GAZDASÁG & TÁRSADALOM

Journal of Economy & Society

A TARTALOMBÓL:

Tino Bensch – Clemens Jäger – Tina Jäger - Henrik Holsiepe
Alternative Approaches of Corporate Valuation Methods
for Small and Medium Sized Enterprises

Eleonóra Marisová – Zuzana Ilková – Tomás Malatinec – Eva Lazarova
Ongoing reforms in public administration in Slovakia

Richard Resperger
Children in formal care between 2000 and 2010:
core indicators of child protection in selected CEE-countries

Juhász Lajos
A tőkemegtérülés vizsgálata a megtérülési követelményből levezetett
indikátos-mutatók segítségével

Pataki László – Légler Nikoletta
A tőkehelyzet és a tőkeszerkezet változása, s annak hatásai
a GYSEV Zrt. gazdálkodására

Molnár Csilla
Női munkavállalás az osztrák-magyar határrégióban

2013/1

ÚJ SZÉCHENYI TERV

Gazdaság & Társadalom
Journal of Economy & Society

Megjelenik évente négy alkalommal
A kiadvány a TÁMOP - 4.2.2. B - 10/1 - 2010 - 0018. számú projekt keretében,
annak támogatásával valósult meg.

Főszerkesztő / *Editor:* Prof. Dr. Székely Csaba DSc

Főszerkesztő helyettes / *Deputy Editor:* Prof. Dr. Kulcsár László CSc

Szerkesztőbizottság / *Associate Editors:* Dr. Székely Csaba DSc, Dr. Fábián Attila PhD, Dr. Joób Márk PhD, Dr. Kulcsár László CSc

Nemzetközi tanácsadó testület / *International Advisory Board:*
Prof. David L. Brown PhD (Cornell University, USA), Dr. Csaba László DSc (Közép Európai Egyetem, Budapest), Dr. Rechnitzer János DSc (Széchenyi István Egyetem, Győr), Dr. Nigel Swain PhD (School of History, University of Liverpool, UK), Dr. Caleb Southworth PhD (Department of Sociology University of Oregon, USA), Dr. Franz Schausberger PhD (Universität Salzburg, Österreich), Dr. Szirmai Viktória DSc (MTA Szociológiai Kutatóintézet, Budapest), Dr. Bőhm Antal DSc (MTA Politikai Tudományok Intézete, Budapest), Dr. Ingrid Schwab-Matkovits PhD (Fachochschulstudiengänge Burgenland, Eisenstadt, Österreich), Dr. Bozidar Lekovic PhD (Faculty of Economics, Subotica, Serbia), Dr. Djerdji Petkovic PhD (Faculty of Economics, Subotica, Serbia).

Közlésre szánt kéziratok / *Manuscripts:* Kéziratokat kizárólag e-mailen fogadunk, nem őrzünk meg, s nem küldünk vissza!
A kéziratok formai és szerkezeti követelményeit illetően lásd a folyóirat hátsó belső borítóját. / *We accept APA (Harvard) style only.*

A kéziratokat és a közléssel kapcsolatos kérdéseket a következő e-mail címre várjuk: / *Send manuscripts and letters by e-mail only to: la.kulcsar@gmail.com*

A közlésre elfogadott kéziratok összes szerzői és egyéb joga a kiadóra száll. / *Acceptance of material for publication presumes transfer of all copyrights to the Publisher.*

A kéziratokat két független anonim bíráló értékeli. / *Articles are refereed by anonym reviewers before publication.*

Ismertetésre szánt könyveket az alábbi címre várjuk / *Send books for review to:*
Prof. Dr. Kulcsár László
Nyugat Magyarországi Egyetem Sopron Erzsébet. u. 9. 9400 Hungary

Előfizetés: Intézményeknek: 2800 Ft./év
Egyéni előfizetés: 1700 Ft./év
Példányonkénti ár: 700 Ft./dupla szám: 1400 Ft.

Nyomdai munkálatok / Printing: Palatia Kft.
H-9026 Győr, Viza u. 4.

ISSN 0865 7823

Copyright © 2013 Nyugat – magyarországi Egyetem Kiadó

Gazdaság & Társadalom

5. ÉVFOLYAM 2013. 1. SZÁM

TARTALOM

Table of Contents and Abstracts in English: See page 133

TANULMÁNYOK

Alternative Approaches of Corporate Valuation Methods for Small and Medium Sized Enterprises
Tino Bensch – Clemens Jäger – Tina Jäger – Henrik Holsiepe 3

Kockázatkezelés és biztosítás
Vértesy László 27

A tőkemegtérülés vizsgálata a megtérülési követelményből levezetett indikátos-mutatók segítségével
Juhász Lajos 43

A tőkehelyzet és a tőkeszerkezet változása, s annak hatásai a GYSEV Zrt. gazdálkodására
Pataki László – Légler Nikoletta 51

Children in formal care between 2000 and 2010: core indicators of child protection in selected CEE-countries
Richard Resperger 65

Ongoing reforms in public administration in Slovakia: How effective is the current one envisaged?
Eleonóra Marisová – Zuzana Ilková – Tomás Malatinec – Eva Schultzová 83

Női munkavállalás az osztrák-magyar határrégióban
Molnár Csilla 99

Informális gazdasági magatartások és szívességi szolgáltatások egy interetnikus erdővidéki faluban
Kulcsár László - Varga Norbert - Obádovics Csilla 111

KÖNYVISMERTETÉS

Helyzetkép a magyar vidéki társadalomról
[Balázs Éva – Kovács Katalin (szerk) Többcélu küzdelem. Helyzetkép a kistérségi közoktatásról. OFI Budapest 2012. ISBN 978 963 682 709 0 ; Kovács Katalin – Váradi Mónika Mária (szerk) Hátrányban vidéken. Argumentum 2013. ISBN 978 963 446 682 6]
Kulcsár László 130

Table of Contents/Abstracts 133

Alternative Approaches of Corporate Valuation Methods for Small and Medium Sized Enterprises[1]

Tino Bensch MBA *Assistant professor*[2]
FOM University of Applied Sciences, Essen-Germany
Clemens Jäger *Professor*
FOM Universtity of Applied Sciences, Essen-Germany
Tina Jäger *Assistant professor*
FOM Universtity of Applied Sciences, Essen-Germany
Henrik Holsiepe B.A. *Graduate student*
FOM Universtity of Applied Sciences, Essen-Germany

ABSTRACT The traditional methods like substance-value, net capital value and discounted cash flow (DCF) methods have proven to be problematic and show some limitations especially regarding the valuation of small and medium-sized enterprises (SMEs). A theoretically correct application of these methods can still leave room for interpretation for an auditor to influence the valuation results.
In a nutshell all these methods do not include the most important specific influencing factors on SME valuation in contrast to the valuation of a big company. The IDW (Institut Deutscher Wirtschaftsprüfer) e.g. names the differentiation between private and company assets, the salary of the managing owner and the lack of information or information asymmetry as key differentiation factors. By taking these factors into account the correct valuation of SMEs can be secured.
For the valuation of SMEs Busch (2008) and Behringer (2012) invented two different adapted valuation methods that consider the main differences between big companies and SMEs. They both reduce the complexity of the valuation process and include factors like the managing owner, the lack of separation between corporate and private assets.

Introduction

The field of corporate evaluation is characterised by a great number of evaluation methods. This variety of methods is a result of business administration dealing with corporate evaluation for many years. The topic has an enormous relevance for the economy and therefore it is considered as a topical interest. All over the world different methods of corporate evaluation are applied, constantly developed as well as completely new invented (Ernst, Schneider, & Thielen, 2008, p. 1).

---

1 A tanulmány a TÁMOP - 4.2.2. B - 10/1 - 2010 - 0018. számú projekt keretében valósult meg.

2 tino.bensch@gmx.de

The thought, valuation equals comparing, is the center of all valuation methods (Moxter, 1983, p. 123).

It is common practice to differentiate between profit based, market based and cost based evaluation methods. Cost orientated methods are mainly used for reasons of liquidation value, or the reproduction calculation. The discounted cash flow or the earning rate are used as a method for total evaluation and include estimated future earnings. The market based measures are the multiples that are calculated based on trading or transaction data, they provide the current company value (Seppelfricke, 2007, p. 12). Different reasons for corporate evaluation require different techniques. The reason for the evaluation defines the method that has to be used (Born, 2003, p. 1). Corporate valuation can be necessary in various situations in the lifetime of a company. Mainly it is linked to important decision concerning the future perspective. The reasons for an corporate valuation are buy or sell of a company as whole or parts of a company, conduction of capital, going public, management buy-out or management buy-in, legal regulations, reasons of contract, arbitration proceedings or accounting reasons like international accounting standards (Budde, Dörner, Geib, & Gelhausen, 2007, p. 149).

Corporate valuation is the basis of decision making. Faulty results can have serious consequences for the future perspective of a company and its stakeholders. If the buyer pays too much for a company a profitable company can go bankrupt, if future earnings cannot cover the costs that have been paid. The other way round if the price is to low on vendor side it can have an enormous influence on the life standard. It has to be a major goal for business administration to develop valid valuation systems that fit to various reasons of valuation (Behringer, 2012, p. 27). Especially for SME corporate valuation is very important in situations like alteration of generation, succession or simply sale (Behringer, 2012, p. 27). Small and medium enterprises (SME) represent the majority of transactions in Germany and therefore gain in importance (Röhl & Brügelmann, 2008, pp. 19-21).

Unfortunately various differences of SME compared to major companies were not taken into consideration of standard valuation methods (Hackspiel, 2010, p. 131). For politics and publicist, major companies with well known brands, are kept in the foreground. Major companies represent a minority compared to SME (Hamer, 2006, p. 28). According to the Institut für Wirtschaftforschung 99.6% of all tax-paying companies are SME. These companies generate 36.9 % of the total turnover in Germany. SME provide 59.9 % of all working places and they teach 83.1% of all apprenticeships. The economic influence of SME is bigger in eastern Germany than in western Germany (IfM, 2010).

More than 500 hidden champions and other SME represent the base of the German economy. SME are more specialized than major companies and mainly lead by a managing owner (Simon & Huber, 2006, pp. 52-54). One of the main differences between SME and major companies can be found in the management,

SME are strongly influenced by the owner. The decision making process is much faster in comparison to the major ones (Pfohl, 2006, p. 80).

The subjects of the paper are corporate valuation methods. The main focus is on the valuation of SME and analyses of two alternative approaches for valuation of SMEs.

Application of valuation method on SME

In the following chapter will check the applicability of the methods, on the valuation of SME. In the beginning the main differences between SME and major companies will be explained. It will point out the problems in valuation which will arise because of these differences. In the end of the chapter two valuation methods, which were invented in order to valuate SME were analyzed.

Definition of SME

The term medium sized enterprises cannot be defined exactly. Currently in science there is no uniform definition, which makes it even harder to get deeper into the topic (Wegmann, 2006, p. 13). A definition of the term small and medium sized enterprises should primarily grant a uniform classification and secondary form a homogenous group which is different to the group of major enterprises (Pfohl, 2006, p. 1).

A clear classification can be defined by using just one criteria. If the group is defined by two or even more criteria, the number of cases in which an enterprise would fit with one criteria into a different category than the other would increase. This would have a negative influence on the uniformity. On the other hand using just one criteria distinctive features and regional differences would not be taken into consideration. To grasp the differences within the group of small and medium sized enterprises it is sometimes necessary to define more than one criteria (Behringer, 2012, p. 30).

As criteria qualitative as well as quantitative features can be used. Quantitative features might be economic key performance indicators based on the annual financial statement. Quantitative features grant an exact definition of the analyzed company (Busch, 2008, p. 11; Behringer, 2012, p. 30).

Qualitative criteria

The Institut deutscher Wirtschaftsprüfer (IDW) surrendered the quantitative definition for small and medium sized enterprises. The IDW defines companies by means of qualitative criteria which leaves the auditor a lot of room for the valuation. Especially the differentiation between small and major enterprises can differ from one to another auditor (Busch, 2008, p. 14). SME need to be legally

and economically independent. Dependent branches as well as enterprises belonging to corporation are not defined as SME. Major companies usually belong to a group and have an independent management. The owner's influence on operative and strategic decisions is little. SME are heavily dependent on the managing owner (Behringer, 2012, pp. 34-36). If management and ownership are combined in one person, the owner has a direct influence on the earning power of the enterprise. The companies are also called manger owned companies (Pfohl, 2006, pp. 14-17). Qualitative features are the internal structure and the way of handling business. The owner is the center of the enterprises. It is an interrelation between owner and enterprise (Busch, 2008, p. 30).

According to the IDW the lack of separation in business assets and private assets is another feature of SMEs. The knowledge and the capabilities of the owner is linked with the enterprises success. The bookkeeping is economically orientated and has a strong focus on taxes (IDW, 2008, pp. 38-40). Modern management methods are rarely used in SME, compared to major companies. Internal planning is kept on a lower level compared to major companies. These enterprises are steered by single persons and choices are mainly gut decisions. As a result planning and forecasting is not secured (Wegmann, 2006, p. 18). Reasons for the lack of planning are, the unpredictable future, the lack of resources as well as the flexible management (Pfohl, 2006, pp. 91-92).

In most of the cases when management and owner are the same person, the audit is more a self audit than supervised by others (IDW, 2008, p. 37). Companies managed by the owner are mostly operating under legal form of e.K. GbR or oHG. According to a study of the Ifm they represent 83% of the SMEs. The remaining percentages are limited liability companies 99% within that group operate under GmbH (IDW, 2008, p. 290). On account of the legal form and lower requirements for reports, these reports are less meaningful than those of major companies. Annual financial statements have a stronger focus on taxes (IDW, 2008, p. 39).

With regard to performance related factors like procurement, production, and sales SME are limited. Geographically SME are more specialized on local markets and niches by offering individualized services (Hamer, 2006, pp. 35-36). Even though SME are becoming more and more internationalized, their main focus lays on local and regional markets. These restrictions can be linked to lower market forces and a greater dependence on partners (Pfohl, 2006, p. 19).

Furthermore, SME from an economic point of view, have inappropriate net assets. This can be a result of the poor access to the money market. SME usually have very low percentage of net equity. Instead of supporting the substance by measures of equity financing, SME use debt capital secured by private assets. Therefore it is hard to divide between private and corporate capital (Busch, 2008, pp. 16-18). Compared to major companies SME have to pay higher interest-rates regardless of the rating. Because of the relatively small investments the transaction

costs carry a higher weight. The financing within the SME is tending to extremes of very high value of equity capital or in opposite to very little equity capital.

As a result of the lack of access to the capital market credit financing with banks dominates. The net asset based is traditionally influenced by the owner. Some SME are owned by families since generations (Börner, 2006, pp. 298-300). The typical owner of SME has a very large sum of equity capital invested in his company. Corporate goals are not only financial but also non monetary like added value of the work, responsibility for the employees etc (Helbling, 2012, p. 805).

Quantitative criteria

In research literature, there are many quantitative indicators for the size of a company mentioned such as number of employees, turnover, balance sheet total, assets, and market share. Most of them are not stored or with free access for the public. Basic approaches are therefore based on the number of employees and turnover (Knackstedt, 2009, pp. 11-13). In the international context the definition of the European Union gains importance. The thresholds for medium sized companies are more than 250 employees or a turnover above 50 million € per year or a balance sheet total of 43 million €. The thresholds for small enterprises are more than 50 employees and a turnover of 10 million € or more or a balance sheet total of 10 million €. Micro enterprises have a maximum of nine employees, a turnover of less than 2 million € and a balance sheet total less than two million € (Behringer, 2012, pp. 33-34).

The HGB defines in paragraph 267 which enterprises are small enterprises. At least two of three criteria need to be fulfilled to have a match. For small enterprises the balance sheet total needs to be less than 4 million €, the turnover less than 4,015 million €, and the number of employees in average per year needs to be less than 50. For medium size enterprises the balance sheet total needs to be less than 16.06 million €, the turnover less than 32.12 million €, and the number of employees in average per year needs to be less than 250. Major companies are everything above these criteria (Pfohl, 2006, p. 15).

The Institut für Mittelstandsforschung (Ifm) made a differentiation especially valid for Germany's SME. According to this definition the maximum number of employees is 500 and the maximum turnover is 50 Mio €, every company which exceeds these number is a major company (IfM, 2002).

Limitations of general valuation method for SME valuation

Single valuation methods are not suitable to evaluate the going concern value of SME, as they do not take subjective factors into consideration like synergic effects or other advantages granted by the investment. This is also a reason that the

substance value method not suitable to calculate a fair value. The substance value has got a high degree in objectivity and the problems that arise from future orientated total value methods is avoided by taking the past or current data into account. But the fundamental approach of creating a future value has failed (Serfling & Pape, 1995, p. 816).

Capital assets can only represent a certain value in connection with employees who have got the know how to use it. Furthermore the product does also need channels of distribution to meet the demand of potential customers. All these influencing factors were not taken into account by the substance value methods. Another point of criticism is that intangible assets are completely excluded by the use of these methods (Aigner & Holzer, 1990, pp. 2229-2230).

The basic assumption of multipliers can be subsumed as comparable transactions or company can be valuated on a comparable price level. Transactions multiples are also hard to carry out as transactions within the environment of SME are mainly kept secret. If transaction prices are available they can only be used as base of a multiplier if all details concerning that transaction are known (Ernst, Schneider, & Thielen, 2008, p. 161). Multiples do not indicate a future value, with the application of multiples the current market price can be calculated. Multiples are based on data of the past. Multiples can lead to a wrong price depending on the current mood of the market.

If the general market expectations are high the price will increase even if the company has bad substantial data. If a company has very figures, is well established in the market and the valuation is made after a crash the price will be too low (Busch, 2008, p. 308). Another source of failure is the definition of the peer group. SME only address themselves to a small niche of the whole product range of major companies. The peer group as a result is not as equal as in theory. Differences in the level of debts are normal (Schwetzler, 2003, pp. 87-88). The reduction of the corporate valuation down to reference value, the focus on data of the past and the inaccuracy in the peer group are reasons for not using multipliers as a mean to valuate SME (Busch, 2008, p. 310).

Especially in Germany it is a problem to collect data of unlisted companies. In those cases sectored data which fit to the peer group are used. The sector as the only criteria is not considered sufficient. For trading goods there are existing market prices whereas for corporate transaction they do not exist. A reason for this is that there are no identical companies in the market. Most companies differ in quality and quantity. Operating in the same sector does not mean having the same reputation, capital structure, and product range or capital structure. As a result the creation of a relevant peer group is nearly impossible (Knackstedt, 2009, p. 141). According to the IDW multiples can only be used as a measure to validate the results of the DCF or net-profit methods (IDW, 2008, pp. 35-38). In opposite to the IDW Grün Grün-Dreieich and Grote state those multipliers have a high

relevance in practice and are often used for the valuation medical practices or offices of freelancer. The number of fixed assets is compared producing companies small; the main value is the number of customers, knowhow and a good reputation. Other valuation methods would not be able to calculate a realistic value (Grün-Dreieich & Grote, 2012, pp. 840-843).

The complexity in corporate valuation lays mainly in defining the main factors or value drivers. These factors need to be carefully evaluated and combined to draw a conclusion about the value of a company with respect to the market and other influencing factors (Hommel & Braun, 2005, p. 80). Especially in the case of SME the little information base and the lack of structured planning make the valuation more difficult on account of not being listed in stock exchanges the valuation by DCF and multiplier methods fails on the lack of data (Keller & Hohmann, 2004, p. 194).

Total value methods are also limited applicable for the valuation of SME. SME are characterized by the owner who is working for the company, a problem in this case is how to calculate an adequate salary. Another problem for the valuation is the working power of family members as well as contract, credits and consulting costs for people who are connected with the owner (Busch, 2008, p. 349; Behringer, 2012, p. 241; Knackstedt, 2009, p. 105). In addition, the lack of division between private capital and corporate capital is another issue. A strict division of both is in most of cases not feasible (Keller & Hohmann, 2004, p. 194).

The analysis of the past is the base of the future perspective of the SME and its plausibility. Since it is mainly focused on taxation aspects, the annual financial statement is problematic as well. Another point of criticism is the reliability of the data as no auditor tested and certified it (Matschke & Brösel, 2007, p. 34).

A major problem of the analysis of data taken from the past annual statements is to exclude earnings from special influences. Unique appearing special influence cannot be predicted, e.g. insured cases of damage, product defects. The time span needs to be long enough to point out individual corporate investment cycles and give a sound prediction of future earnings (Ernst, Schneider, & Thielen, 2008, pp. 84-86). The analysis of the past needs to include environmental studies with respect to the supply and demand as well as the development of competitors. In most of the cases there are insufficient funds available to carry out such detailed methods like Porters 5 forces or others (Born, 2003, p. 47).

The net value approach and the DCF methods are based on the 2 periods. The first is the detailed planning period; the second is the terminal value period. The cash flow of the long term phase is based on the last cash flow taken from detailed planning period. This approach bears the risk of manipulation of the last year's detailed period in order to influence the total value.

Especially the assumption of constant earnings for the long term period can be questioned. Another characteristic of SME is the fluctuation of investment cycle

which can result in a not representative value for the second period. This can have a negative or positive influence on the result of the valuation (Henselmann, 2006, p. 5). Especially because of specific strengths and weakness of SME, e.g. good customer contact, fast speed of reaction, lack of long term planning, it can be useful to prolong the detailed planning period up to 10 years (Keller & Hohmann, 2004, p. 213). The estimated development for the future is a different problem. The auditor needs to check if internal forecasts are based on realistic predictions. Substantial completive advantages need to be made plausible for external third persons. In order to check the future prediction compared to the most relevant competitors, benchmarks are useful. This leads to the problem on how to generate the relevant information of the competitor (Henselmann, 2006, p. 4).

The Total value methods and the underlying CAPM have to face many critics. The CAPM is based on the assumption of a perfect market. The perfect market is defined as follows:

- unlimited excess without transaction costs
- no information asymmetry
- infinite speed of reaction
- unlimited credits without a rise in interest rate
- homogenous goods no preferences
- homogenous investors
- homogenous expectations
- free market entrance

All market participants are expected to be equally risk averse and have the same future expectations (Mandl & Rabel, 2002, p. 291).

SME generally have no clear division between private assets and corporate assets. A direct convertibility of SME into cash is not possible, which is a contradiction to the assumptions of the CAPM (Keller & Hohmann, 2004, p. 194).

As SME are characterized by the influence of the owner the knowledge can be a restriction as potential investors need to have the same base of knowledge. This is a contradiction to the basic assumptions of the CAPM theory's free market entrance. In reality there can be legal limits to access a company like pharmacies, notaries etc (Busch, 2008, p. 202). Owners of SME have limited possibilities to diversify the risk of the investment (Keller & Hohmann, 2004, p. 194). The basic assumption of the portfolio theory is not valid for SME investors. That is the reason why the CAPM is not applicable. As a result of the lack of diversification the systematic risk needs to be refunded (Busch, 2008, p. 203).

The CAPM Model is based on just one period, which is not clearly defined. The equity yield as discount rate can only be used under the assumption that the risk free interest rate, the market risk premium as well as the beta remains constant over the complete valuation period. This assumption is not realistic and leads to failure in valuation (Matschke & Brösel, 2007, p. 32). The basic version of

the CAPM is based on the market portfolio which includes all goods that can be traded within the stock exchange as well as besides like raw material, art, properties etc. In practice a certain index replaces the market portfolio, which is questioning the basic assumptions (Ernst, Schneider, & Thielen, 2008, pp. 95-97).

The CAPM assumes that by means of diversification the unsystematic risk can be eliminated. Investors get rewarded for the market risk. This assumption might by valid for single shares, but for packages which grant influence or for SME it is not valid. In reality the specific risk of buying a company cannot be eliminated. The CAPM does not cover the total risk of an investment (Matschke & Brösel, 2007, p. 34).

The CAPM consists of the market risk premium and the beta which represents the degree variation compared to chosen index. The MRP is defined by the market and the beta represents the individual risk (Meitner & Streitferdt, 2012, p. 514). The calculation of the beta bears the same risk of manipulation as an individually defined risk premium. The beta can be influenced by the underlying data, the selection of shares and the time span of the observed period (Ernst, Schneider, & Thielen, 2008, p. 60; Busch, 2008, p. 199).

In reality there is no such market like the stock exchange for investments in SME. Sometimes a surcharge for the lack of fungibility is calculated in addition to the beta factor (Busch, 2008, p. 210). A fast reaction on changes in earnings is not possible as the sale is most of the time contracts with long term cancellation periods are existing (Keller & Hohmann, 2004, p. 194). The sale of a company is also including a lot of additional expenses which were not taken into consideration of the CAPM (Knackstedt, 2009, p. 141).

The calculation of the market value of the equity capital poses a circulation problem. In order to calculate the correct cost of capital with the WACC the market value as an input factor is vital. But the market value of the equity capital is defined as the result of the corporate valuation by discounting the cash with the WACC (Busch, 2008, pp. 94-96). In general DCF and net value methods are not applicable for the valuation of young and high growth companies. The data of the past is not enough to estimate the future growth. If the cash flow is negative both methods fail without a question (Behringer, 2012, p. 313).

Adapted valuation methods for SME

Based on the problems of the valuation of SME economists have invented special approaches which should compensate the difficulties. At first the author introduces a modified net value method based on the work of Stefan Behringer. The second method is based on the dissertation of Kai Busch who invented a modified mean value method, which is a combination of break-up value and net value method. Both authors do not rely on DCF method because of the capital market

based approach. Both take the skills of the current management into account. Both approaches will be analyzed. In the end the author will draw a conclusion which is the better method for the valuation of SME.

The modified net value approach for SME by Behringer

Behringer uses a modified net value approach for valuation of SME, the result form Behringer's valuation method is subjective corporate value. Behringer starts the valuation process by the isolation of the object of the valuation. It needs to be clearly defined which assets should be included in the valuation process. The process starts with generating a list of assets which belong to the operative business of the company every asset within this list is representing a saving in costs for the investor. The focus is on a clear cut between private and corporate assets.

For reasons of taxation the function of the asset is decisive. From the legal point of view a differentiation between necessary and voluntary corporate assets has been put up (Behringer, 2012, p. 241). Necessary assets can only be used to generate and operative output, voluntary assets can be used for the company and for private reasons as well. All other assets are by legal definition private assets (Vollmuth, 2009, p. 60). Behringer uses these criteria to build up his inventory. Basically all assets that are of any interest to future success of the company should be a part of the calculation (Behringer, 2012, p. 243). Especially patents or properties which are excluded from the transaction need to be taken into calculation by additional costs for licenses, rental or leasing (IDW, 2000, p. 840).

As limiting factors Behringer takes the break-up value for the lowest price and the reproduction costs as the maximum price. Within that price span the transaction prices can be calculated. The modification of the net value approach is the inclusion of the owner's capabilities into the method. The earnings which are generated in SME are directly linked to the influence of the managing owner (Behringer, 2012, pp. 247-249). The marginal price is depending on the capabilities of the management. If the capabilities of the old management are better than those of the investor it would cause a reduction in price the investor is willing to pay. If the investor has better educational skills and is calculating expect synergies than the willingness to pay for the company increases. The marginal price on side of the vendor remains the same but the price range to come to a transaction increases.

The management skill corrects the estimated earning which result from common estimation methods. If the result of the management capabilities states that the success of the company is linked to the vendor and the investor does not gain anything with this investment there would be no realistic scenario for a transaction.

Behringer is using checklists to compare the capabilities of the current owner to those of the potential investor. This checklist will never be completed and is depending on the basic valuation circumstances, conditions, additions, or changes have to be made. If the auditor checked the capabilities of the current owner and the potential investor the result needs to taken into account for the valuation. If the skills of the potential investor are much better than those of the current owner the earning will rise in the medium term. The valuator needs to add this management factor in his estimation for the future earnings.

The result is a rise in the price for the company and a broader transaction span for both parties, which leaves more room for negotiations. The income of the current managing owner needs to be taken in consideration. This is a result of assuming that the alternative investment generates earnings without using the investors working force (Behringer, 2012, pp. 248-250). The problem of defining an adequate salary for the managing owner is a topic in many economical discussions. In case of incorporated companies the current height of management salaries has to be evaluated as well. The Benchmark in both cases is the salary the investor could generate as an employee. This is a subjective approach as for each potential investor the potential salary needs to be calculated. By comparing the salary with other salaries the received fringe benefit need to be included within the benchmark (Helbling, 2012, pp. 805-808).

The consideration of the risk of the investment compared to the riskless investment can be calculated in two ways. The first approach would be adding a security equivalent to the counter of the net value formula. The other approach would be adding a risk surcharge to the denominator (Behringer, 2012, pp. 262-265). The last mentioned approach is the main approach used for valuations (Mandl & Rabel, 2002, p. 232). Behringer is doing the same with his approach. For listed companies it is much easier to estimate potential risk based on information of the past, in order to calculate an objective risk surcharge which is reasonable for individual thirds. The transfer to the SME is more critical and problematic (Behringer, 2012, pp. 263-266). Any other approaches were far more criticized, as they are individually determined by the valuator and not inter-subjective reasonable. Form the theoretical point of view an individual risk premium for each investor is not satisfactory.

But according to Behringer the individual background of the investor needs to be considered as well. An investor who invested the total money in a company requires a higher risk premium than a group of investors who have many similar investments and can spread the risk. As limiting factors Behringer takes the break-up value for the lowest price and the reproduction costs as the maximum price.

Within that price span the transaction prices can be calculated. The reproduction as a maximum price can only be valid if the immaterial assets are very

little, if the location is not important and if the market is growing and if there is enough customer potential for new entries. If one of these factors is not fulfilled the assumption of the reproduction is not valid (Behringer, 2012, pp. 267-269). With respect to the above mentioned assumptions the net value can be calculated by the standard net value formula (Mandl & Rabel, 2012, p. 54):

z = risk-premium,
E = earnings,
m = time horizon of the detailed planning period
n = time horizon going concern period
t = time index
E_t = earnings in Period t
NOC = non operating capital

Adjusted mean value method according to Busch

According to Busch only the net value method is capable to calculate the future earning of SME. The DCF Method is not applicable as it only takes the systematic risk into consideration. Busch's approach is a modified net value approach in combination with the substance value method. In total it is a mean value concept. The advantage is sharing the risk for the vendor and the investor. The break-up value should be weighted with one third and two thirds are the modified net value approach (Busch, 2008, p. 343).

The forecast of the earnings is based on internal planning, which should be designed to be inter-subjectively reasonable. The earning power which is linked to the owner needs to be considered as well. The contact to very important suppliers should be included in the valuation. Contracts with suppliers need to be checked for uncommon payment conditions, like discounts or success premium. This uncommon condition needs to be cleared up if they will no longer exist or if the company is sold. Another factor is the contact with the customers, Busch expects a general loss in turnover by 15 %. This is done following the most likely scenario used in the Stuttgarter method. The owner's salary has to be included in an appropriate manner (Busch, 2008, pp. 348-350). In opposite to the DCF where, the terminal value represents an endless live time of the company (Ernst, Schneider, & Thielen, 2008, pp. 9-10), Busch had chosen a typical live time of 30 years. This expected life span is based on the assumption of a personification of the typical investor and is supported by an analysis of Simon Huber (Busch, 2008, pp. 350-353). Simon Huber calculated an average term of office of 20 years for the management. For market leading SME the average office term of the management is 30 years. Whereas the number of managing directors within the lifetime of these companies question Busch is approach (Simon & Huber, 2006, pp. 60-63).

Similar to the DCF Methods, Busch also uses the system of analyzing the past and give a future prediction in two periods. The first stage is the detailed planning period, the second is long term period. In Busch mean value method the detailed planning period is over five years as a result the long term phase is 25 years. The result of the last detailed year is the base for the long term period. The expected yield remains constant from year 6 up to 30 (Busch, 2008, p. 351).

As alternative investment Busch had chosen government bonds with a fixed interest rate. Taxes were only taken into consideration on base of the SME, private taxes were excluded. The riskless interest rate will be calculated for the life span of 30 years by meaning of the Svensson formula (Busch, 2008, pp. 354-356).

By an additional risk premium on the base interest rate uncertain investments shall be made comparable to the investment with secured earnings (Kuhner & Maltry, 2006, S. 131). With the help of credit ratings made by banks Busch rated the credit worthiness of the company. By using the internal rating based base-interest-rate for the calculation of the minimum capital requirements for the credit risk in accordance to Basel II, the probability of default (PoD) of credit a is calculated. Other fixed parameters of the rating are the loss given default (LGD) and the maturity (M) of 2.5 years which were defined by the banking supervision (OeNB, 2006, p. 44).

As corporate valuation is not about calculating minimum capital requirements for credits the LGD and maturity were left out of the calculation (Busch, 2008, p. 362). The POD shows, the probability of default within the next year (Bundesverband Deutscher Banken, 2005, p. 31).

The riskless interest rate is used for corporate valuation instead of using the credit rate. The POD is calculated based on the IrB. The Risk premium is calculated for the first year assuming constancy over the next 29 years. The internal bank rating is based on two components the first ones are called the hard facts the second are called soft (Busch, 2008, p. 363).

Hard facts and soft facts need to be put into proportions; in general hard-facts are more relevant than soft facts. The bigger the company, the more influencing are the hard-facts (KfW, 2000, pp. 27-29). Afterwards the weighted soft facts and hard facts were added in the rating to come to combined rating score. The rating scores were subsumed under ranges. Out of these ranges the different rating classes or rating grades arise (Krahnen & Weber, 2000, p. 8). The different rating grades will be linked to the POD of the rating class (Bundesverband Deutscher Banken, 2005, p. 15). Busch chose this model as the base of his corporate valuation method in order to calculate the (z) as surcharge for an uncertain investment.

Busch also decided to rely on the sixths stage scale of the "initiative Finanzstandort Deutschland". Every stage represents an interval like school grades, six represents the highest POD and one represents the lowest, which means six has to be calculated with the highest risk premium and 1 with the lowest.

Table 1 Different rating grades

Rating-grade	Interval RGSH	Credit Rating	PoD- [=Riskpremium adapted to model as % of (i)]
I	1,0-1,49	Very good credit rating	to 0,3 %
II	1,5-2,49	Good credit rating	0,3 to 0,7 %
III	2,5-3,49	Suffficient credit rating	0,7 to 1,5 %
IV	3,5-4,49	Credit rating risk above the avarage	1,5 to 3,0 %
V	4,5-5,49	Credit rating high risk	3,0 to 8,0 %
VI	5,5-6,0	Credit rating very high risk o	8,0 to 20 %

Source: (Busch, 2008, p. 366)

The calculated probability of default as a result of the rating will be used to calculate the risk premium (z). Afterwards (z) the risk premium will be integrated in Busch valuation method inform as an addition to the risk free interest rate of the alternative investment (Busch, 2008, pp. 367-368):

z = risk premium
Pod= probability of default
$i_{e=}$ interest rate of the alternative investment.

The hard facts or the quantitative factors were obtained from the financial statements of the last 3 years (Bundesverband Deutscher Banken, 2005, p. 21). In order to take the future relevance into account the financial statements have different proportions. This is an analogy to the Stuttgart method were figures weighted according a timeline. The latest financial statement is the most relevant for the future perspective. The result of the hard fact rating is the rating score value. This is called (RGSH) rating score value of hard facts is the arithmetic mean of the past 3 financial years. Whereas the yearly total ratings of hardfacts ($GRH_{t-x'}$), can be weighted according to their relevance to the future perspective of the company.

The rating of the hard facts is based on the results of the SME studies of the Austrian research group called KMU Forschung Austria in Austria. In Austria an empiric research was made which dealed with insolvency of companies linked to size in form of turnover and the sector (Bornett, Bruckner, Hammerschmied, & Masopust, 2006, pp. 41-44). Based on the knowledge of SME research Austria and the Austrian national bank figures like equity ratio, cash flow ratio, ratability of turnover, dept repayment duration, dept capital ratio and dept repayment ratio are reliable indicators for potential insolvencies (Busch, 2008, pp. 371-373).

The results of this had been divided into 10 different stages. The first stage is the worst and has got the highest probability of default. In opposite the 10th stage is the best and has the lowest possibility of default. Besides the different stages the companies were also differentiated by the turnover and the sector. In order to make these 10 stages conform to the rating scale of the IFG with it six stages scale Busch made the following the following classification:

Dezil 1[6,0-5,75]	and Dezil 2[5,74-5,5]	= Grade 6
Dezil 3[5,49-5,00]	and Dezil 4[4,99-4,5]	= Grade 5
Dezil 5[4,49-4,00]	and Dezil 6[3,99-3,5]	= Grade 4
Dezil 7[3,49-3,00]	and Dezil 8[2,99-2,5]	= Grade 3
Dezil 9[2,49-1,50]		= Grade 2
Dezil 10[1,0-1,49]		= Grade 1

These six resulting figures were differentiated by the proportion; the result is a total figure which is the so called (GRH). This process has to be carried out for each one of the 3 last financial periods. As already described the periods have different weights because of the relevance for the future earnings. Finally the rating score for the hard facts can be evaluated as follows (Busch, 2008, pp. 372-373):

RGSH = Rating score value of the hardfacts
GRH = Total rating score of the hardfacts within a year
t = Time periode

The second part of Busch's valuation method is the rating of the individual soft facts. According to Busch soft facts can be divided into the following risk groups, management, accounting, organization, assets, employees, market, the current situation of the company, relation to the banks (Bornett, Bruckner, Hammerschmied, & Masopust, 2006, p. 14). Every group of risk will be divided into single risks. In order to make a statement concerning the dimension of the risk, the valuator classifies them into different scales. Busch uses the division into six different stages one is the best and six is the worst (Bundesverband Deutscher Banken, 2005, p. 14).

By dividing the quality of soft skills into these 6 grades Busch quantifies a qualitative feature and made it compatible to the IFD scale. According their importance for the future development of the company these clusters can be weighted differently (Busch, 2008, pp. 380-383). With the end of the rating procedure the results of the different groups of soft skill were combined to a single rating score.

RGT = Rating grade in total
RGSH = Rating score value of the hard-facts
RSSG = Rating score value of the soft-facts

This rating grade can now be taken over to the rating scale of the IFD. A rating interval can be connected with a risk. The corporate value according to Busch's method can be calculated as follows (Busch, 2008, p. 398):

CV	= Corporate value
CBV	= Cleared up break-up value
i	= interest rate
z	= risk-premium,
t	= time index
E_t	= earnings in Period t

Assessment of the introduced valuation approaches

Busch and Behringer reject the DCF Methods as suitable for the valuation of SME (Behringer, 2012, pp. 247-249; Busch, 2008, pp. 347-349). Busch is calculating an objective risk premium measured KPI (Key performance indicators) and the capabilities of the managing owner compared to an assumed average investor. As a backup for the investor Busch includes the substance value to his valuation method (Busch, 2008, pp. 347-349). In opposite to Busch, Behringer uses the substance value as a limiting price, the substance value represents minimal price for the vendor. The risk premium is individually calculated for each potential investor considering the specific financial situation. A financial investor who is in control of many investments can spread his risk according to the portfolio theory, whereas a single investor who invested all his assets has to calculate a much higher risk premium. The capabilities of the current management are compared to those of the potential investor (Behringer, 2012, pp. 262-264).

According to the IDW the success of the SME is linked to the management skill of the managing owner. The earning power which is linked to the capabilities of the owner needs to be excluded. This leads to the question which other factors can influence the value of the company if the main value driver has to be excluded and the new owner should not take his place. If valuation would be strictly according to the IDW S1 the corporate value would be less than the break-up value (Busch, 2008, p. 135).

Behringer and Busch do contradict to that statement and therefore expanded their valuation methods by valuating the capabilities of the current management. Behringer measures the management skill compared to those of specific investors and Busch uses an average skilled management to get an objective value of management skill (Behringer, 2012, pp. 247-249) (Busch, 2008, pp. 347-349).

In the United States Tuller also developed a method for valution of SME. This method is based on the DCF Method and modified by implementing the lack marketability of SME and the family effect. The family effect is similar to the

valuation of the owner's capabilities and therefore supports the basic approaches of Busch and Behringer (Tuller, 1994, pp. 11-13).

The company which should be evaluated is embedded and under the influence of its environment. Interactions between the environment and the company have an influence on the future earnings. The most important influencing factors need to be defined, analyzed and the future influence needs to be taken into consideration. Such factors can be technical progress, interest rate, qualified employees as well as competitor's behavior new market entrants, purchasing power of customers etc.

In order to gain relevant information Ballwieser suggests benchmarking within a relevant peer group. Both methods do take these factors as a base for estimation of the future earnings, but especially for SME benchmarking within the peer group which leads to problems as there is little information given by the market (Ballwieser, 2007, p. 42). One of the main problems is the definition of a relevant peer group which includes companies with a comparable capital structure. Both methods do not invent a proper solution to solve this problem (Keller & Hohmann, 2004, p. 194).

In accordance with both methods Keller, Hohmann stated that the auditor needs to calculate the future turnover as well as the planned investments. The future turnover is influenced by the environment and the general demand. The turnover of the past which represents the base for the estimation of future turnover needs to be cleared from extraordinary influences. The planning of future turnover is in general not available as the managing owner has little time capacities for planning or the planning are only made in the head. As a result the auditor needs to put up a planning himself which leads to much room for subjective assumption which cannot be proved (Lanz, 1992, p. 75).

The estimation of projecting the future turnover linked to the environment and the market strategy, the valuator needs to estimate the resulting turnover based on his experience. The future turnover is always uncertain and therefore results in different scenarios (Ballwieser, 2007, p. 15). Future estimations are always uncertain no matter what forecast method is used as data referring to the future is always inaccurate and fragmentary (Helbling, 2012, p. 809). The uncertainty in forecasts is caused by the uncertainty which scenario is the most likely one (Peemöller & Kunowski, 2012, pp. 277-279). The uncertainly cannot be eliminated by math. As a result there is not one corporate value, the valuation must result in a bandwidth of potential values. The future plans on which the valuation is based need to be checked in detail by the auditor (Helbling, 2012, pp. 809-811). Both methods lead to a bandwidth of value which forms a corridor; within this corridor the transaction price can be found.

According to Barthel the management salary has an enormous influence on the result of the valuation, as balance sheet total is minimal compared to major

companies, even a negative corporate value is possible (Barthel, 1990, p. 1146). Behringer and Busch do also include the management salaries in their methods, Behringer is pointing out that the management salary needs to be corrected by surcharges and discounts if the salary is not reasonable (Behringer, 2012, p. 195), but the question about a reasonable management salary is difficult to answer. The management factor is very subjective and needs to consider engagement and the relevant skills. A comparison within the sector can only give an indication (Busch, 2008, p. 143).

Another point of criticism is that both methods do only take financial goals into account non financial goals were not taken into consideration (Mandl & Rabel, 2002, p. 32). Both methods are not able to imply strategic goals. Strategies and synergies usually take some time to have an effect on the earnings. Therefore there is a high possibility that these effects were not taken into account in the detailed planning period. As a result long-term planning period which is based on the last year of the detailed planning provides incorrect result (Behringer, 2012, p. 146).

As SME are not marketable like major companies listed in the stock exchange some auditors take it as general practice to calculate a discount between 35-40% on the calculated value (Lorson, 2004, p. 230). The advantage of investing in SME is the influence which it grants to the investor. If you buy a few shares you are not able to steer the company. As an opposite to the fungibility surcharge a control premium should also be taken into consideration (Pratt, Reilly, & Schweihs, 2000, pp. 345-347). Both authors were aware of this problem but they decided to exclude these surcharges for their method.

Both methods do include the substance value for Behringer the substance is minimum price to vendor. Busch uses a mean value method with 1/3 substance value and 2/3 net value method. As a contradiction to these approaches Suckut argues that a potential investor is not interested in purchasing a fix value. The investor is interested in the future earning which could possibly result from the investment. The actual value of the company can only be valuated by using the going concern assumption and not by the addition of data of the past. The other point of criticism is that the break-up value is based on the single values of each asset and on the assets regarded as a unit. The reproduction value is not capable to generate a maximum price (Suckut, 1992, p. 105).

The IDW does only allow using net value or DCF Methods for valuation of SME all other where rejected (IDW, 2008, p. 40). In contradiction to Busch, Ballwieser calls mean value methods as inappropriate as they are calculated by means of the substance value (Ballwieser, 2007, p. 185).

All mentioned valuation methods to not include meta economical goals, which can be described as power of influence on the strategy or being independent or simply the going concern of a life's work (Behringer, 2012, p. 228).

Corporate valuation and planning is focused on the future earnings, the calculation of a risk premium based on data of the past is a contradiction to that. Both methods rely on the incorrect assumption of the stationarity of the past data (Busch, 2008, pp. 197-198). Fischer Winkelmann calls this an incorrect prolonging of past data to the future and names it retro gnosis (Fischer-Winkelmann, 2006, p. 173).

Conclusion and outlook

In Germany as well as internationally there is no approach enjoying popularity among theory and praxis at the same time. Even in law there is no clear definition on how to evaluate a company. The only result is that the company should be evaluated in an objective way to create a fair value (Behringer, 2012, p. 313). According to the guideline of the IDW corporate valuation must be based on the net value method or DCF (IDW, 2008, pp. 39-41). Besides the IDW many higher regional courts like OLG Düsseldorf München and Stuttgart accept DCF and net value methods as relevant methods to measure the corporate value of a company (Wüstemann, 2010, p. 1715).

All traditional methods does not include the most important influencing factors on SME valuation compared to the valuation of a major company. The IDW names differentiation between private and company assets, the salary of the managing owner and the lack of information. By taking these factors into account the correct valuation of SME is secured (IDW, 2008, p. 36).

For the valuation of SME Busch and Behringer invented a method that considers the main differences between major companies and SME. They both reduced the complexity of the valuation process and included the factors like a managing owner, the lack of separation between corporate and private assets just to name a few. Both methods are not applicable for companies with start-up losses.

Furthermore these methods are not applicable for the valuation of freelancer's workplaces like e.g. doctors, lawyers or tax advisors. These professions are different to industrial SME with tangible assets, as their main assets are intangible like knowledge and goodwill. For these companies substance is not as important as in the industrial sector. The main value is the number of clients and the potential future that they promise. In these cases multipliers are far more suitable (Grün-Dreieich & Grote, 2012, pp. 840-843). Within the last years the multiplier methods are used more often for the valuation of company transaction less than 50 million. In practice trading multiples are the most common methods (Keller, 2006, p. 12).

The market does not provide sufficient data for the valuation of a company based on similar transaction or even peer group, as SME do not unfold all data that have an influence on the company's value. Most information is kept

secret or fragmentary which makes them unemployable for the valuation process (Ballwieser, 1990, p. 165).

Even though the DCF may appear inapplicable for valuation of SME with regard to the capital market orientation, they are mainly used in practice. A reason might be that they seem to portrait in objective value on account of being calculated on market base (Keller, 2006, pp. 12-13).

All mentioned valuation methods do not include meta-economical goals, which can be described as power of influence on the strategy or being independent or simply the going concern of a life's work (Behringer, 2012, p. 228).

In many cases besides the valuation process earn out contracts were made which are linked to the payable value. If certain conditions are fulfilled and additional payment is the result. The other way round penalties payments can also be part of the contract. These contracts are useful measure to come to a fair value (Brösel & Hauttmann, 2007, p. 231).

Corporate Valuations had been and will be subjectively influenced. There is no right value that can be calculated. Corporate valuation is a mean to calculate a bandwidth value, within this bandwidth the vendor and buyer meet to carry out the transaction (Busch, 2008, p. 325).

Further fields of research can be seen in developing new approaches that are focused on the specifics of SME. In order to elaborate these approaches the term SME has be divided into different fields like micro, small and medium sized companies, which in the end should have their own valuation method. Another field of research can be seen in the combination of valuation measures. Earn out contracts can be also a very interesting topic for further fields of research. Another is the valuation of the managing owner, how can this subjective feature be portrayed in an objective manner. Further valuation methods also need to focus on the reduction of complexity and costs as well.

References

Aigner, H., & Holzer, P. H. (1990). Die Subjektivität der Unternehmensbewertung. *Der Betrieb*(43), pp. 2229-2232.

Ballwieser, W. (1990). *Unternehmensbewertung und Komplexitätsreduktion* (3. ed.). Wiesbaden: Gabler.

Ballwieser, W. (2007). *Unternehmensbewertung: Prozeß, Methoden und Probleme.* Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

Barthel, C. W. (1990). Unternehmenswert, der Markt bestimmt die Bewertungsmethode. *Der Betrieb, 43*, pp. 1145-1152.

Behringer, S. (2012). Unternehmensbewertung der Mittel- und Kleinbetriebe: betriebswirtschaftliche Verfahrensweisen (5. ed.). Wiesbaden: Schmidt.

Born, K. (2003). *Unternehmensanalyse und Unternehmensbewertung* (2. ed.). Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

Börner, C. J. (2006). Finanzierung. In H.-C. Pfohl, & U. Arnold, Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe: größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung (4. ed., pp. 297-330). Berlin: Schmidt.

Bornett, W., Bruckner, B., Hammerschmied, H., & Masopust, H. (2006). *Das Handbuch, Rating-Kennzahlen, 24 Branchen im Vergleich.* Vienna: WIFI der Wirtschaftskammer Österreich.

Brösel, G., & Hauttmann, R. (2007). Einsatz von Unternehmensbewertungsverfahren zur Bestimmung von Konzessionsgrenzen sowie in Verhandlungssituationen. *Finanz-Betrieb, 9*(4), pp. 223-238.

Budde, W., Dörner, D., Geib, G., & Gelhausen, H. (2007). *Wirtschaftsprüfer-Handbuch: Handbuch für Rechnungslegung, Prüfung und Beratung.* Düsseldorf: IDW-Verl.

Bundesverband Deutscher Banken. (2005). *Bankinternes Rating mittelständischer Kreditnehmer im Zuge von Basel II.* Berlin: Bundesverb. Dt. Banken.

Busch, K. (2008). Unternehmensbewertung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU): Theorie und Praxis . Göttingen: Sierke.

Ernst, D., Schneider, S., & Thielen, B. (2008). *Unternehmensbewertungen erstellen und verstehen* (3. ed.). Munich: Vahlen.

Fischer-Winkelmann, W.-F. (2006). "Weiterentwicklung" der Grundsätze ordnungsmäßiger Unternehmensbewertung IDW S 1. *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 58*(6), pp. 158-179.

Grün-Dreieich, A., & Grote, L. (2012). Bewertung von Steuerberaterkanzleien und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. In V. Peemöller, *Praxishandbuch der Unternehmensbewertung* (5. ed., pp. 511-576). Herne: NWB.

Hackspiel, T. (2010). Unternehmensbewertung von Klein- und Mittelbetrieben. *M&A Review*, pp. 131-138.

Hamer, E. (2006). Volkswirtschaftliche Bedeutung von Klein- und Mittelbetrieben. In H. Pfohl, & U. Arnold, *Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe* (pp. 25-50). Berlin: Schmidt.

Helbling, C. (2012). Besonderheiten der Bewertung von kleinen und mittleren Unternehmen. In V. Peemöller, *Praxishandbuch der Unternehmensbewertung* (5. ed., pp. 803-813). Herne: NWB.

Henselmann, K. (2006). Häufige Fehler in Unternehmensbewertungen. *Finanz-Betrieb*(8), pp. 2-7.

Hommel, M., & Braun, I. (2005). *Unternehmensbewertung case by case.* Frankfurt: Verl. Recht und Wirtschaft.

IDW. (2000). Standard 1: Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen. Düsseldorf: IDW-Verl.

IDW. (2008). IDW Standard: Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen (IDW S1 i.d.F. 2008). Düsseldorf: IDW-Verl.

IfM. (2002). *KMU-Definition des IfM*. Retrieved 09 10, 2012, from IfM: http://www.ifm-bonn.org/index.php?utid=89&id=101

IfM. (2010). *KMU-Anteile nach Bundesländern*. Retrieved 09 10, 2012, from IfM: http://www.ifm-bonn.org/index.php?utid=556&id=101

Keller, M. (2006). Besonderheiten bei der Bewertung von kleinen und mittleren Unternehmen. *Finanz-Betrieb, 8*(1), pp. 12-15.

Keller, M., & Hohmann, B. (2004). Besonderheiten bei der Bewertung von kleinen und mittleren Unternehmen. In F. Richter, & C. Timmreck, *Unternehmensbewertung: moderne Instrumente und Lösungsansätze* (pp. 189-215). Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

KfW. (2000). Ratings, Basel II und die Finanzierungskosten von KMU. *KfW-Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik*(16), pp. 21-29.

Knackstedt, H. (2009). Klein- und Mittelunternehmen (KMU) richtig bewerten: Erfahrungen eines Eigentümer-Unternehmers aus Verkauf und Kauf . Munich: AVM-Verl.

Krahnen, J., & Weber, M. (2000). General accepted rating prinicples. *Journal of Banking and Finance, 25*(1), pp. 3-8.

Kuhner, C., & Maltry, H. (2006). *Unternehmensbewertung*. Berlin, Heidelberg: Springer.

Lanz, R. (1992). Controlling in kleinen und mittelständischen Unternehmen (3. ed.). Bern: Paul Haupt.

Lorson, P. (2004). Auswirkungen von Shareholder-Value Konzepten auf die Bewertung und Steuerung ganzer Unternehmen. Herne: NWB.

Mandl, G., & Rabel, K. (2002). *Unternehmensbewertung: Eine praxisorientierte Einführung.* Vienna: Ueberreuter Wirt., F.

Mandl, G., & Rabel, K. (2012). Methoden der Unternehmensbewertung. In V. Peemöller, *Praxishandbuch der Unternehmensbewertung* (5. ed., pp. 49-92). Herne: NWB.

Matschke, M., & Brösel, G. (2007). *Unternehmensbewertung: Funktionen - Methoden - Grundsätze* (3. ed.). Wiesbaden: Gabler.

Meitner, M., & Streitferdt, F. (2012). Die Bestimmung des Betafaktors. In V. Peemöller, *Praxishandbuch der Unternehmensbewertung* (5. ed., pp. 511-576). Herne: NWB.

Moxter, A. (1983). *Grundsätze ordnungsgemäßer Unternehmensbewertung* (2. ed.). Wiesbaden: Gabler.

OeNB. (2006). Leitfaden zur Gesamtrisikosteuerung, Internal Capital Adequacy Assessment Process. Vienna: Oesterreichische Nationalbank.

Peemöller, V. (2012). Anlässe der Unternehmensbewertung. In V. Peemöller, *Praxishandbuch der Unternehmensbewertung* (5. ed., pp. 18-29). Herne: NWB.

Peemöller, V., & Kunowski, S. (2012). Ertragswertverfahren nach IDW. In V. Peemöller, *Praxishandbuch der Unternehmensbewertung* (5. ed., pp. 275-348). Herne: NWB.

Pfohl, H. (2006). Abgrenzung der klein und Mittelbetriebe von Großbetrieben. In H. Pfohl, *Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetrieb* (4. ed., pp. 1-21). Berlin: E. Schmidt.

Pfohl, H. (2006). Unternehmensführung. In H. Pfohl, *Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe* (4. ed., pp. 79-114). Berlin: E. Schmidt.

Pratt, S., Reilly, R., & Schweihs, R. (2000). *Valuing a Business: The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies* (4. ed.). New York: McGraw Hill.

Röhl, K., & Brügelmann, R. (2008). *Mittelstand von A bis Z* (2. ed.). Köln: Dt. Inst.-Verlag.

Schwetzler, B. (2003). Probleme der Multiple Bewertung. *Finanz-Betrieb, 5*(2), pp. 79-90.

Seppelfricke, P. (2007). Handbuch Aktien- und Unternehmensbewertung: Bewertungsverfahren, Unternehmensanalyse, Erfolgsprognose (3. ed.). Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

Serfling, K., & Pape, U. (1995). Theoretische Grundlagen und traditionelle Verfahren der Unternehmensbewertung. *Das Wirtschaftsstudium, 24*, pp. 808-819.

Simon, H., & Huber, F. (2006). Hidden Champions: Der Weg zur Weltmarktführerschaft. In H. Pfohl, *Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe* (4. ed., pp. 51-78). Berlin: Schmidt.

Suckut, S. (1992). Unternehmensbewertung für internationale Akquisitionen: Verfahren und Einsatz. Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.

Tuller, L. (1994). *The small Business Valuation book.* Holbrook: B&T.

Vollmuth, H. (2009). Bilanzen: richtig lesen, besser verstehen, optimal gestalten (9. ed.). München: Haufe.

Wegmann, J. (2006). Betriebswirtschaftslehre mittelständischer Unternehmen. Munich: Oldenbourg.

Wüstemann, J. (2010). BB-Rechtssprechungsreport 2009/2010. *Betriebs-Berater*(28), pp. 1715-1720.

List of abbreviations

APV	Adjusted Present Value
BC	Break up costs
BV	Break up value
CAPM	Capital Asset Pricing Model
CBV	Cleared up break up value
CF	Cashflow
DCF	Discounted Cashflow
DV	Debts value
EBIT	Earnings before interest and taxes
EBITA	Earnings before interest and taxes & armotisation
EBITDA	Earnings before interest and taxes depreceation & armotisation
e.K.	Eingetragener Kaufmann (registered merchant)
EV	Equity value
FCF	Free Cashflow
GAAP	General accepted accounting principals
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GRG	Total ratings of hardfacts
IDW	Institut deutscher Wirtschaftsprüfer (Institute of Public Auditors in German)
IfM	Institut für Mittelstandsforschung
KPI	Key performance idicators
LGD	Loss given Default
MRP	Market risk premium
oFCF	Operative free Cashflow
oHG	Offene Handelsgesellschaft
PBV	Price book value
PER	Price earnings ratio
POD	Probability of default
RGSH	Rating score value of hard facts
RSSG	Rating score value of soft facts
SME	Small and medium sized enterprises
WACC	Weighted average cost of capital

Kockázatkezelés és biztosítás[3]

Vértesy László PhD egyetemi adjunktus[4]
Budapesti Corvinus Egyetem Közigazgatástudományi Kar

ABSZTRAKT A tanulmány a kockázatokat és a kockázatkezelést általánosságban, átfogóan értelmezi, elemzi a biztosítási termékekben. A rövid fogalom-meghatározásokat követően kapcsolódnak össze a címben megfogalmazott kifejezések. A biztosítási termékekben, üzletszabályzatokban alkalmazott szubjektív és objektív kockázatok kezelési módszereinek feldolgozása a mindennapi nemzetközi és hazai üzleti gyakorlatból egyaránt indul ki. A világ gazdasági eseményei újraaktualizálták, -értelmezték ezt az összetett témakört a pénzügyi szektor valamennyi szegmensében. Ennek eredményeként egyrészt a kockázatkezelési megoldások keverednek, szektorközivé válnak; másrészt a jogtudományi és közgazdaságtani kategóriák egybeforrtak, szintézisük eredményei a biztosítási szerződések és a mögöttes joganyag rendelkezésiben jelentkeznek. A kockázatkezelési kultúra és kockázatkezelési rendszer megfelelő kidolgozása mára európai uniós követelmény is.

KULCSSZAVAK: kockázat, kockázatkezelés, biztosítás, kármegosztás

Bevezetés

A globális pénzügyi világ aktuális és közelmúlt folyamatai ismét a kockázatokra és azok kezelésére vonta a gazdasági élet figyelmét, a fogalmak reneszánszukat élik, felértékelődtek, a kockázatminősítő nemzetközi vállalatok szinte hatóságként működnek. A kockázatkezelés modern változatai a tőkepiaci eszközökben is megjelentek. A modern biztosítási kultúra a pénzügyi szektor valamennyi mechanizmusát igyekszik adaptálni. A pénzügyi és jogi innovációk eredményeként az szerződési jogviszonyok szövevényesek, az alapügylet és a biztosítás, a szerződési feltételek szorosan kapcsolódnak egymáshoz, egységes kötelmi rendszert alkotva. A tanulmány így ezeket elemzi, értékeli közgazdasági és jogi szemszögből egyaránt.

Kockázat és kockázatkezelés

A kockázat (risk) meghatározására számos definíció született, amelyekben közös elem egyrészt az eltérés lehetősége a tervezetthez vagy elvárthoz képest, illetve a

---

3 A tanulmány a TÁMOP - 4.2.2. B - 10/1 - 2010 - 0018. számú projekt keretében valósult meg

4 laszlo.vertesy@gmail.com

bizonytalanság, valószínűség (Hornai 2010). Ez utóbbiakhoz kapcsolódik a kockázat-matematika, a valószínűség-számítás, és a statisztika. Mivel a tanulmány a biztosítási, tágabb értelemben a gazdasági szektorban jelentkező kockázatokat tárgyalja, szükséges a fogalmat a pénzben kifejezhető, értékkel bíró valószínű vagy véletlen, kedvezőtlen eseményekre, eredményekre, károkra szűkíteni. A valószínűség azt jelenti, hogy sosem tudjuk teljes bizonyossággal megjövendölni a kárt okozó esemény bekövetkezését. A lehetséges kár, a kockázatott értéke (VaR)5 többnyire pontosan meghatározható attól függően, hogy az adott lehetséges esemény pontosan milyen (feltételezett) körülmények között következik be. Egy másik megközelítésben a kockázat az az eltérés, amely a kárveszély bekövetkezése és a bekövetkezés matematikai valószínűsége között mutatkozik.

A pénzügyi szektor működésének sikeressége a kockázatok helyes kiszámításától és rendszeres megosztásától, egyszerűbben, azok kezelésétől függ (Schack 1929). A kockázat lehet véletlenszerű esemény, hiányos ismeret vagy információ. Gyakori megkülönböztetés i) az objektív, külső kockázat, amely az ügyfél személyétől független; és ii) a szubjektív, belső kockázat, amely az ügyfél személyében rejlik, felmérése, kezelése nehezebb, mivel kevesebb információ áll rendelkezésre. A szubjektív kockázatok kezelésével a 3. pont foglalkozik. Az alábbi *objektív kockázat*-típusok a legelterjedtebbek:[6]

i. az *eredendő, elemi kockázatok* közé soroljuk a tűz, árvíz, jég, földrengés vagy egyéb elemi csapások, illetve balesetek, egyéb károsító véletlen események (pl. háború) következményeit, amelyek hatással lehetnek a kívánt tevékenység elvégzésének képességére.
ii. a *jogi és szabályozási kockázat* abból adódik, hogy jelen és/vagy jövőbeli jogszabályok és egyéb szabályok (változásai) korlátozhatják a kívánt tevékenység terjedelmét.
iii. az *országkockázat* (*sovereign risk*) az államok működéséből, politikai és gazdasági helyzetéből ered.[7] A nemzetközi hitelezés szempontjából

5 A szakirodalomban használt rövidítés; kockáztatott érték – Value at Risk. A VaR mellett szokásos kockázati mutatók: CaR (Capital at Risk): kockáztatott tőke; EaR (Earnings at Risk): kockáztatott osztalék; PaR (Profit at Risk): kockáztatott nyereség; CfaR (Cashflow at Risk) : kockáztatott folyó fizetési mérleg

6 Kiegészítve a Price Waterhouse: A hitelkockázat kezelése. (ford. Hajós-Tóth) Panem Kft. 1993. 47. o. és Horinka – Luttenberger: Biztosításelmélet és üzemgazdaságtan. Perfekt, 2005. 27. o. és és Ébli Györgyné: A biztosítás közgazdasági alapjai. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1985. 11. o.

7 A bankszetkorban az országkockázat további két részre bontható: a külföldi ügyfél hitelkockázatából és az átutalási kockázatból (visszafizetés). Jelentősége az 1973-as olajválságot követő években került előtérbe.in Petrik Ferenc –szerk. Bankjog CD 2008. HVG-Orac Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest, 2008. Érdekesség, hogy korábban az országkockázatra külön PM rendelet vonatkozott: előbb a 25/1998 majd a 16/2001 PM rendelet. Bővebben in Penn, G. A. – Shea, A. M. – Arora, A.: The Law & Practice of International Banking. Sweet & Maxwell, London, 1987. Chapter 3. Sovereign Risk

ugyanis fontos, hogy az ügyfél olyan környezetben legyen, ahol képes és lehetősége is van a szerződést teljesíteni. Az országkockázat ellensúlyozása jórészt állami feladat, Magyarországon a Magyar Exporthitel Biztosító (MEHIB) vállal ebben oroszlánrészt.

iv. az *ágazati kockázat* az egyes gazdasági tevékenységeket osztályozza. Itt különösen fontos a diverzifikáció, nehogy túlzottan ki legyen szolgáltatva a pénzügyi szereplő az egyes szegmenseknek (Botos et al 2003). Bizonyos ágazatok hosszabb időszakon keresztül az átlagos nyereségmegtérülés fölött lehetnek, míg mások ezt sem tudják elérni, ezért a jövőben várható (pl. versenybeli, technológiai) változásokra is figyelemmel kell lenni.

v. a *valutakockázat* az árfolyamok ingadozásából adódik, a kétes megítélésű, rossz, bizonytalan gazdasági, politikai helyzetben lévő országok pénznemei óvatosan kezelendők.

vi. a *lejárati kockázat* időbeli összhangot teremt a be- és kifizetések között; likviditási és szolvens okokból a prudens működésnek való megfelelésnél játszik szerepet.

vii. a *biztosíték-* vagy *fedezetkockázat*, az ezekben rejlő veszélyeket méri különösen a bank és befektetési szektorban, így itt is találkozunk korlátozásokkal, továbbá csökkenteni kell a túlzott koncentrációt, pl. a sok (ingatlan)jelzálog túlságosan kiteszi a pénzügyi szereplőt az ingatlanpiaci változásoknak.

A kockázatokkal kapcsolatban vizsgált egyéb társadalmi jelenségek általában a katasztrófavédelem, környezetvédelem, egészségvédelem, munkavédelem, kriminalisztika, politika stb., amelyek jogi szabályozása tárgyalja a kockázatok konkrét fajtáit.

A kockázatkezelés (*risk management*) a kockázatok tudatos ismeretére és aktív kontrolljára vonatkozó szisztematikus megközelítés annak érdekében, hogy a vállalat működése illetve a vállalkozás megvalósulása az üzleti célok, valamint a tulajdonosok és érintettek elvárásainak megfelelően zavartalanul történjen. Fontos megjegyezni, hogy a kockázatkezelés nem azonos azzal, hogy leírjuk, mit tegyünk, ha esetleg bekövetkezik. Célja nem szükségszerűen a kockázatok számának csökkentése vagy elkerülése, hanem minél magasabb szintű kockázati tudatosság elérésével és fenntartásával lehetséges hatásainak minimalizálása, az üzleti döntések eredményének optimalizálása (Hornai 2010). Leggyakoribb módszere a diverzifikálás. A kockázatkezelés egymástól elkülöníthető, de folyamatba szervezett lépésekből áll. A folyamatbaszervezés és a rendszeres, ismétlődő végrehajtás jelenti legnagyobb értékét, mivel egy-egy konkrét üzleti döntés meghozatalánál vagy kereskedelmi megállapodás, projekt, stb. elindításánál a legnagyobb felkészültséggel

sem mérhető föl az összes kockázat (de ha mégis, azok valószínűsége és potenciális hatása folyamatosan változik).

A folyamat lépései a következők (PM 2005:3):

i. a *meghatározás – felmérés*: a kockázatok, kritériumok, limitek megállapítása és jelentőségük szerinti sorba állítása annak alapján, hogy mekkora az egyes kockázatok bekövetkezési valószínűsége, és azok milyen hatással lehetnek, ha felmerülnek.
ii. az *azonosítás és keretek* meghatározása: annak megállapítása, hogy melyek a vállalkozás célkitűzéseit veszélyeztető (főbb) kockázatok, de a látszólag teljesen elhanyagolható vagy majdnem kizárható valószínűségű kockázattal is számolni kell.
iii. az *elemzés – értékelés*: minden felsorolt kockázat valószínűségét és hatását meg kell határozni a befolyásoló tényezőkkel együtt. A kockázatok elemzése az alkalmazható információk függvényében kvalitatív és kvantitatív módszerek kombinációiból állhat.
iv. az *értékelés – elfogadható kockázati szint*: a kockázatok a prioritásuk szerint sorba rendezhetők, összehasonlítva a kockázati értékeket a belső szabályok szerint megállapított limitekkel. Az értékelés választ ad, hogy megfelelő-e a védettség az egyes kockázatok ellen, valamint milyen erőforrások szükségesek a védettség elérésére.[8]
v. a *lehetséges reakciók – kockázatkezelés*: az alapvető kockázatkezelési stratégiák: a) kockázat átadása, megosztása (diverzifikáció), áthárítása (pl. biztosítás révén); b) kockázat elviselése c) kockázat kezelése d) megelőzés vagy kockázatos tevékenység befejezése e) a kockázat előfordulási valószínűségének és/vagy hatásnak csökkentése.
vi. az *ellenőrzés és felülvizsgálat, folyamatos felelősség*: a kockázatok kezelési döntések rendszeres – a termék és a kockázatok karaktereitől függő gyakoriságú – felülvizsgálata a vezetési, igazgatási folyamat része.

Ezek közül a legizgalmasabb pont az elemzés-értékelés módszerei. Elterjedt *kvalitatív* megközelítés a *valószínűség–hatás–prioritás mátrix*, amelynek szubjektivitása szükségszerűen magas. A *kvantitatív* elemzési módszer ezt csökkenti és pontosabb kockázati értékeket eredményez; a kockázati értékek modellezése számszerű gyakoriságok vagy valószínűségek, ill. lehetséges vagy tényleges esetés/vagy idősorok alapulvételével történik. Ennek minőséget a felhasznált adatok megbízhatósága befolyásolja. Gyakori módszer a legfontosabb üzleti mutatók érzékenység-elemzése (*sensitivity analysis*) vagy szcenário-elemzés (*scenario analysis*),

8 A limiten belüli vagy alacsony értékű kockázatok, illetve a kockázat értéke és kezelésének költségeinek közelsége esetén racionális döntés lehet a „tudomásulvétel" különösebb intézkedés nélkül, folyamatos értékelés mellett.

amellyel egy konkrét ügylet üzleti eredményének, jelenértékének (VaR, NPV) változása modellezhető a kiválasztott változók meghatározott mértékű módosításaival. Az alkalmazott VaR modellt és feltételezéseket is rendszeresen ellenőrizni kell (*backtesting*), hiszen ezek is kockázati tényezők. A modellezés egyszerű, ha egy kiválasztott alacsony kockázati valószínűséghez rendel olyan kockáztatott értéket, amely már bekövetkezett és várhatóan egyszer újra bekövetkező eseményhez kötődik. Általában ezek szimmetrikus, Poisson eloszlásúak. A szélsőséges piaci állapotok modellezése nehezebb, mivel ezeket súlyossági, aszimmetrikus, extrém eloszlások jellemzik (Homolya - Benedek 2007). Ennek egyik módszere a stressz teszt (*stress testing*) (Hilbers - Jones 2007), amely a kockázatnak kitett portfoliót olyan, korábban egyszer már ténylegesen bekövetkezett piaci körülmények közé helyezi, amelyek megismétlődését gyakorlatilag kizárjuk; vagy az előre elvárt vagy annál nagyobb terheléssel vagy csökkentett erőforrás rendelkezésre bocsátással teszteljük. Másik lehetőség az EVT (*extreme value theory*),[9] amely olyan, ténylegesen még soha be nem következett piaci körülmények előfordulását modellezi, amelyek kockázati hatása ugyanakkor szélsőségesen magas lehet.

A szisztematikus és diverzifikált kockázatkezelés előnyei:[10] i) reális kockázatvállalás, ii) az üzleti tervek teljesítésének növekvő biztonsága, iii) a költséges meglepetések elkerülése/megelőzése, iv) magasabb költséghatékonyság, v) az erőforrások hatékonyabb kihasználása, vi) a védettség növekedése, vii) megbízhatóbb stratégiai tervezés, viii) bővebb információkra alapozott döntéshozatal, ix) új üzleti lehetőségek, x) versenyelőny. Összességében tehát a vállalkozás üzleti értékének növekedése. Az előnyök mellett a kockázatok kezelése kötelezettség is. A pénzügyi szolgáltatókra vonatkozó hatályos jog szerint a kockázatok számításának a prudens működésnek való megfelelésnél is súlyozott szerepe van.

Biztosítás

A *biztosítás* a nagy számok törvénye (Bernoulli 1713) és a kockázatfelosztás módszerén alapuló pénzalapképzés a hozzájárulást fizető veszélyközösséget érintő jövőbeni esetleges, felmérhető és meghatározott szükséglet(ek) kielégítése céljából.

A biztosítás szó eredete a bízik igére vezethető vissza, amelynek sok származéka tanúsítja, hogy igen régi szavunk lehet, ezért finnugor származása valószínű, habár csak egy rokonnyelvi tanúja van, a votják baz- igető ('remél, bizakodik'). A második jelentés úgy kapcsolódik az elsőhöz, hogy akire fontos személyt, komoly

9 A módszerről bővebben in Haan, Laurens de – Ferreira, Ana: *Extreme value theory: an introduction*. Springer, 2006. 3. és 8. fejezet.

10 *A Risk Management Standard*. IRM – AIRMIC, 2002. 10 .o. IRM (Institute of Risk Management), AIRMIC (Association of Insurance and Risk Managers) és *Management of risk: guidance for practitioners*. Office of Government Commerce GB, 2007. 58. o.

értéket rábízunk, abban bízunk, abban bizalmunk van. Ennek származéka a biztos szó; a t deverbális főnévképzővel egy '(valakiben meg)bízás' értelmű bizt- tő jön létre, s ez kap -s melléknévképzőt. A biztosít és származékai a nyelvújítás korából valók (Tótfalusi 1993). Az idegen nyelvekben a következő kifejezésekkel találkozunk: insurance (angl.), Versicherung (ném.), assicurazione (ol.), seguros (sp.), assurance (fr.), försäkring (svéd), страхование (or.), eltérő pl. vakuutus (finn) és ασφαλιστικές (gr.) stb.

A *biztosítási tevékenység* – biztosítási szerződésen, jogszabályon vagy tagsági viszonyon alapuló – helytállási (*præstare*) kötelezettségvállalás, amelynek keretében a biztosító i) megszervezi a veszélyközösséget, ii) felméri a biztosítható kockázatokat, iii) megállapítja és beszedi a kockázatvállalás ésszerű ellenértékét (díját), iv) azokból meghatározott pénzalapot (tartalékokat) is képez, és v) a jogviszony időtartama alatt bekövetkezett biztosítási eseményeknél – kizáró ok hiányában – teljesíti a vállalt kötelezettségeket. Napjainkban ez kiegészül a prevenciótól a monitoringig számos területtel.

A veszélyközösség az azonos vagy hasonló kockázatoknak kitett személyek csoportja. A biztosítás pénzalap és meghatározott tartalékok képzését jelenti, amelynek a forrása a biztosítottak által pénzben fizetett díj, a biztosítási díj. A biztosítás módszere a kölcsönösségen alapuló kockázatfelosztás, a kollektív kockázatvállalás. A biztosítás nukleusza a *kockázat* (*risk*), azaz a kockázat átvállalása, még pontosabban a kockázat kezelése (*risk management*).

A biztosítási – és tágabb értelemben véve a pénzügyi – szektor működésének sikeressége a kockázatok helyes kiszámításától és rendszeres megosztásától, vagyis azok kezelésétől függ (Schack 1929). A *kockázat* általában valamilyen előre nem látható veszély vagy veszteség esetleges bekövetkezése, illetve ennek tudatos vállalása. Nem tekinthető biztosításszakmailag kockázatnak az, ami bizonyosan bekövetkezik vagy biztosan nem következik be, így ezekre biztosítás sem köthető.[11]

A biztosítás tartalma a *kockázatkezelés*sel (*risk management*), kockázatfelosztással történő biztonságteremtés. A vállalti szektorban különösen hangsúlyos a kockázatok tudatos ismeretére és aktív kontrolljára vonatkozó szisztematikus megközelítés annak érdekében, hogy a működés illetve a vállalkozás megvalósulása az üzleti célok, valamint a tulajdonosok és érintettek elvárásainak megfelelően zavartalanul történjen. Emellett sajátosságainak megfelelő (tevékenységi kör, méret, nemzetközi kitettség, komplexitás) kockázatkezelési kultúrát és kockázatkezelési rendszert kell kidolgozni (EU Biz. 2011). A szakirodalomban olyan nézettel is találkozunk, amely az egyre fejlődő kockázatkezelésben, például kockázati

11 Ez alól egyetlen kivétel az életbiztosítás, hiszen a halál mindenkinél bekövetkező esemény, azonban itt a kockázati elem annak időpontja. Ezért is különül el az életbiztosítás a többi biztosítás típustól.

(tőke)transzferek CRT, hibrid instrumentumok stb.; a klasszikus (vállalati) biztosítás összeomlását látja (Krummaker 2007).

Kockázatkezelés a biztosításban

A biztosítási szektor finanszírozási metódusa általában utófinanszírozású, mivel a már befizetett tételekből kell a biztosítási (kár) összeget teljesíteni, így a szubjektív kockázatok tekintetében a kizárások és a mentesülések rendszere a meghatározó. Ez a fedezetek, (cél)tartalékok képzésénél is jelentőséggel bír. A bank és a biztosító a kockázatkezelés eredményeként alakítja át, értékesíti az előfinanszírozási kockázatot és a profit egy részét az utófinanszírozás során. A finanszírozási biztosítás művelése nagy körültekintést igényel, mert

i. sokarcú kockázat, a finanszírozási biztosító lényegesen kevésbé támaszkodhat a jövőre nézve támpontot jelentő statisztikai adatokra;
ii. a biztosítónak a finanszírozási ügyletek sokféleségéből ki kell választania azt a fajtát, amelyre nézve biztosítás köthető;
iii. a biztosítási feltételek kialakításakor a finanszírozói és biztosítói szempontokat összhangba kell hoznia;
iv. a biztosítás más területeihez képest fokozott szerepet kapnak az egyedi szerződések;
v. meg kell találnia a sajátos kockázat értékelésének módját, mivel a biztosító számára a finanszírozó és az adós személye egyaránt kockázat.

A felmerülő pénzügyi kockázatok egyaránt lehetek objektívek (tipikusan valuta-, lejárati, visszafizetési kockázatok)[12] és szubjektívek, ez utóbbi hatékony kezelési módszere az előzetes (ügyfél)minősítés. A finanszírozási biztosítási kockázatoknál a statisztikai elemzések kisebb szerephez jutnak. A díjak meghatározásánál i) az adott vállalat kintlévőség-kezelésnek minősége, ii) az ágazati kockázat, melyben a biztosított tevékenykedik és iii) a biztosított fő piacainak országkockázata játszik nagy szerepet. A válság hatására többszörösére emelkedett a nem-fizetések kockázata világszerte, azonban ilyen mértékű díjemelésekre nincs lehetőség, de megfigyelhető, hogy biztosítási évfordulókor a biztosítási díjak jelentősen emelkednek, szektoronként, kötvényenként eltérő mértékben Vanek 2009).

12 Bit. **3.** § (1) 84. *jellemző kockázat:* az egy szerződés keretén belül több biztosítási ágazatba vagy ugyanazon biztosítási ágazat több alágazatába tartozó kockázatot is fedező termékek ágazati, illetve alágazati besorolását meghatározó kockázat. Az egy szerződés keretén belül több biztosítási ágazatba vagy ugyanazon biztosítási ágazat több alágazatába tartozó kockázatot is fedező termékek abba az egy biztosítási ágazatba, illetve biztosítási alágazatba tartoznak, amely megfelel az adott termék díjkalkulációja szerint a legnagyobb arányú díjrésszel fedezett kockázat ágazati, illetve alágazati besorolásának.

A tipikus *objektív kockázatok* a valuta-, a lejárati (ez kihat a prudens-szolvens működésre is), a vissza-nem-fizetés és a rossz finanszírozások/hitelek[13] kockázata. Az adott biztosítási szerződéshez kapcsolódó biztosítási termékterv az objektív kockázatkezelés következő részletes szabályait tartalmazza:[14]

i. a biztosítási szerződési feltételeket
ii. a díjkalkulációt, amelynek tartalmaznia kell az utólagos ellenőrzését szolgáló adatgyűjtésbe vont adatok körét is, valamint a következők egyértelmű és részletes leírását: a) kár- és kockázateloszlásokat vagy egyéb statisztikákat, b) a díjkalkulációs elv leírását, c) a díjszámítás elemeinek és tervezett paramétereinek megadását, beleértve a díjtáblázatokat is, d) az esetleges értékkövetés módszerét.
iii. a kiegészítő adatokat 3 évre előre becsülve – évenkénti bontásban – amelyek a következőket tartalmazzák: a) a tervezett állomány darabszámot és állománydíjat, b) a termék várható költségfelhasználását: a szerzési, a kárrendezési, az igazgatási költségeket, c) a várható díjbevételt, d) a várható kárkifizetést.

A *szubjektív kockázatok* kezelésének módszere az ügyféli felelősségvállalás kialakítása, megerősítése, amelynek két leghatékonyabb eszköze a kármegelőzési és kárenyhítési kötelezettség, valamint az önrészesedés (kármegosztás). Másik megoldás a mentesülés és a kizárás. További lehetőség a bonus-malus rendszer, illetve az engedmények és pótdíjak alkalmazása.

Kockázatelbírálás

A biztosítási szerződés megkötése előtt, fontos az alapjogviszony (*tárgyi kockázatelbírálás*) és annak szereplőinek (*alanyi kockázatelbírálás*) vizsgálata, azaz a leendő kockázatok felmérése. Tekintettel arra, hogy az alapügylethez kapcsolódó biztosítás finanszírozási jellegű, ezért az ügyfélminősítés is a bankszektorban elterjedt megoldásokat alkalmazza.

A tárgyi és az alanyi kockázatelbírálás, a bankszektorban a hitelminősítési eljárás (*credit rating*), hitelpontozás (*credit scoring*) (Kohn 2003), vagy *due diligence* (megfelelő gondossági) eljárás megelőzi a szerződés megkötését (Oravecz 2007). Ennek során a bank/biztosító, vagy egy általa megbízott ügynökség felméri, hogy i) kössön-e egyáltalán szerződést, ii) az ügyfélnek mennyi pénze, fedezete van, iii) megvalósítható-e a beruházás, és iv) mekkora kockázattal jár a szerződéskötés (Elkhoury 2008). A minősítés összefügg a céltartalék-képzéssel is. A biztosított

13 in Riestra, Amparo San José: Credit insurance in Europe: impact, measurement & policy recommendations. CEPS 2003. 4. o.

14 lásd 4. számú melléklet a 2003. évi LX. törvényhez

(adós) feladata, hogy meggyőzze a bankot/biztosítót arról, hogy a finanszírozása csekély kockázatú, azaz képes a visszafizetésre (Samuelson-Nordhaus 1987). Az objektív megítélés érdekében érvényesül a *négy szem elv*, azaz a javaslattevő ügyintéző és a döntéshozó nem ugyanaz a személy (Katona 2008).

Az ügyfélminősítési eljárás középpontjában a *szubjektív keret*ek, azaz az *ügyfélkeretek* állnak, mivel egy konkrét kockázatbírálatnál már csak ez az egyetlen ismeretlen tényező. Az ügyfélkockázat kialakításánál a biztosító a belső szabályzata alapján általában az alábbi tényezőket vizsgálja: i) az adott finanszírozási ügyletre kihelyezett (kockáztatott) tőke összege; ii) az ügyfél menedzsmentjének színvonala, eszközeinek nagysága, jövedelmi helyzete, pénzügyi ereje és stabilitása, kilátásai, gazdasági helyzete; iii) a bank/biztosító kapcsolata az ügyféllel; iv) a megcélzott piac; vi) az adós hitelfelvevői előélete (*credit record*); v) a műveletek kockázat/díj viszonya (Price Waterhouse 1993).

Amennyiben egy adós – reális kockázatvállalás mellett – nem biztosítható a továbbiakban, nagyon nagy segítségére lehet az ügyfeleknek a biztosítók rendelkezésére álló információk tömege. Felértékelődött tehát a *hitelbiztosítás tanácsadó* szerepe, hiszen a nem biztosítható követelések esetében is hatékony tanácsokat tudnak nyújtani az ügyfeleiknek, hogy miként csökkenthetnék a kockázati szint mértékét.

Külföldön külön *céginformációs vállalatok*kal is találkozunk (Magyarországon is kezd terjedni), amelyektől számtalan cég (hitel)előéletéről, pénzügyi történetéről kaphatunk adatokat.[15] Tehát a hitelintézet itt is próbál objektív adatokból, alapvető mutatók elemzéséből kiindulni. Emellett a bankok/biztosítók közel azonos arányban szubjektív szempontokat is érvényesítenek, amelyeket külön pontoznak: i) az üzleti stratégia, ii) a tulajdonosi háttér, szerkezet, iii) a vezetés értékelése, iv) a kapcsolatok más cégekkel stb.(Elkhoury 2008). Ezután a biztosító meghatározza a megfelelő terméket, az általános és különös feltételeket, valamint a tényleges ügyfélkeretet (ügyféllimitet), azaz hogy az adott ügyfél esetében mekkora kockázatot, biztosítási összeget vállal.

A minősítési eljárás egyik fontos alapeleme a különböző nyilvántartásokból való adatkérés: i) magán adós nyilvántartások,[16] a Központi Hitelinformációs Rendszer, ii) végrehajtási nyilvántartások, iii) cégnyilvántartások, iv) Nemzeti Adó- és Vámhivatal (NAV), önkormányzatoktól is, hogy nem áll fenn köztartozás, illetve v) munkáltatói jövedelemigazolás.

---

15 Például Dun & Bradstreet, Equifax, TransUnion, Northern Credit Bureaus stb.

16 Európa a legtöbb országban működik hatékony magán credit büró. Németországban ilyen a Bundes-SCHUFA és a Creditreform Experian GmbH; Nagy-Britanniában az Equifax és Experian. A világ legjelentősebb hitelinformációs cége a CRIF Group, amelyet 1989-ben alapítottak Olaszországban és mára számos országban jelen van (Anglia, USA, Németország, Ausztria, Csehország, Mexikó, Kanada, Hollandia, Dánia). Magyarországon a KHR mellett magán credit büró is működik, 1998-ban alakult meg a Girodat Rt., GIRinfO

A Központi Hitelinformációs Rendszer (KHR) egy olyan zárt rendszerű adatbázis, amelynek célja, hogy elősegítse és még biztonságosabbá tegye a pénzügyi intézmények üzleti tevékenységét, hitelezési és ügyfélminősítési munkáját, tovább csökkentse megbízható nyilvántartásból származó hiteles – a törvényben meghatározott és taxatíve felsorolt – referenciaadatokkal a hitelnyújtás kockázatát.

Az adóslistára kerülés egységes törvényi szabályai, hogy az adósságnak kizárólag következő ügylet típusokhoz kell kapcsolódniuk: (bank és áru) hitel, pénzkölcsön; pénzügyi lízing; készpénz-helyettesítő fizetési eszköz; kezesség, bankgarancia-vállalás. A KHR három részből áll, értelemszerűen a két utolsó alrendszer alkotja a tényleges adóslistát: i) az adatszolgáltatók adatai, ii) a természetes személyek adatai és iii) a vállalatok adatai.

A vállalatokat nyilvántartó alrendszer teljeskörű, és három részből áll. Az elsőbe – pozitív adóslista – mindegyik hitelfelvevő bekerül, függetlenül attól, hogy jogi személy-e vagy sem, illetve mekkora összegű a megkötött hitelszerződés. A negatív adóslista azokat tartalmazza, akiknek bankszámlájával szemben 30 napot meghaladó időszak alatt, megszakítás nélkül, 1 000 000 Ft-nál nagyobb összegű sorba állított követelést tartanak nyilván. A magyar gazdaság sajátos szerkezete miatt (a kis- és középvállalatok száma igen magas) megkockáztatható, hogy az üzleti szférára sokkal enyhébb szabályok vonatkoznak, hiszen e cégek számottevő részénél az éves forgalom mozog e körül. A KHR-be kerülés harmadik lehetősége viszont szigorúbb, mivel nem bűncselekmény elkövetéséhez, vagy csalárd magatartáshoz kapcsolódik, elegendő, ha a vállalat a készpénzhelyettesítő fizetési eszköz elfogadására irányuló szerződésben vállalt kötelezettségét megszegi, és emiatt a hitelintézet felmondja vagy felfüggeszti a megállapodást. Tulajdonképpen ebben az esetben a bank dönti el, hogy az illető cég adóslistára kerül-e vagy sem (pl. elállás).

Fontos szabály, hogy a KHR-ből a teljesítéstől számított 5 éven belül utólagos jogkövető magatartással, szerződésszerű teljesítéssel sem lehet kikerülni. Ebből a szempontból megkülönböztetünk passzív és aktív adóslistásokat; az előbbiek azok, akik már rendezték a tartozást, az utóbbiak pedig nem. Az ötéves időtartam akkor kezdődik, amikor az adós rendezi tartozását, illetőleg a szerződés vagy a követelések sorba állítása megszűnik, továbbá amikor visszaélés, bűncselekmény miatt átadják az adatokat.

Kárviselés, kármegosztás

A kockázatok szakkezelésének (*manipuláció*) és a kockázatviselés egyik központi kérdése, hogy a *kár átvállalás*a teljes vagy részleges terjedelmű-e, és ezekhez milyen *fedezet*i, kártérítési és díjazási megoldások kapcsolódnak. Ezek alapján megkülönböztethető (Czegle 1998):

i. *teljesérték kockázatviselési mód*: a biztosító a bekövetkezett teljes kárt akkor téríti meg, ha a biztosított veszélynek kitett teljes értéket biztosította. Amennyiben a biztosítás a veszélynek kitett vagyonérték csak egy részére vonatkozott a biztosító olyan arányban nyújt kártérítést, ahogy a biztosítási összeg a teljesértékhez aránylik (arányos, vagy pro-ráta kártérítés).
ii. *első kockázatra szóló (abszolút premier risque) kockázatviselési mód*: a kártérítés felső határa a biztosítási összeg. Arányos kártérítésre nem kerül sor, nem vizsgálják az alulbiztosítást. A biztosító minden kárt megtérít addig, amíg a biztosítási szerződésben kikötött biztosítási összeget a keletkezett kár összege nem éri el. Az értékhatár lehet abszolút biztosítási összeg, vagy százalék.
iii. *hányadrészre (relatív premier risque) szóló kockázatviselési mód*: a teljes értékre, valamint az első kockázatra szóló kockázatviselés kombinációja. A biztosító a biztosítandó vagyoni érdek teljes értékének biztosítási összegként történő megjelölését kéri (ez a teljesérték kockázatviselés alapösszege), azonban a kártérítést bele lehet határolni az első kockázati hányaddal, vagy abszolút összeggel.
iv. *másodlagos fedezeti (second risque) kockázatviselési mód*: lényege az, hogy ha a korábban meglévő biztosítás valamilyen ok miatt megszűnik, a biztosítási fedezet folyamatos legyen, s a megszűnt biztosítás helyett lépjen be – kártérítési kötelezettségével – a másodlagos fedezeti biztosítás.
v. *értékrögzítés nélküli (tiszta érdek) kockázatviselési mód*: nem határoznak meg biztosítási összeget, a kártérítésnek nincs rögzített felső határa. Alapja mindig a tényleges kár, amely így teljes mértékben fedezve van. Alkalmazásának feltétele, hogy a lehetséges kár egy adott maximális mértéket ne haladjon meg.
vi. *kártérítési norma szerinti kockázatviselési mód*: rendkívül nagy tömegű kockázatok egyszerű lebonyolítására alkalmas. A kártérítési norma és a díj a biztosított vagyontárgy valamilyen egységéhez van igazítva. Normális piacgazdasági viszonyok között ez a kockázatviselési mód nem alkalmazható.

A termék jellege és a kockázatkezelési stratégia dönti el, hogy ezek közül melyiket választja a biztosító. Tekintettel arra, hogy a finanszírozási ügyletek visszafizetése részeltekben történik, illetve általában hosszú távúak ezért az abszolút vagy relatív premier risque megoldás a leggyakoribb, hitelfedezeti biztosítás esetén inkább a teljesérték kockázatviselési móddal találkozunk. Természetesen a mindennapi életben ezektől az alaptípusoktól eltérő termékekkel is találkoz(hat)unk.

A *kármegelőzési és kárenyhítési kötelezettség* keretében a biztosított köteles a biztosítási események megelőzése, elhárítása és enyhítése, valamint az állapotmegőrzés érdekében minden tőle várható intézkedést haladéktalanul megtenni.

Ez egyfelől folyamatos kötelezettség; másfelől a kár bekövetkeztekor egy általában elvárható kárenyhítés. Emellett köteles betartani a hatályos jogszabályokat, vonatkozó szabványokat, hatósági határozatokat, valamint szakmai előírásokat.

A felek közötti *együttműködés* további kötelezettséget ró és tűrést is előír a biztosítottra a biztosítási esemény megelőzése, illetőleg enyhítése érdekében. Ebből az együttműködésből következik, hogy a biztosító jogosult a kármegelőzésre, enyhítésre és elhárítására vonatkozó rendelkezések, előírások stb. végrehajtását ellenőrizni vagy ellenőriztetni. A kármegelőzési és kárenyhítési kötelezettség és/vagy a vonatkozó szabályok súlyos megsértése, betartásuk sorozatos *elmulasztás*a esetén a biztosító kezdeményezheti a biztosítási szerződés módosítását, így különösen a biztosítási díj megemelést vagy a biztosítási összeg csökkentését.

Az *önrészesedés* (franchise) a kármegelőzés és a kárelhárítás során is ösztönzi a biztosítottat a kár mérséklése érdekében. Az adott szabályzat rögzíti ennek mértékét vagy összegét, illetve a limitet. Az önrészesedés a megkötött biztosítási szerződés által biztosítási fedezetbe vont kár azon része, amelyet a biztosított maga visel. Az önrészesedés lehet feltételes, így ha bizonyos mértéket (összegen aluli, biztosítási összeg %-ban) nem halad meg akkor a biztosított viseli, egyébként a biztosító fizet. Másik lehetőség a levonásos, abszolút önrész minden esetben vagy csak egy limit felett (Czegle Tibor 1998). Ezzel kapcsoltban érdemes megjegyezni, hogy a túlzott, magas önrészesedési arány feltűnő értékaránytalanságot, semmisséget eredményez(het).

Mentesülések, kizárások és korlátozások

A biztosítók a biztosítási díjat igazítják a vállalat kockázathoz (Berwick 2007). Mégis bizonyos, extrémnek minősülő esetekre i) kizárják fizetési, helytállási kötelezettségüket, vagy ii) mentesítik alóla magukat. További kockázatkezelő eszközök iii) az önrészesedés mértékének meghatározása (Bauer 1942); iv) közlési kötelezettség, v) kármegelőzés és kárenyhítés. A biztosítók törekednek minél teljesebb felsorolást adni, ezért nem ritka az a-u,v,w,x,y,z terjedelmű felsorolás.

A *mentesülések* (exemptions) azokra az eseményekre vonatkoznak, amelyeknél a biztosított cselekménye, mulasztása is (nagymértékben) hozzájárul a kár bekövetkeztéhez. A szerződési gyakorlat alapján mentesül a biztosító a kárfizetési kötelezettség alól, ha

i. a biztosított a biztosítási szerződés megkötéséhez valótlan vagy megtévesztő adatokat közöl;
ii. a biztosított a biztosítási szerződésből eredő kötelezettségeit megszegi;
iii. a biztosított a biztosított ügylethez kapcsolódóan bűncselekményt vagy jogszabálysértést követ el;
iv. a kár bekövetkezése oka
   - tisztességtelen piaci magatartás, reklám vagy egyéb szolgáltatás,

- adatvédelemre, szellemi tulajdonjogra vonatkozó szabályok megsértése,
- az elektronikus adatvesztés, adattörlés, számítógépes vírusok, hibás működés,
- környezetszennyezés, környezet igénybevétele, hulladékgazdálkodás;

v. a biztosított a biztosító írásbeli hozzájárulása nélkül halasztást, részletfizetést átütemezést engedélyezett adósának, követelését részben vagy egészben elengedte, függetlenül attól, hogy az az esedékesség előtt vagy után történt;

vi. a kár közvetve vagy közvetlenül az alábbi okok miatt következik be:
- a biztosított vagy a nevében eljáró személy cselekménye vagy mulasztása,
- a biztosított (vezető)tisztségviselői, meghatározott munkakört betöltő alkalmazottai, illetőleg megbízottai, tagjai vagy szervei szándékos vagy súlyosan gondatlan magatartása vagy mulasztása;

vii. olyan rendelkezés, előírás, amely a biztosított jogait korlátozza;

viii. a biztosítási szerződés megkötése után a biztosított és adósa között létrejött megállapodás, amely a követelés kifizetését késlelteti vagy megakadályozza;

ix. az alvállalkozók, a társvállalkozók nem teljesítik a szerződésekben foglalt kötelezettségeket, feltéve, hogy ez nem a biztosítási események következménye;

x. a biztosított írásban nyilatkozott arról, hogy nem vett részt a biztosítási ügylettel kapcsolatos vesztegetésben és nincs tudomása korrupcióról, állításai azonban nem felelnek meg a valóságnak, és bizonyíthatóan részt vett a biztosítási ügylettel kapcsolatos vesztegetésben, továbbá tudomása volt korrupcióról.

Amennyiben a kárfizetést követően derül ki, hogy a biztosító mentesülésének valamely esete állt fenn, úgy a biztosított és/vagy a biztosított követelés engedményese köteles visszafizetni a kárfizetés összegét a kárfizetés napjától a visszafizetésig járó törvényes késedelmi kamatokkal együtt. A mentesülés jelentősége abban áll, hogy a finanszírozási biztosításokban felelősségbiztosítási elemekkel is találkozunk. Ebből következik, hogy a biztosítót még a súlyosan gondatlan vagy szándékos magatartás sem mentesíti, de természetesen a biztosítottól (károkozótól) a kifizetett károsszeget visszakövetelheti (*regressz*) (Czegle Tibor 1998).

A *kizárások* (exclusions) a biztosítási esemény köznapi, üzleti fogalmától eltérő esetek; másképp: olyan eseményekre vonatkoznak, amelyek bekövetkezésének valószínűsége viszonylag ritka, kivételes, nehezen bizonyítható. Az általános és különös kizárások esetében a biztosítási szerződéstől függően a biztosító egyértelműen kifejezésre juttatja, hogy helytállási kötelezettsége nem terjed ki:

i. olyan kárra, amely erőszakos cselekményekkel függ össze (háborús cselekmények,[17] (ellen)forradalom, statárium; lázadás, sztrájk, polgári zavargás, munkahelyi zavargás);
ii. terrorcselekménnyel, emberrablással, zsarolással vagy váltságdíj-követeléssel kapcsolatos károkra;
iii. a hasadóanyag,robbanóanyag, fegyver, lőszer; azbeszt; dohányipari termék; genetikailag módosított termék által okozott kárra;
iv. az államigazgatási jogkörben okozott, és/vagy az állam ellen is érvényesíthető igényekre;
v. a más biztosítással korábban biztosítási fedezetbe vont és onnan megtérülő károkra,
vi. az alap finanszírozási szerződéssel összefüggő kötbérből, a szerződéses bírságból, a késedelmi kamatból és a kártérítésből eredő követelésekre;
vii. a számviteli bizonylattal nem igazolható költségekre;
viii. a közvetett károkra, ideértve az elmaradt hasznot is (*lucrum cessans*);
ix. bizonyos területeken, pl. USA, Kanada, Ausztrália, Új-Zéland területén folytatott tevékenységgel kapcsolatos károkra.

A *korlátozások* (restrictions) értelmében amennyiben i) a biztosított és/vagy a biztosított követelés engedményese és a hitelintézet (kedvezményezett) között a finanszírozási szerződés teljesítésével kapcsolatban jogvita van; ii) a biztosított/szerződő fél vagy a hitelintézet a követelés jogalapját vagy összegszerűségét vitatja, úgy a biztosító kárfizetési kötelezettsége nem áll be, és a kárelbírálást felfüggeszti. Ez a függő helyzet mindaddig fennmarad, amíg a vitát a finanszírozási szerződésben kikötött bíróság, választottbíróság, ennek hiányában az irányadó jog szerinti bíróság jogerős ítélete vagy határozata nem zárja le jogerősen a biztosított/a biztosított követelés engedményese (kedvezményezett) javára. Ebben az esetben a kárfizetés mértéke nem haladhatja meg a biztosított/a biztosított követelés engedményese javára megítélt összeget.

Összefoglaló

A biztosítás során alkalmazott kockázatkezelése sokrétű, összetett, már az ügyletek megkötése előtt is fontos szerepet kap. Az objektív kockázati keretek stabil, kiszámítható támpontot adnak, de csak az ügyfelekben rejlő szubjektív elemekkel együtt eredményeznek valós számokat. Így ez utóbbiak részletes tárgyalása,

17 Ezzel kapcsolatban érdekes elméleti elhatárolás, hogy a biztosító nem mentesülhet, ha a kárt a harctérre vonuló katonaság gondtalanságból idézte elő és az nem minősíthető magával a háborúval szorosan összefüggő, az által közvetlenül előidézett eseménynek. Vö. Magyar Királyi Kúria Elvi Jelentőségű Határozata 673. sz. 2332/1916 sz. in Szende Péter Pál 1929. 667. o.

elemzése, pontos meghatározása a nehezebb, kockázatosabb feladat. A biztosítás számos közös vonást mutat a bankszektorral (intézményi struktúra, működési szabályok, általános szerződési feltételek stb.). Termékeik hasonlóságán túl partnerkapcsolati viselkedésük is számos párhuzamot mutat (kockázatmegelőzés, tanácsadás, marketing stb.). Annak ellenére, hogy a bank és a biztosítási szektor finanszírozási metódusa eltérő (az előbbi elő-, az utóbbi utófinanszírozású), mégis hasonló vagy ugyanolyan megoldásokkal kezelik a szubjektív kockázatokat. Az ügyfelek értékelésekor objektivitásra törekednek, cél, hogy a kapott értékek alapján kockázati csoportokat, veszélyközösségeket képezzenek. Ez később, a fedezetek, (cél)tartalékok képzésénél is jelentőséggel bír. Előfinanszírozás esetében a biztosítékok és a kötelezettségek, szavatolások dominálnak annak érdekében, hogy a szerződés lejáratakor vagy megszegése esetén a hitelintézet kihelyezett pénzéhez jusson. Az utófinanszírozás kényelmesebb helyzetet teremt, mivel a már befizetett tételekből kell a biztosítási összeget teljesíteni, így a kizárások és a mentesülések rendszere a meghatározó. Közös érdekük a vállalati ügyfelekkel a kockázatok megelőzése és mérséklése, hiszen ma már nem csupán terméket adnak el, a partnergondozás a mai pénzügyi szektor nélkülözhetetlen eleme.

A piacgazdaság általános jellemzőin túl a közgazdaságtani módszerek, megoldások a jogtudományi kategóriákban is jelentkeznek. Az ügyfélminősítés és a termékek a szerződési szabadság elvének megfelelően kockázatkezelési részeket tartalmaznak, mint individuális normák kötik a feleket. Ezek vizsgálata, alkalmazása rendkívül érdekes és hangsúlyos, mert a pénzügyi szektorban általánosan elterjedtek, az ügyfelek számára tulajdonképp „kötelezőbbek" mint a közjogi előírások.

Irodalom

1994. évi XLII. törvény a Magyar Export-Import Bank Részvénytársaságról és a Magyar Exporthitel Biztosító Részvénytársaságról

2010. évi CXXII. törvény a Nemzeti Adó- és Vámhivatalról

A felelős vállalatirányítás uniós keretei (2011). Zöld Könyv. Európai Bizottság.

A Risk Management Standard. IRM – AIRMIC, (2002). IRM (Institute of Risk Management), AIRMIC (Association of Insurance and Risk Managers)

Bauer Árpád (1942): A biztosítás elmélete és gyakorlata. Révai.

Bernoulli, Jacob (1713): Ars Conjectandi. Basileæ, accedit Tractatus de Seribus Infinits

Berwick, Graeme (2007): The executives guide to insurance and risk management. QR Consulting.

Botos – Halustyik – Kovács – Petrik – Rusznák – Tomori (2003): Bankjog. HVG-Orac Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest.

Czegle Tibor (1998): Biztosítási ismeretek. PSzF (Phare).

Ébli Györgyné (1985): A biztosítás közgazdasági alapjai. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

Elkhoury, Marwan (2008): Credit Rating Agencies and their Potentional Impact on Developing Countries. a UN Conference on Trade and Development kiadványa.

Haan, Laurens de – Ferreira, Ana (2006): Extreme value theory: an introduction. Springer.

Hilbers, Paul– T. Jones, Matthew (2004): Stress testing financial systems. IMF

Homolya Dániel – Benedek Gábor (2007): Banki működési kockázat elemzése – katasztrófamodellezés. in Hitelintézeti szemle, 4. szám

Horinka – Luttenberger (2005): Biztosításelmélet és üzemgazdaságtan. Perfekt.

Hornai Gábor (2010): Kockázat és kockázatkezelés. MVM Partner 2010.

Katona Klára –szerk.: Pénzügyi szolgáltatások fogyasztói szemszögből (2008). Szt István Társulat.

Kohn, Meir (2003): Bank- és pénzügyek, pénzügyi piacok. Osiris, Budapest

Krummaker, Simone: The Rise of risk Management- the Fall of Corporate Insurance? (2007) Verlag Versicherungswirtschaft Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften Band 5.

Management of risk: guidance for practitioners (2007): Office of Government Commerce GB.

Oravecz Beatrix (2007): Credit scoring modellek és teljesítményük értékelése. in Hitelintézeti Szemle. 6. szám

Penn, G. A. – Shea, A. M. – Arora, A.: The Law & Practice of International Banking. Sweet & Maxwell, London, 1987. Chapter 3. Sovereign Risk

Petrik Ferenc –szerk. Bankjog CD 2008. HVG-Orac Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest,

Price Waterhouse: A hitelkockázat kezelése. (ford. Hajós-Tóth) (1993): Panem Kft.

Riestra, Amparo San José (2003): Credit insurance in Europe: impact, measurement & policy recommendations. CEPS

Samuelson, Paul A. – Nordhaus, Willam D. (1987): Közgazdaságtan. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Schack Béla (1929) (szerk.) Révai Kereskedelmi, Pénzügyi és Ipari Lexikona. Révai,

Szende Péter Pál (1929): Hiteljog I. Kereskedelmi törvény. Grill Károly Könyvkiadó Vállalata.

Tótfalusi István (1993) (szerk.) Magyar Etimológiai Nagyszótár. Arcanum DVD könyvtár VI.

Útmutató a kockázatkezelés kialakításához (2005): Pénzügyminisztérium.

Vanek Balázs (2009): A gazdasági válság hatása a vállalatokra a kintlévőség-kezelés szemszögéből, avagy a hitelbiztosítás szerepe a válságban és az azt követő fellendülésben. in Biztosítási Szemle. május.

A tőkemegtérülés vizsgálata a megtérülési követelményből levezetett indikátos-mutatók segítségével[18]

Juhász Lajos[19] PhD egyetemi docens
Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Kar Sopron

ABSZTRAKT Az üzleti vállalkozásban a menedzserek számos döntést hoznak, melyek gazdasági események formájában jelennek meg és amelyeket a pénzügyi számviteli rendszer szigorú szabályok szerint rögzít. Ezt az adathalmazt információértékű erőforrásokká kell alakítani abból a célból, hogy segítségükkel a lekötött tőkére vonatkozó releváns döntések meghozhatók legyenek. A lekötött tőke a döntéshozatalban azért van fókuszban, mert egyrészt a piacon a hozamok tőkearányosan termelődnek, másrészt a források nyereségelvárásait is tőkearányosan képezik. A piacról becsülhető hozamelvárások és az üzletmenet során ténylegesen keletkező hozamok nem tőkére vetített értékelése torz gazdasági döntések meghozatalára vezethet.
Jelen tanulmány a megtérülési követelményből levezetett releváns mutatók képzésének lehetőségeit ismerteti meg az Olvasóval.

KULCSSZAVAK Tőkemegtérülés, gazdasági döntések, piac

Bevezetés

Egy üzleti vállalkozásnál a *menedzserek* egy gazdasági időszak alatt számos *döntést hoznak*, melyek *gazdasági események* formájában jelennek meg és kerülnek rögzítésre a cég elszámolási rendszerében. A *vezetői döntések sorozata eredőj*eként képezhető le egy adott időszak *gazdasági eredménye*, melyet a számviteli rendszer keretén belül kell kimutatni. A számviteli rendszer által rögzített és szigorú szabályok szerint kimutatott vállalkozási- illetve vállalati eredmény fontos *adathalmaz*t jelent a döntéshozó számára, melyeket *információértékű erőforrásokká kell alakítani*, hogy segítségükkel a *releváns döntés*ek meghozhatók legyenek. Ennek a nehéz és nagy körültekintést igénylő *transzformációs eljárásnak a módszertan*át kíséreljük meg az Olvasó elé tárni, melynek segítségével a vezetői döntések eredményeit objektívebben leképezhetjük.

Egy profitorientált üzleti vállalakozás tartós fennmaradása szempontjából a fókuszban két fontos tényező áll. Az egyik oldalon a *gazdálkodási tevékenységből*

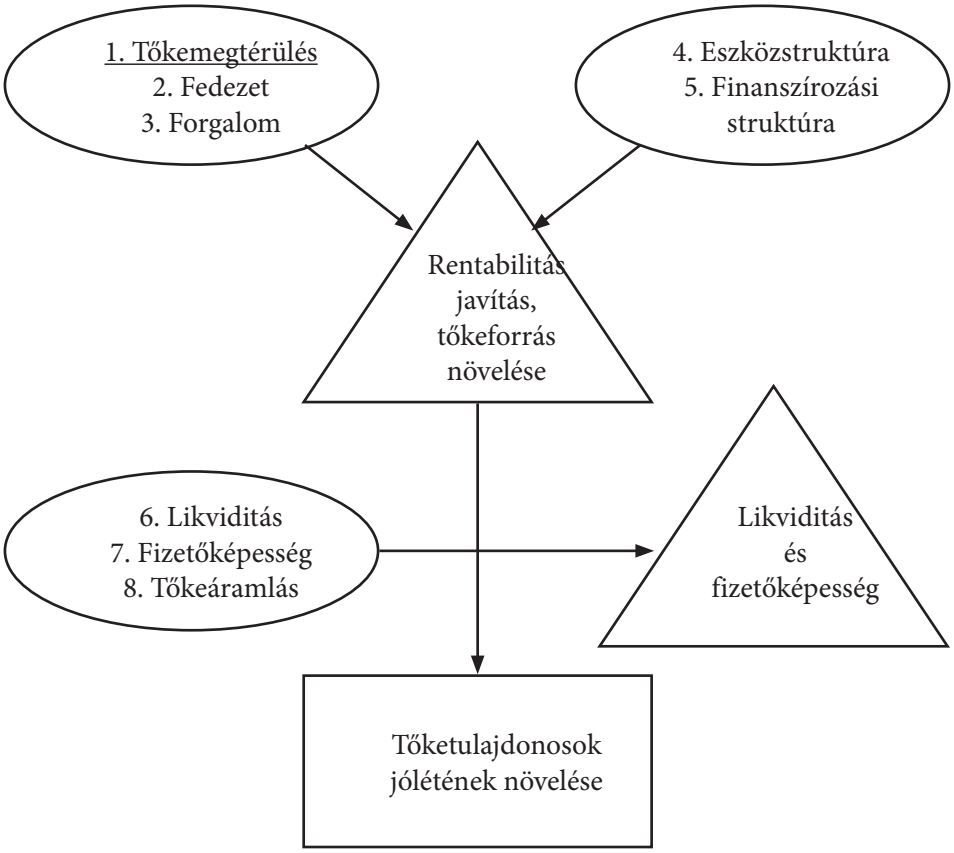
18 A tanulmány a TÁMOP - 4.2.2. B - 10/1 - 2010 - 0018. számú projekt keretében valósult meg

19 lajosjuhasz@ktk.nyme.hu

származtatható tőkeforrások növelése és a *tartósan lekötött tőke megfelelő hozamának biztosítás*a áll, ami a *rentabilitás problémakör*éhez tartozik. A másik oldalon a cég likviditásának és a hosszú távú fizetőképességének fenntartása szerepel. Ez utóbbi kérdéskörrel jelen tanulmány nem foglalkozik.

McMahon (1985) vizsgálatai alapján a gazdálkodás sikertényezői nyolc csoportra oszthatók, melyekből a *tőkemegtérülés* kiemelkedően fontos szerepet tölt be, hiszen a cég működésből, *értékteremtő folyamataiból származó tőkeforrás* tartós fenntartása, tendenciaszerű növelése a vállalkozás túlélése érdekében létkérdés (1. ábra).

1. ábra Az üzletmenet sikerességét meghatározó tényezők



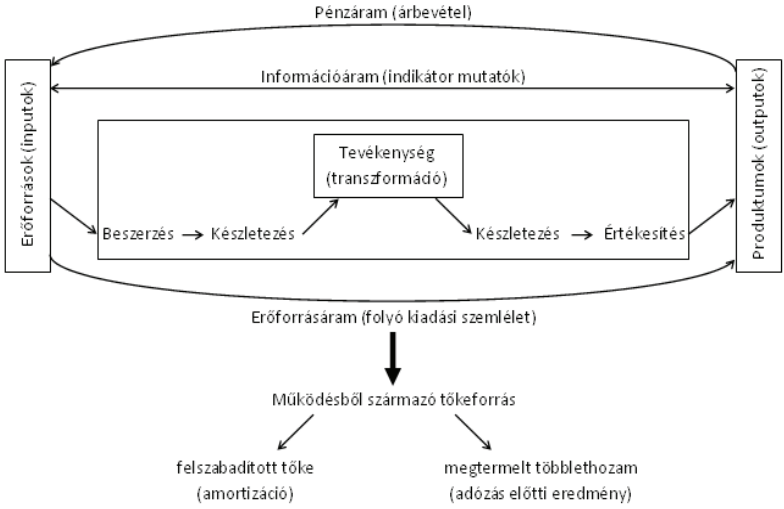
Forrás: McMahon alapján Juhász (2010)

Az 1. ábrán látható sikertényezők közül mi csak a tőkemegtérülés vizsgálatára szorítkozunk.

A *tőke befektetésekor* elsődleges szempont az, hogy a *tartós tőkelekötés*sel a lehető *legnagyobb hozamot* illetve a vállalkozás tevékenysége során a *legnagyobb működésből származó tőkeforrás*t érjük el. Mellékesen megemlíthető, hogy napjainkban a profittömeg maximalizálásának elve önmagában nem elegendő, már csak a fizetendő nyereségadó csökkentés törekvése miatt sem.

A *működésből származó tőkeforrás* alatt a tevékenység érdekében *lekötött tőke által felszabadított forrás*nak és a *megtermelt többlethozam*nak az összegét értjük (2.ábra).

2. ábra Az értékteremtő folyamat (ÉFM) és tőkeforrásai



Forrás: Juhász saját szerkesztés

A 2. ábráról jól látható, hogy a cég az *értékteremtés folyamatá*ban *felszabadított amortizáció* és az *adózás előtti eredmény együttes összegé*nek nagyságában (működésből származó tőkeforrás) érdekelt.

A tőkemegtérülés vizsgálatának elméleti háttere

A *tőkemegtérülés vizsgálata* során jó kiindulópontnak tekinthető a *tartósan lekötött tőke után realizált hozamok* nagysága, melyből a cég *tényleges rentabilitása* jól becsülhető. A tőkemegtérülés mérésére használt leggyakoribb kifejezőképes – a megtérülési követelményből levezetett (Illés, 2008) – mutatók az 1. táblázatban tanulmányozhatók.

1. Táblázat Tőkemegtérülés indikátormutatói

Mutató megnevezése	Kiszámítási módja
Össztőkearányos EBIT ráta (össztőke megtérülése)	(adózás előtti eredmény + fizetendő kamatok) / átlagos tőkeérték * [értéke ≥ kalkulált nyereségigény]
Össztőkearányos jövedelmezőség (profitráta)	adózás előtti eredmény / átlagos tőkeérték* [érték ≥ súlyozott átlagos tőkejövedelmezőségi elvárás]
Össztőkearányos vállalkozói nyereségráta	Vállalkozói nyereség/ átlagos tőkeérték* [értéke ≥ vállalkozói nyereség-elvárási ráta]
Össztőkearányos EBITDA ráta	(adózás előtti eredmény + fizetendő kamatok + értékcsökkenés) / átlagos tőkeérték * [értéke ≥ kalkulált nyereségigény + ÉCS ráta] (ÉCS ráta = értékcsökkenési leírás / átlagos tőkeérték*)
Össztőkearányos működésből származó tőkeforrás ráta	(adózás előtti eredmény + értékcsökkenés) / átlagos tőkeérték* [érték ≥ súlyozott átlagos tőkejövedelmezőségi ráta + ÉCS ráta]
*Üzleti pénzkihelyezés hozam – hatása***	össztőkearányos EBIT ráta/ össztőkearányos üzleti tevékenység eredmény ráta (össztőkearányos üzleti tevékenység eredményráta = üzleti tevékenység eredménye / átlagos tőkeérték*) [értéke ≥ 1]
*Sajáttőke-arányos jövedelmezőség***	Adózás előtti eredmény / átlagos saját tőkeérték

* a nyitó és zárómérleg adatok számtani átlaga
** gazdaságilag nem kifejezőképes mutató

Forrás: Illés (2008) és saját kutatás

Az 1. táblázatban található rentabilitás mutatókat minden esetben *adózás előtti eredmény*en értelmezzük, hiszen így a *fizetendő nyereségadó* tényleges rentabilitást *torzító hatás*át kiszűrjük, illetve a *normálhatékonyság*ot jelző *kalkulatív nyereségigény* és *származtatott rátái*nak becslése is mindig adózás előtti eredményen történik, melyeket a piacról (értéktőzsde, ágazati részpiacok) kapott információk alapján becsülünk meg. Ebből az következik, hogy az üzleti vállalkozás tényleges rentabilitását a piaci értékítéletek (kockázatmentes hozam + piaci-kockázati ellenérték) alapján értelmezzük. Minden olyan rentabilitási mutató, amely nem a piaci „beárazás" alapján értékeli a céget, alkalmatlan a döntéshozatal támogatására.

Az *össztőkearányos EBIT ráta* a legkifejezőképes rentabilitási mutatónk, hiszen az *összes tőke* által kitermelt *összes hozam*ot számba veszi. Ez a mutató arról tájékoztat, *hogyan gyarapodott a vállalkozásba fektetett tőke* és nem veszi figyelembe a cég finanszírozási módját, összetételét. Segítségével a vállalkozás által *befektetett*

tőke hatékonysága mérhető – mivel a mutató értékét a finanszírozási mód nem befolyásolja – , alkalmas az *eltérő finanszírozási struktúrájú vállalkozások* tevékenységének összehasonlítására (Illés, 2008). Az indikátor akkor jelez *gazdaságos üzletmenetet*, ha értéke magasabb, mint a kalkulált nyereségigény.

Kalkulált nyereségigény = hosszú lejáratú állampapír-piaci referenciahozam +
ágazati vállalkozói nyereségigény +
egyedi kockázatvállalás vállalkozói nyereségigénye

A *kalkulált nyereségigény gyakorlati becslése* úgy történik, hogy meghatározzuk a versenytársak által realizált *átlagos össztőkearányos EBIT rátá*t (ágazati piacról) és hozzáadjuk a cég egyedi kockázatvállalási ellenértékét, ami ± 1-3% között szokott alakulni. Amennyiben a becsült nyereségigényből a *hosszú lejáratú állampapír-piaci referenciahozam*ot (kockázatmentes hozam, pontosabban piaci kockázatot nem tartalmazó hozam) levonjuk, az üzleti vállalkozás összes *vállalkozói* (kockázatvállalási) *nyereségigény*ét (ágazati kockázat + egyedi kockázat) kapjuk meg.

Az össztőkearányos EBIT ráta mutatót a vállalkozás tevékenységének két fontos tényezője határozza meg: az *árbevétellel elért profit* és a *lekötött tőkével elért forgalom*. Ezt fejezi ki a mutató szorzatra bontott formája, melyet *DU Pont formulá*nak nevez a szakirodalom (F.J. Witt – K. Witt, 1993):

Du Pont formula = tőke forgási sebessége × árbevételarányos EBIT

$$\text{Össztőkearányos EBIT ráta} = \frac{\text{Árbevétel}}{\text{Átlagos tőkeérték}} \times \frac{\text{EBIT}}{\text{árbevétel}}$$

A fenti összefüggés azt mutatja, hogy az üzleti vállalkozás által elért összhozam egyrészt a forgalom abszolút vagy relatív növelésével, másrészt a profithányad növelésével emelhető. Az *össztőkearányos jövedelmezőség* (profitráta) is fontos *rentabilitási mutató*nk, de a gazdálkodás színvonalát illetően csak egy normatív érték kiszámítása mellett kifejezőképes. Az alapelv az, hogy a cégnek legyen legalább akkora össztőkearányos jövedelmezősége, mint a *súlyozott átlagos tőkejövedelmezőségi elvárás* (Illés, 2008).

Súlyozott átlagos tőkejövedelmezőségi elvárás = saját forrás aránya ×
kalkulatív nyereségigény +
idegen forrás aránya ×
vállalkozói nyereségigény

A profitráta nagyságából nagy biztonsággal következtethetünk a cég *valódi gazdálkodásának színvonalá*ra. Kívánatos, hogy az össztőkearányos jövedelmezőség meghaladja a súlyozott átlagos tőkejövedelmezőségi elvárást, mert így a cég gazdaságossága biztosítható.

Az *össztőkearányos vállalkozói nyereségráta* azt mutatja meg, hogy egységnyi átlagos össztőke hány pénzegység vállalkozói nyereséget (kockázati prémium) termelt ki. A vállalkozás akkor tekinthető *gazdaságos*nak, ha az *össztőke-arányos vállalkozói nyereségráta meghaladja a vállalkozói nyereség elvárási rátá*t (Illés, 2008).

Vállalkozói nyerség elvárási ráta = kalkulált nyereségigény
— hosszú lejáratú állampapír-piaci referenciahozam

Az *össztőkearányos EBITDA ráta* kiszámítása azért fontos, mert segítségével nemcsak az *átlagos tőke által termelt hozamtöbblet* (forrástöbblet), hanem az általa *felszabadított tőke* (szabaddá vált forrás, leírási bevétel, amortizációági forrás) együttes összege elemezhető. A gazdálkodástudományban a *döntéshozatal* szempontjából ugyanis annak ismerete a legfontosabb, hogy a portfóliót alkotó termékek és szolgáltatások előállítása érdekében *lekötött tőke összes forrás-termelőképessége* mekkora.

Összvállalati szinten a mutató akkor tekinthető megfelelőnek, ha értéke *meghaladja az ÉCS-rátával növelt kalkulált nyereségigényt* (kalkulált nyereségigény + ÉCS ráta). Az ÉCS-ráta az egységesnyi átlagosan lekötött tőkeértékre jutó értékcsökkenési leírás nagyságát jelenti.

Az *össztőkearányos működésből származó ráta* azt jelenti, hogy az átlagosan lekötött 1 pénzegység tőkeérték a vállalkozás működésekor az értékesítés folyamán hány pénzegység olyan forrást teremtett, amely a tőkeforgalomban *belső finanszírozási forrás*ként jelenik meg. *Gazdaságos üzletmenet* esetén a mutató meghaladja az *ÉCS-rátával növelt súlyozott átlagos tőkejövedelmezőségi elvárás*t. Az *üzleti pénzkihelyezés hozamhatás*a a vállalkozás *pénzkihelyezés*ének *összvállalati jövedelmezőség*ére való hatását mutatja meg. A *pénzkihelyezés* a *befektetett pénzügyi eszközök*, az *értékpapírok* és a *bankbetétek* összegét jelenti.

A megfelelő hozam melletti „felesleges pénz" kihelyezése pénzügyi feladatnak tekinthető, annak *hozam-hatásvizsgálat*a azonban gazdálkodási kérdés, hiszen a cég működésből származó tőkeforrására van hatással. Amennyiben a *pénzkihelyezéses hozamhatása 1-nél nagyobb, a pénzügyi műveletek eredménye pozitív*, tehát az *összvállalati jövedelem nő*. Természetesen a pénzkihelyezés „jövedelmezősége"

legtöbbször alacsonyabb mint a termelő- szolgáltató tevékenység rentabilitása, hiszen a termelés kockázati ellenértéke magasabb szokott lenni, mint a pénzkihelyezés kockázati prémiuma, amit a piac beáraz. Ha a *hozamhatás 1 alatti érték* a cég pénzügyi műveleteinek eredménye negatív, így az összvállalati jövedelem és jövedelmezőség romlik.

A profitorientált vállalkozásoknál általánosságban elvárható, hogy a pénzkihelyezés hozamhatása a cég gazdasági helyzetét legalább ne rontsa, tehát a Pareto hatékonyság ezen a területen is érvényesül.

A *sajáttőke-arányos jövedelmezőség* értékelésénél ökonómiai szempontból a legnagyobb problémát az jelenti, hogy az *össztőke által termelt nyereséget* a *saját tőkéhez viszonyítja*. Ennek az a következménye, hogy a mutató a valóságos tőkearányos hozamnál magasabb értéket mutat, így *nem alkalmas a jó működés elérésének* megállapításához. Kiszámításával a cég által felhasznált hitelek hatékonyságát tudjuk megítélni (tőkeáttételi helyzet). Mivel a *hosszú lejáratú idegen forrásként funkcionáló hitel*ek sok esetben *olcsóbb finanszírozási forrás*t jelentenek, mint a saját tőke, megvan annak a lehetősége, hogy a cég a vállalati jövedelmet az idegen forrás körültekintő kezelésével növelje. (R.G.P. McMahon, 1985). Ezt *tőkeáttétel*nek (leverage) nevezzük, és azt vizsgáljuk, hogy egyrészt milyen hatékonysággal használta fel a cég a hitelt, másrészt sikeres volt-e az idegen tőke bevonása. A sikerség szempontjából az a fontos, hogy a *hitel révén elért nyereségnek nagyobbnak kell lennie, mint a kamatköltség* (fizetett kamatok). Úgyis fogalmazhatunk, hogy a *hitel által termelt összhozam haladja meg* a hitel *kockázatmentes hozam*át és a *primer kockázati ellenérték*ét, vagyis a *hitel használati ár*át.

A *tőkeáttétel* (L) *becslése* így történik, hogy a *sajáttőke-arányos nyereséget elosztjuk az össztőke-arányos EBIT rátával*.

L = sajáttőke-arányos nyereség/ össztőkearányos EBIT ráta

Amennyiben a *tőkeáttétel nagyobb, mint 1*, a vállalkozásnál *hatékonyan működik a hitel*, hiszen a hitel forrástermelő képessége meghaladja annak használati árát. Ez a vállalkozás *jövedelemtömeg – termelőképességét növeli*, így a működésből származó tőkeforrás nagyobb lesz mint ha a cég nem vett volna fel hitelt.

Irodalom:

Chikán Attila (2008): Vállalatgazdaságtan, Aula kiadó, Budapest.

Herczeg János – Juhász Lajos (2010): Az üzleti tervezés gyakorlata. Aula Kiadó, Budapest.

Illés Mária (2008): Vezetői gazdaságtan, Kossuth Kiadó, Budapest.

McMahon, Richard G.P. (1985): How to Understand Financial Information? 1-2. Business Information Review, 1985/1., pp. 15-28; 2., pp 15-21.

Witt, Frank–Jürgen – Kerin Witt (1993): Controlling für Mittel – und Kleinbetriebe, C.H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, München

A tőkehelyzet és a tőkeszerkezet változása, s annak hatásai a GYSEV Zrt. gazdálkodására[20]

Dr. Pataki László[21] egyetemi docens
Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Kar
Légler Nikoletta
Okleveles közgazdász

ABSZTRAKT A tanulmányunkban a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. példáján keresztül vizsgáljuk a tőkehelyzet és a tőkeszerkezet változását, s annak a vállalkozás gazdálkodására gyakorolt hatását. Vizsgálataink során elsősorban a forrásállomány összetételének a feltárására, s annak időbeli változására helyezzük a hangsúlyt. Részletesebben kitérünk a saját tőke, hosszú-és rövid lejáratú kötelezettségek értékének és arányának alakulására, majd a tartós-és átmeneti források egymáshoz való viszonyát elemezzük. Fontosnak tartjuk a vállalat jövedelmezőségi helyzetének az analizálását, mely segítségével megtudjuk, hogy a vállalaton belüli jövedelem milyen arányban oszlik meg a hitelezők és a tulajdonosok között. A tanulmányunkban kitérünk a pénzügyi ráfordításokon belül, a kamatkiadások értékelésére is.
Végül a vállalat finanszírozási stratégiájának vizsgálatát végezzük el, s választ igyekszünk keresni arra a kérdésre, hogy mennyire tudatosan alakítják a vállalkozásnál az eszközök és a források lejárati struktúráját.

KULCSSZAVAK tőkeszerkezet, jövedelmezőség, kamatkiadás

Bevezetés

A vállalkozások tőkeszerkezetére vonatkozó döntéseket a hosszú távú finanszírozási döntések közé soroljuk. Szűkebb értelmezésben tőkeszerkezet alatt a vállalkozások tartós forrásainak összetételét értjük, míg a teljes forrásállomány struktúrájára a pénzügyi szerkezet kifejezést vonatkoztatjuk.

A közgazdasági szakirodalomban hosszú ideje folyik a vita arról, hogy egyáltalán létezik-e optimálisnak tekinthető forrásszerkezet, s ha igen, hogyan lehet azt meghatározni.

A forrásszerkezet optimalizálásával foglalkozó első elméletek (nettó jövedelem megközelítés elmélete, nettó működési jövedelem megközelítés elmélete, hagyományos megközelítés elmélete) nagyon sok egyszerűsítő, a tényleges piacgazdaság állapotától távol eső feltételezés (pl.: nem létezik vállalati nyereségadó, sem pedig

20 A tanulmány a TÁMOP - 4.2.2. B - 10/1 - 2010 - 0018. számú projekt keretében valósult meg

21 lpataki@ktk.nyme.hu

személyi jövedelemadó, a pénzügyi nehézségeknek nincs költség vonzatuk, a jövedelmet teljes egészében kifizetik osztalékként) mellett igyekeztek megoldani a problémát. 1958-ban jelent meg két amerikai közgazdász Franco Modigliani és Merton Miller híressé vált tanulmánya, amelyben a forrásszerkezettel kapcsolatos véleményüket igyekeztek kifejteni.

Ezt követően is számos elmélet látott napvilágot, amelyek középpontjában a forrásszerkezet optimalizálásával kapcsolatos kérdések álltak. Ennek ellenére nem állíthatjuk, hogy hazánkban jelenleg a források szerkezetének összeállítása során a vállalkozások döntő hányada tudományos megalapozottságú módszertant követne. A finanszírozási döntések gyakran esetlegesek, hatásaikban nem kellőképpen végiggondoltak. A működés fenntartásához szükséges források „minden áron" történő biztosításának kényszere motiválja nagyon sok esetben ezeket a döntéseket (Borbély – Pataki - Vágyi 2011). Mindehhez napjainkban hozzáadódnak egyéb – részben az elmúlt évek pénzügyi – gazdasági válságából adódó – problémák, amelyek következtében a pénzintézetek hitelezési aktivitása jelentősen visszaesett, s emiatt az idegen tőkéhez történő hozzáférés lehetősége is korlátozódott (Illés I.-né 2007). A részvénytársasági formában működő hitelintézetek eszközeinek idősorából kiderül, hogy a hitelintézetek nettó hitel állománya (értékvesztéssel, értékelési különbözettel és értékhelyesbítéssel korrigált könyv szerinti érték) 2005 végén 11.371 Mrd Ft volt, amelyen belül a vállalkozói hitelek 5.236 Mrd Ft-tal részesedtek, 2008-ban a nettó hitelállomány már 19.875 Mrd Ft-ot tett ki, s ezen belül a vállalati hitelállomány 6.947 Mrd Ft-tal részesedett. Ezután a megtorpanás időszaka következett, hiszen 2010 végén a nettó hitelállomány 18.055 Mrd Ft volt, miközben a vállalati hitelállomány 6.004 Mrd Ft-ra csökkent. 2011 végére a nettó hitelállomány nagysága tovább csökkent 17.493 Mrd Ft-ra, miközben a vállalati hitelállomány 5.786 Mrd Ft volt. (Illés – Dunay – Pataki 2012). 2012 júliusában a nettó hitelállomány már csak 15.234 Mrd Ft-ot tett ki, míg a vállalati hitelek állománya ezen belül 5.218 Mrd Ft volt.

A tanulmányunkban a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. példáján keresztül vizsgáljuk a vállalat tőkehelyzetének és a tőkeszerkezetének változásait, elemezzük a vállalkozás saját tőkéjének belső szerkezetét, s annak változásait a 2006-2010 közötti időszakban. Vizsgáljuk, hogy a pénzügyi – gazdasági válság befolyásolta-e, s ha igen milyen irányban a vállalkozás finanszírozással összefüggő döntéseit.

Bár vizsgálatunk egy konkrét vállalkozásra irányul, céljaink között szerepel az is, hogy néhány általánosítható megállapítást is tegyünk a közlekedési ágazatban tevékenykedő, részben vagy egészben állami tulajdonban lévő vállalkozás gazdasági döntéshozói számára. Igyekszünk bizonyítani, hogy a vállalkozások esetében képes a megfelelően összeállított forrásszerkezet – a tőkeköltségeken keresztül – befolyásolni az adott gazdálkodó szervezet jövedelmezőségét is. Elemzésünk a 2006 és 2010 közötti időszakot öleli fel, mivel céljaink között szerepelt annak

megítélése, hogy a pénzügyi válság hatására mennyiben változott meg a vállalkozás tőkehelyzete, s ennek volt-e hatása a cég gazdálkodására.

A Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. történeti áttekintése

A Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. éves jelentéseiben megtalálható működésének egyik fő mottója, eredményesnek maradni és fejlődni. Ez vezérli őket minden egyes beruházásnál, fejlesztésnél. Erlanger Viktor báró 1875-ben alapította a vasúttársaságot, mely kezdetben a 84,5 km-es Győr- Sopron közötti vonalat tudhatta magáénak. 1879-ben egészítették ki ezt az ebenfurti vasútvonallal is. A társaság forgalma folyamatosan növekedett, ami annak is köszönhető volt, hogy kedvező árakon és rövid menetidővel dolgoztak. Később szétválasztották a személy-és áruszállítást.

Az első világháború után a saint german-i és a trianoni békeszerződéseknek köszönhetően az osztrák állam is belépett a GYSEV üzemeltetésébe. Wulkapordányban létrehoztak egy üzletvezetőséget, valamint Bécsben egy képviseletet. Ezzel alapozták meg az egyszerre magyar és osztrák, de mégis egységes vállalatot.

A második világháború ezt a vállalatot is tönkretette, így mindent elölről kellett kezdeniük. 1946 nyarán újra elindították a szerelvényeket.

A ’80-as években a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasúttársaság volt az első, amelyik kapcsolatot alakított ki a magyar és osztrák régiók között, amelynek eredményeként Sopron és a környező térség a VOR közlekedési szövetség tagjává vált.

A rendszerváltás nagy előrelépést eredményezett a vasúttársaság számára, amely élve a lehetőséggel korszerű kombinált fuvarozási terminált, valamint széleskörű szolgáltatásokat nyújtó logisztikai központot létesített Sopronban az osztrák állam támogatásával.

1995-ben bekapcsolódtak a magyar InterCity forgalomba, majd két év múlva az ÖBB vonataival megindult a közlekedés Sopron és Bécs között.

2002-ben átvették a Sopron-Szombathely közti vonalat, illetve öt új kétáramrendszerű Siemens Taurus villanymozdonyt vásároltak. Stratégiájuk megvalósításának érdekében raktárakat építettek, és bővítették a logisztikai központjukat.

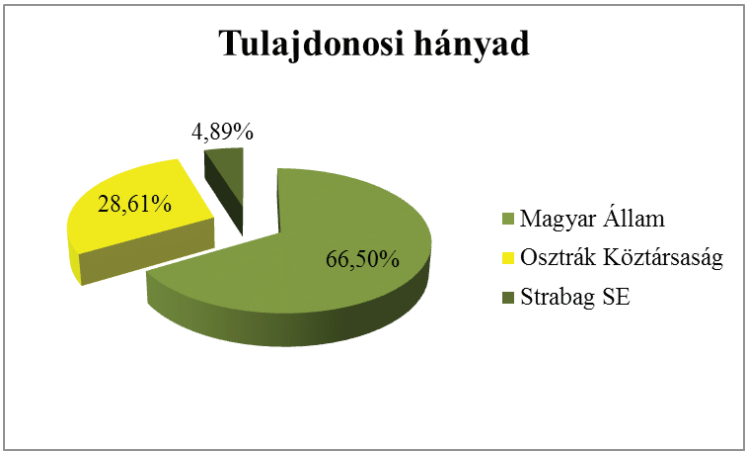
A vasúti és számviteli törvényeknek megfelelően SAP bázisú vállalatirányítási rendszert működtetnek 2006 óta. Ebben az évben a vállalat további vonalat vehetett át Szombathely –Körmend - Szentgotthárd térségében. E szakasz fejlesztésére 50 milliárd forintos Európai Uniós támogatás állt rendelkezésükre a sikeres pályázatot követően.

A GYSEV Zrt. eredményessége felkeltette a STRABAG SE figyelmét, 2009-ben 89 millió forintos tőkeemeléssel belépett a vállalat tulajdonosi körébe.

Tulajdonosi struktúra

A GYSEV Zrt. 2009-ben 951 millió Ft-os tőkeemelést hajtott végre, így a többségi tulajdonos a magyar állam lett. A tulajdonosi hányad növekedése annak következménye, hogy a vasúttársaság 2001 óta a Sopron-Szombathely, 2006-tól pedig a Szombathely-Szentgotthárd vasútvonalat is üzemelteti.

1. ábra: A Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. tulajdonosi struktúrája



Forrás: Saját szerkesztés, a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. 2010. éves beszámolója alapján

Az 1. ábrán látható, hogy a többségi tulajdonosi hányad (66,50%) a Magyar Állam birtokában van, míg az Osztrák Köztársaságnak 28,61 %-os részesedése van. A Strabag SE 2009-ben 89 millió Ft értékű részvényvásárlással került be a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. tulajdonosi körébe.

A GYSEV Zrt. tőkehelyzetének elemzése

Minden vállalkozásnál, így a GYSEV Zrt.-nél is nagyon fontos a tőkehelyzet alakulása, hiszen ebből látja a vállalat a rendelkezésre álló forrásait. Így a továbbiakban ennek a részletesebb vizsgálatára térünk ki, melyhez a társaság 2006-2010 közötti beszámolóit használtuk fel.

A saját tőke belső szerkezetének vizsgálata

A vizsgálatainkat a saját tőke belső szerkezetének vizsgálatával kezdjük.

1. táblázat: A saját tőke belső szerkezete 2006-2010 között a GYSEV Zrt.-nél (adatok ezer Ft-ban)

Megnevezés	2006	2007	2008	2009	2010
Jegyzett tőke	5 328 526	5 608 500	5 808 484	6 760 045	6 848 878
Tőketartalék	1 802 751	1 802 751	1 802 751	1 802 751	1 802 751
Eredménytartalék	-555 707	-783 006	-1 511 716	-1 907 353	-1 086 433
Lekötött tartalék	897 951	1 138 339	1 882 464	2 344 862	2 932 028
Mérleg szerinti eredmény	9 089	-5 433	66 761	1 408 137	433 892
Saját tőke	**7 466 610**	**7 761 151**	**8 048 744**	**10 408 442**	**10 931 116**

Forrás: Saját szerkesztés, a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. 2006-2010 évi beszámolói alapján

A Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt.-nél – a vizsgált időszakban - minden évben tőkeemelés történt, mely túlnyomó részt a Magyar Állam forrásbevonásával valósult meg. Az 1. táblázatban látható, hogy 2010-re a jegyzett tőke értéke eléri a 6.848.878 ezer Ft-ot, ami a Strabag SE tőkeemelésének köszönhető.

Az eredménytartalék mind az öt évben negatív előjelű. Csökkenő tételként tartja nyilván a vállalat a kincstári tulajdon után elszámolt értékcsökkenést, valamint a K+F tevékenység növekedése miatt képzett lekötött tartalékot is. 2010-re több mint 40%-al csökkent az érték, mivel abban az évben nem képeztek lekötött tartalékot a K+F-re, valamint az előző évi jelentősebb összegű mérleg szerinti eredmény is kedvező irányba befolyásolta az eredménytartalék értékét.

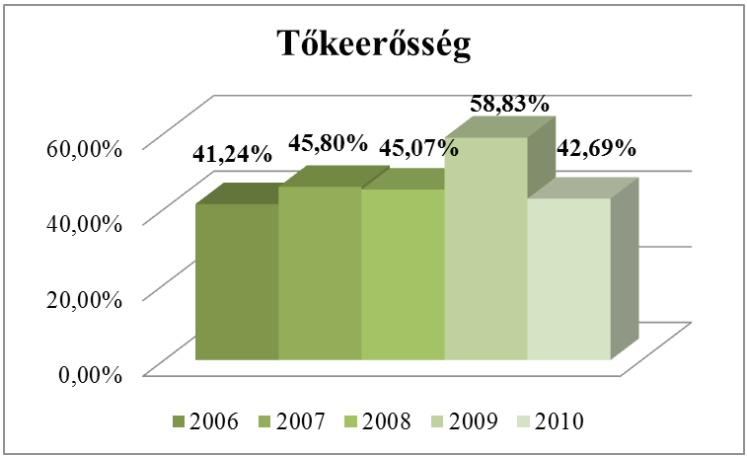
A lekötött tartalék értékváltozása az előzőekben említett kincstári tulajdonból illetve a K+F tevékenységből fakad.

A tőkeerősség alakulása

A mérlegen belül nagyon fontos a saját tőke összes forráson belüli aránya. Így először a tőkeellátottsági mutatót vizsgáljuk meg (Szabó - Pálinkó, 2004).

Minél magasabb a mutató értéke, annál kevesebb a vállalat hitele, illetve szállítói tartozása. A mutató a 100%-ot vagy az azt megközelítő értéket ritkán éri el, mivel nincs olyan vállalkozás, amelynél kötelezettségek ne lennének (Birher – Pucsek – Sándor – Sztanó, 2007).

2. ábra: Tőkeerősség alakulása 2006-2010 között a GYSEV Zrt.-nél



Forrás: Saját szerkesztés, a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. 2006-2010 évi beszámolói alapján

A tőkeerősségi mutató 2007-re több mint 4%-os emelkedést mutat, ami abból fakad, hogy a vállalat a Magyar Államtól 300 millió Ft-ot kapott tőkeemelés céljából.

A kötelezettségállomány vizsgálata során elmondható, hogy 2007 év végére 2,9 milliárd Ft-al csökkent a szállítókkal szembeni tartozás, mivel a beruházási szállítói kötelezettséget kifizette a GYSEV Zrt.

2009-ben látható még kimagasló érték 58,83%, amely a Magyar Állam 952 millió Ft-os ingó-és ingatlan vagyontárgyi hozzájárulásából ered. 2010-ben a belföldi kötelezettségek között jelentős emelkedés tapasztalható, mivel a Sopron-Szombathely- Szentgotthárd projekttel kapcsolatos számlák egy része is itt került kimutatásra. Továbbá a rövid lejáratú hitelek között szerepelnek a „mozdonyhitelek" évi törlesztő részletei, a teherkocsi vizsgákra felvett hitel törlesztő részletei, mely több mint 180 millió Ft-ot tesz ki, valamint az EU-s projektre felvett rulírozó hitel is.

A passzív időbeli elhatárolás értéke jelentős mértékű az előző évhez viszonyítva, ami abból fakad, hogy az EU-s projekt támogatás elhatárolása itt szerepel.

A 2010. évi tőkeerősség csökkenés, a rövid lejáratú hitelek több mint 50%-os emelkedésének is a következménye. Ennek továbbra is a Sopron- Szombathely-Szentgotthárd projekt szállítói kötelezettségei képezik a fő okát.

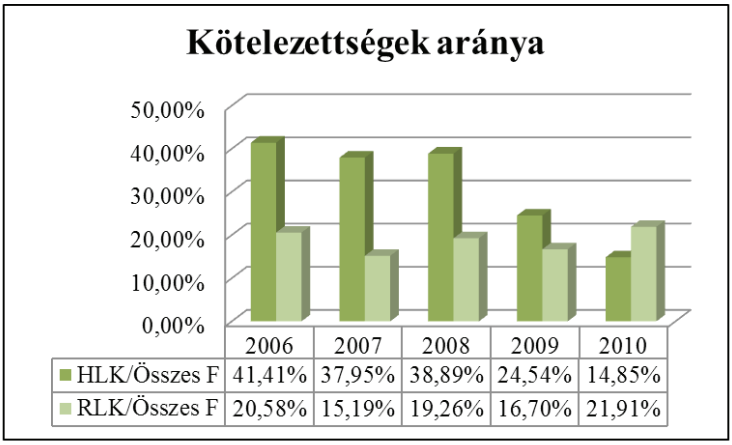
Az EU-s támogatás passzív időbeli elhatárolása 2010-ben közel 30 milliárd Ft volt, ami tovább rontotta a mutató értékét.

A kötelezettségek alakulása

A kötelezettségek arányának állandósága vagy növekedése nem minden esetben negatív jelenség, mivel egy új beruházás vagy projekt esetén jelentős emelkedés várható hosszú távon a rövid és hosszú lejáratú kötelezettségek esetében (Béhm 1993).

A továbbiakban bemutatjuk a rövid-illetve hosszú lejáratú kötelezettségek alakulását.

3. ábra: Kötelezettségek alakulása 2006-2010 között



	2006	2007	2008	2009	2010
HLK/Összes F	41,41%	37,95%	38,89%	24,54%	14,85%
RLK/Összes F	20,58%	15,19%	19,26%	16,70%	21,91%

Forrás: Saját szerkesztés, a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. 2006-2010 évi beszámolói alapján

Elmondható, hogy a hosszú lejáratú kötelezettségek aránya az évek során folyamatosan csökkent, míg a rövid lejáratú kötelezettségeknél egy viszonylag szűk sávhatáron belüli értékváltozás tapasztalható.

2006-ban a hosszú lejáratú kötelezettségek aránya nagyon magas, amit főként az egyéb hosszú lejáratú kötelezettségek értéke ad. A kincstárral szembeni kötelezettség mértéke ebben az évben 8,4 milliárd Ft volt, ami a menetrendváltozásból adódik, mivel a GYSEV Zrt. átvette a Szombathely-Szentgotthárd közötti vasútvonalat.

A rövid lejáratú kötelezettségek is jelentősek ebben az évben, főleg a rövid lejáratú hitelek és a szállítói kötelezettségek értéke magas, mivel az ezek kiegyenlítésére felhasználható állami támogatás nem érkezett meg.

Látható a 3. ábrán, hogy a mutató 5%-os csökkenést jelez. Mivel közben a forgóeszköz állomány értéke a vállalkozásnál érdemben nem változott, ez érezhető likviditás javulást eredményezett.

2007-tól kezdődően folyamatosan csökkent a hosszú lejáratú kötelezettségek aránya, 2009-ben a bázis évhez képest 16%-os esés mutatkozott. A kincstári vagyon csökkent, mivel a Szombathely-Szentgotthárd szakaszon korszerűsítés történt, amelynek köszönhetően a régi eszközöket leselejtezték.

2010-ben már csak 14,85% volt a hosszú lejáratú kötelezettségek aránya, ami a hosszú lejáratú hitelek rövid lejáratú hitelbe történő átvezetésének tulajdonítható. A rövid lejáratú kötelezettségek aránya ebben az évben a legmagasabb, azon belül is a rövid lejáratú hiteleké, a szállítókkal szembeni- illetve az egyéb rövid lejáratú kötelezettségeké. Ebben az évben már megfigyelhető a válság hatása, hiszen a pénzintézeti hitelek mellett – mint az előzőekben jeleztük – komolyabb szerephez jutottak az ún. „kényszerhitelezők".

Összességében elmondható, hogy az eddigiekben vizsgált mutatószámok értékei kedvezőek, tehát egy biztos alapokon nyugvó, fizetőképes, likviditási nehézségekkel nem küzdő vállalatról beszélünk.

2. táblázat: Az átmeneti és a tartós forrás aránya az összes forráson belül

Megnevezés	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*
Tartós forrás aránya	66,98%	62,29%	65,10%	48,80%	30,55%
Átmeneti forrás aránya	20,58%	15,19%	19,26%	16,70%	21,91%

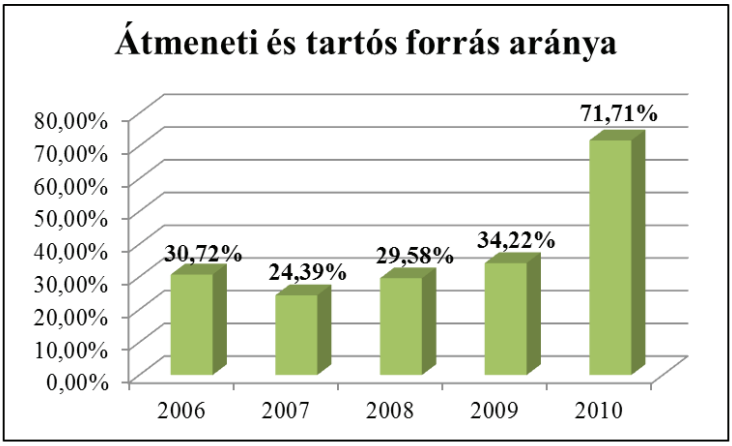
Forrás: Saját szerkesztés, a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. 2006-2010 évi beszámolói alapján

A tartós források alatt értjük a saját tőke és a hosszú lejáratú kötelezettségek összegét, míg átmeneti forrásnak tekintjük a rövid lejáratú kötelezettségeket (Bokor 2002).

A tartós források aránya 2008-ig jelentős mértéket képvisel az összes forráson belül, hiszen 60% felett van minden évben. Ezt követően több mint 15%-al csökken a saját tőke és a hosszú lejáratú kötelezettségek együttes aránya, ami az összes forrás nagymértékű emelkedésének a következménye. A forrásokon belül jelentős növekedést mutat a passzív időbeli elhatárolás, azon belül pedig az EU-s projekt támogatás elhatárolása, mely a Sopron-Szombathely- Szentgotthárd vasútvonal fejlesztésére szolgál.

Az átmeneti források értékének változása már a 3. ábra kapcsán vizsgálat tárgyát képezte. Az átmeneti forrásoknál nincs olyan nagyarányú változás, mint a tartós források esetében. 2006-ban 20,58% volt az érték, ami 2007-re 5%-al csökkent. 2010-ben meghaladta a bázis évi adatot, mivel 21,91% volt. Ez a 2010.évi a személyszállítási közszolgáltatási költségtérítés visszafizetésének tulajdonítható, valamint a rövid lejáratú hitelek növekedésének. Chikán (2008) kiemelte a tartós és átmeneti források arányának fontosságát egy vállalat életében.

4. ábra: Az átmeneti és a tartós forrás aránya



Forrás: Saját szerkesztés, a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. 2006-2010 évi beszámolói alapján

Az átmeneti források tartós forrásokon belüli arányánál megfigyelhető, hogy 2006-2009 között nagy ingadozások nem voltak az értékekben. 2010-ben viszont ugrásszerű növekedés történt, a bázis évhez képest több mint 40%-al növekedett a mutató értéke. Ez annak a következménye, hogy a vállalatnál a forgóeszköz hitelek a duplájára emelkedtek, hiszen forgóeszköz hitelt kellett felvennie a vállalatnak a Sopron Banktól az új logisztikai raktár finanszírozásához, valamint a Sopron-Szombathely-Szentgotthárd vasútvonal felújítási munkálataival összefüggő kötelelezettségek is megjelentek.

A források elemzésénél fontosnak tartjuk a nettó forgótőke vizsgálatát is, melyből következtethetünk a vállalat finanszírozási stratégiájára is (Tétényi - Gyulai 2001.)

„A nettó forgótőke a forgóeszközök azon állományértéke, amelyhez a vállalat hosszú lejáratú vagy lejárat nélküli forrásokat rendel hozzá" (Brealey - Myers, 1993)

3. táblázat: A vagyon és a tőke lejárat szerinti egyezőség

Vagyonszerkezet	Tőkeszerkezet	
BEFEKTETETT ESZKÖZÖK	HOSSZÚ LEJÁRATÚ TŐKE (Saját tőke+hosszú lejáratú kötelezettségek)	
FORGÓESZKÖZÖK		NETTÓ FORGÓTŐKE
	RÖVID LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK	

Forrás: Tétényi - Gyulai: Vállalkozás-finanszírozás, Saldo Kiadó, p163

4. táblázat: A nettó forgótőke alakulása 2006-2010 között

(adatok ezer Ft-ban)

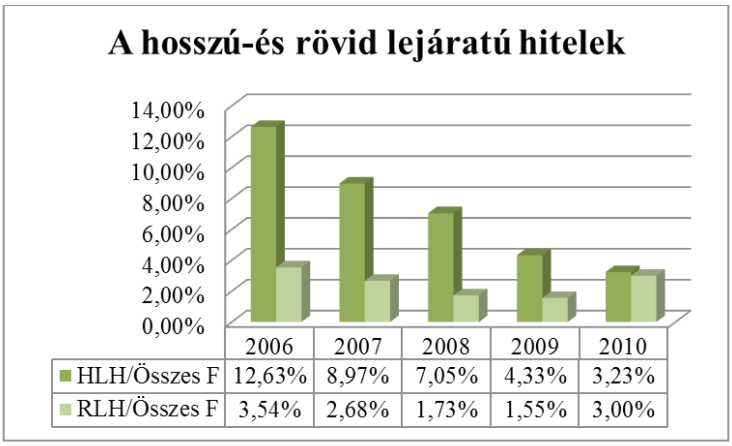
Megnevezés	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*
Nettó forgótőke	-195 685	2 198 264	1 328 036	-87 295	-9 128 181

Forrás: Saját szerkesztés, a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. 2006-2010 évi beszámolói alapján

A Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. 2006-os üzleti évében a nettó forgótőke negatív előjelű, amely egyértelműen azt jelenti, hogy a vállalat agresszív finanszírozási stratégiát folytat, vagyis a befektetett eszközök egy részét is rövid lejáratú forrásokból finanszírozza. A következő két évben a nettó forgótőke értéke pozitív volt. A forgóeszközök lejárat szerinti összetételének (mennyi közülük a tartósnak tekinthető forgóeszköz állomány értéke) ismerete nélkül nem dönthető el a stratégia jellege ezekben az években, csupán valószínűsíthető a konzervatív stratégia irányába történő elmozdulás (Bordáné 1990). Ugyanakkor a 2009-es és 2010-es években ismét egyértelműen agresszív finanszírozási stratégia jellemzi a vállalkozást. A nettó forgótőke értékének jelentős ingadozása alapján feltételezhető, hogy a vállalkozás nem tudatosan alkalmazza a forrás szerkezettel kapcsolatos döntései során a finanszírozási stratégiát, hanem az sokkal inkább eseti jellegű döntések eredményeképpen mintegy „véletlenszerűen" alakul.

A vállalat forrás oldalának vizsgálata során fontos kitérni, hogy a forrásokon belül milyen arányban szerepel hosszú- illetve rövid lejáratú hitel (Bíró – Kresalek - Pucsek - Sztanó 2007). A továbbiakban e mutatók értékének az elemzését végezzük el.

5. ábra: A hosszú-és rövid lejáratú hitelállomány arányának alakulása



Forrás: Saját szerkesztés, a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. 2006-2010 évi beszámolói alapján

2006-ban volt a legmagasabb a hosszú lejáratú hitelek aránya, ami abból ered, hogy a vállalat raktárcsarnokot épített, valamint a vasúti kocsik fővizsgájára is hitelt vett fel.

A rövid lejáratú kötelezettségek is relatíve jelentősebbek voltak ebben az évben, mivel az állami támogatás nem érkezett meg, így a vállalatnak folyószámlahitelt kellett felvennie a likviditási nehézségek áthidalására.

2009-re a hosszú lejáratú hitelek között csupán egy mozdony- illetve egy raktárhitel maradt, amelyek összege nem jelentős. Ezzel magyarázható a mutató nagyarányú csökkenése.

Az utolsó általunk vizsgált időszakban a beruházási és fejlesztési hitel kötelezettség 2,7 milliárd Ft-volt, melyből éven belül esedékessé vált 460 millió Ft, amelyet átvezettek a rövid lejáratú hitelek közé, így annak az aránya jelentősen megemelkedett. A rövid lejáratú kötelezettségek növekedésének okozója az EU-s projekt forgóeszköz hitele, amely a Sopron- Szombathely-Szentgotthárd vasútvonal felújítására vonatkozik, az új logisztikai raktár építésének előfinanszírozásához szükséges forgóeszköz hitel. Mivel az osztrák állam támogatása nem érkezett meg időben a vonal felújításhoz, így folyószámlahitelt kellett felvennie a vállalatnak.

Úgy gondoljuk, hogy az idegen tőke minden egyes vállalatnál fontos tényező, számos döntést kell meghozni ezzel kapcsolatosan. Így az elemzésünkben kitérünk a hosszú-és rövid lejáratú hitelek alakulására a hosszú illetve rövid lejáratú kötelezettségen belül is (Bokor, 2002).

5. táblázat: A hosszú-és rövid lejáratú hitelek arányának alakulása

Megnevezés	2006	2007	2008	2009	2010
HLH/HLK	30,50%	23,64%	18,13%	17,63%	21,76%
RLH/RLK	17,21%	17,61%	8,97%	9,31%	13,69%

Forrás: Saját szerkesztés, a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. 2006-2010 évi beszámolói alapján

Az 5. táblázat adatai alapján elmondható, hogy a vizsgált időszakban a hosszú- és rövid lejáratú kötelezettségeken belül a hosszú- és rövid lejáratú hitelek mértéke nem jelentős.

A hosszú lejáratú kötelezettségek legnagyobb arányát az egyéb hosszú lejáratú kötelezettségek adják. Itt tartják nyilván az újonnan átvett vonalak vasúti pályájának felújítási költségeit, a kincstári vagyon után képződő értékcsökkenés befizetését.

A 2006-2010-es időszakban a rövid lejáratú kötelezettségek túlnyomó részét a szállítókkal szembeni tartozások teszik ki, azon belül is a belföldi szállítói kötelezettségek. A Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. egyik legjelentősebb szállítói

partnere a Mol Nyrt., mely felé jelentős kötelezettsége van a vállalatnak. További nagyobb volumenű szállítói tartozás a Sopron- Szombathely-Szentgotthárd projekttel kapcsolatos.

A Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. kamatkiadásainak alakulása

6. táblázat: A vállalat kamatkiadásainak alakulása (adatok ezer Ft-ban)

Megnevezés	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*
Kamatkiadások	192 379	238 719	174 648	154 137	105 243

Forrás: Saját szerkesztés, a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. 2006-2010 évi beszámolói alapján

A Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. 2007-ben 47 millió Ft-al több kamatot fizetett a bázisévhez képest. A folyószámla hitelállományuk magasabb volt ebben az évben, ebből kifolyólag a kamatráfordítás is növekedett. 2008-ban 27%-al csökkent a fizetendő kamat, ami annak köszönhető, hogy a beruházási- és folyószámla hitelállomány csökkent ez évben, valamint a raktárcsarnok devizában felvett hitelét előtörlesztették, ezzel is csökkentve a kamatkiadásokat. A következő évben tovább esett a kamatráfordítások értéke, mivel 2008-ben az Eurofima hitel utolsó tőke-és kamattörlesztését kifizették.

Az általunk vizsgált időszakban az utolsó év számít a legkedvezőbbnek, hiszen a bázis évhez viszonyítva 46%-al esett a fizetendő kamat mértéke.

Összefoglaló

Összességében elmondható, hogy a GYSEV Zrt. többségi tulajdonosa a Magyar Állam, amely az évek során jelentős mennyiségű tőkét invesztált a vállalatba.

Ennek révén teremtődtek meg a kiegyensúlyozott gazdálkodáshoz szükséges tőkefeltételek. A vállalkozás esetében ugyan a saját tőke aránya – a 2009-es év kivételével – némileg elmarad az idegen tőkéétől, de még biztosítja a vállalkozás hitelképességét. A cég banki hitelállománya mindemellett nem jelentős, a kamatráfordítások összege sem tekinthető magasnak. Érdemes kiemelni, hogy a kamatráfordítások volumene 2007-től folyamatosan csökken, ezt a pénzügyi válság, s a következtében fellépő emelkedő tendenciájú kamatkörnyezet sem változtatta meg. Általánosságban is kijelenthető, hogy a pénzügyi válság hatását a vállalkozás – legalábbis rövid távon – nem érezte meg, a cég „válság állósága" kifejezetten jónak mondható.

Érdemes megvizsgálni a forrásszerkezet költségvonzatát is. Az a közgazdászok által széles körben elfogadott megállapítás, mely szerint a saját tőke költsége magasabb, mint a hosszú lejáratú és a rövid lejáratú kötelezettségek költsége, a teljes egészében, vagy többségében állami tulajdonban lévő cégek esetében nem

feltétlenül érvényesül. Az állam, mint tulajdonos, a tulajdoni hányada után gyakran kisebb hozamelvárást érvényesít, mint a magánbefektetők. Különösen igaz ez, abban az esetben, ha az érintett vállalkozás a társadalom, a nemzetgazdaság szempontjából kiemelten fontos tevékenységet folytat, mint pl. a közösségi közlekedés, vagy áruszállítás. Alacsony osztalékelvárás esetén, vagy ha az állam egyáltalán nem tart igényt osztalékra, akkor az idegen tőke válik magasabb költségűvé. Ha viszont az idegen tőkén belül nem a banki hitelek dominálnak, hanem a „kényszerhitelezők" (pl. szállítók), akkor a költségek tovább csökkenthetők. A GySEV Zrt. esetében ez a helyzet áll fenn, amelynek komoly szerepe van abban, hogy a vállalkozás – a 2007-es évet leszámítva – a vizsgált időszakban nyereséges volt, sőt az időszak utolsó két évében a nyereség abszolút értéke sem volt elhanyagolható. Mindezek tükrében az agresszív irányba hajló finanszírozási stratégia az ilyen típusú vállalkozásoknál nem teszi feltétlenül olcsóbbá a forrásszerkezetet, mint a magántulajdonban lévő vállalkozások többsége esetében.

A vizsgálat bizonyítja, hogy a részben vagy egészben állami tulajdonban lévő vállalkozások is képesek kiegyensúlyozott, jövedelmező gazdálkodásra, a fizetőképességük folyamatos fenntartására. Ennek feltétele, hogy az állami szerepvállalás tudatos legyen, a tulajdonosi beavatkozások a gazdálkodási feltételekbe jól körülhatárolt vállalati stratégia mentén valósuljanak meg, s ne „tűzoltó jellegű" intézkedésekben öltsenek testet.

A vállalat nettó forgótőkéjének elemzése során arra a megállapításra jutottunk, hogy a GYSEV Zrt-nél nincsen tudatosan alakított finanszírozási stratégia, hanem az eszközök és a források lejárati struktúrája alapvetően a fő tulajdonos tőkeemelési képességének és hajlandóságának a függvénye. A finanszírozási stratégia jellegének megítélését nehezíti, hogy a vállalkozás eszközstruktúrája speciális, a befektetett eszközök aránya lényegesen meghaladja a forgóeszközökét, így a tartós források forrásszerkezeten belüli dominanciája ellenére is kialakulhat agresszív finanszírozási stratégiára utaló állapot.

A tartós források túlsúlya csökkenti a vállalkozásnál a likviditási nehézségek kialakulásának kockázatát, a források megújításával együtt járó kockázatokat, összességében a pénzügyi nehézségekkel együtt járó költségeket, s pozitívan befolyásolja a jövedelmezőséget.

A vállalkozás jövőbeni fejlesztési lehetőségeit az állami szerepvállalás mértékének alakulásán felül döntő módon befolyásolják az Európai Uniós pályázati lehetőségek. Ezek feltárására és kihasználására a vállalkozás eddig is komoly energiákat mozgósított, de erre a továbbiakban is nagy szükség lesz.

Irodalom

Béhm, I. (1993): A vállalkozások megítélésének módszerei. Novorg Kft., pp. 186-190

Birher, I. – Pucsek, J. – Sándor, L. – Sztanó, I. (2007): A vállalkozások tevékenységének gazdasági elemzése. Perfekt Kiadó, pp. 350-388.

Bíró, T. – Kresalek, P. – Pucsek, J. – Sztanó, I. (2007): A vállalkozások tevékenységének komplex elemzése. Perfekt Kiadó, pp.64-65.; pp.121-122.; pp.136-137.

Bokor, J. (2002): Vállalkozásgazdálkodási ismeretek. Booklands 2000 Könyvkiadó Kft., pp. 160-195.

Borbély, K. – Pataki, L. – Vágyi, F. R. (2011): Examination of the financial position of Hungarian agricultural enterprises between 2002 and 2009. Agrár és Vidékfejlesztési Szemle, 2011. vol. 6. (1) supplement „Traditions, innovation, sustainability". Hódmezővásárhely, 5th May 2011. Conference Cd supplement

Bordáné Rabóczki, M. (1990): A gazdasági társaságok pénzügyi megítélése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, pp. 70-83.

Brealey, R. A. – Myers, S. C. (2005): Modern vállalati pénzügyek. Panem Kiadó, pp. 412-414

Chikán, A. (2008): Vállalatgazdaságtan. Aula Kiadó, pp. 243-336

Illés, I.-né (2007): Vállalkozások pénzügyi alapjai Saldo Kiadó, pp. 115-250

Illés, B. Cs. – Dunay, A. – Pataki L. (2012): Impact of EU-accession on the financial situation of farms in Visegrad countries. SERiA, ANNALS of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists, Warszawa - Poznan - Bialystok, Poland, Vol. XIV, No. 6, p. 95-98.,

Szabó, M. – Pálinkó, É. (2004): Vállalati pénzügyek. Példatár és Esettanulmányok. Nemzeti Tankkönyvkiadó, pp. 207-244

Tétényi, Z.- Gyulai, L. (2001): Vállalkozás-finanszírozás Saldo Kiadó, pp 89-188

Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. 2007., 2008., 2009 és 2010. évi beszámolói.

GySEV Zrt bemutatkozása - www2.gysev.hu/rolunk/125 (2012.02.10)

Children in Formal Care between 2000 and 2010: Core Indicators of Child Protection in Selected CEE-countries[22]

Richard Resperger, Assistant lecturer[23]
Faculty of Economics, University of West Hungary, Sopron

ABSTRACT: Children living without their biological parents are an especially vulnerable group. Preventing such children from entering public care and providing sensitive substitute care programmes are among the most challenging tasks of any society. The welfare of children deserves special attention, trends in the use of public care can tell us great deal about levels of social cohesion in society as a whole. Supporting the reform of childcare systems has been a priority for UNICEF in CEE and CIS countries for the last two decades. Countries committed to reforms hightlight the importance of family-based care and of deinstitutionalization. This article aims to analyze the situation of formal care in selected CCE (Central and Eastern European) countries: Hungary, Czech Republic, Poland, Slovakia and Romania in the context of the core indicators for children in formal care (according the TransMonEE database). This study focuses on two types of formal care: children living in residential or family-based care.

KEYWORDS: child protection, formal care, TransMonEE database, Central and Eastern Europe

Introduction

The United Nations Convention[24] on the Rights of the Child (UNCRC, shortly Convention) was the first international treaty to state the full range of rights[25] belonging to children. The Convention deals with the child-specific needs and rights. It requires that states act in the best interests of the child. The Convention

---

22 A tanulmány a TÁMOP - 4.2.2. B - 10/1 - 2010 - 0018. számú projekt keretében valósult meg.

23 resperger@ktk.nyme.hu

24 Adopted in 1989. It came into force on 2 September 1990, after it was ratified by the required number of nations. Currently, 193 countries are party (have ratified, accepted, or acceded) to it, including every member of the United Nations. The United States has signed the UNCRC, but is one of three UN members not to have ratified it (other non-ratifying members being Somalia and South Sudan). Source: www.unicef.org

25 These rights are economic, social, political, civil and cultural.

acknowledges that every child has certain basic rights[26]. The Convention obliges states to allow parents to exercise their parental responsibilities, and also obliges signatory states to provide separate legal representation for a child in any judicial dispute concerning their care and asks that the child's viewpoint be heard in such cases. The Convention stipulates that the family has primary responsibility for raising children and providing them with living conditions suitable for healthy development. It also recognizes the duty of the state and society to provide the family with such support as may be needed in order to fulfill these obligations. The provisions of the Convention concerning „the family as the ideal setting for satisfying the needs of children" (Unicef 2007: 51). The family is the fundamental group unit of society and the natural environment for the growth of children, efforts should primarily be directed to enabling the child to remain in or return to the parental care, or other close family members. The state should ensure that families have access to forms of support[27]. „Every child and young person should live in a supportive, protective and caring environment that promotes his/her full potential. Children with inadequate or no parental care are at special risk of being denied such a nurturing environment" (Guidelines 2010: 4).

Many reasons and circumstances leading to children falling out of family care: orphanhood, poverty, poor social skills, family crisis, drug or alcohol problem, lack of parenting skills, psychological / psychiatric problems, behavioral problems, physical and sexual abuse, child neglect. (Unicef, 1997: 63; KSH, 2004: 12; Krámer–Szotyori, 2005: 9, etc.) Browne et al (2005) also mention other social reasons (family ill health and capacity, parents in prison), abandonment, disability and (according SOS, 2005: 3; SOS, 2007:3-4) HIV/Aids, migration, violence and wars/emergency situations, especially in CIS countries. Poverty is not the only cause of separation, but an important one. Family poverty is often quoted as a key factor in a family's decision to place their children into formal care[28]. Single parenthood, migration, deprivation of parental rights, disability of the child are other factors which are often mentioned as causes.

---

26 Including the right to life, his or her own name and identity, to be raised by his or her parents within a family or cultural grouping, and to have a relationship with both parents, even if they are separated.

27 According OECD (2011: 11), „countries differ considerably, however, in the types and intensity of support provided." These differences are rooted in countries' histories, their attitudes towards families, the role of government and the relative weight of the family policy objectives. We do not discuss them in this study, nevertheless we highlight that the main aim of child protection system over Europe is to ensure that children grow up in a family. The state must help support the family in the child rearing. These supports are largely provided by the state and their main aim is to help children growing up in a family (Rózsás 2008: 22).

28 „Often families are simply seeking day-care facilities to be able to work, or educational facilities in the localities where they live." When they find such services unavailable, or inaccessible, they resort to boarding schools or institutions instead (Unicef 2010: 4).

Where the child's own family is unable, even with appropriate support, to provide adequate care for the child, or abandons or relinquishes the child, the state is responsible for protecting the rights of the child and ensuring appropriate alternative (substitute) care, with or through competent local authorities and duly authorized civil society organizations. It is the role of the state to ensure the supervision of the safety, and development of any child placed in alternative care and the regular review of the appropriateness of the care arrangement provided. All decisions should be to ensuring the child's safety, and must be grounded in the best interests and rights of the child concerned.

Most children live at home in own family, but a few live with other (foster) families or guardians and a few live in institutions. Removal of a child from the care of the family should be seen as a measure of last resort and should, whenever possible, be temporary and for the shortest possible duration. The alternative care for children should be provided in family-based settings. Generally, when children need to live away from their families, they will stay with foster parents. Foster care is preferable option over residential care, because it enables a child to be cared in a family-like environment. Nevertheless, residential care and family-based (foster) care complement each other in meeting the needs of children. Alternatives should be developed in the context of an overall deinstitutionalization strategy[29]. (Guidelines 2010: 2-6)

Background, key definitions and objectives

„Two twin pyramid" model of child protection and welfare services

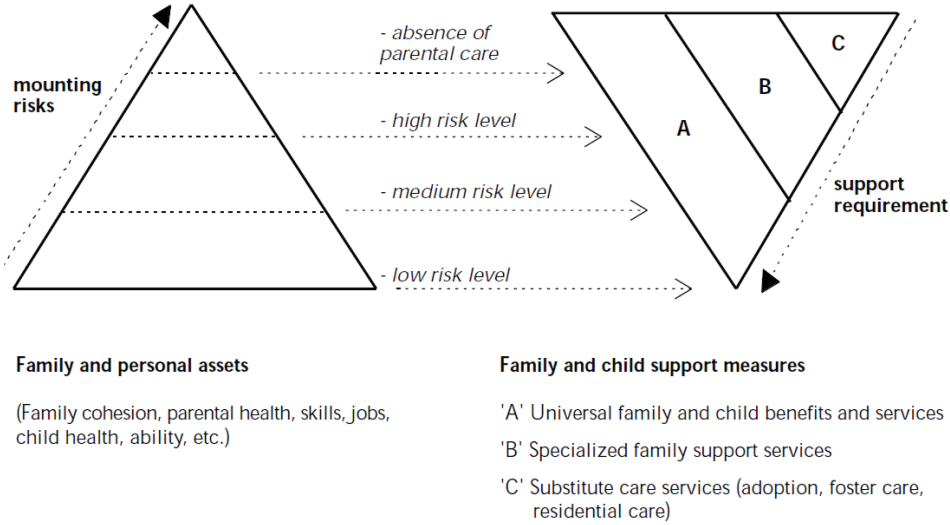
It presents a model for addressing children's needs. (see Figure 1) Children may be loosely categorized into one of four tiers in a pyramid of needs for support. The level of need faced by a child, and hence the tier occupied in the pyramid, depends on the degrees of risk resulting from the child's personal circumstances, the capacity of the family to respond, and the availability of benefits and services to support the child and family. The model assumes that risks are not static, children may move between the four levels as their life circumstances change. Children at the top of the risk triangle are those in the most acute and desperate need, for example those without parental care, with major disabilities, or with severe behavioral and mental problems.

Corresponding to the pyramid of needs is an inverted pyramid of support requirements. Children at the base of the needs pyramid require only general support (family allowances, education and health services). Children higher up

29 „De-institutionalisation is much more than closing institutions or orphanages" (Eurochild 2011: 6). It is about systemic reform including investment in universal family-support, early intervention and prevention, gatekeeping, as well as high quality alternatives.

require more support (targeted benefits and services for special need children and families) and those at the top of the needs pyramid require crisis intervention (short-term and/or crisis benefits and services for acute needs of children and families) and the most intensive services (permanency planning: adoption, foster families, residential care – at last resort).[30]

Figure 1 „Two twin pyramids" model



Source: Unicef (1997), p.102.

There are two primary options for *substitute care*[31] services (out-home placements): foster care and residential care.[32] In this present article we concentrate on our international comparison of these two first (primary) options.

30 The challenges for policy in CEE-countries are to overhaul the general support, to reform the nature of the crisis-level intervention, and to increase the medium level of support. These reforms should be aimed at preventing children moving up the risk pyramid and enabling them to move back down. (Unicef 2010: 4)

31 Article 20 of the CRC sets forth the right of children who have no family, who have been abandoned or who cannot be cared for by their parents, to special protection and alternative care (vid. formal care). Article 20 (Part 2) mandates that *alternative care* be provided when a child is deprived of his or her family environment.

32 A third option is the adoption, changes the legal status between the child and his or her new family. A fourth option is the placement in daygroup care where the children come home only in the evening. This option differs significantly from the other forms of placement. (Unicef 2007: 57)

Key definitions

Two forms of alternative care under the Guidelines: (see Figure 2)

- *informal care* is defined as „any private arrangement provided in a family environment, whereby the child is looked after on an ongoing or indefinite basis by relatives or friends (informal kinship care) or by others in their individual capacity, at the initiative of the child, his/her parents or other person without this arrangement having been ordered by an administrative or judicial authority or a duly accredited body",

- *formal care* is defined as „all care provided in a family environment which has been ordered by a competent administrative body or judicial authority, and all care provided in a residential environment, including in privat facilities, whether ornot as a result of administrative of judicial measures" (formal care refers to all children in residential care or family-based care).

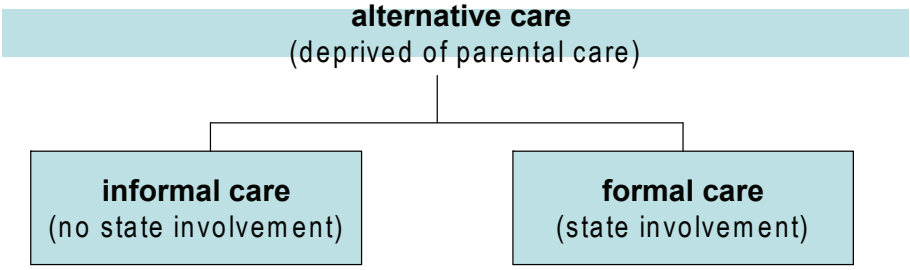
Formal care may be (with respect to the environment where it is provided):

• *residential care*: care provided in any non-family-based group setting, in facilities housing large or small numbers of children.

• *foster care:* children in foster care are in formal care in the legal sense, but placed with foster families rather than in institutions.

• *guardianship* is a care arrangement for underage children and legally recognised disabled persons. (Unicef 2010: 11)

Figure 2 Two forms of alternative care



Source: under the Guidelines (2010)

Objectives

This article aims to analyze the situation of formal care in selected CCE (Central and Eastern European) countries: Hungary, Czech Republic, Poland, Slovakia and Romania. What are the trends in formal care in these countries? That is the main question of this study. Therefore, two core indicators (Unicef 2009c) for children in formal care are discussed below, namely rate of children living in formal care

and proportion of all children in formal care (ratio of children in residential versus family-based care).

For the analysis used data come from the Unicef TransMonEE 2012 database. In this present study, we analyze the data between 2000 and 2010, beacuse data for the period until 2000 are not comparable with data for 2000-2010 due to changes in the methodology.

Data sources

Data coverage

The annually updated TransMONEE database[33] contains a range of statistical information from 1989 to the present in the countries of CEE and CIS. Data generally covered the period 1989 to 2010 and presented are official government statistics. The latest version of TransMonEE database released in April 2012, contains 164 economic and social indicators divided into 10 topics: population, natality, child and maternal mortality, life expectancy and adult mortality, family formation, health, education, *child protection*, crime and economy. The child protection topic contains data for children in formal care and adoptions.

The monitoring the socio-economic situation of children in transition countries was initiated by the UNICEF Innocenti Research Centre (IRC)[34] in 1992 as part of the project on Public Policies and Social Conditions (MONEE Project[35]).

The database is updated every year thanks to the collaboration of national statistical offices. The data represents an important tool, inter alia, for governments, civil society organizations, international organizations in considering their decisions, policies and programmes (Unicef 2007).

Data comparability and table notes

Since UNICEF began monitoring the situation of children in transition countries in the early 1990s there have been several changes which have led to tools for data collection. In general, the availability of information for studying the condition of children has improved, and the country-level capacity for analysis has increased. National statistical offices have strengthened their ability to collect and analyse data especially through increasing the use of survey, and country reports on the condition of children have been published.

---

33 TransMonEE (Transformative Monitoring for Enhanced Equity) is a database of relevant social and economic indicators on the well-being of children, young people and women. TransMonEE database on the Internet: www.unicef-irc.org/database/transmonee/

34 In 2009, the database migrated to the UNICEF Regional Office for CEECIS countries.

35 Project on the living conditions of children and adolescents in the countries of CEE/CIS.

UNICEF has supported attempts to improve and standardize definitions used in administrative data on child protection. There have been several attempts to develop analytic frameworks to study and assess child well-being (Unicef 2009a: 8). The MonEE project is an unique source of international data on key child protection indicators.[36] The Unicef's databases are very useful in the sense that collects data from each country, but during the analysis of the data in many cases we need to look at the table notes[37]. As with any cross-national statistical database, concepts and measures may differ widely across countries. Despite these concerns, MonEE offers an unparalleled opportunity to examine historical trends spanning three decades (Unicef 2010: 4 and 10).

Geographical coverage

The CEE/CIS is a heterogeneous region, but the countries within it share the common inheritance of centrally planned economies and, since 1989–1991, all of them have been engaged in a process of transition[38] to the market economy. (Unicef 2009a: 9)

The term CEE (World Bank, 2008) includes all the Eastern bloc countries west of the post-World War II border with the former Soviet Union, the independent states in former Yugoslavia (which were not considered part of the Eastern bloc), and the 3 Baltic states that chose not to join the CIS with the other 12 former republics of the USSR. The transition countries in Europe are thus classified today into two political-economic entities: Central and Eastern Europe (CEE) and Commonwealth of Independent States (CIS).

The CEE/CIS region consists of 28 countries (TransMonEE 2012 data is from these countries), all of which are United Nations Member States and are parties to the UNCRC.

For the present analysis involved CEE (and EU members) countries: Czech Republic, Hungary, Poland, Romania and Slovakia (later it's referred to as CEE-5).

Analysis and results

Since child protection in Central-Eastern European countries have more similarities we first delineate traits that characterize countries in the analysis. Before the change of regime in these countries - today's terminology referred to as former

36 There are several surveys (Unicef 1997; Unicef 2009a; Unicef 2009b; Unicef 2010) used the TransMonEE database for their comparative analysis. These literatures were a basis for our own analysis.

37 In case of Romania, data include children 18 years and older.

38 According to the World Bank, "the transition is over" for the countries that joined the European Union.

Socialist – giant institutions were traditionally operating. The majority of state-cared children - who are abused and neglected, and those with disabilities – were housed in institutions. (Rácz 2009, Rakó 2010, Unicef 1997; 2010)

In the early 1990s, during the transition from the Soviet period, restructuring the institutional system was put on the agenda. Conditions for childcare have changed.[39]. Factors behind restructuring were inefficiency due to high operational costs and financial difficulties of big institutions on the one hand and a shift to more family oriented options in professional ideas relying on western experiences. (Hellinckx 2002; Carter 2005, Nowackia–Schoelmerich 2010, Unicef 1997; 2010). In the beginning institutions were aiming to establish smaller family type housing then foster care was coming to the front as alternative for institutional care. On changes of istitutional system and on emerging foster care, also in international aspects (vid. Domszky 2004, Herczog 2007, Rózsás 2008, Rácz 2009, Rakó 2010). The authors agree that restructuring was necessary due to the changing social environment and the need of children.

The shift in paradigm can be seen not only in institutional restructuring but in changing attitudes towards families. Childcare must be considered primarily as family task so breeding in family must have preference. However, if out-of-home care is the only solution a substitute care must be provided for children abused that is as close to family care as possible. Instead of institutional housing the opportunities of family type care and housing should be looking for that are also priorities in child protection laws[40] in several countries according to UNCRC guidelines.

From the 90's CEE countries made efforts to propagate foster care system and to reduce the numbers of institutional housing. The reform progressively continued in the years of 2000 as stated also by Unicef reports. As a result in child housing the family based care came into prominence. In rest of this study we show and prove the aboves also by data.[41]

---

39 According SOS (2005; 2007), there are many studies about the negative effect of institutional upbringing, and the studies on placements seem to point to a positive outcome of foster-family upbringing.

40 Acts on Child Protection in some European countries: England 1989, The Netherlands 1989, France 1990, Germany 1990, Estonia 1993, Hungary 1997, Czech Republic 1999, Bulgaria 2000, Romania 2004, Slovakia 2005, Poland 2005. These CEE-countries have adopted measures designed to encourage fostering, in order to reduce over-reliance on institutional care, and much of the legislation adopted since 1989 recognizes the principle that institutionalization shall be a last resort. Countries have also amended their legislation to prevent unwarranted removal of children from their families and to reduce resort to institutional placement (Unicef 2010).

41 Note here the absolute number and proportion of children in formal care are analyzed but it is worth examining the distribution (for example: gender, age, type of institution) of children within formal care or even reasons of housing, proportion of home care etc. in a further study.

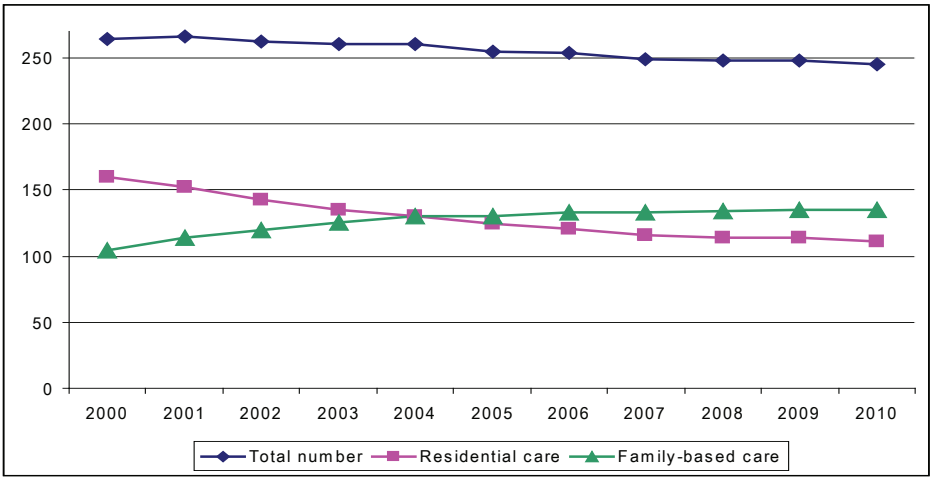
Trends in formal care (2000-2010)

Examining absolute number of children we found that total number of children in formal care decreased in the last decade. In the five reference countries the total number of childre in formal care was 264,3 thousand in 2000 and 245,5 thousand in 2010. It means that close to 19 thousand children had to be cared in family-substitute way. This decreasing is higher compared to 2001, in this year most children attended formal care (266,3 thousands).

An analysis of trends suggests that the total number of children in residential care[42] in the selected 5 CEE-countries has fallen between 2000 and 2010, from 159,9 to 110,9 thousands children. In parallel with, the total number of children in family-based care has increased in the same period, from 104,3 to 134,6. It should be also noted that the increase was slower after 2004, and seemed to stagnate between 2008 and 2010.

It can be observed that in the last decade until 2004 the majority of children within the formal care was in residential (institutional) care. The turning point was in the mid-decade and as a result since 2005 the number of children in family-based care has increased the number of those living in residential care. (see Figure 3)

Figure 3 Trends in formal care in CEE-5, 2000-2010
(total number of children in care, in 1000s, at the end of the year)



Source: own edition from TransMonEE 2012 database

42 Children in residential care include children in infant homes, in orphanages, in boarding homes and schools for children without parental care or poor children, disabled children in boarding schools and homes, family-type homes, SOS villages, etc. Children in punitive institutions are normally excluded. Definitions may differ among countries. In case of Romania, data include 18 years and older residing in child care institutions. (TransMonEE 2012)

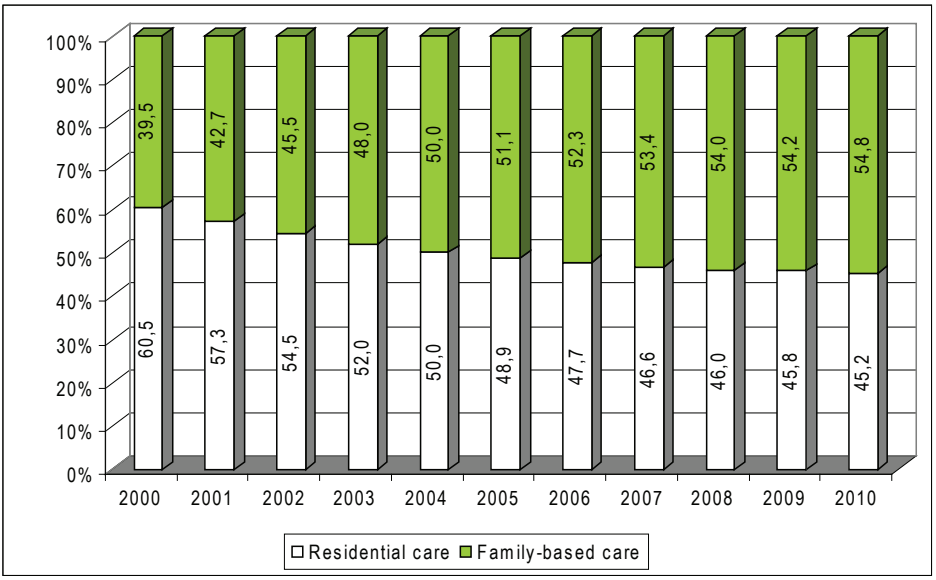
It is seen that while the number of children living in residential care has decreased the family-based care (guardian and foster care) has gradually emerged as a viable alternative in CEE-countries. So, there is a tendency to place children into foster families[43].

Residential versus family-based care (2000-2010)

In 2000 on the basis of proportion of two types of formal care 60,5% of children lived in residential care. By 2010 the number of children in residential care[44] decreased compared to 2000 but in spite of this nearly half of the children are still growing up in institutions. All in all, it can be favorable that the proportion of children in family-based care increased in the last decade.

The number of children living in family-based care in 5 CEE-countries has gone up from 39,5 per cent of all children in formal care in 2000, to 54,8 per cent of all children in formal care in 2010. (see Figure 4)

Figure 4: Proportion of all children in formal care[45] in CEE-5, 2000-2010



Source: own edition from TransMonEE 2012 database

43 But the placement chosen depends on a variety of factors, like the availability of foster parents or the consent of the biological parents to foster family placement (Unicef 2009a).

44 All residential care institutions should be included, whether private or government-run.

45 Ratio of all children in residential versus family-based care (Unicef 2009c). Numerator: number of children in residential care, denominator: total population of children in formal care (residential care + family-based care).

In 2000 the proportion of children in residential care was high in the Czech Republic (79,2%) and in Romania (68,4%) and they were also in majority of formal care in Slovakia (59,7%) and in Poland (54,9%). At the same time in Hungary the number of children in family-based care was above 60% (exactly 64,3%).

One decade later in 2010 all CEE countries in question proportionally less children were in residential care than before and parallel with it the proportion of family-based care has increased everywhere. Among the analyzed countries the proportion of children in residential care has to a large degree decreased in Romania (in 2010 was 35,7 per cent, down from 68,4 per cent in 2000).

According to the 2010 data family-based care is most popular in Hungary (74,8%). The next is Romania (64,3%) where the proportion of children in family-based care has increased in the highest degree since 2000. Then come Slovakia (56,8%) and Poland (51,6%) with relatively high proportion of family-based care. In the Czech Republic the number of children in residental care is traditionally high, this is the case in 2010 (70,8%) as well. The latter leads to a conclusion that state support to families is still not enough and institutional intervention is needed. (see Table 1)

Table 1 Number of children in formal care in selected CEE-countries 2010

	Total number of children aged 0-17	of which:			
		in residential care	**share of total (%)**	**in family-based care**	**share of total (%)**
Czech Republic	33 076	23 414	70,8	9 662	29,2
Hungary	27 062	6 818	25,2	20 244	74,8
Poland	104 325	50 527	48,4	53 798	51,6
Romania	64 950	23 175	35,7	41 775	64,3
Slovakia	16 091	6 945	43,2	9 146	56,8

Source: own edition from TransMonEE 2012 database

Ratio of all children in foster care

Now, we are including another indicator, which is not among the two Unicef indicators but this is important to cite. This indicator shows the proportion of children placed with foster parents.

In 2010, in 3 countries (Hungary, Poland and Slovakia) the proportion of children in foster care actually also were higher than in institutions, compared with other 2 countries (Czech Republic and Romania) in which the children were placed mostly in residential care.

Children were placed with foster parents in the largest proportion (60,7%) in the region in Hungary. Slightly more than half of the children were living with foster families in Slovakia (55,2%) and in Poland (51,6%), in Romania almost half of them (46,2%). In Czech Republic the proportion of all children in foster care was 23,1%. (see Table 2). There are similar trends in transforming the childcare system in the West-European countries (Germany, Netherlands, France, United Kingdom) that are examples to be followed by the CEE-5 countries. The fundamental difference is the reform processes initiating to restructure childcare system have already started in the 70's. As a result foster care is preferred in every country. In the beginning of the 90's the proportion of foster care is about 70% in the United Kingdom, more than 50% in the Netherlands, and close to 50% in Germany and in France respectively (Madge, 1994: 71). Similar proportions are published by Pat Petrie at al (2006) in their paper overviewing childcare in Europe (quoted by Rakó, 2010: 60).

Table 2 Proportion of all children in foster care[46] in selected CEE-countries, 2010

	Total number[1] of children aged 0-17	of which:		**Proportion of foster care (%)**
		in residential care	**in foster care**	
Czech Republic	30 435	23 414	7 021	23,1
Hungary	17 362	6 818	10 544	60,7
Poland	104 325	50 527	53 798	51,6
Romania	43 092	23 175	19 917	46,2
Slovakia	15 491	6 945	8 546	55,2

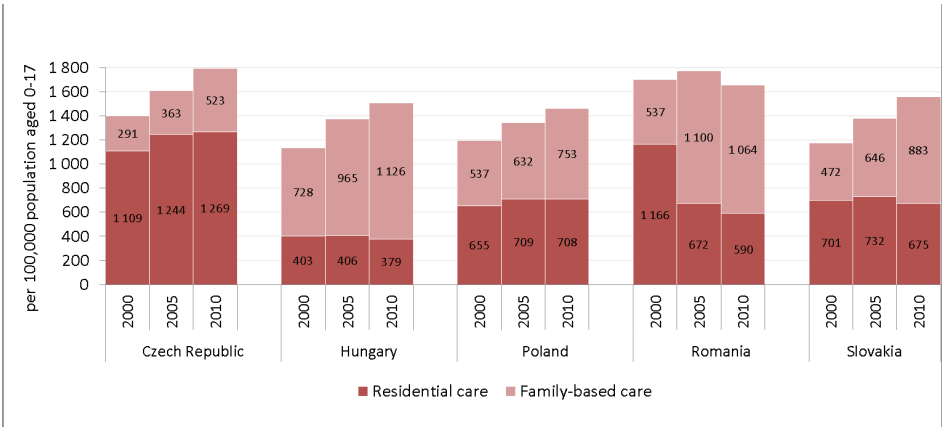
Source: own edition from TransMonEE 2012 database

46 Ratio of all children in foster care versus residential care. Numerator: number of children in foster care, denominator: total population of children in formal care without guardians (residential care + foster care). In the KSH's publications it is the professional child protection provision, as a „specialist care" in the child protection system.

Rates of children in formal care (2000-2010)

A more appropriate and realistic picture is presented with the use of *rates*[47], accounting for the impact of demographic change. (see Figure 5)

Figure 5 Rates of children living in formal care in selected CEE-countries, 2000-2010



Source: own edition from TransMonEE 2012 database

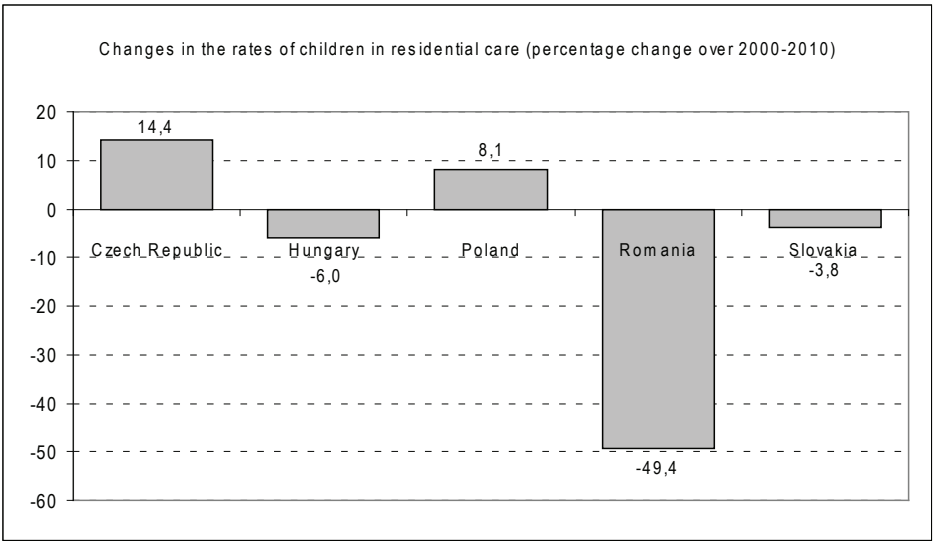
The *rate of children in formal care* is increasing. The data analyzed confirms that despite reforms to the child care systems that have begun in all the countries in the region, there has been no decrease in formal care between 2000 and 2010 in most countries of the CEE (Unicef 2010: 5). Now the global economic crisis is creating further economic vulnerability for the families and is likely to also impact on the rates of children going into formal care (Unicef 2010: 4).

On regional average, the number of children living in formal care in the analyzed CEE-countries in 2010 was 1594 (in 2005 was 1494) children per 100.000, up from 1320 children per 100.000 in 2000.

On average, the *rate of children in residential care* in CEE-5 has decreased since 2000. 724 children per 100.000 were living in residential care in 2010, while same rate was 807 in 2000. The regional average hide differences between countries (see Figure 6).

47 Number of children living in formal care on a given date per 100.000 child population.

Figure 6 Changes in the rates of children in residential care
(percentage change over 2000-2010)



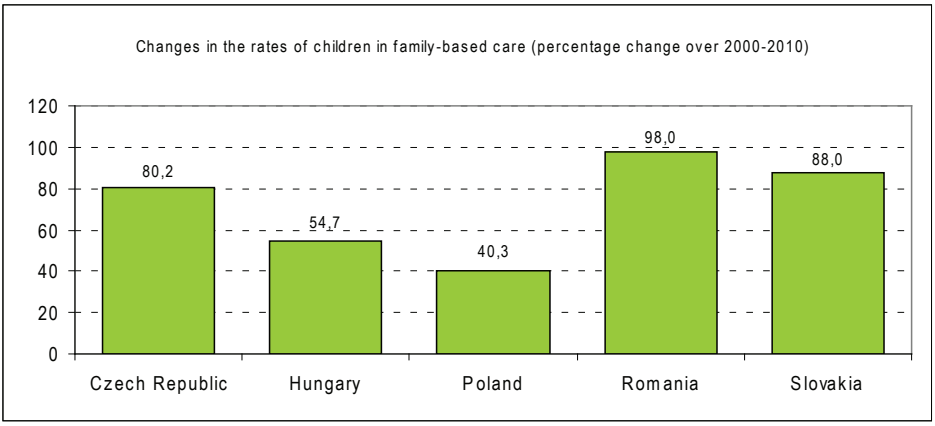
Source: own edition from TransMonEE 2012 database

A closer look reveals that in Romania the rate of children in residential care decreased between 2000 and 2010 (percentage change -49,4), compared with in Czech Republic it increased. In the Czech Republic the rate of children in residential care grew between 2000 and 2010, but there was also an increase in the rate of children being placed in family-based care. This means that despite ongoing reforms, residential care is still frequent in Czech Republic. The number of children in institutional care per 100.000 also has increased in Poland (+8,1%), but it seems to stagnate over 2005 (see Figure 5). Despite the increase in family-based care, there are no clear or consistent signs of a reduction in the rates of children being placed in institutions. In cases of Czech Republic, there has been an increase in residential care, where the number of children living in institutions is traditionally high. This suggests that alternative family-based forms of childcare may be expanding, but are not necessarily replacing the previous reliance on institutional care. (Unicef 2009a: 32)

The rate of children in residential care did not increase in case of Hungary (-6,0%) and Slovakia (-3,8%), but this decrease is much smaller than in Romania, where this rate has halved in the last decade (see Figure 6). In Romania, the increase in the rate of children in family-based care almost entirely compensated for the decline in residential care (see Figure 7 with compared Figure 5 and 6).

Rates of children living in family-based care grew in all selected countries between 2000 and 2010, reflecting the promotion of alternatives to institutionalization in selected CEE-countries. (see Figure 7)

Figure 7 Changes in the rates of children in family-based care
(percentage change over 2000-2010)



Source: own edition from TransMonEE 2012 database

Conclusions

In this article we analyzed two core indicators of child protection, using UNICEF TransMonEE 2012 database. For the analysis we chose five Central and Eastern European countries, which has similarities to the child protection in several ways. Every country in the CEE region has been engaged in the reform of child protection system since 1989. The reform articulates the importance of deinstitutionalization and family-based care. Due to the reform efforts a recent progress in alternative childcare is that the countries analyzed have preferred child-friendly solutions.

The findings of this analysis reveal that residential care is decreasing, the alternative family-based care is expanding in the analyzed CEE-countries. Within the formal care there is a tendency to place children into foster families. The foster care is viable alternative to institutionalization. At the same time, it's very important that the basic supply (child welfare and family support services) and also the different forms of state subsidies (especially cash grants to families with infants to cover household costs and also to support endangered families with social services) are to be provided for families, which can prevent an unwarranted removal of children from their families.

References

Browne, K. – Hamilton, G. C. – Johnson, R. – Chou, S. (2005): Young Children in Institutional Care in Europe. Early Childhood Matters 105 (Dec.), pp 15-19.

Carter, R. (2005): Family Matters: a study of institutional childcare in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union. Every Child. London.

Domszky, A. (2004) (szerk.): Gyermekvédelmi szakellátás. Budapest, NCSSZI. 282 p.

Guidelines (2010): Guideines for the Alternative Care of Children. UN General Assembly 64/142.

Eurochild Annual Report 2011. Brussels - Belgium, June 2012. 28 p.

Hellinckx, W. (2002): Residential care: Last resort or vital link in child welfare? International Journal of Child and Family Welfare, 5/3, pp. 75-83.

Herczog, M. (2007): A gyerekek családból való kiemelésének – intézményi elhelyezésének megelőzése, elkerülése. Budapest. 34 p.

Krámer, V. – Szotyori, V. (2005): Intézményben élő gyermekek: megelőzés és alternatív gondoskodás. Család, Gyermek, Ifjúság, XIV. évf. 2005/5. pp. 8-12.

KSH (2004): History of professional child protection provision in the XX. century. Hungarian Central Statistical Office. Budapest 2004. 68 p.

Madge, N. (1994): Children and residential care in Europe. London: National Children's Bureau, London.

Nowackia, K. – Schoelmerich, A. (2010): Growing up in foster families or institutions: Attachment representation and psychological adjustment of young adults. Attachment & Human Development Vol. 12, No. 6, November 2010, pp. 551–566.

OECD (2011): Doing Better for Families. OECD Publishing, 27 Apr 2011. 276 p.

Patrie P., Boddy J., Cameron C., Wigfall V., Simon A. (2006): Working in children in care: European Perspectives. Open University Press, London. 186 p.

Rácz, A. (2009): Posztadoleszcensek az ontológiai stádiumban megrekedt állami gyermekvédelem rendszerében. Műhelytanulmányok, Digitális archívum (16) 2009/1. MTA Politikai Tudományok Intézete, Budapest.

Rakó, E. (2010): Gyermekvédelmi intézményekben elhelyezett gyermekek életkörülményeinek vizsgálata. PhD disszertáció. Debrecen Debreceni Egyetem BTK. 263 p.

Rózsás, E. (2008): A gyermekjogok tartalma, érvényesülése és védelme. PhD értekezés. Pécs, 233 p.

SOS (2005): A Child's Right to a Family: Family-based Child Care: The Experience, Learning and Vision of SOS Children's Villages. Position Paper of SOS-Kinderdorf International.

SOS (2007): Children without parental care or at risk of losing it. SOS KDI-recommendations, background paper. 17 p.

UNICEF (1997): Children at risk in Central and Eastern Europe: perils and promises. Economies in Transition Studies, Regional Monitoring Report - No. 4. International Child Development Centre. Florence - Italy, 170 p.

UNICEF (2007): Law Reform and implementation of the Convention on the Rights of the Child. The United Nations Children's Fund. Florence – Italy.

UNICEF (2009a). Innocenti Social Monitor 2009. Innocenti Research Centre. Florence - Italy, 2009 Aug. 150 p.

UNICEF (2009b). Progress for Children. A Report Card on Child Protection. New York - USA, September 2009. 46 p.

Unicef (2009c): Manual for the Measurement of Indicators for Children in Formal Care. Better Care Network. New York – USA, January 2009. 66 p.

UNICEF (2010). At home or in a home? Regional Office for CEE/CIS. Geneva - Switzerland, 2010 September. 69 p.

World Bank (2008): Unleashing Prosperity: Productivity Growth in Eastern Europe and the Former Soviet Union. Washington, p. 42.

Ongoing reforms in public administration in Slovakia: How effective is the current one envisaged?[48]

Eleonóra Marišová, Doc.JUDr.,PhD. associate professor[49]
Slovak University of Agriculture in Nitra, Slovakia
Zuzana Ilková, Doc.JUDr.,PhD. associate professor
Slovak University of Agriculture in Nitra, Slovakia
Tomáš Malatinec Ing., PhD. Student
Slovak University of Agriculture in Nitra, Slovakia
Eva Schultzová, Ing., PhD.student
Slovak University of Agriculture in Nitra, Slovakia

ABSTRACT The reasons of the continuing reforms in public administration in Slovakia are both political changes after the elections and both aim to reduce the cost of government performance, the number of employees, transfer the responsibilities from the state to self-government, allocation of public funds between government and self-government. All reforms were implemented in the spirit of generally declared attempts "to bring the administration closer to citizen", which has partly succeeded. However, we can not overlook the negative side of "rotation" of the "general model" and "specialized model" of public administration within the reform process since the citizens did not understand the reasons for these changes. Since 2004 a specialized model of public administration is established. Currently, the Ministry of Interior launched a further reform aimed at restructuring and reducing the state administration. Since January 2013 again a „general model" of public administration is established and regional specialized offices should be cancelled, and from 01.10.2013, the remaining offices of specialized state administration will be cancelled as well. Instead of current offices of specialized state administration, 72 district offices with general scope will be created. However, it does not mean automatically the decrease of the number of employees. The aim of the reform is to change the ratio of service activities that are dedicated to the cancelled offices. The people, who lose their jobs, are envisaged to work in "centres of support"activities. The primary goal is not to lay off people, but to use them effectively.

KEYWORDS reforms of public administration, single contacts points (SCPs), small business, questionnaire survey, regional and district offices

---

48 A tanulmány a TÁMOP - 4.2.2. B - 10/1 - 2010 - 0018. számú projekt keretében valósult meg

49 eleonora.marisova@uniag.sk

Introduction

The present structure of Public Administration in Slovakia is composed of state administration, self administration and public corporations. Public administration is a part of executive power in Slovakia. (Škultéty, 2008) State administration is considered to be the most comprehensive form of state activities and is carried out on behalf of the state. State administration is divided into central and local. The state administration bodies are organized hierarchically, i.e. the above superior body has within its competences given by state a right to influence the subordinated bodies. (Marišová, 2010).

It is within local state administration where the significant changes took place in last years. Local state administration is a part of the public administration and its role is to carry out the state functions in 72 territorial units. The local state administration bodies are managed and coordinated by Central Administrative bodies.(Janků et al., 2012) Currently the Slovak government solves the issue of efficiency of state administration performance and movement of competences between administrative models (concepts of state administration and original and transferred competences). The vision is to obtain effective, credible and open state administration which is able to offer all in one and simultaneously the one on each local state authority (model of local state administration with general scope of competences).(ESO document, 2013) Recovering of public finance and reinforcement of state administration performance is necessary but on other hand the reform has to be consistent with an importance and role of public administration within holdback of its fundamental legal principles and societal demands which are conditions of good public administration. (Košičiarová, 2012) Public administration is regulated by administrative law, which is managing societal relations in the field of public administration. Current reform is made through amendments of administrative norms.(Ševčík, 2009)

Background

Since January 2004, when the Act No 515/2003 Coll. about the regional and local offices and the amendment of certain acts, the former system of regional and district offices was canceled. This resulted in a new system of local state administration bodies – district bodies (50) and regional offices (8). Local state administration through regional and district offices functioned until 2007. The new reform abolished the regional offices from 1. October 2007 – Act No 257/2007 Coll. of the abolition of regional offices and about the change and amendment of Act No 515/2003. The power of the cancelled regional offices was delegated to district bodies and relevant ministries, in a meaning that all the rights and obligations

were delegated to district offices with changed terms and conditions. The agenda of small business has been administered by Single Contact Points (SCPs) as a unit within district offices. EU requires establishment of SCPs with the purpose to support entrepreneurship. Entrepreneurs can get help with practical issue and find out the rules, regulations and formalities. SCPs are providing a complete administrative procedure relating to the issuing of business license. (EUGO network, 2013) The aim of SCPs is to establish efficient assistance to entrepreneurs in dealing with business license, but also streamline the procedure of district individual administrative offices at the center. So the local state administration from 2007 was composed of district offices (so called general) and district specialized offices at the local level (districts) and regional specialized offices at the regional level. Prior to the establishment of SCP, entrepreneurs had to go to register to the competent tax office, health insurance, business register but at present all the documents are delivered to SCP, which is linked to the all these institution. Also, criminal record is already requested directly from SCP of competent offices of EU Member State. The whole procedure for issuing licenses is very fast and much less difficult for an entrepreneur mainly due to links with these institutions. However interaction with the social insurance agency and customs offices is lagging behind due to absent stipulation of the legal regulations.

This step meant better interconnection of political responsibility of ministers and ministries. The number of offices and employees of public administration was decreased what contributed to the desired goal – to make the entire state administration at the regional, local and municipal level more effective.

All reforms were implemented in the spirit of generally declared attempts „to bring the administration closer to citizen", which has partly succeeded.

Methodology

Assumption of more efficient performance of local state administration based on its centralization comes out from research on effectiveness of Trade offices in Slovak Republic and Single Contact Points established within them, realized by Department of Law, Faculty of European Studies and Regional Development, Slovak University of Agriculture. This model of state administration was a subject of the reform realized in the previous period, when Slovak republic had to take into account the requirements of the EU. According to the research results we conclude that the showed model is applicable in the new, reformed structure of local state administration.

The methodological approach is based on assessment of SPCs by entrepreneurs in Slovakia through questionnaire survey. In the questionnaire the following questions were formulated:

(1) How do you rate the quality level of services provided by SCPs
(2) Evaluate the degree of complexity of services provided in SCP
(3) Evaluate the match of the services provided and available at the SCPs to the needs of entrepreneurs
(4) How do you assess the standard of professional competence of SCPs?
(5) How do you assess the speed of administrative procedure at SCPs?
(6) Evaluate the overall quality status of the business environment in Slovakia.

Entrepreneurs answered all the questions by five grades Likert scales.

Data and variables

The data used for this study stem from two resources. (1) Questionnaires were distributed among entrepreneurs using SCP's services. Within Nitra region, the return rate was 614 questionnaires. Distribution of respondents is presented in Table 1.

Table 1 Distribution of respondents in Nitra region

Entrepreneurs		%
Origin	- Domestic	95,93
	- Foreign	1,95
	- N/A	2,12
Gender	- Male	60,10
	- Female	39,09
	- N/A	0,81
Education	- primary	3,91
	- secondary	59,94
	- tertiary	30,62
	- N/A	5,53
Total number of questionnaires		614

Source: own processing

The aim of this analysis was to identify perception of "reformed" district offices and their units - SCP by entrepreneurs in terms of quality expressed in various questions and state the variable intensity of their evaluation.

(2) Questionnaires were distributed among employees of SCP's. Within Nitra region, questionnaire to all (5) SCPs were distributed, the return rate was 85,3% questionnaires. Distribution of respondents is presented in table 3.

Table 2: Distribution of respondents in Nitra region

Employees of SCPs (total in Nitra region 34)		%
Gender	- Male	10,35%
	- Female	86,21%
	- N/A	3,44%
Education	- secondary	10,35%
	- tertiary	89,65%
Total number of questionnaires used		29

Source: own processing

The aim of this analysis was to identify perception of "reformed" district offices and their units - SCP by employees themselves in terms of the functionality of the SCPs in complex view and expressed in various questions and state the variable intensity of their evaluation.

Results and discussion

Results of the questionnaire survey - entrepreneurs

According to the results of a survey of entrepreneurs, which was focused on the evaluation of the degree of the quality of services provided by on SCP (Question 1), the degree of complexity of services provided by on SCP (question 2), the conformity of the services provided on SCP with the needs of entrepreneurs (Question 3), the evaluation of standard of professional competence of SCP staff (Question 4), we can say, that SCPs fulfill their purpose, entrepreneurs receive quality services, since the vast majority (48.12%) respondents state rather high quality. The degree of complexity of services provided by SCPs was also evaluated positively, since most respondents (47,71%) evaluated the complexity of services as rather high level. The degree of conformity with the needs of entrepreneur services was reported in 37,23% as rather high. Standard of professional competence of SCP staff was evaluated by entrepreneurs in 44,30% as high.

Although the recent amendments to the Small business act considerable shortened the legal deadline for issuing the business license and simplified the

reporting procedure -„making the necessary formalities in one place", the degree of the speed of administrative procedure at SCPs- questions 5 and the overall qualitative state of the business environment in Slovakia- question. 6), results show that the views of entrepreneurs on the business environment in Slovakia have not changed. It is documented by the results of the survey, - with the overall qualitative condition of the business environment of the participating entrepreneurs only 3,76% (high level) are satisfied and 11,76% of entrepreneurs evaluate the overall level of business environment with level rather high. 36,27% of entrepreneurs evaluate a low level, and 10,78% of entrepreneurs classified the overall business environment with very low degree. The most common reason for dissatisfaction with the overall business environment of entrepreneurs is a high levy burden on entrepreneurs themselves and levy burden on businesses - employers.

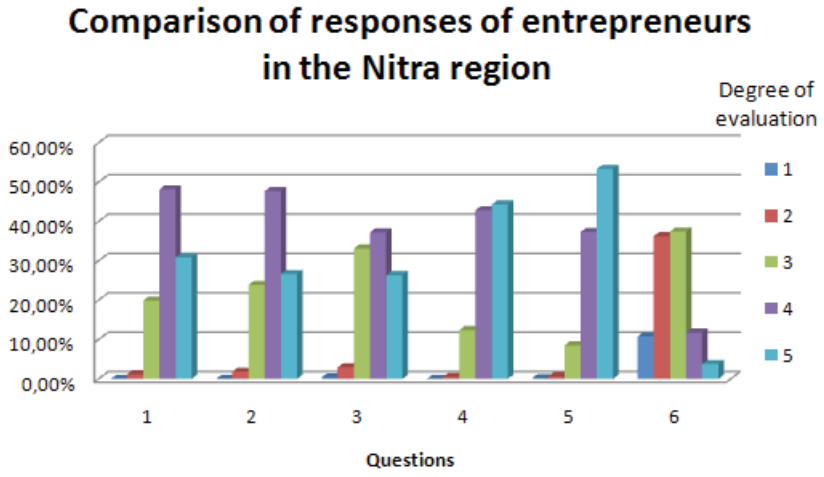
Evaluation of questions in percentages and graphical representation of the evaluation SCPs at all district offices in Nitra region is shown in Table 3 and in Graph 1 and Graph 2.

Table 3 Results of survey of entrepreneurs – small business entrepreneurs in Nitra region

Degree of evaluation	Question 1	Question 2	Question 3	Question 4	Question 5	Question 6
Very low 1	0,00%	0,00%	0,33%	0,00%	0,16%	10,78%
Low 2	1,14%	1,80%	2,97%	0,49%	0,65%	36,27%
Medium 3	19,90%	23,86%	33,11%	12,38%	8,51%	37,42%
Rather high 4	48,12%	47,71%	37,23%	42,83%	37,32%	11,76%
High 5	30,83%	26,63%	26,36%	44,30%	53,36%	3,76%
Sum	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Average (mean values)	4,08646	3,99183	3,863262	4,309446	4,430442	2,614379

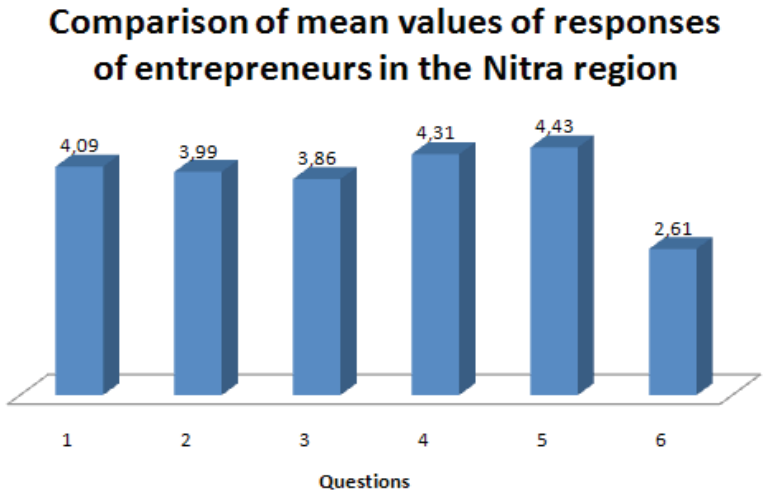
Source: own processing

Graph 1 Comparison of responses of entrepreneurs in the Nitra region



Source: own processing

Graph 2 Comparison of mean values of responses of entrepreneurs in the Nitra region



Source: own processing

The reform that abolished the regional offices from 1. October 2007 and the power of the cancelled regional offices delegated to district bodies and relevant ministries, shows positive results. Also the questionnaire survey shows

the positive evaluation of the services provided by "reformed" district offices to entrepreneurs.

Results of the questionnaire survey – employees of SCPs in Nitra region

According to the results of a survey of employees of all 7 SCPs distributed to all employees in Nitra region, which was focused on the the availability of information on legislative changes (Question 1), the flexibility of the legislative changes in relation to EU regulations (Question 2), the adaptability of SCPs employees to legislative changes(Question 3),the demands of legislative changes (Question 4), the collaboration with health insurance companies (Question 5), the interaction with the social security (Question 6), the collaboration with the Commercial Registry (Question 7), the cooperation with the Labor Offices (Question 8), the cooperation with the Tax Offices (Question 9), we can say, that the employees of SCPs are well adapted to new legislation in the field of small business , since the vast majority of respondents state medium or rather high quality. The functionality of the system of state administration related to small business shows more negative evaluation since the collaboration with other offices of state administration are evaluated in average as low - Social insurance (2.22 mean value) and Labor offices (2,64 mean value). The collaboration with Tax offices is more functional (58,62% evaluation as rather high) as well as the collaboration with health insurance companies (44,83% of employees reported as rather high). Table 4 and 5 show the results of the questionnaire survey among SCPs employees.

Table 4 Results of survey of employees of SCPs in Nitra region

Degree of evaluation	***Question 1***	***Question 2***	***Question 3***	***Question 4***	***Question 5***	***Question 6***	***Question 7***	***Question 8***	***Question 9***
Very low **1**	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	25,93%	0,00%	14,29%	0,00%
Low **2**	0,00%	3,45%	0,00%	0,00%	0,00%	29,63%	17,24%	25,00%	0,00%
Medium **3**	68,97%	72,41%	6,90%	10,34%	31,03%	40,74%	44,83%	42,86%	24,14%
Rather high **4**	24,14%	17,24%	72,41%	62,07%	44,83%	3,70%	31,03%	17,86%	58,62%
High **5**	6,90%	6,90%	20,69%	27,59%	24,14%	0,00%	6,90%	0,00%	17,24%
Sum	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Source: own processing

Table 5 The mean values of response in questionnaire survey by employess of SCPs in the Nitra region

Question	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**
Mean values	3,38	3,28	4,14	4,17	3,93	2,22	3,28	2,64	3,93

Source: own processing

The prospective sample of entrepreneurs and employees in Nitra region evaluate the performance of state administration in the field of small business in the actual structure in a positive way, what can be understood as a reasonable expectation of improvement of local state administration performance as well as of other specialized areas after the reform, that is being introduced by governmental ESO program.

Results of the ongoing reform analysis

In spite of the change of the government in 2011, the new government decided to go on in improving merging the powers of the state offices and cancelling regional offices. In the Governmental program , the ESO Program (Effective, Just and Open public administration) for years 2012-2016 was adopted and approved by Governmental Resolution No 164 from 27th of April 2012. The ESO Program was prepared by Ministry of Interior and focuses on efficiency, reliability and openness of the state administration. The aim of the government is to create a new structure of local state administration bodies, based on competences integration of bodies of specialized local state administration into one state office at the local level with general competence. Therefore, it is necessary for the government to implement the required legislative measurers. The ESO Program will be implemented in several stages resulting in more effective state administration meeting the citizen's needs and last but not least it should cause the savings of public finances. The idea is to simplify the amount of bureaucratic processes to citizens. As the Procedural Report of the Ministry of Interior stated, the intention of the whole project is as follows:

"The citizen and entrepreneur will be able to sort out all the specialized transactions provided by the state simply and at the minimal costs. In dealings with the state, they can use the electronic methods at the maximum level and at the personal dealings they do not have to attend any other specialized offices at the different places. State administration is from the citizen's and entrepreneur's point of view simple, clear and accessible. State administration is lean, flexible, works sustainable, transparently and at the minimal costs."

The first stage aims at changing the structure of local state administration bodies. Since the abolition of the regional offices brought the required results, the

government has decided to continue in this sense. A number of regional structures of local state administration bodies have been cancelled. The new structure should simplify the contact between the citizens and state administration bodies, transparency, efficiency of the use of the financial funds and ensure more effective control. The competences of the abolished bodies are delegated to existing district offices placed in regions since 1. of January 2013.

The next step of the reform is creation of a group of general offices (under the district offices level) where citizens will be able to solve all the agenda when dealing with the public institutions. Act No 180/2013 Coll. on organization of local state administration and on changes and amendments of certain acts introduced the development of district offices with departments following the structure of former specialized local state administration. Since 01.10.2013, 72 district offices will be established; although within the individual departments can these district offices be categorized into *the two groups*. The first group is composed of all 72 regional offices where the following departments will be established:

- civil defense and governing in the crises and outside the time of wars and hostilities
- economic mobilization
- land registry
- state´s defence
- environmental treatment

The second group consists of 49 offices out of them, where besides the above mentioned departments will also be presented:

- road transportation and local roads
- agriculture, forestry, hunting and landscaping
- general internal administration
- trade business

Territorial scope of district offices belonging to the second group is developed in more districts. Territorial scope is shown in the Annex 2 to the Act No 180/2013 Coll. State administration at the second stage is delegated to the district offices in the seat of regions, where the territorial scope is in the district of relevant region. District offices can establish a department of district office and determine its territorial district.

According to the §8 Law No 180/2013 Coll., the following offices of local state administration are being abolished: environmental offices, land offices, forest offices, offices for road transportation and local roads, land registry offices and district office Sturovo (acting as a part of general state administration in the area of

interior and small business). According to the §9 of the above mentioned act, the offices established by regulations valid till 30.09.2013 are actually changed into the district offices. State administration performed by district offices is controlled and managed by respective ministry (central body of state administration) having competences in the certain area of state administration.

The reform should have a positive impact at the state budget as more than 248 local state authorities (40 with status of budgetary organizations) are being abolished.

By the abolishment of these offices, it comes to the situation that the competences of the new established district offices in the seat of regions are realized by decisions in administrative proceeding which are being issued on the 1st and 2nd stage by the same "district office". For administrative proceeding in the matters that are legally delegated to the district office in the seat of region (to its relevant department), the regional office in the seat of county shall establish a specific organizational unit. This way, the second instance proceeding at the district offices in the seat of region that are performing the decision making in matters on the first and second stage, remain retained.

The new structure of state administration is not a subject to inambiguous criticism on public administration even though the public sources savings introduced by minister of Interior, R. Kaliňák, are not proved by a serious analysis. The abolishment of regional stage of state administration and drafting of scope of district offices in the seat of regions as a coordinating, controlling, managing and examining body is impugnable. In the administrative proceeding, the basic principle applied according to § 58, article 1 of Administrative order is, that the appellate body deciding on the remedy against the regional office is regional office in the seat of region. At the same time and according to the introduced provisions of Administrative order, it is allowed to establish by a special Act in which the appellate body deciding on remedy against the district office in the seat of region as a first stage body, will be the district office in the seat of region again.

In the frame of applicable legal order, there are only exception cases justified with content of administrative agenda in some matters in the area of state administration of road transportation and land roads, where the performance of appeal proceeding can not be provided otherwise. Although, according to Kišičiarová S. (2004) the provision of such a horizontal two instance proceeding states that the appeal body can be other organizational unit of the same body and is in accordance with §59 of Administrative order.We cannot overlook the fact that the act stresses maximal independency and objectivity of proceeding and decision making process in the second level established by separate organizational unit within the organizational structure of district office in the seat of region, is clear that the decision on remedy will be made by the same state administration body subordinated to the same principal. Although it will be a different department of

regional office in the seat of region, but we just can not overlook the fact that all the heads of the departments, according to law, are appointed by principal. This way, the horizontal two instance of administrative proceeding is impugnable and will be most likely a reason of more common doubts of citizens on impartiality of the relevant employee of district office so far and it can be assumed that the proposals on exclusion of employees of relevant administrative body from the proceeding, according to §9 of Administrative order will be used more by citizens. Administrative agenda will grow and it can lead to unreasonable hold-outs in administrative proceeding.

Reducing the expenses from the state budget is one of the key objectives of the new legislation. On the other hand , no assumption of employees reducing in 2013 is expected. The operational costs will be decreased due to the new placement of integrated district offices into common premises. Thus the costs of lease of many of non-stated own premises will be decreased. Following table informs about the influences on priority fields.

Table 6 Influences of reform process on priority fields

	Positive	**Without**	**Negative**
1. Influence on public administration budgetary	x		
2. Influences on business environment		X	
3, Social influences - impacts on citizens economy - impact on social exclusion - equal opportunities and gender equality and impact on employment		X	
4. Influences on environment		X	
5. influences on informatization of society		X	

Source: ESO explanatory report, 2013

Table 7 Proposal of savings within reform of state administration:

Impacts on the budget of public administration	Impact on budget of public administration (in euro)			
	2013	2014	2015	2016
Incomers of public administration in total	**0**	**0**	**0**	**0**
In it:				
Ministry of Agriculture and Rural Development of SR	-575 613	-2 670 653	-2 670 653	-2 670 653
Ministry of Environment of SR	-16 250	-65 000	-65 000	-65 000
Geodesy, Cartography and Cadastre Authority of SR	-63 750	-255 000	-255 000	-255 000
Ministry of Transportation, Construction and Regional Development of SR	0	0	0	0
Ministry of Interior	**655 613**	**2 990 653**	**2 990 653**	**2 990 653**
Out of it:				
- impact on SB	**0**	**0**	**0**	**0**
- impact on teritorial self-government	**0**	**0**	**0**	**0**
Expenditures of public adminsitran in total	0	-2 241 886	-2 241 886	-2 241 886
In it:				
MARD SR District land offices	-1 698 726	-6 717 391	-6 717 391	-6 717 391
MARD SR District forestry offices	-796 072	-3 152 226	-3 152 226	-3 152 226
Ministry of Environemnt of SR	-2 989 755	-11 959 017	-11 959 017	-11 959 017
Geodesy, Cartography and Cadastre Authority of SR	-6 170 086	-23 143 582	-22 823 582	-22 823 582
Ministry of Transportation, Construction and Regional Development of SR	-1 449 966	-5 799 864	-5 799 871	-5 799 871
Ministry of Interior	**13 104 605**	**50 772 080**	**50 452 087**	**50 452 087**
- impact on SB(local and state administration)	0	**-2 241 889**	**-2 241 889**	**-2 241 889**
Regional offices (Land offices)	0	-320 238	-320 238	-320 238
Regional offices (Forestry offices)	0	-142 011	-142 011	-142 011
Regional offices (Environment)	0	-570 244	-570 244	-570 244
Regional offices (Cadastre administration)	0	-914 625	-914 625	-914 625
Regional offices (Offices for road transportation and land roads)	0	-294 771	-294 771	-294 771
- impact on territorial self-government	**0**	**0**	**0**	**0**
Employability in Total	**0**	**0**	**0**	**0**
- out of it an impact on SB	0	0	0	0
Financing ensured in the budget	**0**	**0**	**0**	**0**
In it: for each subject in public administration / program separately	0	0	0	0

Source: ESO explanatory report, 2013

As stated in the financial analysis included in the explanatory report for the ongoing reform, the centralization of local state administration will not have bondous impact on state budget. The reduced expenditures of specialized resorts will be visible in increasing expenditures of Ministry of Interior of Slovakia, while there comes to the decrease of incomes for specialized resorts, flowing from activities of specialized local state administration. These, also are delegated to the Ministry of Interior of Slovakia. Analysis of impacts assumes positive impacts on public finances and neutral impact of reform on increased prioritized areas (business environment, social environment, and environment, etc.)

Conclusions

The survey conducted by evaluation of questionnaires answered by 614 entrepreneurs registered in 7 SCPs in Nitra region, shows that entrepreneurs evaluate Single contact points (SCPs) as units of "reformed" district offices predominantly positive. As for the survey among employees of SCPs in Nitra region, focused on the functionality of the public administration in terms of the complex collaboration in the field of small business, the results show that reform is needed.

The aim of the present government is to establish a structure of state administration that is high quality, efficient, open and closer to the citizens. Since 2007, so called general regional offices, including units of small business administration (8), have been annulled and SCPs were established. Since this partial reform proved an effective step, the government intends in the next programming period continue to further interference of regional offices of so called specialized government and their subsequent transition of responsibilities to their district offices and centres.

Thus the government expects to create within this reform a more effective public administration, as well as savings in government budget. In the next step, the government plans to create centers at local level to facilitate the access of citizens to public authorities. SCPs, established in 2007, operate on a similar principle, with the aim to facilitate entrepreneurs to access the necessary services and information in one center (point). SCPs, with hindsight proved to be effective. Based on the questionnaire method survey, we came to the same conclusion that the current structure of the state administration in the field of small business is effective, SCPs improved their functionality, and therefore we consider this model is also suitable for creation of new structure of state administration in Slovakia.

Nowadays, according to above analyzed impacts of reform on state budget, we assume that the reform will be more effective and will lead to the savings in the state administration. This proves also the fact that the savings are expected while keeping the number of employees of state administration. We suppose, that the assurance of the tasks of state administration in relation to the citizen will be more effective.

References:

Janku, J. et al.: Základy práva pre poslucháčov neprávnických fakúlt, 2012, C.H.BECK, Bratislava, 2012, 689 p., ISBN 978-80-89603-06-0

Kosiciarová, S.: Princípy dobrej verejnej správy a Rada Európy, 2012, IURA edition, Bratislava, 2012, 556 p., ISBN 978-80-8078-519-2

Kosiciarová, S.: Správny poriadok – komentár, 2004, Heuréka, Šamorín, 2004, 322 p. ISBN 80-89122-14-0

Machajová, J. et al.: Všeobecné správne právo, 2007, BVŠP, Bratislava, 2007, 504 p. ISBN 978-80-88931-71-3

Marisová, E. et al.: Efficiency of Single Contact Points Services for entrepreneurs: Case of Slovakia, In Gazdaság & Társadalom – Journal of economy & society, 2012, Sopron, 2012, p. 65 – 84, ISSN 0865-7823

Marisová, E. et al.: Assessment of public administration in the field of small trade business: Empirical analysis of Points of Single Contact efficiency in Slovakia, in Acta regionalia et environmentalica, 2012, SPU Nitra, 2012, p. 1-7, ISSN 1336-5452

Marisová, E. et al.: European Union public Administration and development policies and variations in V-4 countries, 2010, SPU Nitra, 2010, 221 p. ISBN 978-80-552-0341-6

Ševcik, M.: Správne právo procesné, 2009, Eurounion, Bratislava, 2009, 415 p., ISBN 978-80-89374-05-2

Škultéty, P.: Verejná správa a správne právo, 2008, VEDA – vydavateľstvo Slovenskej akadémie vied, Bratislava, 2008, 204 p., ISBN 978-80-224-1023-6

ESO document – vládny program reformy štátnej správy, 2013, avaiable online: http://www.minv.sk/?vladny-program-eso-efektivna-spolahliva-a-otvorena-statna-sprava

EUGO, Network for Points of Single Contact, 2013, avaiable online: http://ec.europa.eu/internal_market/eu-go/index_en.htm

Documents

Explanatory report to the reform of state administration, especially to the Act No 180/2013 Coll. on organization of local state administration

Act No. 345/2012 Coll. on

Act No. 180/2013 Coll. on organization of local state administration

Act No. 455/1991 Coll on small trade business as amendment

Directive 2006/123/EC on services in the internal market

Női munkavállalás az osztrák-magyar határrégióban[50]

Molnár Csilla PhD[51]
Nyugat-magyarországi Egyetem BPK

ABSZTRAKT: Kutatásom során olyan nőket szólaltatok meg, akik diplomásként vagy egyetemi hallgatóként a szomszédos ausztriai településekre járnak át takarítani. Így megszerzett jövedelmük jóval a magyarországi átlag fölött van. Úgy tűnik, tevékenységük alacsony presztízse sem zavarja őket túlzottan. Egyrészt abban reménykednek, hogy később jobb munkát kapnak, másrészt a tény, hogy jövedelmükből itthon biztosan meg tudnak élni, a további fenntartásokat félresöpri. Mindezen elemek hozzájárulnak ahhoz, hogy a strukturált mélyinterjúk nyomán a vizsgált csoport esetében továbbgondolható az identitás és regionalitás összefüggése. A fogyasztás nyugati mintáinak közvetlen megtapasztalása és keresetük révén az ebben való részesedés lehetősége az önbecsülést erősítő tényezővé válik. Kutatómunkám megerősíti azt a feltételezésemet, hogy a fogyasztás fogalmát ebben a megváltozott értelmében, mint aktív, cselekvő ágenciát érdemes továbbgondolni.

KULCSSZAVAK: szövegszerűség, regionalitás, gender, munkavállalás, fogyasztás

„Ausztriában takarítást, idős néni vagy gyermek felügyeletét vállalnám. 50-es, fiatalos, munkájára igényes, soproni hölgy, kevés németnyelv-tudással."
(Apróhirdetés a soproni Szuperinfó 2012. augusztus 6-i számában)

Bevezetés

A két nem képviselői nem is különböznek egymástól annyira, amikor társadalomról alkotott értelmezéseik, netalántán vízióik valójában a mindig a társadalmi szélcsend kellemes atmoszféráját garantáló, az anyagi biztonság napsütötte verőfényében nyugalmasan elmélkedő felső középosztály sajátos helyzetét általánosítják. Ami a fő baj, hogy ez alapján javasolnak megoldásokat egész társadalmat illető kérdésekre.

Számomra sokkal lényegesebb az a megfontolás, hogy a nők sorsa egészen máshogyan alakul társadalmi helyzetük függvényében. Az emancipáció elve nem ugyanazt jelenti egy PhD-val rendelkező, egyetemen oktató nő számára, mint a több műszakban dolgozó betanított munkásnő számára. Ami szűkebben vett

50 A tanulmány a TÁMOP - 4.2.2. B - 10/1 - 2010 - 0018. számú projekt keretében valósult meg

51 molnarcsilla@hotmail.com

témám kiválasztását illeti, a fentebb felsorolt szempontokat kiegészíthetjük még a regionális tagolódás elvének figyelembevételével. Ennek megfelelően vizsgálatom helyszíne Sopron és környéke, a magyar-osztrák határ menti régió.

A határokról való antropológiai gondolkodásban jó esetben megjelenik annak 'reális' és 'metaforikus' értelme, mint amelyek nem különülnek el élesen egymástól. Ebben a vonatkozásban meghatározóak Hastings Donnan és Thomas M. Wilson munkái (Donnan-Wilson, 1999). Áttekintésük nyomán a határ három főbb jelentéskör mentén értelmezhető. A határnak mint kulturális mezsgyének a jelentése a kifejezés metaforikus használatából ered, és abból az igényből fakad, hogy a köznapi élet sokszínűségét értelmezze, túllépve a kultúra konvencionális antropológiai fogalmán. Ennek kimunkálásában jelentős szerepe volt Renato Rosaldonak az 1980-as években, az 1990-es évektől pedig mindezt többek között Gloria Anzaldúa, valamint Robert R. Alvarez és George A. Collier az amerikai-mexikói határvidéken, illetve Los Angeles viszonylatában alkalmazta kutatásaiban. „A határ gyakran az első vagy az utolsó övezete az államnak, melyet az utazó meglát. A modern nemzetállamok megalakulása óta a határok és határövezetek az állam arculatának és kontrolljának rendkívül fontos területei. " (Donnan-Wilson 1999: 13) Különböző helyzetük miatt a határsáv az annak két oldalán élők, illetve a kívülállók számára is úgy tűnik fel időnként, mint veszélyes hely, de egyszersmind olyan övezet is, amely kreatív energiákat szabadít fel a tiltás kijátszásának változatos módozataiban (szökések, kommunikáció a határ túloldalán élőkkel).

A geopolitikai értelemben vett határ tudomásulvétele nyomán létrejön a területi behatárolódás, és kialakul a határsávban (frontier) élők közössége a maguk sajátos tapasztalatvilágával. John Cole és Eric Wolf az 1960-as években ebben a viszonylatban vizsgálták Dél-Tirol „ökológiáját és etnicitását." (Cole-Wolf, 1974) Saját kutatásom során a határnak ez utóbbi összefüggése jelenik meg. Az 1921-ben kialakuló és 1924-re véglegesülő új magyar-osztrák határ (border) sajátosságát az jelenti, hogy az övezetben élők számára a határ még sokáig átjárható volt, „tiltó természete alig tűnt fel, illetve csak elvont szinten, jogszabályokban és a politikai diskurzusban érvényesült". (Kovács Éva 2002: 145) A drasztikus változást a vasfüggöny 1949-es létesítése jelentette, amely – mint két világrendszer határa – szinte hermetikusan elszigetelte egymástól a két oldalon élőket 1989 őszéig. Ezt követően viszont már nem a politikai rendszerek különbsége, hanem a jelen gazdasági viszonyai (jövedelmi, jóléti stb.) és az emlékként megőrzött történeti közelmúlt (a különbözőképpen megélt előző negyven vagy nyolcvan év) eltérései együttesen alakítják azt a távolságot, amely a két szomszédos társadalom között a mai napig fennáll.

Témaválasztás és módszertan

A határ sokrétű és szerteágazó vonatkozásrendszere, problematikája miatt számos kutató egy-egy sajátos témakört vizsgál meg ezen belül, így például Alvarez és Collier az Egyesült Államok és Mexikó viszonylatában dolgozó kamionosok világát kutatta föl. (Alvarez-Collier, 1994) Úgy gondolom, hogy ez a példa is megerősíti azt az elképzelésemet, hogy az államhatárok mentén folytatott vizsgálatok akkor különösen indokoltak, ha ez a határ két olyan társadalmat választ el, amelyben jelentősek az életszínvonal, az életmód, a társadalmi kommunikáció, a szokásrend, a jövedelmi viszonyok közötti különbségek. Természetesen a határ azonos oldalán található társadalom sem homogén, „határvidékek nemcsak a hivatalosan elismert határokon fedezhetők fel, hanem a nemi, életkori, státusbeli vagy az élettapasztalatok terén adódó különbségek kevéssé formális metszéspontjain is. (Rosaldo, 1989: 29)

Az egyik ilyen belső határvonal a társadalmi nemi viszonylatok mentén húzódik, ezért tanulmányomban a gender-kutatás szempontjait kiemelten veszem figyelembe, ami szerint a nemi szerepek (mint a férfiasság, a nőiesség) függenek a társadalmi körülményektől, illetve a gyermeki szocializációtól. Az elbeszélői hangban ennek kialakításakor a lokális társadalmi környezethez való viszonyt vizsgálom, amely a külföldi munkavállalás miatt szükségképpen reflexióra készteti az elbeszélőt. Hipotézisem szerint az Ausztriában munkát vállaló soproni nők sajátos helyzetük (rendszeres átjárás a két társadalom között, elfogadható feltételek mellett szerzett külön jövedelem, miközben nem kell hosszabb időre elszakadni a családtól, az otthontól) jelentős – és minden bizonnyal kedvező – hatással van személyes identitásukra, beleértve a társadalmi státuszt is. Mindez azért lehet érdekes, mert úgy vélem, a mai magyar társadalomban kevés nő van olyan helyzetben, illetve éri olyan hatás, mely tartósan javítana önbecsülésén.

Kvalitatív kutatásomban a strukturált mélyinterjú illetve a vezérfonal-interjú módszertanát alkalmazom. Azért választottam ezt a módszert, mert a vizsgált társadalmi jelenségről így gyűjthetők össze árnyaltabb adatok, vélekedések, tudásformák. Törekszem, hogy ne csupán előzetes feltevéseim illusztrálására alkalmazzam az interjús szövegrészeket. (Kovács, 2007: 270) Elemző munkámban mindvégig szem előtt tartom, hogy a társadalmi valóság a nyelv által megteremtett szövegvalóság formájában létezik. A 20. századi *linguistic turn* után a társadalmi tudás a szövegszerveződési összefüggések feltárása nyomán válik érthetővé. „Mindennek alapja egy hermeneutikus szemlélet, mely a valóságot értelmezendőnek, jelentését pedig nem nyilvánvalónak, hanem kibontandónak tekinti". (Glózer, 2007: 260-261)

A kutatási téma behatárolása

A mai magyar társadalomban Sopron városa nyugalmas szigetnek tűnik, ahol a lokális társadalmi békességet jelentős részben az Ausztriából átjárók által az itteni szolgáltatásokra elköltött pénzek és az innen oda ingázók által ott megszerzett, itthon extrém magasnak tűnő jövedelmek jelentik. Miután 2011. május 1-jétől szabaddá vált a munkavállalás Ausztriában, fokozatosan özönlötték el a magyar munkavállalók nyugati szomszédunkat. Olyan nyilvánvaló szempontok, mint az állandó ott-tartózkodás magas költségei, sokakat arra a megfontolásra késztetnek, hogy Sopronban keressenek tartózkodási helyet maguknak, illetve családjuknak. A városból 15-20 perc alatt már elérhető néhány nagyobb burgenlandi település, 50-60 percre van csupán Bécsújhely vagy Bécs. Tehát a napi bejárás Ausztriába megoldható úgy, hogy az ott megkeresett pénzt itthon költik el. Mivel az ottani keresetek az itthoni azonos vagy hasonló munkakör jövedelmének körülbelül háromszorosát jelentik, megéri még egy alacsonyabb presztízsű állás megszerzése is.[52]

A munkavállalás szabaddá tétele, 2011 májusa utáni egy hónapban az Osztrák Szociális Minisztérium adatai szerint 3000 új magyar munkavállaló jelent meg az osztrák munkaerőpiacon (MTI, 2011.06). Ezeknek egy része vélhetően korábban feketén dolgozhatott, és a jogszabályi változások után legalizálta tevékenységét. Az osztrák rendőrség 2011. októberi forgalommérése 3500-ra becsülte a Magyarországról ingázók számát. (MTI, 2011. 11) Míg tehát az első hónapban 3000-rel, az azt követő fél évben csupán 500-al nőtt a munkavállalók száma. Mindez megerősíti a fentebbi feltevésemet, hogy az első adat a foglalkoztatás 'kifehérítésének" mértékét takarja. Szintén ezt támasztja alá, hogy az egy évvel későbbi adatok az őszi-téli hónapok során megnövekedett munkavállalói létszámmal együtt 16 ezer főnyi növekedést regisztráltak. (MTI, 2012. 05.) Ez átlagosan mintegy havi 1330 fős gyarapodást jelentene, azonban, mint az előbbi számok alapján láttuk, az első fél évben mindössze 500 fővel nőtt a létszám, így a következő hat hónapban megkétszerezett havi átlaggal (2500 fő) számolhatunk. Valójában a növekedés nem egyenletes, hanem egyre gyorsuló ütemű lehet, mivel az Osztrák Társadalombiztosítottak Szövetségének 2013. februári adatai szerint 55 ezer főre ugrott meg a magyar munkavállalók létszáma. (Hír24, 2013)

A számadatok mögött azonban a nemi diszkrimináció jelenségei is megmutatkoznak. Azt gondolnánk, az osztrák határ mentén élő magyar nők kedvezőbb helyzetben vannak az ország más részein élőknél. Azonban az Ausztria és Magyarország „között kötött ingázói keretegyezmény értelmében Ausztriában háromszor annyi magyar férfi dolgozhat, mint nő." (Pehi, 2013) Johannes Kopf, az Osztrák Munkaerő-piaci Szolgálat (AMS) vezetője szerint a Burgenlandban

52 Ennek megfelelően az utóbbi időben drasztikusan megemelkedtek az ingatlanok és albérletek árai is Sopronban.

dolgozó magyarok 88 százaléka ingázó. (Kopf, 2012) Ráadásul rendre kimutatható az is, hogy az Ausztriában munkát vállaló nők alacsonyabb bért kapnak, mint a férfi munkavállalók. (Pehi, 2013) Ezzel magyarázható, hogy az Ausztriában legálisan munkát vállalók már a törvényi szabályozás miatt is többségében férfiak, illetve az ott alkalmi munkát vállaló nők egy jelentősebb része pedig továbbra is feketén dolgozik.

A határ mentén végzett gender-szempontú kutatásaim során találtam rá arra a női csoportra, akik soproni lakosként már évek óta ezt a fajta megélhetési stratégiát választják. Ezek a diplomás nők takarítónőként részmunkaidőben vagy alkalmi jelleggel dolgoznak Ausztriában. Vállalva a dekvalifikációt, ott szerzett jövedelmük lehetővé teszi számukra azt az anyagi biztonságot, amiből manapság társadalmunkban már csak igen kevesen részesülhetnek. Mivel nem függnek itthoni főnöktől, munkaadótól – aki többnyire persze férfi lehet – olyasféle társadalmi függetlenségre is szert tesznek, ami nőként a mai Magyarországon legfeljebb csak jó anyagi helyzetben élő értelmiségi nők, vállalkozók (galériák, divatszalonok, lakberendezés) között fordulhat elő. (Collins, 1998: 168-169) Ez megfelel a Randall Collins által a kulturális termelés színtereként azonosítható társadalmi tevékenységnek, azzal a megszorítással, hogy Magyarországon vásárlóerő, tőke, rendszeres bevétel hiányában az ilyen területen megjelenő nők száma egyre csökken, háttérbe szorulásukkal megelégedést váltva ki a hazai nőgyűlölő folklór éltetőiben.

Diszkurzív elemzés

A kérdést vizsgáló általam készített mélyinterjúkból most egyet mutatok be. SZ. H. 36 éves, élettársi kapcsolatban élő, egy gyermekes nő 15 éve telepedett le Sopronban. Baranyába való, a pécsi egyetemen szerzett szociálpolitikusi diplomát, és végzettségének megfelelően szociális intézményben dolgozik Sopronban. Idekerülésének jellemezően az oka, hogy párja soproni, és egy régóta vendéglátásban tevékenykedő család tagja, aki jelenleg Ausztriában dolgozik szakácsként. SZ. H. első ausztriai munkájához is ennek révén jutott, első tapasztalatairól és a meghatározó vált szempontról ezt mondta:

> *„A párom szakács, és megismerkedésünk után pár hónappal volt egy lehetőség egy ismerős által, hogy kikerültem Ausztriába dolgozni. És hát nagyon motivált engem, hogy szép, szép, hogy én meg akarom menteni a világot, bruttó 39 ezer forintos fizetéssel. De hát ugye azért a mi megélhetésünket, ebből annyira nem lehetett…98-ban kezdtem el dolgozni, és bruttó 39 ezer forintos fizetésem volt. És hát úgy kellene, kellene valami más irányba menni. És az első ausztriai munkám ő általa volt azzal, hogy először csak hétvégente, vagy valami nagyobb eseményeken, amikor nagy fogadások voltak az étteremben, akkor elvitt és kivitt magával mint kézilányt, akinek 12 órában mosogatni és*

ugrálni kellett megállás nélkül. Ami meglehetősen nehéz volt, tehát két hétig lábra se tudtam állni. Nem voltam hozzászokva ahhoz a fizikai megterheléshez, ami ezzel a munkával jár. Viszont…viszont nagyon jól megfizették, és így nagyon jól kiegészítette akkor még a fizetésemet.

És hát az, hogy először volt életemben félretett pénzem, hogy nem az van, hogy most ennyi pénzem van, amiből élek, nem tudtam már abból spórolni, vagy olyan dolgokat megvenni, amik nem nagy dolgok, csak nem ment egyszerre. Egyébként az azért még akkor az egy olyan felemelő érzés volt, a szabadság érzése, vagy nem is tudom. Hogy ezt én megteszem. Hozzá kell tenni, anyukám, tudta vagy nem tudta, mit tudom én, mosogatni járok, és ez van, akkor, jaj kislányom, hát ezért tanultál…Bennem is volt még először ilyen, hogy nem ezért tanultam, hogy nekem ezt kelljen csinálni. De aztán ez így szép, szép fokozatosan ez így…elmúlt. Sokkal fontosabbá vált, az hogy…hogy szabadságot ad nekem az a pénz, éreztem, hogy lehetőségeket ad. És hát így, így kezdődött nekem az ausztriai munkadolog."

Azok a jól ismert európai emancipatív fogalmak, mint önbecsülés, szabadság üresek maradnának anélkül a konkrét társadalmi gyakorlat nélkül, ahol megtapasztalhatjuk meglétüket vagy hiányukat. Naivitás azt képzelni, hogy szabadok lehetünk egy társadalomban élve pénz nélkül. A kortárs filmművészetben Agnes Varda *Sem fedél sem törvény* című filmje (Varda, 1985) ezt a problémát szemléletesen mutatja be egy fiatal nő példáján keresztül, aki úgy akar szabad lenni, hogy egyúttal kívül is van a társadalmon, de ez végül teljes kiszolgáltatottságához és pusztulásához vezet.

Interjúalanyomnál kétféle női szerepminta tűnik föl, melyeket az anya, illetve az anyós képvisel.

Nagyon-nagyon nagy a kontraszt anyósom és az anyukám között. Anyukám egy sokkal konfliktuskerülőbb, félénkebb, visszahúzódóbb. Nem… nem olyan bátran lép dolgokat. Az anyósom viszont egy nagyon aktív, nagyon agilis, mindig a probléma megoldása az első, nem hagyja el magát, és bármi probléma van, azt keresi, hogy lehet azt megoldani, és előrevinni. Nekem… nekem biztos…tehát énrajtam is nagyon sokat formált az ő szemlélete.

A témában készített interjúknál közös vonás, hogy a családi élet, gazdálkodás menedzsereként a nők jelennek meg, amit az „éjjel-nappal dolgozó" szakmunkás férjek elnézően jóváhagynak, mintegy folyamatos távollétükkel visszaigazolják azt. SZ. H. esetében mindez annyiban bonyolódik, hogy a családon belüli női játszmákban bűntudattal terhelt anyaként anyósával a kölcsönös lekötelezettség összetett rendszere is felépül.

És akkor ott van a gyerekem, akit sajnálok erősen, mert eleve kevesebb energiám jut. Nyolctól négyig iskolában van, és szombat, vasárnap amikor otthon vagyunk, pontosabban otthon van ő… a szombatot a nagymamával tölti. És vasárnapra kap egy nyúzott anyukát, akinek még ezer dolgot kell otthon megcsinálnia, mert mindjárt jövök, még megkavarom az ételt, még kiteregetek, meg elindítom, meg mit tudom én micsoda…Hétköznap egyszer megyek ki, de akkor hajnalban, fél hétre megyek, és kilenc óra körül érek vissza. Akkor ugye megint a nagymamára kell támaszkodni, hogy legyen, aki felkészítse és elvigye a gyereket iskolába. A páromra nem tudok támaszkodni. A párom az szó szerint éjjel-nappal dolgozás, tehát elindul délelőtt tíz órakor, és éjfél előtt ér haza. És ez így minden nap, illetve kettő szabad napja van, ha minden rendben megy. Ez a két szabadnapja éppen nem a hét végére esik, a vendéglátásban minden hétvége az csúcsidőnek számít.

A diplomás szegény feleség és a szaki jómódú férj párkapcsolatban megvalósul a többszörös kompenzáció inter- és intraszubjektív szinten egyaránt, hiszen az „ausztriai takarítós" mellett az elbeszélő egyetemi végzettségének megfelelően a szociálpolitikusi hivatását is gyakorolhatja. SZ. H. történetében sajátos ingamozgás valósul meg a társadalmon belül és a társadalmak közötti státuskülönbségek ismétlődő megélése révén is.

A társadalmak közötti egyenlőtlen viszony – ami Európában is számtalanszor reprodukálódik – az általam vizsgált példában szintén megjelenik, mint a gazdag, fejlett osztrák és a szegényebb, így kiszolgáltatottabb magyar társadalom közötti aszimmetrikus kapcsolat, amelynek konkrét megfelelője esetünkben a cselédmunka újramegjelenése az Ausztriában takarító magyar nő személyében. A magyar-osztrák határ menti viszonylat egyenlőtlen, de paradox is. Egyenlőtlen, mert a magyarok dolgozni járnak át Ausztriába, szinte kizárólag a lenézett szolgáltatások szférájába, miközben az osztrákok Magyarországra presztízsfogyasztás és a szolgáltatások igénybevétele céljából érkeznek. Ennek minden eleme eddig úgy tűnt, az osztrák állampolgárok önképét erősíti. Azonban az itt vázolt mechanizmusnak van egy paradox, de magyar oldalról nézve jótékony vonása is. Az osztrák oldalon keresett pénz a magyar munkavállaló számára szintén pozitívan épül be az önképbe, és lehetővé teszi az osztrákoknál látott fogyasztás valamifajta utánzását. Másik interjúalanyom hosszabban is beszélt arról, milyen jó arra gondolnia, hogy megkeresett pénzéből ő is olyan divatosan öltözhet, mint osztrák nőtársai. Itt mindenképpen jeleznem kell, hogy a fogyasztás fogalmát nem pejoratív vagy elítélő értelemben használom, ami tetten érhető a közgondolkodásban manapság is. Úgy vélem, érdemes lenne ezt a kifejezést újragondolni napjaink társadalmának megértésében, hiszen „a fogyasztás egy újabb termelés igényét teremti meg, egyszerre mozgatója és indítéka a termelésnek. (…) A fogyasztó távolról sem oly passzív,

mint amilyennek gondolják, hanem műveletek összefüggő sorát végzi, amelyek valódi, illegális és csendes termelésnek mondhatók." (Bourriaud, 2007: 12)

A termelés az én értelmezésemben az identitás újratermelését is jelenti a fogyasztásnak mint a javak feletti rendelkezésnek a pozitív énképet erősítő hatása értelmében. Az én-azonossághoz természetesen még hozzátartozik annak narratív létmódja, amely a koherencia képzetét köti az átélt emléknyomokhoz. A fogyasztás így vázolt funkciója mint az önbecsülés megszerzése és megtartása mindenkiben ott munkál nemi hovatartozástól függetlenül. Ugyanakkor a korábbi modern filozófiák absztrahált szubjektumfogalma helyett férfi és női szubjektumokban kellene tudni gondolkodni. A különbség férfi és nő között egyrészt az eltérő lehetőségek nyitotta cselekvési térben, másrészt az orientáció, a különböző kulturális minták követésének önkéntelen kényszereiben adódik. További nehézséget jelent, hogy a modernitás utáni instabil és gender-meghatározottságú szubjektumképzettel lenne szükséges összekötni a férfiak és nők eltérő szabadságlehetőségeit.

A fogyasztás fogalma ebben az összefüggésben segítséget nyújthat. Általa ugyanis összekapcsolhatóvá válik a szabadság hagyományos, morális értelme és egy újabb, posztmodern esztétikai szabadságfogalom, ahol a nekünk tetsző dolog, kulturális/cselekvési minta választása nyújt egyszerre szabadság- és tetszésélményt. (Schusterman, 2003. 428-468.) A paradox jelleget itt az adja, hogy a választó szubjektum a választás eredményeként jön létre, mint a cselekvéshez képest utólagos, amelyet ő maga hajt végre. A paradoxon feloldható azzal, hogy a posztmodern alanynak a vágy átélésében van lehetősége megtapasztalni önmagát, tehát a vágy konstruálja utólagosan a szubjektumot az átélés során. A férfi és a nő közti különbség eszerint nem esszenciálisan, hanem modálisan értendő, abban a differenciában, amely a kultúra mintái szerint a módját adja a vágy átélésének.

Következtések

A határ túloldalán takarító magyar nők ottani fogalmak szerint alantas munkát végeznek, mely ugyanakkor még mindig a tisztességes munka körébe tartozik: végzője integritását nem sérti szükségszerűen, morálisan nem romboló hatású, ellentétben az akár külföldön, akár itthon végzett erotikus jellegű munkákkal. Magyarországi viszonyok között – ahogyan gyakran szó esik róla a médiában – szinte lehetetlen tisztességes állásajánlatot találni, de még a munkaviszonyban lévők is többnyire kiszolgáltatottak és alulfizetettek.[53] Mindez fokozottan érvényes

53 „A legtöbb olyan újságban, ahol hirdetések is vannak a cikkek mellett, számtalan erotikus munkalehetőséget találni, kevés a 'normális' álláslehetőség, ezen belül kevés számban fordul elő olyan, amit részmunkaidőben, este vagy éjjel, iskola mellett is végezni lehet." *Az albérlet az egyik ok, amiért egyetem mellett szexmunkás lesz valaki. Velvet*, 2011, július 25. http://velvet.hu/szex/2011/07/25/az_alberlet_az_egyik_ok_amiert_egyetem_mellett_szexmunkat_vallal_valaki

a nőkre, és még inkább érezteti hatását, ha alacsonyabb a társadalmi státusuk, csekélyebb az anyagi és kulturális tőkéjük. Sopronban talált eseteim olyan nők példái, akik az általános magyarországi viszonyokkal szemben – nem kis részben a regionális gazdasági-társadalmi adottságoknak köszönhetően – képesek az anyagi függetlenség jeleit felmutatni, miközben folyamatosan megtapasztalják egy modernebb, emancipáltabb társadalom viszonylatait is, még ha ezért a kívülálló, a megtűrt vendégmunkás szerepével kell fizetniük. Mindezek azt eredményezik, hogy a vágy átélésének fentebb említett módja, vagy más terminussal az elbeszélői hang differenciáltabb és fokozottan reflexív jelleget ölt, melynek egyaránt összetevője a Magyarországon uralkodó nemi mintákhoz és ideológiákhoz való kritikus viszony, a regionális csoporthoz való tartozás tudata, illetve a participáció a nyugati munkavállalói, fogyasztói életben.

Mindez nem jelenti azt, hogy kialakulóban lenne a nyugati határvidéken társadalomkritikus nők civil csoportosulása. A helyzetük összetettebb és ambivalensebb is ennél. Reflektálnak helyzetükre, észlelik a két kultúra különbségeit, de naponta át is élik e két világ eltérő szerepelvárásait, amelyből számukra a honi – a nőket a hagyományos, konzervatív szerepelvárásokkal illető, a nőt a családi színtérre korlátozó, a vidéki Magyarország egyre jelentősebb elmaradottságát konzerváló – bizonyul meghatározónak. Az interjúkból az tűnik ki, hogy ezeknek a nőknek a célja az itthoni anyagi biztonság megteremtése, amihez az ausztriai munkavállalás csak átmeneti eszköz, tőkeakkumulációs művelet lesz.

Ezek a nők nem légvárakat, hanem apartmanházakat építenek Sopronban, ami számukra egyfajta 'exegi monumentum aere perennius'. De úgy is fogalmazhatnék, hogy illúziómentesek az itthoni nemi szerepelvárások korszerűbbé, emancipáltabbá válásával kapcsolatban.

Szkeptikus konklúzióm ellenére úgy gondolom, több területen is lehetne a Sopron környéki régióban további társadalomtudományi elemzést folytatni. Az egyik a gender érzékenység csapásvonalán haladna azzal, hogy olyan férfiak körében folytatna ízlés- életmód- és identitáskutatást, akik Ausztriában dolgoznak. Fentebbi férfikutatatást társadalmi nemi összefüggésben helyezném el, amely szerint a maszkulin nem egyszerű szinonimája a férfiasság fogalmának, hanem az uralmi viszonyokban a hatalom által legitimizált férfias mintázatokat fogja össze. (Carrigan-Connel-Lee 2011. 57.) Egy adott időközben sem egyetlen maszkulinitás érvényesül, hanem relacionális módon maszkulinitások képződnek, melyek közül egyesek dominánssá válnak. A maszkulinitás/feminitás adott társadalomban érvényesnek elismert módozatainak létrehozásában és fenntartásában mindkét nem képviselői részt vesznek. Bár ez a munka hatalmi szempontból számos egyenlőtlenséget tartalmaz, eredményként mégis természetesnek, magától értetődőnek mutatja azokat a képzeteket, melyeket viszont a hatalmon kívül állók – például a nemi identitás ekképpen elismert határain túlról – rendszeresen megkérdőjeleznek.

Irodalom

Alvarez, R. R.-Collier, G.A. (1994): The Long Haul in Mexical Trucking. In *American Ethnologist,* XXI. (3): 606-627.

Bindorffer Györgyi (2004): Határon innen–határon túl. In Kovács Nóra-Osvát Anna-Szarka László (szerk.): *Tér és terep. Tanulmányok az etnicitás és az identitás kérdéskörében III*. Akadémiai, Budapest, 29-42.

Böröcz József (2002): A határ: társadalmi tény. *Replika*: 47-48. 133-142.

Carrigan, Tim-Connel, R.W.-Lee, John (2011): A maszkulinitás új szociológiája felé, in Hadas Miklós (szerk.): *Férfikutatások*. Budapest, Corvinus Egyetem

Cole, J.W.-Wolf, E (1974): *The Hidden Frontier: Ecology and Ethnicity in an Alpine Valley*. New York: Academic Press

Collins, Randall (1998): A státuszkultúrák termelése és a nők. In Wessely Anna (szerk.): *A kultúra szociológiája.* Budapest: Osiris (160-173.)

Bourriaud, Nicolas (2007): *Utómunkálatok.* Budapest: Műcsarnok

Glózer Rita (2007): Diszkurzív módszerek. In Kovács Éva (szerk.): *Közösségtanulmány. Módszertani jegyzet.* Budapest-Pécs: Néprajzi Múzeum-PTE BTK Kommunikáció- és Médiatudományi Tanszék (260-268.)

Hastings Donnan, Thomas M. Wilson (1999): *Borders: Frontiers of Identity, Nation and State*. Oxford: Berg

Hír24, (2013): Rekord magyar a sógoroknál

http://www.hir24.hu/belfold/2013/03/18/rekord-magyar-a-sogoroknal/

Kovács Éva (2002): Határmítoszok és helyi identitásnarratívák az osztrák-magyar határ mentén. *Replika*: 47-48. 143-156.

Kovács Éva (2007): Interjús módszerek és technikák In Kovács Éva (szerk.): *Közösségtanulmány. Módszertani jegyzet.* Budapest-Pécs: Néprajzi Múzeum-PTE BTK Kommunikáció- és Médiatudományi Tanszék (269-277.)

MTI (2011.06.): A magyarokat vonzotta leginkább a szabad ausztriai munkavállalás http://www.hrportal.hu/c/kifeheritette-a-foglalkoztatast-a-munkaero-piacinyitas-20110621.html?utm_source=mandiner&utm_medium=link&utm_campaign=mandiner_201308

MTI (2011. 11.): Magyar munka külföldön: Ausztria http://mandiner.hu/cikk/20111017_magyarok_kulfoldon_ausztria

MTI (2012. 05.): Külföldi munka: tódulnak a magyarok Ausztriába, Itthon&Világ

Pehi Barbara (2013): Csökken a női foglalkoztatottak száma Burgenlandban http://www.vasmegye.hu/vasi-mozaik/182474

Kopf, Johannes (2012): *Welche Qualifikationen werden am Arbeitsmarkt am meisten nachgefragt/in Zukunft verstärkt nachgefragt werden?* BMWFJ, Wien Rosaldo, Renato (1989): *Culture and Truth: The Remaking of Social Analysis*. Boston: Beacon Press

Schusterman, Richard (2003): *Pragmatista esztétika. A szépség megélése és a művészet újragondolása.* Pozsony: Kalligram

tt: *Az albérlet az egyik ok, amiért egyetem mellett szexmunkás lesz valaki*. Velvet, 2011. július 25. Letöltve 2011. augusztus 12-én a Velvet weboldaláról: http://velvet.hu/szex/2011/07/25/az_alberlet_az_egyik_ok_amiert_egyetem_mellett_szexmunkat_vallal_valaki

Varda, Agnes (1985): *Sem fedél sem törvény (Sans toit ni loi).* Színes, feliratos francia filmdráma, 105'

Informális gazdasági magatartások és szívességi szolgáltatások egy interetnikus erdővidéki faluban[54]

Kulcsár László CsC egyetemi tanár[55]
Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Kar Sopron
Varga Norbert, PhD egyetemi tanársegéd
Nyugat-magyarországi Egyetem Pedagógiai Kar Sopron
Obádovics Csilla, PhD habil. egyetemi docens
Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Kar Sopron

ABSZTRAKT A tanulmány alapjául szolgáló vizsgálatot 2010 szeptemberében végezték a szerzők egy falukutató tábor keretében Erdővidéken. Magyarhermány lakossága két kulturális csoportból tevődik össze: székelyek és cigányok. A román lakosság nem jelentős. A két etnikum viszonyát a szakirodalom több módszerrel is megközelítette, a magyarhermányi kutatás pedig a gazdasági magatartásokon keresztül próbálta feltárni. Felfogásunk szerint a különböző kultúrák viszonyát, együttélését jól jellemzi az, hogy a mindennapokban megmutatkozó gazdasági tevékenységek során hol és milyen intenzitással érintkeznek egymással.
Kérdőíves vizsgálatunk egy korábbi amerikai – magyar kutatás módszereit használta fel. Különböző szituációkban megmutatkozó gazdasági magatartásokat és szívességi szolgáltatásokat, azok szereplőit elemezve megállapítható, hogy a két kultúrához tartozó csoport nem él ugyan teljes elszigeteltségben egymástól, de érintkezésük csak a gazdasági magatartások, szolgáltatások igen szűk területére korlátozódik, elsősorban követve a hagyományos kapcsolódási pontok tevékenységeit. A cigányság nem kerül be a magyar társadalom „belső" köreibe, nem részese az informális gazdaság fontos területeinek, a személyes szolgáltatásoknak, és a szívességi kapcsolatoknak.

Bevezetés

Sokan és sokféle módszerrel közelítették meg az eltérő kultúrákhoz tartozó népcsoportok egymás mellett élésének, viszonyának kérdését. Az interetnikus társadalmak antropológusai, szociológusai könyvtárnyi irodalmat produkáltak már a témában. A központi kérdések általában a következők voltak: a kulturális eltérések okozta együttműködési nehézségek, problémák, valamint a domináns kultúrához tartozó népesség viszonya az asszimiláció jelenségéhez, vagy annak hiányához.

---

54 A tanulmány egy korábbi változata angol nyelven megjelent 2012-ben az European and Regional Studies – Volume 2, Numbers 1-2 számában.. A tanulmány a TÁMOP - 4.2.2. B - 10/1 - 2010 - 0018. számú projekt keretében valósult meg

55 kulcsar.laszlo@ktk.nyme.hu

A különböző etnikumok viszonyát a magyarhermányi kutatás egy viszonylag ritkán használt módszerrel, az informális gazdasági magatartásokon és a szívességi szolgáltatások gyakorlatán keresztül próbálta feltárni. Felfogásunk szerint a különböző kultúrák viszonyát, együttélését jól jellemzi az, hogy a mindennapokban megmutatkozó gazdasági és nem gazdasági tevékenységek során hol és milyen intenzitással érintkeznek egymással az eltérő kultúra képviselői, s ebben az érintkezésben milyen mértékű reciprocitás figyelhető meg.

Az az informális gazdasági és társadalmi kapcsolatok elemzése egyik lényeges témaköre a különböző városi és falusi közösségek szociológiai vizsgálatainak. Ezek a vizsgálatok többnyire két megközelítés mentén szerveződnek. Talán az ismertebb koncepció a *bizalom* és az *együttműködés*, illetőleg a *reciprocitás* (Plickert 2007) kategóriáit emeli ki, amikor egy közösség minőségi jellemzőit elemzi. A szolidaritás mértéke erősíti a bizalmat, s a kölcsönös szívességi és nem szívességi szolgáltatások jelzik a közösség különböző csoportjai közötti viszonyt. Nem véletlen, hogy a társadalmi tőke kategóriáját is szorosan hozzákapcsolja a szakirodalom az együttműködés és a reciprocitás közösségi megnyilvánulásaihoz. Speciális intézményült formája volt ennek az Egyesült Államokban a nyolcvanas évek közepén kialakuló „idő dollár" (time dollar, time currency), amely az önkéntesen a közösség számára végzett bármilyen munkát szolgáltatással, különböző vásárlási kedvezményekkel, programokban való részvétellel honorálta (Cahn & Rowe 1992; Boyle 1999). Ebben az intézményben szolgáltatásokat cseréltek „idő dollár" alapon (egy órai munka a közösség érdekében egyenlő volt 1 idő dollárral). A reciprocitás itt közösségi szintre emelkedett, s nem maradt meg egyéni kapcsolat szintjén. Ez az intézmény Angliában (elsősorban Skóciában) „idő bank" néven fut (Seyfang 2004). Természetesen ennek is van erős szociális jellege, de a tisztán gazdasági jelleg sem hiányzik: például akkor, amikor egy orvos, vagy fogorvos nem kér pénzt a gyógyításért, hanem azt elhelyezi az „idő bankban", majd ezért különböző más szolgáltatásokat vesz igénybe.

A másik megközelítés elsősorban *gazdasági és szociális* jellegű, amennyiben az informális gazdasági magatartásokat és a szívességi szolgáltatásokat lényegében egy közösségi korrekciós tényezőként kezeli, vagyis a szegénység, a depriváció korrekcióját, valamint a szociális ellátórendszer hiányosságainak enyhítésére tett erőfeszítéseket látja benne. Williams & Windebank (2000) az informális gazdaság számos elemét értékelve rámutat arra, hogy a szociális és gazdasági elemek gyakran keverednek, egymásra épülnek, egymást erősítik. A szolgáltatási, vagy a munkajellegű gazdasági érintkezésekben hol szívességi (in-kind) jutalmazás, hol termék, pl. ajándék, hol készpénz számla nélkül (cash-in-hand) egyenlíti ki a szolgáltatást. A reciprocitás itt is erős (én bevásárolok neked, te vigyázol a gyerekre, stb.) Bármi legyen is a fizetség, abban megegyezik a szakirodalom, hogy ezek a magatartások, tevékenységek egyáltalán nem a szigorú értelemben vett gazdasági hasznosság elve alapján működnek, hanem a jóléti és társadalmi aspektusok dominálnak. Az informális gazdasági és szívességi magatartások elsősorban rokonsági,

baráti, szomszédsági kapcsolatok mentén szerveződnek (Brown & Kulcsár 2001), s ezért van nagy jelentősége, ha egy másik kultúra képviselője jelen van ebben a rendszerben..

Kérdőíves vizsgálatunk egy korábbi amerikai – magyar kutatás módszereit használta fel (Brown & Kulcsár 2001). Különböző szituációkban megmutatkozó gazdasági magatartások és szívességi szolgáltatások elemzését végeztük el. A felmérésre egy falukutató tábor keretében került sor, amelyet a Nyugat-magyarországi Egyetem szervezett. A megkérdezett 158 magyarhermányi család kivétel nélkül székely volt.

Földrajzi és társadalomtörténeti háttér

A lokális társadalmi relációk bármely aspektusból történő elemzéséhez elengedhetetlen a tágabb környezet bemutatása. Az általunk vizsgált település a Székelyföldön található, Kovászna megye területén, Erdővidék tájegységben. Ebben a részben a demográfiai és természeti jellemzők rövid bemutatására vállalkozunk.

A székelyföldi települések demográfiai mutatói mind a városok, mind a falvak tekintetében kedvezőtlenek. Sajátos helyzetet tükröznek a népesedési viszonyok: míg a magyarok és a románok esetében a születések száma csökken, addig a cigányság körében ezzel ellentétes folyamatok figyelhetők meg.

1. Ábra

Forrás: Horváth 2003, saját szerkesztés.

Az 1992-es népszámlálás adataiból kitűnik, hogy a három székelyföldi megye lélekszáma 1191644 fő, melyből a magyarok száma 723257, a románoké 468387, a cigányoké pedig 41266 (Horváth 2003 123.). Tanulmányunk szempontjából

Kovászna megye adatai élveznek prioritást. 2002-ben Kovászna megye 222274 (1992: 232600) lakosából 164055 a magyar (1992: 175502), 51664 a román (1992: 54586), és 6022 a cigány (1992: 2641), (Horváth 2003). Az adatokból kitűnik, hogy a természetes fogyás mértéke a magyar népesség tekintetében a legmarkánsabb, ami országos tendencia, pedig Kiss (2004) rámutat, hogy Kovászna az a megye, ahol a magyarok születési aránya az egyik legmagasabb. Igaz, a népességfogyás pontos megragadásához Veres (2004) szerint a kivándorlást is figyelembe kell venni. A megye vallási megoszlásában (1992-es népszámlálás) a magyarok közel fele-fele arányban voltak reformátusok (78929; összesen: 79802) és katolikusok (81345; összesen: 85648), az unitáriusok szinte kivétel nélkül magyar nemzetiségűek (10701), az ortodox felekezetűek túlnyomó részben románok voltak (50467, ebből 48884 román), (Horváth 2003).

A foglalkoztatás területén Romániában a Nyugat-Európában tapasztalt tendenciával ellentétes folyamat figyelhető meg abból a szempontból, hogy a mezőgazdaságban munkát vállalók száma a rendszerváltás után egyre gyarapodott. Ez a folyamat Székelyföldre mindazok ellenére is igaz volt, hogy természeti adottságai, domborzati viszonyai (10%-ot meghaladó lejtésszög) és talajszerkezete kedvezőtlenebb az országos átlagnál.[56] Általában elmondható, hogy kevés a szántó, de magas a rétek, legelők és az erdőművelésre alkalmas területek aránya. Kovászna megye 371 ezer hektárnyi területéből 166,3 ezer ha az erdő és 186,4 ezer ha a mezőgazdasági terület (szántó 86,1 ezer ha, legelő 65 ezer ha, rét 33,8 ezer ha, gyümölcs 1,3 ezer ha, szőlő pedig egyáltalán nem volt), (Horváth 2003). Mindehhez adódik, hogy a megyében egy átlagos családi gazdaság 2-3 ha földterületet művel, amely megnehezíti a gépi megmunkálást. A faállomány mellett az erdő jelentős lehetőséget kínál gyümölcs, gomba, gyanta és cserzőanyag begyűjtésére is. A megye vadállománya nagyvadakban gazdag (medve, farkas, szarvas, őz, vaddisznó, hiúz, vadmacska, róka), különleges madara a siketfajd, mindennek vadászati és gazdasági jelentősége is nagy. A Román Akadémia engedélye kell több nagyvad kilövéséhez (pl. medve, farkas). Kovászna megye ásványkincs (vasérc, mészkő, agyag, andezit, homok, kavics, habkő, diatomit, barnaszén, lignit) és ásványvíz készlettel is rendelkezik.

Erdővidék (Baróti-medence) két területből áll, egyik része a néhai Miklósvárszék (Sepsiszék, majd Háromszék fiúszéke), másik része Bardócszék (Udvarhelyszék fiúszéke), (Vofkori 1998) amely 1968-tól tartozik Kovászna megyéhez. Ez utóbbi központja, Barót is ekkor kapott városi rangot a térségben betöltött jelöntős ipari szerepe miatt. Bányászata, brikettgyártása, szeszfinomítása, fűrésztelepe és tejfeldolgozása a környék lakosságának munkahelyeket jelent. A régió viszonyainak megfelelően agrárterülete is jelentős (13 ezer ha), amelyen a lakosság több mint

56 A Romániában alkalmazott ötfokozatú osztályozási rendszer alapján a Székelyföld mezőgazdasági területeinek átlagminősítése IV-es.

20%-a gazdálkodik (Horváth 2003). Barót környékén kívül Erdővidéket további négy kistájra osztják: Felvidék, Bacon vize völgye, Ajta-patak vidéke és Oltvölgy (Váradi-Lőwei 2002). Mindegyik kistájon a magyarság él többségben, és Barót kivételével a református és az unitárius vallás az uralkodó. Foglalkoztatás szempontjából releváns település Bibarcfalva, borvíz palackozó üzemének köszönhetően. Magyarhermány községközpontja Nagybacon, amely szarvasmarha-tenyésztéséről, tejfeldolgozásáról és juhtúró előállításáról nevezetes, míg cserépgyára idényjellegű munkát ad. Erdővidék északi részén értékes lombhullató erdőterület található (tölgy, bükk), amely komoly értéket képvisel. A vidék földrajzi sokszínűsége és kulturális nevezetességei idegenforgalmi szempontból kínálnak kiaknázandó lehetőségeket.

Az interetnikus viszonyok szereplői

A székelyek

Az interetnikális viszonyok egyik szereplője a székelység. E népcsoport és szervezeti kereteinek rövid bemutatása a témánk számára releváns aspektusból történik. Eredetüket a tudomány nem tudta teljesen megnyugtató módon feltérképezni. Erdélyen belül a 11. században Nagyvárad környékén, a 12. században Dél-Erdélyben találjuk védelmi funkcióval felruházott csoportjaikat. A jelenlegi Székelyföldre a 13. században kerültek királyi rendeletre, gyepű- és határvédelmi feladatok ellátására. Sajátos jogállásuk a kápolnai unió megkötése után megkérdőjelezhetetlen lett, s ez egységes nemzetté kovácsolta a hét székely széket[57] (Horváth 2003). Közép- és újkori történelmüket az egyre szűkülő privilégiumaikért vívott harc határozta meg. Az önkéntes hadviselés fejében kapott adómentességük és önkormányzatiságuk jelentősen korlátozódott. A székely faluközösség szabadparaszti jellegű és heterogén összetételű volt. A „possessorátusok" (priorok, vármegyei nemesek) érvényesíteni akarták befolyásukat a communitas (faluközösség: primipilus, pixidarius) felett, ahová a társadalmi hierarchia alján álló jobbágyok és zsellérek is tartoztak. A falu zárt közösségnek, a faluba-vétel pedig szertartásnak számított. Imreh (1973) rámutat ennek birtokosi aspektusára is, hiszen a belső telekkel rendelkezők részévé váltak a közösség osztatlan vagyonának. A mostoha környezeti körülmények a communitastól összetartást igényeltek, amelynek még napjainkban is fellelhető formája a kaláka és a gazdasági és szociális együttműködések, szolidaritások igen gazdag tárháza.

A legnagyobb strukturális átalakítást a Mária Terézia rendeletére megszervezett határőrezredek felállítása okozta a 17. század 60-as éveiben. Háromszéken, Csíkban és Udvarhelyszék Bardóc fiúszékében erőszakkal szervezték meg az

57 Csík-Gyergyó-Kászon, Udvarhely, Maros, Torda-Aranyos, Sepsi, Kézdi, Orbai, az utóbbi három egyesüléséből jött létre Háromszék a 16. század folyamán.

armalistákból, lófőkből és gyalogokból álló határőrséget, akik katonai közigazgatás alá kerültek. A szabadságukat, anyagi jólétüket féltő székely csoportok permanens migrációja ennek következtében napjainkig tartóan megindult. Az önálló székekre épülő közigazgatási struktúra 1878-ig funkcionált, amikor a különleges jogállású területeket betagolták a magyar vármegyerendszerbe.[58] A Trianoni békekötés után a Székelyföld a Román Királyság, majd Köztársaság része lett. Az 1952. évi alkotmányban a Magyar Autonóm Tartományt a székely területeken állították fel, amit az 1968-as új közigazgatási törvény Hargita, Maros és Kovászna megyékre osztott. 1972-ben a faluszintetizálás jegyében a legkisebb önkormányzatisággal bíró közigazgatási központ a község lett, amely több falut integrált magába. Ezzel párhuzamosan megindult a megyeszékhelyek erőltetett kialakítása lakó-, ipari, és munkahelyteremtő központokká. A folyamat erősítéseképpen a perifériku elhelyezkedésű falvakban megtiltották a magánházak építését (Horváth 2003).

A székely lakosság jelentős része a 19-20. század fordulóján az agráriumban tevékenykedett. A földművelés mellett domináns szerepet kapott az állattenyésztés és az erdőgazdálkodás is. A Székelyföld urbanizációja és iparosítása csak a 19. század utolsó évtizedeiben indult el a vasútépítésnek, és az egyre aktívabb kormányzati és civil jelenlétnek köszönhetően. A székely kisipar sorsát azonban a Romániával vívott vámháború egyre erősebben erodálta, ezt a tendenciát a szocializmus korának erőltetett gyáripara végezte be. A mezőgazdaságot az 50-es években megkezdett kollektivizálás strukturálta át. Az 1989-ben megindult rendszerváltás új korszakot, demokratikus szerkezeti átalakítást eredményezett, amely az önfenntartás és a túlélési stratégiák időszaka volt. A mezőgazdaság rendszerváltás utáni diffúz állapotára, amelynek hatékonysága a nemzetgazdaság szempontjából elenyésző lett, többek között Vince (1994) mutatott rá. A román politika a reprivatizáció mellet döntött, és a termőföldet eredeti tulajdonosainak (örököseinek) jutatta vissza a 45/62-es állapotok szerint.[59] Az 1/2000. sz. jogszabály kedvező környezetet teremtett a közbirtokosság újjáalakulásának, amely a székelyek tradicionális tulajdonlási formája volt.

A romák

Erdélyben és a két román fejedelemségben a 14-15 század folyamán jelentek meg a cigányok, jelentős különbséget jelentett azonban, hogy míg a magyar területen királyi jobbágyok voltak, az utóbbi két fejedelemségben rabszolgasorba kerültek. Magyarországon a cigányság lett az egyik etnikai autonómiával rendelkező csoport. Viorel (2001) a társadalmi státusukban lévő differenciának tudja be évszázadokig tartó, Erdélybe történő permanens beszivárgásukat. Kihasználták,

58 1918-ig a Székelyföldön négy vármegye jött létre: Udvarhely, Csík, Háromszék és Maros-Torda.

59 1991. évi 18. törvény, 1997. évi 169. törvény.

hogy horizontális mobilitásuk rabszolga státuszuk ellenére is megmaradhatott, míg vertikális mobilitásukról a 19. századi felszabadításukig nem beszélhetünk.[60] Pozsony (2009) az erdélyi fejedelmek és a bécsi udvar cigánysággal kapcsolatos intézkedéseiben kontinuitást lát abból a szempontból, hogy a 19. század közepéig nem engedték nagyobb cigány csoportok koncentrálódását a települések körül. Az első világháború utáni időktől számítva Európa legnagyobb roma populációjával Románia rendelkezik. A szocializmus idején a teljes foglalkoztatás eszméjével próbálták - sikertelenül - kiemelni a romákat perifériküs helyzetükből. A társadalmi hierarchiában párttagságuk révén tudtak előre lépni és asszimilálódni. A rendszerváltás után az egyébként is heterogén roma lakosság polarizálódott, sőt Oláh (2002) a mikrotársadalmi szintű csoportjaik közötti éles törésvonalakra mutat rá. A többségi társadalomhoz való viszonyuk konfliktusos jellegét jól mutatják a cigányellenes progromok.[61]

Nem hivatalos becslések szerint Romániában több mint 2 millió cigány él (Horváth 2003; Ladányi-Szelényi 2004; Barany 2003). A csökkenő gyermekvállalási kedv a roma populáción belül nem mutatkozik, átlagban családonként 4 gyermek a jellemző (Horváth 2003). Romániában a születésszámok visszaesésének átlaga a 92-es és a tíz esztendővel későbbi népszámlálás adatai alapján 19,1 %-os, de Kiss (2004) rámutat, hogy ez a tendencia csupán egyetlen jelentős számú népcsoportnál, a cigányságnál nem figyelhető meg, ahol 111,7%-os növekedés mutatható ki. A népszámlálások tapasztalata, hogy nagyon sok roma magyarnak vagy románnak vallja magát, vagy a népszámlálási biztosok járnak el önkényesen. Szilágyi (2004) hívja fel a figyelmet arra, hogy a nyelvi közösség nem minden esetben fedi le az etnikai közösséget, igaz, ez a kettő a magyarok és a románok esetében korrelál. Kovászna megyében, mint láthattuk, az 1992-es népszámlálás a romák lélekszámát 2641 főben állapította meg. Ezt az adatot Sepsiszéki (1998) torzítottnak találta, és 22 ezer főben jelölte meg a populáció nagyságát, melynek 71%-a magyar, 29%-a román ajkú. A pontos adatokhoz való hozzájutást nehezíti, hogy még az önkormányzatok adatsorai is megközelítő jellegűek, ez a tény arra is figyelmeztet minket, hogy a cigány-magyar viszony csak lokális szinten vizsgálható (Biró-Oláh 2002).

A romák felekezeti megoszlása az 1992-es népszámlálási adatok alapján Kovászna megyében is azt az általános tendenciát tükrözi, hogy a romák a domináns csoportok vallását követik. A felekezeti asszimilációnak megfelelően legtöbben közülük római katolikusok (1235), reformátusok (551) és ortodoxok (440) voltak, de már ekkor érdekes tendenciát mutatott, hogy a következő, több száz fősnek mondható felekezet a pünkösdista (280) volt (Horváth 2003). Ezek az adatok a kis egyház sikeres evangelizációs pozícióját mutatják, általában a

60 Sui generis esetnek számít a cigány származású Stefan Razvan moldvai fejedelem esete.

61 Bukarest, Hadrév, Dánpataka.

román ajkú, ortodox vallású romák között (Árapatak, Előpatak, Székelyszáldobos, Magyarhermány). A román hatalmat ezek a folyamatok Pozsony (1998) szerint nem hogy zavarták volna, hanem már a '89-es rendszerváltás előtt generálták, mivel a pünkösdista gyülekezetek román nyelvűek, így felerősítették az akkulturációs folyamatokat. Gagyi (2002) és Fosztó (1998) a neoprotestáns vallások etikai elvárásaiban (alkohol-, dohány- és kábítószer-fogyasztás, valamint a veszekedések és a tánc tilalma) egy új roma szokásrendszer kialakulásának meggyökerezését véli felfedezni.

A Ladányi-Szelényi (2004) szerzőpáros neopatrimonális rendszerű országnak tekinti Romániát, mert a munkaadó és a munkavállaló viszonyát a patrónus-kliens relációban értelmezhetjük. Térszerkezeti aspektusból a falusi romák általában a települések peremén, marginalizált helyzetben élnek, de ahol többségbe kerültek, ott elfoglalták a centrum pozíciókat a faluban. A román ajkú romák Kovászna megyében nagy többségben nem a román többségű Bodza vidéken élnek, hanem a magyar lakta tájakon (pl.: Magyarhermány, Székelyszáldobos, Zágon). Hagyományos kézműves mesterségeik közül jelenleg is űzik a kosárfonást, a seprűkötést és a teknővájást.

Az interetnikus mikrovilág: Magyarhermány (Herculian)

Magyarhermány a Barót vize felső folyásánál fekszik 581 m tengerszint feletti magasságban; a Hargita-alján fekvő településként Bardóc fiúszékhez tartozott. Első okleveles említése János Zsigmond 1566-os adománylevelében található. Boér (2005) szerint azonban a település jóval korábbi alapítású, hisz német megnevezése (Hermansdorf) már 1401-ben felbukkant. Római katolikus lakossága 1550-ben református hitre tért. A települést Vofkori (1998) szerint döntő többségében szabad székelyek lakták, amely abból is kitűnik, hogy 1764-ben, amikor a református egyház lélekszáma 443 fő volt, 58 személyt eskettek fel határőrnek (Máthé 2004 15.), továbbá 1819-ben a 810 fős közösségből 365 férfi tartozott a katonai rendhez, és 48-an voltak jobbágyok (Máthé 2004 62.). A 20. század történelmi viharaiban a falu a Román Királysághoz tartozott, majd a II. bécsi döntésnek köszönhetően rövid időre visszakerült a Magyar Királysághoz. Földrajzi adottságainak köszönhetően a település - több évi vegzálás után - elkerülte az 50-es években indult, erőszakos kollektivizálást.

A település zsákfalú, és félreesik az Erdővidéket átszelő főúttól, de autóbusz közlekedése mind Barót, mind Sepsiszentgyörgy felé megoldott. A falu lakosságának etnikai, nyelvi és felekezeti adatait az 1-2. táblázat segítségével tekinthetjük át. A település lélekszáma az országos és megyei tendenciákkal ellentétesen nem csökkent jelentősen, amely a roma családok gyermekvállalási hajlandóságának köszönhető, a magyarság azonban népesedési problémákkal küzd. A faluban nem élnek románok, csak román nyelvű romák. A szájhagyomány a romák

letelepedését az 1880-as évekre teszi, amikor is Zsigmond Sándor bíró Vargyasról hozatott gyepmestert (Boér 2005). A nagybaconi községközpont többi településétől eltérően Magyarhermányban eredetileg román ajkú, ortodox beás cigányok éltek, akik Sepsiszéki (1998) szerint nagy többségben a 90-es években váltottak felekezetet. Kisebb részben magyar ajkú cigányok is laknak a Magyarhermányban, akik a református felekezethez tartoznak, de kepét nem fizetnek.

1. Táblázat Magyarhermány - Herculian felekezeti adatai

Év	Összesen	Ortodox	Római katolikus	Református	Egyéb összesen*	Pünkösdista
1850	867	18	1	848	-	-
1857	1013	22	56	926	9	-
1869	1198	56	56	1083	3	-
1880	1113	29	46	1036	2	-
1900	1183	56	22	1101	4	-
1910	1185	48	19	1106	12	-
1930	1159	66	33	1042	18	-
1941	1222	6	35	1169	12	-
1992	1047	14	19	800	5	209
2002	1169	[.]	29	777	[.]	358
2010	1173	3	31	776	11	352

Forrás: Varga E. Árpád http://www.kia.hu/konyvtar/erdely/erd2002.htm, 2011. március 19. – a szerzőpáros által szerkesztett változata.

Jelmagyarázat: *Az egyéb összesen rovatban a*-jel azon felekezeteket jelöli, amelyek számarányuknál fogva nem bírtak jelentőséggel a kutatás szempontjából: zsinat-presbiteri, evangélikus-lutheránus, görög katolikus, izraelita, unitárius, neoprotestáns kisegyházak.*

A bukaresti statisztikai hivatal által rendelkezésre bocsátott 2002. évi helységenkénti adatsorok az 5 főt meg nem haladó entitások számát adatvédelmi okokból nem tartalmazzák. E számok a községi összegzések és a települési részletezések egybevetésével többnyire kikövetkeztethetők, ahol ez nem volt lehetséges, hiányukat [.] jelzi.

A 2010-es adatsort a szerzőpáros a nagybaconi Polgármesteri Hivatal által közölt információk alapján tűntette fel a táblázatban.

2. Táblázat Magyarhermány etnikai (anyanyelvi/nemzetiségi) adatai (fő)

Év	Összesen	Román	Magyar	Német	Cigány
1850n	867	18	847	-	2
1900a	1183	33	1149	1	-
1910a	1185	2	1183	-	-
1920a	1012	39	973	-	-
1930n	1159	8	1095	-	56
1941n	1222	-	1149	1	72
1966n	1214	12	1084	-	118
1977n	1071	103	910	-	58
1992n	1047	70	877	-	100
2002n	1169	5	756	1	407
2010n	1173	3	759	-	411

Forrás:Varga E. Árpád http://www.kia.hu/konyvtar/erdely/erd2002.htm, 2011. március 19. - a szerzőpáros által szerkesztett változata.

A csíkszeredai Pro-Print Kiadónál 1998-ban „Erdély etnikai és felekezeti statisztikája. I. Kovászna, Hargita és Maros megye. Népszámlálási adatok 1850–1992 között" címmel megjelent kötet vonatkozó részének javított és frissebb adatokkal bővített elektronikus változata. Utolsó módosítás: 2008. november 2.

Jelmagyarázat: *. Nincs adat. (Az illető nemzetiséget az adott népszámlálás nem kérdezte, vagy rá vonatkozóan adatot nem közölt.)*

Az évszámok után: a = anyanyelv, n = nemzetiség.

*1850: A *-gal jelzett szám a magyarok rovatában a székely, a németek rovatában a szász nemzetiségűek számát jelöli.*

1880a = Eredeti közlés. (Az egyéb rovatban + jel után az életkoruknál fogva beszélni nem tudók száma szerepel.)

1880b = Az eredeti közlés kiigazítva. (A beszélni nem tudók az egyes anyanyelvek között számarányuknak megfelelően szétosztva.)

1890-ben a cigány rovatban [ ] között szereplő szám az 1893. évi cigány-összeírás nemzetiségi hovatartozásra vonatkozó adata.

Az időközben önállósult településrészek 1910-ben kimutatott adatai tájékoztatásul ( ) között szerepelnek, de a mai közigazgatási beosztás szerinti községi összegzésben nincsenek számításba véve.

1956-ban egyes frissen önállósult helységek adatait a népszámlálási kötet nem különítette el, csupán lábjegyzetként közölte annál a településnél, amelyhez az adatokat hozzászámította. E helységek 1956. évi lélekszáma szintén ( ) közé került. Esetenként lélekszámuk nem annál a településnél szerepel, amelyből kiváltak; erre külön megjegyzés hívja fel a figyelmet. Ahol az szükséges volt, a mai közigazgatási beosztás szerinti községi összegzés többletüket vagy hiányukat számításba veszi.

A bukaresti statisztikai hivatal által rendelkezésre bocsátott 2002. évi helységenkénti adatsorok a 4, illetve 5 főt meg nem haladó entitások számát (anyanyelv: 0–4, nemzetiség: 1–5) adatvédelmi okokból nem tartalmazzák. E számok a községi összegzések és a települési részletezések egybevetésével többnyire

kikövetkeztethetők, ahol ez nem volt lehetséges, hiányukat [.] jelzi. A számítások során fennáll a tévesztés, elírás eshetősége, amit érdemes figyelembe venni e származtatott adatok használata során.

A 2010-es adatsort a szerzőpáros a nagybaconi Polgármesteri Hivatal által közölt információk alapján tűntette fel a táblázatban.

Térszerkezeti értelemben Magyarhermányban a romák a falu peremén élnek az un. Ponkon (cigánytelep), amelyet az Erzsébet-dombtól egy szárazárok, mint szimbolikus határ választ el. Máthé János (2008) írásaiból tudjuk, hogy a romák és a székelyek együttélését az asszimetrikus kliens-patrónus viszony jellemezte még a szocializmus időszakában is, annak ellenére, hogy a helyi politikai döntéshozó testületekben jelen voltak a romák is, mint 1963-ban Lingurar György.[62]

A falu általános iskolája az autodidakta helytörténész, Máthé János nevét viseli. Az oktatási intézmény két tannyelvű, nyolc osztályos rendszerben működik. A magyar osztályokban többségében a székely családok fiai tanulnak, míg a román tagozaton a romák gyermekei. Már a 90-es években a 174 tanulóból 104 a román nyelvű tagozaton tanult, és ez az egyensúlytalanság a 21. század elején csak fokozódott (Sepsiszéki 1998). Az óvoda magyar csoportjába 34 magyar, míg román csoportjába 43 gyerek járt a Háromszék 2003. március 13-i száma szerint (Udvardy).

Magyarhermányt dombos határa alkalmatlanná teszi a nagyüzemi művelésre, a gazdák a kis parcelláknak köszönhetően állati igaerőt is alkalmaznak. A helyi birtokviszonyokat jól mutatja, hogy az 50-es években kuláklistára tett Máthé Jánosnak (2008) 4,69 hektár szántója és 13,10 hektár kaszálója volt. Éghajlati adottságait figyelembe véve a területen rentábilisan zabot, árpát, kukoricát és burgonyát lehet termeszteni. A gazdák azonban egyre több szántóföldet kénytelenek parlagon hagyni, mert a termést nem tudják a vadkártól megóvni. A falu külterületének nagy részét a szocializmus alatt vadrezervátumnak nyilvánították.

A fő jövedelemforrás a szarvasmarha-tenyésztés, és az erdőgazdálkodás. A kiegészítő tevékenységként űzött székely kézműipar termékei közül Balassa (1989) Magyarhermány vonatkozásában a szuszékot említi, de jelentős volt a fazekas, kőfaragó és kádár termékek előállítása is. Mindez azonban a múlté, helyettük a falu területén működő 9 gattert (fűrész) Boér (2005) az erdő jövőjére tekintettel ijesztőnek tartja. A romák számára az erdei gyümölcsök (vörös áfonya) begyűjtése és tradicionális mesterségük termékeinek eladása jelent megélhetést. A település borvizekben nagyon gazdag[63], ennek üzleti jellegű hasznosítására azonban még nem került sor.

---

62 „Nomen est omen": a 19. században Mihail Kogalniceanu a fejedelmi rabszolgákat tipologizálva a lingurarii-k, (kanalasok) csoportját is feltűntette (Viorel 2001), akik a rudari törzsbe tartoztak (Barany 2003); másik megnevezésük pedig kalányos volt (Albert 1998).

63 Alszegi, Szénakerti, Szikra, Ágostonhídi források. Hermány Dienes József szerint a falu neve is erre utal, amely az „érmány"-ból ered. (Volforki 1998)

Interetnikus kapcsolatok és az informális gazdaság

Egy településen, vagy kisebb térségben a lakosság különböző csoportjai közötti viszonyok jól jellemezhetők az együttműködések, egymásnak nyújtott szolgáltatások, gazdasági ügyletek kiterjedségével és természetesen jellegével. Ezek a cselekmények döntő részben az úgynevezett informális (nem illegális!) gazdaság keretében történnek és erősen lokális jellegűek. A szakirodalom elsősorban a gazdasági helyzet megromlásával hozza összefüggésbe az informális gazdasági cselekmények erősödését és többnyire a hátrányosabb térségeket, társadalmi csoportokat tekinti vizsgálata tárgyául (Lyson & Falk 1993; Jensen 1995; Nelson 1999; Tickamyer & Wood 1998; Czakó et al 2010; Williams & Windebank 2000). Valójában az informális gazdaságnak éppúgy, mint a szolidaritást kifejező és a helyi társadalom kohézióját erősítő szívességi szolgáltatásoknak gazdag gyakorlata és mélyreható gyökerei vannak a falusi társadalmakban, legyenek bárhol a világban (Sík 1988; Brown – Kulcsar 2001). Ebben a kialakult rendben Erdélyben a cigányoknak is megvolt a helyük, funkcióik. A modernizáció folyamata azonban nehezebbé, sok esetben lehetetlenné tette a „régi rend" fenntartását, s a korábbi szabályok és szokások veszítettek regulációs erejükből.

Vizsgálatunkban a székely – cigány interetnikus viszonyrendszerből csak azokat az elemeket elemeztük, amelyek gazdasági ügyletekkel és a nem kifejezetten gazdasági jellegű szolgáltatásokkal kapcsolatosak. Sok esetben nehéz ezek elkülönítése, s az pedig még jobban bonyolítja a helyzetet, hogy erős szociális jelleggel is rendelkeznek, azaz nem csak szűk üzleti megfontolások játszanak szerepet. Minden közösség kiépíti a kölcsönös szolgáltatások rendszerét és a gazdasági kapcsolatokat, amelyek jellemzően a település határán belül maradnak, de előfordul e határok átlépése is. A székely – cigány interetnikus kapcsolatokat az alábbi táblázatban szereplő tevékenységekkel kapcsolatban elemeztük.

3. Táblázat Gazdasági és szívességi együttműködések és szolgáltatások gyakorisága Magyarhermányban (%)

Tevékenységek	Adott	Kapott
Kerti, udvari, mezei munkák	67	83
Saját termelésű termékek forgalma	60	70
Kézműves termékek forgalma	13	76
Személyes szolgáltatások	53	66
Gyűjtögetett termékek forgalma	15	66
Javítás, szerelés	35	70

Forrás: saját kutatás

Az adatok jelzik, hogy minden fenti tevékenységet érintő kapcsolat meglehetősen elterjedt Magyarhermányban, ami a helyi társadalom integráltságának szintjét is jelzi. A reciprocitás, azaz a kölcsönösség pedig nyilvánvalóan azt a funkciót is szolgálja, hogy erősítse a helyi társadalmi hálózatokat és a közösség kohézióját (Plickert et al 2007; Caliendo et al. 2011). Az egyes tevékenységek jobban, mások kevésbé alkalmasak a reciprocitás megvalósítására. A reciprocitás szintjét azonban nemcsak a tevékenység jellege, hanem a társadalmi szerkezetben és az adott közösség szerkezetében meglévő adottságok is befolyásolják.

4. Táblázat Az ellenszolgáltatás jellege és a reciprocitás Magyarhermányban (%)

	Reciprocitás mértéke, ha az ellenszolgáltatás (%)		
Tevékenységek	**Pénz**	**Termék**	**Szívesség**
Kerti, udvari, mezei munkák	22	54	65
Saját termelésű termékek forgalma	10	50	60
Kézműves termékek forgalma	5	6	12
Személyes szolgáltatások	9	8	55
Gyűjtögetett termékek forgalma	4	0	24
Javítás, szerelés	5	19	37

Forrás: saját kutatás

A reciprocitás szintje láthatóan elsősorban a szívességi személyes szolgáltatások és a bartell üzletek körében magas, s különösen kiemelkedik a munkacsere és a saját termék csere kategóriákban. Ezekben a kategóriákban az ellenszolgáltatások nem mindig ugyanazt a terméket, vagy ugyanazt a szívességet jelentik, sőt a termék és a szívesség kategóriák között átjárás is lehetséges. A reciprocitás értelmezése a szakirodalomban sem egységes (Falk & Fischbacher 2006). Kutatásunkban a reciprocitást nem kötöttük ugyanazon személyekhez, hiszen akkor megmerevítettük volna a vizsgálati módszert és ami még fontosabb, élet idegenné tettük volna. Mivel a kutatásunkban a háztartást tekintettük alapegységnek, a reciprocitást is erre a szintre emelve értelmeztük. A szakirodalomban, mint jeleztük ennél tágabb értelmezések is léteznek.

Miután áttekintettük a magyarhermányi informális gazdasági és szívességi szolgáltatások legfontosabb sajátosságait, vizsgáljuk meg, milyen helyet és hol foglalnak el a cigányok ebben a kapcsolatrendszerben. Az eredmények alapján eldönthetjük, hogy milyen mértékben részesei a cigányok ennek a rendszernek,

illetőleg mennyire terjed ki rájuk. Más szóval az informális gazdaságon belüli részvétel milyen mértékben interetnikus jellegű a közösségben.

5. táblázat Cigányok az informális gazdasági és szívességi rendszerben (%)

Tevékenységek	A cigányok aránya		A szívességi reciprocitás aránya
	Adott a cigányoknak	Kapott a cigányoktól	
Kerti, udvari, mezei munkák	9	19	65
Saját termék	16	8	60
Személyes szolgáltatások	8	7	55
Javítás, szerelés	6	2	37
Gyűjtögetés	4	67	24
Kézműves termék	1	30	12

Forrás: saját kutatás

A fenti adatok alapján megállapítható, hogy megvan az érintkezés a székely és cigány kultúra között, de ez a felület igen vékony és elsősorban azon múlik, hogy a székelység mennyire fogadja el, veszi igénybe a cigányság hagyományos gazdasági tevékenységeit, szolgáltatásait. Ennek, mint korábban említettük megvannak még a nyomai, de már nem annyira erősek és piacképesek, hogy érdemben pozitívan befolyásolnák az interetnikus kapcsolatokat, inkább gyengítik azokat. A cigányság nem kerül be a magyar társadalom „belső" köreibe, amit jól jelez az, hogy az említett etnikai csoport nem részese a személyes szolgáltatásoknak, szívességi kapcsolatoknak. A cigánysággal a gazdasági kapcsolat még mindig a hagyományos tevékenységeket (kézművesség, gyűjtögetés, esetenként mezőgazdasági munkákban való részvétel) követi, a közösségi szolidaritás rájuk nem terjed ki. Nem vizsgáltuk, de feltehetően a cigányoknak is megvan a maguk belső szolidaritási rendszerük, amely a többségi kultúrához tartozó népességhez fűződő viszonyuk mentén változik.

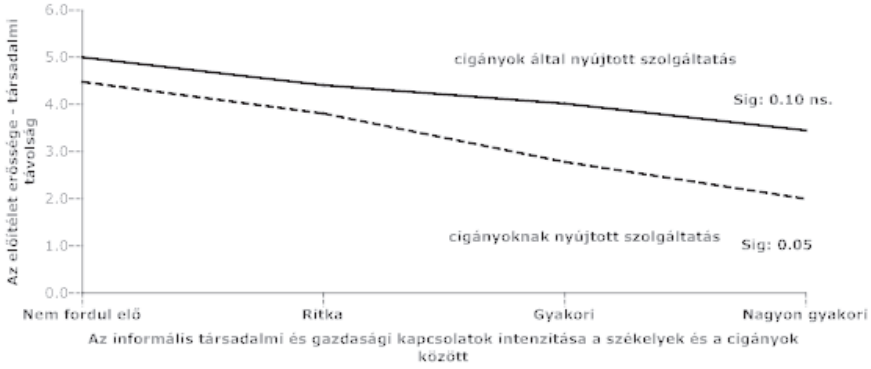
A távolság a székelyek és a cigányok között Magyarhermányban

Az interetnikus viszonyokat a székelyek és a cigányok vonatkozásában az informális gazdasági és társadalmi kapcsolatrendszer jellemzésével próbáltuk megközelíteni. Láthattuk, hogy bár az informális gazdasági és társadalmi kapcsolatok igen intenzívek a falun belül, a cigányok általában véve kívül maradnak ezeken a viszonyokon, s a reciprocitás előnyeit sem élvezik. Kérdés azonban, hogy a két kultúrát fizikailag elválasztó szárazárok mellett, a székelyek tudatában található-e ilyen „tűzfal", s ez összefüggésben van-e a gazdasági és társadalmi kapcsolatrendszerrel.

Ezt a kérdést úgy próbáltuk megválaszolni, hogy összefüggést kerestünk a székelyek és a cigányok közötti kapcsolatrendszer jellege és a cigánysággal kapcsolatos előítéletek között. A hipotézisünk az, hogy az előítéletek erőteljesebbek, s a gazdasági – társadalmi érintkezés nem elég erős, hogy az előítéleteket megbontsa.

A cigányokkal kapcsolatos előítéleteket a Bogardus féle társadalmi távolság skálával mértük (Bogardus 1926; Karakayali 2009; Babbie 1995), amelyet alig változtattuk meg, igazítva a helyi körülményekhez[64]. A hét fokozatú társadalmi távolság skálán a székelyek átlaga 4,17 pont volt, ami meglehetősen magas elutasítást és egyben nagy társadalmi távolságot jelent. A legmagasabb elutasítottság jellemezte a magyarhermányiak 29,7%-át, a cigányok teljes elfogadottságát pedig 15%- esetében tapasztaltuk. A szórás szintén elég magas volt (2,64 pont), ami pedig azt jelzi, hogy a magyarhermányiak ebben a kérdésben nincsenek egységes véleményen. A következő ábra azt mutatja meg, hogy a cigányokkal való kapcsolat és annak gyakorisága jelent-e valamilyen hatást a társadalmi távolság alakulására. Más szóval az informális gazdaságban meglévő együttműködések hatással vannak-e az előítéletekre.

2. Ábra A cigányokkal kapcsolatos előítéletek és az informális gazdasági és társadalmi kapcsolatok Magyarhermányban



Forrás: saját kutatás

64 A társadalmi távolság skála elemeit a következőkkel kapcsolatos vélemények alkották: (1) Mit szólna hozzá, ha a lakosság többsége a faluban cigány lenne; (2) Mit szólna hozzá, ha az iskolában a gyerekek többsége cigány lenne; (3) Mit szólna hozzá, ha a szomszédjába cigányok költöznének; (4) Mit szólna hozzá, ha a gyereke, unokája mellé az iskolában cigánygyereket ültetnének; (5) Mit szólna hozzá, ha a gyereke, unokája cigányokkal barátkozna; (6) Mit szólna hozzá, ha a gyereke, unokája cigányokat hívna vendégségbe; (7) Mit szólna hozzá, ha a gyereke, unokája cigánnyal akarna összeházasodni.

Adataink azt mutatják, hogy az informális munka és szolgáltatási kapcsolatok hatással vannak a cigánysággal kapcsolatos előítéletek alakulására. Azt nem tudjuk, hogy ezek a kapcsolatok csökkentik-e az előítéleteket, vagy azok körében intenzívebb a kapcsolat, akik eleve kevésbé előítéletesek. Mindenesetre az látható, hogy a társadalmi távolság a székelyek és a cigányok között azokban az esetekben mutat erőteljesebb csökkenést, ahol a kapcsolatok a székelyektől a cigányok felé irányulnak. A másik esetben, amikor a cigányok kínálják szolgáltatásaikat a székely lakosoknak, családoknak, az előítéletesség nem csökken lényegesen a kapcsolat intenzívvé válásával.

Összefoglalás

Tanulmányunkban a 2010. évi magyarhermányi falukutató tábor egyik kutatásának eredményeiből közöltünk összefoglalót. A téma a székely – cigány együttélés vizsgálata, de nem véleményeken, attitűdökön keresztül, hanem az informális gazdaság és közösségi szolidaritás gyakorlatának feltárásával. A kutatás eredményei megmutatták, hogy a háztartások közötti munka, termék és szívességi szolgáltatások cserefolyamatai máig igen intenzívek a faluban, ami erősíti a helyi társadalom kohézióját. A cigányok azonban nem részesei ennek a rendszernek, nem élvezik ennek előnyeit. A két közösség közötti gazdasági kapcsolatok erősen beszűkültek, csak a hagyományos tevékenységek építette együttműködések fedezhetők fel nyomokban. Az informális gazdasági és társadalmi kapcsolatok terében együttlévő székelyek és cigányok hatással vannak az előítéletekre, de ezek a kapcsolatok nem csökkentik lényegesen a tradicionálisan meglévő társadalmi távolságot a két népcsoport között. Ennek a helyzetnek kedvezőtlen következményei erőteljesebbé válhatnak a cigányság létszámának növekedésével.

Irodalom

Albert Ernő
1998 A cigányok útja Háromszékre és itteni életük. (81-92) In.: BARI Károly (szerk) Tanulmányok a cigányságról és hagyományos kultúrájáról. Gödöllő, Petőfi Sándor Művelődési Központ

Babbie, EARL
1995 A társadalomtudományi kutatás gyakorlata. Balassi Kiadó Budapest.

Balassa Iván
1989 A határainkon túli magyar néprajz. Budapest, Gondolat

Barany, Zoltan
2003 A kelet – európai cigányság, Rendszerváltás, marginalitás, és nemzetiségi politika. Budapest, Atheneum 2000 Kiadó

Bíró A. Zoltán – OLÁH Sándor
2002 Helykeresők Roma népesség a székelyföldi településeken (13-49) In.: BODÓ Julianna (szerk) Helykeresők?Roma lakosság a Székelyföldön. Csíkszereda, Pro-Print Könyvkiadó

Boér Imre
2005 Adatok Magyarhermány néprajzához és történetéhez. Barót, Gaál Mózes Közművelődési Egyesület

Bogardus, EMORY S.
1926 Social Distance in the City. Proceedings and Publications of the American Sociological Society. 20, 1926, 40-46.

Boyle, D
1999 Funny Money: In Search of Alternative Cash.Harper Collins, London.

Brown, David – Laszlo Kulcsar
2001 Household Economic Behavior in Post-Socialist Rural Hungary. Rural Sociology. Vol 66 (2). 157-180.

Cahn, E and Rowe, J.
1992 Time Dollars: the new currency that enables Americans to turn their hidden resource – time – into personal security and community renewal. Family Resource Coalition of America, Chicago.

Caliendo, M., et al. 2011 Trust, positive reciprocity, and negative reciprocity: Do these raits impact entrepreneurial dynamics?. Journal of Economic Psychology

Czakó Ágnes, GicziI Johanna, Sík Endre (szerk.)
2010 Piachely – KGST piac – Emberpiac. ELTE TáTK Budapest.

Falk Armin - UrsS Fichbacher
2006 A theory of reciprocity. Games and Economic Behavior 54 293–315

Fosztó László
1998 Cigány – magyar együttélés Székelyszáldoboson. (93-110) In.: BARI Károly (szerk) Tanulmányok a cigányságról és hagyományos kultúrájáról. Gödöllő, Petőfi Sándor Művelődési Központ

Gagyi József
2002 A kicsi cigány és társai (49-69) In.: BODÓ Julianna (szerk) Helykeresők?Roma lakosság a Székelyföldön. Csíkszereda, Pro-Print Könyvkiadó

Horváth Gyula (szerk.)
2003 Székelyföld. Budapest-Pécs, Dialóg Campus Kiadó – MTA Regionális Kutatások Központja

Imreh István (szerk.)
1973 A rendtartó székely falu kronológiája (1944-64). Bukarest, Kriterion Könyvkiadó

Karakayali, Nedim
2009. Social Distance and Affective Orientations Sociological Forum, vol. 23, n.3.

Kiss Tamás

2004 Az erdélyi magyar népességet érintő természetes népmozgalmi folyamatok 1992-2002. (9-28) In.: KISS Tamás Népesedési folyamatok az ezredfordulón Erdélyben. Kolozsvár, Kriterion Könyvkiadó

Ladányi János – SZELÉNYI Iván: A kirekesztettség változó formái. Budapest, Napvilág Kiadó.

Máthé János
2004 A magyarhermányi református egyházközség története. Barót, Gaál Mózes Közművelődési Egyesület

Máthé János
2008 Magyarhermány kronológiája(1944-64). Csíkszereda, Pro-Print Könyvkiadó

Oláh Sándor
2002 Pirosné (109-137) In.: BODÓ Julianna (szerk) Helykeresők?Roma lakosság a Székelyföldön. Csíkszereda, Pro-Print Könyvkiadó

Plickert, Gabriele - Rocheller - Barry Wellman
2007 It's not who you know, it's how you know them: Who exchanges what with whom Social Networks 29 405–429

Pozsony Ferenc
1998 Változások az erdélyi cigány társadalom életében. (111-118) In.: BARI Károly (szerk) Tanulmányok a cigányságról és hagyományos kultúrájáról. Gödöllő, Petőfi Sándor Művelődési Központ

Pozsony Ferenc
2009 Erdély népei. Kolozsvár, Kriza János Néprajzi Társaság

Sepsiszéki Nagy Balázs
1998 Székelyföld falvai a huszadik század végén, Háromszék, Kovászna megye. Napkiadó

Seyfang, Gill
2004 Time banks: rewarding community self-help in the inner city? Community Development Journal 39(1): 62-71

Sík Endre
1988 Reciprocal Exchange of Labor in Hungary. In: On Work: Historical Comparative and Theoretical Approaches. Ed. R. E. Pahl. New York Blackwell.

Szilágyi N. Sándor
2004 Az asszimiláció és hatásai a népesedési folyamatokra. (157-234) In.: KISS Tamás Népesedési folyamatok az ezredfordulón Erdélyben. Kolozsvár, Kriterion Könyvkiadó

Udvardy Frigyes
A romániai magyar kisebbség történeti kronológiája 1990-2006. http://udvardy.adatbank.ro/index.php?action=helymutato&helymutato=2224, 2011. március 19.

Varga E. Árpád
Erdély etnikai és felekezeti statisztikája. I.Kovászna,Hargita és Maros megye. Népszámlálási adatok 1850-2002 között. http://www.kia.hu/konyvtar/erdely/erd2002.htm, 2011. március 19.

VáradiI Péter – Lőwei Lilla
2002 Erdély-Székelyföld-Erdővidék. Veszprém, PéterPál Kiadó

Veres Valér
2004 A romániai magyarság természetes népmozgalma európai kontextusban. (29-60) In.: KISS Tamás Népesedési folyamatok az ezredfordulón Erdélyben. Kolozsvár, Kriterion Könyvkiadó

Vince Mária
1994 Agrárátalakulások a román mezőgazdaságban . Hitel – Erdélyi Szemle január - február. 66-78.

Vince Mária
1994 A mezőgazdasági tulajdonviszonyok változásainak csapdajellege Romániában. Hitel – Erdélyi Szemle március-április. 66-73.

Vioreli Achim
2001 Cigányok a román történelemben. Budapest, Osiris Kiadó.

Vofkori László
1998 Székelyföld útikönyve II. Budapest, Cartographia

WilliamsS, C C – J. Winderbank
2000 Paid informal work in deprived neighborhoods. Cities, Vol. 17, No. 4, pp. 285–291.

Könyvismertetés

Helyzetkép a magyar vidéki társadalomról

[Balázs Éva – Kovács Katalin (szerk.) Többcélú küzdelem. Helyzetkép a kistérségi közoktatásról. OFI Budapest 2012. ISBN 978 963 682 709 0; Kovács Katalin – Váradi Mónika Mária (szerk.) Hátrányban vidéken. Argumentum 2013. ISBN 978 963 446 682 6]

Kulcsár László
Nyugat-magyarországi Egyetem Sopron

Nem nehéz a magyar vidék jelenlegi helyzetében problémát találni. Gazdasági teljesítményét, vagy társadalmának összetételét tekintve időről – időre reflektorfénybe kerülnek olyan kérdések, amelyek mind a vidék hátrányos helyzetére hívják fel a figyelmet. Ritkák azonban az olyan elemzések, amelyek egy-egy bonyolult összefüggésre koncentrálva alapos munkát végeznek- Ezek közül valók az ismertetésre váró könyvek is. A „Többcélú küzdelem" c. tanulmánykötet főként a közoktatás helyzetére koncentrál, figyelembe véve az eltérő település-struktúrák hatását, a sajátos hátrányos helyzet gazdasági, etnikai vonásait. Az elkészült és egy kötetben publikált tanulmányokat az MTA Regionális Kutatások Központja munkatársai készítették Kovács Katalin vezetésével a TÁMOP 3.1.1-08/1-2008-0002 projekt keretében. A kutatást tíz kistérségben végezték, amelyek természetesen nem reprezentálják a magyar vidéket, de kellőképpen világítják meg a közoktatás helyzetének jellegzetes problémáit, annak területi egyenlőtlenségeit.

Balázs Éva és Kovács Katalin bevezető tanulmányukban ismertetik a kutatás konceptuális hátterét, hipotéziseit. A kutatás kereteit a többcélú kistérségi társulások adták, amelyek működésében jelentős eltérések, teljesítmények voltak megfigyelhetők Az eltérő teljesítmények mögött sok esetben zavarok, konfliktusok álltak, s jegyezzük meg, hogy ez a helyzet még ma is megfigyelhető. A tanuló „rablás" sok esetben egymásnak feszíti az intézményeket és megnehezíti nemcsak az intézmények, hanem a települések együttműködését.

A szerzők másoldalról megállapítják, hogy a kistérségi társulások a szociális és gyermekvédelmi alapellátás területén voltak a legeredményesebbek, főként az alföldi terepeken. További jellemzőként az megállapítható, hogy az együttműködés a települések között a társuláson belül több esetben inkább formai, bár az is megfigyelhető volt, hogy szakmai előnyöket is felmutattak.

Az egész tanulmánykötet összességében megerősíti azt a fontos magyar sajátosságot, hogy a többcélú kistérségi társulások működésében kisebb-nagyobb zavarokkal találkozhatunk, s ennek a lokális közösség érdekviszonyai mellett a településszerkezet és a társadalmi struktúra összefüggése és abból eredő élethelyzetek az okai. A kistérségi társulások társadalomszerkezete egyszerre okai és

következményei a megfigyelhető előnyöknek és hátrányoknak. A kötet szerzői jobbára gondosan kerülik a kormányzati politikával való összefüggések tárgyalását, s ez érthető. Egy másik tanulmánykötet témája lehetne az ágazati politikai döntések cikk-cakkjainak elemzése, illetőleg a mélyebb társadalom-történeti tényezők máig ható erejének feltárása.

A „Hátrányban vidéken" c. tanulmánykötet az idén, 2013-ban jelent meg Kovács Katalin és Váradi Mónika Mária szerkesztésében. Az előszóban a szerkesztők határozottan fogalmaznak, amikor a magyar társadalom egyenlőtlenségeinek mélyüléséről beszélnek, s a fejlesztéspolitika szemléletváltását szorgalmazzák. Kovács Katalin tanulmánya, amely az egész kötetet indítja, egyrészt összegzését jelenti az elmúlt évtized munkájának, részben azért, hogy kritikai megjegyzései, amelyeket a szakpolitika irányába küld, megfelelően megalapozottak legyenek. Ez a tanulmány a településszerkezet sajátosságaival, a településméret és a szegénység kapcsolatával foglalkozik, bár az kiderül, hogy a településméret mögött húzódó társadalmi szerkezet és a településmérettel együtt megfigyelhető hátrányos gazdaságföldrajzi, kultur-földrajzi tényezők rejtettebb hatásai többet nyomnak a latban, mint önmagában maga a településméret. A tanulmány arra is rámutat, hogy a roma lakosság területi koncentrációja, s ezzel együtt a szegénység, kirekesztettség erősödő folyamata közrehat abban, hogy egyes magyarországi területek leszakadásáról, annak erősödéséről beszélhetünk. Kovács Katalin joggal hiányolja az ágazati fejlesztéspolitikák „térérzékenységét", s adatai alátámasztják azt, hogy a „választástól-választásig" történő támogatási rendszer és adakozás nem vezet sehova. Hosszú távú fejlesztéspolitikai megfontolások és ebben létrejövő politikai konszenzusok vezethetnek el a pozitív folyamatok megindulásához. Sajnálatos módon – tesszük hozzá – ennek jelenleg nincs nyoma.

A két kötet az alábbi írásokat tartalmazza:

Többcélú küzdelem

Balázs Éva – Kovács Katalin: Kistérségi és mikrotérségi társulások a közoktatásban

Váradi Mónika Mária: A bizonytalanság bizonyossága: változások és konfliktusok zalai kisiskolák világában

Balázs Éva – Szentirmai László: Mikrotérségek különféle utakon

Kovács Katalin – Váradi Mónika Mária: „Már mindenki együttműködik, aki földrajzilag, fizikailag együtt tud működni"

Nikitscher Péter – Velkey Gábor: „Mert az iskolának maradnia kell"

Virág Tünde: 'A sötét Abaújtól – most leghátrányosabb – ennyi az előrelépésünk"

Vidra Zsuzsanna: Kistérségi közoktatás-szervezés a Nagykállói kistérségben

Hamar Anna: Többcélú társulás és közoktatási feladatellátás egy tanyás kistérségben

Koós Bálint- Péceli Melinda – Szanyi F. Eleonóra: A Dunaújvárosi Többcélú Kistérségi Társulás

Imre Anna – Mezei István: A Kiskőrösi Többcélú Társulás és au egységes iskola

Hamar Anna – Váradi Mónika **Mária**: „Ma semmi másról nem szól a történet, mint a pénzről"

Hátrányban vidéken

Kovács Katalin – Váradi Mónika: Előszó

Kovács Katalin: Területi, társadalmi hátrányok és beavatkozási politikák

Vidra Zsuzsanna: A szakképzetlen bérmunka szerepe a falusi romák megélhetési stratégiáiban

Feischmidt Margit: Társadalmi kirekesztés és a mobilitás lehetőségei aprófalvakban élő, cigánynak tartott emberek életében

Váradi Mónika Mária: Megélhetés és támogató kapcsolatok – az aprófalusi szegénység arcai

Rácz Katalin: Szegénységkezelés aktív eszközökkel?

Jávor Károly – Rácz Katalin: Jó gyakorlatok a szociális földprogramban: a turistvándi és a belecskai példa

Fleck Gábor – Szuhay Péter: „Reménybank"

Váradi Mónika Mária – Schwarcz Gyöngyi: „Itt kisléptékekben kell gondolkodni"

Hamar Anna: Feladatellátás és finanszírozás

Koós Bálint: A közszolgáltatás-szervezés és költséghatékonysági kényszer a kistelepülések körében

Koós Bálint: Három évtized a kistelepülések hazai finanszírozásában: a a változó fejlődési lehetőségek kora 1980-2005

G. Fekete Éva: Aprófalvak fejlesztői „szemüveggel" és pályázati lehetőségek tükrében 2002 és 2006 között

Finta István: Az aprófalvak fejlesztési igényei és a nemzeti szintű fejlesztési tervek által nyújtott lehetőségek

Hamar Anna: Területhasználat, agrár-környezeti és turisztikai fejlesztések az aprófalvas térségekben 2002 és 2006 között

G. Fekete Éva: Az aprófalvak gazdasági megújulásának lehetőségei

Glózer Rita: Vidékfejlesztők – életutak egy aprófalvas térség nonprofit világában

Economy & Society

VOLUME 5. 2013 NUMBER 1.

Table Of Content
Abstracts

ARTICLES

Alternative Approaches of Corporate Valuation Methods for Small and Medium Sized Enterprises

Tino Bensch MBA Assistant professor
FOM University of Applied Sciences, Essen-Germany
Clemens Jäger Professor
FOM Universtity of Applied Sciences, Essen-Germany
Tina Jäger Assistant professor
FOM Universtity of Applied Sciences, Essen-Germany
Henrik Holsiepe B.A. Graduate student
FOM Universtity of Applied Sciences, Essen-Germany

ABSTRACT The traditional methods like substance-value, net capital value and discounted cash flow (DCF) methods have proven to be problematic and show some limitations especially regarding the valuation of small and medium-sized enterprises (SMEs). A theoretically correct application of these methods can still leave room for interpretation for an auditor to influence the valuation results.

In a nutshell all these methods do not include the most important specific influencing factors on SME valuation in contrast to the valuation of a big company. The IDW (Institut Deutscher Wirtschaftsprüfer) e.g. names the differentiation between private and company assets, the salary of the managing owner and the lack of information or information asymmetry as key differentiation factors. By taking these factors into account the correct valuation of SMEs can be secured.

For the valuation of SMEs Busch (2008) and Behringer (2012) invented two different adapted valuation methods that consider the main differences between big companies and SMEs. They both reduce the complexity of the valuation process and include factors like the managing owner, the lack of separation between corporate and private assets.

KEYWORDS Small and Medium size Enterprises, valuation methods

Risk Management and Insurance

Vértesy László, PhD assistant professor
Corvinus University Budapest Faculty of of Business Administration

The study interprets and analyzes the risks and risk management in the insurance products in a general, comprehensive way. The terms outlined in title are connected after the brief definitions. The processing of the (risk)management methods of the subjective and objective risks applied in the insurance products, business rules is based on the daily practice, both in the international and domestic, Hungarian business life. The recent and present global economic events are re-updated, re-interpreted this complex topic in every segments of the financial sector. As a result, on one hand the risk-management solutions are mixed, and bear inter-segment character; on the other hand the law and economics categories are merged, the results of this synthesis are observed in the insurance contracts and the underlying legal sources. The culture and the development of an appropriate risk management system is now an EU requirement also.

KEYWORDS: Risk, risk management, insurance, loss-sharing

Analysis of Capital Return by Means of Indicators Derived from Return Requirement

Lajos Juhász PhD. Associate Professor
University of West Hungary Faculty of Economics

ABSTRACT Managers make several decisions in business corporations that turn up in economic cases and are set by financial accounting system by strict rules. This data set have to be turned into information-worth resources in order that relevant decisions, related to fixed capital, could be made. Fixed capital is in center of decision making because of two reasons. On the one hand, market yields are generated on equity; on the other hand, profit requirements of resources are also calculated on equity. Evaluation of yield requirements estimated from the market, and real business yields not evaluated on equity, can lead to distorted economic decision making. This study presents calculating methods of relevant indicators derived from return requirement to the Leader.

KEYWORDS Capital return indicators, decision making

The Capital Position and the Capital Structure Change, and its Effects to the Management of GYSEV

Dr. László Pataki associate professor
University of West Hungary Faculty of Economics
Nikoletta Légler Economist

ABSTRACT In the study we examine the change of capital position and capital structure through of the example of GYSEV.

In our analysis we are focusing to identify the composition of liabilities, and its changes over times. We elaborating more detailed the changes in the long and short term liabilities value and rate, then we analyze the relationship of permanent and temporary sources.

We consider important analyzing the corporate profitability situation, which drives us to know that how is the corporate income distributed among shared creditors and owners. In our study we mention among the financial expenses the interest costs too.

Finally we examine the financial strategy of the corporation, and find the answer to the question, how consciously are managed at the company the assets and liabilities expiration.

KEYWORD capital structure, profitability, interest costs

Children in Formal Care between 2000 and 2010: Core Indicators of Child Protection in Selected CEE-countries

Richard Resperger, Assistant lecturer
Faculty of Economics, University of West Hungary, Sopron

ABSTRACT: Children living without their biological parents are an especially vulnerable group. Preventing such children from entering public care and providing sensitive substitute care programmes are among the most challenging tasks of any society. The welfare of children deserves special attention, trends in the use of public care can tell us great deal about levels of social cohesion in society as a whole. Supporting the reform of childcare systems has been a priority for UNICEF in CEE and CIS countries for the last two decades. Countries committed to reforms hightlight the importance of family-based care and of deinstitutionalization. This article aims to analyze the situation of formal care in selected CCE (Central and Eastern European) countries: Hungary, Czech Republic, Poland, Slovakia and Romania in the context of the core indicators for children in formal care (according the TransMonEE database). This study focuses on two types of formal care: children living in residential or family-based care.

KEYWORDS: child protection, formal care, TransMonEE database, Central and Eastern Europe

Ongoing reforms in public administration in Slovakia: How effective is the current one envisaged?

Eleonóra Marišová, Doc.JUDr.,PhD. associate professor
Zuzana Ilková, Doc.JUDr.,PhD. associate professor
Tomáš Malatinec, Ing., PhD. student
Eva Schultzová, Ing., PhD.student
Slovak University of Agriculture in Nitra, Slovakia

ABSTRACT The reasons of the continuing reforms in public administration in Slovakia are both political changes after the elections and both aim to reduce the cost

of government performance, the number of employees, transfer the responsibilities from the state to self-government, allocation of public funds between government and self-government. All reforms were implemented in the spirit of generally declared attempts "to bring the administration closer to citizen", which has partly succeeded. However, we can not overlook the negative side of "rotation" of the "general model" and "specialized model" of public administration within the reform process since the citizens did not understand the reasons for these changes. Since 2004 a specialized model of public administration is established. Currently, the Ministry of Interior launched a further reform aimed at restructuring and reducing the state administration. Since January 2013 again a „general model" of public administration is established and regional specialized offices should be cancelled, and from 01.10.2013, the remaining offices of specialized state administration will be cancelled as well. Instead of current offices of specialized state administration, 72 district offices with general scope will be created. However, it does not mean automatically the decrease of the number of employees. The aim of the reform is to change the ratio of service activities that are dedicated to the cancelled offices. The people, who lose their jobs, are envisaged to work in "centers of support"activities. The primary goal is not to lay off people, but to use them effectively.

KEYWORDS reforms of public administration, single contacts points (SCPs), small business, questionnaire survey, regional and district offices

Women's employment in the Austrian-Hungarian border region

Csilla Molnár, PhD associate professor
University of West Hungary, Faculty of Pedagogy

ABSTRACT: During my research I was interviewing women, who are going over to the neighbouring Austrian settlements as graduated or as university students to clean houses. Their income earned is far over the Hungarian average. They seem not to be bothered by the low-prestige of their activity too much. On the one hand they are hoping to get a better job later on, on the other hand the fact that they can surely live on their income at home will further reservations sweep away. All these components contribute to that on the basis of the structural depth interviews in case of the tested groups the connection of the identity and the regionalism should further to be considered. The direct experience of the western samples of consumption and their possible participation in it by their earnings will become a strengthening factor of their self esteem. My research work confirms my assumption that the definition of consumption in this altered sense is worth to be considered as active agency.

KEYWORDS: textuality, regionality, gender, employment, consumption

The Level of Reciprocity in Informal Economic Behaviors and Non-economic Services: The Case of an Inter-ethnical Transylvanian Village, Magyarhermány

László Kulcsár CsC professor
University of West Hungary Faculty of Economics Sopron
Norbert Varga PhD Assistant professor
University of West Hungary Faculty of Pedagogy
Csilla Obádovics PhD Associate professor
University of West Hungary Faculty of Economics Sopron

ABSTRACT: The article based on a 2010 survey, implemented in Magyarhermány (Covasna county). The study was managed by the Social Science Research Center at University of West Hungary, Sopron, Hungary. The Research Center organizes so-called "village research camp" every year in Carpathian Basin. The participants are academic researchers, teachers and students from different Hungarian universities. This study focused on the intercultural relations of the main ethnic groups (roma and sekler) in Magyarhermány. The roma (gipsy) population is growing rapidly in Magyarhermány: In 1930 the roma population was 4,5% only, but more than 25% in 2010. In the first section of the paper we provide a short overview of social-economic history of Magyarhermány for better understanding of data interpretations. In the second section the most important survey results are presented. The main conclusions are: the interhousehold exchange (labor, products, services and favor) is very common and intensive in the sekler community, and it has become institutionalized as part of village social structure. The roma families are mainly excluded from this structure, and they can not to enter to this networks and to this economic and social system. The traditional roma economic activities, like gathering and crafting build a bridge between the two communities, but it is getting more narrow and rare because of modernization process.

KEYWORDS: local community, reciprocity, informal economic behaviour

Book Reviews

Helyzetkép a magyar vidéki társadalomról /Rural Society in Hungary Today
[Balázs Éva – Kovács Katalin (szerk.) Többcélú küzdelem. Helyzetkép a kistérségi közoktatásról. OFI Budapest 2012. ISBN 978 963 682 709 0; Kovács Katalin – Váradi Mónika Mária (szerk.) Hátrányban vidéken. Argumentum 2013. ISBN 978 963 446 682 6]

László Kulcsár
University of West HungarySopron

A KÉZIRATOK FORMAI ÉS SZERKEZETI KÖVETELMÉNYEI

1. Kéziratokat kizárólag elektronikus formában, e-mailen fogadunk.
2. A kéziratok Microsoft Word 2010, vagy 2003-2007 verzióval, vagy azokkal teljesen kompatibilis szövegszerkesztővel készüljenek
3. A képek, ábrák, térképek, táblázatok a mellékletben szerepelnek, a szövegben csak jelölni kell a körülbelüli helyüket. Pl. „A 18. táblázat körülbelül ide".
4. Színes ábrák és táblázatok nem alkalmazhatók
5. Az alkalmazott betűtípus és méret: Times New Roman 12. Sortávolság: 1,5.
6. A formai és irodalmi hivatkozásoknál a kötelezően alkalmazott stílus az APA. Lásd részletesen pl.: http://www2.liu.edu/cwis/cwp/library/workshop/citapa.htm
7. A közlésre szánt cikkek terjedelme táblázatokkal, ábrákkal, stb. együtt nem haladhatja meg a 20 A4 oldalt.
8. A cikkek ajánlott szerkezete:
    a. Cím, szerző(k) – név, intézmény, beosztás, az első szerző e-mail elérhetősége
    b. Magyar nyelvű absztrakt (maximum 200 szó) és maximum 5 kulcsszó/Kötelező
    c. Angol nyelvű absztrakt (maximum 200 szó) és maximum 5 kulcsszó/Kötelező
    d. Bevezetés, célok
    e. A téma felvezetése, a vonatkozó szakirodalom bemutatása, értékelése
    f. Az alkalmazott módszerek (ha értelmezhető)
    g. A téma tárgyalása/ Kutatási eredmények (ha értelmezhető)
    h. Következtetések/Összefoglaló
    i. Irodalomjegyzék
9. A könyvismertetések terjedelme nem haladhatja meg az öt A4 oldalt. Az ismertetés címe és a szerző neve után szögletes zárójelben meg kell adni az ismertetett könyv, kiadvány teljes bibliográfiai adatait.
10. A szerkesztő fenntartja a jogot a kézirat terjedelmi és minőségi változtatására.

MANUSCRIPT STYLE REQUIREMENTS

The Journal of Economy & Society (JES) is a quarterly publication of the University of West Hungary. It is designed to provide information and fresh perspectives on issues of importance to professional economists and social scientists and to all readers interested in policies affecting economy and society.
The editors of The Journal of Economy & Society are looking for papers that inform our readers and engage them in discussion about issues of relevance to the disciplines of economics and social sciences. If you want to publish in JES you must accept the following writing style guidelines for submission.

1. Send manuscript by email to deputy editor (Mr. Laszlo Kulcsar: la.kulcsar@gmail.com) only. Email attachments are acceptable.
2. We accept papers in English, German and Hungarian.
3. Manuscripts must be sent in Microsoft Word 2010, 2003- 2007 format, or in WordPerfect X3, X4 format.
4. Manuscripts including abstract, footnotes, references, and appendices should be Times New Roman 12, one and half spaced. Papers should be thoroughly checked for misspellings and grammatical errors, and should not exceed 20 pages (including tables, pictures, maps, figures).
5. Papers have to follow the next structure:

a. Title, completed with the name(s), host institute(s) and academic position(s) of the author(s) or authoress(es) and an e-mail address for further communication.
b. An abstract of not more than 200 words.
c. Introduction
d. Explaining the issue and relevant literature.
e. Methodology, data sources (if relevant)
f. Description, findings (if relevant)
g. Summary / Conclusions
h. References (we accept APA style only). See e. g. http://www2.liu.edu/cwis/cwp/library/workshop/citapa.htm

6. Brief footnotes are acceptable.
7. Required tables, pictures, maps, figures should be enclosed and on separate sheets, following all references. Notify editors of appropriate position of tables, pictures, maps and figures within the text (e.g. Table one about here).
8. We don't accept color tables, figures, charts, maps.
9. References should be presented in alphabetical order. See APA style.
10. The editor reserves the right to edit all submissions for clarity and length.

Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó
University of West Hungary Press
Sopron

Nemzeti Fejlesztési Ügynökség
www.ujszechenyiterv.gov.hu
06 40 638 638

MAGYARORSZÁG MEGÚJUL

A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg.