. With the detailed information of the usage about the amounts which was paid as tax, the information about the importance of the taxation, proper school and family education the tax paying moral and discipline can be improved, that may reduce the arrears induced by moral reasons. In line with this the facilitation of the tax rates the taxation controls can be made more strict, and these may reduce the risk premium of the cheating, and with this the propensity to pay tax can be improved. We concluded that improvement could be achieved only with the reduction of the collective factors of the low propensity to pay tax and with the improvement of the taxation moral. If the tax-payers understand that all the tax HUFs what is not paid has to be paid by the fair tax-payers instead of the defaulters and cheaters, then the acceptance of the tax cheating can decrease improving the taxation discipline and increasing the income of the budget. Putting more emphasis on the communication, information, education the young people may become conscious tax-payers.

## References

- Gábos A. – Keller T. – Medgyesi M. – Tóth I. Gy.: Adótudatosság, fiskális illúziók és az állami újraelosztással kapcsolatos preferenciák 2007-ben Magyarországon. TÁRKI, Budapest, 2007, p. 58.
- Krekó J. – P. Kiss G.: Adóelkerülés és adóváltoztatások Magyarországon. Magyar Nemzeti Bank MNB-Szemle, 2008. április, p. 24.
- MTI Budapest, 2012. január 28.  
<http://www.mti.hu/Pages/Default.aspx?lang=hun&menuid=1>, letöltés dátuma: 2012.02.11.
- Stipsicz K.: Szeret-e bárki is adózni? Haszon.hu 2009. december 01.  
<http://www.haszon.hu/hatter/1496-szeret-e-barki-is-adozni.html>,  
letöltés dátuma: 2011. 10. 10.
- Hungarian Parliament (2012): <http://www.parlament.hu/irom39/04365/adatok/fejezetek/42.pdf> (p.4.),  
letöltés dátuma: 2012.02.11.
- <http://www.kalkulator.hu/?fejezet=5&cid=83432&fromemail=1>, letöltés dátuma: 2011.08.17.







# E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

**Főszerkesztő | Editor-in-Chief**

JUHÁSZ Lajos

**Kiadja | Publisher**

Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó |  
University of West Hungary Press

**A szerkesztőség címe | Address**

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

**A kiadó címe | Address**

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

**Szerkesztőbizottság | Editorial Board**

CZEGLÉDY Tamás

JANKÓ Ferenc

KOLOSZÁR László

SZÓKA Károly

**Technikai szerkesztő | Technical Editor**

TAKÁCS Eszter

**A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant**

TARRÓ Adrienn

**ISSN 2063-644X**



## Tartalomjegyzék | Table of Contents

**CZEGLÉDI Pál**

**Szabadságjogok és gazdasági szabadság – a gazdasági növekedés két különböző tényezője?**

*Freedom Rights and Economic Freedom – Two Different Factors of the Economic Development?.....* 2

**TARRÓ Adrienn**

**A transznacionális vállalatok világgazdasági jelentősége: a megítélés és a szabályozás lehetőségei**

*The Interest of the Transnational Corporations to the Global Economic Trends: Facilities of the Judgement and Regulation .....* 14

**BORDÁS Eszter**

**Miért voltak képtelenek a hitelminősítő intézetek a 2008-as pénzügyi válság előrejelzésére?**

*Why were Credit Rating Agencies Unable to Predict the Global Financial Crisis in 2008? .....* 28

**ECKER Dóra Natália**

**Die Wirtschaftskrise 2007–2009 und deren Einfluss auf das Gold**

*A 2007–2009-es gazdasági válság aranyra gyakorolt hatása  
The Global Financial Crisis 2007–2009 and its Effect on Gold.....* 48

**TÓTH Ákos**

**A fiskális- és kulturális föderalizmus szerepe Németország kultúrafinanszírozásában**

*The Role of Fiscal and Cultural Federalism in the Economic Performance of the Cultural Sector in Germany.....* 58

**GELENCSÉR Péter – BOKORNÉ KITANICS Tünde – NYÁRINÉ BUDVIG Anita – HARSÁNYI Csongor**  
**Public and Corporate Attitudes towards Taxation: a Case Study from Hungary**

*Lakossági és vállalati adózási attitűdök: egy kérdőíves felmérés eredményei.....* 75

**BENEDEK Andrea**

**A hárompilléres fenntarthatósági modell környezeti és társadalmi aspektusának vizsgálata a vállalati gyakorlatban**

*Studying the Environmental and Social Aspects of the Three-pillar Sustainability Model in the Corporate Practice.....* 90

**KERESZTES Gábor**

**The Hungarian Innovational Potential and the R&D Sector**

*A magyar innovációs potenciál és a K+F szektor.....* 106

**KUNDI Viktória**

**Fesztiválok társadalmi és kulturális hatásainak mérése: módszertani áttekintés**

*Measuring the Social and Cultural Effects of Festivals: Methodical Overview .....* 115

**RESPERGER Richárd**

**A gyermekvédelmi szakellátás Magyarországon: a családközeli elhelyezés helyzete**

*Child-protecting Services in Hungary: the Situation of Family-near Hosting.....* 130



## A hárompilléres fenntarthatósági modell környezeti és társadalmi aspektusának vizsgálata a vállalati gyakorlatban

A XX. század növekvő környezeti, társadalmi és gazdasági problémáinak sokasága ráébresztette az emberiséget arra, hogy az eddigi termelés és gazdasági növekedés nem tartható.

Az üzleti szervezetek környezetre gyakorolt hatása kétségtelen, ezért a gazdaság szereplői a fenntarthatóság érdekében konkrét intézkedéseket tettek. Ennek egyik megnyilvánulási formája a vállalatok társadalmi felelősségvállalása. A hosszútávon fenntartható vállalatok CSR (corporate social responsibility) gyakorlatának három – környezeti, társadalmi és gazdasági – alappillére van. A triple bottom line (TBL) szinergiája és egymásra gyakorolt hatása bizonyított, ugyanakkor az említett hármás dimenzió vállalati gyakorlatban történő érvényesülése különböző mértékű.

Ennek bizonyítására egy kvantitatív kutatás készült, melynek eredményeit a következő kutatás mutatja be. A tanulmány hazai vállalatok tevékenységének és CSR gyakorlatának két dimenzióját a környezeti és társadalmi aspektusát vizsgálja.

Az eredmények egyértelműen bizonyítják, hogy a hazai vállalati gyakorlatban még mindig hangsúlyosabb szerepe van a környezettudatosságnak, szemben a társadalmi felelősséggel, s ezt az érintettek felé kommunikálják is fenntarthatósági tanúsítványok megszerzésével.

*Kulcsszavak: TBL (triple bottom line), CSR, társadalmi felelősségvállalás, környezettudatosság*

*Jelkód: L29, Q59*

## Studying the Environmental and Social Aspects of the Three-pillar Sustainability Model in the Corporate Practice

The increasing problems of the environment, society and economy drew the attention of the mankind that the practice of production and economic growth cannot be maintained in its present form.

The impact of the businesses on the environment cannot be doubted, so the actors of the economy took measures in the past few years. One of these measures is corporate social responsibility (CSR).

There are three pillars of the CSR practice of corporations which can be kept on the long run these are: environmental, social and economic. The synergy of the triple bottom line (TBL) and the impact on each other have already been proved, however, the extent of the above mention three dimensions in the practice of corporations are different. A quantitative research was carried out to prove this.

The present research observes two aspects of the activities and CSR practice of the corporations: environmental and social.

The results unambiguously show that in the practice of the domestic corporations there is a greater emphasis on environmental consciousness compared to social responsibility, which is also demonstrated by possessing different sustainability certificates.

*Key words: TBL (triple bottom line), CSR, social responsibility, environmental consciousness*

*Jelkód: L29, Q59*

---

<sup>1</sup> A szerző a Károly Róbert Főiskola tanársegédje (beandi75 AT gmail.com).

## Bevezetés

A fenntartható fejlődés gondolata mára a tudományos és gazdasági élet egyik legfontosabb kérdésévé vált. A kifejezés alapvetően ökológiai gyökerekből táplálkozik, melynek alapgondolata a természeti környezet megóvása, s a biodiverzitás fenntartása volt, mára azonban a társadalmi problémák is a viták és a megoldási javaslatok alapját képezik.

Alig fél évszázada, hogy értelmiségiek és tudósok egy csoportja felismerve a növekvő fogyasztás és a fokozódó energiaszükséglet következményeit figyelmeztetőjelként elkészítette a Római Klub jelentést, hogy széles körben felhívja az emberiség figyelmét a gazdasági növekedés korlátaira.

Jóllehet ezt a kezdeményezést számos környezetvédelmi konferencia – Stockholm, Rio de Janeiro, Kyoto, Hága, Johannesburg követte, számottevő eredmény máig sem született.

A mai értelemben vett „fenntartható” kifejezést Brown R. Lester (1981) használta elsőként. A fenntartható fejlődés gondolatának és elterjedésének legmarkánsabb időszaka a '80-as évekre tehető, amikor (1987-ben) a Brundtland Bizottság definiálja ezt az eszmeiséget. Ezt követően jó néhány kezdeményezés született (Daly, 1991; Pearce & Atkinson, 1995; Láng, 2008; Kerekes, 2007), hogy összefoglalják és meghatározzák a kifejezés tartalmát, mégis mindmáig a legtöbbit hivatkozott fogalom a Brundtland jelentésben olvasható.

Am a makroökonómiai alapokra helyezett megfogalmazások nehezen adoptálhatók vállalati szinteken. Nem adnak megfelelő iránymutatást a szervezetek számára arra vonatkozóan, hogy mi is a szerepük és hogyan tudják a saját és az érintettek (stakeholderek) érdekeit megfelelően összehangolni (Carter-Rogers, 2008).

Éppen ezért a problémák megoldásának lehetőségeit mikroszinten kell kezdeni (Szlávik, 2009), így a kutatás célja is az, hogy közvetlenül a vállalati gyakorlatban vizsgálja a fenntarthatóság dimenzióit, s a megvalósítás eszközeit, eredményeit.

## Fenntarthatóság a vállalati gyakorlatban

A vállalatok társadalmi felelősségvállalása nem mai keletű dolog, elég csak a japán vállalati kultúra egy életen át tartó gondoskodását említeni, de a vállalatok filantrópiája, mecenatúrája is régóta létező tevékenység már.

S ma, szinte egyetlen – magára valamit is adó – szervezetet sem találni, amelyik a vállalati honlapon az éves jelentés mellett ne közölne fenntarthatósági vagy CSR jelentést, hogy önkéntes alapon tájékoztassa az érdekelteket fenntartható tevékenységéről.

A stakeholdereknek történő megfelelési kényszer, s a '90-es évek vállalati botrányai, ételminőségszabványok problémák, a fogyasztók termékbojkottjai további felelős gondolkodásra ösztönözte a cégeket.

S bár különböző gyökerekből táplálkozva, s különböző fejlődéstörténeti utat bejárva az ezredfordulóra a két problémakör – a fenntartható fejlődés és a vállalati társadalmi felelősségvállalás (corporate social responsibility – a továbbiakban CSR) – összefonódik (Loew, 2004).

A vállalati gyakorlatban kezdetben ('90-es években) a környezeti aspektus dominanciája volt jellemző, mivel nem rendelkeztek megfelelő eszközökkel a társadalmi problémák kezeléséhez (Schaefer, 2004). A társadalmi aktivitás kizárólag a szponzorálás, adományozás szerepét töltötte be. A jelentések „környezeti jelentés” néven kerültek kibocsátásra, s a problémamegoldás is alapvetően az ökológiai gondok elkerülésére (hulladékkezelés, a vállalat környezeti állapota, energiafelhasználása, környezeti akcióterv) korlátozódott.

Persze a paradigmaváltás, s az új vállalati filozófia nem aratott osztatlan sikert. Az újszerű gondolkodást sokan – különösen a tulajdonosok – ellenszenvvel fogadták. Meglátásuk szerint a környezetvédelmi szabályozások növekvő költségei a vállalatokat, s végső soron a részvényeseket (shareholdereket) terheli. Ezzel szemben Porter és Van der Line (1995) szemlélete éppen ellentétes volt, véleményük szerint a felelős gondolkodás „kikényszerítette” innováció költséghatékonysággal

párosul. A hatékonyabb erőforrás termelékenység növeli a környezeti teljesítményt, s versenyelőnyhöz vezet.

A társadalmi dimenzió szempontjából 2000 utáni időszak fordulópontnak tekinthető, mivel a belső és külső érintettek érdekeinek figyelembe vétele a vállalatok fókuszába kerül. Amellett, hogy figyelembe veszik a stakeholderek érdekeit, a problémák közös, párbeszédre alapuló megelőzésére és megoldására törekszenek.

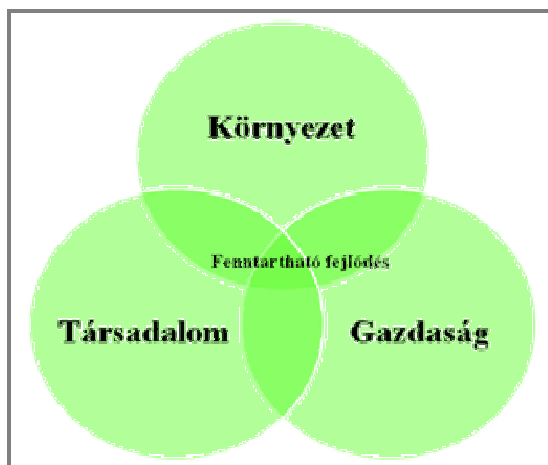
2005-től a vállalati jelentések „Triple Bottom Line” szellemében készülnek, melynek hármas tagozódása (Planet, People, Profit) már egyértelműen megfigyelhető a beszámolók szerkezetében. Külön fejezetet szentelnek a környezeti, társadalmi és gazdasági teljesítmények értékelésének.

A hárompilléres modell használatát a fenntarthatósági dimenziók könnyebb összehasonlíthatósága és könnyebb érthetősége érdekében elsőként egy oldenburgi professzor Bernd Heins szorgalmazta 1994-ben.

A hárompilléres modell a fenntarthatóságot az ökológia, a társadalom és a gazdaság egyenlő harmonizációjaként kezeli (Kerekes, 2008). Az egyes elemek függetlenek egymástól, s a gazdaság nem tagozódik be a környezeti rendszerbe, ám a fenntartható fejlődés csak akkor valósítható meg, ha a három dimenzió azonos súllyal van jelen. Éppen ezért ennek a fenntarthatósági modellnek számos bírálója akadt. Ez a gondolatmenet szolgáltatta a primer kutatás alapját is.

A dimenziók kapcsolatának és hierarchiájának értelmezése a szakmai élet állóvizét erősen felkavarta, melynek hatására mind a hazai, mind a nemzetközi szakirodalomban (Schaltegger–Burritt, 2005; Kerekes, 2006; Fleischer, 2006; Bulla–Tamás, 2006; Málóvics, 2007) sokféle koncepció született. A fenntartható fejlődés értelmezésének egyik alapvető kérdése a felhasznált természeti és mesterséges tőke helyettesíthetősége, melynek alapján a fenntarthatóság gyenge (ld.: 1. ábra), illetve erős koncepciója (ld.: 2. ábra) különböztethető meg. Az említett elméletek ábrázolását az 1. és a 2. ábra reprezentálja.

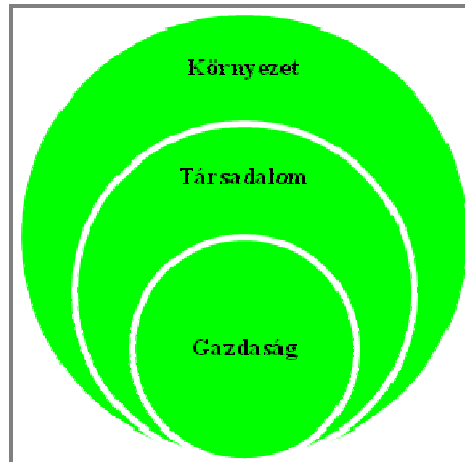
A gyenge felfogás szerint a környezet és a mesterséges tőke egymással helyettesítő viszonyban állnak, így a fenntartható fejlődés megvalósulásához elegendő, ha e két tényező együttes értéke nem csökken (Málóvics, 2009; Málóvics-Bajmóczy, 2009).



**1. ábra: A fenntarthatóság gyenge koncepciója**

Forrás: Fleischer (2006), p. 193.

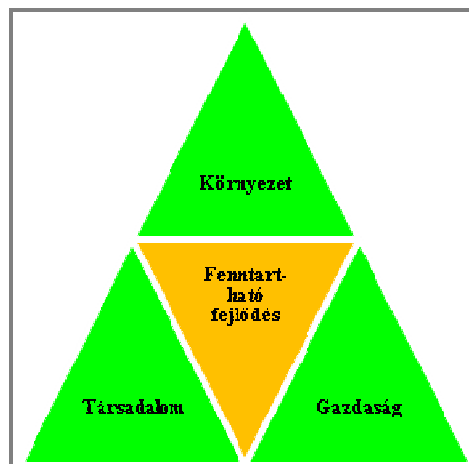
Ezzel szemben a fenntarthatóság erős koncepciója szerint „a természeti tőke mesterséges tőkével nem, vagy csak nagyon kis mértékben helyettesíthető, és ezért abszolút külső fenntarthatósági korlátot képez, amelynek egy minimális szintjét meg kell őrizni a fenntarthatóság érdekében.” (Málóvics, 2009, p.12.)



**2. ábra: A fenntarthatóság erős koncepciója**

*Forrás: Fleischer (2006), p. 194.*

A fenntartható fejlődés azonban nem kizárólag ökológiai, vagy társadalmi, hanem egy holisztikus látásmódot igénylő kérdés. Éppen ezért a fenntarthatóság ábrázolására talán az egyik legjobb kombinációt a fenntarthatósági háromszög szolgáltatja (ld.: 3. ábra), mely az összes lehetséges kombinációt integrálja.



**3. ábra: Az integrált fenntarthatósági háromszög**

*Forrás: Bahr, M. (2007), p. 11.*

A modell a három dimenzió abszolút egymásra utaltságát illusztrálja (*Dyllick-Hocserts, 2002*), mivel egyik dimenzió sem létezhet a másik nélkül. Ugyanakkor lehetőség nyílik az összehasonlításra.

A „*Good CSR*” időszakának kezdete körülbelül a 2008-as évekre tehető. A CSR a vállalati stratégia részévé válik úgy, hogy közben mind az üzlethez, mind a társadalmi tevékenységhez hozzájárul. A vállalatok belső kockázati menedzsmentre összpontosítanak, s a CSR-t nem egy különálló feladatként, hanem a vállalati egység összehangolt részének tekintik.

A vállalatok érintettekkel történő kommunikációjának eszközrendszere igen széleskörű, nemcsak jelentések közzétételével igyekeznek az érintettekkel kapcsolatba kerülni, hanem magatartási irányelvek, vállalatiirányítási szabványok, címkék és tanúsítványok valamint társadalmilag felelős befektetések eszközein keresztül.

Ezek közül a primer kutatás szempontjából lényeges vállalatiirányítási szabványok áttekintése indokolt.

## Vállalatirányítási szabványok

A fenntartható vállalatirányításhoz kapcsolódó szabványok sora nagyon szerteágazó, ezek közül a továbbiakban a tanulmány szempontjából releváns két csoport a környezeti és a társadalmi szabványok kutatásban vizsgált eszközei kerülnek részletezésre.

A szabványok lehetőséget biztosítanak a vállalatok számára, hogy hiteles külső kommunikációjuk által ismertessék környezeti politikájukat és versenyképes termékeket, eljárásokat illetve versenyképes üzleti modellt alkalmazva fenntartható módon működjenek (Pauli, 2010).

Talán a legszélesebb körben ismert, s a vállalati gyakorlatban leggyakrabban alkalmazott környezeti szabvány az ISO 14001 (a környezetirányítási rendszer tanúsítása). A szabvány a vállalatok számára cselekvéseket határoz meg, hogy a környezetre gyakorolt negatív hatásukat csökkentsék és környezeti teljesítményükben további fejlődést eszközöljenek. Tágabb értelemben környezetmenedzsment szempontú vállalatirányítás, mely által a vállalat anyag- és energiafelhasználása, a szennyezőanyag emissziója és a hulladéktermelése csökken, a hulladékkezelés és újrahasznosítás lehetősége pedig javul (<http://www.mszt.hu/tanusitas/kir.html>).

Egy másik környezeti szabvány az Európai Unió által létrehozott EMAS (Eco – Management and Audit Scheme – Hitelesített környezetvédelmi vezetési rendszer), mely önkéntes alapon működő módszert nyújt a vállalatok számára, hogy azok környezeti teljesítményüket növeljék, és környezettudatos vállalati működést valósítsanak meg. Az előírásoknak megfelelően működő vállalatok használhatják az EMAS logóját, mely garanciát biztosít a környezetvédelmi jogszabályoknak való megfelelésről, további elkötelezettséget sugall a vállalati környezeti működés javítására vonatkozóan, teljes körű transzparenciát biztosít a stakeholderek számára, s ezáltal jobb kapcsolatot jelent az érintettekkel (<http://emas.hu/>).

A vállalatok társadalmi, etikai auditálását segíti az AA1000 (AccountAbility) világszerte érvényes, önkéntes szabvány, ami a fenntarthatóságot érintő operatív iránymutatókat tartalmaz (<http://www.accountability.org/>).

S végül a kutatás során is vizsgált szabvány az SA8000 (Social Accountability – Tanúsított társadalmi felelősségvállalás), mely egy világszerte érvényes, önkéntes minősítési rendszer. Munkával kapcsolatos kérdéskörök – egészséges és biztonságos munkakörnyezet, gyermekmunka, kényszermunka tilalma, diszkriminációmentesség, munkavállalók védelme, munkaidő és munkabérek szabályozása – felelős megvalósítását szabályozza és méri a szervezet fent említett területeinek teljesítményét. Valamennyi szervezetre alkalmazható szabvány iparágra, helyre való tekintet nélkül (<http://www.mallenbaker.net/csr/CSRfiles/SA8000.html>).

## Anyag és módszer

A vizsgálatot Magyarországon működő kis-, közép- és nagyvállalatok körében folytattam, 2010 őszén. A mintában résztvevő válaszadók a vállalatok menedzserei és/vagy tulajdonosai voltak. E két státusz – főként a kisvállalatok esetében – gyakran egybeesett.

A vállalati kutatások legnagyobb problémája, hogy a válaszadási hajlandóság nem túl nagy, éppen ezért a vizsgálat során nem véletlen mintavételre került sor, ezen belül is az úgynevezett hólabda mintavételi eljárás került alkalmazásra. Jóllehet ennél a technikánál a válaszadók kiinduló csoportját véletlenszerűen jelölik ki, a későbbiekben a kapcsolati hálókra alapozva történik a válaszadók gyűjtése a kérdőívekhez. Ezzel a módszerrel összesen 164 kérdőívet sikerült kitöltve visszakapni, melyből 151 kérdőív bizonyult értékelhetőnek. A kutatás ebből adódóan nem reprezentatív, de érdekes eredményeket tartalmaz. A primer kutatás standardizált kérdőív segítségével történt, mely az *1. mellékletben* tekinthető meg.

Az adatfeldolgozás a Microsoft Excel 2007-es verziójú és az SPSS 17.0 program felhasználásával történt. A vizsgálatok megkezdése és a hipotézisek ellenőrzése előtt valamennyi metrikus változó normalitásvizsgálata megtörtént. A skálás változóknál a mérések pontosságának tesztelésére reliabilitás vizsgálatra is sor került.



## Kutatási célok

A kutatási célok megfogalmazása a szakirodalmi áttekintés után történt. Szakértői körökben a hárompilléres modellről ellentmondásos vélemények fogalmazódtak meg. Éppen a modell működőképességet, gyakorlatban történő operacionalizálását kifogásolták.

A hárompilléres modellben a három oszlop egymástól elszigetelten létezik, ám ha megvizsgáljuk a fenntarthatósági problémák három kérdéskörét, azok nem választhatók el egymástól. Valamilyen módon kapcsolódnak egymáshoz, hatással vannak egymásra. A kutatás alapvetően a hárompilléres modell környezeti, társadalmi dimenzióit helyezi a vizsgálat fókuszába.

A tanulmány egyik fontos kérdése, hogy a vállalati CSR gyakorlatban a fenntartható fejlődés dimenziójának melyik része – a környezeti vagy a társadalmi felelősség kérdése – fontosabb a magyar cégek számára? A kutatás további kérdése, hogy milyen fenntarthatósági szabványokkal rendelkeznek a hazai vállalatok? Vajon a környezeti vagy társadalmi szabványok megszerzése fontosabb számukra?

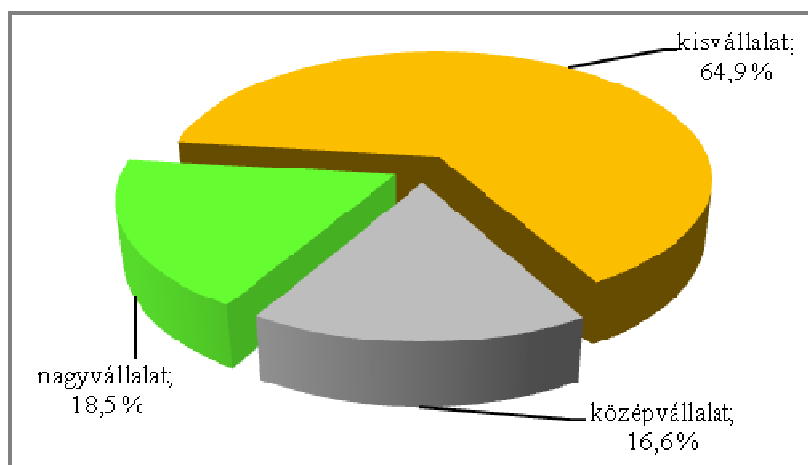
A szabványok természetesen egyfajta iránymutatásként szolgálnak az érintettek számára a tekintetben, hogy az egyes vállalatok mennyire fenntartható módon működnek, ám a kutatás a fenntarthatósági szabványok létét és a vállalati felelős működés gyakorlati összefüggéseit is vizsgálta. A kutatás célja volt, hogy a fenntarthatósági szabványok és az érintett csoportokkal tartott kapcsolat együttes hatását is vizsgálja a környezeti felelős vállalati működésre vonatkozóan.

## Eredmények

### A vállalatok adatai, jellemzői

Habár a vizsgálat több részterületre is kiterjedt, jelen tanulmányban, csak az aktuális kutatás szempontjából releváns összefüggések kerülnek ismertetésre.

A minta összetételét tekintve a kutatás során megkérdezett 151 vállalat 64,9%-a kis-, 16,6%-a közép-, míg 18,5%-a nagyvállalat volt (ld.: 4. ábra).



**4. ábra: A minta vállalati méret szerinti megoszlása**

*Forrás: Saját kutatás, standard interjú, 2010; N=151*

A tanulmány a válaszadó vállalatokat önkényesen, csak a vállalati méret szerinti kategóriák alapján vizsgálja. A vállalatméret kategóriái a foglalkoztatotti létszám alapján kerültek kialakításra, ahol – az EU nomenklatúrának megfelelően – a kisvállalatok 0 és 49 fő közötti alkalmazottat, a középvállalatok 50-499 személyt, míg a nagyvállalatok 500 fölötti alkalmazottat foglalkoztatnak.

### ***Környezeti és társadalmi felelősség kérdései***

A kérdőív összeállításakor a környezeti és társadalmi vállalati működés vizsgálatánál tételes érték-előskála technika alkalmazása történt. A válaszadók 5 fokú Likert-skálán minősíthették a vállalat megvalósult CSR gyakorlatát.

A vizsgálat során a környezeti viselkedés esetében nyolc, a társadalmi vállalati működés tanulmányozásánál hét itemből álló kérdéssor alkalmazása történt. A válaszadók kérdésenként egy és öt közötti pontszámokat kaphattak, így a környezeti magatartás során szereshető maximális összpontszám 35, míg a társadalmi magatartás vizsgálatánál szereshető összpontszám 40 pont volt. Az összehasonlíthatóság érdekében a környezeti és társadalmi összpontszámok átkódolásra kerültek, így mindkét esetben a maximális összpontszám azonos lett.

A mérések pontosságának tesztelésére reliabilitás vizsgálatra is sor került. A megbízhatóság és a belső konzisztencia a környezeti vállalati működését mérő skála eset 0,726 Crombach's Alpha értéket, míg a társadalmi felelősség vállalati működést mérő skála 0,842 Crombach's Alpha értéket mutatott, mely mindkét esetben magas belső konzisztenciára utal.

A vizsgálat első hipotéziseként megfogalmazott kérdés:

*H1: A magyar vállalatok a környezeti felelősségvállalásra nagyobb figyelmet fordítanak, mint a fenntartható fejlődés másik dimenziójának tekintett társadalmi felelősségre – megerősítést nyert.*

A vállalatok felelős magatartását vizsgáló skálán a válaszadók véleménye szerint a környezeti működés skálán a vizsgálatban szereplő magyar vállalatok magasabb átlagos összpontszámot (26,70 pontot) értek el, míg a társadalmi felelősség skálán, ahol ettől alacsonyabb (22,79) pontot szereztek. A különbség a független mintás nem paraméteres teszt (*Mann Whitney*) alapján szignifikáns ( $p=0,00$ ).

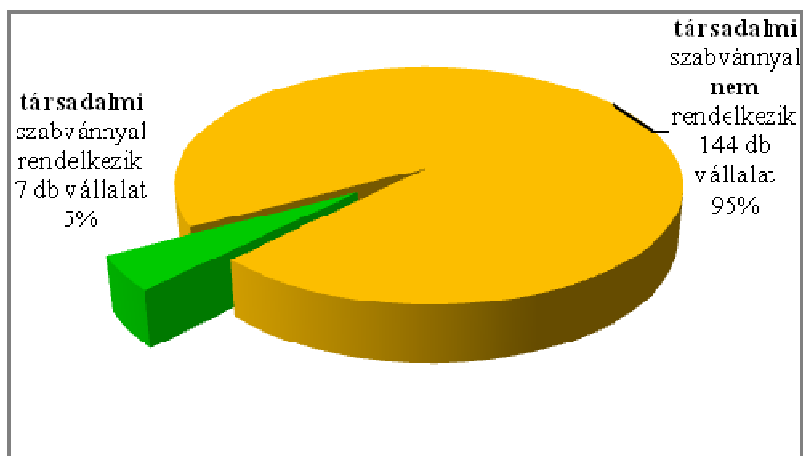
### ***Fenntarthatósági szabványok***

A tanulmány a vállalatok fenntarthatósági eszközrendszerét, s ezen belül a fenntarthatósági szabványokat vizsgálta. A kutatás során két szabványcsoport került kialakításra, a környezeti szabványok (ISO14001, EMAS) illetve a társadalmi szabványok (AA1000, SA8000). Valamennyire jellemző, hogy pontosan meghatározzák a fenntartható vállalati működés kritériumait, mechanizmusait, s nem utolsó sorban a stakeholderek számára kommunikációs eszközként szolgálnak.

Ennek ellenére az empirikus vizsgálat eredménye szerint a H2 hipotézis:

*H2: A fenntarthatósági szabványok megszerzése és léte elterjedt a hazai vállalatok körében. – nem nyert megerősítést, mert a szabványok, különösen a társadalmi szabványok birtoklása a vállalatok körében nem széleskörű.*

A mintában szereplő 151 hazai vállalat közül mindössze 7 vállalat (4,6%) rendelkezett társadalmi szabványok valamelyikével, míg ettől több 55 vállalat (36,4%) szerezte meg a fent említett környezeti szabványok valamelyikét. Az említett arányokat az 5. és 6. ábra illusztrálja.



**5. ábra: A társadalmi szabványok aránya a vizsgált vállalatok körében**

Forrás: Saját kutatás, standard interjú, 2010; N= 151

A vizsgálati eredménynek megfelelően a H3 hipotézis:

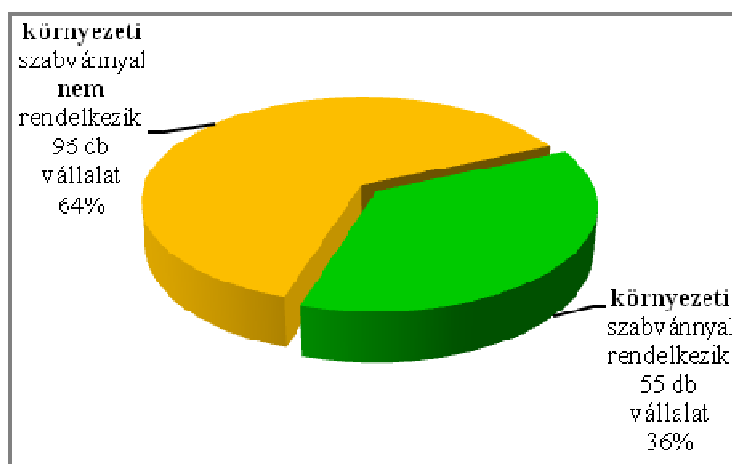
**H3:** *A fenntarthatósági szabványok közül a hazai vállalatok a környezeti szabványok megszerzését preferálják – megerősítést nyert (ld.: 7. ábra).*

A vizsgálat a továbbiakban a fenntarthatósági szabványok létét és a vállalati felelős magatartás összefüggéseit tesztelte. A primer kutatás eredménye mindkét (H4 és H5) hipotézist igazolta, megerősítette.

**H4:** *Azok a hazai vállalatok, amelyek környezeti szabványokkal rendelkeznek a vállalati működésben is felelős környezeti magatartást tanúsítanak.*

**H5:** *Azok a hazai vállalatok, amelyek társadalmi szabványokkal rendelkeznek a vállalati gyakorlatban társadalmilag felelős módon működnek.*

Azok a vállalatok, melyek a környezeti szabványok valamelyikével rendelkeznek, azoknak vállalati működése is környezettudatosabb, a környezeti szabvánnyal nem rendelkező vállalatoktól. Az összefüggés a független mintás nem paraméteres teszt (*Mann Whitney*) alapján szignifikáns ( $p < 0,021$ ). Azok a vállalatok, melyek a társadalmi szabványok valamelyikével rendelkeznek azoknak működése is társadalomközpontúbb, a társadalmi szabvánnyal nem rendelkező vállalatoktól. Az összefüggés a független mintás nem paraméteres teszt (*Mann Whitney*) alapján szignifikáns ( $p < 0,017$ ).

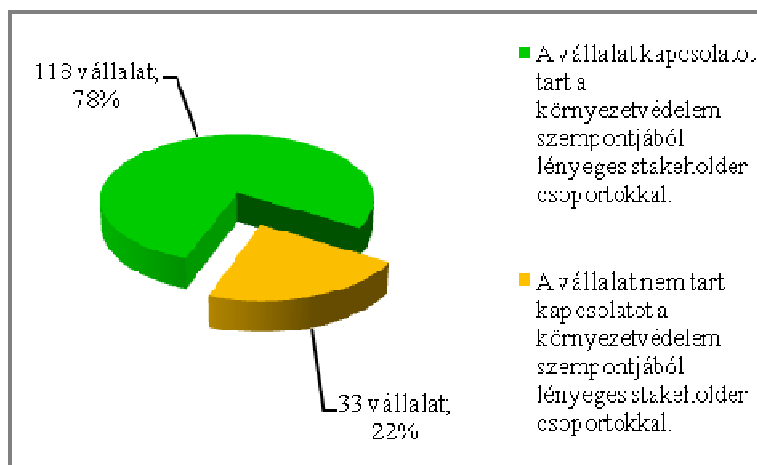


**6. ábra: A környezeti szabványok aránya a vizsgált vállalatok körében**

Forrás: Saját kutatás, standard interjú, 2010; N= 151

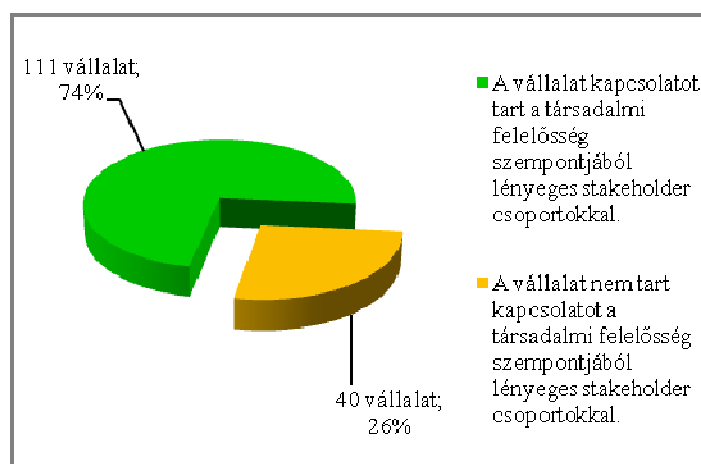
### Stakeholder csoportokkal kialakított kapcsolat

Az előzőekhez hasonlóan a vizsgálat az érintetteket (stakeholder) a két dimenzió mentén két csoportra – a környezeti és a társadalmi szempontból releváns érintetti körre – osztotta.



**7. ábra: Környezeti szempontból releváns stakeholder csoportokkal kialakított kapcsolat aránya**

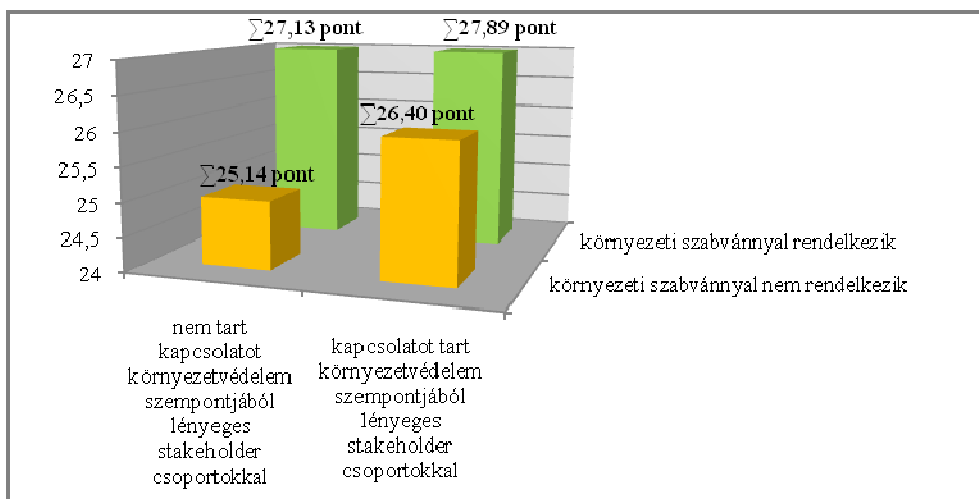
*Forrás: Saját kutatás, standard interjú, 2010; N= 151*



**8. ábra: Társadalmi felelősség szempontból releváns stakeholder csoportokkal kialakított kapcsolat aránya**

*Forrás: Saját kutatás, standard interjú, 2010; N= 151*

Az eredmények alapján megállapítható, hogy a hazai cégek 78%-a a környezeti szempontból fontos stakeholder csoportokkal tart kapcsolatot, míg a magyar vállalatok 74%-a a társadalmi szempontból fontos stakeholder csoportokkal törekszik kapcsolat kialakítására. A környezeti és társadalmi szempontból releváns stakeholder csoportokkal kialakított kapcsolatok arányát a 7. és a 8. ábra illusztrálja. Az eddigi eredmények bizonyították, hogy a fenntartható vállalati működés összefüggésben van a vonatkozó érintetti csoportokkal és a megfelelő fenntarthatósági szabványokkal, ám a tanulmány választ keresett arra is, hogy a kettő együttes hatása mi módon befolyásolja a környezeti felelős vállalati működést. A vizsgálat azt bizonyítja, hogy azon vállalatok számára, akik valamilyen környezeti minősítéssel rendelkeznek, minden esetben környezettudatosabb vállalati gyakorlatot valósítanak meg, mint azok, akik nem rendelkeznek ilyen minősítéssel. A környezettudatos vállalati működés skálán a környezeti minősítéssel rendelkezők által elért átlagos értékek, – még akkor is, ha nem tartják a környezetvédelem szempontjából lényeges stakeholder csoportokkal a kapcsolatot – minden esetben meghaladják a környezeti minősítéssel nem rendelkező vállalatok átlagos értékeit, ennek adatai a 9. ábrán láthatók.

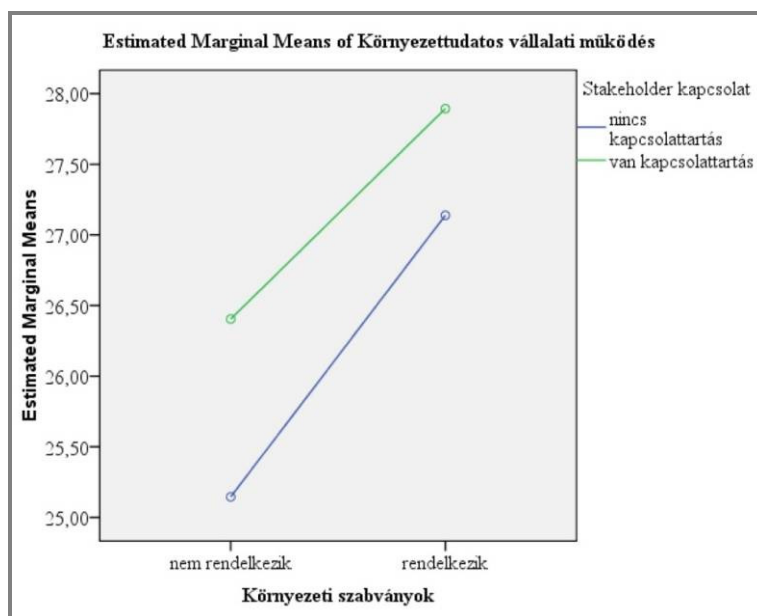


**9. ábra: A környezettudatos vállalati működés skálán elért átlagos összpontszámok a környezeti szabványok és a stakeholder csoportok függvényében**

*Forrás: Saját kutatás, standard interjú, 2010; N= 151*

A két független változónak, – a környezeti szabványoknak ( $p < 0,091$ ), és a stakeholder kapcsolatoknak ( $p < 0,0156$ ) – külön, külön van hatása a vállalati CSR működésre, azonban interakció a környezeti szabványok és a stakeholder kapcsolatok között nincs (nem szignifikáns,  $p=0,806$ ). Vagyis az imént említett két független változónak a környezeti vállalati működésre nincs együttes hatása, így ennek a kutatási eredménynek az értelmében a H6 hipotézis nem nyert megerősítést (ezt szemlélteti az 10. ábra):

*H6: A környezettudatos vállalati működésre gyakorolt hatás függ – a fenntarthatósági környezeti szabványok, és az környezeti érintetti csoportokkal tartott kapcsolat – faktorok kategóriáitól, melyek között interakció van.*



**10. ábra: A környezeti szabványok és a stakeholder kapcsolatok környezettudatos vállalati működésre gyakorolt együttes hatása**

*Forrás: Saját kutatás, SPSS 17 Output alapján összeállítva, 2010; N=151*



## **Következtetések**

A vizsgálatból kiderül, hogy a hazai vállalatok többsége a fenntarthatóság ökológiai pilléréért hangsúlyozza és az érintettek felé is ezt kommunikálja, ennek egyik megnyilvánulási formája a környezeti szabványok megszerzése.

A társadalmi dimenzió a hosszú távú vállalati működés során háttérbe szorul, a hazai vállalatok a társadalmi érintetti körökkel szorgalmazzák a kapcsolattartást, ugyanakkor kommunikációt a társadalmi fenntarthatósági szabványok megszerzésével nem kívánják erősíteni.

Összegzésként megállapítható, hogy a hazai vállalatoknak a társadalmi dimenzió területén van még mit fejlődniük ahhoz, hogy a nemzetközi nagyvállalatok CSR működési gyakorlatának színvonalát elérjék.

## **Köszönetnyilvánítás**

Köszönet illeti Dr. Takácsné dr. habil. György Katalint, aki folyamatosan segítette a munkámat.

## **Irodalomjegyzék**

- Bahr, M. (2007): Bildung für nachhaltige Entwicklung – ein Handlungsfeld (auch) für den Geographieunterricht?! *Praxis Geographie*, 9/2007, pp. 10–12.
- Bajmócy Z. – Málóvics Gy. (2009): A fenntarthatóság közgazdaságtani értelmezései. *Közgazdasági Szemle*, LVI (5), pp. 464–483.
- Brown, R. L. (1981): *Building a sustainable society*. A Worldwatch Institute Book, W.W. Norton, New York, 433 p.
- Bulla M. – Tamás P. (2006). *Fenntartható fejlődés Magyarországon. Jövőképek és forgatókönyvek*. Új Mandátum Könyvkiadó, Budapest.
- Carter, C. R. – Rogers, D. R. (2008) A framework of sustainable supply chain management: moving toward new theory. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 38 (5), pp. 360–387.
- Daly, H. E. (1991): Elements of Environmental Macroeconomics. In: Costanza, R. (ed.), *Ecological Economics* University Press, New York, pp. 32–46.
- Dyllick, T. – Hockerts, K. (2002): Beyond the business case for corporate sustainability. *Business Strategy and the Environment*, 11. (2/3), 2002, pp. 130–141.
- Fleischer T. (2006): Fenntartható fejlődés: környezeti, társadalmi és gazdasági tényezők. In: Farkas P. – Fóti G.: *Magyarország globális környezete 2020-ig. Háttér tanulmányok a magyar külstratégiához I.* 290 p. MTA Világ gazdasági Kutatóintézet – CEU Center for EU Enlargement Studies, Budapest, pp. 192–202.  
[http://www.vki.hu/~tfleisch/PDF/pdf07/fleischer\\_fe-fejl-kor-tar-gaz-tenyezok\\_kum07.pdf](http://www.vki.hu/~tfleisch/PDF/pdf07/fleischer_fe-fejl-kor-tar-gaz-tenyezok_kum07.pdf),  
letöltés dátuma: 2012. március 3.
- Kerekes S. (2006): A fenntarthatóság közgazdasági értelmezése. In: Bulla M. – Tamás P. (szerk.): *Fenntartható fejlődés Magyarországon. Jövőképek és forgatókönyvek*. Új Mandátum Könyvkiadó, Budapest, pp. 196–211.
- Kerekes S. (2007). *A környezetgazdaságtan alapjai*. Aula Kiadó, Budapest.
- Kerekes S. (2008). A fenntartható fejlődés európai szemmel. In: Gombos E. (szerk.) (2008): *Globális kihívások millenniumi fejlesztési célok és Magyarország*. Magyar ENSZ Társaság, Budapest, pp. 51–60.
- Láng I.: (2008). A Brundtland Bizottság és a fenntartható fejlődés.  
[http://www.nfft.hu/a\\_brundtland\\_bizottsag\\_es\\_a\\_fenntarthato\\_fejlodes/](http://www.nfft.hu/a_brundtland_bizottsag_es_a_fenntarthato_fejlodes/),  
letöltés dátuma: 2010. október 29.
- Loew, T. – Ankele, K. – Braun, S. – Clausen, J. (2004): Significance of the CSR debate for sustainability and the requirements for companies. Münster/Berlin  
[http://www.ioew.de/uploads/tx\\_ukioewdb/future-IOEW\\_CSR-Study\\_Summary.pdf](http://www.ioew.de/uploads/tx_ukioewdb/future-IOEW_CSR-Study_Summary.pdf),  
letöltés: 2012. január 21.
- Málóvics Gy. (2007). Fenntartható növekedés? A megújult lisszaboni stratégia kritikai elemzése a fenntarthatóság szempontjából. In: Farkas B. (szerk.): *A lisszaboni folyamat és Magyarország. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei*, JATE Press, Szeged, pp. 217–232.

- Málovics Gy. (2009) The Social Role and Responsibility of Small and Medium-sized Enterprises – Results of an Empirical Investigation Applying the Social Capital Approach. In: Bajmócy Z. – Lengyel I. (szerk.): *Regional Competitiveness, Innovation and Environment*. JATE Press, Szeged, pp. 222–236.
- Pauli, G. (2010). *A kék gazdaság*. PTE-KTK Kiadó, Pécs, 369 p.
- Pearce & Atkinson (1995): Measuring Sustainable Development. In: Bromley, D. (ed.): *The Handbook of Environmental Economics*. Blackwell.
- Porter, M. E. – Van der Line, C. (1995). Toward a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship. *Journal of Economic Perspectives*, 9 (4), pp. 97–118.
- Schaefer, A. (2004). Corporate sustainability – integrating environmental and social concerns? *Corporate Social Responsibility and Environmental Management* 11. (Dec 2004) pp. 179–187.
- Schaltegger, S. – Burritt, R. (2005). Corporate Sustainability. In: Folmer, H. – Tietenberg, T. (ed.): *The International Yearbook of Environmental and Resource Economics*. Edward Elgar, Cheltenham, pp.185–232.
- Szlávik J. (2009). *A vállalatok társadalmi felelősségvállalása*. CompLex Wolters Kluwer.
- World Commission on Environment and Development (1987): *Our Common Future*. Oxford University Press, Oxford, 400 p.
- Internetes források:*
- KÖVET Egyesület a Fenntartható Gazdálkodásért  
<http://www.kovet.hu/view/main/160.html> – letöltés dátuma: 2012. január 12.
- Magyar Szabványügyi Testület  
<http://www.mszt.hu/tanusitas/kir.html> – letöltés dátuma: 2012. február 20.
- Social Accountability 8000 - SA8000  
<http://www.mallenbaker.net/csr/CSRfiles/SA8000.html> – letöltés dátuma: 2012. február 20.
- The AccountAbility  
<http://www.accountability.org> – letöltés dátuma: 2012. február 20.
- The Eco-Management and Audit Scheme  
<http://emas.hu> – letöltés dátuma: 2012. február 20.

## Melléklet

### 1. melléklet: A kutatás során használt standardizált kérdőív

#### Kérdőív

Tisztelt Hölgem/ Uram!

Alulírott – Benedek Andrea – a Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Gazdálkodástani Doktori Iskola PhD hallgatója vagyok. Jelen adatgyűjtésem célja, hogy a doktori értekezésem megírásához megbízható és aktuális információkat szerezzek. A kérdőíves válaszadás önkéntes és **/anonim/ név nélküli**.

A továbbiakban kötelezettséget válllok arra, hogy válaszait összesítve és kizárólag ezen kutatás céljára használom fel. A kérdőívet statisztikai módszerekkel kívánom feldolgozni, melynek eredményeit kérésre rendelkezésre bocsájtok. Amennyiben erre igényt tart, vagy további kérdése merülne fel, a következő e-mail címen vagyok elérhető: abenedek.kutatas@gmail.com.

Kérem, segítse munkámat a kérdőív kitöltésével!

Köszönettel:

.....  
Benedek Andrea

Gyöngyös, 2010. július 4.

1. A következőkben állításokat olvashat. Kérem, karikázással jelölje, hogy melyikkel mennyire ért egyet. Az 1-es jelentse, hogy egyáltalán nem ért egyet, az 5-ös, hogy teljesen egyet ért. Természetesen a közbülső értékeket is használhatja.

	egyáltalán nem ért egyet	kicsit nem ért egyet	részben egyetért, részben nem	kicsit egyetért	teljes mértékben egyetért
<b>A nagyvállalatok</b> részéről a beszállítókkal szemben támasztott követelmények elsődleges célja a minőség biztosítása.	1	2	3	4	5
<b>A nagyvállalatok</b> részéről a környezetvédelmi és egyéb követelmények célja elsősorban a felelősség beszállítókra való hárítása.	1	2	3	4	5
<b>Csak a nagyvállalatok</b> engedhetik meg maguknak, hogy társadalmi, környezetvédelmi problémákkal foglalkozzanak.	1	2	3	4	5
<b>Mindannyiunk</b> érdeke, hogy a Föld és annak természeti környezete még unokáink számára is élhető legyen. Ennek érdekében a vállalatok számára prioritás kell, hogy legyen a környezettudatos gazdálkodás.	1	2	3	4	5
<b>Ha egy vállalat</b> odafigyel a környezetvédelmi célokra és a munkavállalók érdekeire, az sok esetben gátolhatja is az üzleti sikert.	1	2	3	4	5
<b>A kis- és középvállalkozások</b> környezettudatossága és társadalmi felelősségvállalása legalább olyan fontos, mint a nagyvállalatoké.	1	2	3	4	5
<b>A legtöbb vállalat</b> valójában nem a természeti környezet és a munkavállalók érdekeit tartja szem előtt, hanem csak képmutatásból kommunikálja ezt.	1	2	3	4	5
<b>Az üzleti partnerek</b> sokra értékelik, ha egy vállalat odafigyel a környezetvédelemre és a munkavállalókra.	1	2	3	4	5
<b>A hazai fogyasztók</b> nem értékelik ha egy vállalat odafigyel a környezetvédelmi célokra és a munkavállalók jóllétére.	1	2	3	4	5
<b>Az alkalmazottak</b> szemléletének formálása nagymértékben befolyásolja a vállalat sikerességét.	1	2	3	4	5

2. Kérem, jelölje, hogy mennyire jellemzik az **ÖN SAJÁT VÁLLALATÁT** a következők. Az 1-es jelentse, hogy egyáltalán nem jellemző, az 5-ös, hogy teljesen jellemző. Természetesen a közbülső értékeket is használhatja. Választását karikázással jelölje!

	egyáltalán nem jellemző	kicsit jellemző	részben jellemző, részben nem	eléggyé jellemző	teljesen jellemző
<b>Takarékoskodás</b> az árammal	1	2	3	4	5
<b>Takarékos</b> vízfelhasználás	1	2	3	4	5
<b>Takarékos</b> energiafelhasználás	1	2	3	4	5
<b>Takarékoskodás</b> az irodai eszközökkel	1	2	3	4	5
<b>Takarékoskodás</b> a termelési tevékenység egyéb nyersanyagaival	1	2	3	4	5
<b>Környezeti hatásvizsgálat</b> , kockázatmenedzsment	1	2	3	4	5
<b>A hulladék</b> mennyiségének csökkentése, hulladékgazdálkodás (szelektív hulladékgyűjtés)	1	2	3	4	5
<b>Csomagolóanyagok</b> felhasználásának csökkentése	1	2	3	4	5
<b>Munkaerő</b> megtartása akár erőfeszítés árán is	1	2	3	4	5
<b>A munkaerő</b> folyamatos továbbképzése Jó munkahelyi légkör kialakítása	1	2	3	4	5
<b>A munkavállalók</b> tájékoztatása a vállalat jövőbeli terveiről	1	2	3	4	5
<b>A munkavállalók</b> folyamatos motiválása, lehetőségek biztosítása	1	2	3	4	5
<b>Munkavállalói</b> elégedettség mérése	1	2	3	4	5
<b>A munkavállalók</b> testi-lelki állapotának védelme: egészségvédelem, baleset-megelőzés, stresszkezelés	1	2	3	4	5
<b>Diszkriminációmentesség</b> (női munkaerő, hátrányos helyzetűek védelme, rasszizmus)	1	2	3	4	5

3. **Rendelkezik-e az Ön vállalata a következőkben felsorolt tanúsítványok** (etikai kódex, együttműködési megállapodás, címke, standard) **valamelyikével? Válaszát karikázással, illetve beírással jelölje!**

	Rendelkezik-e az adott tanúsítvánnyal		Ha igen, mikor szerezte (év)	Ha nem: tervezi-e két éven belül, hogy megszerzi	
	igen	nem			
Fair Trade Labelling (méltányos kereskedelem minősítés)	igen	nem		Tervezi két éven belül	Nem tervezi
Bármilyen hazai zöld címke pl.: Bio-kontroll	igen	nem		Tervezi két éven belül	Nem tervezi
<b>GRI</b> (Global Reporting Initiative) Nemzetközileg elfogadott jelentési standard	igen	nem		Tervezi két éven belül	Nem tervezi
<b>ISO 26 000</b> szabvány	igen	nem		Tervezi két éven belül	Nem tervezi
<b>ISO 14 001</b> minősítés	igen	nem		Tervezi két éven belül	Nem tervezi
<b>ISO 9001</b> minősítés	igen	nem		Tervezi két éven belül	Nem tervezi
<b>SAIP</b> (Self Assessment and Improvement Process) minősítési rendszer	igen	nem		Tervezi két éven belül	Nem tervezi
<b>OSHAS 18 001</b> (International Occupational Health and Safety Management System) munkaegészséggel és munkahelyi biztonsággal foglalkozó szabvány	igen	nem		Tervezi két éven belül	Nem tervezi
EMAS	igen	nem		Tervezi két éven belül	Nem tervezi
<b>AA 1000</b> (Account Ability) minősítési rendszer	igen	nem		Tervezi két éven belül	Nem tervezi
<b>SA 8000</b> (Social Accountability) társadalmi elszámoltathatósági szabvány	igen	nem		Tervezi két éven belül	Nem tervezi
<b>Családbarát</b> munkahely díja	igen	nem		Tervezi két éven belül	Nem tervezi
Egyéb1:					

**4. Volt-e már valamilyen hátránya abból, hogy nem rendelkezett egy bizonyos tanúsítvánnyal?**

igen, volt.

Ha igen, akkor mi hiányzott? .....

Megszerezte-e azóta ezt a tanúsítványt?  igen  nem

nem, még semmilyen hátrányom nem származott belőle

**5. Nyújtott-e már valaha támogatást az Ön vállalata bármely szervezet, egyesület, stb... számára?**

igen  nem

**Ha igen kérem, jelölje, hogy az alábbiak közül mely területeket támogatott a múltban vagy támogat jelenleg! Több választás is lehetséges!**

sport,

oktatás

az oktatáson kívüli kulturális célok

egészségügy,

környezetvédelem,

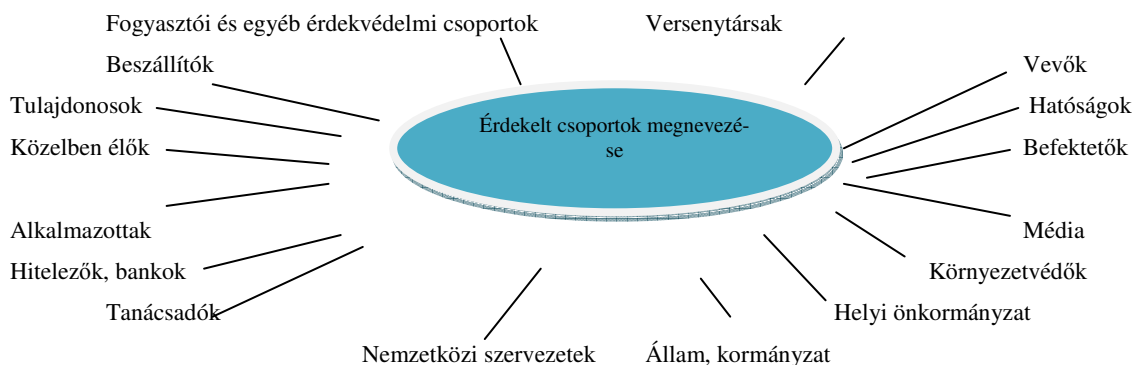
hátrányos helyzetűek (pl. árvák, mozgáskorlátozottak, stb.)

egyéb .....

**6. Az Ön vállalata figyelembe veszi-e az alábbi érdekelt csoportokkal való kapcsolattartást?**

igen  nem

**Ha igen, akkor a következő partnerek közül kik azok, akikkel rendszeresen kommunikál a vállalat stratégiai céljairól és a célokhoz vezető utakról? Húzza alá az Ön vállalata által preferált csoportot/kat! Több érdekelt csoport jelölése is lehetséges.**



**7. Mi korlátozza azt, hogy általában a vállalatok társadalmi felelősségvállalása erősödjön és környezettudatosak legyenek? Kérem, karikázással jelölje választását! Több választás is lehetséges!**

1. Anyagilag nem éri meg.
2. Tapasztalat hiánya, szervezési készség hiánya.
3. A vezető nem elég elkötelezett.
4. A munkavállalókat nem érdeklik az effajta témák.
5. Képzés és tanácsadás hiánya.
6. Anyagi ösztönzés, támogatás hiánya pl.: kormányzat, önkormányzatok, ipari szervezetek részéről.
7. Az üzleti partnerek részéről nem elvárás, hogy környezettudatosan és társadalmilag felelősen működő vállalattal dolgozzanak.
8. Ezek a tevékenységek egyáltalán nem kapcsolódnak a vállalat tevékenységéhez.
9. A vállalatoknak nincs pénzügyi keretük, hogy ezekre áldozzanak.
10. A környezettudatos vállalati magatartás és a társadalmi felelősségvállalás nem jár érzékelhető előnyökkel a vállalat részére.
11. Idő hiánya.
12. Gyorsan változó jogszabályi körülmények nehezítik a megvalósítást.
13. Változásokkal szembeni ellenállás.
14. Burokrácia nehezíti a helyzetet.
15. Jobb gazdasági teljesítmény.
16. A jogszabályok nem ösztönzik (pl. adóvisszatérítés vagy kedvezmények formájában)
17. Nincsenek egyértelmű környezetvédelmi és munkavédelmi előírások.
18. A hatóságok korrupciós magatartása miatt nehéz a megvalósítás.
19. Egyéb:.....

**8. Mi motiválja általában a vállalatokat, hogy a vállalatok társadalmi felelősségvállalása erősödjön és környezettudatosak legyenek? Kérem, hogy választását karikázással jelölje! Több választás is lehetséges!**

1. Hírnév, pozitív kép, imázs kialakítása, márka/érték erősítése
2. Anyagi forrásokhoz jutás egyik eszköze
3. Természeti környezet iránti elkötelezettség, környezet védelme
4. Üzleti kockázatok csökkentése, üzleti kockázatmenedzsment
5. Társadalmi szolidaritás
6. Megtakarítás, spórolás
7. Vonzó a potenciális jól képzett munkaerő számára.
8. Egyéb:.....

**9. Az Ön vállalatára vonatkozó általános adatok.**

A válaszadó vállalat, mely országban található:

Melyik megyében található:

A vállalat mérete:

1. Hazai nagyvállalat
2. Nemzetközi vállalatcsoporthoz tartozó cég.  
Melyik országban található az anyavállalat?.....
3. Középvállalkozás
4. Kisvállalkozás

Foglalkoztatottak száma:.....

Jogi forma/ tulajdoni forma:

- Rt                       Kft                       Bt                       Kkt                       Közös vállalkozás  
 Egyesülés               Egyéni vállalkozás

Kérem, nevezze meg a vállalat legfőbb terméke(i)t / szolgáltatása(i)t , tevékenységi köre(i)t:

.....

Kitöltő személy beosztása: .....

Értékesítés módja:

- Termékeit/szolgáltatásait kizárólag hazai piacon értékesíti.  
 Termékeit/szolgáltatásait részben hazai, részben külföldi piacon értékesíti.  
 Termékeit/szolgáltatásait kizárólag exportálja, külföldi piac(ok)on értékesíti.







# E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

**Főszerkesztő | Editor-in-Chief**

JUHÁSZ Lajos

**Kiadja | Publisher**

Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó |  
University of West Hungary Press

**A szerkesztőség címe | Address**

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

**A kiadó címe | Address**

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

**Szerkesztőbizottság | Editorial Board**

CZEGLÉDY Tamás

JANKÓ Ferenc

KOLOSZÁR László

SZÓKA Károly

**Technikai szerkesztő | Technical Editor**

TAKÁCS Eszter

**A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant**

TARRÓ Adrienn

**ISSN 2063-644X**



## Tartalomjegyzék | Table of Contents

**CZEGLÉDI Pál**

**Szabadságjogok és gazdasági szabadság – a gazdasági növekedés két különböző tényezője?**

*Freedom Rights and Economic Freedom – Two Different Factors of the Economic Development?..... 2*

**TARRÓ Adrienn**

**A transznacionális vállalatok világgazdasági jelentősége: a megítélés és a szabályozás lehetőségei**

*The Interest of the Transnational Corporations to the Global Economic Trends: Facilities of the Judgement and Regulation ..... 14*

**BORDÁS Eszter**

**Miért voltak képtelenek a hitelminősítő intézetek a 2008-as pénzügyi válság előrejelzésére?**

*Why were Credit Rating Agencies Unable to Predict the Global Financial Crisis in 2008? ..... 28*

**ECKER Dóra Natália**

**Die Wirtschaftskrise 2007–2009 und deren Einfluss auf das Gold**

*A 2007–2009-es gazdasági válság aranyra gyakorolt hatása  
The Global Financial Crisis 2007–2009 and its Effect on Gold..... 48*

**TÓTH Ákos**

**A fiskális- és kulturális föderalizmus szerepe Németország kultúrafinanszírozásában**

*The Role of Fiscal and Cultural Federalism in the Economic Performance of the Cultural Sector in Germany..... 58*

**GELENCSÉR Péter – BOKORNÉ KITANICS Tünde – NYÁRINÉ BUDVIG Anita – HARSÁNYI Csongor**

**Public and Corporate Attitudes towards Taxation: a Case Study from Hungary**

*Lakossági és vállalati adózási attitűdök: egy kérdőíves felmérés eredményei..... 75*

**BENEDEK Andrea**

**A hárompilléres fenntarthatósági modell környezeti és társadalmi aspektusának vizsgálata a vállalati gyakorlatban**

*Studying the Environmental and Social Aspects of the Three-pillar Sustainability Model in the Corporate Practice..... 90*

**KERESZTES Gábor**

**The Hungarian Innovational Potential and the R&D Sector**

*A magyar innovációs potenciál és a K+F szektor ..... 106*

**KUNDI Viktória**

**Fesztiválok társadalmi és kulturális hatásainak mérése: módszertani áttekintés**

*Measuring the Social and Cultural Effects of Festivals: Methodical Overview ..... 115*

**RESPERGER Richárd**

**A gyermekvédelmi szakellátás Magyarországon: a családközeli elhelyezés helyzete**

*Child-protecting Services in Hungary: the Situation of Family-near Hosting ..... 130*

**KERESZTES Gábor<sup>1</sup>**

## **The Hungarian Innovational Potential and the R&D Sector<sup>2</sup>**

Usually, when one says „innovation”, novelty and the ability to renew come to mind. The measurement of the concept has become a very important field of study and a key indicator of national economies. In this article, after a short review of the theoretical approaches to innovation, I am going to examine the status of the Hungarian R&D sector. Where is Hungary now in terms of innovational activities? Who are the actors and the funders of the system, and more importantly: in what proportion? What fields are prominent in domestic practice? Amongst others, I set out to find the answers to these questions in this article.

*Keywords: innovation, R&D, innovational performance, financing*

*JEL Codes: I23, O31, Q55*

### **A magyar innovációs potenciál és a K+F szektor**

Az innovációról mindenkinek az újdonság, a megújulás képessége jut az eszébe. A fogalom mérése nagyon fontos területté vált és a nemzetgazdaságok kulcsmutatói közé emelkedett. A tanulmányban az innovációról alkotott elméleti változások rövid ismertetése után a magyar K+F szektor helyzetét vizsgáljuk meg. Hol áll Magyarország az innovációs tevékenységek tekintetében? Kik a rendszer szereplői és finanszírozói, ráadásul milyen arányban? Milyen területek emelkednek ki a hazai gyakorlatban? A cikkben többek között erre keresem a válaszokat.

*Kulcsszavak: innováció, K+F, innovációs teljesítmény, finanszírozás*

*JEL kódok: I23, O31, Q55*

---

<sup>1</sup> The author is PhD student at the University of West Hungary (keresztes AT ktk.nyme.hu).

<sup>2</sup> This research was supported by the European Union and co-financed by the European Social Fund in frame of the project "TALENTUM – Development of the complex condition framework for nursing talented students at the University of West Hungary" project ID: TÁMOP – 4. 2. 2. B – 10/1 – 2010 – 0018.

## Introduction

Since the dawn of history, continuous innovation and technical-intellectual inventions have been the drivers of development. The great ancient inventors changed the way of thinking of their time fundamentally, and with it, they've become ineffaceable in the history of science. The development of the world – despite some shorter or longer interruptions – can be regarded as continuous, and the industrial revolution stands out within this timeline. The scientific life of Hungary bloomed in those “happy days of peace” too – with numerous inventions and scientists, the Hungarian innovation potential was rather strong.

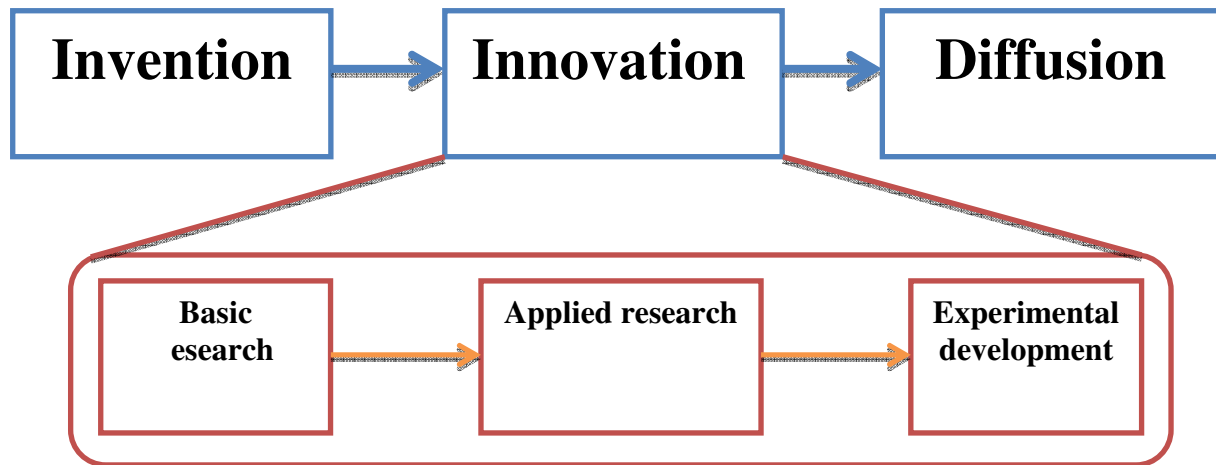
This study focuses on the examination of the R&D-based innovational performance, conforming to international trends. Through decades, the notions research, development and innovation (R&D&I) have become inseparable in domestic understanding. However, I must not forget to mention that there are innovations without R&D, e.g. in the case of accidental recognitions. Szabó (2009) for instance, calls them bare-footed innovations without research, which, in some economies, are even more prevalent than consciously developed innovations.

## About innovation

Although the concept of innovation was first discussed only at the beginning of the 20th century, it is clear that this area had enjoyed overriding importance for mankind long before. Joseph Alois Schumpeter was the first to lay down the foundations of innovation. In his work, he ponders as follows: “Production is the combination of existing things and forces...To produce something or to produce the same thing in a different manner however, means combining these things and forces in some other way.” (Schumpeter, 1911) With Schumpeter, the keyword is combination, as it is the source of the opportunities of innovation. According to him, only innovation can bring the cyclically changing economic systems out of recession and generate dynamic development. Later, in his work, he distinguished five basic cases of innovation, which are the following (Schumpeter, 1939):

- The production of new goods not yet known in the consumer circle or the production of existing goods on a new qualitative level.
- The introduction of a new production procedure or method formerly unknown in the practice of the specific industry which is not necessarily the result of a scientific experiment – indeed it can be a new commercial procedure connected to a commodity.
- Finding new outlets for the product, i.e. opening a new market previously unknown in the country or industry.
- Exploring new procurement sources on the market of raw materials and semi-finished products.
- Establishment or wind-up of an organisation.

With Schumpeter, the basis of the innovation chain is a new contrivance, a new idea, i.e. an invention. Innovation (R&D) is defined by him as the practical realisation of this invention. He called the last phase diffusion, which meant the dispersion of innovation (Kiss, 2005). Examining the theory from the human aspect, the Nobel laureate economist thought that the inventor himself was the basis of everything, and the venturesome innovator – who is obviously driven by profit – makes use of his invention and his knowledge. At the same time, in several cases, the levels and the characters of the innovation chain may blur. Certainly, several authors have written about the critics of Schumpeter's theory of innovation, but I do not want to go into details about them in this study.



**Figure 1.: The process of innovation**

Source: Kiss (2005)

R&D has three main parts (*Figure 1.*) that are defined by the Hungarian innovation law as follows:

1. **Basic research:** “an experimental or theoretical work carried out primarily to acquire new ideas about the background of phenomena or observable facts, without the aim to determine their practical application or use.” Its results can be mainly found in studies and publications.
2. **Applied research:** “a planned research or a critical investigation that aims to obtain new knowledge and skills for the development of new products, processes or services or for the improvement of existing products, processes or services. It also includes – particularly for the control of generic technologies – the creation of the components of complex systems necessary for applied research, with the exception of prototypes.” Practically speaking, it aims to explore the possibilities of the practical implementation of the basic research.
3. **Experimental development:** „Acquisition, aggregation, sharing and use of existing scientific, technological, business and other relevant knowledge and skills to create or devise the plans and the rules for new, altered or improved products, processes or services.” (Act CXXXIV of 2004, about Research and Development and Technological Innovation)

Back to the development of the innovation theories: with time, the notion of innovation has become clearer and has undergone changes. According to some scientist, the concept of innovation has two fundamental meanings: the objective approach and the procedural approach (*Perlaki, 1981*). From the perspective of the objective approach, innovation means always some kind of novelty, which has a positive and advancing character, or a change that is aimed at something new. Hereby, Perlaki thinks of thoughts, objects or activities which are acceptable and applicable for a specific group or organization.

Later, Freeman (*1982*) examined the innovations from a new perspective and distinguished more basic types: the gradual-modifying innovations, the radical forms, the procedure changes and the paradigm shifts of industry (technical revolutions). To the first group, he assigned cases, when a company is able to enhance its performance with the available technology, or reduce its costs with existing technology by a series of continuous little steps, which means the replacement of components. Radical innovations always mean some kind of total innovation, new technologies or new products.

At the beginning of the 3rd millennium, the definition of innovation of the OECD expanded and nowadays, examinations concentrate on four main areas: besides the *product* and the *technological* (procedural) approaches, one distinguishes also the examination of the *organizational* and *marketing* innovation procedures. Here, I must mention the product lifecycle



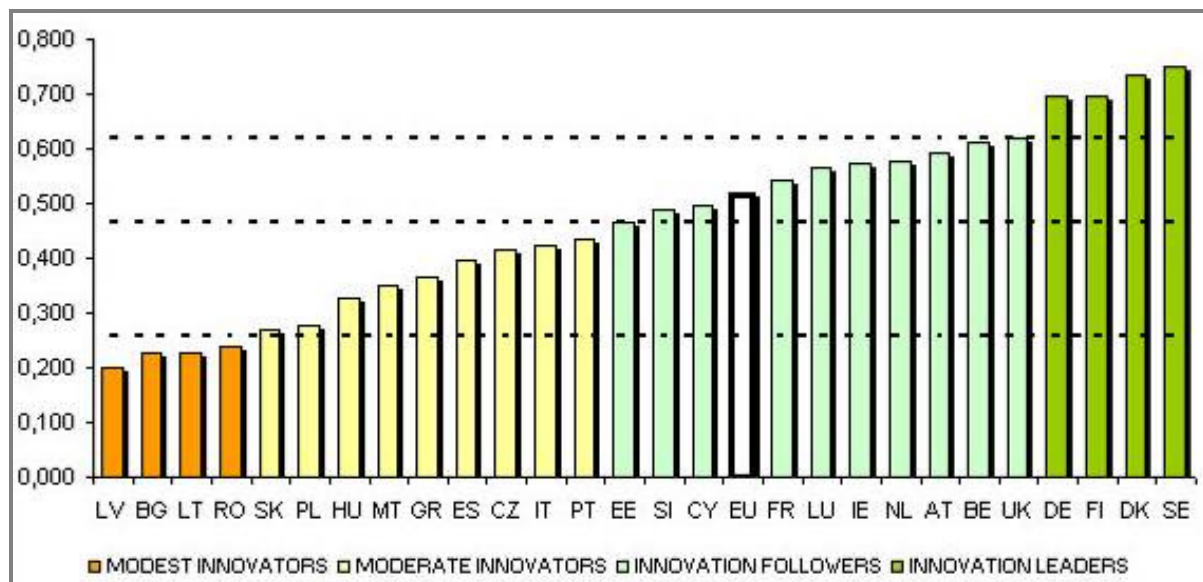
theory, according to which innovation can not only create new products, but it can also push them out from their lifecycle stage, especially the stages of maturity and decline (Pakucs-Papanek, 2006).

The currently used and universally most widespread definition of innovation is a recommendation of the OECD (Oslo Manual) and sounds as follows: “*Innovation is the introduction of a new or significantly improved product, procedure, a new marketing method or organizational method into the business practice, at the workplace or in exterior relationships. Innovation is the transformation of an idea either into a new or a modernised product on the market or into a new or improved method used in the industry or trade, or it is a new approach to a social service.*” (OECD, 1997)

The following chapter examines the status of the Hungarian R&D sector and the innovational potential.

### Comparing domestic and international innovation processes

The figure below shows the innovational performance of the 27 member states of the European Union and distinguishes four categories: a narrow group of countries driving innovation, a wider group of innovation followers, the moderate innovators and finally, the group that missed innovations.



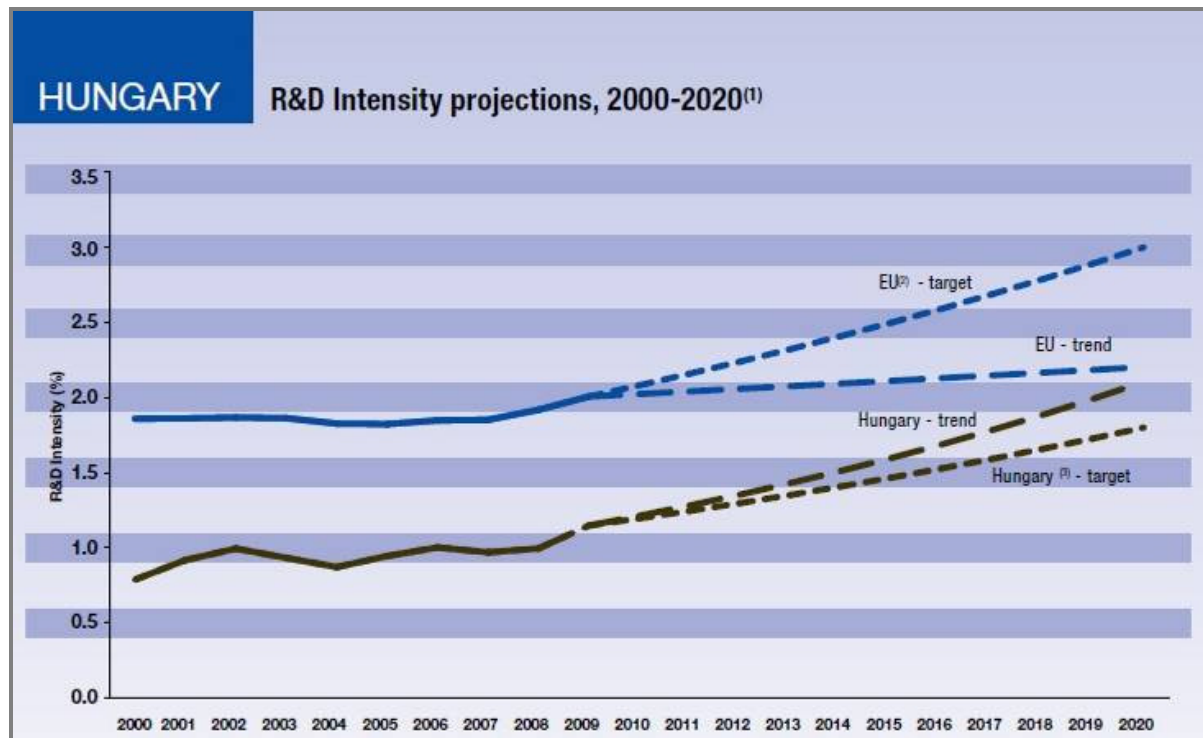
**Figure 2.: EU Member States' innovation performance**

Source: IUS (2010)

When I examine the innovational performance of the EU member states, I see that Hungary belongs to the lower third of the list, to the group of countries with moderate innovational activity, which are mostly Eastern European countries. Given the fact that in 2010, only 1,18 % of our GDP were spent for funding R&D activities (KSH, 2011) this comes as no surprise.

In this respect, one can notice a clear decrease, mainly as a result of restrictions in state orders, the changes in law conditions and the difficult market and economic situation. By all means, increase is needed in order for Hungary to reach the level stipulated in the EU Strategy 2020 to spend at least 1,8% of the GDP on innovational activities. Incidentally, even in that case, Hungary would be quite far from the EU's 3 % goal that had been established in the Lisbon strategy.

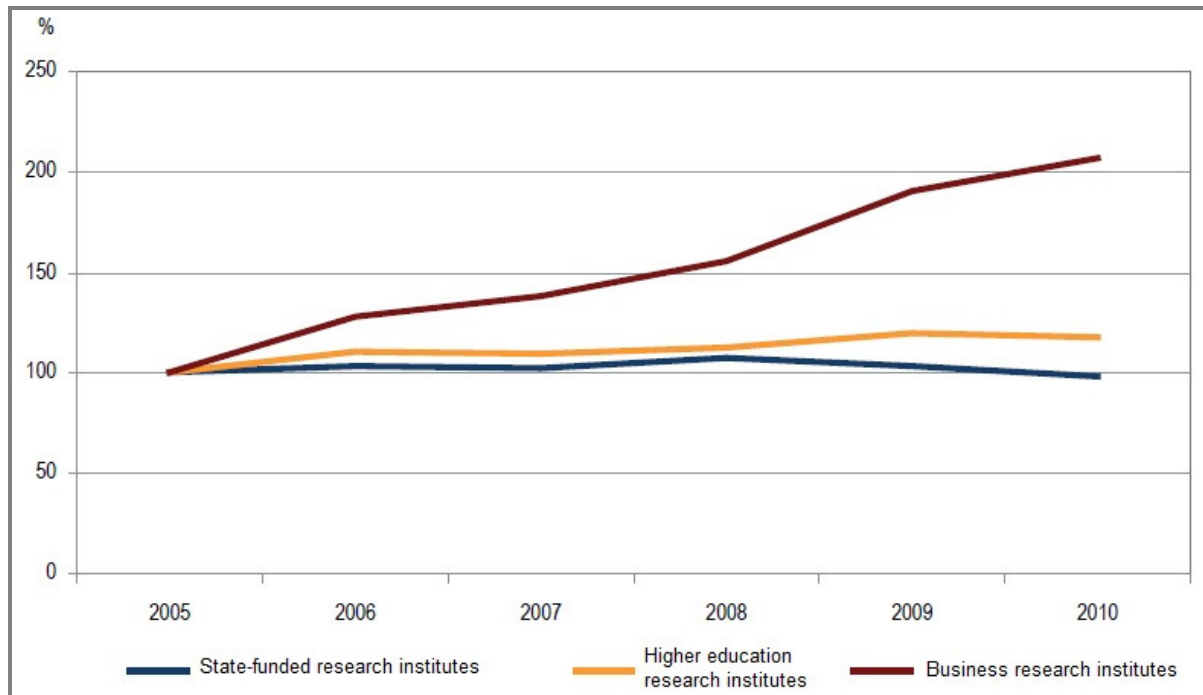
The following Figure Nr. 3 shows the innovational activities of Hungary and of the EU with respect to the rate of GDP spent on the support of R&D. It is clear from the IUC (Innovation Union Competitiveness report) data, that the EU's innovational intensity has practically stagnated since 2000, and according to trend calculations, a considerable rise is unlikely to happen. In contrast, Hungary exhibits a somewhat bigger fluctuation, although, in my opinion, the assumed growth in the 2010 statistics is far too optimistic considering both the trend and the aim. Viz. since then it has become quite clear that the crisis and its effects are not yet over. Moreover, the government has ordered the withdrawal of further funding from the affected sector; just take the financial cutbacks and blockings in higher education that is one of the prominent actors of the domestic R&D sector.



**Figure 3.: R&D Intensity projections in Hungary, 2000–2020**

*Source: IUC (2011)*

It is also interesting to observe the main subjects of the domestic R&D sector: besides the state-funded research institutes, research and development establishments of the private sector have become increasingly important. This is a positive trend, because in the Western countries, the market's share in the sector is considerable. So much in fact, that within 5 years, the expenditure of the private sector has doubled whereas that of the other two subjects has remained stagnant. Besides them, higher education appears as a further main subject of innovation.

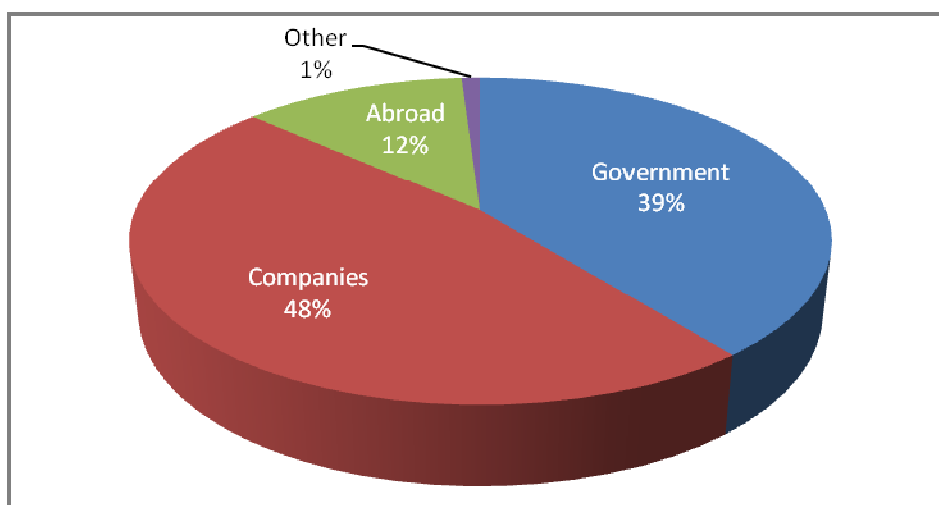


**Figure 4.: The change of expenditures on R&D by sector, based on the 2005 %, in Hungary**

Source: KSH (2011)

In 2010, Hungary spent about HUF 310 billion on innovational activities, which – compared with previous years – can be described as a slight growth (KSH, 2011).

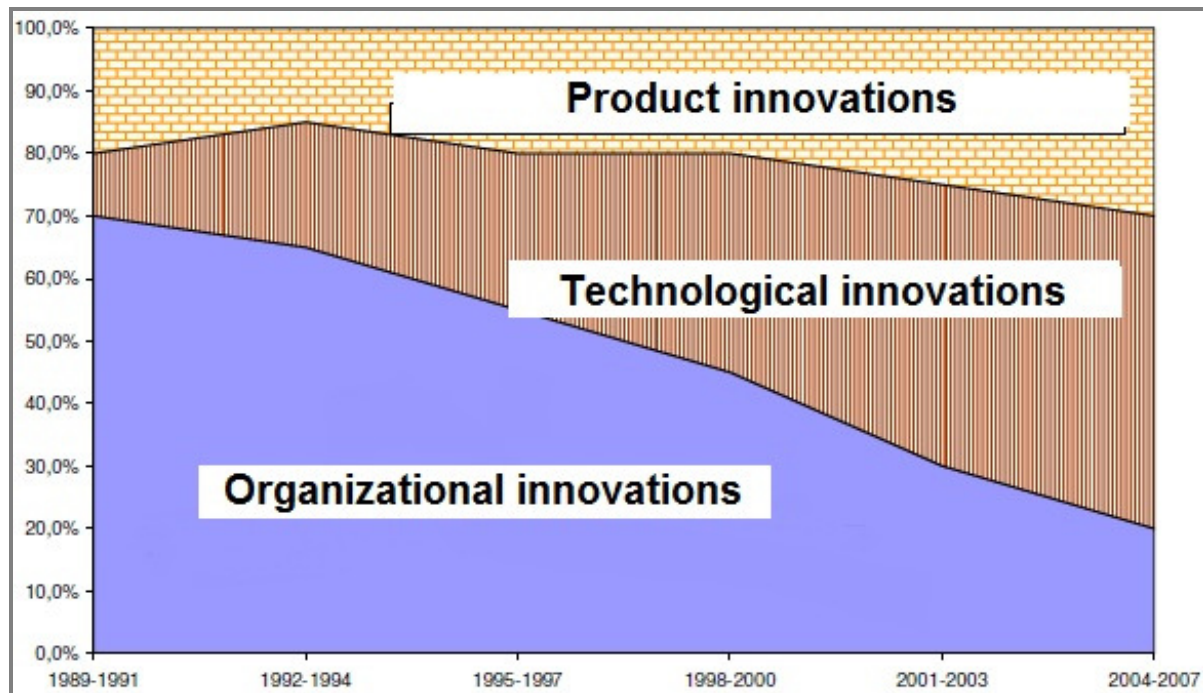
According to the next examination aspect, funders of the sector can be the state, the domestic undertakings and the foreign investors. The Figure 5. shows is that the state budget remains to be a significant funders of the sector, while the domestic undertakings spend hardly more, despite the remarkable rise in their innovational activities discussed before. I have to mention too, that although in a small scale, foreign subjects also take part in the financing of the domestic R&D activities. Presumably, they support these activities owing to special local demands.



**Figure 5.: Funders of R&D**

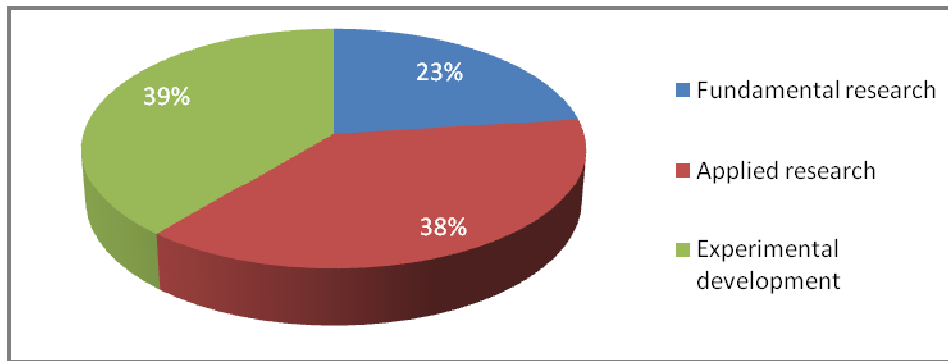
Source: KSH (2011), self-made figure

I can also find interesting results when I examine the types of innovational activities pursued by the domestic undertakings. As we can see it in *Figure 6.*, the situation has changed considerably, since some decades ago, the sector was mainly characterized by the organizational innovations. Today, their proportion among the domestic companies has declined as technological innovations are taking their place. The proportion of product innovation can be considered as fairly constant. The reasons include the opening of the market after the political system change and the new economic system that attracted foreign capital. These investors brought with them an advanced technological background that they improved further. At the same time, one might observe some blurring between the definitions, as there is no sharp border between the solutions concerned.



**Figure 6.: Features of the innovational performance of domestic undertakings according to main innovation types**  
*Source: Pitti (2008)*

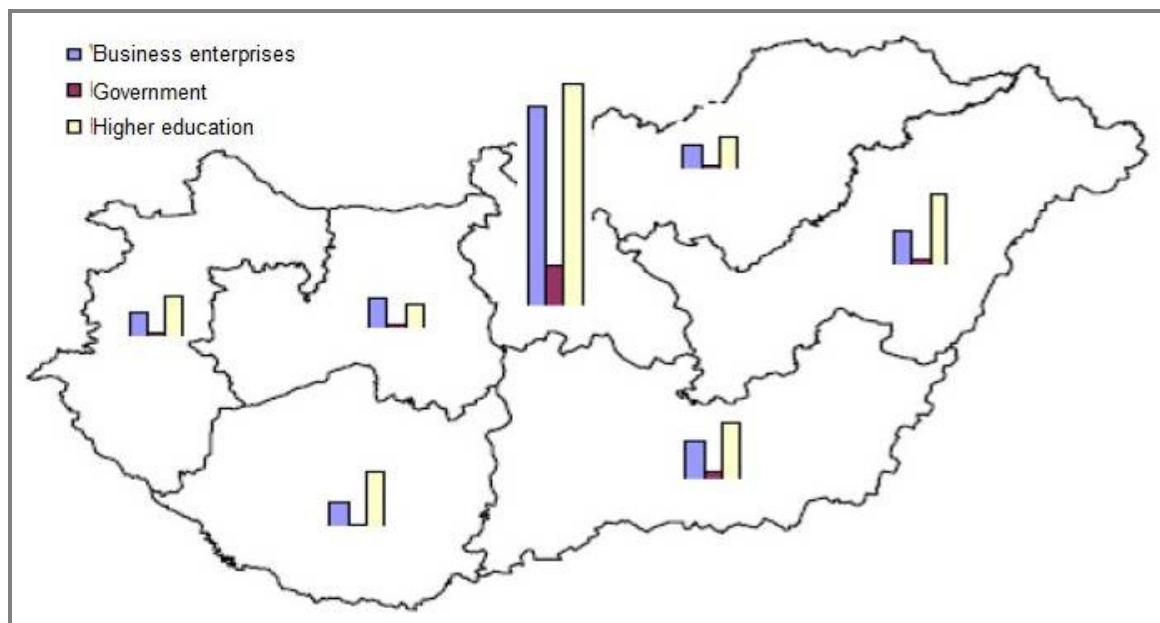
Reverting back to my previous explications it is interesting to observe the following diagram: it shows how the parts of the innovational process according to Schumpeter are distributed in Hungary. The applied research and the experimental development appear to have similarly large proportions, while the basic research has the smallest proportion. I may consider this as acceptable, because not all subjects deal with basic research with the same intensity. However, private and public sector factors make equally use of each other's basic researches. The really important parts are the applied research and the experimental development. These play significant role in the relationship of the research institutes and the private sector, since companies tend to look for answers to specific problems. This way, research institutes can adapt themselves to real needs and develop their curriculum accordingly.



**Figure 7.: Domestic R&D expenditure according to activity types**

*Source: ECOSTAT (2009)*

The next figure shows the regional distribution of the domestic research institutes. Central Hungary stands out clearly, mainly because of Budapest. The remaining regions do not show striking divergences. The regions with larger universities rise slightly above the average, but they are divided roughly equally. It is much more interesting that higher education research institutes have the greatest proportion. Their R&D activity is financed from the state budget as well as from private sources. If the private sector continues to develop in terms of contribution to innovation, higher education institutions can expect a drop in the number of private orders. The changes in the legislation regarding the innovational discounts may pose a further problem to these institutions, since they might lose additional financial resources.



**Figure 8.: Regional distribution of Hungary's research institutes in 2007**

*Source: ECOSTAT (2009)*

## Summary

Having examined the situation of the Hungarian R&D sector it is clear that Hungary is lagging behind in comparison with the EU average. What's more, the country is among the file-closers as regard to the rate of GDP spent on innovational activity. The increased participation of the private sector should be appreciated even though there is still much to catch up on in this respect. Should the new rules on innovation have negative effects on the undertakings a further fallback can be anticipated.

As far as the plans and the current economic situation are concerned, it is not sure that Hungary will come closer to the EU average. Nevertheless, in case of a protracted recession, even the European Union will have difficulties in achieving its goals defined in the Lisbon strategy. In terms of innovational potential, the Hungarian companies are behind those of Western Europe. If Hungary wants to be competitive, companies will need to get down to some serious thinking, for it is continuous renewal which brings the world forward. It is to be feared that foreign country investments will not increase in the sector while the domestic companies will not be able to make additional investments because of their efforts to overcome the crisis. In terms of regional distribution – similarly to other sectors – the role of Budapest and its surroundings is far too dominant, while it is clear that R&D in rural areas needs development.

## Bibliography

- EUROPEAN COMMISSION (2011): Innovation Union Competitiveness report.  
<http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/competitiveness-report/2011/iuc2011-full-report.pdf#view=fit&pagemode=none>, Download: 30.01.2012
- EUROPEAN COMMISSION (2010): Innovation Union Scoreboard.  
[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2010\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2010_en.pdf), Download: 30.01.2012
- ECOSTAT Kormányzati Gazdaság- és Társadalom-stratégiai Kutató Intézet (2009): A magyar kutatás-fejlesztés és innováció számokban, tények és trendek. Budapest,  
<http://www.nih.gov.hu/innovaciopolitika/publikaciok-tanulmanyok-080519/magyar-kutatas>, Download: 01.28.2012
- FREEMAN, Chris (1982): The economics of industrial innovation.  
<file:///C:/Users/UF/Desktop/The%20economics%20of%20industrial%20innovation%20-%20Christopher%20Freeman,%20Luc%20Soete%20-%20Google%20K%C3%B6nyvek.htm>  
Download: 01.02.2012
- KISS, János (2005): Az innováció és a technológiai fejlődés elmélete az evolucionista közgazdaságtanban.  
<http://edok.lib.uni-corvinus.hu/88/1/Kiss59.pdf> , Dowload: 02.02.2012
- KSH (2011): Kutatás és fejlesztés, 2010.  
[http://portal.ksh.hu/pls/ksh/ksh\\_web.shop.kiadvany?p\\_kiadvany\\_id=9055&p\\_temakor\\_kod=KSH&p\\_session\\_id=73562338&p\\_lang=HU](http://portal.ksh.hu/pls/ksh/ksh_web.shop.kiadvany?p_kiadvany_id=9055&p_temakor_kod=KSH&p_session_id=73562338&p_lang=HU) , Download: 30.01.2012
- OECD: *Oslo Manual. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data*. Paris. 1997. Korábbi változat: 1993; magyarul: Oslo Kézikönyv; Miniszterelnöki Hivatal, 1994.
- PAKUCS, János – PAPANÉK, Gábor (szerk.) (2006): Innováció menedzsment kézikönyv. Magyar Innovációs Szövetség
- PERLAKI, Iván (1981): Innováció és szervezés. Közgazdasági és Jogi KVK, Budapest
- PITTI, Zoltán (2008): A hazai vállalkozások demográfiai, teljesítményi és eredményességi jellemzői a 2000–2007. évi innovációs gyakorlat a K+F teljesítmények tükrében. BCE, Budapest
- SCHUMPETER, Joseph Alois (1980): A gazdasági fejlődés elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- SCHUMPETER, Joseph Alois (1939): *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. Two vols., McGraw Hill Book Co., New York
- SZABÓ, Katalin (2009): Innováció Magyarországon: felülnézetben és földközelenben. Vezetéstudomány 4., pp. 2–15.  
2004. évi CXXXIV. törvény a kutatás-fejlesztésről és a technológiai innovációról







# E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

**Főszerkesztő | Editor-in-Chief**

JUHÁSZ Lajos

**Kiadja | Publisher**

Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó |  
University of West Hungary Press

**A szerkesztőség címe | Address**

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

**A kiadó címe | Address**

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

**Szerkesztőbizottság | Editorial Board**

CZEGLÉDY Tamás

JANKÓ Ferenc

KOLOSZÁR László

SZÓKA Károly

**Technikai szerkesztő | Technical Editor**

TAKÁCS Eszter

**A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant**

TARRÓ Adrienn

**ISSN 2063-644X**



## Tartalomjegyzék | Table of Contents

**CZEGLÉDI Pál**

**Szabadságjogok és gazdasági szabadság – a gazdasági növekedés két különböző tényezője?**

*Freedom Rights and Economic Freedom – Two Different Factors of the Economic Development?.....* 2

**TARRÓ Adrienn**

**A transznacionális vállalatok világgazdasági jelentősége: a megítélés és a szabályozás lehetőségei**

*The Interest of the Transnational Corporations to the Global Economic Trends: Facilities of the Judgement and Regulation .....* 14

**BORDÁS Eszter**

**Miért voltak képtelenek a hitelminősítő intézetek a 2008-as pénzügyi válság előrejelzésére?**

*Why were Credit Rating Agencies Unable to Predict the Global Financial Crisis in 2008? .....* 28

**ECKER Dóra Natália**

**Die Wirtschaftskrise 2007–2009 und deren Einfluss auf das Gold**

*A 2007–2009-es gazdasági válság aranyra gyakorolt hatása  
The Global Financial Crisis 2007–2009 and its Effect on Gold.....* 48

**TÓTH Ákos**

**A fiskális- és kulturális föderalizmus szerepe Németország kultúrafinanszírozásában**

*The Role of Fiscal and Cultural Federalism in the Economic Performance of the Cultural Sector in Germany.....* 58

**GELENCSÉR Péter – BOKORNÉ KITANICS Tünde – NYÁRINÉ BUDVIG Anita – HARSÁNYI Csongor**  
**Public and Corporate Attitudes towards Taxation: a Case Study from Hungary**

*Lakossági és vállalati adózási attitűdök: egy kérdőíves felmérés eredményei.....* 75

**BENEDEK Andrea**

**A hárompilléres fenntarthatósági modell környezeti és társadalmi aspektusának vizsgálata a vállalati gyakorlatban**

*Studying the Environmental and Social Aspects of the Three-pillar Sustainability Model in the Corporate Practice.....* 90

**KERESZTES Gábor**

**The Hungarian Innovational Potential and the R&D Sector**

*A magyar innovációs potenciál és a K+F szektor.....* 106

**KUNDI Viktória**

**Fesztiválok társadalmi és kulturális hatásainak mérése: módszertani áttekintés**

*Measuring the Social and Cultural Effects of Festivals: Methodical Overview .....* 115

**RESPERGER Richárd**

**A gyermekvédelmi szakellátás Magyarországon: a családközeli elhelyezés helyzete**

*Child-protecting Services in Hungary: the Situation of Family-near Hosting.....* 130

## Fesztiválok társadalmi és kulturális hatásainak mérése: módszertani áttekintés

A fesztiválok napjaink jelentős eseményeivé váltak. Robbanásszerű fejlődésük indokoltá teszi területi szintű gazdasági és társadalmi-kulturális hatásaik vizsgálatát, azonban a rendezők érdektelensége, a mérési nehézségek miatt az elemzések főként a gazdasági és üzleti eredményességre fókuszálnak. Szükséges lenne a társadalmi-kulturális hatások vizsgálatára nagyobb hangsúlyt fektetni, hiszen a fesztiválok, mint közösségi találkozási helyek, élményszerzési lehetőségek rövid, közép és hosszútávon is visszahatnak a helyi lakosság életminőségére. Jelen tanulmány elsődlegesen irodalom feldolgozás, melynek célja a fesztiválok társadalmi-kulturális hatásainak és az azok mérésére használt nemzetközi modelleknek rendszerezése és elemző bemutatása.

A cikk továbbá azért is aktuális lehet, mivel a társadalmi-kulturális hatásokkal kapcsolatos módszerek hasonló, átfogó bemutatása a hazai szakirodalomban még nem jelent meg.

**Kulcsszavak:** *fesztiválok, turizmus, társadalmi-kulturális hatásmérés, nemzetközi modellek*  
*JEL kód: Z130*

## Measuring the Social and Cultural Effects of Festivals: Methodical Overview

Festivals are today's important events. The boom in their development makes their economic and social-cultural analyses necessary but the analyses are only focused on the economic and business success of them because of the disinterest of the organizers and the methodological difficulties. It would be necessary also focus on the social-cultural impact on this events because they feed back on the living standard of the citizens as meeting and experience possibilities for local people and visitors.

The aim of this paper is to introduce the social-cultural impacts of festivals and the models which were worked out to measure their impacts. The analyses focus also on the adaptation possibility of them.

**Keywords:** *festivals, tourism, social-cultural impact analyses, international models*  
*JEL code: Z130*

---

<sup>1</sup> A szerző a Kodolányi János Főiskola tanársegédje (kundiviki AT gmail.com).

## A vizsgálat lehatárolása és mérési nehézségei

A vizsgálat során a társadalmi-kulturális hatások alatt Boothroyd (1978) definíciójából indultam ki, mely szerint fesztiválok olyan rövid, közép és hosszú távú hatásai tartoznak ide, melyek a helyi közösség életminőségében változást generálnak.

A szakirodalom leggyakrabban a turisták és a helyi lakosság közti kapcsolatot, annak irányát, erősségét vizsgálja, melyek a turisták és házigazdák különféle interakciói révén jönnek létre és nem más, mint e kapcsolatok eredménye (Tosun, 2002; Ramchander, 2004). Ezek mérésére több modellt is kidolgoztak, melyek a turizmus helyi közösségre gyakorolt hatását magyarázzák. Doxey Irridex modellje (1975), Butler turizmus desztinációs életciklus görbéje (1980) és Ap társadalmi csere teóriája (1992) a leggyakrabban alkalmazott módszerek közé tartoznak.<sup>2</sup>

A társadalmi-kulturális hatásokkal kapcsolatos fő mérési nehézségek alapvetően abból adódnak, hogy „láthatatlan”, nehezen, vagy nem mérhető hatásokról van szó (Rátz, 1999; Small–Edwards–Sheridan, 2005). Sokszor a vizsgálatokat tovább nehezíti, hogy gyakran nincs összehasonlítási alap, mivel nem ismerjük a változás előtti állapotot (Butler, 1993).

## Fesztiválok társadalmi-kulturális hatásai

A fesztiválok gazdasági hatásaival számos tanulmány, kutatás foglalkozik, míg ugyanezen események társadalmi-kulturális hatásairól a mérési és lehatárolási nehézségek, valamint a magánszektor gyakori érdektelensége miatt alig néhány empirikus vizsgálat, és csupán egy konkrét mérési modell született. Ugyanakkor több olyan modell ismert, melyek a fesztiválok ilyen jellegű hatásainak mérésére megfelelhetnek.

E rendezvények társadalmi-kulturális hatásainak mérésekor alapvetően a szociális hatások jellemzőiből kell kiindulni (Small–Edwards–Sheridan, 2005). Ezen tényezők szintetikus összefoglalását készítette el Ramchander (2004).

### 1. táblázat: A turizmus fejlődésének fő társadalmi hatásai a fesztiválturizmus tükrében

Szerző/k	Kimenetel/Hatás
Mathieson and Wall (1982)	A turizmus megváltoztatja a közösség belső struktúráját, kettéosztva őket a turisták-kal/turizmussal kapcsolatba kerülő, ill. kapcsolatba nem kerülők csoportjára.
Krippendorf (1987)	A turizmus gyarmatosító tulajdonságokkal bír, megfosztva így a helyi lakosságot az önálló döntéshozataltól.
Allen et al (1988)	Alacsonyabb és közepes szinten a turizmus fejlesztése inkább pénzügyi jelleget ölt.
Crompton and Sanderson (1990)	A turisztikai foglalkoztatási struktúra rugalmassága erodálja a nemek közti szegregációt.
Urry (1991)	A turizmusban több lehetőség nyílik a nők számára, ami nagyobb mértékben lehetővé teszi gazdasági függetlenségüket.
Harrison (1992)	A turizmus új lehetőségeket kínál és vizsgálja a társadalmi változásokat.
McKercher (1993)	A befektetések inkább profitcélúak (úszómedence), semmint költség jellegűek (szennyvíztisztító rendszerek).

Forrás: Ramchander, 2004 alapján saját fordítás és szerkesztés

<sup>2</sup> Az Irridex (a szó az irritáció szóból került kialakításra) modell egy jól használható módszer a helyi közösség turistákkal szembeni attitűdjének vizsgálatára, melyben a házigazdák vizsgálatára négy szint került meghatározásra. A modell hasznos egyszerűsítése a komplex kapcsolatnak és a turisták és helyi közösség között kialakuló attitűdöknek, mely vizsgálható eufória, apátia, irritáció és antagonizmus, az idő és a turisták számának dimenziójából vizsgálva (Doxey, 1975 hivatkozva Ramchander, 2004).

Butler az Irridex modellhez hasonlóan olyan modellt alkotott, mely figyelembe veszi a turizmus dinamikáját. A modell hat szakaszt különböztet meg a turisztikai desztináció életében, úgymint felfedezés, bekapcsolódás, fejlődés, konszolidáció, stagnálás, hanyatlás/megújulás, mindezt az idő és a látogatók számának függvényében.

A fesztiválturizmus társadalmi-kulturális hatásait befolyásoló tényezők megegyeznek a turizmus azonos hatásait befolyásoló tényezőkkel, melynek négy fő csoportja:

- az adott területre érkező turisták jellemzői;
- az őket fogadó és velük kapcsolatba kerülő helyi lakosság (házigazda) jellemzői;
- a turisták és a helyiek közötti kapcsolat jellemzői;
- a célterület turisztikai fejlettségének jellemzői.

Az elemzésekor a turizmus általános társadalmi hatásaiból célszerű kiindulni, vagyis, hogy a fesztivál milyen módon változtatja meg, illetve befolyásolja a fogadóterületen a (Rátz, 1999):

- helyi élet minőségét;
- a foglalkoztatási struktúra átalakulását, bővülését;
- az értékrendszer változását;
- az egyéni, családi és egyéb társas kapcsolatok alakulását;
- a kreativitás kifejeződését,
- helyi közösségi szerveződések;
- hagyományok őrzését, átalakulását.

A fenti csoportok jellemzése során a helyi lakosság fesztiválokhoz, fesztiválturizmus-hoz történő hozzáállása, támogatása kiemelkedő szerepet játszik, a fesztiválok ugyanis bizonyos értelemben a helyi hagyományok és kultúra közvetítői az oda érkező turisták számára. *Fontos kérdés tehát a fesztivál helyi közösségbe való beágyazottsága.* Kivétel ez alól az attrakcióval nem rendelkező területeken szervezett fesztiválok, melyek sok esetben a helyi kultúra *kommodifikációját*<sup>3</sup> okozhatják, ezek pedig hozzájárulhatnak a társadalom saját tradicionális kultúrájától való elidegenedéshez.

Az turizmus észlelt társadalmi-kulturális hatásai utalnak arra, ahogy a turizmus hozzájárul az értékrendszer, egyéni viselkedés, családi kapcsolatok, közösségi élet, biztonsági szint, morális magatartás, kreativitás kifejeződése, tradicionális ünnepek és közösségi rendezvények változásához (Walle, 1996 hivatkozva Ramchander, 2004), melyek közül szinte az összes (lokalpatriotizmus erősödése, identitás erősödése, imázs hatás, goodwill) áttételes gazdasági hasznot is jelentenek.

## 2. táblázat: Az észlelt társadalmi-kulturális hatások csoportosítása

Célterület jellemzői	Hatások
<b>Helyiek és látogatók találkozásának hatásai</b>	kulturális különbségek hatása
	bűnözés
	prostitúció
	demonstrációs hatás
<b>Infrastrukturális fejlődésre és helyi erőforrásokra gyakorolt hatások</b>	helyi erőforrások és szolgáltatások iránti kereslet
	helyi - importált munkaerő
	nyelvi és kulturális hatások
	életmódváltozások

*Forrás: Tosun, 2002; Pizam–Pokela, 1987 hivatkozva Ramachander, 2004 alapján saját fordítás és szerkesztés*

<sup>3</sup> Megjegyzés: A kommodifikáció az a folyamat, aminek során a piaci kereskedelem új területeket hódít meg, olyan dolgokat is fogyasztási javakká téve, amelyek azelőtt nem voltak gazdasági jellegűek (például az identitás, a szexualitás, vagy a kultúra). A kommodifikáció közvetlen formája, amikor a kulturális örökségről készülő másolatok szuvenírként való árusítása megfosztja az örökséget annak szimbolikus tartalmától, míg a közvetett kommodifikáció fogalma azokra a turizmus által generált „csomagolt élményekre” és a múlton alapuló „mesterségesen létrehozott képekre” utal, amelyek megakadályozzák a helyi társadalom valódi kultúrájának megismerését. Ezt a jelenséget a turizmus-antropológiai kutatások gyakran pszeudo-eseménynek nevezik. – Daher, R. F. 2000 hivatkozva Nagy (2009).



A fesztiválok a turizmus általános, helyiek és turisták közötti kapcsolatát tekintve eltérő jellemzőkkel rendelkeznek. Míg a turizmusban, általánosságban jellemző a spontaneitás hiánya, addig ez a fesztiválok esetében megfigyelhető. További eltérés, hogy a fesztivállátogatók alapvetően nem érzéketlenek a helyi kultúra iránt, még akkor sem, ha utazásuk elsődleges motivációja nem a fesztiválon való részvétel volt.

A legkomolyabb negatív hatások a helyi lakosok és a fesztivállátogatók kapcsolatából eredhetnek, hiszen egyes fesztiválok és az azon résztvevők a helyi lakosok mindennapi életét megzavarhatják. Ilyen *negatív interakciók* a környezeti károkozás, vandalizmus, bűnözés, erőteljes zajhatás a helyiek számára a fesztivált nem kívánatossá teszik. Ezek a hatások szinte azonnal érzékelhetők, így *rövidtávú hatásfaktornak* tekinthetők.

A turisták és a helyi lakosság közötti, *középtávon* megjelenő hatás lehet a *foglalkoztatási szerkezetben* kialakuló változás, az állandó munkahelyek számának változása. Míg egy kezdetleges fesztivál esetében nagyobb valószínűséggel határozott időtartamban foglalkoztattak végzik el a fesztivállal kapcsolatos teendőket, egy már jól prosperáló Abban fesztivál bővítése és fejlesztése során növekedés alakulhat ki az állandó munkahelyek számát tekintve. Szintén középtávon érzékelhető, hogy a fesztiválok többszöri megrendezése során átalakulnak a „*helyi normák*”, mely demonstrációs hatásként jelentkezik (idegen szavak átvétele, öltözködési kultúra megváltozása – pl. Sziget Fesztivál öltözködési jellemzői).

### 3. táblázat: Turisztikai hatások kategorizálási lehetőségei

Hatások	
<i>Turisztikai aspektusból (Rátz, 1999)</i>	csak a turizmus fejlődésével együtt járó hatások
	turizmus fejlődésével feltétlenül együtt járó hatások
	más hatótényezők által kialakuló hatások
<i>Fogadó társadalom szerint</i>	egyéni
	csoportos
	családi
	közösségi
<i>Társadalmi hatáskör szerint</i>	lokális
	regionális
	nemzeti
	szupranacionális
<i>Hatás iránya szerint</i>	pozitív
	negatív

*Forrás:* Saját szerkesztés

*Hosszú távú társadalmi-kulturális hatások* több módon is kialakulhatnak. A fesztiválok számára létrehozott beruházások által, melyek kialakításánál elsődleges szempont, hogy a helyi lakosság számára biztosítson kikapcsolódási és szórakozási lehetőséget. A létesítmények lakossági „felfedezése” és „használatba vétele” hosszabb időintervallumban mérhető. Ezeknek a beruházásoknak, valamint a fesztiválok által befizetett adók városfejlesztésbe történő visszaforgatásának következménye a helyi infrastruktúra fejlődése, optimálisabb parkolási rendszer kialakítása, a városkép „megszépülése”, melyek szintén a helyi lakosság elégedettségét, életminőségének javulását eredményezik, ugyanakkor csak többéves távlatból vizsgálhatók.

A fesztiválok társadalmi-kulturális hatása a helyi társadalmak önszerveződésének megnyilvánulása (*Kapitány–Kapitány, 2009*), emellett az örökség értékek megóvása, az épített környezet állapotának megőrzése, javítása, illetve egy-egy jelentős kulturális esemény is hozzájárul az adott város kulturális identitásának erősödéséhez (*Hunyadi–Inkei–Szabó, 2006; Michalkó–Rátz, 2005*).

A kulturális hatások a fesztiválok hatásai közül a legjelentősebbnek tekinthetők, hiszen hosszú távon ezek befolyásolják leginkább az adott desztináció életét, egyrészt a helyi lakosság életminőségén, másrészt a kialakult értékrenden, szemléletmódon keresztül. Hatásaik csak hosszú távon válnak mérhetővé, észlelésükhöz lakossági szinten a fesztivál ismerete, népszerűsége és társadalmi beágyazottsága szükséges. A fesztiválturizmus társadalmi-kulturális hatásait vizsgáló tanulmányok az elemzések során a kultúrát legtöbbször a művészeti kultúrával azonosítják a hatásvizsgálatokhoz pedig a turizmus társadalmi-kulturális hatásainak elemzési módszertanát alkalmazzák.

A művészeti események és a kultúra szociális hatásainak definiálására általános meghatározások történtek már ugyan, azonban csak néhány tanulmány hozott eddig konkrét definíciót erre vonatkozólag (Reeves, 2002). Ezek alapján is beszélhetünk közvetlen illetve közvetett hatásokról, melyeket az elemzésekben szükséges elkülöníteni egymástól, azonban olyan karakterisztikus elkülönítés, mint a gazdasági hatások esetében, nem lehetséges. A direkt és indirekt hatások csoportosításának bemutatását az ETFCD (1997) által készített táblázattal szemléltetem (ETFCD, 1997 hivatkozva Reeves, 2002).

#### 4. táblázat: A kulturálisturizmus közvetlen és közvetett társadalmi hatásai

<b>Közvetlen társadalmi hatások</b>	A művészet és a kultúra "társadalmilag hasznos" szabadidős tevékenységet hoz létre, "jó irányban befolyásolja" és pozitívan járul hozzá szellemi és társadalmi jólétükhöz, valamint fokozza az érzékenységet.
<b>Közvetett társadalmi hatások</b>	A művészet a szociális környezetet a közterületi eszközök stimulálásával vagy színesítésével gazdagítja. A civilizációs hatások és társadalmi szervezetek forrása (pl. amatőr művészet). A művészeti alkotás a kreativitás serkentésével és a hagyományos gondolkodás figyelmen kívül hagyásával növeli az innovációt. A művészeti és kulturális munkák a közösség számára közös emléket jelentenek és a jövő generációk kreatív és intellektuális ötleteinek alapjai. A művészetek és kulturális intézmények hozzájárulnak az életminőség javulásához és így növelik a vidéki területeken a személyes biztonságot és csökkentik az utcai bűnözés és huliganizmus incidenseket.

*Forrás: The European Task Force on Culture and Development, 1997 hivatkozva Reeves, 2002 alapján saját szerkesztés*

Elmondható, hogy a fenti karakterizálás megfelel a fesztiválok által kiváltott kulturális hatásoknak, hiszen minden fesztivál valamiféle (zenei, gasztronómiai, előadóművészi vagy egyéb) művészeti értéket hordoz magában. Ezt támasztja alá Murphy (1985) megállapítása is, mely szerint a szociális hatások a „közösség társadalmi struktúrában valamint a desztináció gazdaságban és iparában sokkal gyorsabb változást hoznak létre, mint a kulturális hatások, melyek hosszú távú változások a közösség normáiban és sztenderdjeiben, és fokozatosan alakulnak ki a közösség társadalmi kapcsolataiban” (Murphy, 1985 hivatkozva Ramchander, 2004).

Megfigyelhető, hogy rövidtávon elsődlegesen a negatív hatások érvényesülése jellemző – és főként a fesztivál helyszínének közvetlen közelében élők esetében (Brougham–Butler, 1981; Small–Edwards–Sheridan, 2005) –, míg közép és hosszú távon ezek kezelhetőek, így a két utóbbi időtáv esetében a pozitív tényezők erőteljesebben hatnak. A rövidtávú hatásokat elemző tanulmányok (Long–Perdue–Allen, 1990; Small–Edwards–Sheridan, 2005) megállapították, hogy minél közelebb él valaki a fesztivál helyszínéhez, annál erőteljesebb véleménynyel rendelkezik, valamint annál inkább úgy érzi, hogy a fesztivál hatással van az életére, legyen az pozitív vagy negatív.

A fesztiválok pozitív társadalmi-kulturális hatásai a következőkben foglalhatók össze (Művészeti Fesztiválok Nyilatkozata a Kultúrák Közötti Párbeszédéről, 2008):

- a fesztiválok széles közönséget érnek el;

- lehetőséget kínálnak a világ minden részéről származó művészeknek, hogy fejlesszék művészi tapasztalataikat, ezáltal elősegítve a különböző országok művészeinek országok közötti cseréjét, létrehozván egy pozitív és tanulságos példát az integrációra;
- a fesztiválok növelik a részvételt és elősegítik a valahová tartozás élményét;
- a fesztiválok fellendítik a kulturális turizmust;
- a fesztivál alkalmas a kultúrák közötti párbeszéd megindítására;
- a fesztivál képes a művészi tudatosság, menedzserek, munkatársak és az önkéntesek növelésére;
- a fesztiválok a helyi közösség kifejezései;
- egyedülálló szerepet játszanak az oktatási kontextusban;
- nyitott hozzáférést nyújtanak a fesztiválok kulturális tevékenységeihez mindenféle közönség számára;
- szembehelyezkednek a sztereotípiákkal, előítéletekkel.

A magánszféra alacsony érdekeltsége miatt a fesztiválok társadalmi-kulturális hatásainak mérése alapvetően a kutatóintézetekre, valamint az egyetemi kutatóműhelyekre, a szervező művészeti intézményekre hárul. *A fesztiválok dinamikus növekvő száma, valamint a támogatásukra szánt pénzek elaprózódása miatt azonban mára már elengedhetlenné vált. A legfőbb ok vizsgálatukra azonban, hogy egy fesztivál a helyi társadalom életminőségére jelentősen visszahat, így hatásainak feltárása szükséges.*

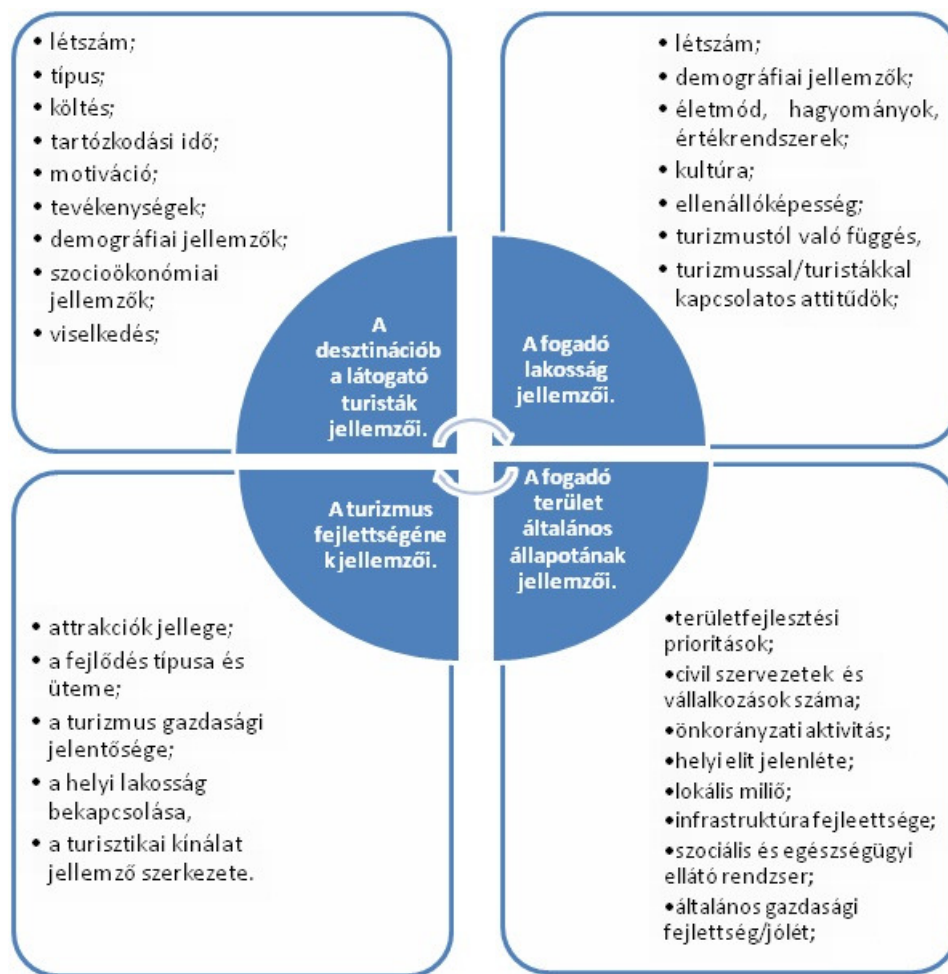
### **A társadalmi hatások mérésének jelentősége**

A fesztiválok elsődleges célja addicionális kulturális érték létrehozása és annak átadása. Kiemelkedő szerepük megmutatkozik a kulturális értékek közvetítésében és elfogadtatásában, valamint a kulturális integráció elősegítésében. Hozzájárulnak az adott desztináció kultúrájáról, értékeiről, valamint az ott élő emberekről alkotott kép pozitív kialakításához, a negatív sztereotípiák leküzdéséhez, valamint a desztináció imázsának pozitív erősítéséhez.

A turizmus – így a fesztiválturizmus – társadalmi-kulturális hatásai is három fő tényezőcsoportra bonthatók (*Puczkó–Rátz, 2001*):

- a desztinációba látogató turisták jellemzői;
- a fogadó lakosság jellemzői;
- a turizmus szektor fejlődésének, fejlettségének jellemzői.

Ezt a felosztást azonban bővíteni szükséges a fogadó terület általános állapotának tényezőivel, hiszen településfejlesztési háttér hosszú távra determinálja egy-egy desztináció turizmusának fejlődését, ezáltal az ott lecsapódó társadalmi-kulturális és gazdasági hatásokat is.



**1. ábra: A turizmus társadalmi-kulturális hatásainak modellje**

*Forrás: Puczkó-Rátz (2001) alapján saját szerkesztés*

A területfejlesztési prioritások, infrastrukturális fejlettség alapjaiban határozzák meg egy adott turisztikai desztináció fejlettségét. *Depresszív primer, illetve szekunder szektorú desztináció esetében a szolgáltatóipar, ezáltal a turizmus fejlesztése kitörési pontként, fő célként jelenhet meg*, akár az ott már meglévő adottságokra építve, akár egy új ötlet (pl. „A zene várost épít” – Miskolci Operafesztivál) révén.

*A civil szervezetek száma* meghatározza egy terület aktivitását, ezáltal hatással lehet a fesztiválok szervezésére, a kreatív iparágak fejlődésére, egyéb turisztikai fejlesztések kialakítására.

*Az önkormányzati aktivitás* meghatározza a turizmus támogatását, ennek céljaihoz rendelt pénzügyi keret mértékét, fontosságának meghatározását, hangsúlyosságát a különböző fejlesztési tervekben.

*A vállalkozások száma és összetétele* képes az adott desztináció különböző szubkulturáinak bemutatására, valamint gondolhatunk itt a kereskedelmi egységekre is, ahol az ajándéktárgyak választéka a fogadó közeg kultúráját közvetíti a turisták felé. A turizmus fejlettségét a vállalkozások száma a befizetett adókon keresztül határozza meg, hiszen ennek bizonyos hányada fordítható a turizmusfejlesztési célok megvalósítására.

Mindezekből következik a szociális és egészségügyi ellátó rendszer fejlettsége, az infrastruktúra (közúti, kommunikációs, közműves) kiépítettsége is.

*A helyi elit jelenléte*, a lakosság etnikai összetétele együttesen határozza meg a lokális társadalmi miliőt, mely erőteljes kapcsolatban áll a fogadóterület fejlettségével. A közösségi

*szerepvállalás*, a helyi lakosság érdekei és céljai determinálhatják egy település fejlődési irányát, ugyanúgy, ahogy a helyi lakosság etnikai összetétele is, hiszen mindkét esetben sajátos helyi kultúráról beszélhetünk. Mindezek az általános társadalmi-kulturális és gazdasági jólétet, ezáltal a fogadóterület általános állapotát egy bonyolult viszonyrendszer alapján, együttesen határozzák meg.

A fenti tényezők alapján jól látható, hogy a fesztiválok társadalmi-kulturális hatásainak mérése során rendkívül sok tényező egyidejű vizsgálatára van szükség. Hazánkban a Nemzeti Kulturális Alap (NKA) 2006-os kutatásában megfogalmazta, hogy a hatásvizsgálatok minimális, elengedhetetlen kellékei a közönségmérés, marketingvizsgálat, költségelemzés, majd ezen adatok multiplifikációs modellekkel történő továbbbelemzése, melyek költségvonzata rendkívül komoly. Ennek köszönhetően az ilyen jellegű tanulmányok elvégzését csak a nagyobb (50-70 millió forintot meghaladó költségvetésű) fesztiválok esetében indokolt előírni.

Ugyanakkor fontos lenne a mérések összehasonlíthatósága szempontjából, ha a rendezvények turisztikai hatásvizsgálata központi szervezésben, egységes módszertan alapján valósulna meg (*Hunyadi–Inkei–Szabó, 2006*). Hazánkban erre különösen nagy igény mutatkozna, hiszen jelenleg a pályázatok elbírálásához és utókövetéséhez sem áll semmilyen egységes módszer a rendelkezésre.

### **Fesztiválok társadalmi-kulturális hatásainak mérésére alkalmazott modellek**

Kimondottan a fesztiválok társadalmi-kulturális hatásainak mérésére csupán egyetlen modell került kidolgozásra, azonban a turizmus azonos hatásainak mérésére használt módszerek a rendezvények mérésére részben, vagy teljesen alkalmazhatók. A következő alfejezetekben a kidolgozott és nemzetközileg alkalmazott modelleket mutatom be, fókuszálva azok alkalmazhatóságára.

A módszerek között vannak, melyek csupán részleges vizsgálatok elvégzésére alkalmasak (pl. foglalkoztatási multiplikátor, önkéntesek számának mérése, retrospektív módszer), illetve vannak, melyek komplexitásukból adódóan a fesztiválok társadalmi-kulturális hatásait széles kontextusban képesek vizsgálni (SIE, SIP, és TIAS módszerek).

#### ***Foglalkoztatási multiplikátor számítása***

A fesztiválturizmus gazdasági és társadalmi-kulturális hatásainak metszetében álló *legfontosabb tényező a foglalkoztatás*. Turisztikailag a közvetlen foglalkoztatási hatás alatt azokat a munkavállalókat értjük, akik munkájuk során a látogatókkal személyes kapcsolatba kerülnek (szállodák, légitársaságok, éttermek, szórakoztatóipar, stb.), míg az indukált foglalkoztatásba beletartoznak azok a munkavállalók is, akiknek nincs személyes kapcsolatuk a látogatókkal, ugyanakkor közvetve mégis kapcsolatba hozhatók a turizmussal (ipari szolgáltatók, kormányzati szervek, a turizmusban is felhasználásra kerülő tőke és export javak előállítói) (*Turisztikai Hivatal, 2004*).

Amennyiben a fesztiválok munkaerőpiacra gyakorolt hatását nem a gazdasági, hanem a társadalmi-kulturális hatások közé soroljuk, úgy Crompton és McKay definíciója szerint a *foglalkoztatási multiplikátor* a turisták egy egységnyi többletköltségének közvetlen, közvetett és indukált hatását fejezi ki a helyi közösségben (*Crompton–McKay, 1994; Crompton, 1995; Snowball–Androbus, 2002*). Vagyis azt mutatja, hogy hány teljes munkaidős állásnak megfelelő állás jön létre a látogatók költségének következtében. Ilyen értelemben a foglalkoztatási multiplikátor feltételezi, hogy minden alkalmazott teljesen elfoglalt, így egy egységnyi költség szükségyszerűen a foglalkoztatás szint növekedését igényli (*Crompton–McKay, 1994:38*).

A módszer alkalmazása véleményem szerint a hiányos adatok miatt hazánkban nem alkalmazható megfelelően, emellett a módszer nem fedi le a fesztiválok társadalmi-kulturális hatásainak teljes spektrumát, kizárólag a foglalkoztatásra koncentrálnak. A probléma itt



ugyanaz, mint a gazdasági hatások multiplikációjának mérésével kapcsolatban: a KSH nem végez adatgyűjtést a fesztiválokra vonatkozóan, mivel ez a tevékenység nem került önállóan TEÁOR 08 besorolás alá, így a szervezők foglalkoztatásának nagysága – mely ágazatonként és tevékenységenként legyűjtésre kerülhetne – nem látszik.

További probléma, hogy átfogó társadalmi-kulturális hatásmérésre nem alkalmas, hiszen csupán egyetlen tényező, a foglalkoztatás és abban közép és hosszútávon bekövetkezett változások mérésére fókuszál.

### ***Önkéntesek számának mérése***

A fesztivál helyi környezetbe való „beágyazottságának” méréséhez tartja a nemzetközi irodalom jó eszköznek az önkéntesek számának mérését a foglalkoztatottak számán felül. Ennek egyik speciális esete, mikor nem az egyén, hanem a munkaadó kínálja föl az ellenszolgáltatás nélküli közreműködést, másik formája lehet az önkéntességnek a nem hivatásos, és ezért többnyire ellenszolgáltatást nem kérő föllépő művészek bevonása (Hunyadi–Inkei–Szabó, 2006), egyéb elkötelezett civilek vagy szervezetek bevonása. Utóbbiakat főként a szervezési és lebonyolítási munkafázisok során lehet „alkalmazni”.

A módszer hátránya, hogy az előzőhöz hasonlóan ez is csupán egy tényező mérésére fókuszál. Az önkéntesek számának mérése utalhat ugyan a fesztivál helyi környezetbe való beágyazottságára, ugyanakkor kizárólag e módszerre alapozni a fesztiválok megítélésére, beágyazottságára vonatkozó vizsgálatát még elégségesnek sem mondható. Célszerű az önkéntesek számának mérését egy összetettebb módszer kiegészítéseken, részeként elemezni.

### ***Retrospektív módszer***

Az anyagi korlátok következtében gyakori a *fesztivált követő hatásmérés*, vagyis a „hibákból tanulás”, melyet a fesztivál alatti és azt követő szocio-kulturális hatások dokumentálása jellemez. Ezek a retrospektív tanulmányok azt a célt szolgálják, hogy tisztázzák az addig történeteket és segítsék a hatások jövőbeni tervezését. Ezek a mérések kombinálják az „utólagos megállapításokat” (utólagos fesztivál elemzés és következtetések megfogalmazása), a tapasztalati eredményeket (tanulságok megállapítása) és a hatások átlátását, megértését (az eseményekhez társuló különleges hatások). Ennél is fontosabb, hogy feltárják a történeteket és dokumentálják, hogy a változások hogyan mentek véghez (Barrow, 2000 hivatkozva Small–Edwards–Sheridan, 2005). A retrospektív tanulmányok fontos szerepet játszanak mind a pozitív, mind a negatív hatások bemutatásában, így kiemelkedő szerepük van a rendező közösség számára, mivel a belőlük származó információk segítik a fesztiválszervezőket a jövőbeni stratégiák kialakításában, a pozitív hatások maximalizálása és a negatív hatások minimalizálása céljából (Small–Edwards–Sheridan, 2005).

A módszer alapvetően leíró jellegű. Mivel a vizsgálat nem a rendezvényt egy időben méri fel a helyi közösség (lakosság, vállalkozók, civil szféra) társadalmi-kulturális attitűdét, így gyakorlatilag csupán a fesztivál általános leírásából lehet következtetni a fenti hatásokra. A módszer tehát képes bizonyos ok-okozati összefüggések elméleti feltárására, kérdés, hogy a kapcsolatok egy kiterjedt empirikus vizsgálattal is alátámaszthatók lennének-e? Arra azonban kiválóan alkalmazható, hogy a pontos dokumentációk alapján, az elkövetett hibák megismétlését a következő fesztivál szervezésénél elkerülhessék.

### ***Szociális Hatás Értékelés módszer (SIE – Social Impact Evaluation)***

Kimondottan a fesztiválok szocio-kulturális hatásainak mérésére dolgozták ki a „Szociális Hatás Értékelés” módszerét. Ez egy *hat lépcsőből álló értékelési folyamat*, mely a következő pillérekre épül (Small–Edwards–Sheridan, 2005 alapján saját szerkesztés):

- fesztivál leírása (kitérve a fesztivál és környezetének általános jellemzőire);

- a fesztivál profilja (a célterület karakterizálása, valamint a helyi lakosság és szubkultúráinak bemutatása);
- a fesztivál hatásainak „beazonosítása” (lehetséges hatások felkutatása szakértői *brain-storming* módszerrel, valamint az ágazati szektor és a helyi közösség vezetői körében elvégzett interjúk segítségével, melyet célszerű kiegészíteni szekunder kutatással);
- fesztivál projekt bemutatása (azon szocio-kulturális hatások elemző bemutatása, melyek a fesztivál megrendezése következtében alakultak ki a helyi közösségben);
- értékelés (a fesztivál megtartását követően érzékelhető szocio-kulturális hatások elemzése);
- visszacsatolás (a szervezők és a helyi közösség számára kommunikált eredmények összefoglalása).

A fenti rendszer első három pillére gyakorlatilag a fesztivál holisztikus bemutatása, míg a negyedik és ötödik lépcsők a megrendezett fesztivál által kiváltott hatásokat mérik. A módszer rendkívül összetett és komplex, melyben az általános leírás mellett elmaradhatatlan az empirikus vizsgálat. Célszerű lenne azonban a módszer *ex-ante* vizsgálattal történő kiegészítése, mellyel lehetőség lenne a várt és valós hatások közötti esetleges különbségek feltárására.

### **Társadalmi Hatáselemzés (SIP – Social Impact Perception)**

A szocio-kulturális hatások mérésének további módszere lehet a „Társadalmi Hatáselemzés”, mely egy viszonylag *egyszerű, ugyanakkor rendkívül hatékony* módszer a fesztivál közösség életében lecsapódó hatásainak mérésére. Ezt a technikát, ami az ún. Nominális Csoporttechnikán alapul, a már meglévő turisztikai hatásmérésekre alapozva 2001-ben dolgozta ki Delamere, Wankel és Hinch (hivatkozva *Small–Edwards–Sheridan, 2005*), melyet aztán továbbfejlesztettek a fesztiválok értékeléséhez használható „Társadalmi Hatás Attitűd Skála” modellé (SIPS – Social Impact Perception Scale). A módszer 47 tételt tartalmaz, melyek két csoportra bonthatók, a szociális költségek és szociális hasznok csoportjára.

#### **5. táblázat: Példa a társadalmi hatás percepció skálára**

Hatás meghatározása	Hatás			Hatás erőssége										
A fesztivál időtartama alatt a járdák és utak túlzsúfoltak voltak.	I	N	Nem tudom	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5

*Forrás: Small–Edwards–Sheridan, 2005:71 alapján saját szerkesztés*

A fenti méréshez meghatározott, az észlelt szocio-kulturális hatások *méréséhez kidolgozott tényezők öt fő csoportra bonthatók*, melyet az alábbi táblázat szemléltet:

#### **6. táblázat: Társadalmi-kulturális percepció hatásmérés tényezőcsoportjai**

Tényezőcsoportok	Példák
Közösségi hatások	Termékek és szolgáltatások árának növekedése
Kikapcsolódási/rekreációs hatások	A működő rekreációs és kikapcsolódást segítő szolgáltatások jobb jövőképe.
Infrastrukturális hatások	Működő középületek újjáépítése.
Egészségi és biztonsági hatások	Erősödő bűnözés és vandalizmus.
Kulturális hatások	Növekvő helyi érdeklődés a régió kultúrájában és történelmében.

*Forrás: Small–Edwards–Sheridan, 2005:73 alapján saját fordítás és szerkesztés*

A fenti módszer az Ausztrál Könyvfesztivál felmérése alapján került értékelésre, melynek során megállapították, hogy a módszer a fesztiválszervezők részére rendkívül hasznos in-

formációkkal szolgált, nem csupán a helyi közösség percepcióit, hanem azok intenzitását és irányát tekintve is. Ez a vizsgálati lehetőség kiváló alapot jelent longitudinális vizsgálatok elvégzéséhez, a további rendezvények tervezéséhez.

### ***Turisztikai hatás attitűd skála – TIAS***

A hatások standardizáltabb mérése érdekében Lankford és Howard (1993) kidolgozták a Turisztikai Hatás Attitűd Skálát (TIAS). Ez a fenti két módszerre alapozva alkalmazható és hiteles mérést biztosít a helyi lakosság turizmussal szembeni attitűdjének megítélésére. A módszer 20 fő állítást tartalmaz, melyek megítélését ötfokú Likert-skálán rögzítik, melynek értékei a következőképpen alakulnak: 1-egyáltalán nem értek egyet, 2-nem értek egyet, 3-közömbös, 4-egyetértek, 5-teljes mértékben egyetértek (Wang–Pfister–Morais, 2006).

A módszer célja, hogy feltárja a helyi lakosság szocio-ökonómiai és demográfiai adottságai alapján a turizmus megítélésével kapcsolatos attitűdjét, így a 20 állítás mellett nagy hangsúlyt fektet a válaszadók korszerkezetének, nemének, iskolázottságának és közösségi életben való részvételének feltárására. Utóbbi mérését két módon vizsgálják, egyrészt, hogy a válaszadó mióta lakosa az adott desztinációnak, másrészt, hogy tagja-e valamely civil szervezetnek. Korábbi kutatások ugyanis azt mutatják, hogy a közösségi életben való részvétel szignifikáns kapcsolatot mutat a turizmus megítélésével (Vesey et al., 2001 hivatkozva Wang–Pfister–Morais, 2006:414)

A módszer hatékonyságát és alkalmazhatóságát mutatja a Wang, Pfister és Morais által 2006-ban Washington NC-ben végzett kutatás is, melyet a vizsgálatot végzők Dillman (2000 hivatkozva Wang–Pfister–Morais, 2006) borítékos kérdőíves módszerével bonyolítottak le (a borítékban a kutatással kapcsolatos tájékoztató, a kérdőív, valamint a küldők címére szóló felbélyegzett boríték található). A vizsgálatot bonyolító kutatók megállapították, hogy a TIAS valóban egy jól alkalmazható módszer a szocio-ökonómiai hatások mérésére, főként olyan térségekben ahol a turizmus még nem vált a gazdaság meghatározó tényezőjévé.

A módszer véleményem szerint is releváns a társadalmi hatások mérését tekintve. Előnye, hogy a vizsgálni kívánt tényezők, állítások rugalmasan változtathatók és bár a fenti módszer alapvetően szocio-ökonómiai jellegű, a tényezők másfajta „összeválogatása” szocio-kulturális vizsgálatot is megalapozhat. A módszer további pozitívuma, hogy a Likert-skálának köszönhetően viszonylag könnyű megértést, gyors lekérdezést tesz lehetővé, kiértékelési szempontból pedig a skálázási technikának köszönhetően széleskörű vizsgálatot, alapos információszerezést biztosít.

**7. táblázat: A fesztiválok nemzetközileg alkalmazott társadalmi-kulturális hatásmérési módszereinek összefoglaló táblázata**

<b>Modell neve</b>	<b>Főbb ismérvek</b>	<b>Alkalmazási problémák</b>
<i>Foglalkoztatási multiplikátor</i>	A turisták költéséhez kapcsolódó közvetett, közvetett és indukált hatását méri a munkaerőpiacra vonatkoztatva, vagyis, hány teljes munkaidős állásnak megfelelő állás jön létre a látogatói költés következtében.	A KSH a fesztiválszervezőkről, valamint az általuk foglalkoztatottakról nem gyűjt le adatokat, így a módszer használata hazánkban nem lehetséges.
<i>Önkéntesek számának mérése</i>	A fesztivál helyi "beágyazottságát" mutatja.	Önmagában nem elég a társadalmi-kulturális hatások mérésére, ugyanakkor fontos lehet egy fesztivál helyi közösség életében játszott szerepével kapcsolatban.
<i>Retrospektív módszer</i>	Fesztivált követő hatásmérés, a "hibákból tanulás" módszere.	A kezdeti időszakban alkalmatlan longitudinális mérések megalapozására, mivel nincs viszonyítási adat, ugyanakkor rendszeres használata fontos információkat jelenthet a fesztiválszervezők számára.
<i>Szociális Hatáértékelési Módszer (SIE)</i>	A módszer első része átfogó képet ad a fesztiválról, míg a második rész empirikus eredményeket mutat be, melyek Likert-skála módszeren alapulnak.	A módszer alkalmazható, azonban összetett módszertant, komoly szakértelmet igényel. Teljes egészében adoptálható a hazai fesztiválok vizsgálatára.
<i>Társadalmi Hatáselemzés (SIP)</i>	Szociális költségek és szociális hasznok kérdéscsoportja alapján 47 állítást fogalmaz meg, melyet a válaszadók 11 fokú skálán értékelnek.	A módszer technikai kivitelezhetősége bonyolult a 11 fokú skálázási technika miatt. Hazai adaptáció esetén ezt hét vagy ötfokúvá átalakítva célszerű a fesztiválok mérésére használni.
<i>Turisztikai Hatás Attitűd Skála (TIAS)</i>	20 fő állítás Likert-skála vizsgálata, mely a fesztiválturizmus megítélését tüzi ki fő céljának a válaszadók demográfiai és szocio-ökonómiai paramétereinek alapján.	Adaptálható, könnyen, gyorsan, kis költségvetéssel lebonyolítható módszer, mely releváns információkkal szolgáltat a fesztiválszervezők számára.

*Forrás: Saját szerkesztés*

### ***A társadalmi-kulturális hatásmérési modellek hazai adaptációs lehetőségei***

Turisztikai rendezvények társadalmi-kulturális hatásmérésekor a szervezők számára ideális lenne, ha a hatások mérésére egységes módszertan kerülne kialakításra, bevezetésre. Sok esetben ugyanis a rendező közösség nem rendelkezik sem megfelelő pénzügyi-, sem módszertani háttérrel a szociális hatástanulmányok kidolgozásához és elvégzéséhez.

Meglátásom szerint a SIP és a TIAS módszerek adaptálása, illetve annak retrospektív felméréssel való kombinálása a hazai fesztiválok számára kiváló lehetőséget nyújtana a társadalmi-kulturális hatások mérésére. A hatásvizsgálatba a fenti csoportok tényezőinek kialakítása a hazai szakemberek javaslatai alapján történjen, mivel a modell 47 tényezőjének nem minden elemét célszerű átvenni, néhányat helyettük szükséges a hazai fesztiválpiacon jellemzően megválasztani, adott esetben a fő kérdéscsoportok szerkezetének átalakítása is szükséges.

A módszer tesztelését a Miskolci Operafesztivál és a győri Magyar Táncfesztivál társadalmi-kulturális hatásainak vizsgálata során végeztem el. Mindkét városban több, mint 300 kérdőív került kitöltetésre. A vizsgálat előkészítéseként jellemeztem a rendelkezésre álló adatok alapján a két fesztivál életgörbéjét a fesztivál létrehozásának céljától a jelenleg a fesztiválpiacon betöltött szerepükig. Ezt a feltáró munkát a TIAS módszer felépítését követve végeztem el. Ezt követte az empirikus rész kidolgozása, melyben a SÍP modell ötös tényezőcsoport állításait alapul véve állítottam össze a kérdőívet. Az állításokat a 10-es kényszerítő ská-

lával mértem, ami azonban komoly bonyodalmakhoz vezetett.<sup>4</sup> A segítő kérdezőbiztosok számára a skála értelmezése jelentős időt vett igénybe. Emellett a válaszadók számára is komoly problémát jelentett, az olykor sziszifuszi részletességű értékelésbe bonyolódás. A válaszadók ugyanis a negatív attitűdök esetében -5-től -1-ig értékelhettek. Ezen értékek magyar átfordításával nem is próbálkoztam meg, mivel a -5-ös rettenetesen-borzasztóan rossz érték nevetséges lett volna. A vizsgálat igazolta azon félelmemet, hogy a 10-es kényszerítő skálát nem célszerű átvenni, helyette az ötös és hetes skálázás célszerű. Az adatok feldolgozása SPSS programcsomaggal történt.

A retrospektív elemzés, majd a SÍP és TIAS módszerek részbeli adaptációjával készített kutatást kiegészítettem az önkéntesként dolgozók valamint a foglalkoztatottak (határozott idejű és állandó munkavállalók) számának alakulásával. Sajnos a foglalkoztatottak számát csupán longitudinális módszerrel, a szervezőktől kapott adatok alapján tudtam vizsgálni, hiszen a hiányzó adatok miatt multiplikációs vizsgálatra nem volt lehetőségem, míg az adatok egyéni legyűjtése a kutatást túlságosan költségessé tette volna.

A fenti módszerrel mindkét fesztivál komplex társadalmi-kulturális hatásait sikerült felmérnem. A vizsgálat igazolta, hogy a módszer fő előnye, hogy a többi hatásmérési vizsgálathoz képest egyszerűen, viszonylag kis költségigénnyel elvégezhető, így azon fesztiválok esetében sem jelenthet problémát, melyek kis költségvetéssel és humán kapacitással működnek. Emellett az állítások kiértékelésével egy részletes, széleskörű felmérés is elvégezhető, melynek alapján a kapott információk mindenképpen kiváló képet festhetnek egy-egy fesztivál helyi lakosságra gyakorolt társadalmi-kulturális lenyomatáról.

Célszerű lenne a modell alkalmazása azon települések városok esetében is, melyek fejlesztési stratégiájukban fesztiválok rendezését jelenítik meg, hogy a fesztivált megelőző évben (amennyiben ez nem lehetséges, akkor a fesztivált megelőző hónapokban) ugyan ezt a hatásmérést lefolytassák, hiszen így lehetőség lesz a két adatsor kiértékelése mellett, a végbement változások meghatározására, mely tovább segítheti a sikeres fesztiválszervezést, városfejlesztést. Itt természetesen figyelembe kell venni, hogy a két lekérdezés között 3-4 hónapnak legalább célszerű eltelnie, hiszen a válaszadási arány nem tekinthető egyetlen esetben sem túl magasnak és ez tovább csökkenhet, ha a két lekérdezés között kevés idő telik el.

## Összegzés

A fentiekben látható, hogy a fesztiválok rendkívül erőteljes társadalmi-kulturális hatással bírnak, melynek elemzésére Európában több módszert is alkalmaznak. A pályázati támogatások igénybevételehez, a fesztiválok minősítéséhez és kategorizálásához elengedhetetlen lenne a rendezvények hatásainak felmérése és állandó figyelemmel követése, annak érdekében, hogy a fejlesztésükhöz támogatásként kiosztott állami és önkormányzati pénzek a valóban jelentős eseményekhez kerüljenek és ne a kis, a helyi lakosság életminőségére nem, vagy csupán negatív hatást kifejtő eseményekhez. A módszerek elemzése során egyértelművé vált, hogy azok ötvözete alkalmas lehet a hazai fesztiválok társadalmi-kulturális hatásvizsgálatához, a fesztivál szervezői számára különösebb módszertani felkészültséget nem jelentenének. Az egységesen alkalmazott módszertan további előnye lenne, hogy a fesztiválok egymással összehasonlíthatóvá válnának, valamint hosszú távon longitudinális elemzésekre is lehetőséget biztosítanának.

---

<sup>4</sup> Az értékelés során a negatív megítélésnél -5-től -1-ig értékeket választhattak a válaszadók, míg pozitív válasz esetén 1-5-ig értékelhettek.

## Irodalomjegyzék

- Ap, J. (1992): Residents Perceptions: Research on the Social Impacts of Tourism. In: *Annals of Tourism Research* 19 (4), pp. 665–690.
- Barrow, C. J. (2000): *Social impact assessment: an introduction*. Arnold Publishers, Great Britain
- Brougham, J. E. – Butler, R. W. (1981): A segmentation analysis of resident attitudes to the social impact of tourism. In: *Annals of Tourism Research* 8 (4), pp. 569–589.
- Butler, R. W. (1993): Pre- and post-impact assessment of tourism development. In: Pearce, D. – Butler, R. eds. (1996): *Tourism and indigenous peoples*. Routledge, London
- Crompton, L. J. – McKay, L. S. (1993): Measuring the Economic Impact of Festivals and Events: Some Myths, Misapplications and Ethical Dilemmas. *Festival Management & Event Tourism* 2, pp. 33–43.,  
[http://agrilife.org/cromptonrpts/files/2011/06/3\\_8\\_10.pdf](http://agrilife.org/cromptonrpts/files/2011/06/3_8_10.pdf), letöltve: 2010. augusztus 17.
- Crompton, L. J. (1995): Economic Impact Analysis of Sports Facilities and Events: Eleven Sources of Misapplication. *Journal of Sports Management* 9, pp. 14–35.
- Daher, R. F. (2000): Dismantling a community's heritage – Heritage tourism: conflict, inequality, and a search for social justice in the age of globalisation. In: Robinson, M. et al. (Eds.): *Tourism and heritage relationships: Global, national and local perspectives*. Sheffield Hallam University, New Castle
- Delamere, T. A. – Wankel, L. M. – Hinch, T. D. (2001). Development of a scale to measure resident attitudes toward the social impacts of community festivals, part 1: item generation and purification of the measure. *Event Management* 7, pp. 11–24.
- Dillman, D. (2000): *Mail and Internet surveys: The tailored design method*. (2nd ed.). John Wiley & Sons, New York
- Doxey, G. (1975): A Causation Theory of Visitor-Resident Irritants: Methodology and Research Inferences. „Proceedings of the 6th Annual Conference of Travel and Tourism”
- ETFCD (1997): The European Task Force on Culture and Development, In from the Margins. A contribution to the debate on Culture and Development in Europe. Summary Version of a report prepared for the Council of Europe by The European Task Force on Culture and Development, Brussels
- Hunyadi Zs. – Inkei P. – Szabó J. Z. (2006): *Fesztivál-világ*. NKA kutatások 3. KultúrPont Iroda, Budapest
- Kapitány, Á. – Kapitány, G. (2009): A kultúra változása – változások kultúrája. In: Antalóczy, T. – Füstös, L. – Hankiss, E. (szerk.): (Vész)jelzések a kultúráról. (Jelentés a magyar kultúra állapotáról, No. 1.) MTA-PPI, Budapest, pp. 17–84.
- Lankford, V. – Howard, D. (1993): Developing a tourism impact attitude scale. *Annals of Tourism Research* 21, pp. 121–139.
- Long, P. T. – Perdue, P. R. – Allen, L. (1990): Residents Support for Tourism Development. *Annals of Tourism Research* 17 (4), pp. 586–599.
- Michalkó G. – Rátz T. (2005): *A kulturális turizmus élmény-gazdaságtani szempontjai*. In: Enyedi Gy. – Keresztély K. (szerk.): *A magyar városok kulturális gazdasága*. MTA Társadalomkutató Központ, Budapest, pp. 123–141.
- Murphy, P. E. (1985): *Tourism: A Community Approach*. Methuen, London
- Nagy Olga (2009): A turizmus hatása a fejlődő országok társadalmaira – Ladak példája. In: *Kultúr Világ* VI (4)
- Pizam, A. (1978): Tourism's Impacts: The Social Costs to the Destination Community as Perceived by its Residents. *Journal of Travel Research* 16 (4), pp. 8–12.
- Puczkó L. – Rátz T. (2001): *A turizmus hatásai*. Aula Kiadó, Budapest
- Ramachander, P. (2004): Towards the Responsible Management of the Socio-cultural Impact of Township tourism. Pretoria: University of Pretoria, Department of Tourism Management.  
<http://upetd.up.ac.za/thesis/available/etd-0826200-30507>, letöltve: 2010. február 03
- Rátz T. (1999): *A turizmus társadalmi-kulturális hatásai*. PhD disszertáció. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Budapest



- Reeves, M. (2002): Measuring the economic and social impact of the arts: a review. <http://www.artscouncil.org.uk/media/uploads/documents/publications/340.pdf>, letöltve: 2010. június 5.
- Small, K. – Edwards, D. – Sheridan, L. (2005): A flexible framework for evaluating the socio-cultural impacts of a (small) festival. In: *International Journal of Event Management Research*, 1 (1), <http://www.ijemr.org/docs/smalledwardssheridan.pdf>, letöltve: 2010. június 5.
- Snowball, J. D. – Antrobus, G. G. (2002): *Valuing the arts: Pitfalls in economic impact studies of arts festivals*. In: *South African Journal of Economics*, 70 (8), pp. 1297–1319. letöltve: 2010. február 24.
- Tosun, C. (2002): Host perceptions of impacts. A comparative tourism study. *Annals of Tourism Research*, 29 (1), pp. 231–253.
- Turisztikai Hivatal, Nemzetközi Turisztikai Kapcsolatok Főosztálya (2004): *A WTTC tanulmánya az Európai Unióhoz újonnan csatlakozott tíz ország turisztikai szektorában rejlő lehetőségekről*. In: *Turizmus Bulletin*, 2004/3. szám, [http://itthon.hu/site/upload/mtzrt/Turizmus\\_Bulletin/bulletin200403/64\\_wttc.pdf](http://itthon.hu/site/upload/mtzrt/Turizmus_Bulletin/bulletin200403/64_wttc.pdf), letöltve: 2009. november 6.
- Vesey, C. – Dimanche, F. (2001): Urban Residents Perceptions of Tourism and its Impact: An Application of the TIAS Scale. *Proceedings of the 2001 Travel and Tourism Research Association Annual Conference*, pp. 151–158.
- Walle, A. H. (1996): Habits of thought and cultural tourism. In: *Annals of Tourism Research* 23 (4), pp. 874–890.
- Wang, Y. – Pfister, R. E. – Morais, D. B. (2006): Residents' attitudes toward tourism development: A case study of Washington, NC, [http://nrs.fs.fed.us/pubs/gtr/gtr\\_nrs-p-14/54-wang-p-14.pdf](http://nrs.fs.fed.us/pubs/gtr/gtr_nrs-p-14/54-wang-p-14.pdf), letöltve: 2010. április 04.







# E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

**Főszerkesztő | Editor-in-Chief**

JUHÁSZ Lajos

**Kiadja | Publisher**

Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó |  
University of West Hungary Press

**A szerkesztőség címe | Address**

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

**A kiadó címe | Address**

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

**Szerkesztőbizottság | Editorial Board**

CZEGLÉDY Tamás

JANKÓ Ferenc

KOLOSZÁR László

SZÓKA Károly

**Technikai szerkesztő | Technical Editor**

TAKÁCS Eszter

**A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant**

TARRÓ Adrienn

**ISSN 2063-644X**



## Tartalomjegyzék | Table of Contents

**CZEGLÉDI Pál**

**Szabadságjogok és gazdasági szabadság – a gazdasági növekedés két különböző tényezője?**

*Freedom Rights and Economic Freedom – Two Different Factors of the Economic Development?.....* 2

**TARRÓ Adrienn**

**A transznacionális vállalatok világgazdasági jelentősége: a megítélés és a szabályozás lehetőségei**

*The Interest of the Transnational Corporations to the Global Economic Trends: Facilities of the Judgement and Regulation .....* 14

**BORDÁS Eszter**

**Miért voltak képtelenek a hitelminősítő intézetek a 2008-as pénzügyi válság előrejelzésére?**

*Why were Credit Rating Agencies Unable to Predict the Global Financial Crisis in 2008? .....* 28

**ECKER Dóra Natália**

**Die Wirtschaftskrise 2007–2009 und deren Einfluss auf das Gold**

*A 2007–2009-es gazdasági válság aranyra gyakorolt hatása  
The Global Financial Crisis 2007–2009 and its Effect on Gold.....* 48

**TÓTH Ákos**

**A fiskális- és kulturális föderalizmus szerepe Németország kultúrafinanszírozásában**

*The Role of Fiscal and Cultural Federalism in the Economic Performance of the Cultural Sector in Germany.....* 58

**GELENCSÉR Péter – BOKORNÉ KITANICS Tünde – NYÁRINÉ BUDVIG Anita – HARSÁNYI Csongor**  
**Public and Corporate Attitudes towards Taxation: a Case Study from Hungary**

*Lakossági és vállalati adózási attitűdök: egy kérdőíves felmérés eredményei.....* 75

**BENEDEK Andrea**

**A hárompilléres fenntarthatósági modell környezeti és társadalmi aspektusának vizsgálata a vállalati gyakorlatban**

*Studying the Environmental and Social Aspects of the Three-pillar Sustainability Model in the Corporate Practice.....* 90

**KERESZTES Gábor**

**The Hungarian Innovational Potential and the R&D Sector**

*A magyar innovációs potenciál és a K+F szektor.....* 106

**KUNDI Viktória**

**Fesztiválok társadalmi és kulturális hatásainak mérése: módszertani áttekintés**

*Measuring the Social and Cultural Effects of Festivals: Methodical Overview.....* 115

**RESPERGER Richárd**

**A gyermekvédelmi szakellátás Magyarországon: a családközeli elhelyezés helyzete**

*Child-protecting Services in Hungary: the Situation of Family-near Hosting.....* 130

**RESPERGER Richárd<sup>1</sup>**

## **A gyermekvédelmi szakellátás Magyarországon: a családközeli elhelyezés helyzete<sup>2</sup>**

Magyarországon napjainkban 18 ezer kiskorú gyermek részesül gyermekvédelmi gondoskodásban, és a családjukon kívül nevelkedik. A kiskorúak mellett 3 ezer körüli nagykorú, fiatal felnőtt részesül utógondozói ellátásban. Jelenleg hazánkban a gyermekvédelmi szakellátásban élő gyermekek többsége családi körülmények között nevelőszülőknél nevelkedik, s csak kisebb részük gyermekotthonokban, közülük is minden második kis létszámú, a családi neveléshez közelebb álló lakásotthonban él. A tanulmány a gyermekvédelmi szakellátás helyzetét elemzi a legfrissebb statisztikai adatok tükrében, kiemelten vizsgálja a családközeli elhelyezés előtérbe kerülését a szakellátáson belül. Nemzetközi kitekintés keretében a legutóbb csatlakozott uniós országokat veszi górcső alá.

*Kulcsszavak: gyermekvédelem, szakellátás, gyermekotthonok, nevelőszülői elhelyezés*  
*JEL kód: J13, J18*

## **Child-protecting Services in Hungary: the Situation of Family-near Hosting**

There are around 18 thousands minors living in child protection specialist care in Hungary, growing up not in their own family. In addition, about 3 thousands young adults receive after-care provision. About 60% of these children are placed with foster parents and other 40% in children's homes. This study will analyze the situation of Hungarian professional child protection in the light of statistical data. International outlook of formal care will be undertaken in the recently joined EU-countries. It will focus on two important aspects: children living in institutions and children living in family-based care.

*Keywords: child protection, formal care, residential care, foster families*  
*JEL codes: J13, J18*

---

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

<sup>2</sup> A kutatás a TALENTUM – Hallgatói tehetséggondozás feltételrendszerének fejlesztése a Nyugat-magyarországi Egyetemen c. TÁMOP – 4.2.2. B – 10/1 – 2010 – 0018 számú projekt keretében, az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósult meg.

## Bevezetés, a téma felvezetése: a hazai gyermekvédelem rendszeréről napjainkban

A *gyermekvédelem fogalmát* a jelenleg hatályos gyermekvédelmi törvényünk<sup>3</sup> az alábbiak szerint határozza meg: „a gyermekek védelme a gyermek családban történő nevelkedésének elősegítésére, veszélyeztetettségének megelőzésére és megszüntetésére, *valamint* a szülői vagy más hozzátartozói gondoskodásból kikerülő gyermek helyettesítő védelmének biztosítására irányuló tevékenység”. Az államnak emellett nemzetközi dokumentumokban<sup>4</sup> deklarált, és alkotmányos<sup>5</sup> kötelezettsége is – a családjogi törvénnyel<sup>6</sup> összhangban – a gyermekek védelme, a gyermeki jogok érvényre juttatása, fejlődésük elősegítése azokban az esetekben is, amikor a hagyományos családi nevelés lehetősége nem áll fenn. A szülők nélkül nevelkedő gyermekek élethelyzete nehezebb, mint családban élő társaiké, ezért esetükben az államnak többet és mást kell vállalnia, mint a családban élő gyermekeknél.<sup>7</sup>

Gyermekvédelmi rendszerünk alapvetően kettős funkcióval rendelkezik, a gyermekvédelem két nagy területe/szintje<sup>8</sup> a törvényi meghatározásból is jól kivehető.

- *Proaktív/problémamegelőző gyermekvédelem*: a pénzübeli és természetbeni ellátásokon, valamint a személyes gondoskodás keretébe tartozó gyermekjóléti alapellátásokon keresztül a gyermekek *családban történő* nevelkedését segíti elő, továbbá igyekszik megelőzni, illetőleg megszüntetni a kialakult veszélyeztetettséget. „Ez a megelőző tevékenység döntő részben az oktatási, egészségügyi és szociális intézményhálózatban (esetenként civil szervezetek bekapcsolódásával) valósul meg, az egyes ágazatok komplex együttműködésén alapul.” (Rózsás, 2008, p. 22.)

A gyermekkori fejlődés szempontjából meghatározó a család szerepe, hogy a gyermek olyan családi környezetben nőhessen fel, ahol a testi, érzelmi és értelmi biztonság és egészséges fejlődés feltételei biztosítottak számára. „A gyermekkori szocializáció alapvetően meghatározza, és sokszor megfordíthatatlanul kijelöli a felnőttkori életesélyek, viselkedés, életmód lehetséges módját.” (Herczog, 2007, p. 6.)

A Gyvt. a gyermek érdekeit és jogait helyezi előtérbe, elsőbbséget adva a családban történő nevelkedésnek. Amennyiben a szülő vagy más törvényes képviselő a gyermek veszélyeztetettségét<sup>9</sup> az alapellátások (legismertebbek a bölcsődei gondozás és az alternatív napközbeni ellátások) önkéntes igénybevételevel megszüntetni nem tudja, vagy nem akarja, de alaposan feltételezhető, hogy segítséggel (pl. családgondozó kirendelésével) a gyermek nevelése a családi környezetben mégis biztosítható, akkor a kiskorút hatósági intézkedés keretében védelembe veszik. A veszélyeztetettség kimondása vagy a védelembe vétel azt jelzi, hogy az alapellátás keretében történtek olyan lépések, amellyel a szakellátásba kerülést kívánták megelőzni.

- *Reaktív/problémakezelő gyermekvédelem*: a gyermekvédelmi gondoskodás keretébe tartozó hatósági intézkedéseken, valamint a személyes gondoskodás keretébe tartozó gyermekvédelmi szakellátásokon keresztül a családjukból kiemelt gyermekek számára nyújt családalapú/családpótló ellátást. „A gyermeket a családból kiemelni csak akkor lehet, ha a családnak nyújtott többoldalú támogatás ellenére a gyermeket veszélyeztető körülmények a családon belül nem szüntethetők meg. Csak anyagi okból

<sup>3</sup> A gyermekek védelméről és a gyámügyi igazgatásról szóló 1997. évi XXXI. törvény (röviden: Gyvt.)

<sup>4</sup> Ld. a Gyermek jogairól szóló, New Yorkban, 1989. november 20-án kelt Egyezmény kihirdetéséről szóló 1991. évi LXIV. törvény

<sup>5</sup> Ld. Magyarország Alaptörvénye L) és XV. cikke

<sup>6</sup> Ld. 1952. évi IV. törvény a házasságról, a családról és a gyámságról (Csjt.)

<sup>7</sup> Vö. Herczog (1997) és Szikulai-Rác (2006)

<sup>8</sup> A gyermekvédelmi rendszer részét képezi a bíróság által javítóintézetni nevelésre utalt, illetve előzetes letartóztatásba helyezett fiatalok intézeti ellátása is. A fiatalok javítóintézetni neveléséről külön törvény rendelkezik.

<sup>9</sup> Veszélyeztetett az a gyámhatóságnál nyilvántartott kiskorú, akinek a fejlődését környezeti, magatartásbeli, anyagi, egészségi okok akadályozzák.



*fennálló veszélyeztettség miatt a gyermeket nem szabad a családjától elválasztani.” (Tóth, 2004, p. 12.)*

A családból való kiemelés (szakellátásba való bekerülés) „okai jellemzően a rossz szociális helyzet, családi krízis, szegénység, kábítószer-fogyasztás, szülői készségek hiánya, pszichológiai/pszichiátriai problémák, magatartási problémák vagy gyermekbántalmazás és elhanyagolás”. (Krámer–Szozyori, 2005, p. 9.)

A család diszfunkcionális működése esetén a gyermek „mindenek felett álló” érdekét képviselve az állam beavatkozik<sup>10</sup>, ilyen formán igyekszik helyettesíteni a család szerepét, garantálni a gyermek biztonságát, megfelelő életkörülmények biztosítását, a korához és szükségleteihez igazodó gondozását, nevelését, egészséges személyiségfejlődését. „Az intézményes ellátás [szakellátás] alapvető indokoltsága általában az, hogy az alapellátás keretében a családnak nyújtott segítség nem volt elégséges ahhoz, hogy a gyermek helyzete rendeződjön, veszélyeztetettsége megszűnjön. A szülők nem tudtak, vagy nem akartak együttműködni.” (Herczog, 2007, p. 11.)<sup>11</sup>

### **Alkalmazott módszer, célok**

Az 1997. évi gyermekvédelmi törvényünk szellemében az intézmények helyett a családba helyezés lehetőségét, illetve a családközei megoldásokat kell keresni. A családjukból kiemelt gyermekek számára olyan helyettesítő gondozást kell biztosítani, amely leginkább közelít a családi neveléshez. A fentiek szellemében tanulmányunkban a gyermekvédelmi szakellátásban részesülő gyermekek körében a családi/családi nevelés előtérbe kerülését igyekszünk alátámasztani a nyilvánosan is elérhető legfrissebb hazai és nemzetközi adatok tükrében.

A gyermekvédelmi szakellátásra vonatkozó hazai adatgyűjtésért 1988 óta a Központi Statisztikai Hivatal (KSH) a felelős. Az Országos Statisztikai Adatgyűjtési Program (OSAP) keretében a KSH kérdőívek alapján gyűjti be és dolgozza fel az adatokat, majd teszi közzé tájékoztató kiadványok formájában.<sup>12</sup> A szakellátás hazai helyzetének bemutatásához a KSH 2012 májusában publikált adatbázisát használtuk fel.<sup>13</sup>

Az intézményi és a családtípusú ellátás nemzetközi szintű összehasonlító elemzésének elkészítéséhez az UNICEF TransMonEE adatbázisát használtuk fel. Egy több országra kiterjedő nemzetközi adatgyűjtés 1992 óta, az adatokat évente frissítik a nemzeti statisztikai hivatalok együttműködésének köszönhetően. Az UNICEF legfrissebb TransMonEE adatbázisa 2012 áprilisában jelent meg, 180 gazdasági és szociális indikátort tartalmaz 10 témakörbe rendezve.<sup>14</sup>

### **A téma tárgyalása: a hazai gyermekvédelmi szakellátás helyzete 2000-2011. között**

#### ***Szakellátásban részesülők gondozási adatai***

*A szakellátás keretében* kell biztosítani az ideiglenes hatállyal elhelyezett, az átmeneti és a tartós nevelésbe vett kiskorú gyermek otthont nyújtó ellátását, a fiatal felnőtt további utógon-

<sup>10</sup> A családi autonómiát korlátozó állami beavatkozással kapcsolatban lásd még Szöllösi (2002, pp. 7-8.; pp. 152–154.), valamint Kerecsi (1995, pp. 11–36.) tanulmányait.

<sup>11</sup> Vö. Volentics (1999) és Domszky (2004)

<sup>12</sup> Az 1208 OSAP számú „Jelentés a gyermekotthonok, a nevelőszülői hálózatok és a külső férőhelyek helyzetéről” című kérdőívet a gyermekotthonok székhelyei, a nevelőszülői hálózatok és a területi szakszolgálatok töltik ki. Az OSAP-adatgyűjtés keretében begyűjtött adatok megbízhatóak, pontosak és összehasonlíthatók más évek adataival. vö. Papházi–Szikulai (2008) és Hodosán–Nyitrai (2010)

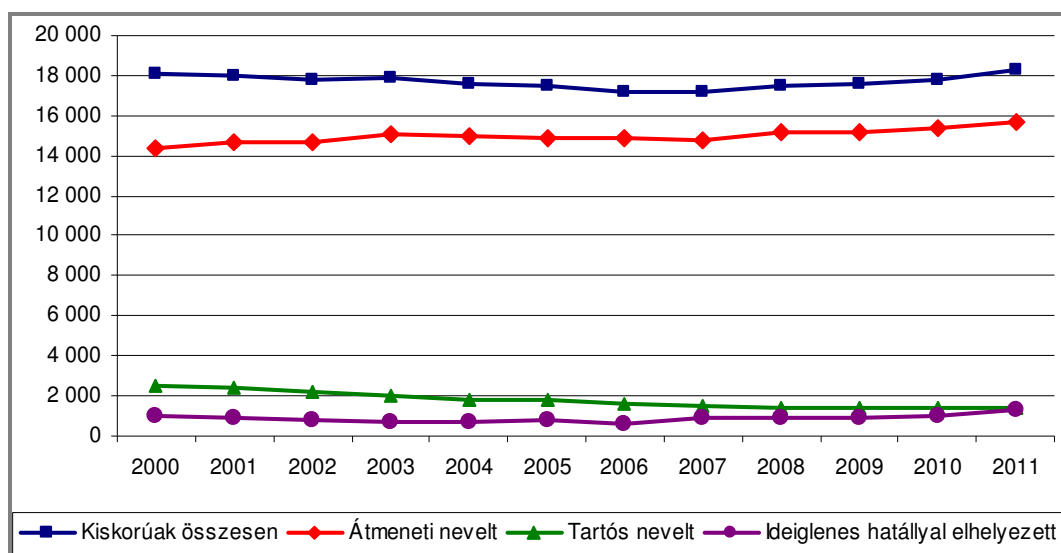
<sup>13</sup> Állami gondoskodástól a mai gyermekvédelemig c. KSH-kiadvány táblázatai. (letöltve: 2012. május 30.)  
<http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/pdf/allamigondoskodas.xls>

<sup>14</sup> TransMonEE 2012 Database, UNICEF Regional Office for CEECIS (letöltve: 2012. május 12.)  
[http://www.transmonee.org/Downloads/EN/2012/TransMonEE\\_2012.xls](http://www.transmonee.org/Downloads/EN/2012/TransMonEE_2012.xls)

dozói ellátását, valamint a szakellátást más okból igénylő gyermek teljes körű ellátását, továbbá a gyermekvédelmi szakszolgáltatást<sup>15</sup>.

*Ideiglenes hatállyal elhelyezett* gyermek számára az azonnali intézkedést igénylő veszélyeztetettség miatt kell ellátást biztosítani, ekkor harminc nap áll a szakemberek rendelkezésére, hogy a gyermek sorsáról döntsenek: visszakerül a családjába vagy átmeneti nevelésbe veszik. *Átmeneti nevelésbe vett* gyermek esetén a szülők felügyeleti jogát felfüggesztik, és mindaddig biztosítják az otthont nyújtó ellátást a gyermek számára, amíg annak családja képessé válik visszafogadására. *Tartós nevelésbe vett* az a gyermek, akinek nincs szülői felügyeletet gyakorló szülője, és kirendelt gyám útján nem lehet gondoskodni neveléséről, vagy szülei hozzájárultak örökbefogadásához.

Hazánkban 2011-ben 18 287 kiskorú részesült gyermekvédelmi szakellátásban, a korábbi években számuk 17 ezer körül alakult, de az utóbbi időszakban kissé emelkedett, legutóbb 2000-ben és azt megelőző években volt 18 ezer fölött. A 2011. év végén nyilvántartott kiskorú ellátottak 6,9%-a ideiglenes hatállyal elhelyezett volt, 85,7%-uk átmeneti nevelt, továbbá a tartós neveltek aránya 7,4%. Az elmúlt években azt tapasztalhatjuk, hogy a gyermekek közül egyre többen kerülnek ideiglenes hatályú elhelyezésre vagy átmeneti nevelésbe, ugyanakkor a tartós nevelésbe vett kiskorúak száma csökkenő tendenciát mutat. (ld. 1. ábra)



**1. ábra: Gyermekvédelmi szakellátásban részesülő kiskorúak számának alakulása a gondozás típusa<sup>16</sup> szerint, 2000-2011 között (év végi adatok)**

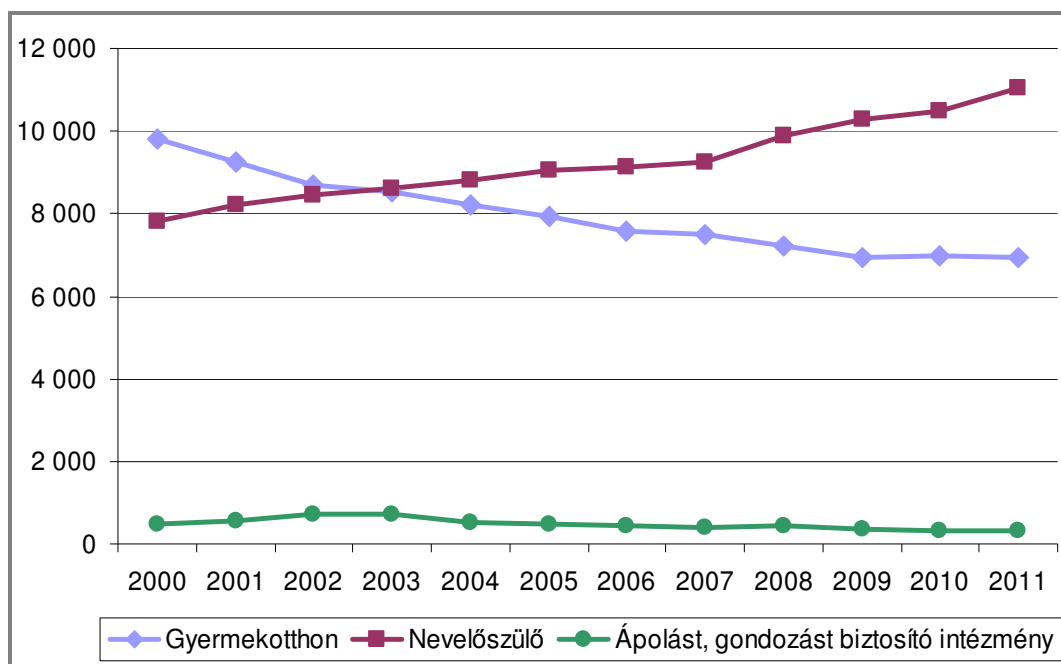
*Forrás: KSH (2012) alapján saját szerkesztés*

A gyermekvédelmi szakellátásban részesülő gyermekek *otthont nyújtó ellátását* elsősorban nevelőszülőnél, ha erre nincs lehetőség, gyermekotthonban, ha pedig a gyermek egészségi állapota indokolja, ápolást–gondozást biztosító intézményben kell biztosítani. 2000-ben gyermekvédelmi szakellátásban részesülő 18 103 kiskorú 54,2%-a gyermekotthonban, 43,2%-

<sup>15</sup> A Területi Gyermekvédelmi Szakszolgálatok (tegyesz), vagy Gyermekvédelmi Központok biztosítják. Szolgáltatási, szervezési, tanácsadói és gondozási feladatokat látnak el (ld. szakvélemény és elhelyezési javaslat készítése, egyéni gondozási-nevelési terv elkészítése, családgondozás és utógondozás végzése, örökbefogadás előkészítése és lebonyolítása, nevelőszülői hálózat, gyermekvédelmi szakértői bizottság működtetése stb.).

<sup>16</sup> Az „intézeti nevelt” a Gyvt. bevezetésével megszűnt gondozási forma, így azt nem ábrázoltuk, kivezetéssel vannak adatok 2000-2003. között: 2000-ben 133, 2001-ben 88, 2002-ben 54 és 2003-ban 34 kiskorú.

a nevelőszülőnél került elhelyezésre, az ápolást-gondozást biztosító intézményekben<sup>17</sup> élők aránya 2,6% volt. Az állami védelembe vett gyermekekről való gondoskodás szemléletének változását jól mutatja, hogy a 2000-2011. közötti időszakban folyamatosan csökkent a gyermekotthonokban, intézményes keretek között nevelkedő gyermekek száma és aránya, miközben a nevelőszülői hálózatokban<sup>18</sup> egyre többen és nagyobb arányban kerültek elhelyezésre. 2011-ben a gyermekvédelmi szakellátásban élő kiskorúak 60,4%-a már nevelőszülőnél, családi környezetben élt. Az arány 2004-ben fordult meg, azt megelőzően a gyermekotthonokban élő gyermekek voltak túlsúlyban (ld. 2. ábra).



**2. ábra: Gyermekvédelmi szakellátásban részesülő fiatalok számának alakulása a gondozás helye szerint, 2000-2011. között (év végi adatok)**

*Forrás: KSH (2012) alapján saját szerkesztés*

Az 1997. évi gyermekvédelmi törvényünk szabályozásának köszönhető, hogy a gondoskodás alatt álló gyermekek nagykorúságuk elérése után is – utógondozói ellátás<sup>19</sup> keretében – a gyermekvédelmi szakellátás rendszerében maradhatnak. Az utógondozói ellátást a gyámhivatal rendelheti el a nagykorúvá vált fiatal felnőtt kérelmére. Az elrendelésének három indokát nevezi meg a törvény: (1) létfenntartását önállóan biztosítani nem tudja (ekkor az utógondozói ellátást a fiatal felnőtt legfeljebb 21. életévének betöltéséig kérheti), (2) nappali tagozaton tanulmányokat folytat, (3) szociális bentlakásos intézménybe való felvételét várja (utóbbi két esetben legfeljebb 24. életévének betöltéséig). „Az utógondozói ellátás lehetőséget ad a felsőfokú végzettség megszerzésére, munkakeresésre, az otthonteremtési támogatás bevezetésével a lakáskörülmények rendezésére, valamint folyamatos segítséget nyújt a társadalomba való beilleszkedéssel járó problémák leküzdéséhez.” (Tóth, 2004, p. 27.) Az utógondo-

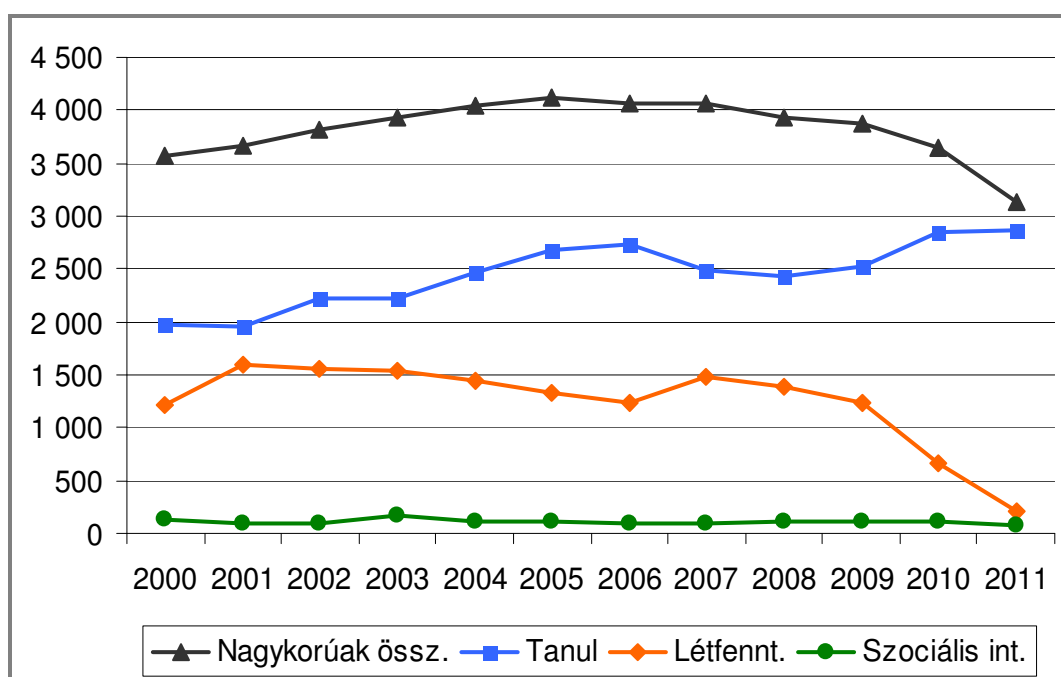
<sup>17</sup> A fogyatékosok vagy pszichiátriai betegek otthonában elhelyezett gyermekek száma 2004. óta csökkenő tendenciát mutat, az összes gondozotthon belüli arányuk 2011-ben 1,7% volt. „Az ápolást, gondozást nyújtó helyeken a legmagasabb a tartós neveltek aránya. Feltételezhető, hogy a súlyosan fogyatékos, speciális gondozást igénylő gyermekekről a szülők nagyobb hányada mond le.” (KSH, 2012, p.4.)

<sup>18</sup> Működtetői a gyermekvédelmi szakszolgálatok, valamint egyházi, ill. civil fenntartók által is működhetnek. Számuk 2001-ben összesen 32 volt, 2009-ben pedig 41-re emelkedett.

<sup>19</sup> Nem tévesztendő össze az utógondozással, amit az átmeneti vagy tartós nevelés megszűnése után, a gyermek/fiatall felnőtt kérelmére, a gyámhivatal legalább 1 év időtartamra rendel el. Az intézkedés célja, hogy elősegítse a gyermek/fiatall felnőtt családi környezetébe való visszailleszkedését, önálló életének megkezdését.

zói ellátást nevelőszülő, gyermekotthon, utógondozó otthon vagy lakhatást nyújtó külső férőhely (különösen albérlet) biztosítja.<sup>20</sup>

A gyermekvédelmi szakellátásban részesülő nagykorúak száma 2000 és 2005 között emelkedett. A KSH adatai alapján a fiatal felnőttek legnagyobb számban (4 119 fő) 2005-ben részesültek utógondozói ellátásban, számuk azóta folyamatosan csökkent, 2011-ben 3.132 fő volt. Az utógondozói ellátás igénybevételének indokául szolgáló három lehetőség közül, a 2000-2011. közötti időszakot vizsgálva, az utógondozói ellátás igénybevételére legmagasabb számban minden évben a tanulmányok folytatása miatt került sor. Míg 2000-ben a fiatal felnőttek kicsivel több, mint fele (55,3%), addig 2011-ben pedig már tizből kilenc tanulmányaira hivatkozott (91,4%). Létfenntartási nehézségeire hivatkozva kérte az utógondozói ellátás elrendelését 2000-ben 34,1%-uk, az azóta eltelt időszakban számuk és arányuk jelentősen csökkent, 2011-ben ez az arány már csak 6,4% volt. A harmadik ok, főleg fogyatékosokat érinti, a szociális otthonba felvételüket kérők száma az vizsgált időszakban 2,1-4,2% között mozgott (átlagos számuk 109 fő volt). (ld. 3. ábra)



**3. ábra: Gyermekvédelmi szakellátásban részesülő nagykorúak számának alakulása és a gondozás elrendelésének oka, 2000-2011. között (év végi adatok)**

*Forrás: KSH (2012) alapján saját szerkesztés*

### ***Gyermekotthoni férőhelyek hazánkban***

„Az ötvenes évektől a törvényhozók az intézményes elhelyezést tartották elsődlegesnek. A nevelőszülőnél történő elhelyezést csak akkor engedték meg, ha férőhelyhiány volt az intézményekben.” (Tóth, 2004, p. 11.) Ebben az időszakban az intézményes nevelés szempontjából a nagy férőhelyes „mamutintézmények” kialakulása volt a jellemző. Az intézményekben élő kiskorúak jelentős részét nevelőotthonokban, más részüket átmeneti gyermekotthonokban, a három éven aluliakat pedig az életkori sajátosságaik miatt különleges ellátást igénylő csecsemőotthonokban helyezték el. A Gyvt. bevezetése előtt az otthonoknak a befogadóképessége nem volt korlátozott, így több száz fős otthonok is léteztek és az otthonokat az életkor és a nemek szerinti homogén szerveződés jellemezte. (KSH, 2012, p. 7.)

<sup>20</sup> Jellemzően a korábbi gondozási helyen veszik igénybe az utógondozói ellátást, de az elmúlt években egyre népszerűbbé vált a külső férőhelyen történő gondozás.

A kilencvenes évektől kezdődött el a korábbi nagy létszámú intézmények szerkezeti átalakítása.<sup>21</sup> Kezdetben a nagy nevelőotthonokon belül próbálták meg kisebb szakmai egységeket kialakítani, melyek különálló gondozási egységként működtek, majd később a nagyobb intézmények kiváltását jellemzően lakásotthonok vásárlásával oldották meg a fenntartók. Az átalakulási folyamat fő célkitűzése volt, hogy a gyermekotthoni nevelés korszerűsítése érdekében a korábbi nagy létszámú intézmények kiváltására<sup>22</sup> kis létszámú, a személyes nevelésre, az egyéni gondozásra jobban alkalmas gyermekotthonok és lakásotthonok jöjjenek létre, amelyek hatékonyabban tudják szolgálni a gyermekek és fiatalok integrációját, önálló életük sikeres megkezdését. (Domszky–Szikulai, 2001; Rakó, 2010)

Az 1997. évi Gyvt. szabályozásának értelmében a csecsemőotthonok gyermekotthonokká szerveződtek, maximálták a gyermekotthonok működő férőhelyeit, továbbá az ellátottak megállapított szükségletéhez<sup>23</sup> igazodik a *gyermekotthonok differenciálása* is. A *gyermekotthon* legalább 12, de legfeljebb 48 – önálló lakóegységben elhelyezett – gyermek otthont nyújtó ellátását biztosítja. Az általános gyermekotthon max. 40 férőhelyes. A *lakásotthon* olyan gyermekotthon, amely legfeljebb 12 gyermek otthont nyújtó ellátását biztosítja önálló lakásban vagy családi házban, családi körülmények között. Az *általános iskola, diákotthon (ÁID) és gyermekotthon* általános iskolával és diákotthonnal integrációban működő, gyermekotthoni férőhellyel is rendelkező intézmény. A *speciális gyermekotthon* a súlyos pszichés vagy disszociális tüneteket mutató, illetve pszichoaktív szerekekkel küzdő gyermekek számára fenntartott otthont nyújtó intézmény. A *különleges gyermekotthon* a tartósan beteg, illetve fogyatékos, valamint koruk miatt különleges ellátást igénylő gyermekek számára fenntartott otthont nyújtó intézmény. Ha a gyermekotthon kizárólag a fiatal felnőttek teljes körű utógondozói ellátását biztosítja, a gyermekotthon *utógondozó otthonként* működik. A *befogadó otthon* olyan gyermekotthon, amely az ideiglenes hatállyal elhelyezett gyermekek számára nyújt teljes körű ellátást.

**1. táblázat: A gyermekotthoni férőhelyek megoszlása (%) az otthon típusa szerint, 2000-2011. között (dec. 31-én)**

Otthontípus	2000	2005	2011
Általános gyermekotthon	52,2	32,8	28,4
Általános lakásotthon	26,2	41,4	29,5
ÁID és gyermekotthon	13,8	9,3	2,8
Speciális gyermekotthon	4,1	3,5	4,3
Speciális lakásotthon	–	–	3,4
Különleges gyermekotthon	–	5,5	12,6
Különleges lakásotthon	–	–	7,3
Utógondozó otthon	3,8	5,1	2,6
Utógondozó lakásotthon	–	–	1,0
Külső férőhely	–	2,4	5,0
Befogadó otthon	–	–	3,1
<b>Összesen:</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Forrás: KSH (2012)

<sup>21</sup> A gyermekotthoni hálózat átalakítása napjainkban is tart még, végső időpontjának 2013 van megjelölve. 16 megyében befejeződött az átalakítás, 400 lakásotthon és 150 korszerű gyermekotthon működik az országban.

<sup>22</sup> Háttérben egyrészt a nagy intézmények magas fenntartási költségeiből eredő működési nehézségek, anyagi problémák álltak, másrészt szakmai elgondolásból nyugati mintára a családisabb megoldások kerültek előtérbe.

<sup>23</sup> A 2003-ban létrejött gyermekvédelmi szakértői bizottságok véleménye alapozza meg a gyermekek állapotának megfelelő ellátási forma kiválasztását, illetve az egyéni elhelyezési terv kidolgozását.



Napjainkban a szakellátásban élők közül minden harmadik gyermek különleges vagy speciális ellátásra szorul<sup>24</sup>, továbbá a nyilvántartott gondozottak 8 százaléka három évesnél fiatalabb, ezért kora miatt igényel különleges ellátást. A gyermekvédelmi törvény hatályba lépése óta sokszínűsítették a gyermekotthonok típusait, így az ellátást igénylő gyermekek szükségleteihez igazodik a férőhelyek meghatározása is.<sup>25</sup> A 2000-2011. közötti időszakot vizsgálva, jelentős mértékben csökkent az ÁID és gyermekotthon férőhelyeinek száma. Az általános gyermekotthoni férőhelyek fele megszűnt, ezeket elsősorban az általános lakásotthonként nyilvántartott férőhelyek váltották fel. Ugyanakkor az ilyen típusú férőhelyeket is differenciálták, megjelentek a speciális és különleges szükségletű gyermekek ellátására szakosodott gyermekotthonok és lakásotthonok, valamint az utógondozottak számára fenntartott férőhelyek újabb formái (utógondozó lakásotthon, külső férőhely).

Az elmúlt évtizedben a gyermekotthoni férőhelyek száma nem csökkent jelentős mértékben<sup>26</sup>, de az alapfunkciójuk szerint átalakult. Összességében megállapíthatjuk, hogy a férőhelyek felét kis létszámú lakásotthoni típus váltotta ki, a nagyobb létszámú gyermekotthonok között pedig találunk speciális, különleges és nagykorúak ellátására szakosodott otthonokat is. Míg 2000-ben általános gyermekotthoni volt a férőhelyek fele (52,2%), s a lakásotthoni csak az egynegyede (26,2%), addig 2011-re az összes lakásotthoni férőhely aránya 41,2%-ra emelkedett. (ld. 1. táblázat)

### ***Nevelőszülőknél nevelt gyermekek hazánkban***

A gyermekvédelemmel kapcsolatos problémák keletkezése, felismerése és a beavatkozás lehetőségeinek megtalálása mindig összefüggésben volt annak a helynek, kornak, társadalmi berendezkedésnek, gazdasági és kulturális környezetnek a sajátosságaival, ahol és amelyben kialakultak. (Domszky, 2006, pp. 2-3.) A II. világháború előtt a nevelőszülői elhelyezés volt domináns a magyar gyermekvédelemben (az állami gondoskodás alatt állók 87%-a élt nevelőszülőknél). (Herczog, 1994, p. 304.) A nevelőszülői dominanciát az 1950-es évektől felváltotta a „szocialista embertípus” nevelésének egységesen irányítható intézményi megvalósítása nagy létszámú nevelőotthonok és gyermekvárosok formájában (1960-ra a gyermekek 74%-a intézményekben élt). Ebben az időben a közösségi nevelés volt a cél. Az 1980-as években új lendületet kapott a gyermekvédelem, újjáélesztették a nevelőszülői rendszert, létrehozták a hivatásos nevelőszülői státuszt, és ekkor alakultak meg a családsegítő központok is. A 1990-es évektől látható a „mamutintézmények” térvesztése, de az új elvek megvalósítása fokozatosan haladt. (Tóth, 2004, p. 8.)

Az 1997. évi Gyvt. koncepcionális eleme, hogy a gyermekotthonba való utalásra csak akkor kerüljön sor, ha a gyermek sem örökbefogadásra<sup>27</sup>, sem nevelőszülőkhöz nem kerülhet.

<sup>24</sup> A 2011. évi adatok alapján 21 százalék a különböző fogyatékoságokkal élők aránya, további 7 százalék a tartós betegséggel küzdőké és 4 százalék a speciális szükségletűeké. “A nevelőszülőknél elhelyezett kiskorúak között nagyobb arányban található olyanok, akiknek nincs speciális vagy különleges szükségletük, mint a gyermekotthonokban élők között. Ugyanez igaz a tartós betegséggel élő szakellátottakra, valamint a 0–3 éves korosztályhoz tartozó gyermekekre is.” (KSH, 2012, p. 7.)

<sup>25</sup> Míg 2000-ben öt, addig 2011-ben már tizenegy féle otthontípus szerint határozták meg a gyermekotthoni férőhelyeket.

<sup>26</sup> A 2000-2011. közötti időszakban átlagosan 10–12 ezer gyermekotthoni férőhely működött hazánkban.

<sup>27</sup> A családjukból kiemelt kiskorúak közül évek óta átlagosan 2 ezer gyermeket tartanak nyilván örökbe fogadhatóként. Az év folyamán engedélyezett örökbefogadások száma a 2000-2011. közötti időszak átlagában 800 körül alakult, s az örökbefogadások mintegy felénél fordult elő, hogy az örökbefogadott gyermek a szakellátásban élt korábban. A gyermekek örökbefogadási esélyei nagyban függenek attól, hogy 3 éves korukig családra találhatnak-e. Az örökbe fogadható kiskorúak közül minden második gyermek már betöltötte a 10. életévét is, a három évesnél fiatalabbak aránya 4–7 százalék között mozog, s minden harmadik örökbefogadásra váró gyermek valamilyen fogyatékosággal él. Az örökbefogadó szülőknek sokszor éveket kell várniuk a számukra megfelelő gyermekekre. (KSH 2012, pp. 8-9.)

A felkészült és feladatellátásra alkalmas nevelőszülőknél történő elhelyezés szakmailag optimális megoldás, mivel a gyermek szempontjából mindenképpen előnyösebb a közvetlen családi környezet, ami több lehetőséget ad a személyes kapcsolatok kialakítására is. A finanszírozás szempontból pedig azért kedvezőbb, mert az intézményes nevelés költségei magasabbak a nevelőszülői elhelyezésnél. (ÁSZ, 2004, pp. 11-12.)

Nevelőszülő lehet az a 24. életévét betöltött, cselekvőképes, büntetlen előéletű személy, aki a törvényben meghatározott alkalmassági, képesítési és egyéb feltételeknek eleget tesz. A nevelőszülő saját háztartásában nyújt teljes körű ellátást a nála elhelyezett gyermeknek, elősegíti, hogy a gondozott gyermek sikeresen visszailleszkedjen vérszerinti családjába, illetve örökbefogadó családjába beilleszkedjen, miközben gyámi feladatokat is elláthat. Két alap formája a hagyományos és a hivatásos nevelőszülő. A hagyományos nevelőszülő saját gyermekeit is beszámítva legfeljebb 4 (a hivatásos akár 7) gyermek és fiatal felnőtt együttes ellátását biztosíthatja, ha személyisége, egészségi állapota és körülményei alapján alkalmas a nála elhelyezett gondozására, nevelésére.<sup>28</sup>

A törvény a nevelőszülőknél elhelyezhető gyermekek számának maximalizálása mellett garantálja a nevelőszülők anyagi támogatását is. A hivatásos nevelőszülők munkaviszonyban állnak, havi rendszerességgel meghatározott összegű fizetést kapnak, amit a költségvetési törvényben rögzítenek. Ezen felül az ellátási költségének fedezetéül (a gyermek szükséglete szerint differenciált) nevelési díj illeti meg a nevelőszülőt, amelyet a gyermekre kell fordítani. Külön ellátási díjként lakásfenntartásra, a gyermek tanulmányainak támogatására külön ellátmányra is jogosultak. A hagyományos nevelőszülők megállapodás alapján végzik feladataikat, a nevelt gyermekek számával arányos nevelőszülői díjat kapnak a nevelési díj és az ellátmány mellé. Az anyagi juttatások mellett a nevelőszülők további kedvezményeket is igénybe vehetnek (pl. GYES, GYET, iskolakezdési támogatás).

## 2. táblázat: Nevelőszülők száma és aránya 2000-2011. között (év végi adatok, %)

	2000	2005	2011
<b>Nevelőszülők száma (fő)</b>	4 858	5 323	5 526
– hagyományos (%)	91,6	92,5	94,1
– hivatásos (%)	8,6	7,5	5,9
<b>1–2 gyermeket nevel (%)</b>	74,9	67,2	60,9
<b>3–4 gyermeket nevel (%)</b>	17,1	23,7	29,3
<b>5 vagy több gyermeket nevel (%)</b>	7,9	9,0	9,8

Forrás: KSH (2012)

A 2000-2011 közötti időszakban a hagyományos nevelőszülők aránya kis mértékben emelkedett, míg a hivatásos nevelőszülők aránya csökkent. Emelkedett a nevelőszülők száma, de kisebb mértékben, mint a náluk elhelyezett gyermekeké, így a nevelőszülők terhei is növekedtek azáltal, hogy több gyermek nevelését vállalták.<sup>29</sup> Az egy és két gyermeket nevelők aránya közel negyedével csökkent az elmúlt évtized elteltével, a 3-4 gyermeket nevelők száma vi-

<sup>28</sup> A Gyvt. megkülönbözteti a speciális hivatásos nevelőszülőket is, akik alkalmasak a súlyos pszichés vagy disszociális tüneteket mutató, illetve pszichoaktív szerekkel küzdő, sajátos ellátást igénylő gyermek nevelésére. A különleges szükségletű (tartósan beteg, fogyatékos, illetve 3 év alatti) gyermekek gondozásához pedig kialakították a különleges hivatásos nevelőszülői státust.

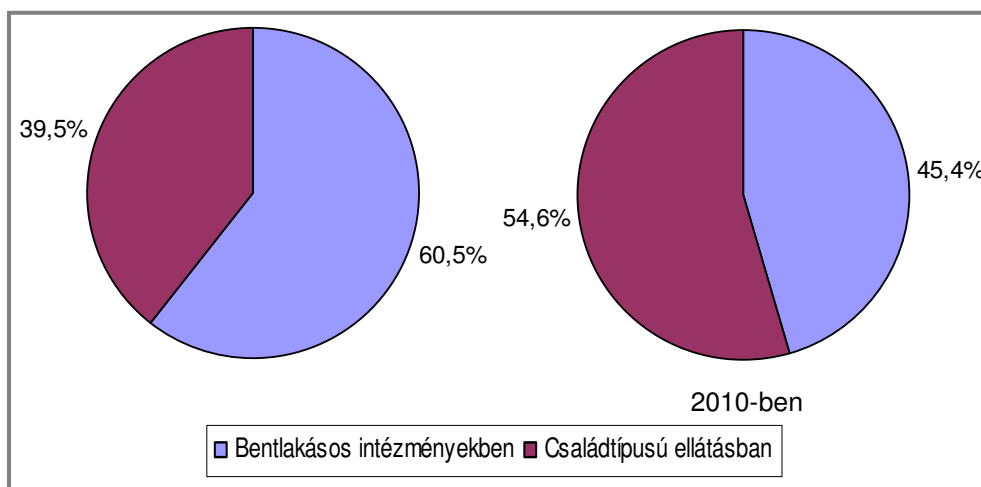
<sup>29</sup> Több olyan nevelőszülő is van, aki megélhetése miatt vállal nevelt gyermeket, akár többet is. A gyermekvédelemben dolgozó szakember, Radoszav Miklós szerint az önmagában még nem baj, ha egy nevelőszülő jövedelemkiegészítésként tekint a gyerekenkénti díjazásra, ha egyébként alkalmas a gyermek nevelésére. „Gond akkor van, ha az adott családnál elhelyezett gyerekek számát az utánuk járó pénz miatt növelik. Még rosszabb a helyzet, ha a pénz okán a felkészültségüket meghaladó feladatra vállalkoznak, és magatartás-, illetve pszichés zavarokkal, különféle fogyatékossgal élő gyerekeket fogadnak magukhoz. [...] A fenntartók felelőssége az ilyen jelentkezők kiszűrése.” („Akik a nevelt gyerekekből élnek”, www.nol.hu, 2010. március 9.)

szont a korábbihoz képest háromnegyedével nőtt. Az 5 vagy több gyermekről gondoskodók száma kisebb mértékben ugyan, de szintén emelkedett a vizsgált időszakban (ld. 2. táblázat).

„A nevelőszülő még a törvény által engedélyezett maximális számú nevelt befogadása esetén is kedvezőbb, családiasabb lehetőséget nyújt a gyermekeknek, mintha akár a legkisebb létszámú gyermekotthonban helyeznék el őket.” (KSH, 2012, p. 7.)

### Nemzetközi kitekintés

Tanulmányunkban a legutóbb (2004-ben és 2007-ben) csatlakozott<sup>30</sup> EU-tagországok gyermekvédelemmel kapcsolatos adatait elemezzük a 2000–2010 közötti időszakban, a közép- és kelet-európai országok közül 10 országot<sup>31</sup> vizsgálunk. Kapcsolódva a korábbi hazai állapot leírásához, nemzetközi összehasonlításban<sup>32</sup> is meg kívánjuk nézni a családjukon kívül nevelkedő gyermekek helyzetét. A gyermekvédelmi gondoskodás alá került gyermekek ellátása a személyes gondoskodás keretében informális és formális úton biztosítható. Az informális gondozás (informal care) lényege, hogy a gyermek nevelését külön élő másik szülőnél vagy harmadik személynél (közvetlen hozzátartozónál) meg lehet oldani. A formális vagy alternatív gondozásnak (formal care / alternative care) ezzel szemben törvényileg garantált, intézményes keretei vannak. Az *alternatív gondozásban*<sup>33</sup> élő gyerekek ellátása bentlakásos valamint családszerű helyettesítő gondozás formájában valósulhat meg. A gyermekek *bentlakásos intézményekben* történő gondozását (residential care) a gyermek- és csecsemőotthonok, árvaházak, bentlakásos iskolák és diákotthonok, ápolást-gondozást nyújtó otthonok, SOS-gyermekfalvak stb. biztosítják. A *családtípusú ellátás* (family-based care) lényege, hogy gyermeket nem valamely bentlakásos intézményben, hanem (amennyiben nem fogadható örökbe) jellemzően nevelőcsaládnál / nevelőszülőnél gondozzák.



**4. ábra: Alternatív gondozásban részesülő kiskorú gyermekek aránya a vizsgált CEE-országokban<sup>34</sup>**

Forrás: TransMonEE (2012) alapján saját szerkesztés

<sup>30</sup> Ciprus és Málta kivételével, mivel a TransMonEE adatgyűjtés csak a közép- és kelet-európai (CEE) országokra, valamint a független államok közösségének (CIS) országaira terjed ki.

<sup>31</sup> Közép-Európa: Csehország (CZ), Magyarország (HU), Lengyelország (PL), Szlovákia (SK), Szlovénia (SL), Balti államok: Észtország (ET), Lettország (LV), Litvánia (LT), Dél-Kelet Európa: Bulgária (BG), Románia (RO).

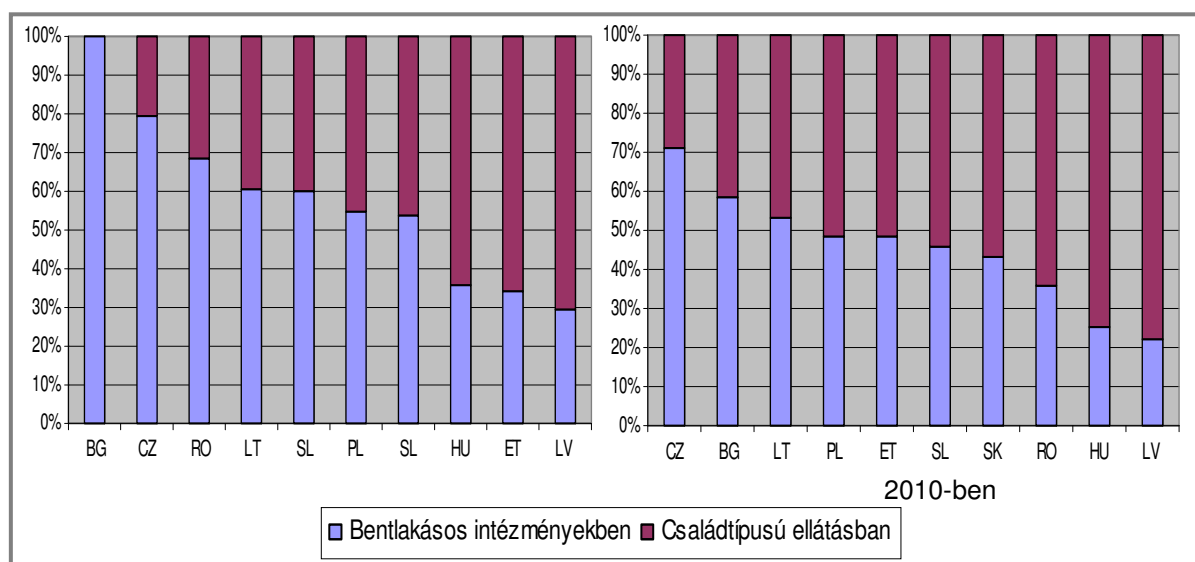
<sup>32</sup> A fogalmi meghatározások és az egyes országok adatszolgáltatása nem egységes, Románia, Szlovénia és a balti államok esetében a statisztikák a 18 évnél idősebbek adatait is tartalmazzák.

<sup>33</sup> Alternatív gondozáson a nemzetközi gyakorlatban a szakellátásban, családjukon kívül nevelkedő gyerekeket értik. (vö. Eurochild’s Annual Report 2011, UNICEF 2010-es jelentése: At home or in a home?, UNICEF Innocenti Social Monitor 2009)

<sup>34</sup> A vizsgált 10 országban együttesen.

Az általunk vizsgált 10 országot tekintve a szakellátás keretében gondozott összes gyermek száma 2000-ben 317,3 ezer fő volt, míg 2010-ben 284,3 ezer fő, ami azt jelenti, hogy 33 ezerrel kevesebb gyermeket kellett a családjából kiemelve helyettesítő gondozásban részesíteni. 2000-ben összesen 191,9 ezer gyermeket neveltek bentlakásos intézményekben, míg a családtípusú ellátásban összesen 129,2 ezer gyermeket (39,5%) gondoztak. 2010-ben a formális ellátáson belül a bentlakásos intézményekben gondozott gyermekek aránya csökkent 2000-hez képest, de ennek ellenére a gyermekek közel fele (45,4%) még mindig bentlakásos intézményekben nevelkedik. Ugyanakkor kedvezőnek véljük, hogy a családtípusú ellátásban részesülő gyermekek aránya összességében emelkedést mutat, és a gyermekek többségét (54,6%) ma már ebben a formában gondozzák. (ld. 4. ábra)

2000-ben bentlakásos intézményekben nevelkedő gyermekek (szakellátáson belüli) aránya 60,5% volt a vizsgált térségben, Bulgáriában ekkor kizárólag intézményekben kerültek elhelyezésre a gyermekek. Bulgária után Csehországban (79,2%) és Romániában (68,4%) voltak az intézményi ellátottak legnagyobb arányban, legkisebb arányban pedig Lettországból, Észtországból és Magyarországon, az utóbbi három országban már ekkor 60% fölött volt a családtípusú formában gondozott gyermekek aránya. Egy évtized elteltével, Észtország kivételével<sup>35</sup>, minden országban arányában kevesebb gyermeket gondoztak intézményekben, mint korábban, s ezzel párhuzamosan nőtt a családalapú ellátottak aránya. Legnagyobb mértékben Romániában és Bulgáriában csökkent az intézményekben gondozott gyermekek aránya. (ld. 5. ábra)



**5. ábra: A családjukon kívül nevelkedő gyermekek megoszlása a vizsgált CEE-országokban<sup>36</sup>**

Forrás: TransMonEE (2012) alapján saját szerkesztés

A családtípusú ellátás Lettországból (77,4%) és Magyarországon (74,8%) a legnépszerűbb gondozási forma napjainkban, majd Románia (64,3%) következik a sorban, ahol a legnagyobb mértékben emelkedett a családszerű gondozásban részesülők aránya 2010-re a 2000. évi adathoz képest. Lengyelország (51,6%), Észtország (51,7%), Szlovénia (54,0%) és Szlovákia (56,8%) a középmezőnyben foglalnak helyet, nem sokkal ugyan, de még 50% felett van

<sup>35</sup> 2010-ben Észtországban a 2000. évi 34,5%-ról 48,3%-ra emelkedett a bentlakásos intézményekben élő gyermekek aránya.

<sup>36</sup> Mindkét évben az intézményi ellátás csökkenő (a családtípusú ellátás növekvő) sorrendjében.

a családszerű ellátásban gondozottak aránya. Csehországban (70,8%), Bulgáriában<sup>37</sup> (58,2%) és Litvániában (52,9%) 2010-ben is a bentlakásos intézményekben nevelkedő gyermekek voltak többségben, ami arra enged következtetni, hogy sok esetben még mindig nem megfelelő a családoknak nyújtott állami támogatás, és szükség van a konkrét intézményes beavatkozásra.

Nemzetközi kitekintésünk alapján összegezve megállapíthatjuk, hogy a vizsgált CEE-országokban a családjukon kívül nevelkedő gyermekek esetében a formális ellátáson belül a családtípusú helyettesítő megoldás (jellemzően nevelőszülői elhelyezés) előtérbe került. Egyértelműen láthatók a gyermekek deinstitutionalizásának irányába tett lépések, s olyan nyilvánvaló erőfeszítések, amelyek az alternatív gondozás (szakellátás) esetén a gyermekbarát, családszerű megoldások irányába mutatnak. Ezzel párhuzamosan szükség van arra is, hogy az alapellátások (gyermekjóléti és családsegítő szolgáltatások) és állami támogatás különböző formái (jellemzően készpénzes támogatások a kisgyermeket nevelő családok költségeinek hozzájárulásához, valamint szociális szolgáltatások a veszélyeztetett családok megsegítésére) biztosítva legyenek, amellyel megelőzhető a családból való kiemelés. (UNICEF, 2010)

### **Összefoglaló, következtetések**

Tanulmányunkban a gyermekvédelmi szakellátás helyzetét vizsgáltuk, és az otthont nyújtó ellátáson belül a családi típusú nevelés előtérbe kerülését igyekeztünk alátámasztani a rendelkezésünkre álló legfrissebb statisztikai adatok tükrében.

Elvégzett elemzéseink alapján megállapíthatjuk, hogy napjainkra a nagy létszámú otthonok irányából a lakásotthonok felé tolódott a hangsúly, és ennek köszönhetően napjainkra a gyermekotthonokban elhelyezettek közül minden második gondozott *családi házból kialakított lakásotthonban* nevelkedik hazánkban. A lakásotthonos elhelyezés mellett szól, hogy az intézményes ellátáson belül ez a forma sokkal gyermekcentrikusabb, több lehetőséget kínál a személyes kapcsolatok kialakítására, praktikus készségek és társas helyzetek elsajátítására, segítve ezzel az egészségesebb felnőtté válást. Sikeresebben készíti fel a fiatalokat az önálló életre, sokkal inkább családi mintát nyújt, mint a hagyományos, nagy létszámú gyermekotthon. Az elmúlt években a jól működő pályázati rendszernek köszönhetően számos gyermekotthon, ill. lakásotthon korszerűsítésére, felújítására kerülhetett sor. Ezeket a pályázati lehetőségeket a jövőben is meg kell ragadni, mivel ezáltal javulnak a lakásotthonokban élők életkörülményei, így korszerű, méltó körülményeket biztosító családi házakban élhetnek az állami gondoskodás alatt álló gyermekek és fiatal felnőttek.

Kedvezőnek tartjuk, hogy a gyermekotthoni elhelyezés alternatívájaként az elmúlt évtized során hazánkban is a *nevelőszülőknél történő családtípusú elhelyezés került előtérbe*. Napjainkra a gyermekvédelmi szakellátás keretében ebben a formában részesül gondozásban az elhelyezettek többsége, amit a nemzetközi kitekintésünk is alátámaszt. Az elhivatott, feladatellátásra alkalmas nevelőszülők a társadalom számára fontos és hasznos tevékenységet vállalnak magukra azáltal, hogy a náluk elhelyezett gyermekek kiegyensúlyozott fejlődését a gyermekvédelmi törvény szellemének – és a gyermek érdekének – megfelelően *családi körülmények között* biztosítják. Ezt felismerve támogatjuk, hogy a nevelőszülők a társadalom részéről nagyobb erkölcsi megbecsülést kapjanak, továbbá a gyermekek ellátásához megfelelő díjazásban részesüljenek.

---

<sup>37</sup> Annak ellenére, hogy 2000. évi 100%-os intézményi arányhoz képest 2010-ben 41,7% volt a családszerű ellátásban részesült gyermekek aránya, ami kedvezőnek mondható.

