

GAZDASÁG & TÁRSADALOM

Journal of Economy & Society

TARTALOM

Harald Gleißner

Own Account Logistics – Reinvented Business Strategy for Transportation
in Industry and Trade

Sávay Balázs – Székely Csaba

Változások a Top 50 vállalat rangsorában az elmúlt 15 évben

Parapatits Zsolt

A klímaváltozás, a világgazdaság és a klímapolitika kölcsönhatásai

Keresztes Éva Réka

A humántőke-befektetés és az Európa 2020 stratégia néhány
társadalmi–gazdasági összefüggése

Neszmélyi György Iván – Lampertné Akócsi Ildikó – Bruder Emese
A Williamson-hipotézis teljesülésének vizsgálata az Európai Unióban
és a Visegrádi országokban

Szenkovics Dezső

Námászté Európa! Gándhí Európa-kritikája
és annak lehetséges tanulságai

2016/4

Gazdaság & Társadalom

Journal of Economy & Society

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 • Dr. Juhász Zita PhD • Dr. Obádovics Csilla PhD • Törőné dr. Dunay Anna PhD

Tördel-szerkeszt / *Technical Editor:* Takács Eszter

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. Szirmai Viktória DSc (MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont, Budapest)
• Dr. Irena Zavrl, Ph.D (FH Burgenland, University of Applied Sciences)

Közlésre szánt kéziratok / Manuscripts:

Kéziratokat kizárólag e-mailen fogadunk, nem őrünk meg, s nem küldünk vissza!
A kéziratok formai és szerkezeti követelményeit illetően **lásd a folyóirat hátsó belső borítóját.** / We accept APA style only.

A kéziratokat és a közléssel kapcsolatos kérdéseket a következő e-mail címre várjuk:
/ Send manuscripts and letters by e-mail only to: **zjuhasz@ktk.nyme.hu**

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 kéziratok értékelésére a két irányban titkos lektorálási eljárást alkalmazunk: a tanulmányt két külső bíráló olvassa át, akik számára a szerző kiléte ismeretlen. Két irányban titkos eljárásról lévén szó, a folyamat egésze során a szerzők sem ismerhetik a lektorok kilétét (és a lektorok egymást sem). /

The articles are reviewed using the 'Blind or Anonymous Peer Review'. This means that the content is reviewed by external reviewers and the author's identity is unknown to the reviewer. A double-blind peer-review process is where both the reviewer and the author remain anonymous throughout the process.

Ismeretetésre szánt könyveket az alábbi címre várjuk / Send books for review to:

Dr. Juhász Zita PhD

Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Kar

Sopron Erzsébet u. 9.

9400 Hungary

Web oldal / Web page: <http://gt.nyme.hu>

Készült / Printed by: Palatia Nyomda és Kiadó Kft., 9026 Győr, Viza u. 4.

ISSN 0865 7823

Copyright © 2015 Nyugat – magyarországi Egyetem Kiadó

Gazdaság & Társadalom

8. ÉVFOLYAM

2016.

4. SZÁM

TARTALOM

TANULMÁNYOK/STUDIES.....	3
Own Account Logistics	
– Reinvented Business Strategy for Transportation in Industry and Trade	
<i>Harald Gleißner</i>	<i>5</i>
Változások a Top 50 vállalat rangsorában az elmúlt 15 évben	
<i>Sávay Balázs – Székely Csaba</i>	<i>18</i>
A klímaváltozás, a világgazdaság és a klímapolitika kölcsönhatásai	
<i>Parapatits Zsolt</i>	<i>40</i>
A humántőke-befektetés és az Európa 2020 stratégia néhány társadalmi- gazdasági összefüggése	
<i>Keresztes Éva Réka.....</i>	<i>62</i>
A Williamson-hipotézis teljesülésének vizsgálata az Európai Unióban és a Visegrádi országokban	
<i>Neszmélyi György Iván – Lampertné Akócsi Ildikó – Bruder Emese.....</i>	<i>84</i>
Námászté Európa! Gándhí Európa-kritikája és annak lehetséges tanulságai	
<i>Szenkovics Dezső.....</i>	<i>101</i>
ABSTRACTS IN ENGLISH	113

TANULMÁNYOK/STUDIES

Own Account Logistics – Reinvented Business Strategy for Transportation in Industry and Trade

*Harald Gleißner*¹

ABSTRACT: The European transport market has been under regulation for decades until the 1980th when the European Union started a comprehensive deregulation process. The deregulation was focused on the *commercial transport* market and led to a profound change of the freight market situation esp. on road transport. Foremost countries like Germany with an until then tightly regulated market tumbled into harmful market adjustments caused by the suspension of licenses, allocation quotas and tariffication. The market change went along with the business trend of *outsourcing* for transportation and other logistics services based on beneficial business model theories e.g. economies of scale etc. Ever since the alternative model of *own account transportation* became an unremarkable presence in the market and lost almost any attention in scientific discussion. Nevertheless, transport for company purposes only is still part of EU regulations as common rules for access to the international road haulage market.² Critical discussion about advantages of outsourcing, quality concerns and rising awareness towards transaction cost economics was the inducement for an appraisal on the actual situation and business relevance of today's own account transportation. The research is based on a survey with consignors in production industry and trade, in cooperation with the *German Federal Association of Private Transport and Logistics (BWVL)*.

KEYWORDS: private account transportation, own account transportation, deregulation of transport markets, commercial transport, outsourcing

JEL Codes: L92, L98, M38, R40, R48

¹ Prof. Dr. Dr. habil. Harald Gleißner Director Institute for Logistics, Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin, Berlin School of Economics and Law (harald.gleissner@hwr-berlin.de)

² EU Regulation (Ec) No 1072/2009 of the European Parliament and of the Council of 21 October 2009 as common rules for access to the international road haulage market

Introduction and objectives

Beginning from the 1990's the European transportation market started into major changes by releasing single country regulations on market entry and transaction procedures. The initiative was started by the EU Commission in order to establish same market entry and operation conditions for all member countries. The end of the Warsaw pact period anyway brought market liberalization processes in east European countries gradually joining the EU.

The research goal was to gain an actual overview on the market situation in the logistics industry segment of own account transportation (also called private haulage or self-provided transportation) after the deregulation process as far as possible has come to an end on the regulatory side. This research was designed as a stock taking of today's significance of private haulage after the deregulation of transport markets in Europe, to show the current situation and to deliver indications for the future development. The study was set up for the own account transportation market segment in Germany. It was expected to find out about the relevance of on account transportation for German industry (production and trade) in general and to identify the entrepreneurial reasons for such activities.

Explaining the issue and relevant literature

Up to the 1990's the infrequent scientific discussion on transportation within the as well recently established field of logistics was polarized between self-provided transportation vs. external procurement of transportation capacity of commercial traffic (also called commercial haulage). The discussion was focused on cost reduction and core competence alignment (Gudehus, 2010) based on neoclassical model theory (e.g. transaction cost theory) mostly. Besides general literature on logistics and transportation is explaining private haulage there was and still is no exigent scientific literature to be found focusing on this topic. It always has been an accessory matter on general logistics issues.

The scientific discussion totally disappeared as a result of the transport market deregulation process. Even as own account transportation was set free of formal restrictions and turned into an organizational transportation option with almost no limits anymore the market awareness

tumbled down to zero. At the same time the also exempted commercial traffic started into a major boom. In this context, the hype on outsourcing led to a significant business growth within the commercial transportation industry and introduced a quite intensive scientific discussion in this sector. The “TOP 100 in European Transport and Logistics Services” issued by Deutsche Verkehrszeitung (DVZ) Hamburg, is one of the important publication on the market situation for the commercial traffic industry sector.

Although the market was deregulated on the legal side transportation for own account and commercial haulage are still defined in EU and national law. The EU regulation No. 1071/2009 and 1072/2009 defines the proof of reliability, proof of financial efficiency and the verification of suitability for traffic management staff in order to obtain the EU license for commercial haulage. The German regulation is determined in the federal road haulage law (Güterkraftverkehrsgesetz – GüKG). Special regulations on private haulage are to be found in paragraph 2 GüKG. The four core indicators for private haulage are shown in *fig. 1*.

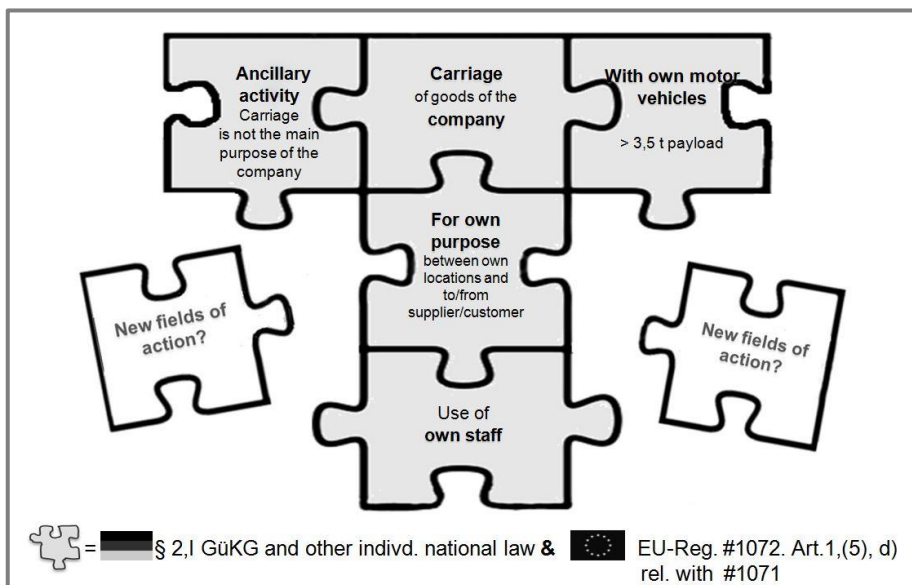


Fig. 1: Elements of Private Haulage

Source: own illustration

Besides these general but more formal attributes today there is a fairly unlimited (free of volume and destination licenses) transport allowance for private haulage. This may be considered as a competitive advantage for private haulage, which turns into one of the research question picked up in the questionnaire for this survey.

Methodology and data sources

The 24 relevant questions for this market survey are composed by the *Institute for Logistics* at Berlin School of Economics and law in spring 2015. A preliminary evaluation of the prime survey results took place fall 2015. The data collection was continued until summer 2016 with targeted additional companies and additional interviews.

The research was supported by the German Federal Association of Private Transport and Logistics (Bundesverband Wirtschaft, Verkehr und Logistik – BWVL) e.V. (<http://www.bwvl.de/english-1299353.html>). The association is specialized in the fields of own account transportation and logistics. The main task is to represent it's members interest in economics and politics. BWVL represents 1,400 member companies from the production industry, trade as well as logistics service providers sector. BWVL itself is member of the International Road-Transport Union (IRU) located in Geneva.

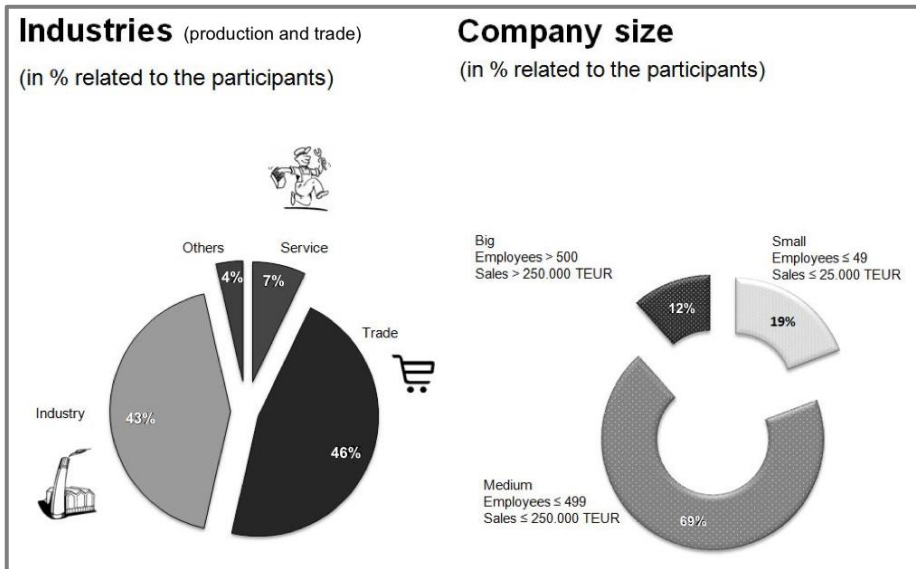


Fig. 2: Sample formation of the survey

Source: own survey

BWVL distributed the information about the survey and the questionnaire among its member companies. The study attained a return rate of questionnaires of 7% of all member companies. The majority of questionnaires was answered by small and medium sized companies. Answering the questionnaire was possible by filling in hard copies and electronically by mail or directly online on an internet platform using a provided access code.

Description and findings

The basic five theses for the questionnaire are listed as follows.

Transportation for own account is to be found ...

- (1) for own store (point of sale), customer, warehouse delivery,
- (2) in case of goods with special time or location requirement at delivery,
- (3) with value added services alongside the delivery (construction, installation, commissioning)
– so called “service traffic”.

The organizational setup of private haulage operations may be ...

- (4) a subsidiary of the production or trade company together with other logistical tasks and/or
- (5) partly combined with commercial freight transport (legally possible after deregulation)
 - so called “open transport for own account” or “mixed traffic”.

The volume of German road freight traffic is shown in the following graph. For logistics services the volume is measured by its weight in tons (t) to show the quantity and in tons per kilometer (tkm) to indicate the performance of logistics operations. The challenge of this research is that there is no scientific discussion found in this field and additionally the German Federal Agency for Freight Transportation stopped the data collection on transport for own account as a consequence of the market deregulation. So, the official statistic on that field ends in 2014, shown in *fig. 3*.

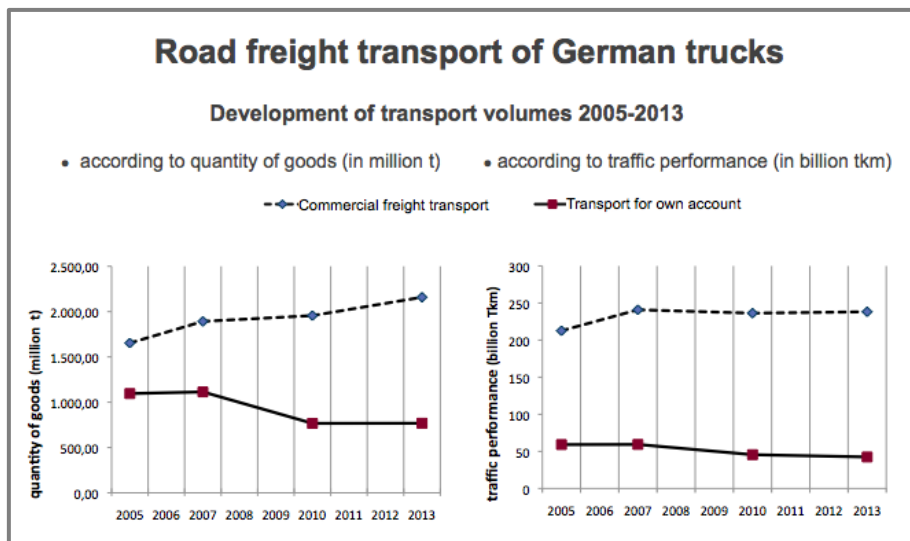


Fig. 3: Development of German road freight traffic

Source: Bundesamt für Güterverkehr (Hrsg.) (2014): Marktbeobachtung Güterverkehr (2006, 2008, 2011, 2014)

The official statistics as well as results of the survey show a slight growth of transportation volume in general and stagnation on the same level for private haulage. The development of the truck fleet (number of trucks) in operation follows the same trend according to the final data reporting of the agency.

Today's organizational type of the units executing transportation for own account within the companies participating in the survey is for a large majority of 87% the traditional type. The (legal) requirements of such traditional private haulage operations are seen in *fig. 1*. Just 5% of the companies are running a legally independent subsidiary and 8% are constituted in a joint venture e.g. together with a third party logistics provider, both considered as private haulage as they only or for a big part are operating for the company purpose.

The possible variations for executing transportation tasks indicated by the companies participating in the survey are displayed in *fig. 4*. Even outsourcing to logistics service providers (third party) is considered as an alternative for executing future distribution tasks additionally to transportation for own account (Delfmann–Reihlen, 2009, p. 896.).

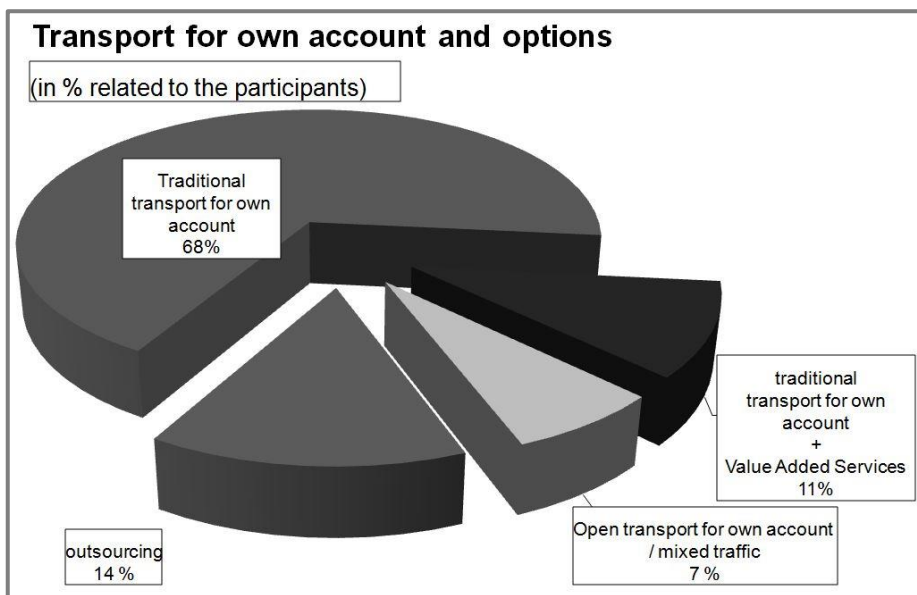


Fig. 4: Variation of transportation for own account

Source: own survey

The product portfolio handled by trucks of a private haulage entity is covering a wide range of commodities. The commodities appearing in the survey are raw materials, steel, fuels and dangerous goods, building materials, furniture and kitchens, food (esp. fresh and dairy products), plants and gardening products, animal feed and press products.

The reasons for private haulage operations provided by own fleet specified in the survey are displayed in *fig. 5*. The three most stated reasons are short-term availability, service quality and special product handling or know-how for the delivery process (Göpfert, 2013, p. 245.).

Transportation for own account is always integrated at least in the company's internal supply chain and the marketing supply chain towards the customer. Therefore, private haulage is closely linked to other logistics and value added services. Value added services are normally sales oriented merchandising elements expected by the customer. The performance portfolio linked to the transportation for own account operation found in the sample is shown in *fig. 6*.

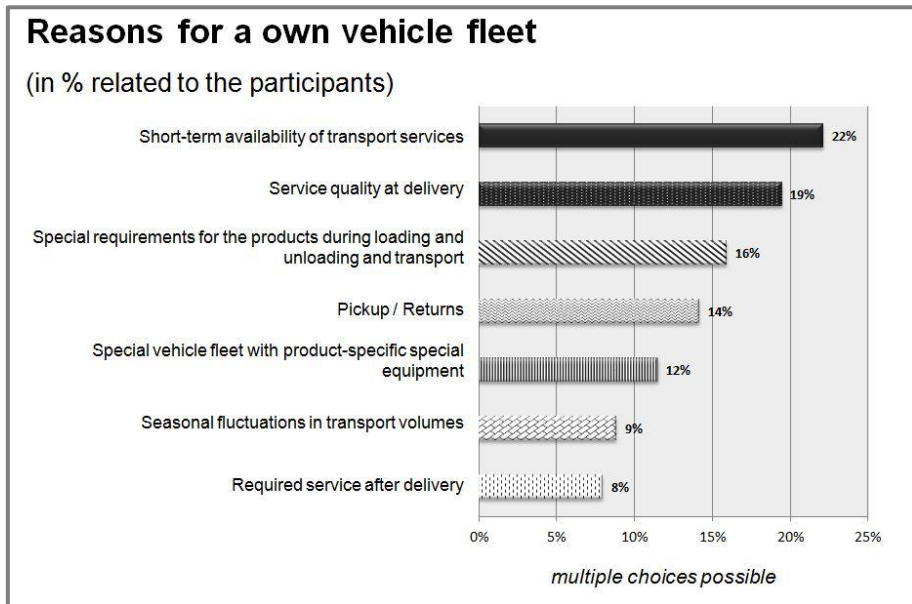


Fig. 5: Rationales of transportation for own account

Source: own survey

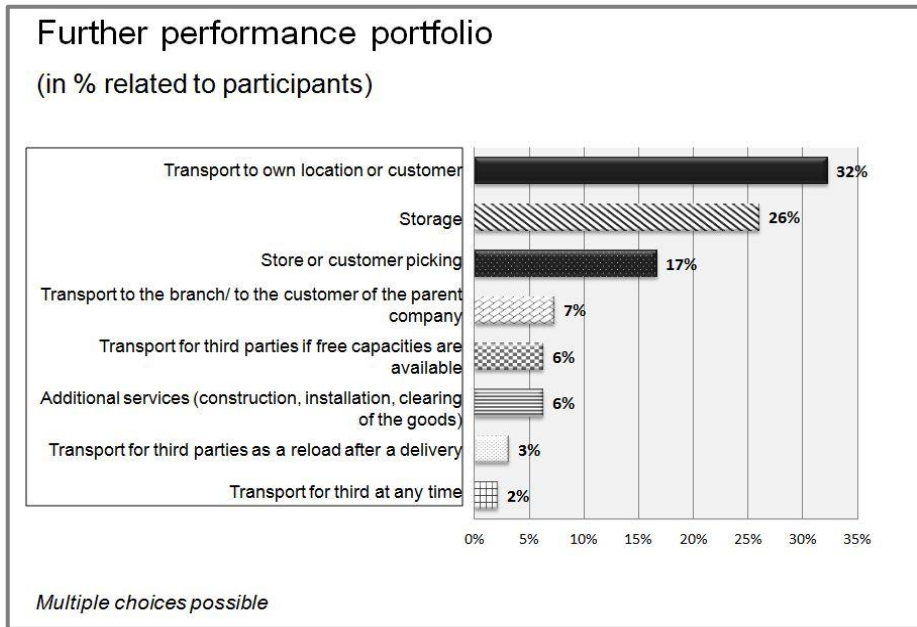


Fig. 6: Logistics and value-adding portfolio

Source: own survey

The most interesting question was to find out about the importance of certain reasons to run private haulage operations by production or trade companies in order to guarantee high service quality. The absolute and relative frequency entry for this question is displayed in *fig. 7*.

Not surprising but now confirmed in explicit predication the criteria

- “punctuality”,
- “secure delivery” and
- “reliability” are named.

Theses three are followed by

- “know how and appearance of delivery personnel”.

The conducted background interviews showed that the above listed characteristics are very closely linked to the delivery proposal and can be realized because of the general direct and short access on the private haulage operation unit for the company.

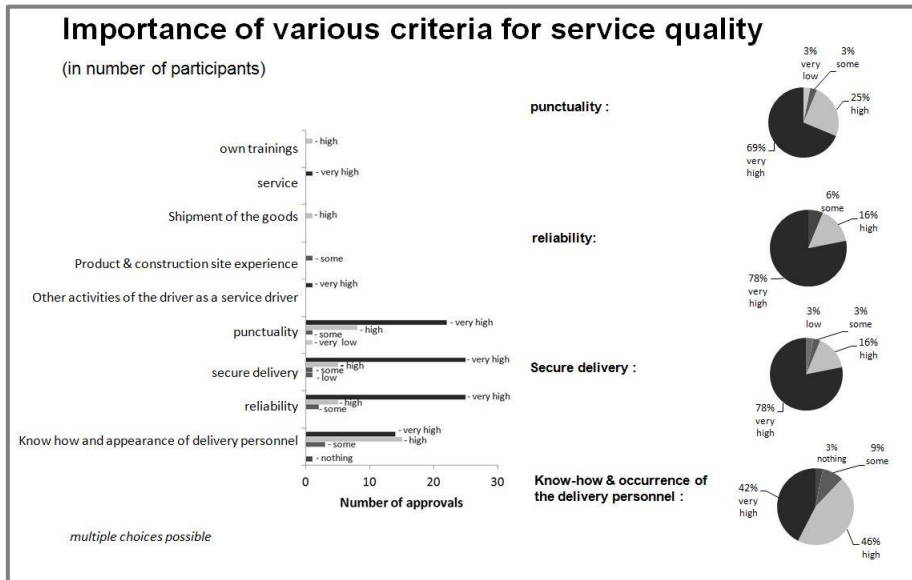


Fig. 7: Service quality criteria

Source: own survey

The criteria “know-how and appearance of delivery personnel” is also linked to marketing and customer communication purposes of the delivering company. Advertising on delivery trucks and delivery staff in company uniforms, close relations of the driver with the consignee staff, customer advisory service and sales pitches for follow-up orders or special offers by the delivery personnel where often mentioned as a positive effect of private haulage in the background interviews. Especially the collectable marketing information about the customer at the point of delivery is ranked as a very valuable bypass outcome of private haulage. Private haulage for inbound traffic might provide ahead of time information for the own company (e.g. production planning) or allow the use of specific transportation and loading devices to optimize truck-capacity utilization and inbound operations. On the other hand, on the supplier side transportation for own account is rather safe concerning lost of confidential information during the delivery process, at least safer compared to delivery execution by a third party logistics provider.

Other criteria like the execution of “own trainings” for the distribution staff, other general “service” options for the customer, “product and construction site experience” (at the own company premises and at the customers) where mentioned as additional fill-in options with this survey

question. The above mentioned criteria are of no significant relevance, might possibly be assigned to the main criteria but should be mentioned to show the full range of motivation.

Another result dealing with the efficiency question of the transport for own account operation was the utilization rate of the own truck fleet. Utilization rate is defined as assignment time of trucks and drivers e.g. for customer delivery compared to the totally available working time per period. Only 13% of the survey participants answered this question. The interviews confirmed that the utilization rate figure is not measured in the operations frequently. Out of this small spot check 2/3 of the companies stated a very high utilization rate, in average up to 75% (Schulte, 2009, p. 194).

Summary / Conclusions

The survey shows that transportation for own account is still seen as a reasonable option for production and trade companies logistics operations. As stated in the **theses** above the survey confirmed private haulage is used for branch and outlet delivery, for delivering goods in need of special transportation means and special time and location requirements at delivery. Time requirements can be fixed and odd times (off hour) deliveries. Location requirement can be certain defined spots at the production site of the customer where the good have to be placed, filled in, unpacked etc.

Another reason for using transportation for on account are various value added services before, alongside or after the delivery and handover of the goods. This so called “service traffic” consists e.g. of construction, installation and commissioning tasks of any kind.

The mainly used organizational type for classic private haulage is as department or division within production or trade companies, fully integrated in the legal entity. A diversified organizational type is transportation or logistics duties carried out by a subsidiary for logistics operations. Such a type is legally autonomous but 100% owned by the mother company and run with a controlling agreement. Another type of diversification possible after deregulation is realized as classic private haulage department combined with commercial freight transport for third parties. This is called “open transport for on account” or “mixed traffic”.

The findings of this study are summarized and displayed in fig. 8. In the past often written off, the transportation for own account mode is still effective and turns out to generate competitive advantages in the case of reliable and specified delivery, value added service and marketing purposes.

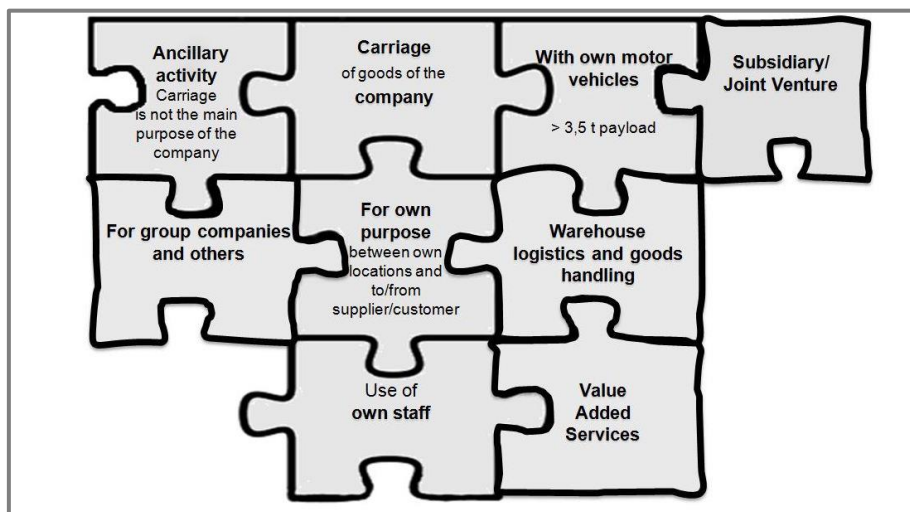


Fig. 8: Supplemented elements of private haulage after survey

Source: own illustration

The next step in research on this topic should be the extension and duplication of the survey on other European countries. To complete the picture of the “market volume” of transportation for own account motor vehicles < 3.5 tons should be included. For the scientific community a target research field would be the model theoretical proof of the research result with this and upcoming surveys of other European countries. This should include an introduction of indirect cost effects to the transaction-cost-theory discussion (Williamson, 1979) for private haulage.

Another related research may be a comparing survey amongst logistics service providers and freight forwarders operation with a own fleet.

There is a lot of research to be done to get the transportation for own account out of its sleeping beauty repose. Opening up the market challenge of logistics for own account against the third party domination for logistics services might be a good stimulation for future logistics operations in general.

References

- Bieberbach, F. (2001): Die optimale Größe und Struktur von Unternehmen. Wiesbaden.
- Bravard, J-L. – Morgan, R. (2009): Intelligentes und erfolgreiches Outsourcing. München.
- Bretzke, W-R. (2014): Nachhaltige Logistik. Berlin–Heidelberg.
- Bundesamt für Güterverkehr (Hrsg.) (2014): Marktbeobachtung Güterverkehr (2006, 2008, 2011, 2014). Köln.
- Burkholder, N. (2006): Outsourcing. Hoboken.
- Delfmann, W. – Reihlen, M. (2008): Strategisches Logistikmanagement. In: Arnold, D. – Isermann, H. – Kuhn, A. – Tempelmeier, H. – Furmans, K. (Hrsg.): Handbuch Logistik. 3rd ed., Berlin–Heidelberg, pp. 891–897.
- European Union (2009): EU Regulation (EC) No. 1071/2009 of the European Parliament and of the European Council of 21 October 2009
- European Union (2009): EU Regulation (EC) No. 1072/2009 of the European Parliament and of the European Council of 21 October 2009 as common rules for access to the international road haulage market
- Göpfert, I. (2013): Logistik. 3rd ed., München.
- Huch, B. (2005): Portfoliooptimierung in Transportnetzwerken. Berlin.
- Kille, Ch. – Schwemmer, M. – Reichenauer, Ch. (2015): TOP 100 in European Transport and Logistics Services. Hamburg.
- Müller-Dauppert, B. (2009): Logistik-Outsourcing – Ausschreibung, Vergabe, Controlling. 2nd ed., München.
- Picot A. – Reichwald, R. – Wiegand, R. (1996): Die grenzenlose Unternehmung. Wiesbaden.
- Piontek, J. (1995): Distributionscontrolling. München–Wien.
- Raubenheimer, H. (2010): Kostenmanagement im Outsourcing von Logistikleistungen. Wiesbaden.
- Riebel, P. (1992): Eigen- oder Fremdtransport. Frankfurt.
- Schwemmer, M. (2016): Die TOP 100 der Logistik. Hamburg.
- Schulte, Ch. (2009): Logistik. 5th ed., München.
- Williamson, O. E. (1979): Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. In: Journal of Law and Economics, Vol. 22, 1979, No. 2, pp. 233–261. DOI: <https://doi.org/10.1086/466942>
- Vahrenkamp, R. – Kotzab, H. (2012): Logistik. 7th ed., München–/Wien, pp. 255ff.

Változások a Top 50 vállalat rangsorában az elmúlt 15 évben

Sávay Balázs¹ – Székely Csaba²

ABSZTRAKT: A Deloitte 2007 óta készíti el az 500 legnagyobb kelet-közép európai vállalat rangsorát, de 2001 óta az 50 legnagyobb magyarországi vállalkozás rangsorát a HVG is közli. A 2000. évi C. törvény a számvitelről is ekkortájt lépett életbe, és azóta is ennek értelmében teszik közzé a vállalatok az éves beszámolóikat a kormány online felületén, ami mindenki számára nyilvánosan hozzáférhető.

A tanulmány ezen információk alapján kíséri figyelemmel a rangsorban levő vállalatok és iparágak helyzetének legfontosabb változásait. A rangsorokat kiegészítettük a nyilvános beszámolókból vett legfontosabb mérleg- és eredményadatokkal. A különféle mutatószámok segítségével vizsgálhatóvá váltak az iparágak és az egyes vállalatok pozícióinak átrendeződései, valamint a válság hatására adott reakciók is. A főbb összefüggések jelenlegi bemutatásán túl részletesebb vizsgálatokra is sor kerül egy hamarosan kiadásra kerülő PhD-értekezés keretében.

KULCSSZAVAK: top50, rangsorváltozás, vállalatok

JEL kódok: E32, L16

Bevezetés

Rangsorok általában a teljesítmények összemérése céljából készülnek. A versenysportok területén ez az emberiség több évezredes törekvése, amit az olimpia története is bizonyít. A modern üzleti életben sincs ez másképp, folyamatosan készülnek a rangsorok a leggazdagabb emberekről (Forbes listái, 100 leggazdagabb magyar), valamint a vállalatokra vonatkozóan a Heti Világgazdaság (Top 50), a Figyelő (Top 200), valamint a Deloitte Central Europe (Top 500) rangsorai.

A Deloitte által közreadott első közép-kelet-európai vállalatokat tartalmazó Top 500 rangsor 2008-ban jelent meg a cég honlapján, és azóta minden évben elkészül a lista. A korábbi évekről a HVG-rangsoraiból

¹ Sávay Balázs PhD-hallgató, Nyugat-magyarországi Egyetem, Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kar

² Prof. Dr. Székely Csaba egyetemi tanár, Nyugat-magyarországi Egyetem, Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kar

szereztünk adatokat (amely először 2001. július 21-én jelent meg), így tanulmányunkban közel másfél évtizeden át lehet nyomon követni a legnagyobb vállalatok rangsorában bekövetkezett változásokat. A 2008-2009-es gazdasági válság hatásait is meg lehet figyelni mind az egyes iparágakra, mind az egyes vállalatokra vonatkozóan napjainkig.

Irodalmi áttekintés

A rangsor általában két vagy több elem egymáshoz képesti viszonyát mutatja meg, amely azon túl, hogy egyszerű számokkal fejezi ki az eredményt, lehetővé teszi komplex információk összevetését és kiértékelését. A rangsorok így többféle ismérvet és ismeretet sűrítethetnek magukba.

A vállalatok teljesítményét gyakran rangsorolással hasonlítják össze. Mind a HVG, mind a Deloitte listája elsődlegesen a nettó árbevétel, valamint az adózott eredmény alapján méri össze a gazdasági teljesítményeket. A rangsorban elfoglalt helyezések változása alapján tendenciák és problémák azonosíthatók, ugyanakkor kedvező piaci megítélés alá is eshetnek a felemelkedő, vagy tartósan a legnagyobbak között szereplő vállalatok. A több éve sikeresen működő vállalatokba szívesebben fektetnek be, valamint szívesebben is adnak hitelt a további növekedésük finanszírozásához. Ugyanakkor iparágak közötti, valamint iparágon belüli összehasonlítást is lehetővé tesznek a rangsorok.

A vállalatok rangsorolása ugyanakkor lehetőséget ad a pozíció és a versenyképesség oksági összefüggéseinek elemzésére is. Katits és Szalka (2015) megállapították, hogy az eltérő életszakaszokban levő vállalkozások életképességének és eredményességének legfőbb forrása az árbevétel-generáló képesség. A további növekedés megállapításához, a megfelelő sajáttőke-arányos ráta (ROE) és a profit-visszatartási ráta ismerete szükséges, ugyanis ezekből számolható ki az értékesítési árbevétel fenntartható növekedési rátája. A szerzők szerint a belső növekedés tekinthető normális, természetes útnak.

Egyes kutatások (Reszegi–Juhász, 2014) megfigyelték, hogy a magyarországi vállalatok között mintha egy kettős dualitás lenne kibontakozóban. Egyfelől szétválaszthatók a külföldi–belföldi tulajdonban levő vállalatok, illetve ezeken belül további két-két típus. A belföldi tulajdonúak között megfigyelhetünk inkább export, vagy inkább belföldi piacra értékesítőket. A külföldi tulajdonúak között a különbség inkább abban

mutatkozik meg, hogy alacsonyabb hozzáadott értékű (pl.: összeszerelés), vagy inkább magasabb hozzáadott értékű, komplexebb munkafolyamatokat végeznek-e.

Bélyácz Iván és társai (2014) szerint a magyarországi vállalatokra hatással bíró, külföldi tőke beérkezésének öt nagyobb szakasza állapítható meg, melyek közül három megfigyelésére van lehetőségünk a rendelkezésre álló adatok alapján. Az EU-csatlakozást követő szakaszban nőtt meg jelentősen a külföldi tőke beáramlása, bár számos cég már ez előtt is jelen volt az országban.

A külföldi tulajdonban levő vállalatok általában véve a termelékenység, profitabilitás és foglalkoztatottak bérei tekintetében meghaladják a hazai tulajdonban levő vállalatokét. Palotai és Virág (2016) szerint az országba érkező külföldi tőke mennyisége jelentősen növelte az exportpiaci részesedést.

A vállalatok fejlődésére nagy hatással volt a 2008-ban bekövetkezett válság, amire eltérő módon reagáltak. Elméletben többféle módon kezelhetik a vállalatok e hatásokat, de Bod és társai szerint (2009) valójában a legtöbb általuk megfigyelt cég a költségcsökkentésre koncentrált készletcsökkentés, bércsökkentés, elhalasztott beruházások révén.

E tényezők alakulását kíséreljük meg vizsgálni tanulmányunkban.

Az adatbázis összegyűjtése, feldolgozása, és az eredmények szemléltetése

A Deloitte által közreadott listákat a vállalat honlapjáról töltöttük le, valamint a Deloitte rangsorai által nem lefedett évekre könyvtári kutatás után a HVG korábbi listái kerültek kigyűjtésre, ami a 2000 és 2006 közötti évekkel további hét évvel terjesztette ki a vizsgálat időintervallumát. Az összegyűjtött adatokat Excel formátumra alakítottuk át a 2007–2015 évekre. Mivel ezek a közreadott rangsorok többnyire csak az árbevétel és adózott eredmények adatait tartalmazták, ezért az e-beszámolóról letöltésre került valamennyi, a listában szereplő vállalat éves beszámolója (a mérleg, az eredmény kimutatást, valamint a kiegészítő melléklet). A rangsorokat mind a 16 évre vonatkozóan kiegészítettük valamennyi főbb eredménykategória értékeivel, valamint a legfőbb mérlegsorokkal, amelyeket mélyebben is részleteztünk (pl.: kapcsolt felekkel szembeni követelések és kötelezettségek esetén).

A kigyűjtött adatokat az aktuális évvégi, a Magyar Nemzeti Bank által közzétett árfolyamon számítottuk át egységesen euróra. Mivel a Deloitte listája mind az árbevételt, mind az adózott eredményt millió euróban teszi közzé, így lehetővé vált az e-beszámoló és a könyvvizsgáló cég által közzé tett adatok közötti ellenőrzés. Egyes esetekben korrekciókra is sor került. Ilyen korrekció volt a szokásos beszámoló és a konszolidált beszámoló közötti váltás.

Az adatgyűjtés és elsődleges feldolgozás eredményeképpen kiterjedt adatbázis áll rendelkezésre különböző vizsgálatok elvégzésére. Tanulmányunkban – terjedelmi okok miatt – az elvégzett vizsgálatok csak egy kis részét tudjuk bemutatni. A vizsgálati céloknak megfelelően általában a Top 50 vállalatot elemeztük, de bizonyos korlátok miatt, vagy a helyvel való takarékoság érdekében esetenként csak a Top 25 vállalat kerül bemutatásra. A táblázatok nagy méretei miatt arra is szükség volt, hogy egyes értékeléseknél közbeeső évek kihagyásával tegyük lehetővé a tendenciák bemutatását. A vizsgálati eredményeket nemcsak az egyes vállalatokra, hanem az egyes iparágaknak megfelelő csoportosításban is bemutatjuk. A szemléltetéshez táblázatokat, illetőleg diagramokat alkalmazunk.

Bizonyos esetekben komplex mérőszámok alkalmazására volt szükség. Ilyen volt például az „átlagos helyezés” számítása. Az átlagos helyezés itt a vizsgált évek során elfoglalt egyes helyezések átlagát jelenti.

A rangsorok elemzése

Az 1. táblázat – helytakarékosági okokból – 3 éves periódusokban mutatja be a legnagyobb 25 vállalat rangsorainak változásait. A vállalatokat a rangsorban elfoglalt átlagos helyezéseik alapján rendeztük sorba, illetve a legnagyobbak közül időközben kiesetteket a legutolsó értékelhető helyezéseik alapján rendeztük. A GE esetében összevonásra került a GE Hungary és GE Infrastructure, mivel egymás jogutódjai.

1. táblázat: A legnagyobb 25 vállalat helyezéseinek változásai az 50-es rangsorban az utóbbi 15 évben

Cég név	Iparág	2001	2004	2007	2010	2013	2016
MOL	energiaipar	1.	1.	1.	1.	1.	1.
AUDI	gyártás–termelés	2.	2.	2.	3.	2.	2.
GE Infrastructure	gyártás–termelés	10.	7.	4.	4.	3.	3.
MVM	energiaipar	6.	6.	21.	9.	4.	4.
Mercedes	gyártás–termelés					30.	5.
Samsung	tech/média/telekom.	34.	26.	10.	6.	5.	6.
Magyar Telekom	tech/média/telekom.	5.	4.	3.	7.	9.	7.
Suzuki	gyártás–termelés	18.	15.	9.	14.	16.	8.
Tesco	fogyasztás–szállítás	17.	9.	8.	10.	8.	9.
E.ON Földgáz	energiaipar				5.	6.	10.
Flextronics	gyártás-termelés	8.	3.	19.	16.	11.	11.
MVM Partner	energiaipar					15.	12.
E.On Hungária	energiaipar		10.	7.	11.	10.	13.
Spar	fogyasztás–szállítás	29.	31.	17.	15.	21.	16.
Tiszai Vegyi K.	gyártás–termelés	14.	22.	13.	21.	19.	17.
Panrusgáz	energiaipar	7.	8.	6.	12.	14.	19.
Dunaferr	gyártás–termelés	13.	17.	15.	34.	26.	31.
Fibria Trading	fogyasztás–szállítás					7.	
Nokia	tech/média/telekom.	46.			2.	17.	
Philips	fogyasztás–szállítás	3.	5.	5.	8.	52.	
Sanmina	gyártás–termelés			11.			
T-Mobile Mo.	tech/média/telekom.	15.	11.				
Hungarotabak	fogyasztás–szállítás	19.					

Forrás: HVG, Deloitte listái és e-beszámoló alapján, saját szerkesztés

Az adatok alapján látható, hogy az egyes iparágakhoz tartozó vállalatok helyzetének alakulása többnyire igazodik az iparág helyzetének alakulásához. A gyártásnál stabil, illetve javuló pozíciók figyelhetők meg (Audi, GE, valamint a Mercedes megjelenése és felfutása az 5. helyig). Az energiaiparban azonban a gyengülés jelei mutatkoznak (E.On Hungária, Panrusgáz, ez alól az egyetlen kivétel a MOL, ami stabilan őrzi az 1. helyét), vagy a fogyasztóipar és szállítás területén a Philips Industries Magyarország helyzete a dobogótól egészen az 52. helyig süllyedt, illetve a Fibria Trading International a 7. helyezést követően teljesen eltűnt, kivonult az országból. Érdeemes megfigyelni a válság által egyik legjobban sújtott iparág, a technológia, média és telekommunikáció területén tevékenykedő vállalatok hely-

zetét is. A 2008 és 2009-ben még harmadik helyen álló Nokia fokozatosan veszített piacaiból, majd azt követően ki is vonult az országból.

A 2. táblázat az átlagos helyezés alapján rangsorolja az ebből a szempontból legnagyobb 25 vállalatot. A táblázatban az is megfigyelhető, hogy hazai, vagy külföldi többségi tulajdonú vállalatról van-e szó.

2. táblázat: A legnagyobb huszonöt vállalat a 2001–2016 közötti időszakban az átlagos helyezés alapján

	A cég neve	Iparág	Átlagos helyezés	Tulajdonos
1.	MOL Magyar Olaj- és Gázipari Nyrt.	energiaipar	1,00.	belföldi
2.	Audi Hungaria Motor Kft	gyártás-termelés	2,06.	külföldi
3.	GE Hungary *	gyártás-termelés	5,25,	külföldi
4.	Magyar Telekom	technológia, média és telekommunikáció	6,06.	külföldi
5.	E.ON Földgáz Trade / Magyar Földgázkereskedő (2013-tól)	energiaipar	6,33.	külföldi
6.	MVM Magyar Villamos Művek Zrt.	energiaipar	7,50.	belföld
7.	Tesco-Global Áruházak	fogyasztóipar és szállítás	10,19.	külföldi
8.	Panrusgáz	energiaipar	10,69.	külföldi
9.	MVM Partner	energiaipar	11,25.	belföld
10.	Flextronics Hungary.	gyártás-termelés	11,25.	külföldi
11.	E.On Hungária	energiaipar	11,43.	külföldi
12.	Mercedes-Benz Manufacturing Hungary	gyártás-termelés	12,00.	külföldi
13.	T-Mobile Magyarország => Magyar Telekom	technológia, média és telekommunikáció	12,33.	külföldi
14.	Philips Industries Magyarország	fogyasztóipar és szállítás	12,93.	külföldi
15.	Fibria Trading International	fogyasztóipar és szállítás	13,00.	külföldi
16.	Samsung Electronics Magyar	technológia, média és telekommunikáció	13,56.	külföldi
17.	Suzuki	gyártás-termelés	13,88.	külföldi
18.	Sanmina-SCI Magyarország Elektronikai Gyártó	gyártás-termelés	16,40.	külföldi
19.	Tiszai Vegyi Kombinát (MOL Petrolkémia ZRT.)	gyártás-termelés	17,38.	belföld

20.	Nokia Komárom	technológia, média és telekommunikáció	18,89.	külföldi
<i>Folytatás a következő oldalon!</i>				
	<i>A cég neve</i>	<i>Iparág</i>	<i>Átlagos helyezés</i>	<i>Tulajdonos</i>
21.	MVM Trade	energiaipar	20,00.	belföld
22.	Dunaferr-Csoport / ISD Dunaferr	gyártás-termelés	20,25.	külföldi
23.	Spar Magyarország	fogyasztóipar és szállítás	21,94.	külföldi
24.	Hungarotabak-Tobaccoland Rt. = JTI Hungary Dohányértékesítő Zrt.	fogyasztóipar és szállítás	22,00.	külföldi
25.	OMV Hungária	energiaipar	22,88.	külföldi

Forrás: HVG, Deloitte listái és e-beszámoló alapján saját szerkesztés

A táblázat alapján megfigyelhető, hogy a legnagyobb 25 vállalat nagy része részben, vagy egészben külföldi tulajdonú (a 25-ből 20). Ugyanez a megállapítás igaz a Top 50 vállalatokra is: mindössze 10 vállalat belföldi, vagy többségben belföldi (MOL, valamint MVM és leányvállalataik) tulajdonú, míg a többi 40 külföldi tulajdonúnak.

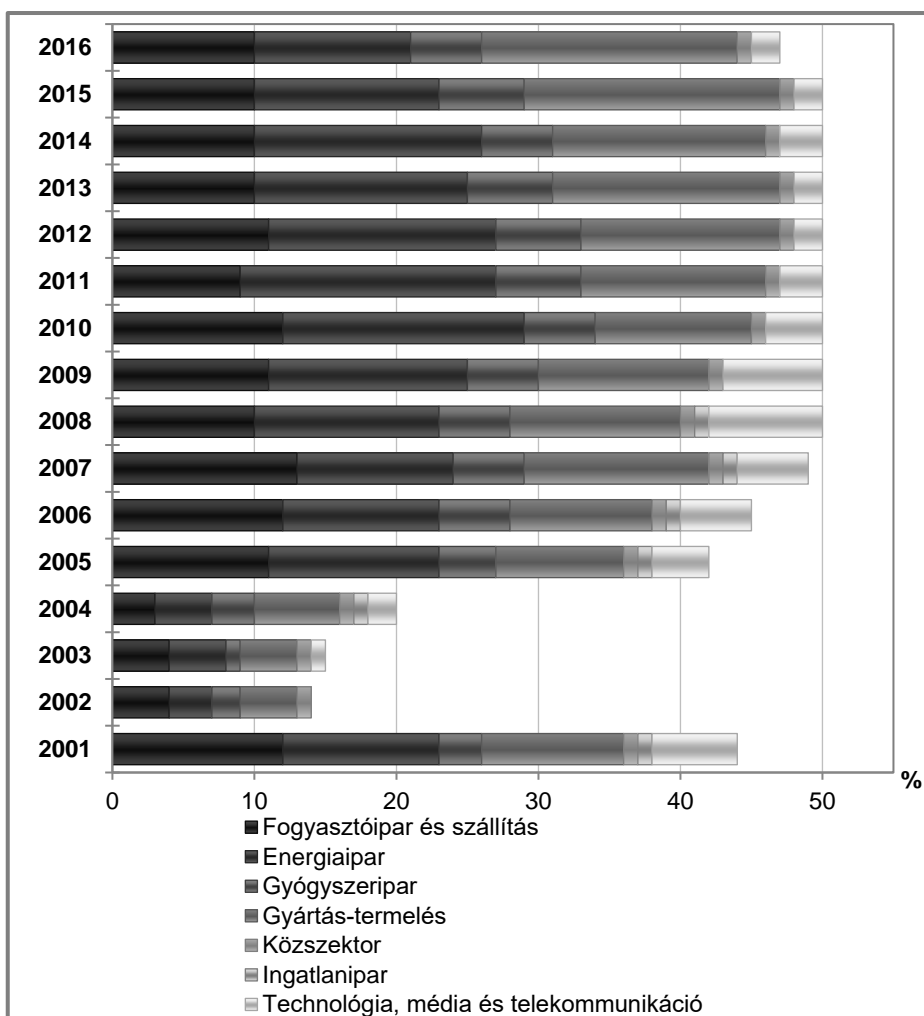
A 3. táblázatban látható, hogy miként oszlanak meg a vizsgált Top 25 vállalatok az egyes iparágak között. A 25 vállalat közül a legtöbb vállalat (9) a gyártás-termelés iparágban tevékenykedik, ezt követi az energiaipar 7 vállalattal, majd a fogyasztóipar és szállítás 5, a technológia, média és telekommunikáció 4 vállalattal. Az átlagos helyezéseket tekintve az energiaipar vállalatai állnak a legjobban, őket követi szorosan a gyártás-termelés és a technológia, média és telekommunikáció és végül a fogyasztóipar és szállítás.

3. táblázat: A legnagyobb 25 vállalat iparágainak helyezései a 2001–2016 időszakban

Iparág	A vállalatok száma	Átlagos helyezés
Energiaipar	7	11,38.
Fogyasztóipar és szállítás	5	16,01.
Gyártás-termelés	9	12,31.
Technológia, média és telekommunikáció	4	12,71.
Összesen	25	

Forrás: HVG, Deloitte listái és e-beszámoló alapján saját szerkesztés

A Top 50 vállalatot tekintve is szembeötlő a gyártás megnövekedett aránya, valamint az ingatlan és a telekommunikációs vállalatok arányának visszaesése. Ez utóbbi csoporthoz tartozó vállalatok pozíciója romlott a leglátványosabban. Az utóbbi években kezd kibontakozni az energiaszektorban egy kedvezőtlen, csökkenő tendencia is, amely az iparágak arányának változását szemléltető ábrán követhető nyomon (1. ábra). Az ábra elemzéséből megállapítható, hogy a rangsorokban jelenlevő iparágak arányait döntően befolyásolja az értékesítési árbevétel alakulása.



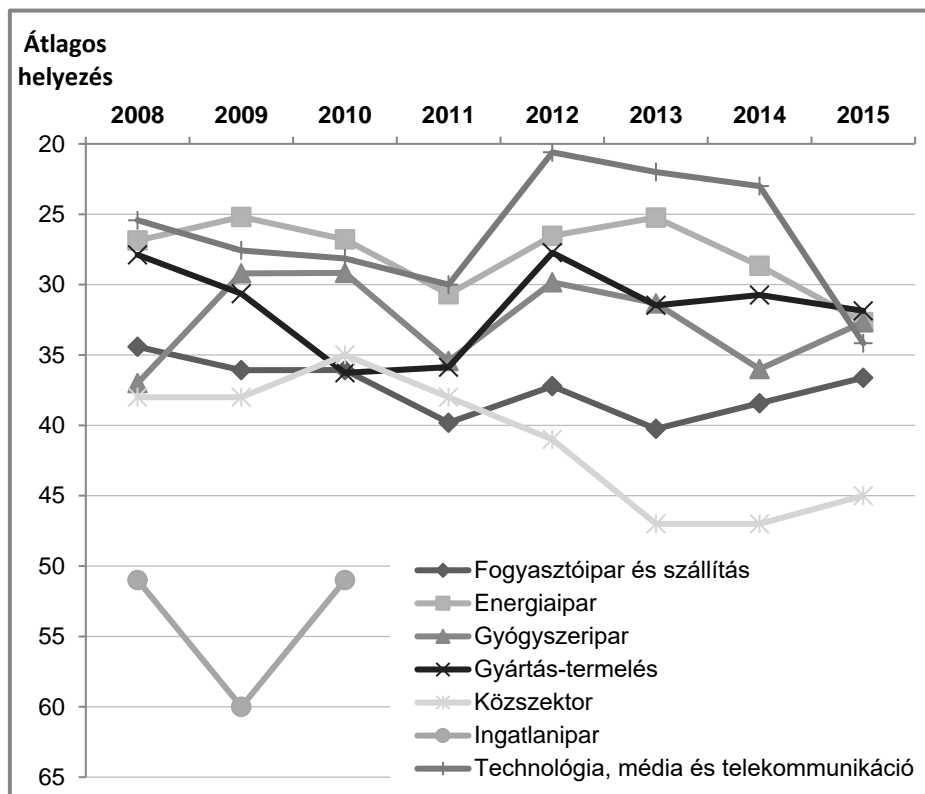
1. ábra: Az iparágak arányának változása a rangsorokban

Forrás: HVG, Deloitte listái és e-beszámoló alapján, saját szerkesztés

A 2. ábra összefoglalóan mutatja az iparági változásokat. Jól látható, hogy az ingatlanipar utoljára a nagy gazdasági válság kitörése előtt volt jelen a legnagyobb vállalatok között, majd azt követően „eltűnt”, és azóta sem tért vissza. A közszektorban jelen levő vállalatok pozíciója is gyengült, épphogy képviseltetik magukat a legnagyobb 50 között.

A gyártás-termelés, a fogyasztóipar és szállítás, valamint a gyógyszeripar területén levő vállalatok, stabilan őrzik a középmezőnyben elfoglalt helyezéseiket. A technológia, média és telekommunikáció vállalatai fokozatosan veszítettek pozícióikból, amit a Vodafone kikerülése a legnagyobbak közül, valamint a Nokia kivonulása az ország területéről mutat a legjobban.

Az energiaiparban az utóbbi években kezd egy lefelé mutató tendencia kibontakozni. Ennek hátterében elsősorban az olaj világpiaci túlkínálata és az abból eredő mélyponton levő árak állhatnak.

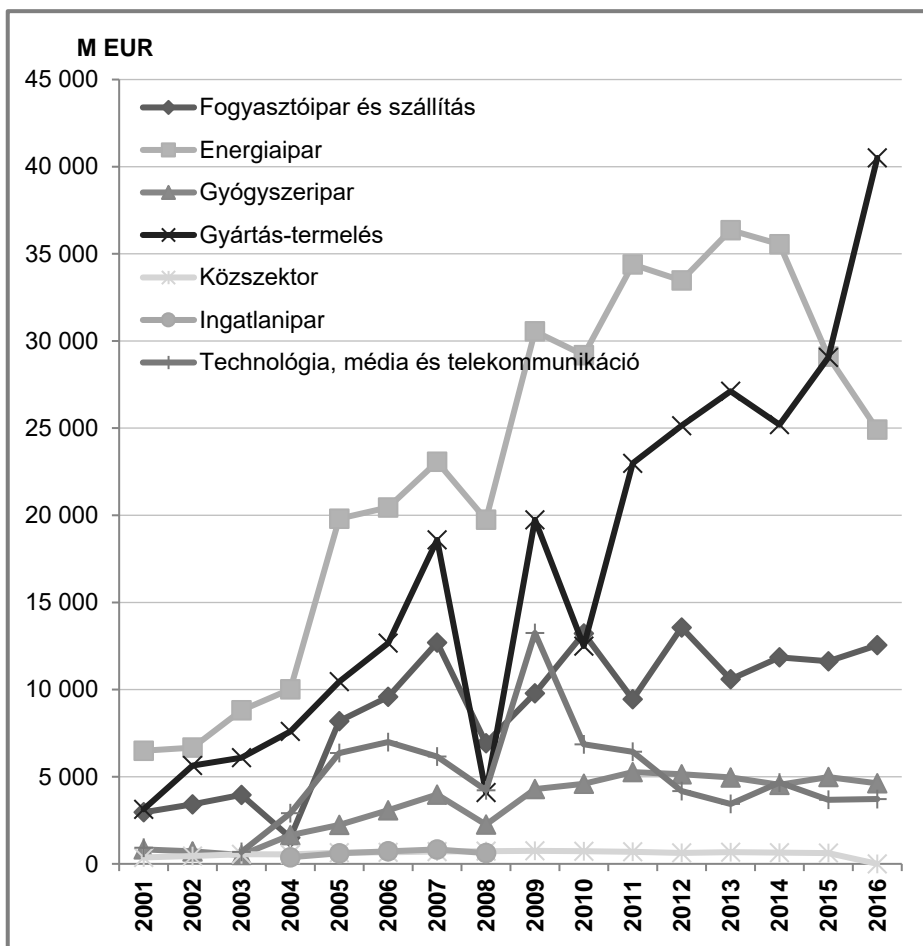


2. ábra: Az átlagos helyezések alakulása iparágak szerint

Forrás: HVG, Deloitte listái és e-beszámoló alapján, saját szerkesztés

A Top 50 vállalat beszámoló sorainak részletes elemzése iparágak szerint

A Top 50 vállalat iparágainak mutatóit részletesebben elemezve megállapítható a vállalatok és iparágaik teljesítményeinek változása az elmúlt időszakban. A vállalatok fejlődésének menetét a gazdasági válság alapjaiban változtatta meg. Valamennyi iparágban jelentős törés és visszaesés mutatkozik az árbevételben 2008-as évben.



3. ábra: Az értékesítés nettó árbevételének alakulása a Top 50 vállalatnál

Forrás: HVG, Deloitte listái és e-beszámoló alapján, saját szerkesztés

A 3. ábrán látható, hogy az utóbbi években jelentős *árbevétel-növekedés* figyelhető meg a gyártás–termelés területén, ami többek közt új szereplőknek (GE, Mercedes) is betudható. Kevésbé szembetűnő a növekedés a gyógyszeriparban, valamint a fogyasztó- és szállítóiparban, ami a válság kitörésekor visszaesést mutatott, de attól kezdve folyamatos a növekedése. Az energiaiparban ugyanakkor csökkenő tendencia tapasztalható, amelynek hátterében az olajárak világpiaci esése állhat. A közszektor és az ingatlanipar alacsony részesedést mutat, ami előbbi esetében évek óta stagnál, míg az ingatlanipar a válság kitörésekor erősen visszaesett és azóta sem képviseli magát a legnagyobb vállalatok között. A technológia, média és telekommunikáció szintén a válságot követően veszített jelentőségéből, amit azóta sem tudott visszaszerezni.

Az összesített hatást fel lehet bontani a belföldi, illetve az export piacok hatására (mivel nem állt rendelkezésre pontos megbontás a két árbevétel típus között, így a 2005-ös adatokban az ELMŰ, illetve a Tiszai Vegyi Kombinát adatai nem szerepelnek, valamint a 2006-os évben a Magyar Telekom adatai hiányoznak).

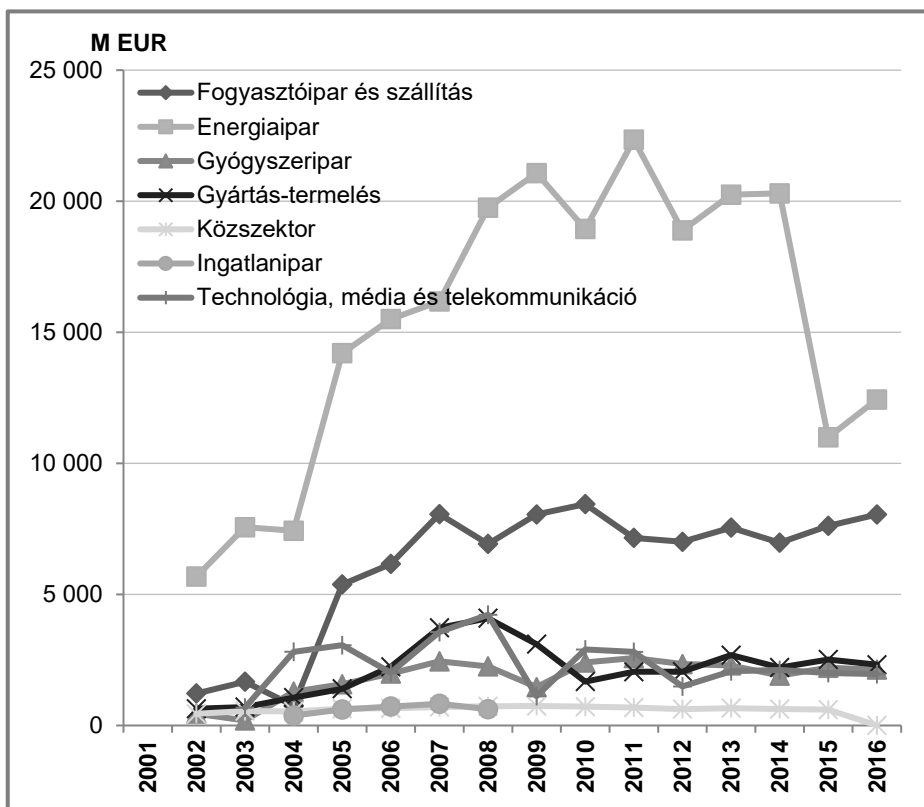
A következő két ábráról jól látszik, hogy az export nagyságrendekkel nagyobb a belföldi piacon elért árbevételnél. Az energiaszektorban a belföldi piacokon jelentős visszaesés mutatkozik, ami az alacsony olajárak, vagy a rezsicsökkentési intézkedések hatását tükrözi (Katits–Szalka, 2015).

A 4. ábrán jól látható, hogy az ingatlanipar, valamint a közszféra nem képvisel jelentős arányt a belföldi értékesítések között. Ráadásul az ingatlanértékesítés a gazdasági válság kitörése óta nem tudta magát a legnagyobb vállalatok közé visszaküzdeni.

Alacsony arányban van jelen a gyógyszer, a gyártás–termelés, valamint technológia és telekommunikációs iparág is. Ezen vállalatok többnyire külföldi tulajdonúak és külföldi piacra termelnek. A fogyasztóipar és szállítás aránya az EU-csatlakozás óta megnőtt. Ennek hátterében olyan vállalatok megjelenése áll, mint például a TESCO, Spar, Metro.

Az energiaipart belföldön elsősorban a MOL, a Magyar Villamos Művek és leányvállalatai, valamint az E.On képviselik, bár ezek közül is a MOL árbevételének kétharmadát külföldről szerzi. Az utóbbi években

a rezsicsökkentés, valamint a világpiacon levő nyomott olajárak egy csökkenő tendenciát jeleznek.

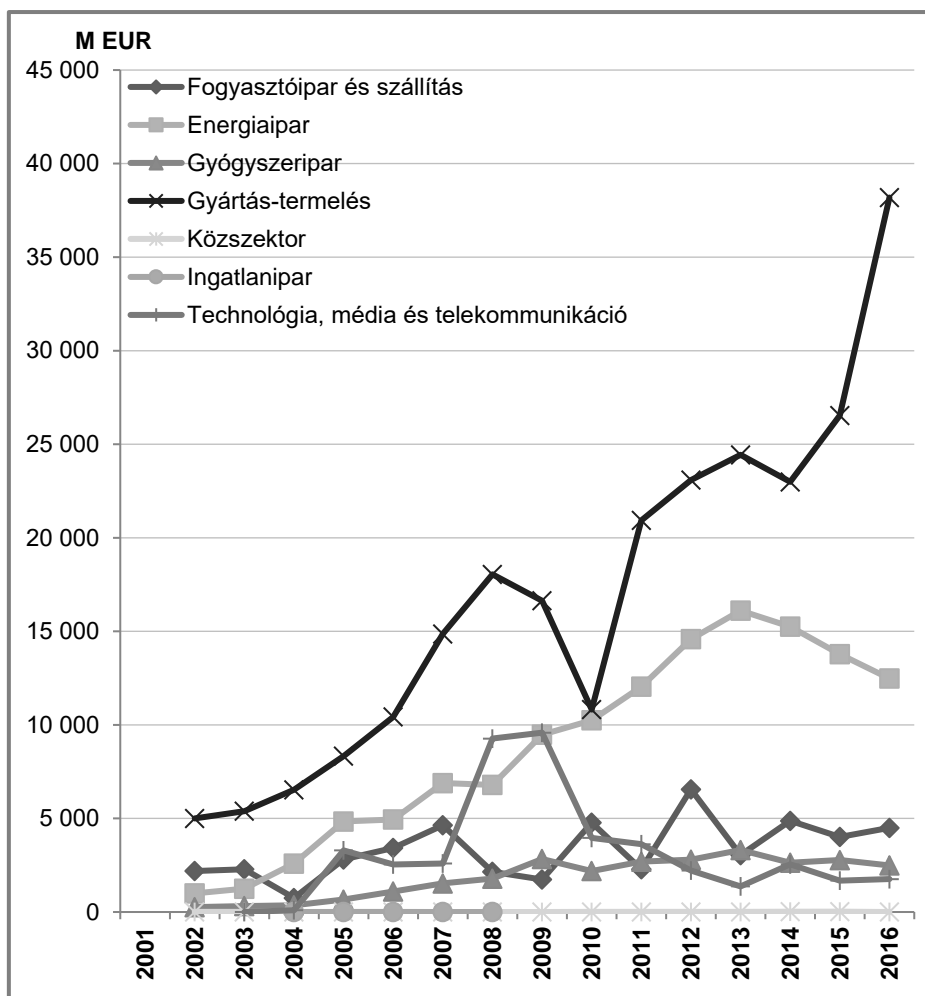


4. ábra: A belföldi értékesítés nettó árbevételének alakulása a Top 50 vállalatnál

Forrás: HVG, Deloitte listái és e-beszámoló alapján, saját szerkesztés

Az exportértékesítés üteme viszont folyamatosan nő és töretlen. A gyártás területén ezt a növekedést az újonnan belépők is tovább húzzák felfelé (Mercedes), így a válság óta majdnem megháromszorozódott a kivitel értéke. Összességében elmondható, hogy a magyar gazdaságot az export húzza, az utóbbi pár évben összesen nőtt annyival a kivitel értéke, mint az előtte levő 10 évben, kb. 20 000 millió Euróról 40 000 millió Euróra. Az 5. ábrán az is látszik továbbá, hogy az ingatlanipar és a közszféra nem termel exportra. A gyógyszeripar és a fogyasztóipar és szállítás viszonylag stagnál, bár a többi szektorhoz viszonyítva értékük nem jelentős. A technológia, média és telekommunikáció növekedésnek induló pályáját

a válság derékba törte, azóta alaposan veszített külföldi piacaiból az iparág. Az energiaiparban az utóbbi években csökkent az érték, ami a 2012-2013-as évben bekövetkezett törés óta lefelé mutató tendenciába váltott át.

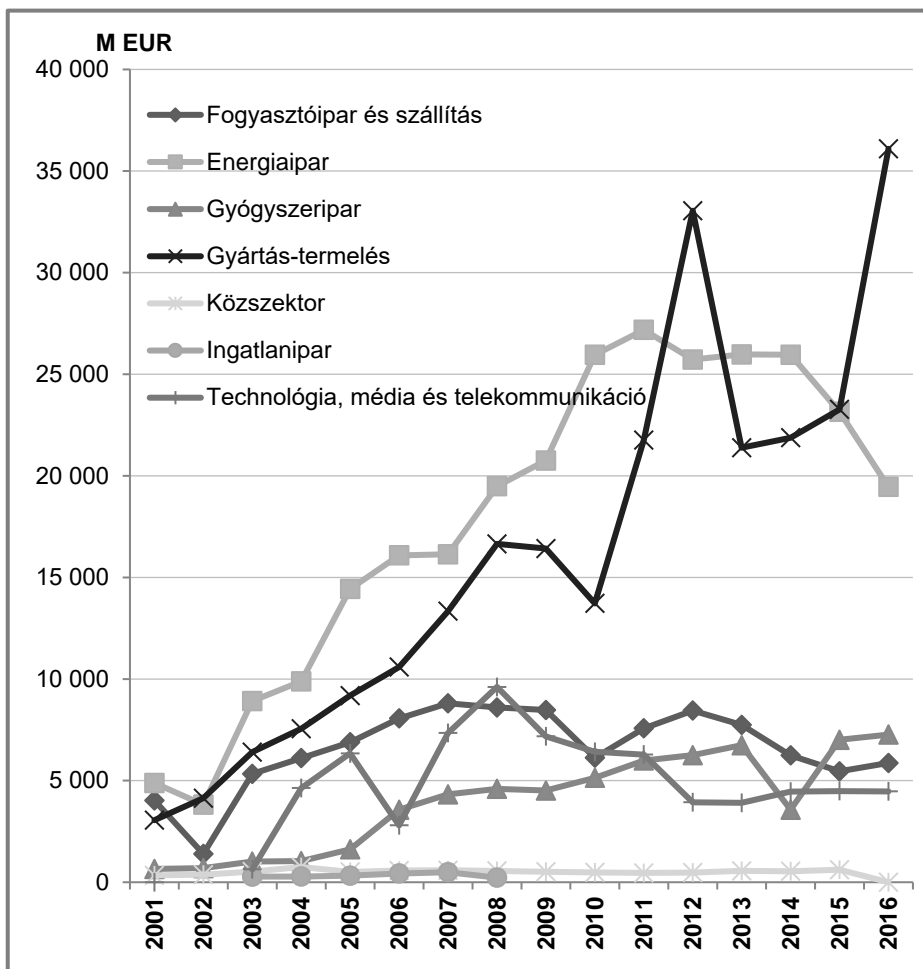


5. ábra: Az export értékesítés nettó árbevételének alakulása a top 50 vállalatnál

Forrás: HVG, Deloitte listái és e-beszámoló alapján, saját szerkesztés

A vállalatok növekedését hosszabb távon a mérlegfőösszeg nagyságával is mérik. Ahogy a 6. ábrán látható, a növekedés a válság idején megtorpant a gyártó- és fogyasztási/szállítási javak piacán, azóta folyamatos. Megfigyelhető, hogy a technológia, média és telekommunikációs

vállalatok mérete a válságot követően csökkent, azóta is egy adott szinten stagnál. Az ingatlanipar a válság előtt képviseltette magát utoljára a legnagyobbak között, azóta sem tért vissza. Az utóbbi években az energiaipar kezdett veszíteni jelentőségéből (pl. a GDF-Suez a kivonulást tervezi, az Eni-Agip felvásárlásra került), ugyanakkor a közszektor is csökkenő mérettel van jelen.

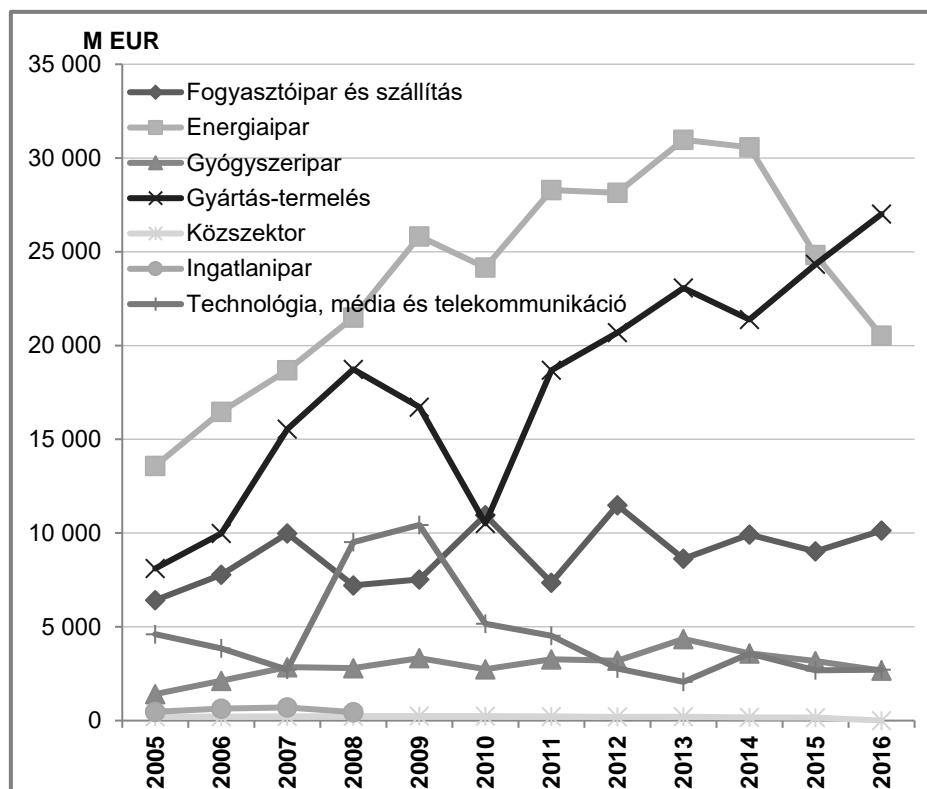


6. ábra: A mérlegfőösszeg alakulása a top 50 vállalatnál

Forrás: HVG, Deloitte listái és e-beszámoló alapján, saját szerkesztés

Az anyagjellegű ráfordítások különösen az energiaszektorban látványosan csökkentek (7. ábra). Ennek részben az értékesítés csökkenő meny-

nyiségei is okai lehetnek, ugyanakkor az ebbe a csoportba tartozó vállalatok jórészt az olaj- és földgáziparban tevékenykednek (MOL, MOL energiakereskedő, OMV), ahol az utóbbi években jelentős mélypontra van a világpiacon.



7. ábra: Az anyagjellegű ráfordítások alakulása a top 50 vállalatnál 2005-2015 között

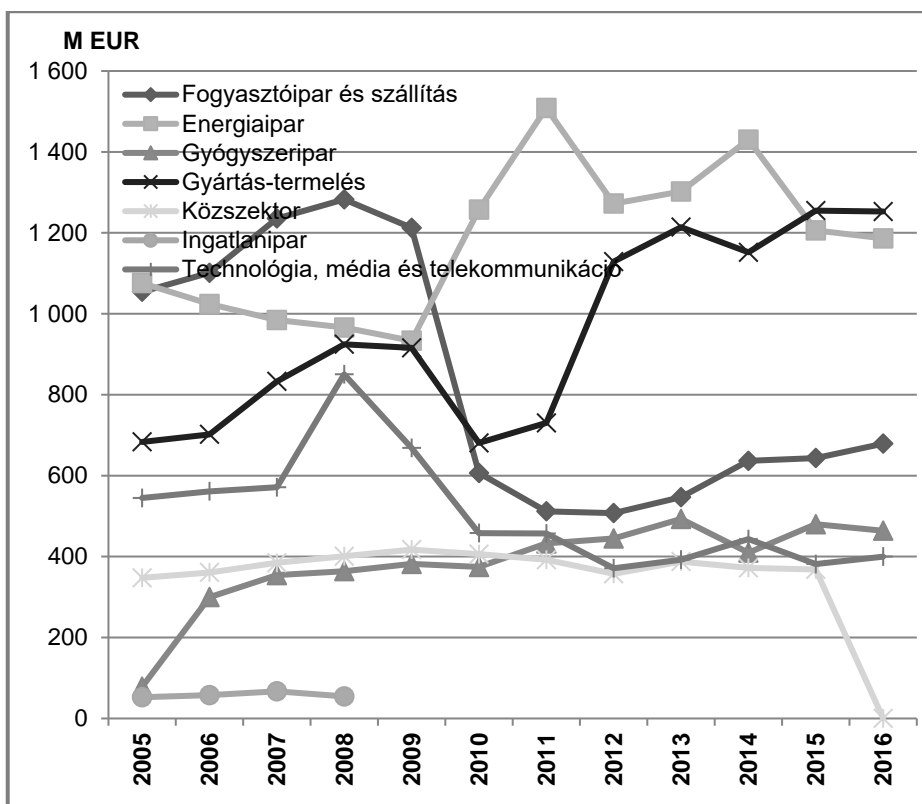
Forrás: HVG, Deloitte listái és e-beszámoló alapján, saját szerkesztés

A gyártóiparban jelentős növekedésnek indult az export húzta gyártás (General Motors, Audi, GE, Delphi Hungary, Mercedes). A többi iparág viszonylag stabilan őrzi helyét. Az ingatlanipar és a közszektor relatíve alacsony felhasználást valósít meg, aminek egyik oka, hogy az ingatlanipar a válság óta nincs jelen a legnagyobb vállalatok között. A fogyasztóipar és szállítás, valamint a gyógyszeripar ingadozó teljesítményt mutat ilyen téren, előbbi enyhén emelkedő trendet mutat. A technológia, média és telekommunikáció felfelé ívelő trendjét a válság meg-

törte, azóta folyamatosan csökkenő tendenciát mutat, ami a gyártás leállításával (Nokia), illetve az ebben az iparágban jelen levő vállalatok Top 50-ből való kikerülésével (Vodafone) magyarázható. (Megjegyzés: mivel az adatok nem álltak teljes körűen rendelkezésre a 2005-ös évet megelőző időszakra, így azokat csak az ez utáni periódusra ábrázoltuk).

A válságban levő vállalatok, ha nem tudják a bevételeiket növelni, akkor igyekeznek a költségeiket csökkenteni, amit többnyire vagy anyagköltségek, vagy a bérköltségek területén igyekeznek megtenni.

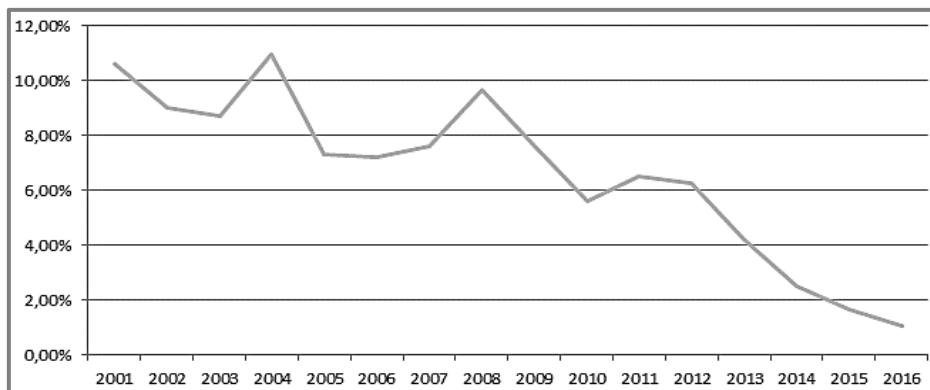
A *bérköltségek* szignifikánsan nem változtak, a bővülések miatt a gyártási iparágba tartozó cégek esetében még nőttek is. A 8. ábrán jól látható, hogy a bértömegek a közszférában csökkentek jelentősen, ami a létszámleépítéseknek tudható be.



8. ábra: A bérek alakulása a Top 50 vállalatnál 2005–2015 között

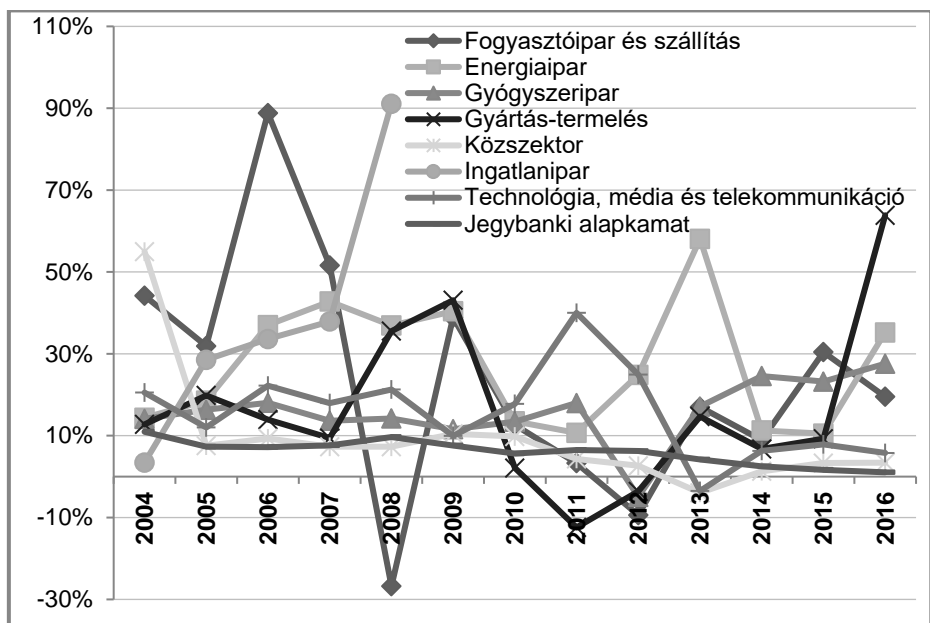
Forrás: HVG, Deloitte listái és e-beszámoló alapján, saját szerkesztés

A jövedelmezőséget célszerű a mindenkori jegybanki alapkamathoz viszonyítani, ehhez mérten kell értékelni, hogy az iparági befektetés jövedelmezőbb volt-e a kockázatmentes befektetéseknél. A jegybanki kamat napi alakulását szemlélteti a 9. ábra.



9. ábra: A jegybanki alapkamat éves átlagainak alakulása

Forrás: MNB alapján, saját szerkesztés

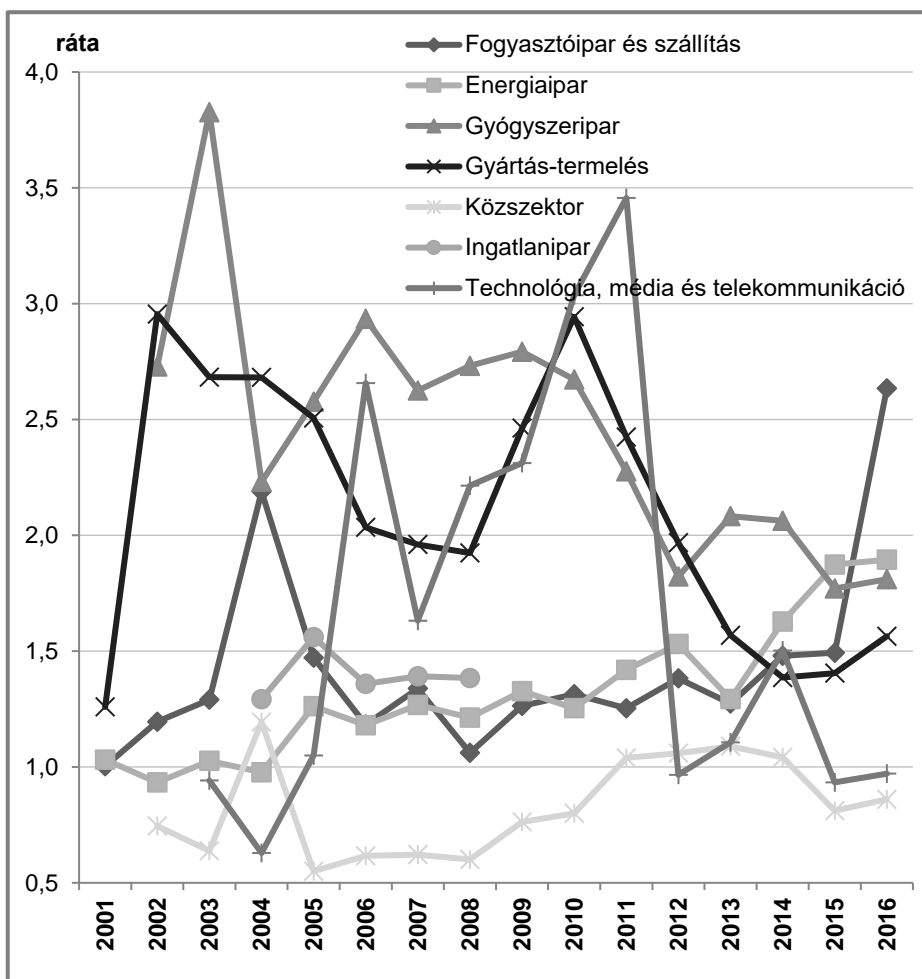


10. ábra: A tőkearányos jövedelmezőség (ROE) vizsgálata a Top 50 vállalatnál 2005–2015 között

Forrás: HVG, Deloitte listái és e-beszámoló alapján, saját szerkesztés

Megállapítható, hogy a két ábra nem tér el jelentősen egymástól, így elég az éves értékeket összevetni a vállalatok éves tőkearányos jövedelmezőségének (ROE) eredményeivel (10. ábra).

Megállapítható, hogy a válság kirobbanásakor és az azt követő pár évben volt egy mélypont a legtöbb iparágnál, azonban azóta a ROE valamennyi iparágban javuló tendenciát mutat. A kedvező megítéléshez hozzájárul még az is, hogy a jegybanki alapkamatok folyamatosan csökkennek 2012 óta.



11. ábra: A likviditási ráta vizsgálata a Top 50 vállalatnál az IBM nélkül

Forrás: HVG, Deloitte listái és e-beszámoló alapján, saját szerkesztés

A vállalkozások működésének fenntartásához az is fontos, meg tudják őrizni a likviditásukat, hisz e nélkül leállhat az üzletmenet működése (11. ábra). Megfigyelhető, hogy a válság óta a legtöbb iparágban óvatosak a vállalatok, jelentősen megnövelték a maguknál tartott készpénz mennyiségét. Ezáltal a likviditási mutatóik is jelentősen megnövekedtek, néhol már túlzott mértékben is. Az elfogadhatónak tekintett minimum 1,3-as érték a közszektorban és a telekommunikációs cégek esetében nem teljesül, míg a bankok által preferált 1,7-1,8-as értéket néhány vállalat még túl is szárnyalja. Extrém értéként az IBM 2005-ben 43,94-et mutatott ki, aminek legfőbb oka, hogy a megelőző évben még közel 75 millió USD hosszú lejáratú kötelezettségét csak a következő évben sorolta át a rövid lejáratú kötelezettségek közé, ami a leányvállalatokkal való összeolvadás miatt volt szükségessé. Ez kapcsolt felekkel szemben fennálló követelést jelentett. Az extrém volta miatt így ezeket az értéket kiszűrtük és az adatok így az IBM nélkül kerültek ábrázolásra.

Összefoglalás, következtetések

A tanulmány a Deloitte és a HVG rangsorai, továbbá a nyilvános mérlegbeszámolók alapján kíséri figyelemmel a magyarországi Top 50 vállalat, és iparágaik helyzetének legfontosabb változásait. A különféle mutatószámok segítségével vizsgálhatóvá váltak az iparágak és az egyes vállalatok pozícióinak átrendeződései, valamint az időközben bekövetkezett válság hatására adott reakciók is. Egyebek mellett megállapítottuk, hogy nem mindegyik iparág tudta visszanyerni korábbi jelentőségét. Hasonlóan fontos megállapítás, hogy az EU-csatlakozást követően megnőtt külföldi tőke hatására a gyártásban jelentős növekedés bontakozott ki, ugyanakkor az energiaiparban az utóbbi években egy általános lefékezés volt megfigyelhető, ami elsősorban az olaj világpiaci árának csökkenésével függhet össze. Ezen tendenciák az egyes mérlegsorok részletes elemzésekor is jól megfigyelhetők voltak, illetve a rangsorban levő vállalatok iparági megoszlásának vizsgálatakor is visszatükröződtek.

Az elemzések megállapították, hogy a Top 50 vállalat a magyar export és GDP jelentős hányadát, mintegy kétharmadát adja, ezért önmagában is érdemes e nagy vállalatokat és teljesítményüket elemezni. A vizsgálatok eredményei azonban nemcsak a nagy hazai vállalatok számára tanulságosak, hanem a gazdaságpolitikusok és a gazdaság más sze-

replői számára is. *Az egyik legfontosabb megállapítás*, hogy a növekedésre alapozott vállalati stratégiákat a külső körülmények jelentősen eltéríthetik a tervezett pályájuktól, ami folyamatos alkalmazkodást tesz szükségessé.

A tanulmány – terjedelmi okok miatt – az elvégzett vizsgálatoknak csak kis részét ismerteti. A részletesebb összefüggéseket egy hamarosan elkészülő PhD-értekezés mutatja be.

Irodalom

- Artner A. (2014): *Tőke, munka és válság a globalizáció korában*. Akadémiai Kiadó Zrt., Budapest, ISBN: 978-963-059-574-2.
- Bélyácz I. (2013): *A befektetések és a tőkepiac*. Akadémiai Kiadó, Budapest, ISBN: 978-963-059-361-8.
- Bélyácz I. (2015): *A vállalati növekedés tapasztalatai az 1993–2012 közötti időszakban*. Akadémiai Kiadó, Budapest, ISBN: 978-963-059-619-0.
- Birher I. – Pucsek J. – Sándor L.-né – Sztanó I. (2001): *Vállalkozások tevékenységének gazdasági elemzése*. Perfekt Zrt., Budapest, ISBN: 963-394-657-3.
- Bíró T. – Kresalek P. – Pucsek J. – Sztanó I. (2007): *A vállalkozások tevékenységének komplex elemzése*. Perfekt Zrt., Budapest, ISBN: 978-963-394-704-3.
- Bod, P. Á. (2014): *Bevezetés a gazdaságpolitikába*. Akadémiai Kiadó, Budapest, ISBN: 978-963-059-531-5.
- Brealey, R. A. – Myers, S. C. (2005): *Modern vállalati pénzügyek*. Panem Kft., Budapest, ISBN: 978-963-545-528-7.
- Chang, H-J. (2011): *23 Things They Don't Tell You about Capitalism*. Bloomsbury Press, ISBN: 978-160-819-338-7, DOI: <https://doi.org/10.1177/0260107913504841>
- Chikán A. (2003): *Vállalatgazdaságtan*. Aula Kiadó, Budapest, ISBN: 963-947-874-0.
- Copeland, T. – Koller, T. – Murrin, J. (1999): *Vállalatértékelés*. Panem Kft., Budapest, ISBN: 963-545-192-X.
- Czakó E. – Reszegi L. (szerk.) (2010): *Nemzetközi vállalatgazdaságtan*. Alines Kiadó, Budapest, ISBN: 978-963-965-947-6.
- Dinya L. (2008): *Szervezetek sikere és válsága*. Akadémiai Kiadó, Budapest, ISBN: 963-058-274-0.
- Fridrich P. – Simon Sz. – Sztanó I. (2008): *A konszolidáció módszertana*. Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Zrt., s.l.
- Heimer Gy. (2001): Nyugalom a csúcson. *HVG*, 23(29).
- Herczeg J. – Juhász L. (2010): *Az üzleti tervezés gyakorlata*. Aula Kiadó Kft., ISBN: 978-963-958-505-8.

- Karsai G. (2002): Magyarország csúcsvállalatai: feltörekvők és lecsúszottak. *HVG*, 24(32), pp. 53–65.
- Karsai G. (2003): A vezető hazai cégek: fel is út, le is út. *HVG*, 25(32), pp. 51–60.
- Karsai G. (2004): Honi vállalati toplisták: egy kis ország nagyjai. *HVG*, 26(31), pp. 51–56.
- Karsai G. (2005). A legnagyobb magyar cégek: ördög a részletekben. *HVG*, 27(31), pp. 45–51.
- Karsai G. (2006): A legnagyobb magyar cégek: gigászjelentés. *HVG*, (28)30, pp. 44–49.
- Karsai G. (2007): A legnagyobb hazai cégek: ászjelentés. *HVG*, (29)30, pp. 53–62.
- Karsai G. (2008): A legnagyobb magyar cégek: együtt sírtak. *HVG*, 30(30), pp. 49–56.
- Kassay, S. (2014): *Vállalat és vállalkozás*. Gondolat Kiadói Kör, Bratislava/Pozsony–Budapest, ISBN: 978-963-693-282-4.
- Katits E. – Szalka É. (2015): *A magyar TOP 100 pénzügyi elemzése 2008–2013 között, avagy a növekedési lehetőségek feltárása*. Saldo Kiadó, Budapest, ISBN: 978-963-638-475-3.
- Lynch, P. (2008): *Sikerrel a tőzsdén*. Alinea Kiadó, Budapest, ISBN: 978-963-965-914-8.
- Marosán, Gy. (2001): *Stratégiai menedzsment*. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, ISBN: 963-162-792-6.
- Mihályi P. (2013): *A magyar gazdaság útja az adósságválságba 1945–2013*. Corvina Kiadó Kft., Budapest, ISBN: 978-963-136-169-8.
- Muck T. (2009): A legnagyobb magyar cégek: cseberből viharba. *HVG*, 31(30), pp. 46–51.
- Muraközy, L. (2012): *Az államok kora – az európai modell*. Akadémiai Kiadó, Budapest, ISBN: 978-963-059-165-2.
- Némethy L. (2011): *Váltás az üzleti életben*. HVG Kiadó Zrt., Budapest, ISBN: 978-963-304-059-1.
- Palotai D. – Virág B. (2016): *Versenyképesség és növekedés*. SPL-Prospektus Nyomda Konzorcium, Budapest, ISBN: 978-615-531-804-7.
- Reszegi L. – Juhász P. (2014): *A vállalati teljesítmény nyomában*. Alinea Kiadó, Budapest, ISBN: 978-615-530-373-9.
- Thompson, T. – Lambert G. (szerk.): *Gazdaság*. Akadémiai Kiadó, Budapest, ISBN: 978-963-058-709-9.
- Vahl, T. (2013): *A zsiráfnyaka. Mit hoztak a multik Magyarországra?* Libri Kiadó, Budapest, ISBN: 978-963-310-188-9.

Honlapok:

- Deloitte (2007): HU-CETOP500-2008-finalreport. Letöltve: 2015.04.18.
<http://www2.deloitte.com/hu/hu/pages/deloitterol/articles/deloitte-kozep-europai-top-500.html>
- Deloitte (2008): HU-CETOP500-2009-finalreport. Letöltve: 2015.04.18.
<http://www2.deloitte.com/hu/hu/pages/deloitterol/articles/deloitte-kozep-europai-top-500.html>

- Deloitte (2009): HU-CETOP500-2010-finalreport. Letöltve: 2015.04.18.
<http://www2.deloitte.com/hu/hu/pages/deloitterol/articles/deloitte-kozep-europai-top-500.html>
- Deloitte (2010): HU-CETOP500-2011-finalreport. Letöltve: 2015.04.18.
<http://www2.deloitte.com/hu/hu/pages/deloitterol/articles/deloitte-kozep-europai-top-500.html>
- Deloitte (2011): HU-CETOP500-2012-finalreport. Letöltve: 2015.04.18.
<http://www2.deloitte.com/hu/hu/pages/deloitterol/articles/deloitte-kozep-europai-top-500.html>
- Deloitte (2012): HU-CETOP500-2013-finalreport. Letöltve: 2015.04.18.
<http://www2.deloitte.com/hu/hu/pages/deloitterol/articles/deloitte-kozep-europai-top-500.html>
- Deloitte (2013): HU-CETOP500-2014-finalreport. Letöltve: 2015.04.18.
<http://www2.deloitte.com/hu/hu/pages/deloitterol/articles/deloitte-kozep-europai-top-500.html>
- Deloitte (2014): HU-CETop500_2015. Letöltve: 2015.12.05.
<http://www2.deloitte.com/hu/hu/pages/deloitterol/articles/deloitte-kozep-europai-top-500.html>
- Deloitte (2015): ce-top-500-2016. Letöltve: 2016.10.13.
<http://www2.deloitte.com/hu/hu/pages/deloitterol/articles/deloitte-kozep-europai-top-500.html>

A klímaváltozás, a világgazdaság és a klímapolitika kölcsönhatásai¹

Parapatits Zsolt²

ABSZTRAKT: A klímaváltozás napjaink kiemelt problémája, ami egyaránt kihat a természeti, gazdasági és társadalmi folyamatokra. A probléma széleskörű elismertsége ellenére mégis találkozunk klímaszkeptikus és gyakran egymást cáfoló gazdasági és politikai alapú megoldási modellekkel. Mindezek következtében a nemzeti klímapolitikák és a társadalmi vélemények is folyamatosan változnak, aktív kölcsönhatásban egymással. Jelen tanulmányban ezért az aktuális nemzetközi szakirodalom alapján áttekintem és elemzem azokat a világgazdasági tendenciákat, kapcsolódó társadalmi és politikai reakciókat, amelyek mentén a különböző hivatalos (nemzeti) álláspontok kialakulnak. A vonatkozó tudományos kutatási eredmények értelmezései ezért gyakran eltérőek, ami könnyen sikertelen problémamegoldáshoz vezethet.

KULCSSZAVAK: globális felmelegedés, gazdasági alkalmazkodóképesség, nemzetközi klímapolitika, gazdaságpolitikai kölcsönhatások, társadalmi válaszreakciók

JEL kódok: O13, O21, Q54, F64

Bevezetés

A klímaváltozás gazdaságra gyakorolt hatásairól folyamatosan növekvő számú tudományos publikáció érhető el, egymástól gyakran eltérő megközelítésekben. A legtöbb szakirodalom főként az 1970-es évektől bekövetkezett éghajlati és környezeti hatásokat veszi górcső alá és csak jóval kevesebb kapcsolódik a sokszor kevésbé nyilvánvaló társadalmi hatások és összefüggések ismertetéséhez. Mindezek ellenére fontosnak tartom a nyilvánvaló környezeti változás közösségenként eltérő gazdasági hely-

¹ A tanulmány a Magyar Tudomány Ünnepe alkalmából a Nyugat-Magyarországi Egyetemen megtartott Nemzetközi Tudományos Konferencián 2016. november 10-én elhangzott előadás átszerkesztett és bővített változata

² Parapatits Zsolt PhD-hallgató, Nyugat-magyarországi Egyetem, Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kar, Széchenyi István Doktori Iskola

zetből történő vizsgálatát, mivel feltevésem szerint egy adott gazdasági helyzetben az optimálistól eltérően súlyozódik, értékelődik egy éghajlat-változással kapcsolatos eseménysor és annak az érintett közösségre kifejtett hatása. Mivel Földünkön egyre inkább mind a 197 ország kell, hogy szembesüljön ezekkel a jelenségekkel, így érdemesnek ítélem a jelen tanulmány erejéig egy pillantást vetnünk az eltérő világgazdasági, nemzetközi klímapolitikai kölcsönhatásokra és folyamatokra.

Célok

Jelen publikáció – akár egy nagyobb volumenű kutatást bevezető előtanulmányként – azt a célt tűzte ki feladatául, hogy az olvasó számára szakirodalmi elemzés segítségével bemutassa a világgazdaság és a globális felmelegedés jelenlegi és várható jövőbeli kölcsönhatásait és az ehhez kapcsolódó nemzetközi klímapolitikai változásokat. A klímaváltozás hatásainak bemutatására a szakirodalom általában egy részterületet: természeti környezeti, politikai, nemzetgazdasági vagy szociológiai nézőpontot érintő megközelítést használ. A részterületek között rejlő összefüggések bemutatása gyakran elmarad, ezért tanulmányomban ennek a „hiányzó láncszemnek” az áttekintésére teszek kísérletet, fókuszba helyezve a politikai gazdaságtan nézőpontja által felkínált vizsgálati lehetőségeket, a nagyobb rálátás biztosítása érdekében főként aktuális külföldi és csak néhány hazai tudományos cikk alapján. Céлом egyben annak az elképzelésnek a vizsgálata, hogy a természeti környezetben lezajló változások értelmezése gyakran a mainstream gazdasági és politikai érdekek mentén torzított, akárcsak a különböző államok és társadalmi csoportok ennek következtében adott válaszütemei, melyek az eredeti probléma sikertelen kezeléséhez vezethetnek.

Egyben szeretném megjegyezni, hogy a kapcsolódó szakirodalom folyamatos tartalmi változásban van, ugyanis az újabb publikációk kiindulási adataiban folyamatos bővülés tapasztalható. Így, egy elkészült tudományos publikáció (beleértve a jelen tanulmányt is) inkább tekinthető aktuális pillanatfelvételnak, mintsem hosszú távon változatlan érvényességű közlésnek.

Egyidejű változások kora

Az emberi történelem során számos, a gazdaságot és a társadalom működését alapvetően befolyásoló, néhol megváltoztató eseménysornak lehettek elődeink szemtanúi. Az Antropocént (Crutzen, 2010) érintő jelenlegi klímaváltozás kapcsán, a korábbi történelmi korok dinamikájától eltérően egyidejűleg több globális problémával kell megküzdenuünk: Magunk előtt görgetjük a kapitalista világgazdaság egyenlőtlen fejlődési üteméből adódó világgazdasági, regionális és helyi egyensúlytalanságokat, a globalizáció földrészenként eltérő sebességéből fakadó társadalmi zavarokat. Folyamatosan szembesülünk a Föld népességszámának emelkedésével, a nyugati típusú társadalmakban a nemzeti korfák előregedésével, az egészségügyi kiadások optimálisabb felhasználásának eredményeképpen a Föld egészét tekintve a munkaképes korú lakosság egyre növekvő arányával (Eurostat, 2016) és a gyors műszaki fejlődés okán a kommunikációs és IT technológia progresszív változásával. Mindez próbára teszi a gazdálkodó szervezetek és a lakosság gyakran korlátozott adaptációs képességeit. Nem mehetünk el a társadalmi értékrendek és ideák relativizálódása folytán a klímaváltozás hatásainak elszívésében leginkább érintett közösségek eltérő reakciói mellett sem. Az általam vázolt egyidejű kihívások összefüggéseivel és kölcsönös egymásra hatásainak ismertetésével több időszerű hazai és nemzetközi szakirodalom is foglalkozik (Kulcsár, 2014; Maklári, 2008; Pék, 2013; Jamison, 2010; Gasper, 2011).

Klímaváltozás szkeptikus nézőpontból

Az eltérő nézőpontok bemutatását megelőzően célszerű először az alapvető kérdést feltenni: Létezik-e egyáltalán a globális felmelegedés, aminek hatásait vizsgálni kívánjuk? Itt az elsők között találkozhatunk a klímaszkeptikus állásponttal (pl. Turnpenny, 2012; Whitmarsh, 2011), ami ugyan tudományos körökben folyamatosan csökkenő népszerűségnek örvend, de a szkeptikusok aránya jelenleg Ausztráliában még 17%, Norvégiában 15%, Új-Zélandon 13%, az USA-ban pedig 12% (Tranter, 2015). Érvrendszerét talán a legjobban az alábbi idézetten keresztül tudjuk bemutatni: „Első lépésként tagadják a globális klímaváltozást. Ha azonban a jelenség mégis fennáll, akkor annak kialakulása lényegesen nem függ az emberi tevékenységtől. Ha pedig mégis függne tőle, az álta-

la kiváltott hatás elenyésző. Ha mégis emberi közrehatás eredménye a klímaváltozás, akkor az ebből származó gazdasági előnyök jóval meghaladják a hátrányokat. Ha pedig a hátrányok mégis nagyobbak, akkor ezek elkerülésének, csökkentésének gazdasági költsége aránytalanul magas.” (Rensburg, 2015). Kétkedni egy teóriában vagy egyes publikált, számszerűsíthető eredményeken alapuló nézetekben a tudomány logikája szerint alapvetően szükséges.

Ennek megfelelően lehetnénk tudományosan szkeptikusak a globális klímaváltozás kapcsán totálisan vagy akár csak egyenként az alábbi részterületek vonatkozásában (Phillips, 2012):

- bizonyíték szkepticizmus (trend, ok, hatás);
- folyamat szkepticizmus (tudományos és döntéshozatali);
- adott válasz szkepticizmus (szabályozás módja, intézményei).

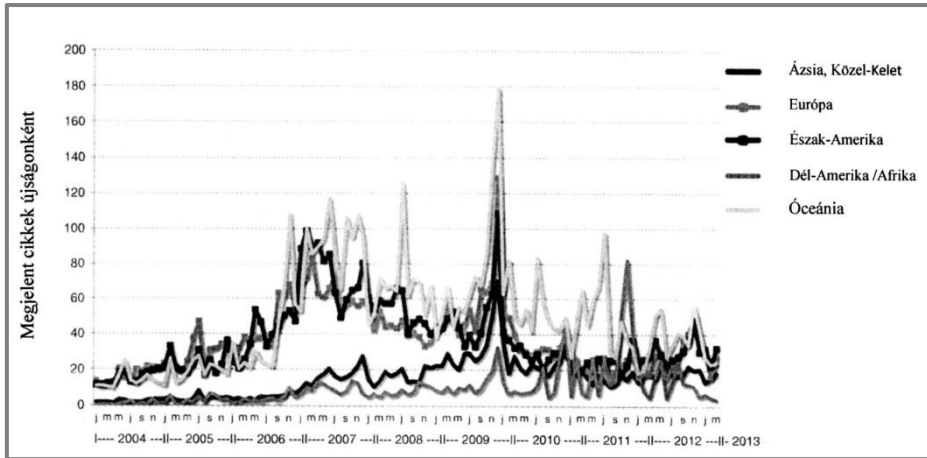
Beérjük-e tehát ezzel az egyszerű, logikusan felépített, bár tudományosan egyre kevésbé alátámasztható magyarázattal? Ha igen, akkor mit kezdünk azzal az évente több száz, egymástól független, precíz adatgyűjtésen alapuló hőmérsékleti adattal, aminek eredményeként felírható egy folyamatos, gyorsuló globális átlaghőmérséklet-emelkedés mind az északi, mind a déli hemiszféra vonatkozásában (Datagraver, 2015)?

Eszközök, módszerek és reakciók a probléma feltárására

Ha az éghajlatváltozásra vonatkozó számszerűsített tényeket figyelembe vesszük, akkor ezeknek az információknak legegyszerűbb, leggyorsabb, a legnagyobb közönséget elérő publikálási módja a tömegtájékoztatáson keresztül vezet, ami viszont szintén erősen befolyásolt különböző gazdasági, politikai és társadalmi érdekcsoportok által (Carvalho, 2010). Ennek szemléletes, földrészenként eltérő megjelenési dinamikáját láthatjuk az alábbi grafikonon (Boykoff, 2013; Anderson, 2011).

A 6 kontinens 20 országában folytatott kutatásból megállapítható, hogy a 2004–2013 közötti időszakban leginkább a klímaváltozás természeti és gazdasági hatásainak kitett Óceánia, valamint Észak-Amerika területén foglalkoztak a hírlapok kiemelkedő mértékben a témával, míg Ázsiában, Afrikában és Dél-Amerikában a megjelenési arány ennek kevesebb, mint fele volt. A kiugróan magas publicitás 2006 és 2007-ben Al Gore alelnök környezetvédelmi kampányának; 2009-ben a sikertelen Kopenhageni Klímakonferencia eseményeinek volt betudható, míg az

utóbbi évek megjelenési aránya ezen csúcsok 20-25%-a körül alakult, részben a 2008-2009-es nemzetközi pénzügyi válságot követő gazdasági és társadalmi prioritás változásainak eredményeként (Kirilenko, 2012).



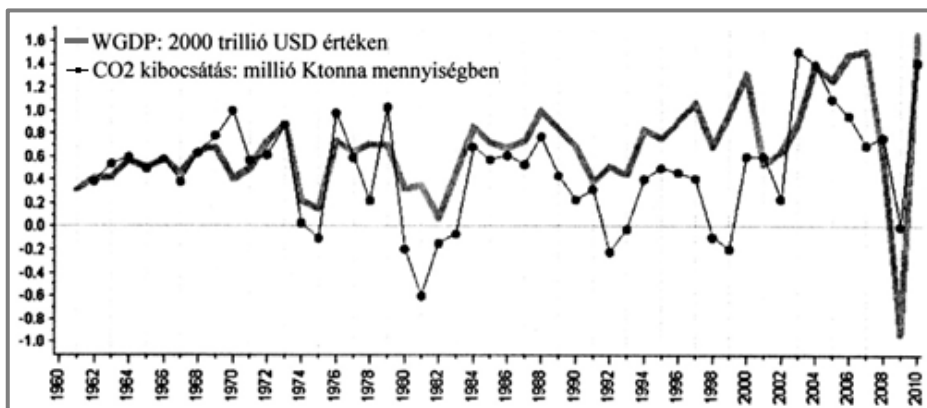
I. ábra: A klímaváltozással kapcsolatos médiamegjelenések 2004–2013 között

Forrás: Boykoff, Maxwell et al. (2013)

Érdekes eredménnyel mutatja be a klímaváltozás kapcsán a média hazai fiatalokra gyakorolt befolyásoló szerepét egy 2014. évi magyarországi felmérés (Rázsó, 2014). A kutatás szerint a téma kapcsán a televízióban megjelenő hazai műsorok nagyrészt felületesek, minőségük kevésbé mondható jónak, a klimatikus következmények bemutatásán túl pedig az egyéni felelősség kérdésével alig foglalkoznak. Ezzel szemben az interneten és videómegosztókon elérhető információkban az egyéni felelősség már jóval nagyobb mértékben jelenik meg, viszont a klímaszkeptikus tartalmakra itt a fiatalok inkább felfigyelnek. A minőségi tudományos tartalom nézettsége összességében továbbra is alacsonynak mondható (Rázsó, 2014). A további kutatások eredményeinek tükrében elmondható, hogy a tömegtájékoztatás idehaza jelenleg nem a megfelelő alapossággal tájékoztat az éghajlatváltozásról (Megyeri–Turcsán, 2007). Mindezen eredmények mellett természetesen nem vitathatjuk egyénekre és társadalmi csoportokra gyakorolt erős befolyásoló szerepét (Eskjaer, 2013).

WGDP és Klímaváltozás

Amennyiben elfogadjuk a globális felmelegedés tényét, úgy nézőpontunkat szintén megerősítő kutatási eredményeket láthatunk (Kulcsár, 2013; Tapia, 2012), ha górcső alá vesszük a klímaváltozás világgazdasági teljesítményre gyakorolt hatását, főként a globális felmelegedés egyik fő okozójának kikiáltott CO₂ gáz koncentráció-változásával való összevetésben. A kutatásokból (Tapia, 2012; HVG, 2012) kitűnik, hogy a várakozásokkal ellentétben nincs lényegi kapcsolat a Föld népességszámának növekedése és a CO₂ koncentráció alakulása között, viszont szoros összefüggést sikerült feltárni a globális GDP és a CO₂ szint éves változásának vonatkozásában, ami megerősíti kezdeti hipotézisünket a gazdasági nézőpont primer relevanciája tekintetében.



2. ábra: Az éves globális GDP és a becsült CO₂-kibocsátás éves változása

Forrás: Tapia et al. (2012)

Hosszútávon is ezt a megállapítást erősíti meg a New Scientist (2012) cikkében megjelent elemzés, mely szerint a klímaváltozás okozta globális GDP veszteség 2012-ben még csak 0,5%-kal volt magasabb a folyamat megfékezéséhez szükséges költségeknél, addig ez a veszteség évente már kb. 3,2% lesz 2030 körül. Ez a közeljövőt tekintve súlyos problémát fog okozni, főként úgy, hogy a WGDP éves növekedési üteme 2011 után 2-3% között alakult (data.worldbank.org³).

³ <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

A klímaváltozásra adott időszakai válaszreakciók

A világgazdaság irányvonalaiiban az éghajlatváltozás kapcsán bekövetkezett és várható időszakos módosulásokat mutatom be 1990-től napjainkig 3+1 szakaszban (Levy– Spicer, 2013; Jones–Levy, 2007; Faragó, 2016), egy-egy meghatározható fő irányú gazdasági válaszreakciót feltételezve a klímaváltozás adott időponti hatásaira:

1. *Küzdelem a szén alapú energiáért*: 1990-es évek, ahol a klímaváltozás kapcsán növekvő aggodalom még nem volt elég erős a szén alapú gazdasági modell megváltoztatásához, köszönhetően a nagy energiaigényű és felhasználású multinacionális vállalatok sikeres fogyasztás-ösztönző és kizárólagosan növekedésorientált gazdaságpolitikájának.
2. *Karbon kompromisszum*: 1998–2008 időszaka, ahol a változó klíma hatása immár elkerülhetetlenül a fosszilis energiafelhasználás korlátok közé szorítását eredményezte, az alacsony energiaigényű üzleti lehetőségek kutatásának felgyorsítása mellett. Ennek az időszaknak a szülötte a megerősödő Ökofanatizmus (Maklári, 2008) és a kibontakozó Techno-market modell, amelyről a későbbiekben még kívánok szót ejteni.
3. *Klímaszákutca*: A 2009-es pénzügyi világválság következménye, ahol az energetikai cégek részben a válság hatására újra a fosszilis energiahordozók irányába mozdultak el, de nem tekintették már végleges üzleti megoldásnak. A zöldenergia-felhasználás enyhe növekedése mellett, az energia-intenzív szektorok alternatív energiaforrásokra történő átállása lassult, a klímaváltozással kapcsolatos társadalmi aggodalmak időszakosan háttérbe szorultak. Fókuszban a pénzügyi-gazdasági válságból való kilábalás állt.
4. *A közös megoldás új esélye*: 2015-től részben a Párizsi Klímacsúcs ratifikálta a fejlett országok által megkezdett erőteljes átállást a megújuló energiaforrásokra a gazdaságban, ami optimistán nézve akár egy környezet-tudatos modellváltás kezdetét is jelenthetné először a társadalompolitikában, majd ennek hatására a piacgazdaságban.

Nemzetközi konferenciák tanulságai

Az országoként eltérő szintű alkalmazkodóképesség, a gazdasági nézőpontok és sérülékenység miatti kompromisszumkészség hiányát jól reprezentálja az éghajlatváltozás elleni küzdelemben gyakran csak negatív példaként hangoztatott Koppenhágai Klímakonferencia (2009). A nemzetközi tanácskozás tanulságait a vonatkozó szakirodalom széles körben

tárgyalja (Perlmutter, 2011; Carraro, 2012; Trevors, 2010), azonban a választott témához kapcsolódóan a résztvevő országok a megegyezést jelentő mediántól eltérő álláspontjait több kutatás is értékelte (Bailer–Weiler 2014; Trevors, 2010; Cartera, 2011). Alapvetően közös megállapítás, hogy az általános vélekedéstől eltérően a résztvevő országok nem csak egyedi gazdasági, szociális és társadalmi berendezkedésük szerint foglaltak el alkupozíciókat, hanem meglepő módon közös stratégiai érdekek mentén csoportokba is szerveződtek. A kutatások során egyértelműen megmutatkozott, hogy a klímaváltozás kapcsán gazdaságilag és földrajzilag sebezhetőbb országok a CO₂-kibocsátás csökkentése finanszírozásában túlnyomóan kompromisszumra törekvőbbek voltak, álláspontjaik sokkal kisebb eltéréseket mutattak egymástól, ők szinte csak „centiméterekre” voltak a megegyezéstől.

Azonban egy adott ország gazdasági erejének nagysága (GDP) ugyanakkor kimutathatóan gátolta megegyezésre való hajlandóságát és inkább kivárássra ösztönzött, még abban az esetben is, ha statisztikailag a demokratikus berendezkedésű országok kompromisszum készebbnek mutatkoztak diktatórikus berendezkedésű társaiknál.

A természetes lakókönyezet minőségileg magasabb szintje önmagában is erőteljes ösztönzőnek bizonyult a közös megegyezés irányába, de létszámukat tekintve még így sem voltak elegendőek egy pozitív vállalásokat tartalmazó közös zárónyilatkozat létrehozatalához. Fontosnak tartom megjegyezni, hogy a demokratikus berendezkedésű országok sem voltak szükségszerűen elfogadóbbak a közösségi jólétről való lemondás és saját gazdasági céljaik átalakítása kapcsán feltörekvő, illetve antideokratikus társaiknál. Az emissziós célok megvalósulása érdekében inkább vállaltak később könnyen be nem tartandó pénzügyi támogatási ígéreteket direkt kompromisszumkészségük hiányának ellensúlyozására, és inkább vállaltak magukra önkéntesen kötelezettségeket és együttműködő szerepet a kevésbé kardinális és alacsony költségvetésű tárgyalási részterületeken (Cartera, 2011).

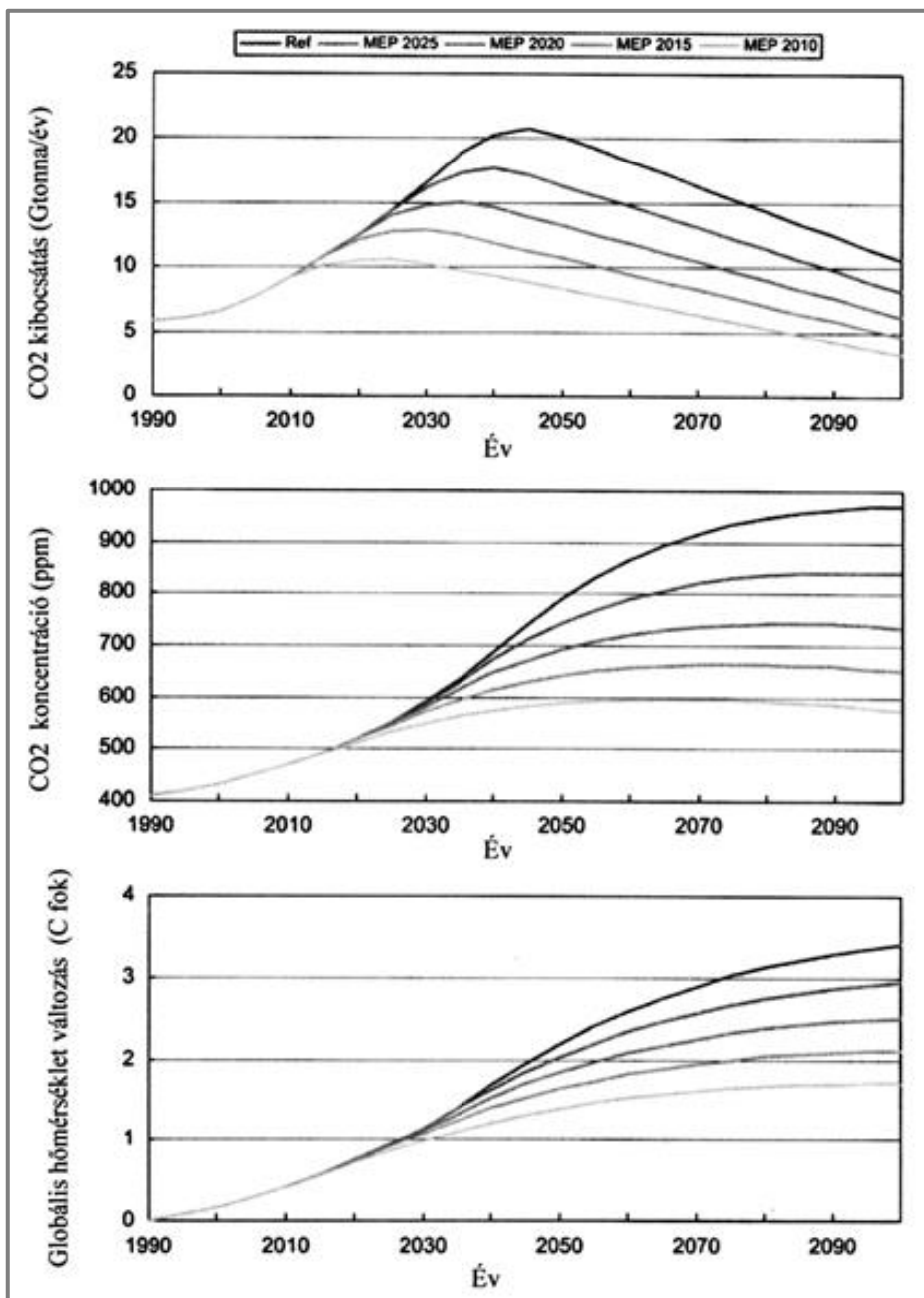
Ezzel szemben megnyugtatóan pozitívnak tűnhet a médiavisszhang alapján a 2015. december 12-én Párizsban létrejött Klíma-megállapodás (Faragó, 2015). Bár alapvető érdeme és eltérése Koppenhágától, hogy a +2 Celsius fokon 2100-ig megállítani és visszafordítani kívánt globális átlaghőmérséklet-változást előírányzó határozat itt már egyetemlegesen elfogadott, de továbbra is csak elvi jellegű. A résztvevő országok pontos vállalásai csak a következő években kerülnek egyénileg meghatározásra,

és várhatóan a feltörekvő országok csak akkor tesznek a gyakorlati CO₂-kibocsátást csökkentő lépéseket, ha azokhoz anyagi támogatást is kapnak a fejlett országoktól (UNFCCC, 2015). A létrejött végleges határozat csak közvetve utal a CO₂-csökkentés optimális mértékére és ütemezésére. Az országonként eltérő gazdasági nézőpontok itt is érvényesülhetnek, ugyanis a keretmegállapodásban foglaltak nem tartalmaznak konkrét szankciókat, amelyek a nemzeti gazdaságpolitikai törekvéseket nagymértékben befolyásolni lennének képesek. A párizsi megállapodás sikeres megvalósítása mellett – az ENSZ Környezetvédelmi programjának (UNEP, 2016) jelentése szerint – a jelenlegi vállalások továbbra sem lesznek elegendőek, a várható átlaghőmérséklet-emelkedés el fogja érni a XXI. század végére a +2,9-3,4 Celsius fokot, vagyis a jelenlegi helyzetben nincs olyan közösen elfogadott gazdasági álláspont (nézőpont), ami ezt a negatív folyamatot visszafordíthatóvá tenné (Piac & Profit, 2016).

A klíma megállapodások időbeli hatása a globális felmelegedés folyamatára

A korábbiakban említett klímamegállapodások előzményei egészen 1992-ig nyúlnak vissza (Faragó, 2015). Ebben az évben fogadták el az ENSZ Éghajlatváltozási Keretegyezményét (UNFCCC), hogy nemzetközi erővel akadályozzák meg egy veszélyes következményekkel járó globális éghajlatváltozás kialakulását. Az azóta eltelt időben, az 1997-ben létrejött Kiotói Jegyzőkönyv kivételével nem volt igazán sikeres nemzetek közötti együttműködés a felmelegedés csökkentését célzó megállapodások tekintetében.

Ennek hátrányait várhatóan a közeljövőben egyre nagyobb arányban fogjuk érzékelni, hiszen Shennan (2008) tanulmányában megjelent összehasonlító táblázatok szerint a Minimális Kibocsátási Útvonal (MEP 2030) betartása esetén is csak egy már 2010-ben tető alá hozott nemzetközi megállapodás lett volna képes a jelenleg kitűzött CO₂ emissziós és átlaghőmérséklet-változási célok betartására.



3. ábra: Referencia-értékek (MEP 2030) és minimális kibocsátási útvonalak 2010–2025 között

Forrás: Shennan et al. (2008)

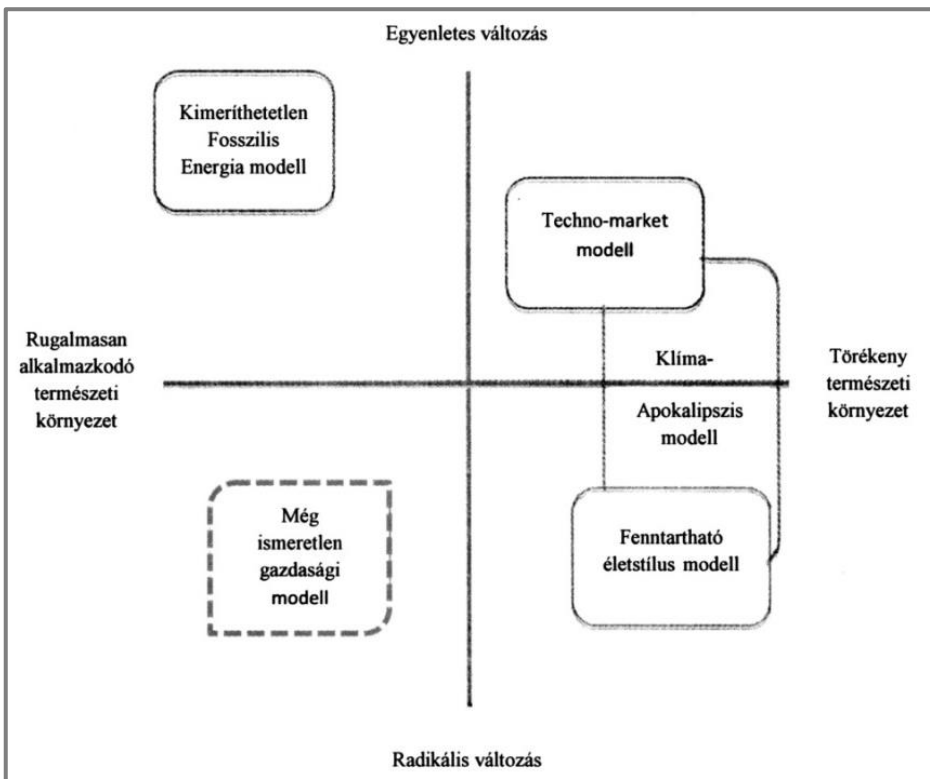
Ebben az esetben az éves CO₂-kibocsátás szintje stabilizálódik a 2030-as évekre és a korábbi negatív következmények a XXI. század végére lassuló ütemben megszűnnének. A 3. ábrán látható alternatív éghajlati forgatókönyvek jelzik azokat a várható környezeti változásokat, amelyek az eltérő gazdasági és klímapolitikai nézőpontok okozta konszenzushiány miatt a késedelmes megállapodások hatására további globális szintű negatív következményekhez vezetnek. A közösségi szintű határozatképtelenség mellett azonban a résztvevő (többnyire a fejlett) országok egyéni gazdasági érdekeik mentén pozitív lépéseket is tettek az elmúlt években, egy technológiailag rohamosan fejlődő környezetben. Ennek gyakorlati eredményeit láthatjuk a Nemzetközi Energiaügynökség legújabb (IEA, 2015) jelentésében, amely szerint 2015-ben globális szinten naponta nagyjából 500 ezer egység napelemet telepítettek; és csak Kínában – ahol a teljes megújuló energiaforrás-kapacitásnövekedés 40%-a manifesztálódik – átlagosan óránként 2 szélturbinát helyeztek üzembe. Az előrejelzések ebben a tekintetben további pozitív változásokat sugallnak, ugyanis a következő 5 évben további tartós növekedés várható, 2021-re globális szinten átlagosan óránként 30 ezer egységnyi napelemtábla és 2,5 szélturbina üzembe helyezésével. Ha e vázolt dinamika tartható, úgy nemzetközi együttműködés hiányában is a megújuló energiahordozók a jelenlegi 21% helyett 28%-os részesedést fognak elérni a teljes energiatermelés vonatkozásában. Mindezen növekedés várhatóan a feltörekvő országok nagyobb szerepvállalásának lesz majd köszönhető (REN21, 2016).

Domináns elképzelések küzdelme a sikeres megoldásért

A népszerű gazdasági elképzelések kapcsán előszeretettel feltételezzük, hogy folyamatosan fejlődve hosszabb időszakokra határozzák meg különböző társadalmi csoportok tevékenységét, gazdasági eredményeit. Ettől eltérően viszont azt tapasztalhatjuk, hogy a XXI. század elején ez a linearitás már nem egyértelmű, az egymással versengő gazdasági elképzelések és világképek egyszerre hatnak, egymás hatásait felerősítik, vagy éppen megbéníthatják. Hasonló földrajzi környezetben létező, közel azonos kulturális alapokkal rendelkező országokat, államszövetségeket tehetnek kölcsönhatásaik által eltérően eredményessé.

Levy és Spicer (2013) tanulmányában összefoglalja napjaink klímaváltozással kapcsolatos domináns gazdasági elképzeléseit egy folyamato-

san növekvő, vagy hirtelen radikális változást jelző tengely mentén és a törékeny vagy alkalmazkodó természeti környezet kontextusában. A tanulmány szerint jelenleg négy eltérő gazdasági nézőpont küzd egyrészt a tartós fennmaradásért, másrészt domináns társadalomirányító szerep betöltésért a nyugati típusú kultúrában. Mindegyik elképzelés több mint 100 éves múltra tekint vissza, azonban egyidejű jelenlétüket és együtt hatásukat a liberális társadalmi értékrend és a személyközi kommunikáció gyors fejlődése tette lehetővé. A négy vizsgált, önállóan létező, szakirodalmilag is megalapozott nézőpontból három egy kifejezetten törékeny és folyamatos változást mutató természeti környezetet feltételez. Viszont egy radikálisan változó, de rugalmas alkalmazkodásra képes természeti környezethez jelenleg még nincs kidolgozott és elfogadott gazdasági/társadalmi modellünk.



4. ábra: Klímaváltozási modellek

Forrás: Levy és Spicer (2013)

A *Kimeríthetetlen fosszilis energia modell* ideális helyszíne a folyamatosan, kiszámítható sebességgel változó és önmegújító természeti környezet, ami hosszú távon feldolgozni képes a jelenlegi gazdasági tevékenységgel járó folyamatos környezetszennyezést és csak csekély mértékben igényli a jelenlegi gazdasági rendszer működésének megváltoztatását. Ez a modell közel száz esztendeje működik folyamatosan a világgazdaság szereplői által. Az elmúlt évtizedben a technikai fejlődés eredményeképpen feltárt, jelentős mennyiségi tartalékot jelentő palagáz- és kőolaj-készletek segítik a már „bevált” gazdasági modellt és adnak további tartalék időt számára megbirkózni a klímaadaptációs problémákkal (Michaelides, 2016; Wilson, 2011).

A *Klíma-apokalipszis modell* ennek szöges ellentéte, közmédiában népszerű szélsőségesen negatív jövőképevel és populizmusra való hajlamával azonban gyakran nem jut túl az általános figyelemfelkeltésen. Néhány NGO⁴ támogatásán túl, tudománytalan radikalizmusa, kontra produktív hatása inkább árt a tényszerű, korrekt nézőpontok megismerésének. A politikai döntéshozók sem szívesen csatlakoznak ehhez az állásponthez, hiszen a modell által bemutatott szélsőséges változásokra való felkészülés egyrészt rövid idő alatt nem lehetséges, másrészt a sugallt negatív környezeti és társadalmi hatások és a miattuk fellépő fogyasztáscsökkenés okozta recesszió kivédéséhez olyan jelentős erőforrás-mennyiségre lenne szükség, amely az országok nagy része számára jelenleg nem vállalható (Wynne, 2010). Ennél még a Fenntartható életstílus modell is egy kedvezőbb világgazdasági alternatíva lehetne.

A *Fenntartható életstílus modell* egy erősen alternatív gazdasági nézőpontot hirdető elképzelés. A 2009-es pénzügyi válságot követően került az éghajlatváltozás kapcsán a mainstream megoldási lehetőségek közé. Növekvő népszerűségét egy fenntartható fogyasztási modellel vívta ki, ami alapvetően a helyi ellátásra és közösségekre alapoz. A gyors ütemű átalakulásra épülő Techno-market modellel szemben lassabb, de radikálisabb változást vár el követőitől az egyéni életmód vonatkozásában, amire a nyugati átlagpolgár még kevésbé fogékony (Black, 2010; Annala, 2016). A jelenleg domináns gazdasági modellre épülő társadalmi értékrendben változásokat kezdeményez, a fogyasztói típusú megközelítést felváltani kívánja alternatív gazdaságmodell-kísérletekkel. A civil társadalom erőforrásait felhasználva megerősítené a helyi közösségek döntéshozó szerepét, népszerűsítené a vidéki életformát és kevésbé támaszkodna a mindent

⁴ NGO: Non Governmental Organization – nem kormányzati (civil) szervezet

behálózó technikai megoldásokra. A nézőpont érdekessége, hogy hatása erősen kulturális jellegű, bár a követőitől „elvárt” életmód fenntartása jelenleg még elég költséges, pl. a Fair-trade és Bio-jelölésű termékek jóval drágábbak hagyományos társaiknál, így nemcsak a hazai (WWF, 2016a) közvélekedés tekinti ezt az erősen progresszív nézőpontot még elitistának.

Az elmúlt években több nemzetközi kutatás folyt (pl. Bullard, 2012; Adua, 2015) a Fenntartható életstílust választók fogyasztói szokásainak elemzése tárgyában. Az eredmények (Adua, 2015) erős kettősséget mutattak abban a vonatkozásban, hogy a háztartásoknál pl. a lakóépületek energetikai korszerűsítése és/vagy a napenergia hasznosítása kapcsán keletkező extra megtakarítások többnyire nem alakultak át valós pénzügyi megtakarításokká, hanem jórészt luxus jellegű termék- és szolgáltatás-fogyasztásban öltöttek testet, mely javak előállítása sokkal nagyobb környezeti terhelést eredményezett, mint az átalakított szerkezetű alapfogyasztásban jelentkező megtakarítással elért CO₂-nyereség.

A *Techno-market modell* a jelenleg legnépszerűbb alternatív gazdasági nézőpont. Az elképzelés középpontjában a klímaváltozás hatásainak kivédésben mindenhatónak kikiáltott IT alapú technológia és robottechnika áll. A „Kapitalizmus legszebb reményének” tartott (Jessop, 2010) elképzelés a közeljövőt tekintve alapvetően optimista, ugyanis a felhasznált megújuló, zöld energiaforrásokra is támaszkodó modell a domináns nagyvállalati berendezkedést nem tervezi átalakítani, a technológiai változások irányát továbbra is a Piac által kívánja meghatározni, akárcsak a CO₂ kvóták vonatkozásában a Karbon egységek nemzetközi adásvételét szintén a bevált tőzsdei kereskedelem útján kívánja megoldani (Bryant, 2016).

A politikai döntéshozók számára ez a legalább lineáris gazdasági növekedést ígérő „Green New Deal” (Jessop, 2010) több szempontból is kedvező, ugyanis a jelenlegi gazdasági növekedés neo-liberális alapjait érintetlenül hagyva minimalizálja a politikai változás szükségességét és széleskörű támogatottságának köszönhetően továbbvitelre alkalmassá teszi ezt az adaptív kapitalista globalizációs elképzelést. Mindezt emellett, hogy a CO₂ kvóták tőzsdei értékesítése kapcsán a Karbonkereskedelmet az utóbbi években több vád is érte, korruptnak és hatékonytalannak beállítva a mai folyamatot (Lohmann, 2006).

Politikailag eltérő klímaelképzelések

Választott témám kapcsán nem tekinthetünk el a gazdasági nézőpontok változásában és fenntartásában fontos szerepet játszó politikai elképzelések és irányvonalak vizsgálatától, ugyanis a társadalom egészére hatást gyakorló politikai és gazdasági csoportok az általuk támogatott kommunikációs csatornák segítségével egyértelműen befolyásolni képesek nemcsak saját híveik álláspontját, hanem a teljes közvélekedést is – jelen esetben a nemzetközi klímapolitikáról.

Az általam bemutatásra kerülő felmérések (PEW, 2016 és WWF, 2016a) több szempontból is időszerűek a tanulmány keletkezésének időpontjában. A 2016. évi USA elnökválasztás eredménye pl. globális szinten kihat a klímaváltozás mint tudományos és világgazdasági probléma általános megítélésére és a megoldás érdekében tervezett politikai és gazdasági lépésekre. Érdekes az eltérő gazdaság- és klímapolitikai nézőpontok vonatkozásában megemlíteni, hogy amíg az elmúlt évtizedben az USA felnőtt lakosságából a liberális értékrendet támogatók 61-69%-a tekinti a globális felmelegedés hatását túlnyomóan az emberi tevékenység következményének, addig a republikánus értékeket magukénak vallók közül a 2006-os 36% helyett már csak 23%-a gondolkozik hasonlóképpen.



5. ábra: Az elmúlt évtized politikai megosztottsága a klímaváltozás kapcsán az USA-ban

Forrás: PEW Research Center (2016)

Ha megvizsgáljuk a klímaváltozást érintő döntéshozatallal kapcsolatos hatásköri kompetenciára vonatkozó eredményeket: az amerikai konzervatív republikánus szavazók az általános közvéleménynek (56%) még adnának vezető szerepet a klímaváltozást érintő döntéshozatali és szabályalkotási folyamatban. A többi politikai és egyben gazdasági irányzat hívei, egészen a liberális demokratáig első helyen folyamatosan növekvő arányú szerepet szánnak a klímatudósoknak (69-80%), miközben jelentős gazdasági tökeerejük miatt a többi pártnál másodikként már az energiavállalatok foglalnak stabilan helyet 60% körüli értéken. Igazi egyetértés a válaszadók között mindössze a választott képviselők vonatkozásában mutatkozott (29-51%), ugyanis szinte pártfüggetlen módon minden megkérdezett a lehető legkevesebb beleszólást engedne részükre a klímapolitikába és a hozzá kapcsolódó döntéshozatali folyamatokba (PEW, 2016).

1. táblázat: Vélemények a „Kié legyen vezető szerep a Klímavédelmi intézkedések meghozatala kapcsán?” kérdésre adott USA lakossági válaszok alapján

Konzervatív Republikánusok		Liberális Republikánusok		Konzervatív Demokraták		Liberális Demokraták	
Általános közvélemény	56%	Klímatudósok	69%	Klímatudósok	76%	Klímatudósok	80%
Klímatudósok	48%	Energiavállalatok vezetői	60%	Energiavállalatok vezetői	60%	Más országok vezetői	59%
Energiavállalatok vezetői	42%	Általános közvélemény	52%	Általános közvélemény	59%	Általános közvélemény	58%
Más országok vezetői	29%	Más országok vezetői	43%	Választott képviselők	55%	Választott képviselők	55%
Választott képviselők	29%	Választott képviselők	41%	Más országok vezetői	50%	Energiavállalatok vezetői	51%

Forrás: PEW Research Center (2016)

A WWF Magyarország 2016 szeptemberében készített friss reprezentatív felmérést a magyar városi lakosság éghajlatváltozás kapcsán vallott nézeteiről (WWF, 2016a). A hazai változás dinamikája nagymértékben hasonlít az amerikai kutatási eredményhez, mivel az elmúlt években a magyar lakosság érdeklődése a globális klímaváltozás hatásainak

csökkentése iránt jelentős visszaesést mutat a fontossági sorrendben elfoglalt 2010. évi harmadik helyről a 2016-os ötödikre (preferencia index 8,9-ről 8,5-re csökkent). Véleményem szerint az itt kapott eredmények nem tekinthetők különlegesnek vagy egyedinek, mivel más országokban is a domináns politikai pártok mögött támogatóként erős gazdasági szereplőket feltételezhetünk, és a pártok által elért politikai sikerek jellemzően elősegítik az őket támogató gazdasági csoportok érték kategóriáinak és elképzeléseinek gyakorlati megvalósulását is.

A választott és kinevezett képviselők vonatkozásában készült másik felmérés (Sautter, 2009) szolgál még számunkra érdekes eredménnyel, ugyanis az 1997–2005 közötti időszakot megvizsgálva megállapításra került, hogy azokban az USA államokban, ahol a lakosság a képviselőket közvetlen választással juttatta mandátumhoz, ott a CO₂-kibocsátással kapcsolatos szabályozás állami szinten jóval megengedőbb volt (kb. 150%-os arányban), mivel a képviselők a lakosság helyett inkább kívántak megfelelni az őket támogató gazdasági csoportok érdekeinek. A társadalmi érdekképviselést kinevezés útján ellátó államokban viszont a kinevezett képviselők stabilan képesek voltak előremutató, gazdasági érdekcsoportok befolyásától mentes, független döntéseket hozni a lakosság és a természeti környezet hosszú távú szükségleteinek biztosítása érdekében.

Összefoglalás

A globális felmelegedés lehet-e a világ egyik legrugalmasabban alkalmazott tudományos elképzelése? Természetesen nem, mivel az elmúlt évtizedek során a témában készült, növekvő számú és részletes tudományos kutatási eredmény alapján megfogalmazhatók tartósan látszó tendenciák és következtetések az éghajlatváltozás gyorsaságáról, gazdasági és klímapolitikai kölcsönhatásainak sokrétűségéről. A hétköznapiakban azonban a tömegtájékoztatás, eltérő célokkal és nézőpontokkal bíró érdekcsoportok által tartósan befolyásolva csekély, ám differenciáltan riasztó képet ad a klímaváltozás folyamatáról. Az eseményeket sokszor torzítva, gyakran időben és térben távolinak, a lokális problémáktól elkülönülő folyamatnak mutatják be. Ezáltal kezére játszanak többek közt nagyvállalatoknak, államoknak, politikai és gazdasági érdekcsoportoknak, akik a világgazdaság működésébe, meglévő társadalomirányítási és döntéshozatali modellekbe vetett bizalom fenntartása érdekében akár a

nemzetközi klímaegyezmények tartalmát, vállalásait és a megállapodások időtartamát saját érdekeiknek képesek jórészt alárendelni. Sajnálatos módon, figyelmen kívül hagyják a következményekből fakadó globális szintű hátrányokat, a sokasodó nehézségeket közvetlenül elszenvedő országok és kiszolgáltatott társadalmi csoportok jelzéseit. Mindezek alapján a bemutatott átfogó elemzésből kitűnik, hogy a jelenlegi probléma-megoldási modellek egyáltalán nem tekinthetők stabilnak, nem bírnak egybehangzó politikai támogatottsággal, leginkább ad hoc jellegűek és csak világgazdasági szempontból követnek hosszútávú célokat. Ebből fakadóan a klímaváltozás sikeres kezelésére a ma működő elképzelések és megállapodások alkalmatlanok lehetnek.

Lehetséges további kutatási irányok

A tanulmány készítése során felhasznált szakirodalom áttekintése során tapasztalt különlegessége és hagyományos fogyasztói értékrendtől való eltérése teszi izgalmassá a hazai tudományos irodalomban még alulreprezentált Fenntartható életstílus modellel kapcsolatos további kutatásokat, ugyanis 1,6 bolygónyi – globális átlagfogyasztásunkat (WWF, 2016b) csak valós értékrendi változások segítségével tudjuk hatékonyan csökkenteni. Így logikus lépés lehet a közeljövő kutatási céljainak meghatározásakor: *A fenntartható életstílus értékrendi hátterének vizsgálata.*

A klímakutatások akár az eltérő lokális hőmérsékletváltozások vonatkozásában, míg a gazdasági vizsgálatok pl. a tőkeerő koncentráció változásának tekintetében másként tekintenek a városokra, mint közvetlen környezetükre és a vidékre. E különleges és egyre erősödő központi szerep jó irányt jelentene a *Lakóközösségek, modern városok és a Fenntartható életstílus összefüggéseinek, egymásra hatásának tudományos vizsgálatára*, mivel ennek a gazdasági modellnek a létjogosultsága a gyorsan növekvő, urbanizált környezetben fog globális méretekben eldőlni.

A felgyorsult technikai fejlődés a XXI. század elejére magával hozta nemcsak a munkavállalókat érintő mindennapos szervezeti változásokat, hanem a menedzsment megújításának szükségességét is. Az ipari termelés nagyléptékű átalakulását (pl. Ipar 4.0) és a gazdasági pozíciók megőrzését és javítását egyaránt támogató „*Kreatív vezetéselméleti modellek lehetőségei a klímaváltozás elleni küzdelemben*” új, érdekes kutatási

lehetőséget jelentene a két, egymással párhuzamosan zajló átalakulási folyamat szinergiáinak felderítéséhez.

Irodalom

- Adua, L. – York, R. – Schuelke-Leech, B-A. (2016): The human dimensions of climate change: A micro-level assessment of views from the ecological modernization, political economy and human ecology perspectives. *Social Science Research*, 56, pp. 26–43. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2015.10.003>
- Anderson, A. (2011): Sources, media, and modes of climate change communication: the role of celebrities. *WIREs Clim Change* 2011(2), pp. 535–546. DOI: <https://doi.org/10.1002/wcc>
- Annala, S. – Viljainen, S. – Pakkanen, M. – Hukki, K. (2016): Consumer preferences in engaging in a sustainable lifestyle. *Int. J. Innovation and Sustainable Development*, 10(1). pp. 1-18. DOI: <https://doi.org/10.1504/IJISD.2016.073411>
- Bailer, S. – Weiler, F. (2014): *A political economy of positions in climate change negotiations: Economic, structural, domestic, and strategic explanations*. Springer Science & Business Media, New York. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11558-014-9198-0>
- Black, I. R. – Cherrier, H. (2010): Anti-consumption as part of living a sustainable lifestyle: Daily practices, contextual motivations and subjective values. *Journal of Consumer Behaviour*, 9, pp. 437–453. DOI: <https://doi.org/10.1002/cb.337>
- Boykoff, M. T. – Yulsman, T. (2013): Political economy, media, and climate change: sinews of modern life. *WIRE's Climate Change*, 2013(4), pp. 359–371. DOI: <https://doi.org/10.1002/wcc.233>
- Bryant, G. (2016): The politics of carbon market design: Rethinking the techno-politics and post-politics of climate change. *Antipode*, 48(4), pp. 877–898. DOI: <https://doi.org/10.1111/anti.12237>
- Bullard, N. – Müller, T. (2012): Beyond the ‘Green Economy’: System change, not climate change? *Development*, 2012(55), pp. 54–62. DOI: <https://doi.org/10.1057/dev.2011.100>
- Carraro, C. – Massetti, E. (2012): Beyond Copenhagen: a realistic climate policy in a fragmented world. *Climatic Change*, 110, pp. 523–542. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10584-011-0125-6>
- Cartera, C. – Clegg, S. – Wähline, N. (2011): When science meets strategic realpolitik: The case of the Copenhagen UN climate change summit. *Critical Perspectives on Accounting*, 22, pp. 682–697. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2011.04.002>
- Carvalho, A. (2010): Media(ted) discourses and climate change: a focus on political subjectivity and (dis)engagement. *WIREs Clim Change*, 2010(1), pp. 172–179. DOI: <https://doi.org/10.1002/wcc.13>

- Crutzen, P. J. – Stoermer, E. F. (2000): „The 'Anthropocene'”. *Global Change Newsletter*, 41, pp. 17–18.
- Datagraver (2016): *World temperature anomalies for Februari 2016*. Retrieved: 05.11.2016. <http://www.datagraver.com/case/world-temperature-anomalies-for-februari-2016>
- Eskjær M. (2013): The Regional Dimension: How Regional Media Systems Condition Global Climate-Change Communication. *Journal of International and Intercultural Communication*, 6(1), pp. 61–81. DOI: <https://doi.org/10.1080/17513057.2012.748933>
- Eurostat (2016): *Regionális szintű népesség statisztika*. Letöltve: 2017.01.03. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population_statistics_at_regional_level/hu
- Faragó T. (2015): Új nemzetközi éghajlatvédelmi megállapodás. *Magyar Energetika*, 2015(5-6), pp. 58–61.
- Faragó T. (2016): A párizsi klímátárgyalások eredményei. *Magyar Energetika*, 2016(1), pp. 8–12.
- Gasper, R. – Blohm, A. – Ruth, M. (2011): Social and economic impacts of climate change on the urban environment. *Environmental Sustainability*, 2011(3), pp. 150–157. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cosust.2010.12.009>
- HVG (2012): Meglepo összefuggésre bukkantak a GDP és a klímaváltozás között. Letöltve: 2012.01.28. http://hvg.hu/gazdasag/20121008_Meglepo_osszefuggesre_bukkantak_a_GDP_es_
- International Energy Agency (2015): *WEO-2015 Special Report on Energy and Climate Change*. Retrieved: 21.10.2016. <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/weo-2015-special-report-2015-energy-and-climate-change.html>
- Jamison, A. (2010): Climate change knowledge and social movement theory. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Climate Change*, 2010(1), pp. 811–823. DOI: <https://doi.org/10.1002/wcc.88>
- Jessop, B. (2010): Cultural Political Economy and Critical Policy Studies. *Critical Policy Studies*, 3, pp. 336–356. DOI: <https://doi.org/10.1080/19460171003619741>
- Jones, C. A. – Levy, D. L. (2007): North American Business Strategies Towards Climate Change. *European Management Journal*, 25(6), pp. 428–440. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.emj.2007.07.001>
- Kirilenko, A. P. – Stepchenkova, S. O. (2012): Climate change discourse in mass media: application of computer-assisted content analysis. *Journal of Environmental Studies and Sciences*, 2012(2), pp. 178–191. DOI: <https://doi.org/10.1007/s13412-012-0074-z>
- Kulcsár L. (2013): A klímaváltozás társadalmi–gazdasági hatása. Letöltve: 2017.01.21. <http://publicatio.nyme.hu/254/1/01KulcsarLaszlo.pdf>

- Kulcsár L. (2014): Klímaváltozás és társadalmi változás. *Gazdaság & Társadalom / Journal of Economy & Society*, 2014(1), pp. 3–14.
DOI: <https://doi.org/10.21637/GT.2014.1.01>.
- Levy, D. L. – Spicer, A. (2013): Contested imaginaries and the cultural political economy of climate change. *Organization*, 20(5), pp. 659–678. ISSN: 1350–5084.
DOI: <https://doi.org/10.1177/1350508413489816>
- Lohmann, L. (2006): *Carbon Trading: A Critical Conversation on Climate Change, Privatisation and Power*. Routledge, London, UK.
DOI: <https://doi.org/10.1080/09614520802031241>
- Maklári T. (2008): *Klímahisztéria és egyéb gyógyítható betegségek*. Studium Bt., Budapest.
- Megyeri N. – Turcsán E. (2007): Az éghajlatváltozás kommunikációja a médiában. Letöltve: 2017.03.03.
https://www.bolyai.elte.hu/download/eloadas/szakmai/innov/200620072/esszek/Megyeri_N_Turcsan_E_Eghajlat_media.pdf
- Michaelides, E. E. (2016): A New Model for the Lifetime of Fossil Fuel Resources. *Natural Resources Research*, 26(2), pp. 161–175.
DOI: <https://doi.org/10.1007/s11053-016-9307-2>
- New Scientist (2012): *Climate harms today's economy*. Retrieved: 29.09.2012.
<https://www.newscientist.com/>
- Pék T. (2013): *A Mitől vagy Kitől/ változó klíma*. Szülőföld Könyvkiadó, Szombathely.
- Perlmutter, D. D. – Rothstein, R. L. (2011): *The Challenge of Climate Change: Which Way Now? Prospects After Copenhagen*, ch. 11. John Wiley & Sons, Ltd. pp. 188–218. DOI: <https://doi.org/10.1002/9781444328523.ch1>
- PEW Research Center (2016): *The Politics of Climate*. Retrieved: 04.10.2016.
<http://www.pewinternet.org/2016/10/04/the-politics-of-climate/>
- Phillips, A.T. (2012): Climate Change: Scepticism versus Objectivity? *Science as Culture*, 21(4), pp. 607–610. DOI: <https://doi.org/10.1080/09505431.2012.706276>
- Piac & Profit (2016): *Ha elérjük a klímaegyezmény céljait, még nem vagyunk sehol*. Letöltve: 2016.11.04. http://www.piacprofit.hu/klimablog/klímaegyezmény-nem-eleg-de-legalabb-van/?utm_source=15338-A_KLIMABLOGHIRLEVEL&utm_campaign=273716-K1%C4%82%C2%ADmablog%C4%82%C2%ADrlev%C4%82%C5%A01&utm_medium=12055-email&utm_content=1107
- Rázsó A. (2014): Az éghajlatváltozás megjelenése a médiában a 2014. évben. *EDU* 6(4), pp. 57–88.
- Rensburg, W. V. (2015): Climate Change Scepticism: A Conceptual Re-Evaluation. *SAGE Open*, 2015(April-June), pp. 1–13.
DOI: <https://doi.org/10.1177/2158244015579723>
- REN21, (2016): *Renewables 2016 Global Status Report*. Retrieved: 23.01.2017.
<http://www.ren21.net/status-of-renewables/global-status-report/>

- Sautter, J. A. – Twaite, K. (2009): A Fractured Climate? The Political Economy of Public Utility Commissions in an Age of Climate Change. *The Electricity Journal*, 22(6), pp. 68–76. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.tej.2009.05.010>
- Sheehan, P. – Jones, R. N. – Jolley, A. (2008): Climate change and the new world economy: Implications for the nature and timing of policy responses. *Global Environmental Change*, 18, pp. 380–396.
DOI: <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2008.04.008>
- Tapia, G. – Jose, A. – Ionides, E. L. – Carpintero, O. (2012): Climate change and the world economy: short-run determinants of atmospheric CO₂. *Environmental Science & Policy*, 21, pp. 50–62. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.envsci.2012.03.008>
- Tranter, B. – Booth, K. (2015): Scepticism in a changing climate: A cross-national study. *Global Environmental Change*, 33, pp. 154–164.
DOI: <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2015.05.003>
- Trevors, J. T. – Saier, M. H. (2010): UN Climate Change Conference, Copenhagen 2009: Whatever Works? *Water Air Soil Pollution*, 207, pp. 1–3.
DOI: <https://doi.org/10.1007/s11270-010-0336-x>
- Turnpenny, J. R. (2012): Lessons from post-normal science for climate science-sceptic debates. *WIREs Clim Change*, 3(5), pp. 357–364.
DOI: <https://doi.org/10.1002/wcc>
- UNEP (2016): Unep Frontiers 2016 Report, Emerging Issues of Environmental Concern. Retrieved: 21.01.2017. https://web.unep.org/frontiers/sites/unep.org/frontiers/files/documents/unep_frontiers_2016.pdf
- UNFCCC (2015): Adoption of the Paris Agreement. Retrieved: 21.01.2017. <https://unfccc.int/resource/docs/2015/cop21/eng/l09r01.pdf>
- Whitmarsh, L. (2011): Scepticism and uncertainty about climate change: Dimensions, determinants and change over time. *Global Environmental Change*, 21, pp. 690–700. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2011.01.016>
- Wilson, M. – Suebsiri, J. (2011): A model of carbon capture and storage with demonstration of global warming potential and fossil fuel resource use efficiency. *Energy Procedia*, 4, pp. 2465–2469.
DOI: <https://doi.org/10.1016/j.egypro.2011.02.141>
- Wynne, B. (2010). Strange Weather, Again: Climate Science as Political Art. *Theory, Culture and Society*, 27(2–3), pp. 289–305.
DOI: <https://doi.org/10.1177/0263276410361499>
- WWF Magyarország (2016a): *Kit érdekel a természet- és környezetvédelem?* Letöltve: 2016.11.17. http://wwf.hu/egyeb-termeszetvedelem/_1/kit-erdekel-a-termeszet-es-kornyezetvedelem
- WWF Magyarország (2016b): *Hamarabb jött el a túlfogyasztás napja.* Letöltve: 2016.11.20. http://wwf.hu/klima/_1/ismet-hamarabb-jott-el-a-tulfogyasztas-napja

A humántőke-befektetés és az Európa 2020 stratégia néhány társadalmi–gazdasági összefüggése¹

Keresztes Éva Réka²

ABSZTRAKT: A felsőoktatásban magasan képzett munkaerő olyan gazdasági erőforrást jelent, amely a versenyképes gazdaság működéséhez elengedhetetlen. Az oktatási humántőke-befektetés, vagy annak hiánya, befolyásolja a felsőfokú végzettség megszerzésének a lehetőségét, vagy a társadalmi leszakadás eshetőségét. A 2008-as gazdasági válság negatív hatásainak ellensúlyozására az Európai Bizottság 2010-ben meghirdette az „Európa 2020” stratégiát. Célkitűzéseinek eléréséhez mutatószámokat határozott meg öt kiemelt területen, amelyből három kerül vizsgálatra jelen tanulmányban. A kutatás adatforrása az Európa 2020 stratégia oktatással–neveléssel, foglalkoztatással és szegénységgel/társadalmi kirekesztéssel kapcsolatos indikátorai. Az iskolai végzettségi arányok a humántőke egyik fontos mérőszámának tekinthetők. Egy ország gazdasági és polgárainak szociális helyzetét befolyásolja azok iskolai végzettségének szintje és aránya. A felsőfokú végzettségűek arányának mintegy ellentétülként az iskolai lemorzsolódó fiatalok aránya a szegénység vagy társadalmi kirekesztettség által veszélyeztetett népesség arányát növeli. Az alacsony iskolai végzettségűek aránya és a gazdasági fejlettség társadalmi hatásának elemzése a leszakadó rétegekre többváltozós lineáris regressziós egyenlettel került modellezésre. A magyarországi foglalkoztatottsági adatok növekedést mutatnak a vizsgált időszakban, az iskola-lemorzsolódási mutatók stagnálnak, a felsőfokú végzettségűek aránya kisebb növekedést mutat, de még elmarad az uniós átlagtól és a kitűzött célértéktől. Ahhoz, hogy Magyarországon a szegénység vagy társadalmi kirekesztődés kockázatának kitétek magas száma lényegesen csökkenjen, szükséges a humántőkébe való nagyobb befektetés, azaz az oktatásra fordított állami kiadások növelése, azok méltányos és hatékony elosztása és felhasználása.

KULCSSZAVAK: emberitőke-elmélet, foglalkoztatottság, alacsony iskolázottság és lemorzsolódás, felsőfokú végzettség aránya, szegénység és társadalmi kirekesztettség

¹ A Selye János Egyetem III. Nemzetközi Tudományos Konferenciakötetében megjelent tanulmány szerkesztett és továbbfejlesztett változata. Komárom, Szlovákia, Selye János Egyetem, 2011.09.05–2011.09.06.

² Keresztes Éva Réka adjunktus, Budapesti Gazdasági Egyetem (keresztes.eva@uni-bge.hu)

JEL kódok: I25, J24

A téma jelentősége és aktualitása

A humántőkébe való oktatási befektetés mind a felsőoktatás, mind a gazdaság versenyképességének szükséges feltétele. A felsőoktatás versenyképessége fontos szerepet játszik a társadalmi–gazdasági folyamatokban. A felsőoktatás a tudományok és a magas fokú képzések kiemelkedő intézményesített helyszíne, a jelen társadalmával és gazdaságával szerves kapcsolatban áll és minősége hatással van a gazdaság versenyképességére. „Egy nemzetgazdaság versenyképessége abban áll, hogy úgy tud létrehozni, felhasználni, illetve a globális verseny keretei között értékesíteni termékeket és szolgáltatásokat, hogy ennek során állampolgárainak jóléte és saját termelési tényezőinek hozadéka fenntartható módon növekszik” (Chikán, 2014, p. 583.). Ezen gazdasági meghatározás mögött sokrétű társadalmi jelenség áll, mely támaszkodik a nemzeti sajátosságokra és intézményekre. Ilyen intézmény a felsőoktatás intézménye, mely a társadalom jövője szempontjából meghatározó fontosságú. A felsőoktatásban magasan képzett munkaerő olyan gazdasági erőforrást jelent, amely a versenyképes gazdaság működéséhez szükséges. Ezzel felvetődik a humántőkébe való oktatási befektetés fontossága, amely mind az egyén, mind a társadalom hasznára válik, mivel a munkaerőpiacon a versenyképes felsőfokú végzettségűek kereseti és keresleti előnyt élveznek. A téma aktualitását az adja, hogy az oktatás intézményrendszere mennyiben tud versenyképesen megfelelni a globális kihívásoknak. Hogyan válhat a felsőoktatási intézményrendszer az innovatív gondolkodás és magas szintű készségek és képességek megszerzésének legfőbb helyszínévé? Mennyiben segíti az oktatási rendszer az egyént a társadalomban való helytálláshoz, a felelős gondolkodáshoz és az együttműködés képességéhez, amelyek összességében a közösség tudásbázisát gyarapítják? A versenyképes felsőoktatáshoz biztos alapokon álló közoktatás szükséges, amely a társadalom minden rétege számára elérhető, lehetőséget és esélyt ad a továbblépésre és a további fejlődésre. Mindezen kérdésekkel való foglalkozás időszerűségét jelzi a társadalmakban jelentkező erősödő feszültségek, a megélhetés és az elhelyezkedési lehetőségek bizonytalansága.

Az emberi tőke elmélete

Az emberitőke-elmélet lényege, hogy az emberi tudás gazdasági értékkel bír. Az emberi tőkébe történő folyamatos befektetés szükséges feltétele a tudásalapú gazdaság és társadalom működtetésének és fenntartásának. A tanulás a humántőkébe történő befektetésnek tekinthető, amely megtérül az egyén és a társadalom számára egyaránt. A megtérülés legfontosabb mutatói a gazdasági jólét, a magasabb foglalkoztatás és a társadalmi kohézió (OECD, 1998; Sándorné, 2016). A Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) a humántőkének az egyéneken megtestestülő tudás, készségek, kompetenciák és tulajdonságok összességét tartja (OECD, 2016). Az emberi tőke (humántőke) kifejezést az elsők között Sir William Petty, XVII. századi angol közgazdász és filozófus, a demográfiai statisztika megalapítója használta. A modern közgazdaságtudomány atyja, a skót származású Adam Smith a reáltőke fogalmába az emberi tőkét is beleértette. A XVIII. században élt klasszikus közgazdász a tőke egyik formájának tekintette az emberek gazdaságilag hasznos tudását és képességét. Ennek megszerzése kiadásokkal jár, mivel a tanulót a neveltetés, a tanulmányok vagy a tanonckodás alatt valakinek el is kell tartania. A klasszikus közgazdaságtan másik jelentős képviselője, az angol Thomas Robert Malthus figyelt fel arra, hogy az oktatásnak hatása lehet a társadalmi folyamatokra és a népességnövekedésre korlátozó hatással lehet. A kötelező népoktatás bevezetése és a gyermekmunka betiltása – véleménye szerint – a házasságkötési életkort későbbre tolja ki és ennek következtében csökkenhet a születések száma. Az iskolázottság népesedésre gyakorolt hatását a mai napig kutatják (például Kulcsár–Obádovics, 2016; Obádovics, 2012). Az eltartási, nevelési költségeket a születéstől 27 éves korig először Ernst Engel számította ki a XIX. században. Ugyanebben a században tette le a mai jelenérték-számítás alapjait William Farr, aki az egyének gazdasági értékének, azaz az egyének jövőbeli nettó keresetének jelenlegi értékének számításakor figyelmen kívül hagyta a korábbi neveléssel kapcsolatos kiadásokat. Johann Heinrich von Thünen német közgazdász szerint a nem materiális emberi javak (szolgáltatások) a nemzetgazdaság részét képezik és a tanult népek nagyobb tőkével rendelkeznek, amelynek eredménye a munka nagyobb termelékenységében fejeződik ki (Varga, 1998). Arthur Cecil Pigou (1877–1959) angol közgazdász, akinek a nevéhez a „jóléti közgazdaságtan” fogalma fűződik, melynek kapcsán szintén foglalkozott

az emberi tőke értékével (Aslanbeigui, 2008). Ugyan az emberek a nemzetek gazdaságának fontos részét alkotják, mégis a humántőke számszerűsítését, értékének felbecsülését sok közgazdász morális szempontból kritizálta, mint például John Stuart Mill (Lengyel–Szántó, 2005), vagy Heller Farkas (Oroszi, 2005).

A Chicago-i Iskola három neves közgazdásza, Gary S. Becker, Theodore W. Schultz és Jacob Mincer a humántőke gazdasági jelentőségét kutatta. A XX. század közepén az általuk megfogalmazott emberi tőke elmélete szerint az oktatás humántőke-beruházásnak tekinthető. Az oktatás gazdasági értéket is képvisel, és ez azon a feltevésen alapul, hogy az emberek azzal, hogy képességeiket bővítik, tulajdonképpen befektetést eszközölnek önmagukba. Schultz (1963) szerint az iskolázás a legnagyobb befektetés a humántőkébe, amelynek az ember a termelője és a fogyasztója is egyben. Becker (1964) szerint minden ember egyedi ismeretekkel, készségekkel és képesítésekkel rendelkezik, amelyeket termelési tényezőként lehet felfogni. Némely vonatkozásában az emberi motiváció és magatartás, valamint egyéb jellemzők, mint például az emberek fizikai, érzelmi és szellemi egészsége mind humántőkének tekinthető. Mincer (1974) a kereseti különbségek növekedését az iskolai végzettség növekedésével modellezte. Munkái nyomán az 1970-es évektől kezdve keresetifüggvény-módszerrel is számítják az oktatás megtérülési rátáit (Varga, 1998).

Jánossy Ferenc az 1960-as években alkotta meg trendvonal-elméletét, amellyel előre jelezte az 1970-es évek gazdasági válságát. A munkaerő szakmastruktúrájának nevezte a humántőkét, amelynek – véleménye szerint – mennyiségi és minőségi fejlettségi szintje határozza meg a gazdasági növekedés pályáját. Angus Maddison, angol közgazdász, Jánossyhoz hasonlóan idősorelemzéseket végzett. A hosszú távú gazdasági növekedés legfontosabb termelési tényezőjének mindkettlen a humántőkét tartották (Tarján, 2000).

Az 1970-es években elsőként Michael Spence, később Kenneth Arrow, Joseph Stiglitz és John Riley is foglalkozott szűrőelmélet (*Screening*) kidolgozásával. A szűrőelmélet nem fogadja el az emberi tőke elméletének azon feltételezését, hogy az iskolázás, képzés növeli a munkatermelékenységet. Az elmélet szerint az oktatási rendszer szűri a különböző képességű, készségű egyéneket és az iskolázottság csak jelzést ad róluk a munkaerőpiac felé. Következésképpen, a jobb képességű embereknek az az érdekük, hogy részt vegyenek a szűrésben és magasabb iskolai végzettséggel jelezzék, hogy ők jobb képességűek. A „bizonyít-

ványhipotézis” (*Credentialism*) szerint az oktatás, a bizonyítvány csak az egyes foglalkozások végzéséhez ad felhatalmazást. Ivar Berg és Lester Thurow szerint az oktatásnak nincsen közvetlen hatása a gazdaság teljes kibocsátására nézve, a bérek és a termelékenység között nincsen kapcsolat. Miller, W. L. szerint a fizikai tőke gyorsabban használdik el az emberi tőkénél, ezért minden egyebet változatlanok tekintve, ugyanakkora befektetés az emberi tőkébe nagyobb termelékenységnövekedést idéz elő, mint ugyanakkora befektetés a fizikai tőkébe (Varga, 1998).

Az emberitőke-befektetés néhány munkaerő-piaci vonatkozása Magyarországon

Az oktatási humántőke-befektetés (valamint annak hiánya) következményekkel jár a felsőfokú végzettségűekre és a társadalmilag leszakadó rétegekre egyaránt. A tanulás különböző (formális, nonformális, informális) szinterei befolyásolják az iskolázottsággal és a foglalkoztatottsággal kapcsolatos kérdéseket. Az egyre növekvő verseny a munkaerőpiacon gyors alkalmazkodásra készíti az egyént, azaz olyan kompetenciák elsajátítására, amely javítja foglalkoztatási pozícióját. A munkáltatók elvárásai szerint a jó munkaerő együttműködő, jól kommunikáló, tárgyaló és szervező, tanulékony, önálló, kreatív és alkalmazkodó.

A kilencvenes években jelentkező munkaerő-piaci kihívások és a transzformációs sokk okozta munkanélküliség erőteljesen sújtotta a leszakadó rétegeket Magyarországon (Kulcsár et al., 2010; Kulcsár et al., 2011). A rendszerváltást követően a legnagyobb foglalkoztatási hátrányt az iskolázatlanok szenvedték el (Obádovics et al., 2012).

A tanuláshoz való egyenlő hozzáférés biztosításához, a hátrányos helyzetű csoportok részére speciális tanulási és képzési programokat szükséges hirdetni ahhoz, hogy esélyt kapjanak a munkavállaláshoz. Ez főként az alulképzetteket, az idősebbeket, a leszakadókat és a tanulási nehézségekkel küzdőket érinti (Sz. Tóth, 2006).

Az OECD-országok átlagosan a GDP-jük 5,2%-át (amelybe az állami és a magánrfordítások is beletartoznak) fordítják az oktatási intézményekre, amíg Magyarország a 3,8%-át. Magyarországon az oktatási intézmények egy tanulóra/hallgatóra jutó éves kiadása nagyon alacsony: 5 564 USD, amíg az OECD-átlag 10 220 USD, vásárlóerőparitáson számolva 2013-ban. A magyarországi egy főre eső érték a 2008-as

kiadás 83%-át éri el 2013-ban (OECD, 2016). Az oktatásra fordított állami kiadások aránya³. Magyarországon folyamatosan csökkent 2005 és 2012 között. 2012-ben 7,5%-kal ez a második legalacsonyabb volt az OECD országok között, amelyek átlaga 11,6% volt. A központi költségvetés alacsony hozzájárulását az oktatásban résztvevőknek kell kipótolniuk. Erre csak azok képesek, akik megfelelő anyagi háttérrel rendelkeznek vagy vállalják a felsőfokú tanulmányok hitelből történő finanszírozását. Ez az oktatási befektetés később megtérül az egyén számára, mivel a felsőfokú képzettséggel rendelkező munkavállalók bérelőnye kétszer akkora, mint a középfokú végzettséggel rendelkezőké. Nem mehetünk el szó nélkül a mellett, hogy a nemek közti egyenlőtlenség a bérek viszonylatában is megmutatkozik. A 35–44 éves korosztályba tartozó, felsőfokú végzettséggel rendelkező nők bére átlagosan az azonos korosztályú és végzettségű férfiak bérének csak az 59%-a (2013-as adat) (OECD, 2015).

Az Európa 2020 stratégia

Az Európai Bizottság 2010-ben meghirdetett „Európa 2020” stratégiájának célja az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés biztosítása az Európai Unióban. A foglalkoztatás, az innováció, az oktatás, a társadalmi befogadás és az éghajlat/energiapolitika területén kitűzött célok a foglalkoztatottság, a termelékenység növekedését és a társadalmi kohézió erősítését kívánják megvalósítani 2020-ig.

A tagállamok saját nemzeti célokat fogadtak el az említett területeken. A stratégia megvalósítását konkrét uniós és tagállami intézkedések segítik. Az „Európa 2020” stratégia célkitűzéseinek eléréséhez mutatószámokat határoztak meg az öt kiemelt területen. Az öt uniós szintű cél alapján minden egyes tagállam nemzeti célokat határozott meg, figyelembe véve az egyes országok sajátosságait. 2020-ra az Európai Unió egészének teljesítenie kell az alábbi öt célt: (Európai Bizottság, 2010)

1. Foglalkoztatás

- Biztosítani kell, hogy a 20–64 évesek körében a foglalkoztatottság aránya elérje a 75%-ot, különös figyelmet fordítva a hátrányos helyzetűekre.

³ Az általános iskolától a felsőfokú oktatásig terjedően, az összes közszolgáltatásra fordított közkiadáshoz viszonyítva.

2. K+F/innováció

- Az EU (köz- és magánforrásból származó) GDP-jének 3%-át a kutatás/fejlesztés és az innováció ösztönzésére irányuló beruházásokra kell fordítani.

3. Éghajlatváltozás/energia

- Az üvegházhatást okozó gázok kibocsátását 20%-kal csökkenteni kell az 1990-es szinthez képest (vagy akár 30%-kal, ha adottak az ehhez szükséges feltételek).
- A megújuló energiaforrások arányát 20%-ra kell növelni.
- Az energiahatékonyságot 20%-kal kell javítani.

4. Oktatás

- A lemorzsolódási arányt 10% alá kell csökkenteni. A korai iskolaelhagyók a 18-24 éves korosztály azon része, akik kimaradtak az alap vagy középfokú képzésből, és a megkérdezést megelőző négy hétben nem vettek részt oktatásban vagy képzésben.
- El kell érni, hogy a 30 és 34 év közötti uniós lakosok legalább 40%-a felsőfokú végzettséggel rendelkezzen.

5. Szegénység/társadalmi kirekesztés

- Legalább 20 millióval csökkenjen azok száma, akik nyomorban és társadalmi kirekesztettségben élnek, illetve akik esetében a szegénység és a kirekesztődés reális veszélyt jelent.

Az öt kiemelt terület egymással szoros kapcsolatban áll, illetve befolyással van egymásra (Bruder et al., 2011). A korábbi, lisszaboni stratégia kudarcai, a 2008-as gazdasági válság és a gazdasági egymásra utaltság felismerése készítette az Európai Unió döntéshozóit arra, hogy mind rövid távon, mind hosszú távon újratervezzék a legfontosabb célkitűzéseket. A következőkben a Bizottság által meghirdetett hét kezdeményezés közül a foglalkoztatással, az oktatással és a szegénységgel/társadalmi kirekesztettséggel kapcsolatos összefüggések feltárásával foglalkozom. Ehhez az Európa 2020 stratégia vonatkozó indikátorait vettem alapul adatforrásként. Az említett három területen, az oktatásban, a foglalkoztatásban és a szegénység elleni küzdelemben a kiemelt kezdeményezések a következők:

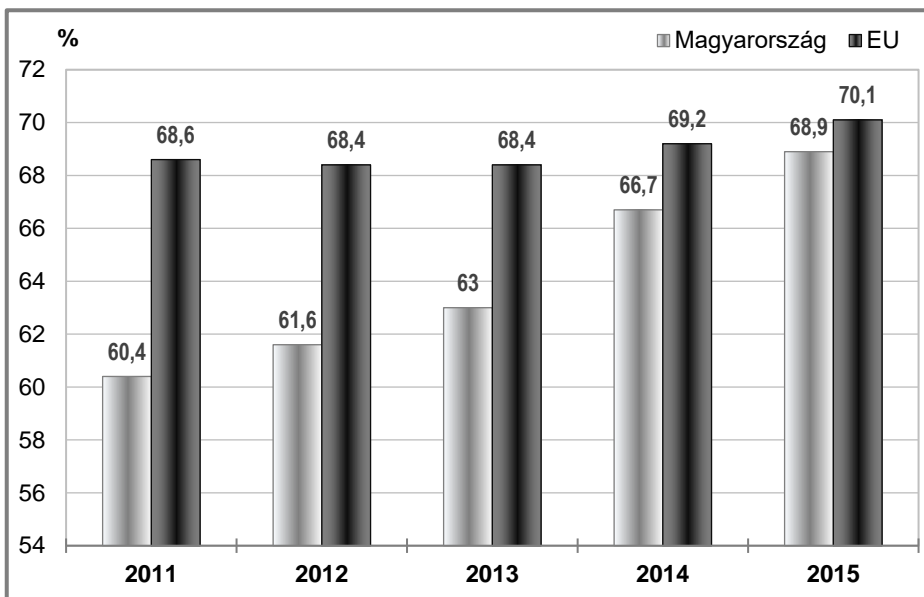
- „A *„Mozgásban az ifjúság”* elnevezésű kiemelt kezdeményezés célja az oktatási rendszerek teljesítményének és az európai felsőoktatás nemzetközi vonzerejének növelése.
- Az *„Új készségek és munkahelyek menetrendje”* elnevezésű kiemelt kezdeményezés célja a munkaerőpiacok modernizálása a

munkavállalók mobilitásának fokozása és az egész életen át tartó készségfejlesztés révén, a munkaerő-piaci részvétel ösztönzése és a munkaerő-piaci kínálat és kereslet jobb összehangolása érdekében.

- A „*Szegénység elleni európai platform*” elnevezésű kiemelt kezdeményezés célja olyan társadalmi és területi kohézió biztosítása, ahol a növekedés és a munkahelyteremtés előnyeit széles körben megosztják, a szegénységben és társadalmi kirekesztettségben élők pedig méltóságban, a társadalom aktív tagjaiként élhetnek.” (Európai Bizottság, 2010, p. 35.)

Foglalkoztatottság, lemorzsolódás és felsőfokú végzettség

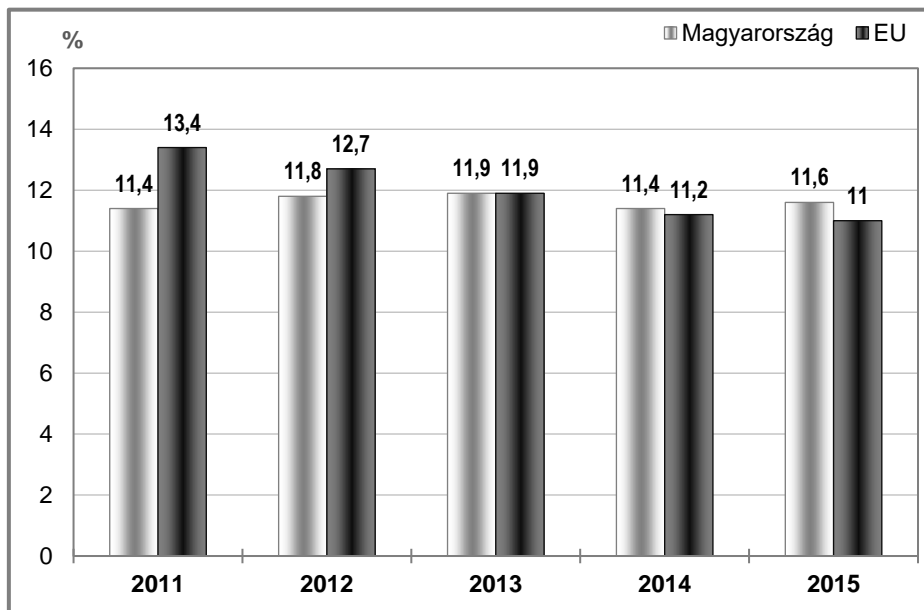
Az Európa 2020 stratégia első pontjában megfogalmazott foglalkoztatottsági célkitűzés irányát 2011 és 2015 között az 1. ábra szemlélteti az Európai Unió átlaga, valamint Magyarország viszonylatában. A 2008-as 70,3%-os uniós átlagértéket a válságot követő csökkenés után 2015-re sikerült megközelíteni 70,1%-kal. Magyarország öt év alatt közel 5%-kal növelte a foglalkoztatotti arányát, így már csak 1,2%-kal marad el az Uniós átlagtól.



1. ábra: A foglalkoztatottság aránya a 20–64 évesek körében Magyarországon és az Európai Unióban 2011 és 2015 között

Forrás: saját szerkesztés Eurostat (2016b) alapján

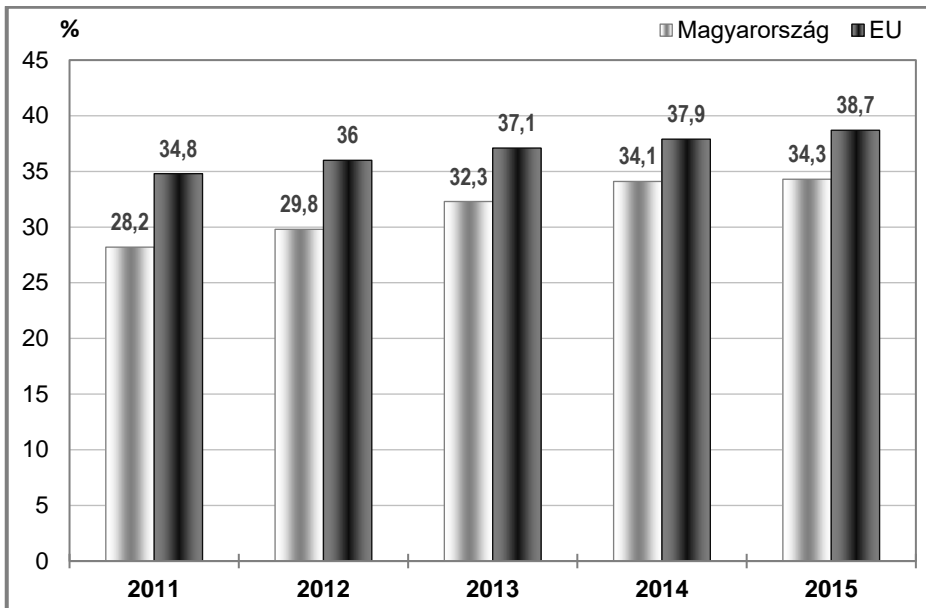
Az Európa 2020 stratégia oktatási célja az, hogy az iskolai lemorzsolódás 10% alá kerüljön. Ennek alakulását a 2. ábra szemlélteti az Európai Unió átlaga, valamint Magyarország viszonylatában. Magyarországon a korai iskolaelhagyók aránya stagnál, míg az Európai Unióban csökkenést mutat 2011 és 2015 között.



2. ábra: Korai iskolaelhagyók a 18–24 éves korosztály százalékában Magyarországon és az Európai Unióban 2011 és 2015 között

Forrás: saját szerkesztés Eurostat (2016b) alapján

A stratégiában szereplő másik oktatási célkitűzés az, hogy a 30 és 34 év közötti lakosok legalább 40%-a felsőfokú végzettséggel rendelkezzen. Ennek alakulását a 3. ábra szemlélteti az Európai Unió átlaga, valamint Magyarország viszonylatában. Ebben a tekintetben egyértelműen látható a célszámhoz való közelítés. A lineáris előrejelzés szerint az uniós átlag hamarabb éri el a 40%-ot, míg ez Magyarországon 2018-ra várható.



3. ábra: A felsőfokú végzettségük aránya a 30–34 évesek körében Magyarországon és az Európai Unióban 2011 és 2015 között

Forrás: saját szerkesztés Eurostat (2016b) alapján

A legtöbb OECD tagországban a fiatal felnőttek körében a középfokú végzettség (ISCED 3) a leggyakoribb. A gazdasági válság következtében a fiatalok körében nagymértékű munkanélküliség és alulfoglalkoztatottság volt tapasztalható 2008 és 2011 között (Kulcsár et al., 2011). 2011-ben a 25-29 éves korosztály 20%-a sem foglalkoztatásban, sem oktatásban vagy képzésben nem vett részt (NEET= *neither in employment nor in education or training*). Továbbá, az iskolai végzettségnek nagyobb befolyása van a fiatalok foglalkoztatottságára. 2011-ben a középfokú végzettség nélküli 25-34 éves korosztály átlagosan 18,1%-a, a felsőfokú végzettségük 6,8%-a volt munkanélküli. A munkanélküliségi adatok alacsonyabbak voltak az 55-64 éves korcsoportban, átlagosan 8,8%-os és 4%-os adatokkal. A foglalkoztatottság mellett az iskolai végzettség befolyással lehet a jövedelmi szintekre is. A válság következtében egyre szélesedő jövedelemkülönbség figyelhető meg az alacsony és a magasabb végzettségűek között (Obádovics–Bruder, 2011). A felsőfokú végzettségük átlagos relatív keresete 50%-kal nagyobb, mint a középfokú végzettségüké. A középfokú végzettségük pedig 25%-kal

keresnek többet, mint a középfokú végzettséggel nem rendelkezők (OECD, 2013).

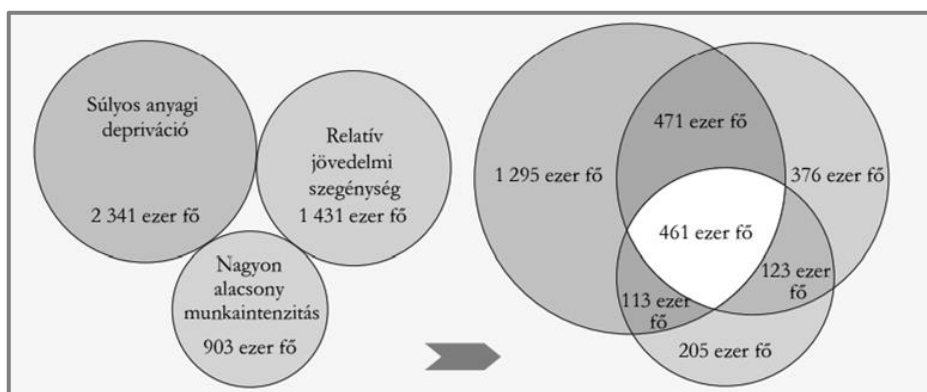
A szegénység vagy társadalmi kirekesztődés

A szegénység és társadalmi kirekesztődés kapcsolatát, a szegénység definícióját több kritika is érte (Bruder, 2014). A szegénységnek vagy társadalmi kirekesztődésnek kitettek körét (AROE⁴) az Eurostat három fogalomkör alapján csoportosította. Azok érintettek, akik az alábbi csoportok közül legalább az egyikbe sorolhatók:

1. *„Relatív jövedelmi szegénység:* a medián ekvivalens jövedelem 60%-ánál, azaz a szegénységi küszöbnél kevesebb jövedelemmel rendelkező háztartásokban élő személyek aránya.
2. *Súlyos anyagi depriváció:* alapvető javakhoz való elégtelen hozzáférést, anyagi nélkülözést jelent. Súlyosan depriváltak tekintjük azokat a személyeket, akikre az alábbi kilenc tétel közül legalább négy vonatkozik:
 - 1) hiteltörlesztéssel vagy lakással kapcsolatos fizetési hátraléka van;
 - 2) a lakás megfelelő fűtésének hiánya;
 - 3) váratlan kiadások fedezetének hiánya;
 - 4) kétnaponta hús, hal, vagy azzal egyenértékű tápanyag fogyasztásának hiánya;
 - 5) évi egyhetes, nem otthon töltött üdülés hiánya;
 - 6) anyagi okból nem rendelkezik személygépkocsival;
 - 7) anyagi okból nem rendelkezik mosógéppel;
 - 8) anyagi okból nem rendelkezik színes televízióval;
 - 9) anyagi okból nem rendelkezik telefonnal.
3. *Nagyon alacsony munkaintenzitás (munkaszegénység):* azokban a háztartásokban élők tartoznak ebbe a csoportba, amelyekben a munkaképes korú háztartástagok a megelőző évben a lehetséges munkaidejüknek legfeljebb egyötödét töltötték munkával.”

Az AROPE mutató szerint 2013-ban Magyarországon a teljes lakosság 31,1%-át, azaz 3 millió 44 ezer embert érintett a szegénység vagy társadalmi kirekesztődés kockázata. Ebből 461 ezer fő mindhárom dimenzióban érintett volt, ahogy a 4. ábra mutatja (KSH, 2014, p. 15.).

⁴ At risk of poverty or social exclusion (szegénység vagy társadalmi kirekesztődés kockázatának kitettek aránya)



4. ábra: A szegénység vagy társadalmi kirekesztődés kockázatának kitétek száma 2013-ban (dimenzióként külön, illetve a dimenziók együttes figyelembevételével)

Forrás: KSH (2014, p.15.)

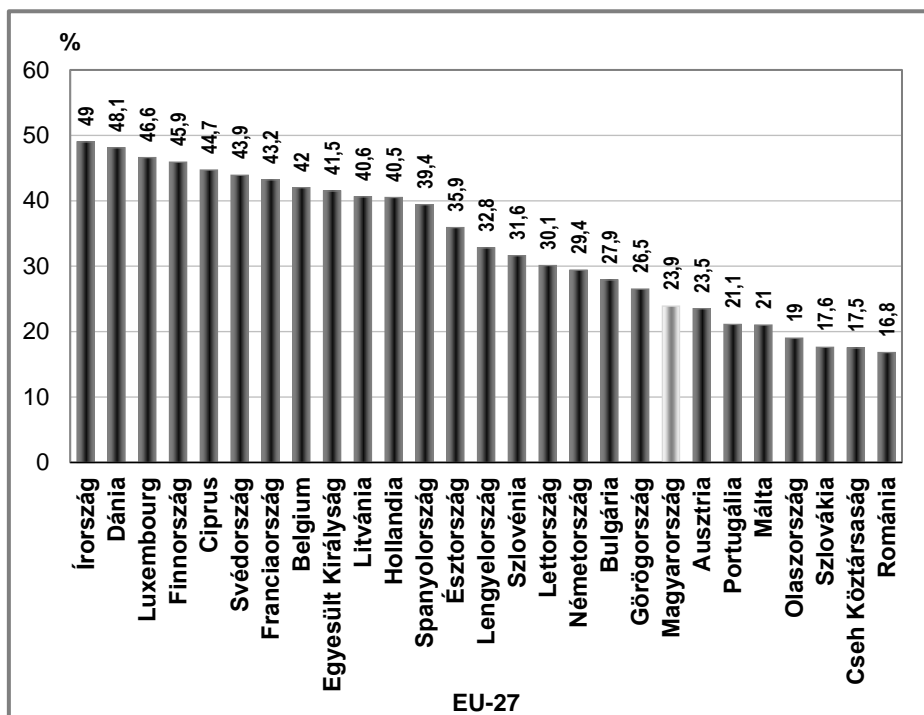
A gazdasági válság következményeként súlyosbodó tömeges elszegényedés megoldást sürget. Számptalan kutatás, statisztika készül arra vonatkozóan, hogy ki tekinthető szegénynek és milyen módon, ki milyen támogatásra szorul (Bruder, 2014). A társadalom keresi a válaszokat és a megoldásokat mind a közösség, mind az egyén oldaláról.

A megoldások egyike lehet a szegénység elkerüléséhez a piacon hasznosítható képzettség megszerzése, majd a megszerzett tudás folyamatos bővítése, fejlesztése az élethosszig tartó tanulás által. Külön figyelmet igényel a pályakezdekők alacsony keresete és az egyes szektorokban megfigyelhető alacsony bérezés, amely növeli a szegénység kockázatát (Bruder–Obádovics, 2012a).

A felsőfokú végzettségűek aránya

Az Eurostat, az Európai Unió statisztikai hivatala minden évre vonatkozóan közzéteszi, hogy a 30-34 évesek milyen arányban rendelkeznek felsőfokú végzettséggel. A 2009-es év 27 uniós országra vonatkozó adatsorát vizsgálva a következő megállapításokat tehetjük. Az Európai Unió 27 tagállamában a 30 és 34 év közötti lakosok körében a felsőfokú végzettségűek aránya átlagosan 32,3% volt, tehát körülbelül minden harmadik fiatal rendelkezett diplomával, illetve felsőfokú szakképzettséget igazoló bizonyítvánnyal. Az adatok szórása 10,7%, a relatív szórás mértéke pedig 32%, tehát az egyes országokban lévő arányszám átlagosan 32%-kal tért el az átlagtól. Következtetésképpen, az országok között

meglehetősen különbségek mutatkoztak. A legalacsonyabb értékekkel Románia, a Cseh Köztársaság, Szlovákia és Olaszország rendelkezett, a legmagasabb értékekkel Írország, Dánia, Luxembourg és Finnország. A legkevesebb érték, 16,8%, Romániában volt, a legtöbb pedig Írországban, ahol 49% volt a felsőfokú bizonyítványt szerettek aránya a 30-34 éves korcsoportban. Az országok negyedében ez az arányszám 23,7% alatti, másik negyedében 42,6% feletti volt (5. ábra).

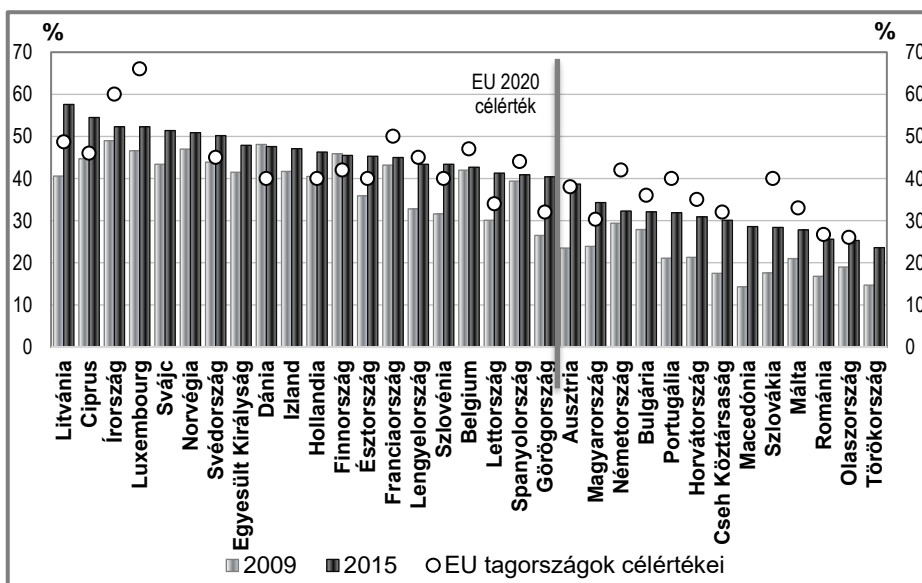


5. ábra: A felsőfokú végzettségűek aránya a 30-34 éves korcsoportban az Európai Unióban 2009-ben

Forrás: saját szerkesztés Eurostat (2011) alapján

Az Európai Unió által 2020-ra elérendő célértéket már 11 ország sikeresen teljesítette 2009-ben, azaz a legalább 40%-os arányt elérte ezen a területen. Magyarország mutatója 23,9%, amely huszadik volt az országok sorrendjében, így egy csoportba került Görögországgal, Ausztriával, Portugáliával és Máltával, amely országok mutatója 21-27% között található. 2009-hez viszonyítva, 2015-ben Európában számottevően növekedett a diplomások aránya a 30-34 éves korcsoportban. Kivételt ké-

pez Finnország, ahol 0,4%-kal mérséklődött az egyébként magas 45,9%-ról 45,5%-ra, és Dánia, ahol 0,5%-kal mérséklődött a szintén magas 48,1%-ról 47,6%-os arányra. Az Európa 2020 célértéket, legalább 40%-ot, 2009-ben 14 európai (11 uniós) ország érte el, 2015-ben már 20 (17 uniós). Az uniós tagországokban végzett felmérések szerint a diplomások arányának növekedése gyorsabb volt a nők körében, akik 2015-ben már bőven elérték a célértéket 43,4%-kal, míg a férfiak körében ez az érték még csak 34% volt, ahogy ezt a 6. ábra mutatja (Eurostat, 2016a).



6. ábra: A felsőfokú végzettségűek aránya a 30-34 éves korcsoportban 2009-ben és 2015-ben Európában

Forrás: saját szerkesztés Eurostat (2016a) alapján

Az Unió gazdasági növekedéséhez és versenyképességéhez elengedhetetlen a munkahelyek számának növelése. A jóléti rendszer fenntarthatóságának érdekében több embernek kell munkát vállalnia. Ennek nem kedvez az a tény, hogy az Európai Unióban a munkaképes korú népesség száma folyamatosan csökken. Az egységes gazdasági és foglalkoztatási irányelvek újraértelmezése során az „Európa 2020” stratégia egy ésszerű és fenntartható növekedést javasol, amelynek célja az oktatási és képzési rendszerek teljesítményének fejlesztése és a hallgatói részvétel növelése a felsőoktatásban. Az oktatás rendkívül fontos szerepet játszik abban, hogy megkönnyítse a fiataloknak a munkaerőpiacra

való sikeres átmenetét és integrációját a társadalomba. A magasabb képzettségi szint növelheti a foglalkoztathatóságot és csökkentheti a szegénységet a tudásalapú gazdaságban (Európai Bizottság, 2011; Eurostat, 2016a).

Az alacsony iskolai végzettség negatív társadalmi hatása

A kutatási kérdés az, hogy a gazdasági fejlettség és az aluliskolázottak aránya hatással van-e a szegények arányára. Szakirodalmi adatok sejteni engednek, hogy a gazdaságilag fejlettebb országokban magasabb az iskolázottsági szint, azaz alacsonyabb az aluliskolázottak aránya, amely a szegények arányának csökkenéséhez vezet (Bruder–Obádovics, 2012b). Az „Európa 2020” kiemelt oktatási–nevelési, foglalkoztatási és gazdaságot jellemző indikátoraiból kettő indikátor szerepel a regresszióanalízis-elemzésben. A többváltozós lineáris regresszióanalízis módszerével kapcsolatot kerestem az iskolai lemorzsolódás, az egy főre eső GDP mértéke és a szegénység vagy társadalmi kirekesztődés kockázatának kitétek aránya között az Európai Unióban. A függő és a független változók megnevezését az 1. táblázat mutatja.

1. táblázat: A többváltozós regresszióanalízisben szereplő változók

Y	függő változó	A szegénység vagy társadalmi kirekesztődés kockázatának kitétek aránya a teljes népességen belül 2009-ben.
X₁	független változó	Az egy főre eső GDP vásárlóerő-paritáson számolva 2009-ben.
X₂	független változó	Azon 18-24 évesek aránya a lakosságban 2009-ben, akik az általános iskola 4–8. osztályát végezték el (ISCED 2 szinten), és nem folytatnak további tanulmányokat.

Forrás: saját szerkesztés Eurostat (2011) alapján

A kapcsolat szorosságát mérő korrelációs elemzés nagyon érzékeny a kiugró értékekre, ezért első lépésben ezen értékeket kellett kiszűrni, amelyeket a dobozdiagramok (boxplotok) mutatnak (Obádovics, 2004b). Az eredeti 27 esetből kizártunk ötöt, így maradt 22 (Málta, Portugália és Spanyolország a magas lemorzsolódási adat miatt, Bulgária a túl alacsony, Luxemburg a túl magas egy főre eső GDP érték miatt került kizárássra).

A második lépésben a leíró statisztikai elemzések következnek a kiszűrt 22 adatra vonatkozóan. Átlagosan 22,95%-ra tehető a szegénység

vagy társadalmi kirekesztődés kockázatának kitettek aránya a teljes népességben belül (2009-es adat) az európai uniós adatsort felhasználva. Az érvényes eseteken belül hiányzó értékek nincsenek az elemzésben.

A második változó az egy főre eső GDP-értékeket mutatja vásárlóerő-paritáson számolva országoként 2009-ben. Az Európai Unió 27 tagállamának az átlaga jelenti a 100-at, az egyes országok adatait ehhez viszonyítjuk. Átlagosan 94,05-ra tehető az egy főre eső GDP értéke vásárlóerő-paritáson számolva az európai uniós adatokat felhasználva.

A harmadik változó azon 18-24 évesek arányát mutatja a lakosságban 2009-ben, akik az általános iskola 4–8. osztályát végezték el (ISCED 2 szinten), és nem folytatnak további tanulmányokat. Ez az arány 11%-ra tehető az európai uniós adatsort felhasználva.

A többváltozós lineáris regressziós eljárások közül a „Stepwise” módszert választottam, amely a magyarázó változók kiválasztását célzó automatikus modellépítési módszer. Elsőként a legnagyobb korrelációs együtthatóval bíró változót viszi be a modellbe, majd fokozatosan a többi kisebb erejűt. Miután bevitt egy változót, megvizsgálja, mely változó vehető ki az alakulóban lévő modelltől úgy, hogy az R^2 értékét szignifikánsan csökkentené a kivétel.

Az R^2 a kapcsolat erősségét jelzi arra vonatkozóan, hogy a független változók mekkora mértékben jelzik előre a függő változót. Ez az úgynevezett többszörös determinációs együttható, mely a modell magyarázóerejét mutatja. Ha ezt az értéket százzal szorozzuk, megkapjuk azt a százalékot, hogy hány százalékban magyarázzák a független változók a függő változót. A többszörös lineáris korrelációs együttható mértéke, $R=0,863$, tehát a független változók 74,5%-ban magyarázzák a függő változó teljes eltérés négyzetösszegét ($R^2=0,745$). A regressziós modell szignifikáns összefüggést mutat ($p<0,05$).

A következő eredmény a regressziós együtthatók becslését mutatja. Ahol a t-próba szignifikancia-szintje $p < 0,05$, ott a szignifikáns változók bekerülhetnek a modellbe. A „Konstans” a regressziós egyenletbe kerülő állandó, míg a változók szorzótényezői a regressziós együtthatók (2. táblázat).

2. táblázat: A regressziós együtthatók

Modell	B	sig
Konstans	30,942	0,000
Egy főre eső GDP vásárlóerő-paritáson számolva 2009-ben (EU-27 = 100)	-0,198	0,000
Azon 18-24 évesek aránya a lakosságban 2009-ben, akik az általános iskola 4–8. osztályát végezték el (ISCED 2 szinten), és nem folytatnak további tanulmányokat	0,963	0,000

a. Független változó: A szegénység vagy társadalmi kirekesztődés kockázatának kitettek aránya a teljes népességben belül (2009-es adat)

Forrás: saját szerkesztés Eurostat (2011) alapján

Tehát a többszörös lineáris regresszió alapegyenlete:

$$Y = 30,942 - 0,198 * X_1 + 0,963 * X_2 + \varepsilon$$

Az Eurostat adatbázisából kiválasztott három változó főbb leíró statisztikai elemzése, kiugró értékeinek kezelése és a normalitásvizsgálat után többváltozós regresszióanalízis segítségével lineáris kapcsolat mutatható ki a három változó között. Ha 100 egységgel nő az egy főre eső GDP, akkor 19,8%-kal csökken a szegénység vagy társadalmi kirekesztettség által veszélyeztetett népesség aránya. Amennyiben 10%-kal nő azon 18-24 évesek aránya a lakosságban, akik az általános iskola 4–8. osztályát végezték el (ISCED 2 szinten) és nem folytatnak további tanulmányokat, akkor 9,6%-kal nő a szegénység vagy társadalmi kirekesztettség által veszélyeztetett népesség aránya.

Kutatási javaslatként megemlíthető, hogy nagyobb hangsúlyt szükséges helyezni a korai iskolaelhagyók arányának csökkentésére, amely 11,4 és 11,9 % között állandósult 2010 és 2015 között Magyarországon. Az Európa Tanács javaslatára elkészült „Az egész életen át tartó tanulás szakpolitikájának keretstratégiája”, a „Köznevelés-fejlesztési stratégia”, a „Végzettség nélküli iskolaelhagyás elleni középtávú stratégia”, valamint a „Magyar nemzeti társadalmi felzárkózási stratégia II.”⁵. A stratégiák megvalósításának céljából meghirdetett pályázatok igen széles körben nyújtanak lehetőséget, azonban nem ismertek azok a konkrét eredményei, mivel hatékonysági vizsgálatok nem készültek róluk. Egyes

⁵ 1603/2014. (XI. 4.) Korm. határozat

pályázatoknál a ráfordított költség nagysága és a résztvevők száma nem arányos, amelyből arra lehet következtetni, hogy a támogatás nagy részét a közreműködők, mentorok díjazására, illetve egyéb kiadásokra fordították. Például a roma lányok korai iskolaelhagyásának megelőzésére szolgáló programban, melynek neve „Bari Shej” (Nagylány), 2015-2016 között 150 millió forint hazai keretösszegeből 260 roma származású lány mentorálását támogatták. (A 2016. decemberében meghirdetett pályázat már 2 milliárd forint keretösszeggel rendelkezik.) 26 pályázó önkormányzat, alapítvány, egyházi szervezet közreműködésével, egyenként 6-8 millió forintból valósították meg a 10-18 éves általános vagy középiszkolás lányok iskolai felzárkóztatását. A projektek elszámolható költségei igen szerteágazóak lehetnek, mint például előzetes tanulmányok, engedélyezési dokumentumok költsége, szakmai terv készítésének költségei, szükséges háttér tanulmányok, szakvélemények költsége, szükségletfelmérés, előzetes igényfelmérés, célcsoport elemzése, közbeszerzési szakértő díja, tananyag fejlesztése, kivitelezése, rendezvényszervezés, kapcsolódó ellátási, ún. „catering” költségek, reprezentációs költségek, sajtóközlemény kiadása, sajtónyilvános esemény szervezésének költsége, felmérések, kimutatások, adatbázisok, kutatások, tanulmányok készítésének költsége, személyi jellegű egyéb kifizetések. A nyertes pályázók honlapján nincsen információ még a pályázat elnyeréséről sem, nem-hogy a megvalósulási eredményekről. Kérdés, hogy maga a célcsoport, azaz az iskolás lányok hol és milyen szintű felzárkóztatási programban vettek részt. Javasolt a projektek közérdekű adatainak a kötelező közzététele, a helyi tapasztalatok összesítése, megosztása és a jó gyakorlatok beépítése a következő projektekbe.

Összefoglalás

A gazdaság és a felsőoktatás versenyképessége kölcsönösen befolyásolják egymást, és mindkettő a tudástőkén, valamint a humántőkén alapszik. Jelen tanulmány a gazdasági növekedés és az Európa 2020 stratégia három kijelölt területének versenyképességi kapcsolatát vizsgálja. A modern világ társadalmi, gazdasági és kulturális fenntartható fejlődése a felhalmozott tudástőke nagyságától és a humántőke állandó további fejlesztésétől függ. A tudástőke nagysága meghatározza a nemzetek gazdagságát, ezért a humántőkébe való oktatási befektetés megtérül egyéni és társadalmi

szinten egyaránt. A humántőkébe való oktatási befektetés, a tudásépítés a felsőoktatás versenyképességének szükséges, de nem elégséges feltétele az egyéb tőketényezők megléte mellett. Az emberi tőke felértékelődése megalapozza és egyben indukálja a felsőoktatás versenyképességét. A hallgatói létszám expanziója teremtheti meg azt a bázist, amely a tudás megszerzésével befektetést eszközöl a humántőkébe a jövőbeli jobb megélhetés reményében.

A magasabb iskolai végzettség megszerzése nemcsak az egyén számára, hanem a társadalom egészére nézve is előnyös és szükséges, mivel a tudásgazdaságban a fenntartható növekedés egyik alapjának tekinthető. Az oktatás és képzés pozitív következményeinek felismerését tükrözi az átlagos iskolázottsági szint emelkedése az utóbbi évtizedekben az OECD országokban.

Az iskolai végzettségi arányok a humántőke egyik fontos mérőszámának tekinthetők. Egy ország gazdasági és polgárainak szociális helyzetét befolyásolja az iskolai végzettségek szintje. Az Európai Unióban 2009-ben a 30-34 évesek körében körülbelül minden harmadik fiatal rendelkezett felsőfokú végzettséggel. A tagországokban végzett felmérések szerint a diplomások arányának növekedése gyorsabb volt a nők körében, akik 2015-ben már bőven elérték az uniós célértéket 43,4%-kal, míg a férfiak körében ez az érték még csak 34% volt.

A felsőfokú végzettségük arányát befolyásoló tényezők között szükségesnek vélem megemlíteni mintegy ellenpólusként az iskolai lemorzsolódó fiatalokúakat, akik a szegénység vagy társadalmi kirekesztettség által veszélyeztetett népesség arányát növelik. Az alacsony iskolai végzettségük arányának és a gazdasági fejlettségnek a társadalmi hatásait többváltozós statisztikai elemzéssel lineáris regressziós egyenlettel modelleztem.

Irodalom

- Aslanbeigui, N. (2008): Pigou, Arthur Cecil (1877–1959). The New Palgrave Dictionary of Economics. In.: Durlauf, S. N. – Blume, L. E. (Eds.): Palgrave Macmillan. The New Palgrave Dictionary of Economics Online. Palgrave Macmillan. DOI: <https://doi.org/10.1057/9780230226203.1288>
- Becker, G. S. (1993 [1964]): *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Third Edition University of Chicago Press, Chicago and London.

- Bruder, E. – Meulders, D. – Obadovics, Cs. (2011): Who Are the Working Poor in the Visegrad Countries? In.: Development Prospects of Rural Areas. Lagging behind in the CEE regions. Conference Proceedings. Szent István University. Faculty of Economics and Social Sciences. Gödöllő. Hungary 24-27 May 2011. pp. 202–211.
- Bruder, E. – Obadovics, Cs. (2012a): Poverty among the Hungarian Working Population. *International Journal of Humanities and Social Science* 2(18), pp. 158–167. ISSN 2220-8488 (Print), 2221-0989 (Online) Science http://www.ijhssnet.com/journals/Vol_2_No_18_October_2012/19.pdf
- Bruder, E. – Obádovics Cs. (2012b): Working but poor-countries with different path in European integration. *Gazdaság és Társadalom* 2012(1-2), pp. 88–97. DOI: <https://doi.org/10.21637/GT.2012.00.05>.
- Bruder E. (2014): Depriváltak és szegények Európában. In: Kovács Péter (szerk.): *Gazdasági és társadalmi elemzések és fejlesztési lehetőségek*. Az ELI társadalmi, gazdasági megalapozása és multiplikátor hatása. 399 p. Budapest. Pátria Nyomda, pp. 263–274. ISBN: 978-963-306-371-2.
- Chikán, A. (2014): A felsőoktatás szerepe a nemzeti versenyképességben. *Educatio* 23(4). Oktatókutató és Fejlesztő Intézet, ISSN 1216–3384
- European Commission (2010): Europe 2020 – A European Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth. Brussels, 3.3.2010. Letöltve: 2012.01.07. <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%2007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>
- Európai Bizottság (2011): „Európa 2020” kezdeményezések. Letöltve: 2011.04.10. <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catid=958&langid=hu>
- Eurostat (2011): Tertiary Education Statistics – Statistics Explained. Letöltve: 2011.04.15. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Tertiary_education_statistics
- Eurostat (2016a): Tertiary Education Statistics – Statistics Explained. Letöltve: 2016.11.26. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Tertiary_education_statistics
- Eurostat (2016b): Európa 2020 indikátorok. Letöltve: 2016.12.20. http://ec.europa.eu/eurostat/cache/Euro_2020/E2020_EN.html
- KSH (2014): A háztartások életszínvonala. Letöltve: 2016.12.21. <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/hazteletszinv/hazteletszinv.pdf>
- Kulcsár, L. – Bódi, F. – Obádovics, Cs. (2010): Unemployment in the Hungarian Villages. In *Regional Aspects of Social and Economic Restructuring in Eastern Europe. The Hungarian Case*. Edited by L. Kulcsár and L. J. Kulcsár. Hungarian Statistical Office, Budapest, pp. 90–103. ISBN: 978-963-235-293-0.
- Kulcsár, L. – Kulcsár, J. L. – Obádovics, Cs. (2011): Who lives in forgotten places? Age Structure and Socio-economic Development in *Területi Statisztika* 14, pp. 110–121.
- Kulcsár L. – Obádovics Cs. (2016): Népeségdinamika és társadalmi szerkezet. *Területi Statisztika* 56(4), pp. 390–414. DOI: <https://doi.org/10.15196/TS560403>

- Lengyel Gy. – Szántó, Z. (2005): A gazdasági élet szociológiája. Budapesti Corvinus Egyetem, Aula Kiadó. Letöltve: 2017.03.15.
http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/0010_2A_02_Lengyel_Gyorgy-Szanto_Zoltan_szerk_A_gazdasagi_elet_szociologiaja/adatok.html
- Mincer, J. (1974): *Schooling, Experience and Earnings*. Columbia University Press, New York.
- Obádovics Cs. (2004b): Területi információs rendszer; Adatfeldolgozás módszerei. Oktatási jegyzet (digitális formában), SZIE GTK.
- Obádovics Cs. (2012): A népesség területi szintű vizsgálata az előreszámítások és a tényadatok alapján Magyarországon. *Területi Statisztika* 15(52), pp. 125–146. ISSN: 0018-7828
- Obádovics Cs. – Bruder, E. (2011): Területi egyenlőtlenségek a vidéki Magyarországon a humán fejlettség, szegénység és jövedelem egyenlőtlenség vizsgálata alapján. In: Lázár E. (szerk.): *Gazdasági és üzleti kihívások a Kárpát-medencében*. 353 p. Csíkszereda. Státus Könyvkiadó, pp. 84–99. ISBN: 978-606-8052-52-6
- Obádovics, Cs. – Bruder, E. – Kulcsár, L. (2012): Territorial inequalities of economic and welfare situation in rural Hungary – similarities and differences. In: Bódi, F. – Fábíán, G. – Lawson, T. L. (Ed.): *Local Organisation of Social Services in Hungary. Crises-Reactions-Changes. Studies in Comparative Social Pedagogies and International Social Work and Social Policy* Vol. XXII. EHV GmbH & Co. KG. Bremen, pp. 163–178. ISBN: 978-3-86741-807-2.
- OECD (1998): *Human Capital Investment – An International Comparison*. Centre for Educational Research and Innovation. ISBN: 9789264162891 (PDF), 9789264160675 (print). DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264162891-en>
- OECD (2013): *Education at a Glance 2013: OECD Indicators*. OECD Publishing. ISBN: 978-92-64-20104-0 (print). DOI: <https://doi.org/10.1787/eag-2013-en>. Letöltve: 2014.01.10.
- OECD (2015): *Education at a glance 2015 Hungary*. Letöltve: 2016.12.22.
<https://www.oecd.org/hungary/Education-at-a-glance-2015-Hungary-in-Hungarian.pdf>
- OECD (2016): *Education at a Glance 2016: OECD Indicators*. OECD Publishing. DOI: <https://doi.org/10.1787/eag-2016-en>. Letöltve: 2016.07.10.
- Oroszi S. (2005): Heller Farkas közgazdasági rendszere In: Mihalik, I. (szerk.): *Magyar közgazdászok arcképvázatai*. Neumann Kht. Budapest. Letöltve: 2017.03.10.
<http://mek.oszk.hu/05400/05405/html/index.htm>
- Sándorné, Kriszt É. (2016). The value of education in the global economic space: A case of Hungary. In: Mazaraki, A. A. (Ed.): *Global challenges of national economies development. International scientific-practical conference*. 1190 p. Konferencia helye. ideje. Ukrajna, Kijev, 2016.10.19. Kyiv National University of Trade and Economics. pp. 781–792. III. Conference Proceedings. ISBN: 978-966-629-797-9
- Schultz, T. W. (1963): *The Economic Value of Education*. Columbia University Press, New York.

- Sz. Tóth J. (2006): Európai kihívások – magyar lehetőségek, A felnőttkori tanulás jövőképeinek körvonalai. Nemzeti Felnőttképzési Intézet, Budapest.
- Tarján T. (2000): Jánossy elmélete az új növekedési elmélet tükrében. *Közgazdasági Szemle* XLVII. évf., 2000. május, pp: 457–472.
- Varga J. (1998): Oktatás-gazdaságtan. Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest.

A Williamson-hipotézis teljesülésének vizsgálata az Európai Unióban és a Visegrádi országokban

*Neszmélyi György Iván¹ – Lampertné Akócsi Ildikó²
– Bruder Emese³*

ABSZTRAKT: A gazdasági felzárkózás ismert összefüggéseivel foglalkozó Williamson-hipotézis nemrég, 2015-ben volt 50 éves. Az utóbbi fél évszázad alatt sokan használták, felhasználták, értékelték, elfogadták, elutasították, átalakították, de az tény, ha a területi egyenlőtlenségek és a fejlődés kapcsolatát említjük, ez az elmélet az első, ami eszünkbe jut. Jelen kutatásunk Williamson által feltárt összefüggések alkalmazására vállalkozott, mely szerint a fejlettebb régiók gyorsabban gyarapodnak, mint az elmaradottak, mert fejlettebb erőforrásaik jobban és gyorsabban hasznosulnak. Megfelelő intézkedések hiányában annyira megnő a szakadék a fejlett és elmaradott területek között, hogy az éppen a felzárkózást veszélyezteti, mert a leszakadó területek eltartása egyre több forrást vesz el a fejlődéstől. Az Európai Unió éppen ezekkel a kihívásokkal került szembe 2004-es, és 2007-es bővülésével. Az Unió Strukturális politikájának fő célja a regionális versenyképesség támogatása a lemaradó, gazdasági nehézségekkel küzdő területeken. A csatlakozott kelet- és közép-európai országok éppen ilyen területek, az Unió átlagához viszonyított alacsony egy főre jutó GDP-vel és magas munkanélküliséggel. Kutatásunkban az EU-hoz 2004-ben csatlakozott Visegrádi országok régióinak területi egyenlőtlenségeit vizsgáltuk matematikai-statisztikai módszerekkel, az 1995-től 2014-ig terjedő időszak adatai alapján igyekeztünk a négy ország jövőbeli regionális fejlődésének lehetséges tendenciáit felvázolni a Williamson-hipotézisre alapozva. A tanulmány első részében az EU országainak illeszkedését vizsgáljuk a Williamson görbéhez, majd a továbbiakban kiemelten foglalkozunk a Visegrádi országok helyzetével.

KULCSSZAVAK: területi egyenlőtlenségek, Williamson-hipotézis, Visegrádi országok

JEL kódok: R11, O11

¹ Neszmélyi György Iván egyetemi docens, Budapesti Gazdasági Egyetem

² Lampertné Akócsi Ildikó főiskolai adjunktus, Dunaújvárosi Egyetem.

³ Bruder Emese adjunktus, Szent István Egyetem.

A kutatás célja

Tanulmányunk keretében a Visegrádi országok: a Cseh Köztársaság, Szlovákia, Lengyelország és Magyarország régióinak belső területi egyenlőtlenségeit, a centrum–periféria viszonyát, a gazdasági növekedés és fejlődés dinamizmusát, illetve a felzárkózás esélyeit vizsgáltuk. Ennek során matematikai–statisztikai módszerekkel, az 1995-től 2014-ig terjedő időszak adatai alapján igyekeztünk a négy ország jövőbeli regionális fejlődésének jövőbeni lehetséges tendenciáit felvázolni.

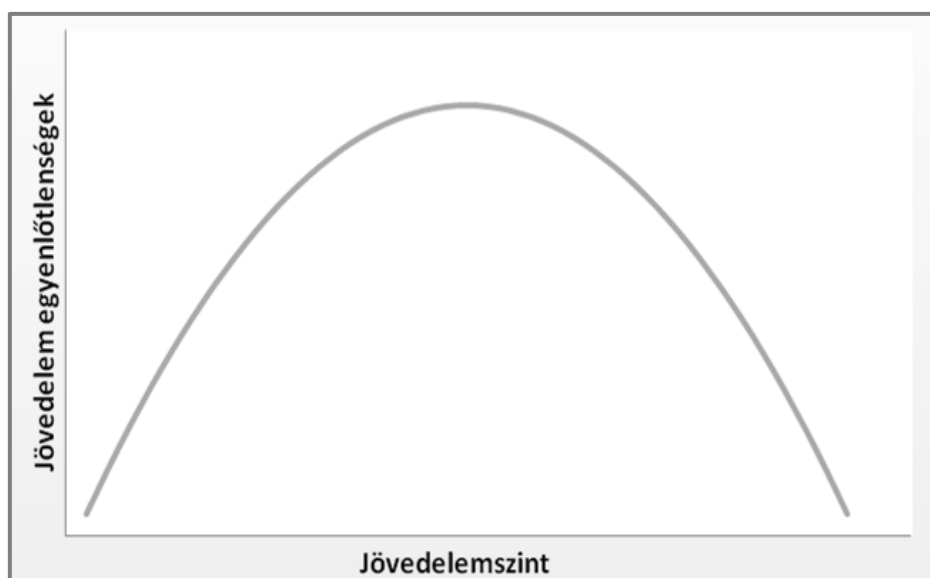
Abból a feltételezésből indultunk ki, hogy összefüggés áll fenn a régiók gazdasági fejlettsége és a belső regionális egyenlőtlenségük nagysága között, a kutatási területünkre alkalmazható a Williamson-hipotézis, mely szerint a magasabb GDP-vel rendelkező országokban kisebbek, míg az alacsonyabb hazai terméket előállító országokban nagyobbak a belső területi egyenlőtlenségek. A területi különbségek mérésére a logaritmikus súlyozott relatív szórás (LSRSZ) mutatóját használtuk. Tanulmányunk első részében a területi fejlettség és a területi differenciáltság alakulását vizsgáltuk az egyes országokban, a V4-ek országcsoport egészében, valamint az Európai Unió 28 országának összes régiójában. A tanulmány második részében összefüggést kerestünk a területi differenciáltság és a gazdasági fejlettség között, az említett három területi viszonylatban.

A szakirodalom és a módszerek ismertetése

Területi egyenlőtlenségek mérése

A tér fogalma elválaszthatatlan az egyenlőtlenség fogalmától, a területi egyenlőtlenségek és a területi felzárkózás vizsgálata mindig is a regionális kutatások középpontjában állt (Nemes Nagy, 2009). A gazdasági felzárkózás ismert összefüggéseivel foglalkozó Williamson-hipotézis szerint a fejlettebb régiók gyorsabban gyarapodnak, mint az elmaradottak, mert fejlettebb erőforrásaik jobban és gyorsabban hasznosulnak. Megfelelő intézkedések hiányában annyira megnő a szakadék a fejlett és elmaradott területek között, hogy az éppen a felzárkózást veszélyezteti, mert a leszakadó területek eltartása egyre több forrást vesz el a fejlődéstől. A téma egyik klasszikus, máig gyakran idézett elmélete J. G. Williamson-

tól⁴ származik, aki az országok gazdasági fejlettsége és belső regionális egyenlőtlenségeik nagysága közötti összefüggés modelljét alkotta meg. Egy terület belső területi differenciáltságát fejlettségi szintjének függvényében ábrázolva egy fordított U alakú görbét kapott (1. ábra). A görbe megfelelően alkalmazható mind akkor, ha egy adott időpillanatban különböző fejlettségű régiók azonos módon számított területi egyenlőtlenségi mutatóinak nagyságát tekintjük, mind pedig akkor, ha ugyanezen mutatók hosszú idősoros értékeit egy adott területre vonatkozóan határozzuk meg (Williamson, 1965).



1. ábra: **Williamson-görbe**

Forrás: saját szerkesztés NEMES NAGY (2005) alapján

Gyuris (2011) szerint a Williamson-hipotézis egyszerűsége és könnyű értelmezhetősége révén igen nagy népszerűsége tett szert a szakemberek körében. Kiemelte azonban, hogy a hipotézisnek módszertani

⁴ Jeffrey Gale Williamson (1935–) amerikai matematikus és közgazdász, PhD-fokozatát a Stanford Egyetemen szerezte 1961-ben. A Harvard Egyetem, a Wisconsin Egyetem és számos további amerikai, európai és más külföldi egyetem vendég-professzora, a madridi Carlos III. Egyetem tiszteletbeli doktora, a Gazdaságtörténeti Társaság volt elnöke (1994-1995). Fő kutatási területe az összehasonlító gazdaságtörténet, valamint a nemzetközi gazdaság- és fejlődéstörténet. (Forrás: A Harvard Egyetem honlapja).

és elméleti korlátai vannak, amelyek nem hagyhatók figyelmen kívül. Williamson ezzel maga is tisztában volt, így kutatási eredményeinek értelmezésekor igen óvatosan járt el. Bár az utókor e részletek iránt kevés érdeklődést tanúsított, a szakemberek kiterjedt kutatásai számos új információval járultak hozzá a koncepció kiegészítéséhez, például a közelmúlt folyamatait tanulmányozva a gazdasági fejlettség magas szintjén fellépő újbóli divergens, majd konvergens trendeket mutattak ki. (Ez a görbe jobb oldalának másodlagos haranggörbével való kiegészítését, sőt akár hullámvonalszerű meghosszabbítását teszi lehetővé.) Más elemzések az alapgörbe alakját, magassági pozícióját finomították, sőt egyes országcsoportok részletes vizsgálatára alapozva új, alternatív görbéket vázoltak föl.

A Williamson-hipotézist több sikeres hazai és nemzetközi kísérlet igazolta. (Kiss–Németh, 2006; Davies–Hallett, 2002; Szörfi, 2006; Nemes Nagy, 2005). A szerzőknek nagy mintákon, hosszú idősorok felhasználásával sikerült igazolniuk azt, hogy a gazdasági fejlettség egy relatíve alacsonyabb szintjéről indulva a fejlettségi szint növekedése egy ideig valóban növeli a területi különbségeket, majd egy adott fejlettségi szintet elérve a területi különbségek elkezdnek csökkenni.

Nyusztay (2014) a V4 csoport esetében – a földrajzi, történelmi, kulturális és politikai tényezők mellett – rámutat a négy ország közti gazdasági kohézió hatására. Az érintett országok valamennyien korlátozott méretű és nyitott, külkereskedelemre és külföldi forrásokra ráutalt közepesen fejlett gazdaságok. Újkori gazdaságtörténetük évszázados modernizációs deficittel terhelt, és az államszocialista tervgazdaságaik négy évtizede sem hozták meg a valódi modernizációt és felzárkózást. Sőt, az 1980-as évek végére ezeket az országokat a csökkenő versenyképesség, recesszió és az eladósodottság jellemezte. A gazdasági kohéziót erősítette a korábbi, KGST-n belüli viszonylagos összefonódottság, majd az egymás közti külkereskedelem hirtelen és drasztikus visszaesése által generált helyreállítási igény. De ugyanúgy a gazdasági kohézió tényezői közé sorolhatók a földrajzi közelségből adódó logisztikai (dunai, vasúti és közúti szállítás), illetve a méretgazdaságosságból adódó előnyök is (Nyusztay, 2014). Vizsgálataink lefolytatásához szükségesnek tartottuk a regionális jövedelemszint és a jövedelmi egyenlőtlenség mérését. Erre többféle mutatószám állt rendelkezésünkre. Ezek közül tekintünk át néhányat a következőkben.

A gazdasági fejlettség mérése

A gazdasági növekedés, illetve versenyképesség regionális szintű vizsgálatára számos módszer létezik. Arról azonban, hogy a gazdasági fejlettséget hogyan kell mérni, koránt sincs egyetértés a témával foglalkozó szakemberek között. A GDP alternatívájaként emlegetett mutató a HDI (Obádovics–Kulcsár, 2004; Kristóf 2003) például egy olyan összetett mérőszám, amelynek részét képezi többek között a sokat kritizált egy főre jutó GDP is.

Enyedi (2009) három, egymással összefüggő mutatót említ a gazdasági fejlettség mérésével összefüggésben: az egy főre jutó GDP-t, a munkaerő termelékenységét, valamint a foglalkoztatási rátát.

Az egy főre (lakosra) eső kibocsátás-növekedést döntően a gazdasági jólét kifejezésénél vehetjük figyelembe (Lengyel–Rechnitzer, 2004). A gazdaság növekedésének kifejezésére azonban a leginkább elfogadott és leggyakrabban használt mutatószám az egy főre jutó hozzáadott érték, azaz a fajlagos GDP.

Tanulmányunkban a gazdaság fejlettségi szintjét először – országos szinten – az egy főre jutó GDP átlagos volumenindexei alapján vizsgáltuk, majd az egy főre jutó GDP éves alakulását NUTS 2 szinten, az egy főre jutó GDP-t vásárlóerő-paritásra (PPS) átszámítva.

A jövedelemegyenlőtlenségek mérése

Bár a szakirodalom számos, területi egyenlőtlenségi, azaz szóródási mutatót említ, tanulmányunkban a *logaritmikus súlyozott relatív szórás* (LSRSZ) mutatóját használtuk, mivel korábbi elemzések (például Lampertné Akócsi, 2010) bizonyították, hogy a visegrádi országok régióinak jövedelemeloszlására jellemzőek a kiugró szélső értékek, azaz jelentős a fővárosok és a lemaradó régiók jövedelemkülönbsége. Ezt a torzító hatást megfelelően szűrte ki az LSRSZ mutatója. Mindemellett, amint Dusek (2004) utalt rá: a területi elemzéseknél az egyik legnagyobb statisztikai nehézséget a súlyozás okozza. A területi egyenlőtlenségek mérésénél lényeges, hogy népszámszámmal súlyozott mutatót alkalmazzunk, mert a súlyozott egyenlőtlenségek mértéke nagyobb, mintha súlyozatlan mutatót alkalmaznánk, így felerősíti, és jobban láthatóvá teszi a jövedelemkülönbségeket (Major–Nemes Nagy, 1999). A logaritmizálás praktikus előnye, hogy bár nem változtatja meg az egyes alapadatok sorrendjét, csökkenti az extrém értékek kiugrását, így egy-két ilyen szélsőség kevésbé hat a kimutatott egyenlőtlenségi mértékekre (Németh–Kiss, 2007). Mindezek miatt a területi egyenlőtlenségek kimutatására az LSRSZ mutatóját használtuk.

$$V = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n \left(\log \frac{y_i}{\bar{y}} \right)^2 f_i}{\sum_{i=1}^n f_i}}$$

ahol y_i az i -edik terület fajlagos mutatójának (egy főre jutó GDP) értéke

\bar{y} a fenti mutató súlyozott átlaga

f_i súly, az i -edik terület népessége

Értékkészlete: $[0, \infty]$ intervallum.

Az LSRSZ szóródás-típusú jelzőszám, melynek számításakor – a logaritmizálás ellenére is – erőteljesebben jut érvényre az eloszlás két szélén található értékek hatása. Az LSRSZ hátránya, hogy interpretációja nehézkes, már csak azért is, mert értékkészlete felülről nem korlátos, ugyanakkor érzékeny az átlag alatti és az átlag fölötti jövedelemszintű települések körén belül bekövetkezett jövedelmi elmozdulásokra (Németh–Kiss, 2007).

EREDMÉNYEK

Gazdasági növekedés

A gazdaság fejlettségi szintjét először az egy főre jutó GDP átlagos volumenindexei alapján vizsgáltuk. Az EU-csatlakozás előtti négyéves időszakban (1998–2002) Csehország növekedési üteme volt a legalacsonyabb, évente átlagosan 2,23%-kal nőtt az 1 főre jutó GDP-je, ami 1,13 százalékponttal marad alul a mai EU28-ban ezen időszak alatt tapasztalható növekedési ütemtől. A csatlakozás előszobájában és azt követő néhány évben Magyarország átlagos növekedési üteme közel 1 százalékponttal visszaesett, évente átlagosan 3,96%-os növekedést mutatott fel, ezzel a legrosszabban teljesítő ország volt a V4-ek közül. A V4 országok Magyarország kivételével növekedést mutattak ezen időszak alatt. Szlovákia növekedési üteme volt a legjelentősebb, a csatlakozás körüli években évente átlagosan 7,2% volt a növekedés üteme. A gazdasági válság éveit alatt Magyarország és Csehország GDP-növekedési ütemében csökkenés következett be, az egy főre jutó GDP átlagos volumenindexe előjelet váltott, ami a négy év átlagában a GDP csökkenését jelzi. Lengyelország és Szlovákia a válság alatt is képes volt fenntartani a növeke-

dést, üteme azonban a korábbi évekhez képest csökkent. Csehország növekedési üteme kisebb mértékben esett vissza, míg Lengyelország növekedése kissé felgyorsult és Szlovákia növekedése alig változott. A válság után a V4 országok növekedése újra pozitív előjelű, a 2013–2015 közötti időszakban Magyarország éves átlagos növekedése volt a legmagasabb a V4 országok között. A vizsgált 15 év alatt Lengyelország növekedési üteme volt a legmagasabb, 0,5 százalékponttal meghaladva az EU28-ban tapasztalható éves növekedést.

1. táblázat: Egy főre jutó GDP átlagos volumenindexének alakulása a vizsgált országokban

	1998–2002	2003–2007	2008–2012	2013–2015	1998–2015
Az egy főre jutó GDP átlagos volumenindexe (%)					
Cseh Köztársaság	2,23	5,23	-0,08	2,15	2,41
Magyarország	4,27	3,69	-0,73	3,14	2,53
Lengyelország	3,45	5,16	3,22	2,80	3,75
Szlovákia	2,59	7,20	1,89	2,39	3,65
V4	3,13	5,32	1,08	2,62	3,08
EU28	3,36	5,34	1,37	2,74	3,25

Forrás: saját szerkesztés az EUROSTAT adatbázisa alapján

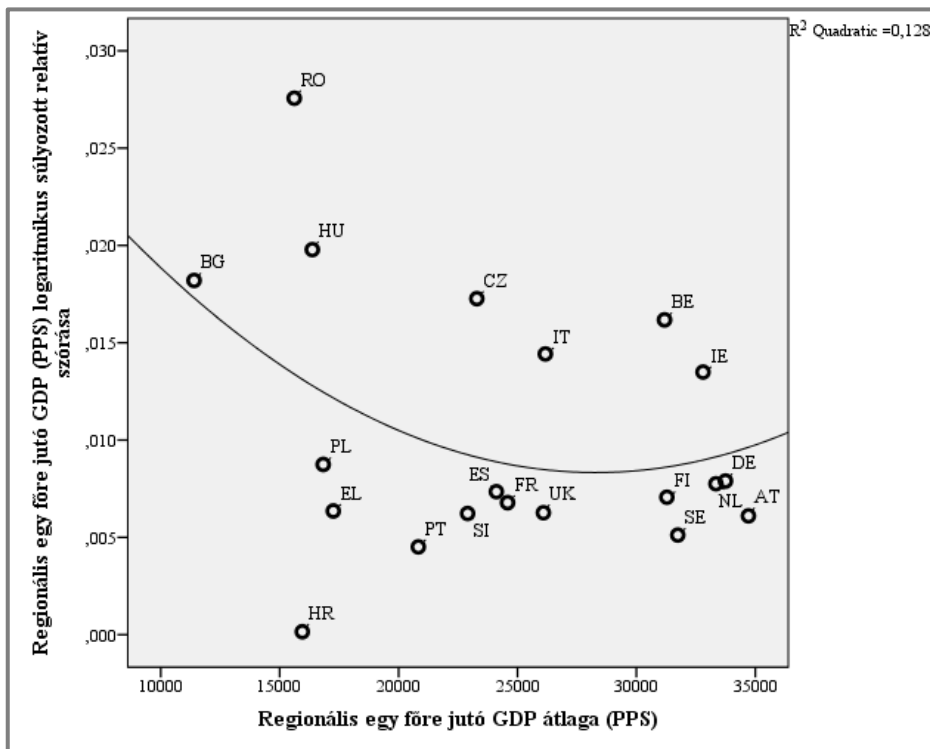
Differenciáltság az Európai Unión belül

A területi differenciáltságot vizsgáltuk az egyes országokra vonatkozóan, a Visegrádi országokon belül, valamint az Európai Unión belül is. A vizsgálatunk alá vont időszak az 1995 és 2014 közötti tizenöt év volt.

Az Európai Unión belüli területi differenciáltság kifejezésére az LSRSZ-szóródásmutatót alkalmaztuk. Williamson alap gondolatából kiindulva az egyes országok regionális különbségeit és gazdasági fejlettségének összefüggését vizsgáltuk. Az így számított LSRSZ-mutató megmutatja, hogy az egyes országok regionális fejlettségbeli különbségei átlagosan mennyivel térnek el az országos átlagtól.

Az Európai Unió egészében a régiók közötti fejlettségbeli különbségek csökkentek a vizsgált időszak alatt. A területi különbségek csökkenését az Európai Unió következetes kohéziós politikája eredményezte, melynek célja 1986 óta a gazdasági és társadalmi kohézió megerősítése. A Lisszaboni Szerződés és az EU új stratégiája (Európa 2020) azonban bevezetett egy harmadik dimenziót is, a területi kohéziót. A területi kohézió az 1990-es évek eleje óta zajlik, melynek következtében az Unió-

ban a területi különbségek a vizsgált időszakban jelentősen csökkentek, a 2004. évi, majd a későbbi bővítések ellenére is.



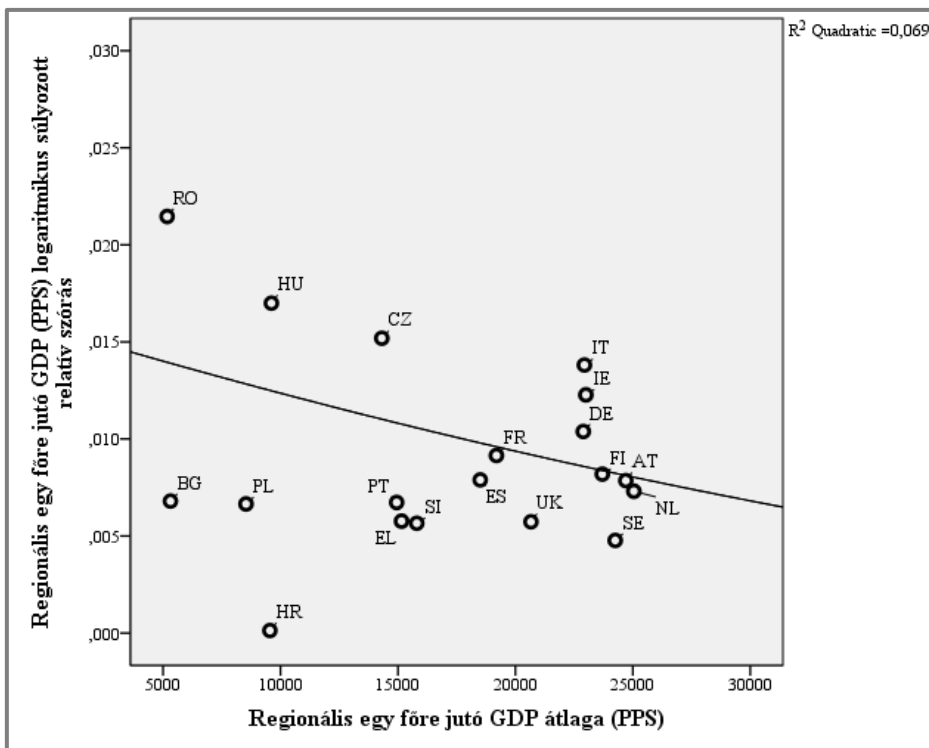
3. ábra: Williamson-görbe, 2014

Forrás: saját számítás EUROSTAT adatok alapján

A számított szóródás-mutatót a területi fejlettséget kifejező a vásárlóerő-paritáson számított egy főre jutó átlagos GDP függvényében ábrázolva és a pontokra hatványkitevős regressziót illesztve a Williamson-görbe jobb oldali ága rajzolódik ki előttünk. Az Európai Unió egészében a növekvő egy főre jutó GDP, csökkenő területi differenciáltságot vont maga után a vizsgált időszakban (3. ábra), továbbá a görbe meredekségéből arra következtethetünk, hogy a magasabb GDP-jű országokban kisebbek, míg az alacsonyabb hazai terméket előállító országokban nagyobbak a belső területi egyenlőtlenségek.

A 3. ábra tehát a hagyományos Williamson-görbét mutatja be a 2014-es évi adatokra támaszkodva. Az elemzésben 21 Európai Uniói tagállam vett részt. A vizsgálatban nem vettek részt azok a tagállamok,

ahol NUTS2 szinten egyetlen régió van (pl. Észtország, Lettország, Luxemburg, Málta), így regionális szórás nem volt számítható. Továbbá Szlovákia adatait nem szerepeltettük az ábrán, extrém szóródás mutatója miatt (0,049). Szlovákia gazdasági fejlettségéhez tehát alacsonyabb regionális egyenlőtlenségeket várnánk a kapott görbe alapján. Horvátország adatai sem illeszkednek a regressziós görbe vonalához, ez többek között annak is betudható, hogy a két horvát NUTS2 régióból számított szóródás kevésbé tudja jellemezni az országon belüli területi egyenlőtlenségeket, más Európai Unió tagállamokhoz képest.



4. ábra: Williamson-görbe, 2000

Forrás: saját számítás EUROSTAT adatok alapján

Kutatásunk eredményei igazolják Park és Brat (1995) azon állítását, mely szerint a területi egyenlőtlenségek eltérő természetűek a fejlődő, illetve a fejlett államokban. Az említett szerzők vizsgálatai kimutatták, hogy a területi egyenlőtlenségek mértéke jóval nagyobb az előbbi országok esetében. Számításaink szerint is igazolható, hogy az alacsonyabb

fejlettségű Visegrádi országokban a gazdasági növekedés a területi differenciáltságot növelte, az Európai Unióban viszont a növekvő gazdasági fejlettség a területi különbségek csökkenésével párosult. Ahhoz azonban, hogy ezen megállapításokat saját számításaink alapján is igazolni tudjuk, szükséges az összefüggést megvizsgálni korábbi adatok alapján is. A 4. ábra a Williamson-görbe alakulását ábrázolja a 2000. évi adatokra támaszkodva.

A 4. ábra eredményeit összevetve a 3. ábra eredményeivel igazolást nyer az a megállapítás, miszerint az alacsonyabb fejlettségű országokban a gazdasági fejlődés növeli az egyenlőtlenségeket. Néhány példát kiragadva, Románia, Bulgária, Lengyelország és Magyarország egy főre jutó vásárlóerő-paritáson számított GDP értékének 2000 és 2014 közötti emelkedése minden esetben a területi egyenlőtlenségek jelentős növekedésével járt együtt. Csehország sem kivétel ez alól a tendencia alól, azonban az országon belüli területi differenciáltság itt csak kis mértékben emelkedett. Ugyancsak néhány példát kiragadva a gazdaságilag fejlett, nyugati országok közül, Németország, Ausztria és Franciaország gazdasági fejlődése a területi egyenlőtlenségek csökkenésével járt együtt.

Területi különbségek a visegrádi országokban

Differenciáltság egy-egy országon belül

Az országon belüli területi differenciáltság kifejezésére az LSRSZ mutatóját a következőképpen számoltuk és értelmeztük:

$$V_i = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^n \left(\log \frac{y_{ij}}{\bar{y}_i} \right)^2 f_{ij}}{\sum_{j=1}^n f_{ij}}}$$

ahol V_i az i -edik év szóródás mutatója

y_{ij} az i -edik év j -edik régiójának egy főre jutó GDP-je vásárlóerő-paritáson

f_{ij} az i -edik év j -edik régiójának népességszáma

\bar{y}_i az i -edik évben az adott ország népességszámmal súlyozott átlagos 1 főre jutó GDP-je vásárlóerő-paritáson

Az így számított mutató megmutatja, hogy az egyes években a régiók egy főre jutó GDP-je átlagosan mennyivel tér el az ország átlagos egy főre jutó GDP-jétől. Megjegyzést kíván, hogy ennél az összehasonlításnál eltértünk az előbbieken alkalmazott idősortól, amely itt 2001-től indul – 2004 volt az EU-csatlakozás ideje – ettől álltak rendelkezésre adatok.

2. táblázat: Területi egyenlőtlenségek változása a vizsgált területen a számított LSRSZ mutató alapján

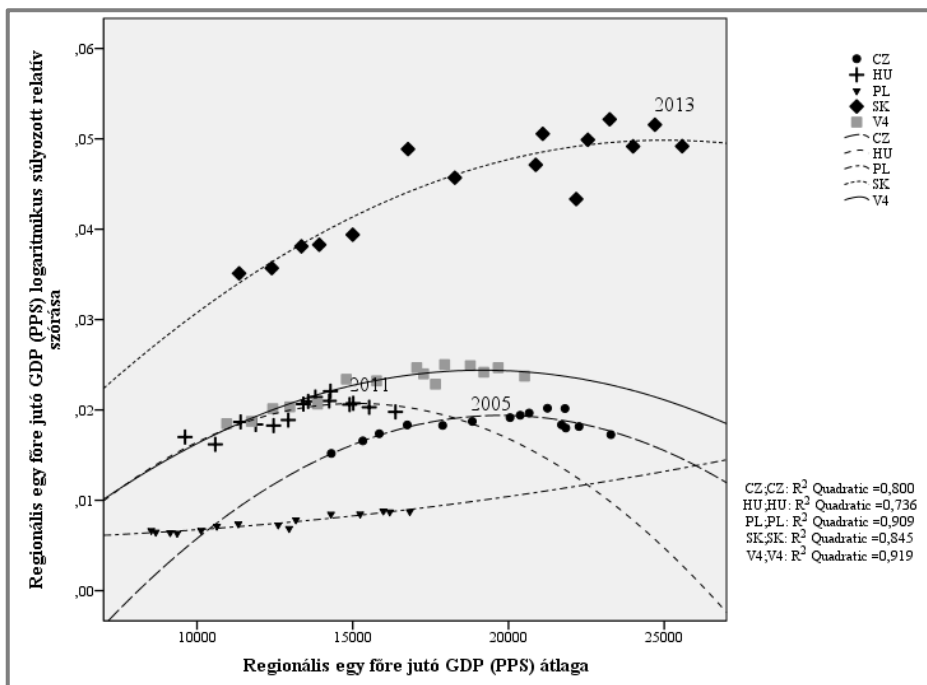
	2001–2004	2005–2007	2008–2012	2013–2014	2001–2014
	Területi különbségek éves átlagos növekedési üteme (%)				
Cseh Köztársaság	4,79	3,33	-2,19	-2,05	1,01
Magyarország	-1,73	-1,33	-2,55	-1,39	-1,89
Lengyelország	2,10	5,51	-0,58	-2,30	1,24
Szlovákia	0,09	2,97	4,15	-0,39	2,09
V4	1,31	2,62	-0,29	-1,53	0,61
EU	2,30	4,63	-0,004	-0,91	1,52

Forrás: saját számítás az EUROSTAT adatok alapján

Megvizsgálva az egyenlőtlenségi mutató alakulásának éves átlagos ütemét ugyanazokra az időintervallumokra, megállapítható, hogy a vizsgált 14 év alatt a Visegrádi országokban a területi differenciáltság igen vegyes képet mutat. A csatlakozást megelőző néhány év átlagát tekintve a területi különbségek egyedül Magyarországon csökkentek, Szlovákiában pedig stagnálás közeli állapot volt megfigyelhető. A többi V4 ország ezalatt az időszak alatt növelte regionális fejlettségbeli különbségeit, különös tekintettel Csehországra, ahol a fejlettségbeli különbségek növekedési üteme kétszer olyan magas volt, mint a vizsgált Európai Unió tagállamok összességében. A csatlakozás után Csehország divergenciája enyhült, Magyarország konvergenciája pedig tovább folytatódott, a vásárlóerő-paritáson számított egy főre jutó GDP szóródása alapján. A gazdasági válság éve alatt Szlovákia területi különbségei nem hasonlíthatók a többi V4 országhoz, hiszen a 2008–2012 közötti időszakban Szlovákia az egyetlen olyan V4 ország, amelyen belül a területi különbségek tovább nőttek. Szlovákia területi különbségeinek éves növekedési üteme jóval a V4 és a vizsgált Európai Unió országok átlagértéke felett volt a válság idején. A legfrissebb adatok azt mutatják, hogy mind a négy visegrádi országban csökkenésnek indultak a területi különbségek.

Ez a jelenség a vizsgált európai országokban együttvéve is igaz volt, azonban Csehország, Magyarország és Lengyelország konvergenciájának üteme meghaladta az EU-s átlagot. Tizennégy év távlatában elmondható, hogy a V4 országok közül egyedül Magyarország mutat tartós területi egyenlőtlenség-csökkenést, a 14 éves átlag negatív előjelű, miközben az EU-ban növekedtek a gazdasági fejlettség regionális egyenlőtlenségei. Bár vizsgálataink nem terjedtek ki részletek kimutatására, de említést érdemel az a jelenség, hogy a fővárosi régiók látványos fejlődésnek indultak, azokban nem csökkentek, hanem növekedtek a jövedelmek. A relatív konvergencia egy lopakodó helyzetet teremtett meg, hiszen fővárosok nagyon erőteljesen növelték a jövedelemtermelő képességüket.

A Williamson-görbe alap gondolatát módosítva, az országok szóróadási mutatóját és a területi fejlettséget kifejező egy főre jutó átlagos GDP adatát évenkénti bontásban ábrázolva a Williamson-görbe bal oldali ága rajzolódik ki előttünk. A vizsgált években a területi fejlettség, vagyis a növekvő egy főre jutó jövedelem, növekvő, de eltérő mértékű területi differenciáltsággal járt együtt.



5. ábra: **Módosított Williamson-görbe a Visegrádi országokban, 2000–2014**

Forrás: saját szerkesztés az EUROSTAT adatbázisa alapján

Az 5. ábrán szereplő pontok a vizsgált éveket jelölik (2000–2014). Az ábra segítségével megtudhatjuk, hogy a V4 országaiban milyen volt a területi egyenlőtlenség és a területi fejlettség együtt járása az évek folyamán. Az országok éves adataira másodfokú függvényt illesztve jól látható, hogy az összefüggés – Lengyelország adatait kivéve – hasonlatos a Williamson-görbe elméleti, fordított U alakjához.

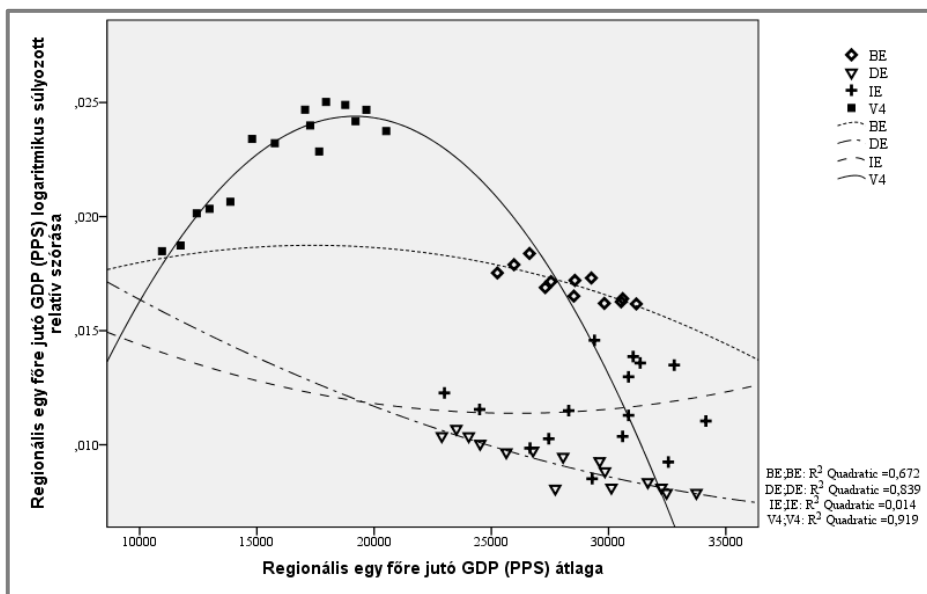
A fejlődés Amos (1988) szerint az erőforrásokban bővelkedő térségekben veszi kezdetét, amelyek aztán egyre több munkaerőt és tőkét vonzanak magukhoz az elmaradottabb régiókból, ami öngerjesztő módon az egyenlőtlenségek további növekedéséhez vezet. Ezek a fejlett térségek mind a négy vizsgált országban a fővárosi régiók, melyek fejlődése felgyorsult a vizsgált időszak alatt, egyre nagyobb regionális különbséget generálva országon belül. Mindezt csak fokozta az állami politika, amely elsősorban az országos fejlődés gyorsítását célozta a csatlakozási kritériumok teljesítése érdekében.

A Visegrádi országok közül Lengyelország megfigyelt mutatópárjai a Williamson-görbe felfelé menő ágában foglalnak helyet, itt a gazdaság fejlettségének növekedése a regionális egyenlőtlenségek szisztematikus növekedésével jár együtt, és ez a folyamat 2014-ig sem látszott megfordulni. Lengyelország a vizsgált évek alatt tehát még nem indult azon a pályán – a Williamson-görbe inflexiós pontjának váltása még ez után várható –, amelyen a gazdasági fejlettség már a jövedelmek kiegyenlítésével járna együtt. A többi Visegrádi ország esetében jövedelem-egyenlőtlenségek növekedése lassulni, megfordulni látszik: a regressziós görbe inflexiós pontja Csehország esetén 2005-2006-ra tehető, Magyarország esetén 2011-2012-re, Szlovákia esetén pedig 2013-ra (5. ábra). Ezekben az években indult el tehát az a folyamat, hogy a gazdaság fejlődése már nem jár együtt a régiók gazdasági divergenciájával. Az, hogy a Williamson-görbe melyik évben érte el maximumát, egyben mutatja a Visegrádi országok eltérő fejlettségbeli életútját is. Amennyiben a feltárt tendencia folytatódik, és a gazdasági fejlődés töretlen marad, ezzel együtt már a jövedelemegyenlőtlenségek csökkenésére lehet számítani.

Differenciáltság a Visegrádi ország-csoporton belül

Az Európai Unióhoz történt csatlakozás előtt a négy ország együttes gazdasági fejlettsége évente átlagosan 3,13%-kal emelkedett. A legfrissebb adatok azt mutatják, hogy a négy ország gazdasági fejlettsége a válság után növekvő pályára állt, a négy ország növekedési üteme pedig a korábbi évekhez képest kiegyenlítődött (2. táblázat).

A továbbiakban a V4 országcsoport módosított Williamson-görbéjét mutatjuk be néhány régebbi tagországgal együtt. Olyan nyugat-európai országok Williamson-görbéjét választottunk bemutatásra, amelyek esetében megfigyelhető a Williamson-görbe lefele menő ága.



6. ábra: Módosított Williamson-görbe a V4 ország-csoportban és néhány nyugat-európai államban, 2000–2014

Forrás: saját számítás az EUROSTAT adatok alapján

Kertész (2004) azon véleménye, mely szerint, ha egy elmaradott gazdaság elkezd konvergálni a nemzetközi átlaghoz, akkor a nemzetgazdaságon belül vagy egyre nagyobbak lesznek régiók közötti különbségek, vagy lelassul egymáshoz való felzárkózásuk.

Másodfokú regressziós függvényt illesztve az országok átlagos egy főre jutó GDP-jének és területi differenciáltságának kapcsolatára, a V4-ek esetében a Williamson-görbe bal oldali, felmenő ága mellett a görbe

negatív meredekségű szára is kirajzolódik előttünk. Vagyis ebből arra következtethetünk, hogy a régiók egymáshoz történő gazdasági felzárkózása 2011-től elindult (6. ábra). A Visegrádi országokban a gazdasági növekedés hatására jelentősen nőttek a területi gazdasági fejlettségbeli különbségek, azonban ez a folyamat egy fejlettségi szint elérése után megáll, és megfordulni látszik. A fejlettségbeli különbségeket jól szemlélteti Belgium, Németország és Írország görbéje, akik már a görbe lefele menő ágában vannak, vagyis esetükben a gazdasági fejlettség növekedése a területi egyenlőtlenségek csökkenésével jár együtt. A V4 országcsoport növekedési pályája jóval meredekebb, míg a fejlettebb régiók kiegyenlített pályát futottak be az elmúlt 15 évben.

Összegzés

Kutatásunkban a Visegrádi országok fejlődésének útját, azon belül is a makrorégiók (NUTS 2) szintjén elemeztük a regionális egyenlőtlenségek, a centrum–periféria viszonyának az utóbbi években tapasztalt alakulását. Kutatási céljainkat a bemutatott, elsősorban a Williamson-hipotézisre támaszkodó matematikai–statisztikai vizsgálati módszerek segítségével sikerült megvalósítanunk, eredményeinket mindemellett empirikus információk és tények is alátámasztani látszanak.

Feltételezésünket – amely szerint összefüggés áll fenn a régiók gazdasági fejlettsége és a belső regionális egyenlőtlenségük nagysága között, – igazoltnak tekintjük. A magasabb GDP-vel rendelkező országokban valóban kisebbek, míg az alacsonyabb hazai terméket előállító országokban nagyobbak a belső területi egyenlőtlenségek.

Vizsgálataink során beigazolódtott az a feltevésünk is, hogy a fejlett régiók egyenletesebb növekedési pályát futnak be, mint a fejletlenek.

Igazolni kívántuk, hogy az EU-csatlakozást követően számottevően javultak a V4 országok növekedési feltételei és csökkentek a területi egyenlőtlenségek. Ezt azonban csupán részlegesen sikerült bizonyítani, mivel a V4 országok esetében az említett pozitív folyamatok több éves késedelemmel, körülbelül 2007-től kezdődően indultak meg, és az is megtorpant a 2008 őszi kirobbant világgazdasági válság miatt. Az EU regionális fejlesztési alapjai (Kohéziós Alap, ERFA, ESZA stb.) ugyanakkor az EU 2014–2020 közötti költségvetési időszakában is nagyon komoly felzárkóztatási és fejlesztési célú források állnak rendelkezésre, és ezek igénybevételére a V4 országok régióinak többsége jogosult.

A V4 országok növekedése átlagosan kevésbé volt dinamikus, mint az EU átlaga. Vizsgálataink alapján az EU28 gazdasági fejlettségében 1998 és 2015 között évente átlagosan 3,25%-os növekedés volt megfigyelhető, míg a V4 átlaga ugyanezen időszak alatt csupán 3,08%.

A V4 országok közül ugyanakkor Lengyelország (3,75%), illetve Szlovákia (3,65%) átlagos növekedési üteme meghaladta az EU28 átlagát. Figyelemre méltó, hogy e két ország esetében a válság által sújtott időszak során (2008–2012) is pozitív, és az EU28 négyéves átlagát meghaladó volt a növekedés. Ugyanakkor Szlovákia gazdasági fejlődése a már egyébként is meglévő területi egyenlőtlenségek további, kirívó növekedésével járt együtt.

Magyarország és Csehország nemzetgazdasága jobban megérezte a 2008. évi válság hatásait, de e két ország növekedési mutatói már az EU-csatlakozást követő években is elmaradtak az EU átlagától. Magyarországon pozitív jel, hogy a legutóbbi években (2013–2015) az EU28 és a V4 átlagát meghaladóan erősödött a gazdaság növekedése (3,14%), bár kérdés, hogy képes lesz-e az ország tartósan és stabilan, és az EU-átlagához közelítő, vagy azt meghaladó növekedési pályán maradni.

Irodalom

- Amos, O. M. (1988): Unbalanced regional growth and regional income inequality in the latter stage of development. *Regional Science and Urban Economics*, 18(4), pp. 449–566. DOI: [https://doi.org/10.1016/0166-0462\(88\)90026-9](https://doi.org/10.1016/0166-0462(88)90026-9)
- Davies, S. – Hallett, M. (2002): *Interactions between National and Regional Development*. Hamburg Institute of Regional Economics, Hamburg.
- Dusek T. (2005): A területi elemzések alapjai. *Regionális Tudományi Tanulmányok* 10. ELTE Regionális Földrajzi Tanszék – MTA-ELTE Regionális Tudományi Kutatócsoport, Budapest
- Enyedi, GY. (2009): Competitiveness of the Hungarian regions. *Hungarian Geographical Bulletin* 58(1), pp. 33–48.
- Gyuris F. (2011): A Williamson-hipotézis Egy koncepció tartalma, kritikája és utóélete. *Tér és Társadalom*, 2011. 25. évf., 2. szám. 3-27. p.
- Kertész K. (2004): A nemzeti és a regionális felzárkózás váltómozgása az EU országokban és Magyarországon. *Külgazdaság* 47(2), pp. 65–76.
- Kiss J. P. – Németh N. (2006): Fejlettség és egyenlőtlenségek: Magyarország megyéinek és kistérségeinek esete. *Budapesti Munkagazdaságtani Füzetek*, MTA Közgazdaságtudományi Intézete, Budapest.

- Kristóf T. (2003): Magyarország gazdasági fejlettségének lehetséges forgatókönyvei. *Statisztikai Szemle*, 81(12), pp. 1090–1106.
- Lampertné Akócsi I. (2010): A humántőke versenyképessége a Visegrádi ország-csoport régióiban. *Területi Statisztika* 13(6), pp. 659–673.
- Lengyel I.–Rechnitzer J. (2004): *Regionális gazdaságtan*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs.
- Major K. – Nemes Nagy J. (1999): Területi jövedelemegyenlőtlenségek a kilencvenes években. *Statisztikai Szemle* 1999(5), pp. 397–421.
- Nemes Nagy J. (2005): Fordulatra várva – a regionális egyenlőtlenségek hullámai. In: Dövényi Z. – Schweitzer F.: *A földrajz dimenziói*. MTA Földrajztudományi Kutatóintézet, Budapest, pp. 141–158.
- Nemes Nagy J. (2009): *Terek, helyek, régiók. A regionális tudomány alapjai*. Akadémia Kiadó, Budapest.
- Nemes Nagy J.–Németh N. (2005): Az átmeneti és az új térszerkezet tagoló tényezői. In: Fazekas K. (szerk.): *Munkapiac és regionalitás Magyarországon*. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, pp. 75–137.
- Németh N. – Kiss J. P. (2007): Megyénk és kistérségeink belső jövedelmi tagoltsága. *Területi Statisztika* 10(1), pp. 20–45.
- Nyusztay L. (2014): Regionális, szubregionális kezdeményezések szerepe az európai politikai együttműködésben. Esettanulmány: A Visegrádi Négyek Első Két Évtizedének Tapasztalata. In.: Nyusztay, L. (szerk.): *Tanulmányok az Európai Politikai Együttműködésről*. Budapesti Gazdasági Főiskola, Külkereskedelmi Kar, Budapest, pp. 317–359.
- Obádovics, Cs. – Kulcsár, L. (2004): The Human Development Index in Rural Hungary: Territorial Inequalities. *Gazdálkodás: Scientific Journal of Agricultural Economics* 48(08) Special Issue.
- Park, W. G. – Brat, D. A. (1995): *A Global Kuznets Curve?* Kyklos, Blackwell, pp. 105–131.
- Szőrfi, B. (2006): *Regional inequalities in the European Union: Testing the Williamson-curve hypothesis with different methods in presence of serial correlation*. Central European University, Economic Development, Budapest.
- Williamson, J. G. (1965): Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of the Patterns. *Economic Development and Cultural Change* 13(4), pp. 3–47. DOI: <https://doi.org/10.1086/450136>

Egyéb források:

- A Harvard Egyetem honlapja, J.G. Williamson adatai
<http://scholar.harvard.edu/jwilliamson/biocv>. Letöltve: 2017.02.17.
http://scholar.harvard.edu/files/jwilliamson/files/curriculum_vita_2014.pdf. Letöltve: 2017.02.17.

Námászté Európa! Gándhí Európa-kritikája és annak lehetséges tanulságai

Szenkovics Dezső¹

ABSZTRAKT: Mohandász Karamcsand Gándhí leginkább az erőszakmentes ellenállásról vált híressé, az angol gyarmati uralom elleni küzdelem, az indiai szabadságharc ikonikus figurájaként vonult be a történelembe és a köztudatba. Azt már viszont sokkal kevesebben tudják, hogy egy Nagy-Britannia–Dél-Afrika hajóút elégséges volt számára, hogy megírja életművének egyik legfontosabb könyvét.

Az eredetileg gudzsaráti nyelven megírt, majd később maga Gándhí által angolra is lefordított „*Hind szvarádzs avagy az indiai önkormányzat*” című műve a Mahátma szemében az Európa által megtestesített „modern civilizáció” nyílt és durva kritikája, ahogy a könyvben maga Gándhí is fogalmaz, egyenesen annak elítélése. Mi készítette a Nagy Lelket arra, hogy ezt a könyvet megírja? Melyek azok a konkrét kritikai észrevételek, amelyeket a Nagy Lélek megfogalmaz könyvében? A 21. század európai, nyugati embere számára van-e bármiféle relevanciája ezeknek a több mint 100 éve papírra vetett gondolatoknak? Ezek azok a kérdések, gondolatok, amelyekre az előadásom keretében választ/válaszokat keresek.

KULCSSZAVAK: Gándhí, szvarádzs, civilizáció, Európa

JEL kódok: A13, B19, Z12

Mohandász Karamcsand Gándhí, a Mahátma, India atyja, Gándhizsi, Bapu stb. Egy személy sok neve, ami Indiában a tisztelet és megbecsülés jele. Sokan a sikeres ügyvédet látják benne. Mások a szabadságharcost. Vannak olyanok, akik a politikusi pályafutására helyezik a hangsúlyt. Megint csak mások a szent embert vélik felfedezni Gándhíban. Habár kevesen, de mégiscsak vannak olyanok, akik a közigazdász Gándhít emlegetik. De olyan nézőpont is létezik, amely szerint a Nagy Lélek mindenekelőtt filozófus volt.

A fentebb felsoroltakkal tulajdonképpen vitatkozni nehéz. Ha végig lapozzuk a 98 kötetben összegyűjtött, több mint 48 000 oldalon leközölt Gándhí életművet, minden fentebbi kijelentésre találunk bizonyítékot. És

¹ Dr. Szenkovics Dezső egyetemi adjunktus, Sapientia Erdélyi Magyar Tudományegyetem, Kolozsvári Kar (szenkovics@kv.sapientia.ro)

ami az életműből konkrétan nem olvasható ki, arról meg a történelem tanúskodik.

A Gándhí-életmű egyik fontos alkotása a „*Hind szvarádzs avagy az indiai önkormányzat*” címet viselő könyv, értekezés. Maga a mű több szempontból is fontos. Mindenekelőtt fontos azért, mert ez az első olyan Gándhí mű, amelyben körvonalazódik egyrészt a Mahátma elképzelése arról, hogy a brit gyarmati uralmat miképpen lehetne megdönteni Indiában, másrészt pedig a könyvből nagyon szépen kiolvasható az, hogy a Mahátma milyen Indiát nem szeretne a függetlenség kivívását követően. Az új India hosszas és részletes leírásából egy nagyon erős, sok esetben meghökkentő Európa/Nyugat-kritika tárul az olvasó elé.

Még mielőtt belemerülnénk a Gándhí által kifejtett gondolatok elemzésébe, szükségesnek tartom azt, hogy röviden bemutassam magát a művet és létrejöttének körülményeit.

A Mahátma 1908-ban azzal a céllal utazik Londonba, hogy a Dél-Afrikai Köztársaságban élő indiaiak érdekében folytasson tárgyalásokat a brit kormánnyal. Tudni kell azt, hogy a londoni éveket követően, ahol jogi tanulmányokat folytatott, Gándhí egy rövid időre visszatér Indiába, ahol gyorsan rájön arra, hogy különböző okok miatt ügyvédként képtelen megélni, ezért az első adódó alkalommal ügyvédi munkát vállal Dél-Afrikában, ahol egy cég peres ügyeit kellett képviselnie. Az eredetileg egy évre tervezett dél-afrikai intermezzo kisebb-nagyobb megszakításokkal azonban több mint 20 évet tartott (1893–1914). A 24 éves fiatal ügyvéd nagyon gyorsan a Dél-Afrikai Köztársaságban élő és dolgozó indiaiak szószólója és jogvédője lett, ebben a minőségében utazott Londonba.

Magát a könyvet a tíznapos London–Cape Town hajóút alkalmával írja meg gudzsarati nyelven, majd később saját maga fordítja le angol nyelvre is. Mint arról ő maga beszámol, londoni tartózkodása alatt kapcsolatba került ott élő indiaiakkal, akik magukat anarchistának vallva azt tartották, hogy India felszabadításának és a brit gyarmati uralom felszámolásának egyetlen módja az erőszak lehet. Maga a könyv erre a felvetésre való válaszként értelmezhető. Erről ő maga a következőképpen ír: „*Londonban kapcsolatba kerültem valamennyi ott élő ismert indiai anarchistával. Bátorságuk nagy hatást gyakorolt rám, de éreztem, hogy lelkesedésük meggondolatlan. Éreztem, hogy az erőszak nem jelenthet gyógyírt India bajaira, és civilizációja más és magasabb rendű fegyvert kíván az önvédelemre. A dél-afrikai szatjágrahá ekkor még gyerekipő-*

ben járt, alig kétéves múltra tekintett vissza. Ennek ellenére eléggé fejlett volt ahhoz, hogy bizonyos fokú bizalommal írjak róla.” (Gándhí, 2010: 33)

Érdeemes néhány szót szólni a mű formájáról és műfajáról is. A húsz fejezetből álló könyvet olvasva az embernek akaratlanul is a platóni dialógusok jutnak eszébe, megjegyzem nem véletlenül. Gándhí írásait böngészve ugyanis azt láthatjuk, hogy egy évvel a „*Hind szvarádzs avagy az indiai önkormányzat*” című könyvének megírása előtt már ismerte a platóni dialógusokat. Több olyan írásában hivatkozik ezekre a dialógusokra, amelyeknek keletkezése megelőzi az indiai önkormányzatiságról írott művének keletkezési dátumát. Sőt mi több, egy 1924-ben a *Young India* hasábjain napvilágot látott cikkében, amelyben arról ír, hogy bebörtönzése során milyen könyveket és szerzőket olvasott, Platón neve is megtalálható.

A „*Hind szvarádzs avagy az indiai önkormányzat*” fejezeteiben a párbeszédet folytató felek az *Olvasó* és a *Szerkesztő*. Míg az *Olvasó* minden esetben a londoni anarchisták álláspontját jeleníti meg és képviseli, addig a *Szerkesztő* tulajdonképpen nem más, mint Gándhí maga. Amennyiben a húsz fejezetet tematikailag kellene csoportosítani, talán nem lenne túlzás azt állítani, hogy a fejezetek jelentős része egyrészt India múltbeli és jelenlegi állapotával foglalkozik, majd számszerűleg ezt követi azon fejezetek száma, amelyek India felszabadításáról és jövőjéről értekeznek. Ha a teljes művet nagyon röviden kellene jellemeznem, akkor a következő két kijelentést fogalmaznám meg:

1. Maga a mű a modern, nyugati értelemben vett civilizáció kemény kritikája, mondhatni totális elítélése és elutasítása.
2. Másrészt pedig nyugodt lelkiismerettel kijelenthető, hogy a Mahátmának igaza volt, amikor saját művét a szeretet evangéliumaként ajánlotta az érdeklődők számára. (Gándhí, 2010)

Ahhoz, hogy a könyvben leírtakat, annak üzenetét megfelelőképpen értelmezhesük és megérthessük, szükséges az, hogy néhány, a könyvben előforduló kifejezésre, illetve Gándhí két alapvető posztulátumára röviden kitérjek.

Gándhí életében nagyon fontos szerep jutott az igazságnak (*szatja*) és a felebaráti szeretetnek. Mindvégig azt hirdette, hogy az emberi élet akkor képvisel értéket, ha az teljes mértékben az igazságra épül. És amikor Gándhí igazságról beszél, akkor nem annak hétköznapi értelmére, az igazmondásra tesz utalást. A gandhiánus igazság-fogalom egyszerre foglalja magába az igaz gondolatot, az igaz beszédet és az igaz cselekedetet

(Gandhi, 1999a). Meggyőződéssel vallotta, hogy az ember akkor tud harmóniában élni az Istennel és önmagával, ha gondolatai, szavai és cselekedetei között semmiféle ellentmondás nem létezik. Ugyanakkor folyamatosan hangsúlyozta, hogy az igazsághoz, és ezáltal Istenhez vezető egyetlen út a szeretet útja. És annak, hogy mindezt nem csak mondta, hanem komolyan is gondolta, egyik legszebb példája éppen a dél-afrikai évekhez kötődik. 1896-ban, egy rövid indiai kitérő után, családjával együtt tér vissza Dél-Afrikába. Tekintettel arra, hogy indiai tartózkodása alatt jelentős propagandát folytatott a dél-afrikai indiaiak érdekében, visszatértekor egy feldühödött társaság várta a kikötőben és a tettlegességig fajult akcióban Gándhít a felbőszült tömeg félholtra verte. Ennek ellenére Gándhí úgy döntött, hogy nem tesz feljelentést senki ellen, hisz meggyőződéssel vallotta, hogy a feldühödött embereket félrevezették, és ha a felfokozott érzelmi állapot elmúlik és újra a ráció útjára lépnek, igazságérzetük megbánásra fogja készíteni őket (Gándhí, 2009). Álláspontja és következetes viselkedése nemcsak nagy visszhangra lelt, hanem jelentősen hozzájárult tekintélye és elfogadottsága növekedéséhez. Tulajdonképpen ez a történet tekinthető a Mahátmának a gyarmati uralommal szemben vívott harca első erkölcsi győzelmének.

Az igazsághoz (*szatja*) hasonlóan az *ahimszá* (erőszakmentesség, erőszak nélküliség) is központi szerepet játszik a Mahátma életében. Ezen kategóriához fűződik Gándhí egyik alapvető posztulátuma is, miszerint az elnyomottak szabadágát semmiféle módon nem szabad az erőszak, a fegyverek és vérengzések alkalmazásával kivívni. India szabadságának kivívása egyetlen módon történhet meg, ez pedig a totális erőszakmentesség, a békés megoldások útja (sztrájkok, tüntetések, éhség-sztrájkok, a hatalommal történő együttműködés megtagadása, bojkottok, bebörtönzések stb.). Itt fontos hangsúlyozni azt is, hogy Gándhí sokkal többre tartotta a lelki erőt, mint a fizikai erőt. A fizikai erő alkalmazását egyetlen egy esetben tudta elfogadni, ha választani kell az erőszak és a gyávaság között.

A másik fontos gandhiánus posztulátum a gyarmati iga alól felszabadult India jövőjével van kapcsolatban. A Mahátma szerint ugyanis az indiai társadalomnak elkerülhetetlenül szüksége van arra, hogy egy morális-erkölcsi átalakuláson, megújulási folyamaton essen át. Ez a második alapvetés arra vonatkozik, hogy Gándhí, aki jó ismerője volt a nyugati civilizációnak, a nyugati ember életmódjának, igényeinek stb., tulajdonképpen rossznak tartja és elveti a nyugati civilizáció hagyományait,

és a szabad Indiában egy új, a vallásra és az erkölcsre épülő társadalmat képzel el. És itt fontos azt is hangsúlyozni, hogy amikor a Mahátma írásaiban a *hind szvarádzs* vagy *home rule* kifejezésekkel találkozunk, akkor ez nem az európai értelemben vett önkormányzatiságot, a gyarmattartó britek kiutasítását és India függetlenségét jelenti, hanem ezen túlmutatva a morálisan és szellemileg megújult egyénekből felépülő társadalmat jelenti. Ezt az új társadalmat volt hivatott megalapozni és felépíteni a Gándhí által meghirdetett konstruktív program (Gandhi, 1999b).

Most pedig térjük át a könyvre és az abban kifejtett alapgondolatokra.

A *Hind szvarádzs avagy az indiai önkormányzat* első három fejezete témánk szempontjából talán a legérdektelenebb, hisz egyrészt a történelmi múlttal foglalkozik, másrészt pedig az egyes aktorok helyét és szerepét hivatott tisztázni (Indiai Nemzeti Kongresszus és annak kiemelkedő személyiségei, a gyarmati kormány képviselői stb.). Az első, a témánk szempontjából fontos fejtegetés a könyv 4., *Mi a szvarádzs?* című fejezetében található, és tulajdonképpen innen válik érdekessé az *Olvasó* és a *Szerkesztő* között lezajló párbeszéd is.

Ebben a fejezetben Gándhí világossá teszi azt, hogy az angolok kiűzése Indiából és a gyarmati uralom felszámolása még nem hozza el az indiai nép számára a *szvarádzsot* (önkormányzatiságot). Ha csak az angol embereket, a gyarmati uralom képviselőit űzik ki az országból, akkor tkp. nem történik egyéb, mint megszületik az angolok nélküli angol uralom, ami tovább weszternizálja és civilizálja Indiát. Ennek pedig egyenes következménye az lesz, hogy évek múltán már nem lehet Hindusztánról beszélni, hanem az országot Englisztánnak fog kelleni átnevezni. Ez pedig nem az az önkormányzatiság, amelyre Gándhí vágyik. Éppen ezért Gándhí nagyon fontosnak tartja azt, hogy az angolokkal együtt felszámolódjanak az általuk Indiába exportált politikai, gazdasági és társadalmi formák, intézmények és szolgáltatások, mint amilyen a parlament, a nagy gyárak, a modern, nyugati értelemben vett orvosi szolgáltatások, a brit típusú igazságszolgáltatás és annak minden intézménye stb. (Gándhí, 2010).

És ezzel a megállapítással Gándhí tulajdonképpen belevág a Nyugat-kritikájába. Először a parlamentet veszi górcső alá és felesleges intézménynek tartja, amely egyrészt az esetek nagy többségében úgy kerül megválasztásra, hogy a választópolgárok jelentős része nem egy-egy politikai program ismeretében voksol, hanem döntése alapját az ideológiai beállítottság és a pártszimpátia képezi. Ugyanakkor Gándhí arra is

felhívja a figyelmet, hogy a parlamenti tagok önzőek és egyéni érdekeket követnek. A parlamentben sosem a közjó győzedelmeskedik, hanem a többséget alkotó pártérdek kerekedik felül. Magát az intézményt „*a világ fecsegő boltjának*” (Gáandhi, 2010: 60-61), „*a nemzet egyik drága játékszerének*” (Gáandhi, 2010: 61) tekintette.

Mindezt Gáandhi a modern civilizáció számlájára írja, amelyről azt tartja, hogy csak névleges civilizáció, hiszen az tapasztalható, hogy hatása alatt az európai népek és „*nemzetek napról napra elfajulnak és tönkremennek*” (Gáandhi, 2010: 63). Gáandhi meggyőződéssel vallja, hogy az, amit ma európai/nyugati civilizációnak tartunk teljes mértékben szakított az erkölccsel és a vallással (fontos hangsúlyozni, hogy Gáandhi esetében ez a kettő nagyon szoros összefüggésben áll, mondhatni szinonim fogalmak), egyedüli célja pedig az emberek testi jólétének a maximális kiszolgálása. És miközben úgy érzik, hogy a modern civilizáció keretében szabadon élnek, észre sem veszik, hogy tkp. a pénz és a pénzzel megvásárolható fényűzési cikkek rabszolgáivá lettek.

„*Ez a civilizáció olyan, hogy csak türelmeseknek kell lennünk, és elpusztítja önmagát. Mohamed tanítása szerint ezt Sátáni Civilizációnak kellene tekinteni. A hinduizmus Fekete Korszaknak nevezi.*” (Gáandhi, 2010: 68)

Gáandhi fontosnak tartotta hangsúlyozni, hogy India számára nem is annyira az angol gyarmati uralom jelenti az igazán nagy veszélyt, hanem sokkal inkább az a modern civilizáció, amit magával hozott. A legnagyobb fenyegetést abban látja, hogy India népei is kezdenek elfordulni Istentől, India kezd vallástalanná válni. Miközben minden vallás arra tanít, hogy a világ dolgai mulandóak és nem érdemes ezeknek figyelmet szentelni, ezáltal határt szabva a világi nagyravágyásnak, a nyugati civilizáció vívmányainak megjelenése Indiában éppen ennek az ellenkezőjét eredményezi. A vasút megjelenése hozzájárult India szent helyeinek megszenteltetéséhez és az angol uralom fenntartásához. Miközben régebben egy-egy szent helyre eljutni az ember számára valóságos megpróbáltatás volt, ma már ez nem jelent kihívást, éppen ezért a szent helyeken a zarándokok mellett megjelentek a zsebtolvajok, rablók is. Ugyanakkor a vasutak megszüntették a természetes izolációt, ami hozzájárult az éhínség elterjedéséhez. Ma már szinte ismeretlen India számára a valamikor a társadalom alapját képező kis, önfenntartó közösségek. Ha valaki fölösleget termel, akkor azt a legjobb áron igyekszik értékesíteni,

amihez jelentős mértékben hozzájárul az, hogy árúját gyorsan el tudja juttatni távolabbi piacokra is.

Hasonlóképpen vélekedik az angol igazságszolgáltatásról is, amelyről azt tartja, hogy erkölcstelenségre tanít, és olyan kísértésnek teszi ki az egyént, amelytől nehéz szabadulnia. Az ügyvéd célja mindig saját kliensének pártfogása, ezért aztán kliense érdekében képes az erkölcstelen utat választani. Ugyanakkor Gándhí fontosnak tartja kihangsúlyozni azt is, hogy miközben úgy tűnik, hogy az ügyvéd arra törekszik, hogy valakit kiségitse a nyomorúságból, tkp. saját maga gazdagodásán szorgoskodik. Mással ugyanis nem magyarázható az, hogy az ügyvédek fizetségei miért nagyobbak más társadalmi rétegek és szakmák fizetéseivel szemben. Kihasznlva a nyugati civilizáció által kreált speciális státuszukat, ezt saját maguk meggazdagodására használják.

Az elemzett műnek a modern igazságszolgáltatást kritizáló sorait olvasva az embernek az a benyomása támad, hogy Gándhí a direkt tárgyalás és a mediáció híve volt, még ha ezt így, ilyen formában megnevezve, nem is találjuk meg. Meggyőződéssel vallotta ugyanis, hogy egy konfliktus igazi és végeleges megoldásra akkor tarthat igényt, ha azt a konfliktusba implicált személyek egymás között próbálják rendezni. Minden, ami külső döntésként lesz a felekre ráerőszakolva, további konfliktusok alapját, kiinduló pontját képezheti.

A Mahátma Nyugat-kritikája során az orvosokról és a modern orvostudományról sem feledkeznek meg. Azt tartja ugyanis, hogy a modern orvostudomány nagymértékben hozzájárult ahhoz, hogy az emberek mértéktelenek legyenek. Gándhí abból a feltételezésből indul ki, hogy betegségeink legnagyobb részét az okozza, hogy hanyagok vagyunk, és nem figyelünk oda életmódunkra, étkezési habitusunkra, ez pedig megbontja az emberi szervezet belső harmóniáját. Ha az ember a helytelen táplálkozás következtében például elrontja a gyomrát, akkor az orvos különböző gyógyszereket fog felírni neki, amittől a gyomor helyrejön. Ez azonban oda fog vezetni, hogy másodjára sem fog odafigyelni arra, hogy mit és mennyit eszik, hisz ugyanazon gyógyszer segítségével képes lesz akár többször is saját magát meggyógyítani. Ha azonban ez a kényelmes megoldás nem létezne számunkra, akkor valószínű, hogy sokkal jobban odafigyelnénk étkezési szokásainkra.

Amikor Gándhí ezen sorait olvassuk, első hallásra akár nevetségesnek is tűnhetnek. Viszont, ha ezt a gandhiánus gondolkodás kontextusában vizsgáljuk, mindjárt sokkal értehetőbbé válik. A Mahátma ugyanis

meggyőződéssel vallotta, hogy az érzékek megzabolása, a böjt, a hindu vallásban *brahmcsárja*²-fogadalomként ismert tisztasági fogadalom nagyon fontos az ember életében, hiszen mindez hozzájárul egyrészt ahhoz, hogy az ember jobban megismerje magát és saját határait, másrészt pedig jelentős mértékben erősíti a jellemet. Ő maga önéletrajzában erről a következőképpen vall: „*a brahmácsárja azt jelenti, hogy gondolatban, szavakban és tettekben megzabolázzuk érzékeinket*”. (Gándhí, 2009: 189)

A kritizált nyugati megvalósítások és eredmények sorából nem maradhettek ki a gépek sem. Ha valamivel kapcsolatban Gándhít és kifejtett nézeteit valaha is kritika érte, az leginkább a „*Hind szvarádsz avagy az indiai önkormányzatban*” vázolt gépellensége. Gándhí ugyanis azt állítja, hogy maguk a gépek felelősek India nyomorba taszításáért és ugyanezek a gépek lesznek azok, amelyek sivárrá teszik majd Európát is. A gép, mint a modern nyugati civilizáció egyik legfontosabb vívmánya és egyben szimbóluma, nem nyeri el Gándhí tetszését és ennek alapvetően úgy gondolom, három oka van. Egyrészt az, hogy ezáltal felszámolódik a fizikai munka iránti tisztelet és elismerés, ami megint csak oda vezet, hogy az ember maga értéktelenedik el. Másrészt viszont a 18. század végén Nagy-Britanniában lezajlott második ipari forradalom teljes mértékben tönkretette az indiai manufaktúrákat, kézművességet, és jelentős mértékben érintette az ipari növények termesztését is. Harmadrészt pedig Gándhí nagyon jól érezte azt is, hogy a gépek megjelenése növeli a piacon megjelenő versenyt és polarizálni fogja a társadalmat, hamar kialakul az az új gazdasági elit, amely a pénzügyi lehetőségei tekintetében messze a társadalom többi rétege fölé emelkedik. Ez pedig teljes mértékben ellentmond a Gándhí által meghirdetett *szarvódajának*, más szóval élve az egyetemes emberi jólétnek. Ahogy a Mahátma fogalmazott „*(o)stobaság azt feltételezni, hogy az indiai Rockefeller jobb lehetne, mint az amerikai Rockefeller.*” (Gándhí, 2010: 153)

Ugyanakkor azonban Gándhí tisztában van azzal, hogy a már meglévő gyárat nem lehet lerombolni, éppen ezért a köztes megoldást ab-

² Szűk értelemben, szó szerint értelmezve, a kifejezés az „Istenhez vezető magatartás”-ként fordítható. A hinduizmuson belül azonban a védikus hagyományoknak megfelelően a hindu férfi első életszakaszának megnevezésére használt kifejezés. A védikus hagyomány szerint ugyanis az ifjú hindu férfi első életszakaszának a tanulásról és a felnőtt életre való rákészülésről kell szólnia, így mindenféle szexuális aktivitástól tartózkodnia kell. A mai Indiában ezt a kifejezést már sokkal tágabb értelemben használják, jelölve mindazokat, akik kortól és nemtől függetlenül, szexuális önmegtartóztatásban élnek.

ban látta, hogy Indiának mindenképpen törekednie kell arra, hogy ezek száma semmiképp se növekedjen. „*Munkát takarítunk meg, miközben emberek ezreinek nincs munkájuk és éhen halnak az utcán. Munkát és megélhetést akarok biztosítani nemcsak az emberi faj egy részének, hanem mindenkinek. Nem akarom, hogy néhányan meggazdagodjanak a közösség rovására. Bízunk abban, hogy Európa felismeri azt, ami magától értődik, irányt változtat, és kiutat talál az erkölcsromboló ipari életformából.*” (Kumar, 2008)

Ezzel párhuzamosan meghirdette a *charkha*-mozgalmat (rokka-mozgalmat), amelynek az üzenete kettős: mondjunk le a Nagy-Britanniából származó textíliáról és ruhadarabokról, valamint minden indiai háztartásban legyen egy rokka, amin a család ruházatához szükséges textíliát elő lehet állítani. Jó példával ő saját maga járt elől, és a saját ruházatának elkészítéséhez szükséges anyagot ő maga állította elő a saját *charkháján*. A mozgalom annyira sikeresé vált, hogy ma már a rokka India nemzeti szimbólumainak egyike lett, amely 1921–1947 között a nemzeti lobogón is megjelent.

A nyugati civilizáció igencsak erős kritikája után Gándhí beszél az igazi civilizációról is. Azt tartja, hogy az egyetlen igazi civilizáció a világon maga az indiai civilizáció, ugyanis az egyedüli fennmaradt, még élő civilizáció. Róma és a görög civilizációk letűntek, a fáraók Egyiptomának civilizációja ma már csak a múzeumokban és a tárgyi emlékekben él, Kína is szakítani látszik évezredes kultúrájával. Mindezek közepette azonban az indiai civilizáció él és virágzik, ami Gándhí értelmezésében azt jelenti, hogy van létjogosultsága.

De lássuk csak mit is ért Gándhí a civilizáció kifejezés alatt. Számára a civilizáció nem más, mint egy viselkedési minta, amely „*kijelöli az ember számára a kötelesség ösvényét*”. (Gándhí, 2010: 104) Az emberi kötelesség meg nem lehet más, mint az erkölcsiség megtartása, ami anynyit jelent, mint úrrá lenni értelmünkön és megzaboláznunk szenvedélyeinket. Ez a legbiztosabb útja az önmegismerésnek. Ugyanakkor a gandhiánus civilizáció-felfogásban semmi szerep nem jut a jólétnek vagy az életszínvonalnak. Gándhí meggyőződéssel vallotta, hogy a boldogság mindenekelőtt egy mentális állapot, ami egyben azt is jelenti, hogy nem attól függ, ami minket körülvesz, hanem sokkal inkább az ember belső harmóniájának eredménye. „*Az ember azért, mert gazdag, nem szükségképpen boldog, ahogy nem feltétlenül boldogtalan azért, mert szegény.*” – érvel Gándhí. (Gándhí, 2010: 104)

A Mahátma fontosnak tartotta hangsúlyozni, hogy attól, hogy az indiaiak jelentős része nem fényűző körülmények között él és nem halmozza az élvezeteket, nem azt jelenti, hogy nem boldog. Sőt, maga az a tény, hogy India az angol gyarmatosításig beérte a nyugati értelemben vett fejlett civilizáció egy alacsonyabb fokával, ahol nem léteztek nagyvárosok, piaci versengés, gépek és gyárak, egyáltalán nem azt jelenti, hogy India népe boldogtalan volt. Indiának voltak mezőgazdászai és kisiparosai, kézművesei, voltak törvényszékei és orvosai, akik tudták azt, hogy ezek a foglalkozások nem felsőbbrendűek, és hogy nekik kötelességük a nép szolgálata.

Annak ellenére, hogy a világ egyetlen civilizációja sem volt képes megvalósítani a tökéletességet, a nyugati és indiai civilizációk között van egy alapvető nagy különbség, ez pedig abban áll, hogy míg az indiai civilizáció minden eszközével arra törekszik, hogy felemelje az erkölcsi lényt, addig a nyugati civilizáció számára az erkölcstelenség terjesztése tűnik kiemelt feladatnak – véli Gándhí. (Gándhí, 2009)

Mint gondolom, a fenti sorokból egyértelműen kitűnik, Gándhí Nyugat-kritikája erősen kötődik az erkölcsösség fogalmához, gondolatához. Számára ugyanis az erkölcs az egyetlen rendezőelv, ahogy ő maga fogalmaz egyik írásában, ő egyszerre hindu, muzulmán, keresztény és zsidó, hisz számára egyetlen vallás létezik, az erkölcsiség vallása. (Gandhi, 1999c; Gandhi, 1999d) Gándhí számára a moralitás mindent felülír!

Éppen az erkölcs és erkölcstelenség, az Isten és Mammon kapcsán nyilatkozik több helyen is a jézusi tanítások és a nyugati civilizáció kapcsolatáról, felhívva a figyelmet arra, hogy a nyugati ember letért a keresztény tanítások útjáról és teljes életét a pénznek, a gazdagságnak és a hatalomnak rendelte alá, megfélelkezve a krisztusi elvekről és nem keresztényhez méltó életet élve (Gandhi, 1999e; Gandhi, 1999f; Gandhi, 1999g).

Annak ellenére, hogy a „*Hind szvarádzs avagy az indiai önkormányzat*” című könyvében megjelent Nyugat-kritika naivnak, sok esetben utópisztikusnak tűnhet, azt gondolom, hogy Gándhí korának egyik kiemelkedő gondolkodója volt. Fontos, hogy amikor az ebben a könyvében leírt sorokat olvassuk, akkor helyezzük és értelmezzük azt egyrészt a maga történelmi kontextusába, másrészt pedig ne szakítsuk ki abból a kulturális közegből, amelynek talaján maga Gándhí is állt. Ha a Mahátma által papírra vetett sorokat így olvassuk és értelmezzük, azok teljesen

más üzenetet hordoznak, mintsem hogyha ezeket mondjuk a nyugati történetírás és civilizáció szemüvegén keresztül nézzük.

Vitathatatlan azonban, hogy néhány esetben a Gándhí által vázoltak igencsak a jövőbe mutatóak. Mint azt már említettem, az európai bírások helyett sokkal inkább a mediációban látta a konfliktusok kezelésének hatékony módját, ami később Európában is újabb fénykorát kezdi élni. Ugyanakkor a gandhiánus gondolkodásban, ha nem is szó szerinti, de igencsak konkrét utalásokat találunk a fenntartható fejlődésre és az ökológiai lábnyomra. Akkor, amikor Gándhí az önfenntartó társadalomról és az egyetemes jólétről (*szarvódajáról*) beszél, akkor valahol a fenntartható fejlődés és a fenntartható föld problematikáját vetíti elő, természetesen az 1900-as évek eleji tudás és terminológia segítségével. Ha az önkormányzatiság (*szvarádzs*) és az egyetemes jólét (*szarvódaja*) fogalmait és kapcsolatát elemezzük, vagy akár Gándhínak az állam szerepéről, állam és állampolgár kapcsolatáról alkotott elméletét tanulmányozzuk, akkor meg a ma oly divatos „good governance”, más szóval a szolgáltató állammal kapcsolatos elképzeléseivel szembesülünk, amely a 20. század végének – 21. század elejének egyik legfelkapottabb kutatási témáját képezi. Végezetül pedig hadd zárjam írásomat egy plasztikus képpel: azt gondolom, hogy ha még sokaknak, sokunknak görbe tükörnek is tűnhet az, amit Gándhí ebben a könyvében elének tart, érdemes ebbe az enyhén torzító tükörbe belenézni és a megfelelő következtetéseket levonni, hisz azt gondolom, hogy az elhangzó kritikák között van néhány olyan, amelyeken érdemes a 21. században is elgondolkozni, amelyeket saját jövőnk érdekében érdemes megszívlelni.

Irodalom

- Gandhi, M. K. (1999a): Letter to Narandas Gandhi. In.: Gandhi, M. K.: *The Collected Works of Mahatma Gandhi* (vol. 1-98). Vol. 49., pp. 381–384.
- Gandhi, M. K. (1999b): Constructive Programme: Its Meaning and Place. In.: Gandhi, M. K.: *The Collected Works of Mahatma Gandhi* (vol. 1-98). Vol. 81., pp. 354–374.
- Gandhi, M. K. (1999c): Speech at Prayer Meeting. In.: Gandhi, M. K.: *The Collected Works of Mahatma Gandhi* (vol. 1-98). Vol. 95., pp. 173–175.
- Gandhi, M. K. (1999d): Speech at Prayer Meeting. In.: Gandhi, M. K.: *The Collected Works of Mahatma Gandhi* (vol. 1-98). Vol. 96., pp. 367–371.
- Gandhi, M. K. (1999e): The Inwardness of Non-Co-Operation. In.: Gandhi, M. K.: *The Collected Works of Mahatma Gandhi* (vol. 1-98). Vol. 21., pp. 241–242.

- Gandhi, M. K. (1999f): Speech at Y.M.C.A., Colombo. In.: Gandhi, M. K.: *The Collected Works of Mahatma Gandhi* (vol. 1-98). Vol. 40., pp. 372–375.
- Gandhi, M. K. (1999g): What Does the Struggle Mean? In.: Gandhi, M. K.: *The Collected Works of Mahatma Gandhi* (vol. 1-98). Vol. 9., pp. 68-69.
- Gándhí, M. K. (2009): *Önéletrajz, avagy kísérleteim az igazsággal*. Budapest, Etalon Kiadó.
- Gándhí, M. K. (2010): *„Hind szvarádzs avagy az indiai önkormányzat”*. Kolozsvár, Kriterion Könyvkiadó.
- Kumar, S. (2008): *Az önellátás filozófiája*. Letöltve: 2014.08.03.
<http://www.kia.hu/konyvtar/dkiadv/okapcs/okapcs12.htm>

Economy & Society

VOLUME 8.

2016.

NUMBER 4.

ABSTRACTS IN ENGLISH

Own Account Logistics – Reinvented Business Strategy for Transportation in Industry and Trade

Harald GLEIßNER

*Director Institute for Logistics, Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin, Berlin
School of Economics and Law (harald.gleissner@hwr-berlin.de)*

ABSTRACT: The European transport market has been under regulation for decades until the 1980th when the European Union started a comprehensive deregulation process. The deregulation was focused on the *commercial transport* market and led to a profound change of the freight market situation esp. on road transport. Foremost countries like Germany with an until then tightly regulated market tumbled into harmful market adjustments caused by the suspension of licenses, allocation quotas and tariffication. The market change went along with the business trend of *outsourcing* for transportation and other logistics services based on beneficial business model theories e.g. economies of scale etc. Ever since the alternative model of *own account transportation* became an unremarkable presence in the market and lost almost any attention in scientific discussion. Nevertheless, transport for company purposes only is still part of EU regulations as common rules for access to the international road haulage market.¹ Critical discussion about advantages of outsourcing, quality concerns and rising awareness towards transaction cost economics was the inducement for an appraisal on the actual situation and business relevance of today's own account transportation. The research is based on a

¹ EU Regulation (Ec) No 1072/2009 of the European Parliament and of the Council of 21 October 2009 as common rules for access to the international road haulage market

survey with consignors in production industry and trade, in cooperation with the *German Federal Association of Private Transport and Logistics (BWVL)*.

KEYWORDS: private account transportation, own account transportation, deregulation of transport markets, commercial transport, outsourcing

JEL Codes: L92, L98, M38, R40, R48

Changes in the Order of Top 50 Companies in the Last 15 Years

Balázs SÁVAY

PhD-student, University of West Hungary Alexandre Lamfalussy Faculty of Economics, Sopron

Csaba SZÉKELY

University Professor, University of West Hungary Alexandre Lamfalussy Faculty of Economics, Sopron

ABSTRACT: Since 2007, Deloitte is preparing the ranking for the 500 largest companies in Central and Eastern Europe, but since 2001 the 50 largest Hungarian firm ranking is also published by HVG. Also, around at this time, the accounting Act (2000/C. Act) entered into force and according to which the annual reports of the companies have been published on the government's online site, which is publicly accessible for everyone.

The short study is monitoring the most important changes of the companies and industries based on these informations. The rankings were expanded by the data with the most important balance sheet and profit and loss data. With a variety of indicators were composed to analyse the changes in positions of individual companies and industries, as well as their reactions to the crisis. Apart from the presentation of the main connections a deeper examination is taken place which will be available in a PhD thesis to be published soon.

KEYWORDS: Top 50, change in order, companies

JEL Codes: E32, L16

The Climate Change, the World Economy and Climate Policy Interactions

Zsolt PARAPITS

PHD-student, University of West Hungary, Alexandre Lámfalussy Faculty of Economics, István Széchenyi Management and Organisation Sciences Doctoral School

ABSTRACT: Climate change is a major current issue which affects natural, economic and social processes equally. Despite the widespread acclaim of the issue we still encounter economic and political solution models that are climate-sceptic and often contradict each other. As a result, national climate policies and social opinions constantly change in an active interaction with each other. Thus, this current study, based on the latest international literature, reviews and analyses the world economic tendencies, related social and political responses along which the different official (national) standpoints are formed. Therefore, the interpretations of related scientific research results are often different, which can easily lead to unsuccessful problem solution.

KEYWORDS: global warming, economic adaptability, international climate politics, economic policy interactions, social responses

JEL Codes: O13, O21, Q54, F64

Investment in human capital in the socio-economic context of Europe 2020 strategy

Eva Reka KERESZTES

Assistant professor, Budapest Business School, University of Applied Sciences

ABSTRACT: Highly qualified workforce is valuable human resource, which is inevitable for the competitive economy. Educational investment in human capital (and the lack of it) has consequences for both the higher educated and the classes that have socially fallen behind. The effects of the 2008 economic crisis had negative consequences in the European Union. Therefore, in 2010 the European Commission launched the “Europe 2020” strategy. To achieve the objectives, indicators have been identified in five priority areas, including three areas examined in the study: the areas of employment, education and poverty/social exclusion. The present study examines the relationship between economic growth and three selected fields of the Europe 2020 strategy. The levels of educational attainment affect and the economic and social situation of national economies. The economic situation of a country and the social state of its citizens are influenced by the level of educational attainments. As an opposition to the proportion of higher educational attainment is the dropout rate. The proportion of young school-leavers augment the rate of population at risk of poverty or social exclusion. The social impact of low educational attainment rate and economic growth was statistically modelled by linear regression equation. The Hungarian employment data show an increase in the period under review, the school dropout indicators are stagnating, the proportions of university graduates show slight growth, but they are still below the EU average and the set target value. In Hungary, to reduce the considerably high number of people exposed to risk of poverty or social exclusion, it is needed to invest more in human capital, that is, to increase public spending on education, with equitable and efficient allocation and utilization.

KEYWORDS: human capital theory, employment, low educational attainment and dropout rates, proportion of post-secondary graduates, poverty and social exclusion

JEL Codes: I25, J24

Analysis of the compliance of Williamson hypothesis in Visegrad-group

György Iván NESZMÉLYI

Associate Professor, Budapest Business School

Ildikó LAMPERTNÉ AKÓCSI

Assistant Professor, University of Dunaújváros

Emese BRUDER

Assistant Professor, Szent István University

ABSTRACT: Just one year ago we commemorated the 50th anniversary of Williamson hypothesis which focuses on the interrelations of the economic catching up. During this 50-year period many analysts used, utilized, evaluated, accepted or rejected and also transformed it. In our present research, we aimed to apply these interrelations which were discovered by Williamson according to which, the developed regions grow faster than the less developed ones, because their more advanced resources are utilized in a better and faster way. Without appropriate ordinations, the gap will get so much bigger that it will risk the catching up, because the maintenance of the breaking off territories will take more sources from the development. The European Union faced these challenges at the expansion of the union in 2004 and 2007. The main goal of the Union's Structural policy is the support of the regional competitiveness of the lagging territories with economic difficulties. The joined central- eastern European countries are those kind of above mentioned territories, with a low GDP per capita and a high unemployment rate correlated to the Union's average. In our research, we examined the territorial disparities of the countries of Visegrád, joined to the EU in 2004, for the period between 1995 and 2014. According to our hypothesis, there is a connection between the regions' economic development and the size of inner regional disparities, so the Williamson-hypothesis can be verified to our research area. In the first part of our research, we examine the confirmation of the Williamson-hypothesis of the whole EU, and later the countries of Visegrád separately.

KEYWORDS: regional disparities, Williamson-hypothesis, Visegrád-group

JEL Codes: R11, O11

Namaste Europe! Gandhi's Europe Criticism and its Possible Lessons

Dezső SZENKOVICS

Associate Professor, Sapientia Hungarian University of Transylvania, Faculty of Sciences and Arts (szenkovics@kv.sapientia.ro)

ABSTRACT: Mohandas Karamchand Gandhi has become famous first of all thanks to his non-violent resistance, and has gone down in history and became generally known as one of the most important opponents of British colonialism and as the iconic figure of the Indian independence movement. Fewer in number are those who know that a voyage on the sea from Great Britain to South Africa was enough for him to write one of the most important books of his life-work.

Originally written in Gujarati and later translated into English by Gandhi himself, the book entitled *Hind Swaraj or Indian Home Rule* is a hard and explicit, outright criticism of the “modern civilisation” considered by the Mahatma to be embodied by Europe, as he writes in his book, a total disapprobation of the so-called Western civilisation. What was the reason, which lead the Mahatma to write this book? Which are the concrete critical remarks formulated by the “Great Soul” in his book? Have these ideas written more than 100 years ago got any relevance for Westerners, the European man of the 21st century? These are the questions and thoughts that I will try to find answers to in my presentation.

KEYWORDS: Gandhi, Swaraj, civilization, Europe

JEL Codes: A13, B19, Z12

A KÉZIRATOK FORMAI ÉS SZERKEZETI KÖVETELMÉNYEI

1. Kéziratokat kizárólag elektronikus formában, e-mailen fogadunk.
2. A kéziratok Microsoft Word vagy azzal 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: http://ktk.nyme.hu/fileadmin/dokumentumok/ktk/GT/APA_referencing_guide.pdf.
7. A kéziratok terjedelme táblázatokkal, ábrákkal stb. együtt nem haladhatja meg a 20 A4-es oldalt (1,5 sortávolság, 12-es betűméret).
8. A cikkek **kötelező** szerkezete:
 - a. cím, szerző(k) – név, intézmény, beosztás, **csak az első szerző e-mail elérhetősége;**
 - b. magyar nyelvű absztrakt (maximum 200 szó címmel együtt) és maximum **5 kulcsszó/kötelező, JEL kódok/kötelező;**
 - c. angol nyelvű cím és absztrakt (maximum 200 szó címmel együtt) 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 (**csak APA stílus**), ha felhasznált forrásművek DOI számmal rendelkeznek, kérjük azokat is feltüntetni (az ISBN vagy ISSN számon túl)!
9. A könyvismertetések terjedelme nem haladhatja meg a hat A4 oldalt (Times New Roman, 1,5 sortávolság, 12-es betűméret). Az ismertetés címe és a szerző neve után szögletes zárójelben meg kell adni az ismertetett könyv, kiadvány teljes bibliográfiai adatait, beleértve az ISBN, vagy ISSN számot.
10. A követelményekkel nem egyező kéziratokat a szerkesztőség visszaküldi.
11. A szerkesztő fenntartja a jogot a kézirat terjedelmi és minőségi változtatására.
12. Korábbi számok: <http://gt.nyme.hu>.

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 **Zita Juhász** (zjuhasz@ktk.nyme.hu) only. Email attachments are acceptable.
2. We accept papers in English, German and Hungarian.
3. Manuscripts must be edited by Microsoft Word (or MS Word compatible word processor).
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 **one e-mail address** for further communication;
 - b. An abstract in the language of study (not more than 200 words) and a title and an abstract in English too (see APA style). plus 5 keywords maximum and JEL codes;
 - c. Introduction, objectives;
 - d. Explaining the issue and relevant literature;
 - e. Methodology, data sources (if relevant);
 - f. Description, findings;
 - g. Summary / Conclusions;
 - h. References (**we accept APA style only**). We require the DOI number (if available) and ISBN, ISSN number too. See http://ktk.nyme.hu/fileadmin/dokumentumok/ktk/GT/APA_referencing_guide.pdf
6. Brief footnotes are acceptable only.
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.
11. Back issues: <http://gt.nyme.hu>.



Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó
University of West Hungary Press
Sopron