Szerkesztő:
Prof. Dr. habil. Gaál Béla
A Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának tudományos főigazgató-helyettese,
a Tudományos Tanács elnöke

Modern Üzleti Tudományok Főiskolája
2006
Szerzők:
Deés Szilvia
(MÜTF, Program Intézet vezető)
Digner Mariann
(pénzügyi adminisztrációs koordinátor)
Emmert Timea – Gömöri Júlia
(MÜTF, hallgatók)
Fesselné Haránházi Marietta
(MÜTF, főiskolai adjunktus)
Prof. Dr. habil Gaál Béla
(MÜTF, főiskolai tanár, tudományos főigazgató-helyettes)
Dr. Galántainé Máté Žsuzsanna
(MÜTF, főiskolai docens.)
Geréb László
(MÜTF Székelyudvarhelyi Képzési Központ, ügyvezető igazgató)
Dr. Geró Imre
(MÜTF, főiskolai docens)
Dr. Henkey István – Noé Nikoletta
(MÜTF, főiskolai docens – Kodolányi János Főiskola, főiskolai adjunktus)
Koós Csilla
(MÜTF, hallgató)
Kovács András
(Selye János Egyetem, tudományos segédmunkatárs)
Kovács Timea
(MÜTF, főiskolai adjunktus)
Nagy Adrienn
(MÜTF, főiskolai tanársegéd)
Dr. Nagy Gyula
(MÜTF, főiskolai docens)
Nagyné Csói Beáta
(MÜTF, főiskolai docens)
Némethné Gál Andrea
(MÜTF, főiskolai adjunktus)
Dr. Sárkány Péter
(MÜTF, tanszékvezető, főiskolai docens)
Szabóné Fenyvesi Éva
(MÜTF, főiskolai adjunktus)
Dr. Szaniszló Gábor
(MÜTF, Felnőttképzést Iroda – igazgató)
Dr. Voit Pál
(MÜTF, könyvtár igazgató)
Prof. Dr. habil Vörös Mihály László
(MÜTF, főiskolai tanár)
Dr. Vizvári Béla
ELTE TTK, egyetemi docens

Lektorok:
A Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának Tudományos Tanácsa:
Prof. Dr. habil Gaál Béla – a tudományos tanács elnöke
Káldyné dr. Esze Magdolna – a tudományos tanács tagja
Dr. Máté Mariann – a tudományos tanács tagja
Dr. Losoncz Miklós – a tudományos tanács tagja

Párdányi Miklós – Eszertházy Károly Főiskola tudományos főmunkatárs
Dr. Nagy Lajos – közgazdász
Gyarmatiné dr. Bányai Edit Ph.D. – PTE KTK
Illyés Ferenc – MÜTF Székelyudvarhelyi Képzési Központ
Tanulmányi igazgató
Tomka János – KPMG BMÉ Akadémia társelnök
Papp Vanda – MÜTF, nyelvtanár
Dr. Sárkány Péter – MÜTF, tanszékvezető, főiskolai docens
Dr. Tiner Tibor – MÜTF, főiskolai tanár
Dr. Csizma László Ph.D. – főiskolai docens
Dr. Barta Tamás – felnőttképzési igazgató, főiskolai docens
Dr. Balogh László – Corvinus Egyetem, egyetemi docens
Dr. Solt Katalin – Széchenyi István Egyetem,
tanszékvezető, egyetemi docens

Borító:
Gaál Žsuzsanna

ISBN 963 8445 23 8

Kiadó:
Modern Üzleti Tudományok Főiskolája
Felnőts vezető:
Dr. Kandikó József

Nyomta:
Alfadat-Press Nyomdaipari Kft.
Felnőts vezető:
W. Csoma Éva
Tartalomjegyzék

Előszó (Prof. Dr. habil. Gaál Béla) ................................................... 5
A kulturális vállalkozások marketing és menedzsment kérdései (Deés Szilvia) ............................................................. 7
A gyógyszer-kereskedelmi cégek versenyképességei (Digner Mariann) ................................................................. 23
Image-kutatás a Modern Üzleti Tudományok Főiskolaiján (Emmert Timea, Gömöri Júlia) ................................. 33
A származási szabályok mint a verseny-képesség növelésének eszköze (Fesseliné Harsányi Marietta) ............... 45
„Fight for Capital!” Tax Competition in the EU (Zsuzsanna Galántai-Máté) ................................................................. 59
Regionális szintű beruházás és megtérülés székhelyföldi szemmel (Gereb László) ...................................................... 77
A magyar fogyasztási szövetkezeti kereskedelem versenyképességének regionális sajátosságai (Géror Imre) ................................................................. 91
A tudástőke szolgáltatása. A munkával való elégedettség és a stressz menedzsment kapcsolata (Dr. Henkey István, Noé Nikolett) ......................................................... 111
Szigetzentmiklós, egy sikeres város a budapesti agglomerációban (Koós Csilla) ............................................................. 123
Komárom-Esztergom megye kereskedelmi hálózatának alakulása a rendszerváltástól napjainkig (Kovács András) ................................................................................................................. 137
Pragmatika – a szükséges plusz? Csoportirula a nyelvoktatásban? (Kovács Timea) ................................................................. 153
A magyar kínai által hozott és visszakerült a rendszerváltás okozta értékek és hatásai a magyar gazdaságban (Kovács Timea) ......................................................................................................................... 163
Unióos csatlakozás után, euró-bevezetéstől távolodva – Kritikus sikertényezők Magyarország integrációs lehetőségeinek kiteljesítésében (Dr. Nagy Gyula) ................................................................. 173
A hazatartások élelmiszerfogyasztásának szerkezete és trendjei (Nagyvári Béla) ................................................................. 195
A kis- és középvállalkozások helye és szerepe a magyar gazdaságban (Némethné Gál Andrea) ................................................................. 211
Versenyelőny és oktatás (Dr. Sárkány Péter) ......................................................................................................................... 223
A tudás létrehozásának néhány megközelítése (Szabóné Fenyesi Éva) ................................................................. 237
Versenyben a felnőttképzés és a felsőoktatás (Dr. Szaniszló Gábor) ................................................................. 251
Változások a tudástőke közvetítésében (Dr. Vrót Pál) ......................................................................................................................... 261
A hazai videofeljelsztes térségi „szemüveggel” (Dr. habil. Vörös Mihály László) ................................................................. 279
ELŐSZÓ

Tisztelt Olvasó!

Egy tudományos kiadványsorozat szerkesztőjének megtisztelő feladata, hogy az adott kiadvány megszületésének körülményeiről és az elmúlt megjelenés óta eltelt idő lényeges eseményeiről tájékoztassa Olvasóit.

Ennek a kötelességeknek teszek eleget akkor amikor két témában adok információt.


A fenti indoklást azzal is alátámasztotta az akadémiai levél, hogy „pl. a Gazdálkodás XLIX.4. Menyhárt Csaba: Érdekes és hasznos cikkek az Acta Oeconomica-ban 71. o” hivatkozás elhagyja a MÜTF kiegészítést és így nem teszi alkalmassá a két sajtótermék érdemi megkülönböztetését.

A jó szándékú figyelmeztetést tett követte és bár rendkívül jóléső érzés tudományos kutatóink, tanáraink számára, hogy a gyűjteményes kiadványt esetleg összekeverhetik a tekintetében és több év tízédes múltra visszatekintő akadémiai kiadvánnyal, megváltoztattuk a főiskolai tudományos kiadványsorozatunkat

„ACTA PERIODICA MÜTF”
(MÜTF IDŐSZAKI KIADVÁNYOK)-RA.

Kérjük fogadják a változatlan célkitűzésű és szellemiségű kiadványt ugyanolyan szeretettel az új néven is, mint elődejeit.

Arról is célszerű számot adni, mi adja az apropóját jelen megjelenésnek. Nos, 10 éve indította be a képzést a MÜTF (amely jelenleg
4 helyszínén Tatabányán, Székelyudvahelyen, Dunaszerdahelyen és a fővárosban működtet tagozatot) a budapesti régióban. Ennek az eredményes évtizedes oktatási és kutatási tevékenységnek a keresztmetszetét mutatja be a kötet, amelyben tanárok, kutatók vendégkottatók és diákok adják közre – sokszor többéves munkájuk – mérhető eredményeit. A hasznos és tartalmas kutatások remélhetőleg segítik Olvasónk szakmai fejlődését és hozzájárulnak a művelt tudományterület elmélyítéséhez és a gyakorlati alkalmazások elterjesztéséhez.

Prof. Dr. habil. Gaál Béla
tudományos főigazgató-helyettes

Tatabánya, 2005. február 02.

A KULTURÁLIS VÁLLALKOZÁSOK MARKETING ÉS MENEDZSMENT KÉRDÉSEI

Deés Szilvia

1. BEVEZETÉS

A piacgazdaságra való áttérés, a társadalmi és gazdasági szerkezet átalakulása, az Európai Unióhoz való csatlakozás magával hozta a kulturális vállalkozások szervezésének és finanszírozásának átalakulását is. Ez ráadásul egybe esik a kulturális rendezvények számának jelentős növekedésével és mind belföldi, mind külföldi versenyének erősödésével. Úgyanakkor világosan felismerhető, hogy a kulturális vállalkozások irányításában, vezetésében, finanszírozásában és működési körülményeinek kialakításában még nem jelenik meg kellő mértékben a korszerű marketing és menedzsment technikák alkalmazása. Ezeket a problémákatörőket járom körül tanulmányozott, feltérképezve az elmúlt évek változásait, fejlődését, s próbálok javaslatot formálni a jövőre nézve.

A tanulmány két fő részből áll.

Az első rész a kulturális szféra marketingfelfogásáról szól, arról, hogy mennyire ismerik fel a kulturális területen tevékenykedők a vállalkozói- és marketingszemlélet fontosságát, a vevőelégedettség és az eredményorientáltság lényegét.

Az elméleti rész 2 primer kutatás alátámasztásául is szolgál, amelyeket 2005 tavaszán, illetve nyarán végeztem, s úgy gondolom megfelelő bizonyítékaik adják annak a hipotézisnek, hogy kulturális szakemberek nem eléggé elfogadni a marketing és a menedzsment fontosságát, de maguknak is azonosulni kell azokkal, hogy a megváltozott körülmények között is képesek legyenek kulturális vállalkozásai széles működtetésére.

2. A KULTURÁLIS SZFÉRA MARKETINGFELFOGÁSA
MAGYARORSZÁGON

„Olyan szakemberekre van szükségünk, akik képesek megfelelni két, gyakran egymásnak ellentmondó követelménynek: megvalósítani a művészeti törekvéseket és el is adni azokat.” [Pétró, 2000]
Vajon mit is adunk el, amikor művészeti törekvéseket adunk el? Milyen jóság is a kultúra?

2.1 A kulturális javak gazdasági jellemzői

2.1.1 A kultúra gazdasági jóság

Amikor egy kulturális jóságot (hogy inkább termék vagy inkább szolgáltatás, ld. később) előállítunk, például egy komolyzenei nagyzenekari koncertet létrehozunk, akkor az előkészületek és a megvalósítás során egy sor szűkösség érőforrás felhasználásra kerül sor. A művészek: a karmester és a zenészek, a szervezők és közreműködők, papír, tollat, hangszeretek, nádat, olajt, hangversenytermet, telefont, számítógépet, és számos más anyagot, be rendezést használnak. Ezek az eszközök mind szűkösen rendelkezésre álló erőforrások, tehát az általuk létrehozott kulturális jóság maga is szűkö, előállításuk és felhasználásuk egyéni (magán és kollektív) döntéseinek következménye. A kulturális termékek és szolgáltatások ezért a gazdasági javak közé tartoznak, a nemzetgazdaság egyik ágát alkotják, annak bevételeit növelik.

2.1.2 A kultúra élményjóság

Ugyanakkor a kulturális javaknak olyan tulajdonságai is vannak, amelyek sajátosságot kölcsönöznek neki, mind előállításuk (a kinálat kialakítása), mind fogyasztásuk (a kereset) során. Ennek megfelelően meg kellene határozni, hogy ebben az esetben (pl. koncert) egyrészt mi is a kibocsátás, azaz az output; másrészt mit vásárolnak meg a fogyasztók, azaz mi a fogyasztás tárgya. Egy koncert esetén például a kibocsátás, az output maga az előadás; fogyasztók ezzel szemben belépőjegyeket keresnek, amin keresztül viszont nem mást, mint a szolgáltatást, ebben az esetben a művészeti élmény igéretét vásárolják meg. A kulturális jóság tehát - amit keresnek és kínálnak - nem más, mint egyfajta művészeti élmény. (A közgazdaságtanban ezért a kibocsátás helyet sokszor az „átbocsátás” szót használják.) A kulturális jóságokat az előbbi megfontolásból élményjóságoknak is nevezik.

2.1.3 A kultúra információs jóság és szolgáltatás

A művészeti tevékenység outputja (vagy inkább throughputja) tehát egy élmény, lényegében egy üzenet. [Brosio, 1994] Ezért a kulturális jóság előállításának két fő mozzanata, fáza viszont van: egyik az üzenet megjelenítése, másik az üzenet eljuttatása bizonyos közvetítőeszközökön, médiumokon keresztül (esetünkben ez a hangverseny) a közönséghez. A közönség számára ugyanakkor ez a két fázia nem külföldel, ő a fogyasztás során érzi (s remélhetőleg elvégezi is) az élményt. Ugyanígy van ezen, egy sokkal tárgyiasultabb jóság esetében is. Egy régény megvásárlásakor a kulturális jóság valójában nem maga nyomatott és beköltözött papírköteg, hanem az irodalmi alkotás elolvása során keletkezett élmény.

A fogyasztáshoz kapcsolódó élmény alapján merem állítani azt, hogy a kulturális jóság inkább tartozik a szolgáltatások körébe, szolgáltatástartalma nagyobb, inkább intézményes, azaz fő funkciója nem a fizikai probléma megoldás, bár természetesen - mint minden szolgáltatás - bár több-kevesebb fizikai tartalommal is [Veres, 2003]. Ez a fizikai tartalom lehet akár a tranzakció során elfogyasztott tartalom (például a Zeneakadémián megrendezett vasárnap délelőtt „Kakao Koncertek” esetében a kakao), a kulturális szolgáltatás tárgyi környezete (például a Zeneakadémia nagytermére), illetve a kulturális jóság elfogyasztásába az igénybevevő által vitt fizikai tartalom, az ún. „hozott anyag”.

Ez a „hozott anyag” a kulturális jóságok – illetve most már használható a kulturális szolgáltatás kifejezés is – esetében külön sajátossággal bír. A kulturális, művészeti élmény befogadása és megítélése ugyanis speciális előzetes tudást, képzettséget és készségeket igényel. Ákinek például nincs semmiféle zenei képzettsége, hallása, illetve bizonyos humán műveltsége nagy vonzóssággal nem elvége majd nagyértékben a koncertet. Ez az előképzettség, írás azonban éppen a fogyasztás során, a koncert hallgatása közben alakul ki és formáldik. Ez a folyamatjelleg további erősíti a kulturális jóság szolgáltatásjellegét.

2.1.4 Bizonytalanság és kockázat: a kultúra tapasztalati jóság

Mivel a kulturális javak esetében a tapasztalat éppen a művészeti élmény (pl. a koncert meghallgatása) során realizálódik, ezért annak hasznossága, a jóságra vonatkozó preferenciák is csak a fogyasztás során alakulnak ki, így az adott/kapott művészeti élmény minősége is csak a fogyasztás után értékelhető. S még akkor sem biztos, hogy ez az értékelés egyhangú. Gondoljunk csak arra, hogy ugyanazt a komolyzenei hangversenyt még a szakértők, a kritikusok is eltérően értékelik!
Az értékelésben az információ meghatározó szerepet játszik. Az információ feladata az, hogy jelzéseket közvetítsenek a szolgáltatás váratlan jellemzőiről, minőségéről, azaz segítse a fogyasztót vásárlási döntéseiben saját tapasztalatai hiányában. Ezek az információk jellemzőek tekintve eltérnek a más termékeknél megszokott hirdetésekktől és márkáktól. A kultúra esetében inkább a kritikák, írások, díjak, hírás és presztízs a tipikus jelzési mechanizmusok.

A tökéletesen informált fogyasztó akkor vesz meg egy terméket, ha annak piaci ára (p) nem nagyobb, mint az ő rezervációs ára (p). (A rezervációs ár az a maximális összeg, amelyet a fogyasztó még hajlandó kifizetni azért, hogy a terméket/szolgáltatást megszerezze. A rezervációs ár így kifejezi a fogyasztók egyéni értékelését, azt a szubjektív hasznosságot, amelyet a termékek/szolgáltatásnak tulajdonítanak.) Ha az információ nem tökéletes, akkor a fogyasztó csalódás érheti, például azzal az érzéssel távozhat a hangversenyről, hogy nem volt érdemes eljönni. Vagyis a válsárló az ár mellé még a bizonytalanságot is beleszámítja, és ezáltal magasabbnak ítéli meg az árat. A bizonytalanság miatt tehát megváltozik – csökken – a kereslet, ugyan-

2.1. ábra A kereslet csökkenése a tökéletlen információ következtében

[Forrás: Daubner-Horváth-Petró: Kultúra-gazdaságtani tanulmányok 21. oldal]

Deés Szilvia A kulturális vállalkozások marketing és menedzsment kérdései

azon az áron kevesebb fognak vásárolni, illetve azt a mennyiséget, amelyet tökéletes informáltság esetében p áron megvénnyenek most csak alacsonyabb áron lennének hajlandók megvásárolni.

Ha annak valószínűsége, hogy a kulturális jóság (pl. egy hangversenyjegy) megvásárlása megfelel az előzetes elkötelezéseknek egyenlő f-val, akkor a kereslet annál inkább csökken, minél kisebb f, azaz minél nagyobb a valószínűsége annak, hogy a fogyasztót csalódás éri majd.

(Mindze azt is megmagyarázza, miért lehet magasabb árat megállapíthati ismert előadók „sztárak” esetében, és miért nehezebb az pályakezdő, kevésbé ismert művészek, vagy akár a modern, kortárs darabok helyzete.)

[Petró, 2000]

2.2 A magyar kulturális szektor makrogazdasági jellemzői

Magyarországon a rendszerváltás előtt hosszú évekig vita folyt arról, hogy áru-e a kultúra, és lehet-e piaca? Az nyilvánvaló, hogy sem kizárólag piaci, sem tisztán bürokratikus módon nem szabályozhatók a kulturális tevékenységek. A tisztán piaci folyamatokkal szemben az azonban fel, hogy azoknál nem a kulturális élmény, hanem az értékeléséhez az elsőrendű, ami elszakadhat az igazi értékektől. A tisztán bürokratikus folyamatok esetén viszont monopóiumként irányítják a kulturális tevékenységeket, és az értékeket, elményeket kísérekoztatják határoznak meg. A piacgazdaságra való átterem nagy változásokat hozott hazánk kulturális életében is, mégpedig jellemzően a kultúra intézményrendszerének átalakulását. [Harsányi, 2000]

Letezik Európában egy kis ország, Hollandia, amelyet hosszabb ott-tartózkodásom alatt sikerült mélyebben megismernem, s rádobjam, hogy nem csak nemzetközi lobogóink hasonlóak. A kultúra vonatkozásában Magyarország és Hollandia hasonló problémákkal küzdött; mindkét országban erőteljes költségvetési csökkenéseket kellett megbírkóznia ennek a sérüléken ágazatnak. Hollandiának az 1980-as évek elején kellett szembemennie ezzel a problémával, és úgy töltöttek, megtálalták az ésszerű túlélési lehetőségeket. A kormányzat arra készítette az ágazatot, hogy egyfajta vállalkozói szemléletet tegyen magáévá (!).

Magyarországon az 1990-es években – a gazdasági átalakulást követően – a kulturális szolgáltatások területén is jelentős átrendeződés történt, a piacgazdaságra való átmenet során e szolgáltatásoknál is a
gazdaságosság vált a fő meghatározó elvég. A korábbi állami, szakszervezeti, munkahelyi kulturális intézmények működtetésében, valamint a kulturális vállalatok körében is megindult a privatizáció, működtetésük több szektorú vált. Az e területeket erősítő árdatóciók, olcsóbb, kedvezményes kulturális lehetőségek fokozatosan megszűntek, és egyre nagyobb anyagi ráfordítást igényelnek a részszervezőktől.

A költségvetés kulturális kiadásainak változása még az ezenkénti inflációt sem ellentételezett. 2000-től kezdődően jelentősebben emelkedett a kultúra támogatása, de a korábbi évek igen szűkös támogatását sikerült csak némileg ellensúlyozni. A kulturális kiadások GDP-hez viszonyított aránya az elmúlt évben továbbra is alacsony volt, az utóbbi 3 évben 0,9% körül volt, azután a következő évben 0,5% körül stabilizálódott.

Az a körülmény, hogy a központi költségvetés kiadásainak folyamatos csökkentése növekvő inflációval párosult, a művelődési intézmények működését rendkívül hátrányosan befolyásolta. Ezt a helyzetet a hasonló gondokkal küzdő önkormányzatok sem tudták ellensúlyozni. A hiányzó forrásokat sem az ugrásszerűen növekvő számú kulturális vállalkozás, sem a közhasznú (nonprofit) szervezetek működése nem pótolta. Ezek a vállalkozások piaci alapon működtek és az egyre nagyobb anyagi ráfordítást igénylő lakossági fogyasztás visszaesése következtében a kulturális intézmények működési bevétele is jóval elmaradt a kivánatosnál. (Bárdossy-Lakatos-Varga, 2004)

Nézzük azokat a problémákat, amelyeket a kulturális szakemberek munkájuk során, saját intézményüket, vállalkozásukat érintően a legfontosabbnak, legélegetőbben érzezné (A problémákat több tényező köré csoportosíthatók, amely csoportok a problémák eredetét is megmutatják, így azok megoldásához is elvezetnek.) (Deés, 2002)

A működést tekintve:
- Szájú szervezetükkel kapcsolatos gondok (rugalmatlan szervezeti felépítés, információ-áramlás hiánya)
- Vezetést erősítő problémák (hatáskör, önállóság, politika)
- Az infrastruktúra elégtelensége

A finanszírozást tekintve:
- Tőkehiány (a kötött gazdálkodás és a piaci elvárások keveredése)
- Támogatási rendszer szűk keresztmetszetei (pályázati rendszer, utófinanszírozás)
- Magas működési költségek

Deés Szilvia
A kulturális vállalkozások marketing és menedzsment kérdései

A munkatársakat tekintve:
- Szakképzettség hiánya (menedzser-hiány, alulképzettség, több szakma ismeretének követelménye, nyelvismertető és számítástechnikai hiányosságok)
- Túlerhetlenség (pályaehallgatás, magas fluktuáció)
- Személyiségjegyek (team-munka hiánya, személyes különbségek, megújulási készség hiánya)

A versenytársakat tekintve:
- Információhiány

A közönséget tekintve:
- Piaci igények változása (fizetőképes kereslet csökkenése)
- Érdektelenség, passzivitás

A legfőbb gond a pénzhiány, a likviditás nehézségek, amelyek a szervezetek működését és ezen keresztül eredményeit is befolyásolják. A problémák egy része mindenlépén makrokörnyezeti (pl. támogatási rendszerek), azokat az intézmények nem képesek befolyásolni, csak kemény munkavával alkalmazkodni hozzák a túlélni és az eredményesség érdekében.

Van azonban a problémáknak egy másik oldala is, amelyek viszont a szervezet által alakíthatóak, megoldhatóak. Ezek a makrokörnyezeti tényezők, mint pl. a team-munka hiánya, szakismertetek hiánya, a szponzori háttér elégtelensége, a figyelemfelkeltés, vagy akár az egyre szélesebb programkínálat iránti igény, amely alakítható, s többkevesebb (nem csak anyagi) ráfordítással lényegesen javítható.

2.3 Vállalkozói felfogás a magyarországi kulturális szektor vezetői között

A piacgazdaságra való áttérés, a társadalmi és gazdasági szerkezet átalakulása, az Európai Unióhoz való csatlakozás magával hozta a kulturális vállalkozások szervezésének és finanszírozásának átalakulását is. Ez ráadásul egybe esik a kulturális rendezvények szárnának jelentős növekedésével és mind belföldi, mind külföldi versenyzők erősödésével. Ugyanakkor világosan felismerhető, hogy a kulturális vállalkozások irányításában, vezetésében, finanszírozásában és működési körülményeinek kialakításában még nem jelenik meg kellő
mértékben a markethingszemlélet, a korszerű marketing és menedzsemint technikák alkalmazása.

A markethingszemlélet alkalmazásakor a kulturális vállalkozás vezetének két elvvel kell azonosulnia:

Egyrészt abból kell kiindulnia, hogy a vállalkozásnak valamilyen egyértelműen megfogalmazható vevőigényeket kell kielégítenie, azaz vevőorientált. Ebből pedig ab ovo következik, hogy ismernie kell vevőit és azok igényeit. (Az igények olyan elvárások a vevők részéről, amely valamilyen hiányzéretet szüntetnek meg, szükségeketeket elégítenek ki, és mindezért a vevő valamilyen formában fizetni is hajlandó.) A kulturális vállalkozások szolgáltatásaikt igénybe vevők elsősorban nem fizikai, hanem inkább mentális, lelki szükségleteket kívánnak kielégíteni.

A markethingszemlélet másik fontos meghatározója a nyereségérdeltség. Ez azt jelenti, hogy a vállalkozó a tevékenységet a ráfordításoknál nagyobb bevétel, vagyis pozitív eredmény megszerzése érdekében végzi. Az, hogy valamilyen tevékenységet non-profit jellegű minőségre, nem jelenti azt, hogy a vállalkozás veszteségességet. („non-profit” nem egyenlő „non-profit”!!). Annak is kell, hogy legyen eredménye, és főleg annak is meg kell találnia a ráfordítások forrásait. Vagyis egy kulturális vállalkozás is csak akkor placképes, ha költségéhez megfelelő forrásokat talál, pénzügyileg legalább is nullalszásos. Ha pedig a pénzügyi bevétel meghaladja a kiadásokat és nyereség (maradvány) is származik a vállalkozó azt nem veszi ki a vállalkozásból, hanem fejlesztésekre, későbbi programokra fordítja, ettől válik non-profit. Meg kell jegyezni azonban, hogy a kultúra területén is egyre több olyan vállalkozás, amely kimondottan profitorientált, vagyis üzleti jellegű, gondoljunk a multiplex filmszínházakra, a lemezkiadásokra, az óriásrendezvényekre, koncert-tornákra stb.

Sőt, azt sem szabad elfelejteni, hogy a nyereségorientációknak hosszú távon kell érvényesülnie. Hiszen egy új termék – s ez a kulturális szolgáltatásokra is vonatkozik – piacra történő bevezetésekor nagy valószínűséggel veszteséges lesz, s csak bizonyos idő elteltével kezd nyereséget termelni. (pl. egy színházi előadás megvalósításakor a díszlet, a próbák díja, zenekar, stb. költségei nem térülnek meg rögtön a premier alkalmával, hanem (jellegtől függően) valószínűleg csak az évad vége felé.

A markethingszemlélet tehát azt a gondolkodásmódot jelenti, amely során a vállalkozás vezetői egyfajta (hosszabb távú) nyereségorientáció mellett a vevőigények kielégítésére törekednek. A nyereségen, eredményen a non-profita elsődleges céljának, hosszabb távú nézőponton keresztül kell gondolkodni, mint a kereskedelmi céljának. A kulturális vállalkozások a termelés és a vásárlás kulturális értékei és kulturális előzményi eredmények.

Deés Szilvia
A kulturális vállalkozások marketing és menedzsment kérdései

fit szektor esetében tehát nem a profitot, hanem a vállalkozásba visszaforgott maradványt értjük. [Kandikó, 2004]

3. KUTATÁS A KULTÚRA VÁLLALKOZÓI OLDALRÓL TÖRTÉNŐ MEGKÖZELÍTÉSÉRŐL

A kulturális vállalkozási szektor markethingszemléletének feltérképezése premier kutatást készítettek. A kutatás épit egy 2001-ben készített hasonló kutatásra, így az eredmények azzal összehasonlíthatók, tendenciák is vizsgálhatóak. A kutatások során azt szerettem volna megtudni, hogy milyen a vállalkozói felfogása a szektor vezetői között, milyen mértékben van jelen, illetve mi akadályozza a 2. pontban kifejtett és kívánatos markethingszemlélet alkalmazását.

Hipotézis az volt, hogy a kulturális szakemberek egyre inkább elfogadják a marketing és a menedzsment ismeretek fontosságát, ugyanakkor ők maguk nehezen azonosulnak azzal. Mégis rákényszerűnk arra, hogy a korábbi „művelődésszervezőkből” gazdasági szakemberekkel is képesek maradjanak.


A válaszadók száma 122 volt, a következő paraméterekkel:

3-1. táblázat: A válaszadók megoszlása a kulturális projektek tekintetében

<table>
<thead>
<tr>
<th>Milyen kulturális projektekben vesz részt?</th>
<th>Válaszadók %-a</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(Több válasz is megjelölhető volt)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Színház</td>
<td>19,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Mozi</td>
<td>9,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Képnyűtár</td>
<td>41,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Múzeum</td>
<td>23,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Egyéb</td>
<td>18,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

A tipikus válaszadó 40 és 60 év közötti önkormányzati intézmény dolgozója, felső- vagy középvezetői beosztásban. Végzettségüket tekintve a válaszadók 91,2%-a (!) diplomás, sőt közülük 58,3%-uknak 2; 27,8%-uknak 3; és 11,1%-uknak 4 diplomája van!!!
Gazdasági végzettségüket tekintve már nem ilyen kedvező a helyzet: mindössze 13,9%-uknak van gazdasági diplomája.

3.1. ábra: Három művész beszélget. Kinek van igaza?

A bevezető kérdésben a válaszadók vállalkozói felfogásáról érdeklődtek. A válaszokból kitűnő, hogy a művészeti és a menedzeri feladatokat szétválasztják, a marketing szemlélet helyességével tisztába vannak de azt ők nem, vagy csak egészen kis mértékben alkalmazzák.
Azzal viszont mindenkü, kivétel nélkül egyet ért – 97,5% – (még ha tetteiben ez nem is mutatkozik meg), hogy bizonyos vállalkozásszerkezetekre – mint pl. marketing, gazdaságtan, jog stb. – szüksége van egy kulturális szakembernek.

Megkérdeztem, véleményük szerint melyek azok az ismeretek, amelyek a gyakorlati munkájuk során a legnagyobb fontossággal bírnak. Ezeket a tárgyakat 5 fokozatú skálán kellett értékelniük:

3-2. táblázat: A gyakorlati munka során legfontosabb ismeretek (5=legfontosabb, 1=legkevésbé fontos)

| A kultúra finanszírozása | 4,54 |
| Szponzorálás             | 4,24 |
| Marketing-kommunikáció, reklám | 4,21 |
| Marketing                 | 3,95 |
| Kulturális intézményrendszerek ismerete | 3,91 |
| Menedzsment               | 3,91 |
| A marketing kulturális vonatkozásai | 3,85 |
| Public Relation           | 3,73 |
| Projektmenedzsment        | 3,68 |
| Pénzügyek                 | 3,68 |
| Gazdaság a kulturális szektorban | 3,67 |
| EU-s ismeretek            | 3,62 |
| Piackutatás               | 3,57 |
| Szociológia               | 3,52 |
| A kulturális vállalkozás általában | 3,51 |
| Üzleti terv készítése      | 3,42 |
| Jog                        | 3,28 |
| Közgazdaságtan            | 2,65 |
| Logisztika                | 2,62 |
| Vállalatgazdaság tan       | 2,15 |

Az általuk legfontosabbnak értett területek természetesen összefüggésben vannak azokkal a problémákkal, amelyről az 12 pontban már szóltam, úgymint finanszírozás és szervezeti problémák, s örömteli,
hogy a marketing is dobogós helyen végzett. Elgondolkodtató ugyanakkor az utolsó 5 hely sorsa...

A kutatás eddig a pontig, kísértetéshun megegyezik a 4 évvel ezelőttivel.

Az sem volt közömbös számunkra, hogy a szükséges vállalkozásszervezői ismereteket vajon tanulták-e a megkérdezettek. Míg a 4 évvel ezelőtt kutatásban az igenlő válaszok aránya itt jelentősen lecsökkent, a tantárgyak közötti arányok azonban megmaradtak, ezzel szemben 2005-ben javulás tapasztalható: az alkalmazók aránya csak kis mértékben haladja meg az ismereteket tanulók arányát, sőt 3 esetben többben vannak azok, akik rendelkeznek az ismeretekkel, de munkájuk során nem használják azokat. Az eredeti arány egyedül a pénzügy esetében maradt meg. Ez ismét visszavezet az 1.2 pont problémáira.

Megváltozott tehát az a gyakorlat - kezd megvalósulni a 2. részben bemutatott szemléletváltás - a tárgyakat azonban képzettség nélkül alkalmazzák, azaz „csinálják, de nem tanulták”!

3.2. ábra: A vállalkozásszervezői ismereteket alkalmazó, illetve azokat tanult válaszadók aránya

Megvizsgáltam azt is, a válaszadók mennyire vannak tisztában célcsoportjaikkal, mennyire szüközik le ezt a célcsoportot kizárólag vevőikre (nézőkire), s mennyire fontosak számukra értékgazdáik.

Legfontosabbak a lakosok, akik azonban a legtöbb esetben a vevők is egyben, hiszen többnyire helyi hatósugarú projektekről van szó. Ezt
magyarázza a turisták, mint a legkevesebb fontossággal bíró csoport is. S talán ha nagyobb figyelmet fordítanának a támogatókra, szponzorokra, médiaira, akkor az 1.2 pont problémái is enyhülhetnének.

A kérdőív végén rákérdezt a marketing alkalmazására. Először is az információszerzési, azaz piackutatási technikáikra. Meglehetősen pozitív eredmények születtek, legfőképpen, ami a saját kutatásokat illeti!

Marketingkommunikációs eszközöket tekintve változott a kép 2001-hez képest, az Internet előretörésének ezen a területen is szemtanú lehetünk, bár a klasszikus sajtóhirdetés még mindig az élen van. Ennek persze az a helyi közönség elérésének viszonylag költséghatékony elérése az oka. Ez vonatkozik a plakátok és postaládákba dobált szórólapokra is.

3.3. ábra: Van-e kidolgozott marketingstratégiája?

Végezetül egy biztató eredmény, amely igazolja a kutatás hipotéziséét, ugyanakkor elmozdulást, fejlődést is jelent a 4 évei ezelőtti kutatáshoz képest: a megkérdezettek közel 10%-a már rendelkezik RÉSZLETES marketing stratégiával, további több, mint 40%-uknak pedig nagyvonalakban le vannak fektette a stratégia irányvonalai. A maradék 50% sem reménytelen, bár nincs frott stratégiájuk, annak szükségességével azonban tisztában vannak. Csupán 1% nem tartja fontosnak.

Úgy gondolom, ez jelentős előrelépés, fejlődés az elmúlt 4 év alatt, amely azt is bizonyítja, hogy egyre inkább sikertől kialakítani azt a marketing felfogást és vállalkozói szemléletet, amely az ágazat túlélésének és elkövetkező fejlődésének a kulcsa.

4. BEFEJEZÉS

Ma Magyarországon a népművelők, művelődősszervezők azok, akik leginkább szervezik a kultúrát. Sem ők, sem maguk a művészek nem rendelkeznek olyan gazdasági, vállalkozási és marketing ismeretekkel, amelyek alkalmassá tenné őket kulturális vállalkozások (legyen az non-profit, vagy for-profit) sikeres működtetésére.

Ugyanakkor arra kell törekedniük, hogy minél hamarabb megismerjék azokat a modelleket, amelyek hosszútávon, az Európai Unió területén belül is sikeresek teszik őket, de – első lépésként – legalábbis biztosítsák a túlélésüket. „Az elkövetkező évek, évtizedek kulturális életét ugyanis nagyban befolyásolja, hogy mennyire leszünk képesek bekapcsolódni az EU kulturális vérkeringésébe. Éppen ezért az a legfontosabb, hogy kulturális szakembereknek megfelelő szemlélettel és szakmai tudással tudják bemutatni hazánk kulturális „hozományát”.”

[Koncz Erika, NKÖM, Menedzsment a kulturában konferencia megnyitója, 2000]

Ne feledjük ugyanis – Scitovsky Tibort idézve:

„A kultúra jó dolog”
IRODALOMJEGYZÉK

Könyvek:

Tanulmányok (kötetben):
Kandikó J.: Marketing a kultúrában. In: Kenéz: Menedzsment a kultúrában esettanulmány kötet, MÜTF, 2004

Cikkek:

Weboldal:
www.ksh.hu
www.erikanet.hu

A GYÓGYSZER-KERESKEDELMI CÉGEK VERSENYTÉNYEZŐI

Digner Mariann

BEVEZETÉS

Egy gyógyszer-kereskedelmi cégnél dolgozom, s amikor a MÜTF fórumot teremtett a gazdasági versenynél kapcsolatos gondolatok kicselelésére, úgy éreztem, szívesen megosztanám én is gondolataimat, tapasztalataimat a gyógyszerek forgalmazásával kapcsolatos versenytényezőkről. Az egészségügy privatizációja behozta a piac törvényeit a gyógyszeriparba is. Gyógyszerre előbb-utóbb mindannyiunknak szüksége van, s azzal, hogy megnyílt a lehetőség, hogy a szabadalmi védettség lejárta után, az eredetivel megegyező minőség bizonyításával ugyanazt a terméket bárki gyárhata, a verseny hihetetlen módon kiszélesedett.

1. A FORGALOMBA HOZHATÓ GYÓGYSZER

A piacrának arról van szó, hogy sok olyan termék hozható forgalomba Magyarországon – miként minden fejlett országban is –, amelyet főzőkényezettek.

A hatóságok az alábbi három feltételt alkalmazzák a készítmény elbírálására:
• minőség
• a biztonságosság és
• a hatásosság.

Ezt követően a piacrának arról van szó, hogy sok fontos szempontja az ár és a támogatás mértékének meghatározása.

A termék piacrának terjedése szerepe van az államnak, egyrészt a gyógyszer engedélyezése terén, másrészt a pénzügyi támogatása terén. Az Országos Égészségbiztosítási Pénztár (OEP) támogatások

jelentős mértékben befolyásolhatják egy gyógyszer végső piacra kerülését a gyógyszer árának kialakításán keresztül. Tehát komoly lobbatvékenység folyik az ügynevezett vényköteles gyógysereket esetében az állami (OEP) támogatások elnyeréséért, a vény nélkül kapható OTC (Over the Counter) gyógyszerekkel szemben.

2. FORGALOMBAN LÉVŐGYÓGYSZEK TÍPUSAI K+F SZEMPONTBÓL

Fejlesztés szempontjából a termékek három csoportra oszthatók.2

1. Saját fejlesztésű originális termékek

Közül 20 originális molekula került kifejlesztésre az elmúlt évtizedekben. Többségüket Magyarországon és a közép-kelet-európai országokban hozták forgalomba, egy részüket azonban stratégiai partnerekkel közösen fejlesztették ki és vezették be a fejlett országok piacain, pl. az USA-ban, Nyugat Európában és Japánban. Ilyenek a Cavinton (Richter), Jumex és Östeochin (Chinoin), Grandaxin (Egis), Naksol (Hunran).

"Mivel az originális fejlesztés sok időt (10-12 év) és sok pénzt (kb. 300 millió US dollárt) emészt fel, ilyen tevékenységet csak tőkéletes partnerrel együttműködve lehet végezni." http://www.magyosz.org/magyar/htmls/rovat.html#rovat=tables/2001

2. Licenc-termékek

A 70-es és 80-as években virágzó licenc-együttműködés többségükben véget érték, amikor a magyar piac liberalizálódott, de azóta számos új licenc-kapcsolat alakult ki.

3. Generikus fejlesztések

Amikor egy termék szabadalma lejára, bárki gyártatja azt.

• Egyes szerzők szerint a "generikus" megjelölés a latin genus (származás, nem) szóból ered, arra utalva, hogy ezen gyógyszer kereskedelemben használatos neve hatóanyagának ún. nemzetközi névből származik, azaz származtatott név, amelyet bárki használhat. Ezzel szemben a védjegyoltalom alatt álló név ("brand name", "trade name") mint ipari/kereskedelmi tulajdon különleges oltalmat élvez.

• Más felfogás szerint a "generikus" kifejlesztés (latin eredete ellenére) az amerikai angolból került át a szaknyelvbe. Az angol "generic" szó jelentése: általános, nem specifikus. Ilyen értelemben mindenkinek számára hozzáférhető.

3. A GENERIKUMOK ÉS A PIAC

"Amikor 1984-ben az Amerikai Egyesült Államok két szenátorá, név szerint Waxmann és Hatch elfogadtatta, hogy generikumok csupán az originálissal való egyenértékűség bizonyításával is törzskönyvezhetőek, akkor még senki, sem az innovatív gyógyszercegek, de még a generikumokat bevezetni szándékozók sem tudták felmérni ennek beláthatatlan következményeit.

... A gyógyszerkifejlesztés hosszú, zsellemi befektetést, időt és pénzt nem kimelő folyamatot nem kell végigjárnunk."

Amikor egy termék szabadalma lejára, bárki gyártatja azt. Mivel többen gyártják, generikus árverseny áll elő. A fő feladat a gyártó száma a piac folyamatos figyelése, különös tekintettel a lejárat időkre, és a generikus termékprogramok kialakítása.

A generikumok közvetlen versenyben állnak a szabadalommal míg védett gyógysereket. Ezek épp oly biztosak és hatásosak, azonos minőségiak, mint az originális készítmények, hiszen azonos vizsgálatoknak vannak alátéve.

Az egyetlen különbség az ár.

Ahol magas a támogatási szint (OEP), ott a beteg nem lesz ár-érzékeny. Magyarországon a lakosság alacsony átlagjövedelemi miatt a kormányzat kénytelen magasan tartani a támogatási szintet.

"A generikum legfőbb előnye az ocsósága, egyébként azonos hatás-sal rendelkezik, mint az eredeti gyógyszer – legfeljebb a színe, a neve, illetve a doboza más.

Amennyiben viszont az egészségbiztosító kompenzálja az árkölönbséget, akkor megszűnik az előnye az originális készítménnyel szemben.

2 http://www.magyosz.org/magyar/htmls/rovat.html#rovat=tables/2001

Szerző: Dr. Eggenhoffer Judit
A másik fő kritérium a nagyméretű piac, mert a generikum is akkor tud ocsó lenni, ha nagy volumenben gyártatható. Messze nem mindegy, hogy egy 10 vagy egy 100 milliós piac tíz százaléka szerezhető meg. A generikumok ezért a relatív kis európai gazdaságokban nem tudtak olyan gyorsan ütemben és mértékben elterjedni, mint például az USA-ban."4

„Leszögezhetjük, hogy az egyre növekvő gyógyszerárak mellett senki számára sem lehet közömbös, hogy a generikus gyógyszer jóval oksóbb az új, védjegyoltalom alatt állóénal. A szakirodalom szerint a „hasonlás szer” gyakran felé - egynegyedébe kerül az eredetinek. Nálunk, Magyarországon is legalább 15% a kettő közti árkülönbség. A külföldön tapasztalható nagyobb differencia azzal magyarázható, hogy a magyar gyógyszerárak originálisok esetében is mélyen alatta vannak az európai átlagnak."

Az alábbi ábrán jól látható, hogy a gazdaságilag erősebb nyugat-európai országok között Finnország, Németország, Nagy-Britannia jár élen a generikus gyógyszer piaci alkalmazási arányában.

PHARMORIENT Gyógyszerészeti tájékoztató folyóirat 139. szám, 2004. XIII. évfolyam, május. A generikumok alkalmazása az EU-ban
G. Perry, az európai generikus egyesülés főigazgatója: Hospital, 2004
http://www.datanet.hu/pharma/phorient/139/139EUgene.htm

4 A TEVA sikerének titka, Interjú Rózsa András vezérgazgatóval, www.teva.hu
5 Iparjogvédelmi és szerzői jogi szemle, 104. évfolyam 4. sz. 1999. augusztus Dr. Boruzs Hedvig

A gyógyszeripar igyekszik fenntartani az innováció korábbi tempóját, ehhez azonban csökkentenie kell a fejlesztések számat/költségeit - miközben a szabadalmi lejárnának és konkurrálon kénytelen az ocsó generikumokkal, illetve a párhuzamos importtal. A Novartis nemrég nagy előrelépést tett a generikum-ágazatban, amikoris 5,4 milliárd USD-ért megvásárolta az Eon Labs-et és a Hexalt. Ez az eddigi legnagyobb generikum-irapi befektetés, amelyet gyógyszerég nem voltva is eszközölt, és lehetővé teszi a Novartis számára, hogy enyhítsze a „megpróbáltatást”, amelyeknek szabadalmainak lejárt a mi kitéve. ... Az a gyártó, aki egyszerre kínál originálisokat és generikumokat, jobb tárgyalási pozícióban van a vevőkkel szemben."

Az originális termékeket forgalmazó gyógyszerégek is felkészülnek arra, ha egy termékek szabadalmai joga lejár. Ezért fontos számukra, hogy az originális terméketek originálísként minél inkább ismerté tegyék, így a szabadalmi védeltség lejártig megterüljön a befektetett pénz és idő, másrészt megpróbálják elsőként saját generikumukat bevezetni a piacra.

„Európa népessége öregszik, ezért a politikusoknak gondot okoz a magasabb nyugdíj kifizetés és az orvosi kezelések megnevekedett költségeinek terhe.”

„A világ összes kormányzata küzd a növekvő gyógyszerkassza kezelésével, hiszen a kitolódó átlagéletkor miatt egyre többen lépik túl a 40-50 éves életkort, amikor is többnyire aktív gyógyszerszedőké válnak.”

Generikus gyógyszergyártók:
- Humapharma
- Biogá - Teva
- Egis
- Richter
- Pharmavit
- Chinoín
- ICN Hungary (a korábbi Alkaloida)
- Novartis

6 http://www.weborvos.hu/cikk.php?id=94&cid=65744
A súlyosabb betegségek példái, amelyeket generikumokkal is lehet kezelni.9
- Rák
- Depressziók
- Magas vérnyomás
- Diabetes
- Magas koleszterin értékek
- Súlyos bakteriális fertőzések
- Asztma

4. A VERSENYTÉNYEZŐK HUMÁN VETÜLETE

A gyógyszer-kereskedelmi cégek esetében a főszereplő a termék. Ha a termék jó, akkor akár önmagát is képes eladni, esetleg úgynevezett orvos-látogató munkatársak alkalmazása nélkül is. Rövid és középtávon nem mindig tükröződik egy cég teljesítményén, hogy XXI. századi munkaerő dolgozik-e ott. A modernkori marketing a munkaerőpiacban már nem a vevőt helyezi az első helyre, hanem a saját dolgozóját, mondván, ha a munkavállalót megbecsülőm, akkor nagyobb a valószínűsége, hogy a vevő is megfelelő kiszolgálást kap, és elégedetten távozik. Ha viszont nem becsüli meg dolgozóját, akkor ez egy olyan spirált indíthat el, melyben hosszútávon a cég felől adhat.

Ha egyre kevésbé becsülik meg a dolgozókat, az értékes munkaerő távozik, az oldóbb munkaerőrosszabul teljesít, és inkább a cég eredményessége, s ennek következtében az értékesebb munkaerőt már nem is tudja megszerezni. Ha ebe begyűrűzik még egy termék állami (OEP) támogatásának a megszüntetése is, az könnyen végzetes is lehet.

De nézzük, mi az, amit mi megtehetünk!


Díszler Mariann

A gyógyszer-kereskedelmi cégek versenytényezői

1. Kapcsolatok – „Kicsi a világ!”

Kis ország vagyunk, azon belül kicsi a gyógyszerpiac, amely viszont jelentős nyereségen osztózik. Ezért nagy a verseny azok között, akik szeretnének bejutni erre a piacra. Így a személyes emberi kapcsolatok különösen felértékelődhetnek.

A piac kis mérete miatt a kapcsolatokon keresztül nagyon könnyen ismertté válhat bárki. Előfordulhat, hogy akkor is ismernek, ha esetleg nem szeretnének!

Volyt, akítől azt hallottam, hogy egy interjúra már félve megy el, mert attól fél, hogy bármelyik szobából kilép valaki ismerős, s akkor „viszszajuthat” a munkahelyére, hogy „nézelődik”. Előfordult, hogy valaki még nem is járt nálunk, már hallottuk róla, hogy hozzánk fog jönni. Sőt tanúja voltam olyan esetnek is, hogy két gyógyszeréig között két kolléganő majdhogynem helyet cserélt.

Érdekeségképpen, én személyesen MÜTF-ös kapcsolaton keresztül kerütem a gyógyszeriparba.

Ennek kapcsán egy fontos gondolatot szeretném megerősíteni minden MÜTF-ös hallgatóban, amit anno nekünk Dr. Szemessy Judit tanárnő mondott:

Egyszer egy marketing-tervezéssel kapcsolatos prezentációs munkamegbeszélésről hiányzott egyik csoporttársunk és kiderült, hogy egyikünk sem tudott róla semmit, sőt még a telefonszámát sem tudtuk. A Tanárnő jól összeszüntett bennünket és a következőt mondta: „Mi az, hogy nem tudják a csoporttársuk telefonszámát?! Amikor majd befejezik a tanulmányait, ezekből a kapcsolataikból fognak élni.”

2. Tájékozottság – „A” piac

A gyógyszerpiac a rendszerváltás óta intenzív mozgásban van. Szétválások, összevonások, felvásárlások, állami (OEP) támogatások szerepe, kutatások (lásd pl.: madárinfluenza), versenytárs termékek megjelenése stb. Hatással lehetnek a piacra különböző előre kikötveket kezeltethető tendenciák, de még a felbukkanó hírek, „pletyék” is meg-zogathatnak különböző „erőket”.

„A törvény háborút indított el az innovatív és a generikus cégek között (lásd: Waxmann és Hatch!). Háborút, amely nem villámháború, hanem hosszú, talán soha véget nem érő harc.” European Journal of
Szerző: Dr. Eggenhofer Judit
A piac szüntelen, „éber” figyelemmel kísérése nélkül egy gyógyszer-kereskedelemmel foglalkozó vállalkozás nem csak hosszú, de megkockázatomban, hogy talán még rövidtávon sem lehet sikeres (lásd: Stake-holder térkép, azaz „Hatalom-érdek” mátrix).

3. Szakmai tudás – Megbízhatóság

Ha vannak kapcsolataim, és tájékozott vagyok, előbb-utóbb az is előkerül, hogy MIT tudok.

Sajnos előfordulhat ez csak „utóbb” derül ki.

E tudás alapján pedig nagyon gyorsan „beszakultuljáznak”.

Előfordulhat, hogy a kapcsolatukat miatt egy szakmailag „gyengébb” ember, viszonylag hosszabb ideig „kihúzza” beren belül, de meggyőződésünk, hogy a piac „könyörtelen” törvényei idővel „mindent” a felszínre hoznak.

Ugyanígy előfordulhat az is, hogy egy szakmailag kiváló embert bizonyos „más” kapcsolatok eredetek miatt elmosódítanak, és lehetséges csak később „derül ki”, hogy ez szakmailag hiba volt. Ezzel kapcsolatban is meggyőződésünk, hogy aki „jó”, azt előbb-utóbb a piac is díjazza.

Fontosnak tartom megemlíteni Ambrus Tibor Tanár Űr egyik gondolatát is amit a „Fingerspitzengefühl”ről (ügybegy-érzékel) tanított, arról hogy nagyon fontos szakmailag is „nyíltott szemmel” járni és megfigyelni az apró finom dolgokat, amelyeket igazán csak a gyakorlatban lehet megtanulni.

Pl.:
- Egy könyvelőcéggel zajlott pénzügyi tárgyaláson az érdekek elég erősen ütköztek a munkamegosztást illetően, amit az is befolyásolt, hogy a bevallásokat majd ki irja alá (cégezlető, vagy meghatalmazott). Főnöksasszonyunk úgy oldotta meg ezt a problémát, hogy ezt a kérést akkor kívonta a tárgyalás menetéből.
- Közvetlen Főnököntől sok más dolog mellett azt tanultam meg, hogy mennyire fontos „elengedni” bizonyos problémákat és nem „görcsölni” rajta, mert, aki „felfele” görcsől az „lefele” mar.
- Egy régebbi történet, amit pedig szinte szó szerint a „Fingerspitzengefühl”ről szól, Édesanyámól, aki régen a Móri Állami Gazdaságnál dolgozott: Két köllegá termént akart vásárolni, az egyik belenyült a búzás zsákba, és a kezével érezte, hogy a gabona

Digner Mariann
A gyógyszer-kereskedelmi cégek versenytényezői

nedvességtartalma megfelelő-e, eközben a másik kolléga a tekintetből kiolvasta, hogy jó-e a búza, lesz-e űzlet.

4. Nyelvtudás – Muszáj!

Muszáj beszélünk a nyelvtudásról, bár ez még mindig és valószínűleg még sokáig – nehéz kérdés. Nehéz, mert ezen a téren még nagy a lemaradás.

Én még nem találkoztam olyan emberrel, aki szakmailag is elismert, és tudását valamilyen idegen nyelven is kiválóan meg tudja értelmi. Vagy az egyikben profi, vagy a másikban.

Bár azt látnom, hogy azért az elsődleges szempont a szakmai kiválóság, de legalább annyira azért tudni kell egy adott nyelven, hogy meggyőzőjük lehessünk a szakmai tudást illetően.

5. Embersedő válak?

A munka és a verseny közben ne feledkezzünk meg arról, hogy mindenkézen mi az igazán fontos? – Az, hogy boldog kiegyensúlyozott emberek legyünk, akiknek természetes módon alakulnak ki és óriásszének meg a jö emberi kapcsolatai, amelyekre adott esetben támászkodhat.

Tanulni kell, hogy a nagy talpon maradni, pl.: a rendszeres határidők szorításában, bizonytalan szituációkban stb. Ezen nem azt értem, hogy az a jó, aki már érzeketlen mindenre, hanem, hogy egy bizonyos határon túl ne engedjük, hogy a problémák haszannak ránk. Ahogyan egy régi kedves, idős kolléganőm a nyakára mutatva mondta, hogy ennél lejebb nem szabad engedni. Vagyis ne vegyünk mindent a „szívünk”ra. Na persze, néha ezt könnyű mondani, de mégis mondani kell...

A gyógyszer-kereskedelmi cégeknél találkozhatunk egy olyan különleges embercsoporttal, mint az orvosok. Ők is emberek. Előfordulhat olyan eset, hogy én „krémen a következőt”. Mint ahogy más szakmában, úgy köztük is előfordulhat, hogy valaki túlterhelte magát, és követeli a „különleges” bánnásmódot. Tanulni kell ezt is kezelni, azért vannak köztük nem reménytelen esetek.

A hosszú távú józan gondolkodás fenntartásához kinek-kinek meg kell tanulnia valamiben „gyökerezni”, hogy adott esetben „adni” tudjon. Tudom, ez a mai fiatalos korábban nehéz kérdés. Néhem sok más mellett az egyik legnagyobb segítség a Bibliába...
S, hogy miből lesznek a jó kapcsolatok?
Ahogy szeretett Főnököm monda egyszer:
„Olyan egyszerű! Csak az kell, hogy igazán érdekeljen a másik ember, és tanuljuk meg a másikra odafügynél.”

5. ÖSSZEFOGLALÁS

A gyógyszer-kereskedelmi cégek számára is az elmúlt évtized kőkeményen a „Verseny évtizede” volt, ahogyan azt a MÜTF jubileumi konferenciája címe kénytelen megjelölte.

Céloink az originális és generikus termékek közötti viszony bemutatása volt, mely több gazdasági kérdést is felvet.

Természetesen nem az a cél, hogy előbb-utóbb a generikumok kiszorítását az originális termékekhez és kis mértékben a valóságosan készült termékek közötti viszonyát. Természetesen, nem az a cél, hogy előbb-utóbb a generikumok kiszorítását az originális termékekhez és kis mértékben a valóságosan készült termékek közötti viszonyát.

Végzetetlennél, Po Bronson: „Bankvilág, vitriolban” című könyvét szeretném, ajánlani a verseny és az emberi élet kapcsolatárol, melyből ízleti tőnök álljon itt egy rövid részlet:

„Mocskos, randá pálya volt, de a pénz úgy ejtette rabul őket, akár valami káros szedvedély, s persze a káros szedvedély újabb káros szedvedélyeket szült... Sue Marino előbb az elnyújtott, délés sanghordozását meg a tehénpsztorok tájékozódását, aztán a mosolyt, végül a vőlegényt vesztette el... Megtanulták, hogy a tudás hatalom, s aztán azt is megtanulták, hogy bizonyos esetekben a tudás hajtófot sem ér. Bár a piacon bizonyos fajta ismeretek értékesnek bizonyultak, az önismertetés nem tartozott közéjük, és az a tudat sem, hogy szeptik az embert... Az a piacon szokatlanul ízleti tőkét, mint a citromot, amelyik egy úgyvédet 300 százalékkal magasabb fizetésre tart érdemesnek, mint egy középiskolai angoltanáró. Olyan gyorsan húzzott el mellettük az étet, hogy alig fogtak fel belőle valamit... Mivel életben akartak maradni, megtanultak jökat röhögni ezen az éteten.”

1. BEVEZETÉS

Kutatásunkkal a Modern Üzleti Tudományok Főiskolája (továbbiakban MÜTF) segítségére kívánunk lenni, hogy a jövőben is versenyképes legyen a felsőoktatási intézmények közötti egyre élesebb versenyben. A kutatást a marketingfeldolgozó szakkollégium keretében végeztük el.

Azért, hogy a MÜTF a jövőben is jól működő főiskola legyen, elegethetetlen megfelelő hallgatói létszám biztosítása. Ehhez pedig nélkülözhetetlen a hallgatók főiskolára (és Tatabányára) csábítása, itt tartása, és a „szolgálatással” elégedett végzett közgazdászok kibocsátása, akik jö hírét keltik az intézménynek mind a vállalati sektorban, mind pedig a családokban...

Kutatásunkkal a következő területeket elemezzük majd, hogy segítségünkre a MÜTF döntéshezóinak munkáját a jövőbeni hallgatói stratégia kialakításában:

1. Felmérjük a tatabányai MÜTF vonzáskörzetét a nappali tagozatos hallgatók körében, összevetjük a kutatási eredményt korábbi adatokkal, hogy az elmúlt évek dinamikáját elemezhetjük, és következtetéseket vonhassunk le a jövőre nézve.
2. Elemezzük a jelenlegi hallgatók elégedettségét a főiskolával és a várossal ill. környékével. Az elemzés célja a MÜTF és Tatabányán vonzerejének vizsgálata, nem az oktatási tevékenység minősége, de az utóbbira más elemzések rendszeresen készülnek.

Megvizsgáljuk Tatabányá középiskolás diájainak továbbtanulási céljait, azokat a tényleg az, amelyek befolyásolják őket a továbbtanulásban, illetve a város vonzerejét a diálok számára karrierépítés és későbbi családalkapcsolat szempontjából.
2. KUTATÁSI MÓDSZEREK

A főiskola vonzások körzet vizsgálatához felhasználtuk a tanulmányi osztály által rendelkezésünkre bocsátott hallgatói adatbázis. Ezt vetettük alá térimforinformatikai elemzések, melynek az eredménye választ adott arra, hogy hogyan alakult 2004-ben a tatabányai tagozat hallgatói összetételre.

A hallgatók elégedettség vizsgálatát egy primer kutatás segítségével végeztük el. Írásbeli kérdőíves módszer alkalmaztunk, évfolyamonként 100-100 hallgatóval töltettünk ki kérdőívet.

A középskolások továbbtanulási céljainak elemzésénél olyan tatabányai középiskolákra korlátoztuk a vizsgálatot, ahonnán a MÜTF nagyobb számú továbbtanuló diákról számíthat: Árpád Gimnázium, Bárdos László Gimnázium, Kossuth Lajos Közgazdasági és Humán Szakközépiskola, Kereskedelmi és Vendéglátóipari Szakközépiskola.

A végzős középskolai diákokkal iskolánként 100-100 kérdőívet töltettünk ki.

3. VIZSGÁLATI EREDMÉNYEK

3.1. Tatabánya ma

Tatabánya speciális elnyújtott szerkezete és korábbi rossz városrendezési koncepciók miatt hiányzik a város tradicionális városközpontja, ahol egy, viszonylag kis helyen koncentrálódik a városban a kulturális, kereskedelmi, pénzügyi, oktatási stb. központ. A városban egymást váltják a sűrűn, ritkán vagy éppen egyáltalán nem lakott területek, a város alaptermelétehez viszonyított népessége kicsi. Tatabányán különösen funkcionális központok alakultak ki, amelyek egy-egy gazdasági, kulturális, stb. feladatért „felelősek”.

- Kereskedelem: Interspar és Tesco környéke, Fő tér
- Pénzügyek: Szent Borbála tér
- Mozi: Komáromi út
- Színház: Óváros
- Közlekedés: Újváros ÉNy-i része (busz), Győri út (vasút)
- Oktatás: Stúdiom tér (főiskola)
- Ipar: Kertváros, Búzavirág út – Ipari Park
- Sport: Ságvári/Gál lakótelepek – Sportpálya, Buborék uszoda
- Egészségügy: Dózsakert – Szent Borbála Kórház

Tatabánya, mint az a fenti felsorolásból is látszik, igen heterogén város, még az egymáshoz közel lévő központok igen csak elkölönlnek egymástól, ezáltal a városnak nincsen egy általános értelemben vett központja. Ebben fog majd valószínűleg nagy segítséget betölteni a vasút-állomás mellettel felépülő bevásárlóközpont illetve buszvégállomás.

A városmorfológia tárgyalása azért fontos, mert a lakosság (ígé az itt tanulók is) komfortosabban érzik magukat egy olyan városban, ahol a távolságok „emberi léptékűek”, minden szolgáltatás elérhető közösségben van, és a város „elhett környezetét” biztosít a munkához, tanuláshoz, kikapcsolódáshoz, plhenéshez egyaránt.

3.2. A főiskola vonzásokorze

A MÜTF vonzásokorze a 2001-ben készült hasonló vizsgálatkor szinte azonos kiterjesztés volt, ill. már akkor is átnyúlt a határokon, elsősorban a szlovákiai és erdélyi, magyarak lakta területekre. (1. ábra)

A főiskolai akkor hallgatói főként Komárom-Esztergom megyéből, és Budapestről érkeztek. Pest megyéből, Bács-Kiskun megyéből és Fejér megyéből 60 és 100 fő közötti számban érkeztek diákok. Ezenkívül
kiemelnénk, hogy Nógrád megyéből érkezik a legkevesebb hallgató. A következőkben megvizsgáljuk, hogy hogyan változott ez az állapott 3 év alatt.


2. ábra A MÜTF tatabányai tagozatának vonzáskörzete, 2004

3.3. Főiskolai image-vizsgálat

A kutatásunk során a már említett primer vizsgálatot alkalmaztuk, melynek 3 fő irányvonalat volt:
1. Középiskolai elemzés a diákok továbbtanulási céljairól, a főiskoláról, a városról
2. A MÜTF-hallgatók megkérdezése arról, hogy miért a MÜTF-öt választották, hogy érzik magukat a főiskolán és a városban, menny-

nyire ismerik, és vesznek részt a főiskola nem oktatási programjai-
ban stb.
3. Interjú arról, hogy a hallgatók hogyan értékelik az itt eltöltött időt,
mennyire szeretnék a városban, a főiskolán lenni, mit hiányolnak

A főiskolások körében végzett kutatásunk során többek között arra voltunk kiváncsiak, hogy a hallgatók miként vélekednek a főiskola
nem oktatási jellegű programjairól, milyenek tartják Tatabánya
városképét, a várost, mint lakylehet, illetve az igénybe vehető rekre-
ácios és kikapcsolódási lehetőségeket. Ehhez minden évlohyamból
100 legalább hallgatót kérdeztünk meg, hogy egy reprezentatív sokös-
válasz végrehajt i kérdezéseket. A hallgatók a megkérdezés során
együttműködtek velünk, így viszonylag problémamentesen sikerült
a megkérdezéseket lefolytatni. Azonban nagy gondot okozott, különö-
sen a felsőbb évfolyamoknál, hogy a hallgatók csak nagyon kevés időt
töltenek a főiskolán, így a megkérdezésre több hetet kellett fordítan-
nunk, hogy az elégődő minta összegyűljön.

3.3.1. Első évfolyam

Az elsősök összességében igen kevés időt töltenek Tatabánya-n, mint-
egy 60%-uk kollégista. A megkérdezés során törekedtünk arra, hogy
mind bejáros hallgatók, mind pedig kollégisták legyenek a mintában.
Az elsősök nagy részét valószínűség számítás előadásán kérdezük
meg, valamint a főiskola kollégiumában. Válaszaik elsősorban a főis-
kola választásának indoklásában lesznek fontosak, hiszen bennei
még „élénken él” a MÜTF melletti döntés oka.

Igen fontos megemlíteni, hogy az elsősök 30%-a azért jött erre a főis-
kolára, mert nem vetíté fel máshova, illetve további 30%-a az Internet,
illetve a Felvételei tájékoztató alapján döntött úgy, hogy a MÜTF-re
jön. Továbbá figyelmelem méltó, hogy egyetlen hallgató sem említette,
 hogy tanárai ajánlottak volna neki a főiskolára. Ez azért baj, mert bizo-
yos középiskolákban – ahogy ez a középiskolai kutatásból is kiderült –
fontos szerepe van a tanároknak a felsőoktatási intézmény kiválasz-
tásában.

Az elsős hallgatókról általánosan elmondható, hogy viszonylag sok
időt töltenek a főiskolán és a városban. A megkérdezettek 43%-a 5-7
napot, de további 55% is 3-4 napot tölt a városban és a főiskolán. (Az 5-
7 napos válaszok azok is szerepelnek, akik tatabányai lakosok.)
Tanulmányozva a főiskolán eltöltött időt, arra juthatunk hogy az elsős hallgatók mintegy 20%-a nem vesz rész semmilyen tanulmányokon kívüli rendezvényen. Népszerű a filmklub és a Cső-show, valamint a Főiskolás napok. Elgondolkodató azonban, hogy a TDK-konferencia és a Tudomány napja kevésbé közvetelt rendezvények, valamint a Kulturális est is kevesebb látogatót vonz, mint az előzőekben említett szórakoztató programok.

További fontos indikátora a főiskolá és a hallgatók kapcsolatának, illetve ennek mélységének a főiskola újságjának eloszottága. A válaszok alapján arra a következtetésre jutottunk, hogy a hallgatók mint egy fele fordít időt arra, hogy megismerje a főiskola életét, programjait, tanárait, stb., míg a másik fele nem tartja ezt fontosnak. A tatabányai elhelyezkedés, pályakezdés lehetőségeiről nyilatkozó hallgatók túlnyomó többsége nem Tatabányán tervezetti továbbépíteni karrierét, vagyis csak tanulmányai befejezéséig marad a városban. Ez a beállító dás fontos lehet, még akkor is, ha első évfolyamosok mondják.

Tatabánya városvezetésének feladata kellene legyen az, hogy a főiskolával összefogásban egyre több ide érkező hallgatót győzzön meg arról, hogy a megnyezékhely jó hely mind karrérépítés, mind pedig családalapítás céljából.

A továbbiakban már arra voltunk kíváncsiak, hogy az elsős hallgatók miként vélekednek a város képéről, a rekreációs, kikapcsolódási lehetőségekről. Az eredmények egyik esetben sem mondhatók túl jónak, vagyis Tatabányaának még van mű javítania azon, hogy a diákok othonosabban érezzék magukat a városban.

3.3.2. Második évfolyam

A második évfolyamos hallgatók megkérdése, akárcsak az elsőséke, előadásokon zajlott, illetve a kollegiumban. Válaszai alapján fény derült arra, hogy a főiskolán eltöltött közel két év alatt, milyen apaszatalokat gyűjtötték, mennyire vesznek rész a főiskolai életben. A másodéves hallgatók már viszonylag több időt töltenek itt, Tatabánya, őket már ideköttheti baráti társaság, ismert szórakozóhelyek, esetleg rendezvények, melyeken szívesen részt vesznek, és ezért hajlandók hosszabb időt is a városban tölteni a hüvésgeket is beleértve.

Ezen az évfolyamon 97 hallgatót kerdezünk meg, 66%-uk kollegista. A főiskola választásának indoka, néhányérréppénél az első évfolyamosoktól, itt 43%-uk tájékozódott a felvételi tájékoztatóból, 26,8% jött ezért a főiskolára, mert nem vették fel máshová (szemben az első

39
A főiskolai programok látogatottsága szempontjából négy rendezvényt emelhetünk ki: Csá-show, Főiskolás napok, MÜTF filmklub és a Kulturális est. A harmadévesek több mint fele rendszeres olvasója a MÜTF-nek, 36% pedig gyakran olvassa a lapot.

A harmadikosok nagy része nem tud arról, hogy létezik-e olyan támogatás, amely a diploma megszerzése utána elősegítené elhelyezkedésüket a városban Ennek bizonyára az az oka, hogy a legtöbb diáknak nem helybeli és nem is teverzi, hogy a városban marad a főiskola befejezése után. 15%-uk szerint egyáltalán nincs ilyen támogatás, míg 29% gondolja úgy, hogy kis mértékben, de támogatják, végül 1% véleményre szerint nagy mértékű a támogatás.

A harmadikosok 45%-a gondolja úgy, hogy a diploma megszerzése után nem marad a városban, ez bizonyára annak is köszönhető, hogy nem elégedettek a várossal. Ezt a megállapítást az is alátámasztja, hogy nem elégedettek a város kinézetével, és akárcsak az előző évfolyamok, a harmadévesek sem elégedettek a szórakozási és a rekreációs lehetőségekkel.

3.3.4. NEGyEDIK ÉVFOLyAM

A negyedikosok nagy részét üzleti tervezés előadáson, valamint a kolégiumokban kérdeztük meg. Válaszaik leginkább abban a kérdésben lesznek fontosak, hogy mennyire támogatja a főiskola a MÜTF-ősök tatabányai elhelyezkedését. Ők már majd négy évet töltöttek el a főiskolán, illetve Tatabányán, így szinte tökéletesen ismerik a főiskolai, valamint a városi rendezvényeket, és kialakult képük van a város imázsáról. Tapasztalataik alapján teljes képet kapunk a főiskola és a hallgatók, valamint a főiskola és az itt élők viszonyáról.

Mivel a kollegiájánk ebben az évfolyamban is nagyobb számban vanak jelen, ezért a megkérdezés alkalmával törekedünk arra, hogy a mintában is nagyobb legyen az arányuk. A 88 megkérdezett közül 39-en felvételi tájékoztató, illetve Interneten való böngészés után választották ezt az intézményt, míg 21 hallgatónak ismerni a városot. Ebből kiderül, hogy sok tanuló a már korábban végzett diákok tapasztalatai alapján dönt a továbbtanulásról. E hallgatók száma egyre tovább nőhet abban az esetben, ha az épp most negyedéves hallgatók is pozitív emlékekkel, elnémelyekkel hagyják el az iskolát, és megszokják tapasztalataikat a környezetükben élő, tovább tanulni kívánó fiatalokkal. Az nyílt nap sikereségét, illetve az iskola közelségét 10, valamint 11 tanuló nevezte meg, mint döntésének okát, ami szintén nem elha-

nyagolható eredmény. A megkérdezettek közül 8-an nevezték meg szülőik befolyásoló hatását, ami a többi évfolyammal szemben nagy számmal bízonyul. Ők tehát adnak szülők véleményére. Összesen egy olyan hallgató akadt, aki tanárai ajánlása miatt döntött a MÜTF mellett.

A negyedik évfolyamos hallgatók a többi tanulóhoz viszonyítva már kevesebb időt töltetek Tatabányán. Mindössze 22%-uk hajlandó 5-7 napot a városban eltölteni, ami nem túl nagy szám, hiszen a mintha tartalmazza a Tatabányán élőket is. Legjelentősebb azoknak a tanulóknak a száma, akik 3-4 napot vannak a városban, ami a mintha 46%-át teszi ki. Jelentős azoknak a véleménye is, akik 1-2 napot vannak csak jelen a városban. Összességében elmondható, hogy a negyedéves hallgatók egyre kevesebb tartózkodnak Tatabányán, ahogy haladnak a tanulmányaikkal, egyre kevesebb órájuk van, és rutinosan állítják össze órarendjüket, ennek következtében a minimumra csökkentik az írt tartózkodási idejüket, ami azt jelzi, hogy a hallgatók a tanítási napokon kívül nem szívesen maradnak a városban.

A negyedik évfolyam hallgatóinak már sok tapasztalata van a főiskolai szórakozási lehetőségekkel kapcsolatban. A többi évfolyammal egyetemben náluk is megfigyelhető az a tendencia, hogy előnyben részesíttik a szórakoztató programokat a kulturális, ill. a tudományos rendezvényekkel szemben. Legnagyobb népszerűségnek a Főiskolás napok örvend. Emellett sokan látogatják a szintén nagy hagyományokra visszatekintő CSA-showt is. Elsömöröző azonban az azad, miszerint a tanulók nagyon csereké száznélke vesz részt a Tudomány Napján, valamint a TDK-konferencián. (Ezek az adatok azért meglepőek, mert a legtöbb felsőbb éves hallgató diploma munkájának alapjául egy már korábban megírta TDK dolgozat szolgál.) A Kultúresten való részvétel ilyen többen említették, de ez a program sem éri el a szórakoztató programok népszerűségét.

3.4. KöZépiskolai image-vizsgálat

A diákok döntő többsége a Tata-Tatabánya-Oroszlány városeeugyításból érkezik, illetve a környező településekből. (3. ábra) A középiskolák elemzésénél arra kívántunk választ kapni, hogy a tatabányai középiskolások milyen továbbtanulási preferenciáikkal rendelkeznek, kik számukra azok a referenciásemélyek, akiknek a véleményét kikérünk a továbbtanulásnál, és mit gondolnak a MÜTF-ről. Célunk, az volt, hogy egy átfogó és összesített képet adjunk a tata-
bányai középiskolások és a MÜTF, valamint a város kapcsolatáról. A négy tatabányai középiskola elemzése során a következő fő megállapításokra jutottunk:

- A diákok túlnyomó többsége az érettségi után tovább kíván tanulni egyetemen vagy főiskolán. A gimnázisták inkább az egyetemet, a szakközépiskolák inkább a főiskolákat célzózzák meg.
- A továbbtanulási cél meghatározásánál mind a szakközépiskolások, mind a gimnázisták a közgazdasági képzéseket jelölték meg a legnagyobb arányban.
- A diákok a legtöbb és legfontosabb információt a továbbtanulásról a felvételi tájékoztatóból szerzik, ezen felül fontos forrás számukra a szülők és az idősebb rokonok, barátok. A Road Show-t a tatabányai diákok gyakorlatilag nem ismerték. Fontos lenne ezt a programot a megyszemékhely összes középiskolájában megrendezni, hogy a diákokban jó kép alakuljon ki a főiskoláról.
- A diákok ennek ellenére ismerték, hogy milyen fajta képzéseket folytak a főiskolán. A főiskolán nem a tevékenysége ismeretlen, hanem az image-e rossz a helyi diákok körében.
- A MÜTF-öt a diákok, a korábbi beidezettségeknek megfelelően, olyan helyeken tartják, ahová a jómódú családok gyengébb képességű gyererei járnak, és színvonalattalaknak tartják az oktatást. Ezért lenne kiemelten szükséges a Road Show helyi megszervezése

3. ábra A vizsgált tatabányai középiskolák vonzásokról

is, valamint megismertetni és közélebb hozni a főiskolát a lakosság-hoz.

- Tatábanya városvezetésének az a feladata, hogy a jövőben laktatóbb várossá tegye a megyszemékhelyet, abonnán a diákok nem vágyódnak el, hanem helyben megtalálják továbbtanulási és karrierépítési céljaikat éppúgy, mint a kikapcsolódás legkülönfélebb lehetőségeit.

A fenti eredmények miatt egy kontrollvizsgálatot készítetttünk a tatai Eötvös Gimnáziumban, ahol az derült ki, hogy a diákok nem ismerik a tatabányai előírásokat az MÜTF-öt egy „átalagos főiskolának” tartják. Tehát a súlyos negatív vélemény helyi sajátosság, a „független diák” átlagosnak tartja a főiskolát, amelynek oka lehet a megfelelő információ hiánya (kommunikációs hiányosságok miatt itt sem holtak a MÜTF-Road Show-ról).

4. KÖVETKEZETÉSEK, FELADATOK

Összefoglalva a legfontosabb feladat az, hogy helyben átalakuljon a főiskola megítélése, amihez intenzív kommunikációs kampányra, és hosszú távú diák-főiskola-város stratégiára van szükség. Ez azért elengedhetetlen, mert Tatábanya a MÜTF legfontosabb bázisa, hiszen itt található. Továbbá fontos feladat az, hogy a főiskoláról kikerülő hallgatók éppúgy elégedettek legyenek a képzés színvonalával, mint az őket alkalmazó munkaadók, hogy a főiskola visszanyerje a korábbi képét, miszerint „színvonalas oktatás jellemzi”.

Ezen kívül a városi középiskolák és a főiskola között olyan együttműködési programot kellene összönögni, mely elősegíti azt, hogy a MÜTF-ről pozitív vélemény alakulhasson ki mind a tanárokon, mind pedig a diákokban. Ehhez megfelelő volna például egy olyan továbbképzési program a középiskolai tanároknak, melynek a főiskola adna helyet. Továbbá a diákok ösztönözésére különböző tanulmányi pályázatok kiírása, tanulmányi versenyek megrendezése jelenthetne előrelépést.

Összességében megállapíthatjuk, hogy a további hallgatószám csökkenés megállítására a MÜTF hallgatói stratégiájának, kommunikációs stratégiájának és oktatási rendszerének átgondolására van szükség, hogy versenyképes szakokat, versenyképes színvonalon kidönjen a továbbtanulóknak, de mindez kevés Tatábanya városa nélkül. A megyszemékhelynek a sikeres ipari struktúrává válása után ma szüksége van egy image-váltásra és a szolgáltatási szektor fejlesztésére.
5. FELHASZNÁLT IRODALOM


A SZÁRMAZÁSI SZABÁLYOK MINT A VERSENY-KÉPESSÉG NÖVELÉSÉNEK ESZKÖZÉ

Fesselné Harsányi Marietta

Talán szokatlan, hogy egy olyan szabályrendszer befolyásolhatja a vállalatok versenyét a gazdaságban, amit a külkereskedelemben kell alkalmazni a termékek származásának meghatározásában. Az elemzést össze kívánom kötni a vállalati logisztikai rendszerrel.

Elől járóban érdemes tisztázni néhány alapfogalmat, hogy könnyebben legyen értelmezni az összefüggéseket.

Külkereskedelem (export-import): nem csak a harmadik országokkal folytatott kereskedelem, hanem az Európai Unió egymás közötti ki- és beszállításai is.

Származó termék: származó a teljes egészében előállított termék, amit az adott országban (a mi esetünkben: az EU váltalékutában) bányásztak, halásztak, vadásztak, termesztették, tenyésztettek, termelték, valamint az a termék, ami a szerint a szabály szerint nyerte el a származását, amely szabály az exportór és az importór ország közötti megállapodásban a származásra vonatkozóan található.

Származó importtermék: egyrészt akkor használjuk ezt a kifejezést, amikor az importór a megvett áruja vonatkozóan a két ország (az exportór és az importór) közötti megállapodásban található feltételek szerint vámkedvezményben részesül, másrészt akkor, amikor az importór a saját exporttermékének előállításakor a saját és a termékek megvásároló ország közötti megállapodás származási szabályai szerint származónak veheti figyelembe az általa importált terméket.

Származási szabályok: két vagy több ország közötti kereskedelmi megállapodásokban a termékek származási státuszát meghatározó feltételekrendszer.

A származási szabályoknak két nagy csoportja létezik, az általános és a preferenciális rendszer. Az általános származási feltételek alapján származóvá vált áru esetén az importőrt nem illeti meg vámkedvezmény a vásárolt áru után. A preferenciális származási szabályoknál külön kell választani az autonóm rendszert, ami a GSP-rendszer
keretében a fejlődő országokból érkező áruk után járó vámkedvezményeket vagy vámmentességet (legkevésbé fejlett fejlődő országok) biztosító feltételeket tartalmazza, valamint azokat a szabályokat, amelyek esetében a felek kölcsönösen biztosítanak egymás származó áruira vámkedvezményeket.

Most vizsgáljuk meg a logisztika és a származási szabályok kapcsolatát!

A logisztika célja (sok más mellett) a költségek csökkentése. A logisztika alrendszerei a beszerzés, a termelés és az értékesítés. Az anyag-áramlás iránya megegyezik a felsorolással, a tervezést viszont fordítva kell elvégezni. A kérdés az, hogyan változtathatja meg egy vállalat a logisztikai rendszerét, elsősorban a tevékenységet, ha exporta termel, import alapanyagot is felhasznál és a lehető legnagyobb profitot szeretnél realizálni.

Exporta termelő vállalat esetén érdemes a célpiacot először öt nagy egységre osztani. Az első célpiacon országai azok, ahol a magyar áru nem részesül vámkedvezményben, azaz az általános származási szabályok szerint igazolható a termék származását, vagy ezt nem is kell okmányaig igazolni. A második célpiacon országai azok, amelyekben a hazai áru kölcsönösségi alapon, a bilaterális származási szabályok szerint kaphat vámkedvezményt. Ez azt jelenti, hogy az exporttermék a származó státuszát úgy nyerte el, hogy csak uniós és a célpiacon országából származóként megvett termékeket lehetett származóként figyelembe venni. A harmadik célpiacon országai azok, amelyekben a magyar áru kölcsönösségi alapon, a diaognális származási szabályok szerint kaphat vámkedvezményt az importőrnel. A diaognális kumuláció lényege az, hogy az exportőr több ország származó importtermékeit veheti figyelembe származóként a saját terméke származását tetteként (pl. pánneurópai kumuláció). A negyedik célpiacon országai között a totális kumulációs szabályt lehet érvényesíteni, amire terjedelmi okok miatt nem tért ki. Az ötödik célpiacon országai azok, amelyek úgy kérik igazolni a származást, hogy a cégeik a saját termékeit előállításakor a GSP-rendszer szerint igazolják annak a terméknél származását, és e szerint vonhassák be a vásárlott árut a kumulációba.

Ha a vállalatnak az általános származási szabályok szerint kell igazolnia a terméke származását, vagy nem is kell igazolnia, akkor a termelés nem kell átalakítania, és arra kell törekednie, hogy a legkedvezőbb feltételek szerint szerezze be az alapanyagokat.
Vizsgáljuk most meg a páneurópai kumulációs szabályt! A kumulációs szabály lehetővé teszi, hogy a kisállított áru esetén ne csak az exportőr ország származását lehessen igazolni, hanem a többi páneuro-
ópai ország származását is. Ez azért kedvező, mert az importőr az
exportőr országból vásárolt áru után nem csak akkor részesül ván-
kedvezményben, ha az exportőr ország származó terméket veszi meg,
hanem akkor is, ha ebből az országból más páneurópai ország szár-
mázó áruját importálja. Annak eldönthetésére, hogy egy termék mely
páneurópai ország származó terméke, a szabály érvényesítéséhez fel
kell lenni egy kérdést.

Túl van-e az exportálódban termék az úgynevezett nem kielégítő
gemunkálásban? Nem kielégítő megmunkálási vagy feldolgozás
műveletek például a fuvarozás és tárolás során az áru jó állapotban
való megőrzését biztosító műveletek: szellőztetés, szétterítés száritás,
hűtés, az átcsmagolás, palackozás, zsákko, dobozokba helyezés,
csomagolási műveletek elvégzése, a termékek vegyítése, alkatrész
összeillesztése, állatok levágása. A kérdésre kitérje válaszat lehet adni:
igen vagy nem. Amennyiben a válasz igen, tehát az exporttermé-
végtzen megmunkálás vagy feldolgozás jellegében több volt, mint az
első felsorolt nem kielégítő megmunkálások valamelyike, vagy ezen
kombinációja, akkor az exportált az exportőr ország származó ter-
méke lesz. Ha a kérdésre adott válasz nem, akkor fel kell tenni egy
újabb kérdést: Váloztatlan állapotban exportálj-e a terméket? Erre
a kérdésre is két válaszat lehet adni: igen vagy nem. Ha a válasz igen,
az exporttermék megtartja eredeti származását, tehát az exportőr annak
a páneurópai országnak a származását igazolja, ahonnan az import-
áról érkezett, feltéve, hogy az importkor a származást megelőzően
igazolták, és a kisállításokon az áru egyértelműen azonosítható az
importki termékekkel. Ezzel kapcsolatban arra kell figyelni, hogy az
Európai Unióba visszaérkező vagy az Unió kívüli más páneurópai
országból előállított, de közösség származó áru esetén a legmagas-
sabb (erga omnes) vámtétellel kell megfizetni a vámont. Ha a kérdésre
adott válasz nem, akkor hozzáadott érték vizsgálatot kell végezni,
avaz azt kell eldönönteni, hogy a vétermék értékehez képest melyik
ország — a Közösség vagy más páneurópai ország — anyaga adta a
legnagyobb részt a késztermék gyártalában számitott értéke-
hez viszonyítva. A kumulációs szabály értelmében annak az ország-
nak a származását kell igazolni, amely a legnagyobb részt adta az
exporttermékhez. Ennek értelmében vagy közösségi származó lesz
ha az unió érték a legnagyobb — vagy az előállított termék azon

országból származóknek kell tekinteni, amelyik az exportőr ország-
ból elvégzett előállítás során felhasznált származó anyagok értéke-
nek legnagyobb hanyadát adta. Tekintettel arra, hogy az importanya-
géket vámértékben kell számba venni, a vámérték pedig forintban
kell kiszámítani, ha az importszereződésben a termék árát nem hazai
pénznemben adták meg, akkor változtatlan deviza vételár esetén az
egyes szállítmányok vámértéke az árfolyamváltozás miatt más és
más lehet. Amennyiben az exportszereződésben sem a hazai pénznem
szerepel, itt is szállítmányoknél más gyártali árat kapunk. A leg
nagyobb rész meghatározását pedig szállítmányoknél kell elvégezni,
ezért közel azonos értékeket esetén lehetséges, hogy ugyanazon termék
esetében is más-más ország származását kell igazolni az egyes szál-
lítmányoknál. Természetesen az importőr olyan mértékű vámked-
vezményt tud igénybe venni, amilyen mértékű a saját országában az
importtermékhez rendelt, az exportőr által igazolt származási ország-
hoz tartozó vámkedvezményt. Ennek értelmében elképzelhető, hogy
az importőr az eltérő származás esetén ugyanarra a termékre szál-
lítmányoknál eltérő mértékű vámkedvezményt tud igénybe venni.
Ennek a problémának a részleges megoldását mindenféle megíté-
tené, ha Magyarország minél előbb csatlakozna az EURO-zónához.

A kumulációs szabály szerint származtatott exporttermék eladása
esetén a kedvezőbb eladási ár elérésén kívül van még egy versenyelő-
ye a vállalatnak. Ez az ún. draw back szabálynak köszönhető, ami
a vámviszatérítés vagy a vám megfizetése alól kivételt tilalma. Ez a
szabály a vámtartozás megfizetésére vonatkozik, amit nem is lehet
visszaigényelni. A Közösségben a vámtartozásba tartozó és a vám
valamennyi együtt megfizetendő vámépítők, minden, ami az uniói
költségvetéshez folyik be vámbevételként. Ezt a vámtartozást csak
abban az esetben kell megfizetni, ha a közösségi származóként export-
találandó termékben nem származó import alapanyagot építettek be. A
szabály azért beszél vám megfizetéséről, illetve vámviszatérítés ttilal-
máról, mert a beépített alapanyag importa történő vámkezeléseken
két eset lehetséges. Ha behozzatottak a nem közösségi árut szabad
forgalomba helyezik, akkor a vámtartozást megfizetni az importőr. Ebben
az esetben a vámtartozást nem lehet visszaigényelni. Ha importálás-
kor nincs vámtartozás-fizetési kötelezettség, mert pl. aktív fedélko-
zás felfüggesztő eljárás keretében (aktív bermunka vámkezelési eljár-
asra) állítják elő az exportterméket, akkor az exportarák kisállítása
előtt kell megfizetni a vámtartozást. Ha viszont származóként jön be
minden áru, akkor mindig vissza lehet igényelni, illetve nem kell meg-
fizetni a vámot, ami így nem növeli az eladási árat, vagy növeli annak profit-tartamát. Ellenkező esetben – a vám beépülése az exportárba – rontaná a termék eladási esélyét, csökkentve a vállalat versenyképeségét és hasznát.

Abban az esetben, ha az előállított exporttermék akár csak egy nem sazamó rezs tartalmaz, a páneurópai régió bármely országában kiszállítandó áru akkor nyeri el az adott ország sazamó státuszát, ha kielégítően megmunkálják vagy feldolgozzák. A páneurópai sazamási szabályok szerint ez mást jelent, mint az autonóm szabályok esetében. Itt ugyanis minden termékhez külön rendelik hozzá azt a szabályt, ami szerint az exporttermék az adott ország sazamó terméke lehet. Minden megállapodás tartalmaz azt a listát, amelynek első oszlopja a vámharci ismétlődés (nem tíz, csak két, illetve négy számjegyű bontásban), a második oszlopja az áruk (Harmonizált rendszer szerinti) megnézését tartalmazza, a harmadik és a negyedik oszlop pedig a sazamási feltételeket. Azoknál a termékekénél, ahol nem csak a harmadik, hanem a negyedik oszlop is tartalmaz szabályt, az exportól választhat, hogy melyik szerint tudja a szárazmást igazolni. Nyilvánvalóan alternatív esetben az exportőr a szármára könnyebben igazolható sazamási feltételeket szerint jár el, és e szerint igazolja terméké sazamásiát. A 3. és a 4. oszlopsban négy szabály valamelyike, vagy ezek kombinációja található.

Az értékkazálaló szabás azt határozza meg, hogy az adott végterméknél mennyi lehet a beépített nem sazamó alapanyag hánysága, vagy mennyi lehet az összes felhasznált anyag értéke a gyártási árho képest (EXW klauzula szerinti ár), illetve több esetben a két felétel kombinációját írják elő. A vámharci ismétlődés változás szabály azt írja elő, hogy a felhasznált anyagok vámharci ismétlődés osztályozása eltérő legyen a késztermék osztályozásától, azaz az alapanyag, mire végtermék lesz belőle, menjen át vámharci ismétlődés változásán. Az első két szabály együttes előírása is előfordul. A feldolgozási szabály alkalmazása esetén a végterméken a megadott feldolgozás módot adják meg, amely meghatározza, hogy milyen műveleteket kell elvégezni az exportterméken, hogy kellőképpen megmunkálják. A teljes egészében előállított alapanyag szabálya kimondja, hogy az alapanyag, amiből a végterméket készítik, teljes egészében előállított termék legyen. Ez a szabályrendszer tartalmaz két olyan feltételt, amik esetén származó válhat az exporttermék akkor is, ha a termékhez rendelt sazamázási előírásnak az exportőr nem tud megfelelni. Az egyik a tolerancia szabály. Ha a 3-as vagy 4-es oszlop feltételei egyikének sem tud eleget tenni az exportőr, akkor abban az esetben, ha a beépített nem származó anyag nem haladja meg a késztermék gyártási árának 10%-át, akkor az exporttermék származóvá válhat (az adott ország származójáé). Ez a szabály csak akkor érvényesíthető, ha a nem származó anyagok nem lépik túl a nem származó anyagok maximális értékre a listában megadott százalékarányok bármelyikét. Ez a szabály nem vonatkozik a Harmonizált Rendszer 50–63. Árucoporta tartozó termékekre, azzal a textilárukra. A másik a területi elv. Ennek alapján az exportőrnek lehetősége van arra, hogy a végtermék előállítása során bizonyos részmunkakosokat passzív feldolgozás (passzív bérkunca vámeljárása) keretében olyan országban végeztessen el, amely ország nem a páneurópai régió tagja, azaz üzemben kívüli ország. Ahhoz, hogy az exporttermék ebben az esetben se vesztesse el származó jellegét, több feltételnek kell megfelelni. Az egyik feltétel az, hogy az exportőr ország által passzív bérkunca üzemben kívüli országba kiszállított anyagok az exportőr ország teljes egészében előállított termékei legyenek, vagy az exportőr országban az anyagok nem kielégítő műveleteken túlmenő megmunkálással vagy feldolgozásán menjenek keresztül. A másik feltétel, hogy az üzemben kívül a megmunkálás vagy feldolgozás révén a teljes hozzáadott érték nem haladhatja meg azon végtermék gyártási árának 10%-át, amelyre a származó helyzetet igénylik. A területi elvet csak akkor lehet alkalmazni, ha a végtermék megfelel a listában szereplő, a beépített nem származó anyagokra vonatkozó származási szabálynak. Amennyiben a végtermékhez a listában a valamennyi nem származó anyag maximális értékét megadó szabályat rendeltek hozzá, az exporttermék csak akkor lehet származó, ha az exportőr országban beépített nem származó anyagok teljes értéke, és a passzív feldolgozás keretében különösen keletkezett teljes hozzáadott érték együttesen nem haladja meg a megadott százalékot. Ezt a szabályt nem lehet alkalmazni akkor, ha a végtermék nem felel meg a listában hozzárendelt feltételeknek, vagy amelyiket csak akkor lehet kielégítően megmunkálnak vagy feldolgozottak tekinteni, azaz származóznak, azaz a tolerancia szabálynál nyerte el szárazmását. A tolerancia szabályhoz hasonlóan a területi elvet sem lehet alkalmazni a Harmonizált Rendszer 50–63. Árucoportba tartozó termékek esetén. A nem származó importtermékekbe vonatkozó származási szabálynál is fontos, hogy ha a végtermék úgy neri el a származó jellegét, hogy a listában értékszállaló szabály van, valamint az exportészre mérése nemes nincs a hazai valuta, akkor vigyázni kell, hogy az árfolyamváltozás miatt a kisállítás időpontjára
nehogy túllépje a beépített nem származó anyag értéke a végtermék gyárttelepi árának a listában megadott százzaléknál. Ugyanez vonatkozik a toleranciaszabályra is. Még bonyolultabb a helyzet a területi elv alkalmazásakor. Ha más a pénzneme az exportszervződésben a végterméknek, más a pénzneme a passzív feldolgozásra vonatkozó szerződésben a kiszállítandó anyagnak, tekintettel arra, hogy a két szállítás nem egy időben történik, mindkét pénznem a hazai valutához képest történt árfolyamváltozás a exporttermék kiszállításának időpontjára azt eredményezheti, hogy a termék - akár csak egy-szállítási esetében - elveszítheti származását. Ez akár az exportpiac elvészését is jelentheti. Ezt, azaz a nem származó importtermékek felhasználása esetén alkalmazott szabályrendszer (minden megállapodás származási szabályokra vonatkozó jegyzőkönyvének II. számú mellékleté) a bilaterális megállapodások is tartalmazzák.

Most vizsgáljuk meg, hogy a szabályok figyelembe vételével milyen döntéseket hozhatnak a vállalatok!

Az exportőrnek minden esetben két lehetősége van. Vagy származóként exportálja a terméket vagy nem (kivéve az általános származási szabály szerinti igazolást). Ha nem igazolja a származást, ennek két oka lehet. Nem akarja vagy nem tudja. Ha nem akarja, ennek az lehet a motivációja, hogy számára kedvezőbb, ha egyik nem származó import útán sem kell megfizetnie a vámzárótársot, illetve ezt visszaigényelheti. Tehát ekkor még úgy is nagyobb nyereséget realizál, ha csak olykor tudja eladni a termékét, mert a partnere nem tudja igénybe venni a vámzáróigazolást az áruja után, és alacsonyabb vételárat fog kialakulni. Ha az eladó nem tudja a termék származását igazolni, ennek az lehet az oka, hogy a nem származó importáru felhasználása miatt a végtermék nem nyeri el a származó státuszát. Ebben az esetben is hasonló helyzetben van az exportőr a költségek szempontjából, mint akkor, amikor nem akarja. Nem elhanyagolható viszont az importőr reakciója, ha azzal szembesül, hogy nem származó terméket kell megvennie. Lehet, hogy nem is fontos számára, mert a származás igazolásakor sem kapna az adott áruának vámzáróigazolást, így őrül az alacsonyabb vételárának. Abban az esetben viszont, ha járna az árua vámzáróigazolója, mérlegel, hogy az alacsony ár kompenzája-e az elmaradott vámzáróigazolóval vagy sem. Ha nem, elállhat a szerződéstől. Az is lehet, hogy nem kap vámzáróigazolást, de alapanyagként szeretnél felhasználni a megvásárolt terméket. Ilyenkor három eset letéthetőség. Azért fontos számára, hogy származó terméket vegyen, mert különösen a saját terméke me nem válva származóvá (II.sz. Melléklet), vagy azért, mert ugyan még így is származóvá válna a terméke, de nem akarja a nem származó importáru után a legmagasabb vámot megfizetni, ami benne marad a termék árának, rontva ezzel a saját terméke eladási esélyeit vagy a realizálható hasznát. A harmadik variáció az, hogy az importőr sem akarja a termékét származóként továbbadni, így nem kell megfizetnie a vámot, vagy visszaigényelheti azt.

Ezek a lehetőségek fontosak a külkereskedelmi szerződés megkötését megelőző alkofolyamatban, ami közös döntést vagy mindkét fél részéről kompromisszumot igényel.

Lássuk az exportőr lehetőségeit! Ha a partnerének nem fontos, hogy származó árut kapjon, akkor a szerződés egyéb feltételei alapján fognak közös nevezőre jutni. Ha az importőrnek fontos lenne a származás igazolása, de beleegyezik, hogy nem származó árut kapjon, az eladónak mérlegelnie kell, hogy az alacsonyabb deviza eladási ár miatt kompenzája-e az árbevétele csökkenését az, hogy ebben az esetben viszont nem kell megváltoztatni a termelését és a beszerzését, nem kell megfizetni a nem származó importtermékek után a vámzárótást.

Tételezzük fel, hogy az importőr ragaszkodik ahhoz, hogy származóként kapja meg az árut, ezért az exportörnek törekedné kell arra, hogy termékét származóvá tegye. Ennek eredében úgy kell megterveznie a termelést vagy a beszerzést, esetleg mindkettőt, hogy a termékét származóként exportálhassa. Ez a dilemma persze csak akkor merül fel, ha nem származó alapanyagot használ fel (vagy azt is). Ekkor is több lehetősége van az exportőrnek. Kezdjük az értékszállékos szabályon! Tegyük fel, hogy több beszerzési forrása van, származóként és nem származóként is vesz azonos alapanyagot. Ilyenkor az a fontos, hogy abba a termékbe építse be a származót, ahol a származó alapanyag a szabály szerint fontos a végtermék származási státuszára miatt. Ha csak nem származó árut szerz be, akkor vagy olyas módon vegye meg a nem származó importárt, vagy próbálja meg a végterméket drágábban eladni, hogy a nem származó termékre előírt szállázakaránya befejeződje. A vámteráfszámváltozás szabály esetén törekednie kell arra, hogy minden, a végtermékeknél azonos vámteráfszám alá eső alapanyaga származó legyen, ami pedig azonos, azt származóként vegye meg. A feldolgozási szabály esetén lehet, hogy a termelési struktúráját kell átalakítania. A teljes egészsében származó
alapanyag felhasználása esetén egyetlen lehetősége a beszerzés megváltoztatása, hogy a lényeges alapanyagot, amit a szabály előír, csak az Unió vámterületéről vegye meg teljes gésében előállítottként. Ha a tolerancia szabály szerint tudja származóvá tenni a termékét, akkor arra kell ügyelnie, hogy az összes nem származó terméke értéke ne legyen több, mint a gyárttelepi eladási ára 10%-a, tehát nagyon olcsón kell vásárolnia, vagy drágán kell tudnia értékesíteni.

Amennyiben az alapanyag olyan országból érkezik, amellyel van az Európai Uniónak kölcsönösségi alapon nyújtott vámkedvezményt tartalmazó megállapodása, de nem tagja a páneurópai övezetnek, vagy fejlődő országból jön olyan áru, amire jár a GSP-rendszer szerinti autonóm, preferenciális vámkedvezmény, és az exportőr igazolja a származást, biztosítja a közvetlen szállítást, illetve a vásárlást, erre az árra jár az adott vámkedvezmény, de ezt meg kell fizetni, illetve nem lehet visszagonosítani. Ennek annyi az előnye, hogy bizonyos áruk esetében alacsonyabb vámütéellel lehet megfizetni a vám-tartozást, így kisebben értékelő növekszik az eladási ár. Minden más esetben a legmagasabb vámot (erga omnes vámét) kell megfizetni.

Mi várható a közeljövőben? Aláírás előtt állnak az ún. Pán-európai megállapodások. A Barcelona Nyilatkozat értelmezésben Algéria, Marokkó, Tunézia, Egyiptom, Izrael, Jordánia, Libanon, Szíria, valamint Ciprus és a Gáza-övezet csatlakozik a páneurópai övezethez. Ez azt jelenti, hogy az ezekből az országokból származóként importált áruk is kölcsönösen minden – a kibővített régióban lévő – országban bevonhatók lelkjei majd a kumulációba. Ezért a gyakorlati lehetőséget a Föder-Szigetek is megkapják. Bár Dánia része ez a terület, jelenleg a szigetek nem tartoznak az Unió vámterületéhez, ezért kell külön megállapodást kötni arra, hogy termélkészlet minden ország származóként vehesse figyelembe. A kumuláció kiterjesztése a mediterrán országokra az EU részéről 17 új megállapodást jelent. Alkalmazni az egységes szabályokat viszont csak akkor lehet, ha az export-import forgalomban érintett országok mindegyike egymással is aláírta már a szerződést. Az átmeneti időszak több év is lehet, ami igen megnehezíti majd a külföldi munkáját. Együtt kell alkalmazni a régi és az új rendszer ügy, hogy ez állandóan új helyzetet teremt. A kölcsönösen aláírt megállapodások tehát szükségességes, e mellett a kumulációba vonás másik feltétele az, hogy a felek az egyes termékek esetében azonos származási szabályokat tartalmaznak. Természetesen a megállapodás azonos szabályokat tartalmaz, de ezt szigorúan kell kell tartani. Egyetlen eltérést a draw back szabályban lez, mert a mediterrán országok kedvezményt kapnak, nem kell a teljes vám-vezetés megváltoztatni megváltoztatni, ha nem származó anyagot is megmunkálnak a végtelenség előállítása során. Ennek értelmében a 25–49. Árucoportba tartozó termékek esetében maximum 5%, az 50–63. Árucoportba tartozó textilárak esetében 10%, illetve a 64–97. Árucoportba tartozó ipari termékek esetében szintén maximum 5% lesz a megfizetendő és vissza nem igényelhető vám. A 01-24. Árucoportba tartozó mezőgazdasági termékekre nem lesz kedvezmény. A páneurópai országoknak továbbra is a teljes vámot kell ilyen esetekben megfizetni. Az eltérő bánnásmód oka az, hogy a kumulációhoz csatlakozó országok átlagos vámértéke magasabb, mint az Európai Unióé, ezért kell őket ezzel is támogatni, biztosítani az egyenkénti esélyeket a versenyben. Természetesen az új rendszer nem csak az újonnan belépő országoknak szövegek mindel több ország terméke vehető figyelembe származóként, annál versenyképessebb lesz a termékek a ára, hiszen nem épül bele az eladási ára az importvám, így a térség egymás közötti forgalma bővülne fog.

Az Európai Uniónak már régen az a célja, hogy az európai piac felveesse a versenyt az USA gazdasági hegemoniájával, Kina gyors fejlődésével. Ez csak akkor lehetséges, ha nő a belső piac. Ennek az egyik eszköze az Európai Unió újabb tagállamokkal való bővítése. Ez még nem elég, hiszen rá kell bírni az egyes országok gazdálkodót, hogy szükségeleket egymástól, és ne ún. harmadik országokból szerezni. Ezért jön a piacok és szabályozás az egyes államok vállasszatának beszerzését, kereskedelmét egymás felé fogja teremni. A draw back szabálynak van még egy jótékony hatása a térség kereskedelmére nézve. Mégpedig az, hogy harmadik országból érkező áruk ne kerülhessenek be az övezetbe vállalatosan vagy vámkedvezménnyel. Hogyan lehetséges ez? A korábbi szabályozás szerint export esetén minden olyan importtermék után vissza lehetett igényelni a vámot, amit az exportáruha beépítette. Ha az exporttermék az importáló országbán vámkedvezményben vagy vállalatos esetben részesült, ezáltal a beépített import alapanyag is élvezte ezt a kedvezményt. Saz szüntette meg a draw back szabály, mert ezáltal a nem származó importtermék után az első importáló országban megfizetik a vámot, ez beépül az ára, és benne is marad.
Hogyan összegezhetnénk a fentieket?

Tekintettel arra, hogy Magyarország külkereskedelmi forgalmának több mint 80%-a az Európai Unió országával bonyolódik (kisebb eltéréssel igaz az exportra és az importra is), és ennél is több a kibővített pán-euró-med régióval, a magyar exportőröknek ngyön fontos, hogy ezeket a származási szabályokat ismerjék, tudják alkalmazni, tehát ennek megfelelően, a célpiaacik ismeretében alakítsák át a logisztikai rendszertüket, elsősorban a beszerzésüket, de adott: esetben a termelésüket is.

A beszerzés tervezése során a vállalatoknak az a legjobb megoldás, ha egyelőre – amennyiben lehetséges – kizárólag olyan országból vássárolnak, amely ország a pán-európai régió tagja, a későbbiekben a pán-euró-med régió valamely országa, és az exportőr igazolni tudja a termék származását, illetve biztosított a közvetlen szállítás. Ez azért a legjobb választás, mert így biztosan származóként lehet eladni a terméket (közösségi vagy egy másik, az adott régió országa szerint: származóként), és nincs vám tartozás–fizetési kötelezettség, illetve ebben az esetben vissza lehet igényelni a vámot még akkor is, ha az adott termékre a megállapodás értelmében nem volt vámkedvezmény, tehát a legmagasabb vámot kellett megfizetni.

Természetesen az alapanyag nem csak importból származhat, hanem belföldön vagy az EU-ban is lehet vásárolni. Az exportőrnek ekkor is fontos a beszerzett alapanyag származása a saját terméke származásának megállapításakor. Ennek érdekében a belföldi/oriós szállítótól beszállítói nyilatkozatot kell kérnie, amelyben a belföldi/ közösségi szállítónak ugyanazokat a szabályokat figyelembe véve kell a nyilatkozatot kiállítania, ahogy az exportőrnek a saját terméke származását kell meghatároznia. Tehát az exporttermék származásának megállapítása szempontjából a belföldről, illetve az Unió vámterületéről vásárolt árukat ugyanúgy kell figyelembe venni, mint az importárukat.

Ha a vállalat olyan olcsóan tud harmadik országból beszerzerni alapanyagot (ez a távol-keleti beszerzésnél nagyon valószínű), vagy csak övezeteki kívülről szerezhető be az áru (monipólium), a minőség vagy egyéb ok miatt (pl. USA...), esetleg multinacionális cégről van szó, amely az anyavállalatától vásárol, amelyek nem származó importnak minősülnek, még mindig lehetősége van a vállalatnak a termelés átalakítására, vagy a származó és a nem származó anyagok felhasználásának koordinálására, hiszen a származó exporttermékek

eladása esetén kiállított származási bizonyítványok feltétele, hogy a vállalat tételesen tudjon elszámolni a feldogozott származó importanyagokkal, valamint igazolja a nem származó importanyagok után befizetett vám tartozását. Összességében elmondhatjuk, hogy az exportőrnek az exportár kialakításakor mindezeket a tényezőket figyelembe kell venni, ami nagy hatással lehet a vállalat eredményére.

Könyvek:

Közösségi Vámjogszabályok I. 2004., Viva Média Holding, Gyomai KNER Nyomda RT.
Kombinált Nőmenklatúra 2004, Az Európai Közösségek Közös vámterület, West End
2000. évi LXXXI. Törvény, Magyar Közlöny, Budapest, 2000. június 19., 60. szám
"FIGHT FOR CAPITAL?"  
TAX COMPETITION IN THE EU  

Zsuzsanna Galáltai-Máté  

THE SIGNIFICANCE OF TAX COMPETITION  

The expression “tax competition”—though commonly used world-wide—is not the proper term for describing the phenomenon lying behind. The typical features of real economic competition (profit oriented effectiveness, economic rationality, self regulatory and price sensitive market, substitutable competitors, etc.) cannot be perceived in national legal systems. From the countries’ point of view, tax competition implies that relying on their sovereignty in taxation, certain countries want to attract investors by establishing more beneficial tax regulations compared to other countries in order to acquire a broader tax base. Tax competition is related to regulatory power, “an institutional intervention of a country in the economic behaviour,” the problem of reconciling national jurisdiction in taxation and supranational regulation. The problem is originating in the fact that whereas the tax systems still belong to national competence, their effects are becoming more and more international. The sovereign tax policies of the individual countries cause financial externalities.  

The evaluation of the significance of tax competition is rather diverse. There are views that emphasise its magnificent role while others say that its importance is overrated in investment decisions, its role is actually peripheral.  

According to the common opinion of the literature, when a multinational company decides where to make investments, the most important factor is the general state of the host country's economy. Depending on the type of investment, factors considered with specific weighting are as follows: political and economic stability, state of the infrastructure, the main features of human capital (productivity, qualifications, relative costs, etc.), the size of the market, income  

1 Deák Dániel (2005) p. 19  
level, economic policy and regulatory environment and institutional background. The role of specific investment incentives is gaining in importance when the factors analysed are more or less similar in the potential target countries.3

In recent years, the relocation of production centres of EU based companies is becoming more and more widespread fuelled partly by the enlargement of the EU. The factors that encourage this process can be mainly derived from the differences between countries concerned.

According to the problem analysis of the European Commission4, the main motivational factors for relocation may be the following:

- Access to cheaper suppliers
- Exploiting tax benefits
- Access to new markets with high growth potential
- Technology
- Exploiting lower labour costs.

The “Investment Climate Survey” of the World Bank measures the perception of the investment climate by companies in their country, and publishes indicators on corporate productivity and performance. This survey contains data on the investment climate in 58 countries, based on information of more than 26000 firms. In a standard core module the following areas are covered: government policies and services, quality and provision of physical infrastructure, structure and function of labour, capital and product markets, inter-business relation and networking, contract enforcement, effectiveness of regulations, tax and customs regulation, law and order, and other aspects of governance etc. (50-60 indicators). The occurrence of “Tax rate” and “Tax administration” is very prevalent in “Top 10 Constrains to Firm Investment”. Regardless of the average of all countries, more than 40 percent of the firms identify “Tax rate” as “major” or “very severe” problem. In the case of “Tax administration”, this proportion is more than 30 percent.5 Consequently, the analysis of tax competition is not useless.

---

3 Sass Magdolna (2003)
4 http://www.europinf.hu/europaserver/3lej/kilvall.htm
6 Tanzi (1996)
7 Mázsá Péter (2001)
the freedom of citizens are more important than the self-determina-
tion and sovereignty of individual countries'.

The economic base of the “market of sovereignty” is created by
the fact that the expenses of leaving a country and its tax system is
becoming lower and lower if more beneficial economic conditions
are offered somewhere else. The mobility of the tax bases will prob-
ably grow further, which can be strengthened by the commercial and
financial innovations of the Internet. Apart from the traditional politi-
cal aspects of measuring performance (like for instance fairness), the
requirement of economic effectiveness is gaining in importance in the
countries’ market.

THE PROBLEM OF HARMFUL TAX COMPETITION

Both positive and negative elements appear in the overall effects of
globalisation on tax systems. The tax-collector countries do not like
the fact that the capital flow which is freer than before provides new
possibilities for minimising payable tax and avoiding tax payment. At
the same time, tax competition encourages countries to reduce the
taxes of mobile production factors themselves in order to attract cap-
tal. This effort can increase the tax base of the country attracting
investments and it can lead to the erosion of the national tax bases in
the capital exporting country endangering its tax revenues.8

Governments are interested in protecting their revenue sources. In
order to stop the decrease in tax revenues and to reduce the budget
deficit caused by overspending (within the conditions of tax competi-
tion) governments tend to enhance the taxes and duties levied on less
mobile productive factors, like labour and consumers. These trends
can lead to the fall of employment and it can distort the tax system
as well. In a system, which does not prefer the internal capital ac-
cumulation, external source can only be obtained at the expense of the
domestic taxpayer.9

The OECD plays a leading role in the international fight against
damaging tax competition. It deals with this issue in a comprehensive
project. According to the OECD10 the tax competition can be poten-
tially damaging if it distorts the financial and investment procedures,

and thus undermines the fairness of tax structures, damages taxpay-
ning morale, changes the desired levels and structures of taxes and pub-
lic expenditure, shifts part of the tax liabilities towards labour, immo-
ble assets and consumption which increases the administrative costs
of tax authorities and taxpayers and the burdens of tax collection.

The question is the border between damaging and non-damag-
ing tax competition. According to the “Code of Conduct for Business
Taxation”11 member countries of the EU made commitments (the pro-
visions of the Code are not obligatory) that in the future, their taxa-
tion systems will exempt from practices of harmful tax competition
and, on the other hand, they will withdraw those previous provisions
on tax allowances influencing the selection of the geographical loca-
tion of business and compete with each other in the EU. According
to the Code of Conduct, a tax provision can possibly be harmful if it
results in a significantly lower tax burden than that, prevailing in the
economy.

According to Community law, taxation practices can be regarded
harmful which constantly and systematically damage the fiscal neu-
trality, if it is not in line with the “tax system’s nature or internal struc-
ture”.12

Based on this, it must be examined whether the provisions of the
actual tax law are integrated in the overall tax system.13 In corporate
taxation, exceptional preferences and selectivity are prohibited means
not only in taxation, but in the Community’s competition law as well.
The harmonisation of national tax systems can be one way to stop
tax competition, but this may face political opposition in many cases—
especially in the field of indirect taxes.

TAX HARMONISATION AND TAX COMPETITION

Legal harmonisation in the EU aims to ensure the free movement of
goods, services, people (labour force) and capital by establishing the
same competitive conditions in the single market. In the field of tax-
aton, the requirement is that differences in national tax laws should
not inhibit and distort trade and the flow of production factors among
member countries.14 The differences in national tax laws that inhibit
integration may spontaneously fade away partly as a result of market trends, partly that of by tax competition among the countries. On the other hand, differences can be reduced by approximating consciously the different tax systems of the member states as well as by positive Community tax harmonisation.

The Treaty of Rome aimed at abolishing taxes in trade among member countries which have the same effect as customs tariffs.

Corporate income taxation is so far in the competence of the member countries, but for establishing an internal market which is free of tax obstacles co-operation is needed among the member states if they want to avoid double taxation or extreme tax competition. In corporation taxation, the Council agreed on two directives and made an agreement in 1990 in order to ensure an uninterrupted international capital inflow.

The aim of the Merger Directive is the abolition of tax obstacles to acquisitions, the transfer and the exchange of shares. According to the requirements of competition neutrality, the taxation of capital gain deriving from M&A may be delayed. The intention of the directive is that if there are changes, asset transfer or exchange of shares between companies having affiliates in two (or more) member countries of the EU, should be the same taxation system should be applied for these transactions as if these transactions were accomplished within a member country.

The Parent and Subsidiary Directive ensures uniform taxation rules for mother and subsidiary companies working in different member countries. Its objective is to avoid eventual double taxation which inhibits the free flow of capital in the single market. According to the directive, the profit of the subsidiary company should be taxed where it is operating, the mother company’s country can not levy more tax on the profit, or the tax paid may be included in the tax liability. The other relevant legal source of harmonisation is the Convention 90/436/EC, which is a multilateral agreement applicable within the Community, and its aim is to avoid the associated companies’ double taxation in accordance with the legalised supervision of the accounted price.

\[\text{Losoncz Miklós (2004)}\]
\[\text{90/434/EC (OJ L 225/1, 20. 08. 1990)}\]
\[\text{90/435/EC (OJ L 225/1, 20. 08. 1990)}\]

The “Code of Conduct” and the “Interest-Royalty Directive” play also an important part in the harmonisation of the direct taxes. The Interest-Royalty Directive is intended to abolish the taxation of royalty and interest payment of two associated companies and affiliates in various member states. The objective of the directive is to ensure that royalty and interest payments among member states are subject to tax only in the member state of residence, through the abolition of any tax thereon in the state of source. This directive aims to eliminate double taxation, and reduce time-consuming procedures and formalities to recover any deductions at source after these have been made. It also intends to avoid cash-flow disadvantages that arise as a result of the lapse of time between the date when tax is levied and the date when such tax is set off or refunded.

In connection with tax competition, tax harmonisation is important from two aspects. First, the harmonisation of direct taxes is narrow-ranged and does not contain provisions on the tax bases and the tax rate so far. The freedom of national tax systems is rather big, in the course of their regulations only some principles have to be considered. The national legal rules on taxation must not contain negative discrimination or provisions which might restrict the freedom of competition. They should be in line with the legal rules of the Community—which are much sticker—particularly in establishing provisions which may concern state aid. Member countries should respect the principle of Community loyalty while exercising tax sovereignty. The possibilities for tax competition are rather wide-ranging. Second, tax harmonisation could be used to restrain tax competition if proper community rules were established.

There are huge differences in corporate tax rates within the European Union and world-wide (Table 1). It is important to emphasise that tax rates alone do not indicate the actual tax burdens since they are influenced by differences in tax bases, tax allowances, etc.

Table 1

<table>
<thead>
<tr>
<th>COMBINED CORPORATE INCOME TAX RATES IN 2004 (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>High rates for example</td>
</tr>
<tr>
<td>Japan</td>
</tr>
<tr>
<td>United States</td>
</tr>
<tr>
<td>Germany</td>
</tr>
<tr>
<td>France</td>
</tr>
<tr>
<td>Greece, Spain</td>
</tr>
<tr>
<td>Netherlands</td>
</tr>
<tr>
<td>Belgium, Austria</td>
</tr>
<tr>
<td>Sweden</td>
</tr>
<tr>
<td>Czech Republic</td>
</tr>
<tr>
<td>Portugal</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Source: OECD

Those countries that apply higher tax rates are sensitive to harmful tax competition and are in favour of determining a minimal tax rate. Since the collision of interests is very strong, no directive has been proposed on this issue yet.

Furthermore, to harmonise structurally the national tax legislation it would be necessary to elaborate a coherent tax policy at the level of the Community which would be in accordance with the fiscal policy of the EU. However, the tax policy is not part of the EU's common policies yet. The fact that Community decisions on taxation may still be made only by common consent makes harmonisation difficult, and in certain areas even impossible in the enlarged (and still expanding) European Union.

ARGUMENTS FOR TAX COMPETITION

Differences in taxation in member countries may create the possibility of arbitrage of tax obligations in the case of the mobile factors of production that may affect the international flow of capital influence its size and direction. The different tax systems can have an impact on the investment decisions of multinational companies. Differences in corporate income tax rates may have other consequences as well. Companies registered in different member countries are taxed differently which means they compete under different conditions on the same internal market of the European Union. As regards the promotion of foreign direct investments, the significance of tax allowances cannot be overrated because the general conditions in the host countries are becoming more and more similar within the regions and the wider world as well. This is the outcome of globalisation and the diffusion of information and communications technologies, etc. With the integration of markets the market size loses in significance as a determining factor of foreign direct investments, but it strengthens the importance of those investments that produce for exports.

The increasing tax competition is also expressed in the reduction of corporate tax rates (Table 2 and Table 3).

Table 2

<table>
<thead>
<tr>
<th>Corporate tax rates in 2000 and in 2005</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>European Union—15</td>
</tr>
<tr>
<td>EU New Member—10</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Source: Eurostat

The European Union is the new millennium’s loser, its competitiveness is declining. The competition for foreign capital is becoming stronger among member countries.

---

8 The basic combined central and sub-central (statutory) corporate income tax rate given by the adjusted central government rate plus sub-central rate.

19 Taylor (2000)
Table 3

<table>
<thead>
<tr>
<th>Corporate tax rates in 2004 and in 2005</th>
<th>2004</th>
<th>2005</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>OECD</td>
<td>29.70%</td>
<td>26.49%</td>
</tr>
<tr>
<td>EU-25</td>
<td>25.75%</td>
<td>23.29%</td>
</tr>
<tr>
<td>EU-15</td>
<td>36.80%</td>
<td>30.10%</td>
</tr>
<tr>
<td>Austria</td>
<td>34.00%</td>
<td>25.00%</td>
</tr>
<tr>
<td>Netherlands</td>
<td>34.50%</td>
<td>31.50%</td>
</tr>
<tr>
<td>Czech Republic</td>
<td>28.00%</td>
<td>26.00%</td>
</tr>
<tr>
<td>Finland</td>
<td>29.00%</td>
<td>26.00%</td>
</tr>
<tr>
<td>Rumania</td>
<td>25.00%</td>
<td>16.00%</td>
</tr>
<tr>
<td>France</td>
<td>35.40%</td>
<td>35.00%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Source: Eurostat

The tax policy which encourages investments has spread in less developed countries, therefore its importance is even bigger now that the EU absorbed eight less developed Eastern-European countries. The new member states tended to maintain their capital absorption capacities and incentives aimed at the inflow of foreign direct investments by reducing their corporate tax rates further. The inflow of foreign direct investments is a particularly significant contribution factor to long-term sustainable economic growth and structural and technological modernisation. The tax treatment of FDI is a very important part of this policy.

The emergence of global companies will have a significant impact on government tax revenues. These companies are likely to be more sensitive to tax allowances, because they will be better able to exploit them by transferring their activities from one country to another. In the delocalization of international companies, the effect of the taxation aspects is more and more pronounced. Considering the entire European Union, those relocations that are not made into member countries (which go out of the EU) can cause direct or indirect, long- and medium-term or immediate difficulties and problems. One of the most directly perceived effects of relocations is that people will lose their jobs and the possibility of finding a new job is decreasing in the affected regions and branches. Those employees are especially endangered who work for an off-shore multinational company’s branch or subsidiary. But nowadays it is not rare to see the relocations of small and medium sized companies that produce significantly more technological extra value added or that follow their customers abroad. Problems do not stop at the level of an individual because growing unemployment can have national consequences if, for instance, the budget needs to spend more on social purposes. Losing jobs can also lead to social exclusions and the growth of social extrusion of which affects are rather wide-ranging. The deterioration of the labour market and efforts aimed at saving on labour costs can reduce internal demand with the consequence of a slowdown in economical growth.

If European companies are forced to reduce R+D expenses on experiments, that is, to reduce their innovation capacity which forms the basis of their future while competing with other companies operating on lower costs. The companies which remain in the EU usually have to face higher costs than the competitors. This may ultimately cause a market share reduction and the loss of competitiveness for them.

All in all, it can be stated that the processes and the effects generated by company relocations may affect adversely the fulfilment of the objectives of the Lisbon Strategy, the establishment of more workplaces with better quality, social cohesion and the protection of the environment.

Arguments against tax competition

• The sovereign tax policies of the countries cause financial externalities.
• The reduction of the tax base may endanger the fulfilment of the national objectives and the insurance of public obligations.
• The tax burden of the factors of production will be distorted, the tax structure will be deformed, the tax burden of labour force and consumption will increase, labour force will be more expensive, its competitiveness will decline, and there will be problems with employment.
• Tax competition serves the interests of global capital.

http://www.euroinfo.hu/europaserver/3fej/kihvall.htm
With the existence of various, often changing, sometimes inconsistent tax rules; the requirement for predictability and planning is not achieved in the national tax systems.

Arguments for tax competition
- Less competition barriers, better resource allocation, bigger welfare.
- Favourable tax policy for the less developed countries, which is an asset for catching-up.
- The general tax burden reduction can increase the competitiveness of the EU as a global partner.
- Tax competition forces the modernisation of the general government.
- At present, there is no political consensus on how to elaborate and run a coherent tax policy in the EU. Majority voting is an obstacle to this kind of changes.

Correlation between tax systems and competitiveness

Because of the historical traditions, different taxation philosophies, etc., tax systems have rather different features in the individual countries. The different levels of tax burden can be seen in Figure 1.

![Figure 1](image)

**Average tax burden of some countries in 2003**

Source: Eurostat, OECD

Regarding the features of the EU’s tax burden in international comparison, it can be seen that it is significantly higher than that of the United States and Japan. This holds true not only for the Scandinavian welfare states of the EU but also for the average of both the EU-15 and the EU-25.

Looking at the past trends, we can see that the differences are wider now. The level of general tax burden was lower in 2002 in all new member countries than the average of the EU-15. Hungary is considered to be a country which has a higher tax burden than the average not only in comparison with OECD, but in relation to the majority of similarly developed EU-15 and the so-called cohesion countries as well, or even to all the other new member countries. The overall tax burden (i.e., the total amount of taxes and social contributions of the GDP) stood at 40.3% in the EU-25 in 2003.

In order to promote international competitiveness, it is desirable to reduce the level of tax burden. This can be achieved by either increasing the volume of GDP or reducing the tax. The studies which analysed the relationship between the volume of GDP and tax burdens experienced a moderately strong negative correlation between the two factors, i.e., they determined that the level of tax burden can be reduced by increasing the volume of GDP. This can mainly be reached by raising productivity or by other measures.

Taxation may narrow those sources that are indispensable for economic growth. Therefore, the principle of effective taxation implies the economic requirement that the sources needed for financing public goods should be raised by endangering the rate of GDP growth as little as possible.\(^{21}\) Taxation may affect economic growth and competitiveness in a rather wide-range of issues.

The different structure of the tax systems of some regions and countries can be seen in Figure 2.

In 2003, the main features of the distribution of tax burden (relating to labour, capital, consumption in the EU were as follows:\(^{22}\)

- Labour tax was the largest source of tax revenue, accounting for about half of the total in the EU-25. The average tax rate on labour was 35.9% in the EU-25 and has remained relatively stable since the mid-1990s. The tax burden on labour reflects the significant role of wage-based contributions in financing the social security system.

\(^{21}\) Balogh (2004b)
The consumption taxes accounted for 30% of total. The average implicit tax rate on consumption has remained relatively stable since 1995. Consumption was taxed most heavily in 2003 in Denmark, Sweden and Hungary; the lowest implicit tax rates were in Malta and Spain.

Based on the study comparing the tax burdens and tax systems in the EU, for the majority of the new member countries the following recommendations can be made.  

Reducing indirect taxes, which can, on the one hand, contribute to the rapid growth of the economy by bolstering domestic demand and, on the other hand, it can increase the competitiveness of goods and services.

Reducing the social contributions of the employers, which lowers labour costs, and thereby may encourage investments, which, in turn, bolsters employment.

The combined effects result in a more rapid catching-up.  
Increasing the share of personal income tax in public not necessarily by a general increase of tax rates, but by widening the tax basis and/or using different tax rates or by abolishing or reducing unjustified tax allowances. Growth of living-standards results in increasing tax revenues. In the more developed countries of the EU, the share of personal income taxes in tax revenues are 10 percent higher than in the new member countries. This can be explained firstly by the higher maximum marginal tax rates and, secondly, by the higher average income level. In spite of this, in Hungary, physical workers with average incomes have less disposable income after deducting payroll taxes and contributions than those living and working in developed countries with higher marginal tax rate, which means that employees in Hungary with lower income pay more taxes than the citizens with similar income in the developed countries.

The tax regulations are elements of a complex system, therefore the tax reforms cannot be interpreted separately. In most countries, long-term changes in the tax legislation aiming at reducing tax rates will have no macroeconomic effects without comprehensive reforms in the redistribution systems and the administration aiming at cheaper government. From a political aspect, the starting point of the general government reform may be consensus among political parties on the

---

Source: OECD in Figures 2002.

The overall tax rate on labour consisting of non-wage labour costs paid by both employers and employees were more than 60% in the EU.

- Taxes on capital accounted for roughly 20% of total tax revenue in the EU-25. The average tax rate on capital increased steadily from 23.2% in 1995 to 27.8% in 1999 (this trend can probably be attributed in part to the economic upswing in that period), then fell to 25.4% in 2003. The decline in the implicit tax rate on capital was linked to the slowdown of economic growth and the effect of measures aimed at reducing tax rates. In the new member states the top tax rates are generally lower.

---

22 Source: Eurostat (http://europa.eu.int/comm/eurostat)

23 Szabó László (2004a) and (2004b)
major objectives and principles. From an economic point of view, the
reform should be based on the analysis of costs and benefits.

APPENDIX

<table>
<thead>
<tr>
<th>Country abbreviations</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>BE</td>
</tr>
<tr>
<td>CZ</td>
</tr>
<tr>
<td>DK</td>
</tr>
<tr>
<td>EE</td>
</tr>
<tr>
<td>GR</td>
</tr>
<tr>
<td>ES</td>
</tr>
<tr>
<td>FR</td>
</tr>
<tr>
<td>IE</td>
</tr>
<tr>
<td>IT</td>
</tr>
<tr>
<td>CY</td>
</tr>
<tr>
<td>LV</td>
</tr>
<tr>
<td>LT</td>
</tr>
<tr>
<td>LU</td>
</tr>
</tbody>
</table>

REFERENCES

Balogh László (2004a): Döntés a tőkét? Hitelintézeti Szemle 2004. har-
madik évfolyam 5. szám pp. 22-37.

Balogh László (2004b): Miért zöldebb a szomszéd réteje? Külgazdaság,

Clark W. S. (2000): Corporate Tax Incentives for Foreign Direct Investment
(Main Types, Potential Effects and Desiring Considerations). Paper,
prepared for the Seminar on Foreign Direct Investment and

Deák Dániel (2005): Adóverseny a kibővített Európai Unióban. Gazdaság
és Jog 2005/1.


Galántai Máté Zsuzsanna (2003): Az adójog-harmonizáció fő jellemzői
az Európai Unióban, Külgazdaság XLVII. évfolyam 2003/6. szám

by changes in prices of capital goods? International Finance, 1: pp. 103-
125.

Losonczi Miklós (2003): EU csatlakozás, adóharmonizáció és Magyar-
szám, pp. 59-74.

Az EU-csatlakozás várható hatásai, Magyarország nemzetközi verseny-
képessége, Osiris Kiadó, Budapest 2004. pp. 103-121.

Mázsia Péter (2001): Nemzeti Minimum, Élet és Irodalom 47. évfolyam,


OF (1998): Conclusions of the ECOFIN Council meeting on 1 December
1997 concerning taxation policy. 98/C 2/01, Official Journal of the
European Communities, 6 January 1998.

Pitti Zoltán (2004): Az EU közteherviselési rendszere és hazai adómodni-

European Commission http://europa.eu.int/comm/eurostat

Sass Magdolna (2003): Versenyképesség és a közvetlen külföldi működőti-
befektetésekkel kapcsolatos gazdaságpolitikák. PM Kutatási Füzetek 3.
szám PM 2003. szeptember


REGIONÁLIS SZINTŰ BERUHÁZÁS ÉS MEGTÉRÜLÉS SZÉKELYFÖLDI SZEMMEL

Géró László

BEVEZETŐ

Jelen tanulmányunk egy régió fejlesztési lehetőségeit mutatja be, a külső beruházások fontosságát, valamint a helyi versenytényezők előnyeit tárgyalva. Ez a régió a Székelyföld. A tanulmány a Székelyföldre beruházni vágyó, vagy éppen a beruházáson elgondolkodó vállalkozónak is néhány, nemzeti érzelemtől sem mentes, de a gazdasági racionalitás próbáját kiálló támponttal szolgálhat. Közben arra is rámutatunk, hogy miért közös érdek a magyar vállalkozó és a székelyföldi ember számára egyaránt, ha magyar tőke áramlik a Székelyföldre.

A beruházások elemzése során fontos tényező a vállalatok telephely-választási politikája. Telephelyválasztás politikán belül „hard” (erős) és „soft” (lágy) tényezőket különböztetünk meg. A „hard” tényezők a hely adta előnyöket, vagyis a nyersanyagok közeletlégét, a felvásárló piacok közelegét illetve fizikai (szállítási, energiahordozó, stb.) infrastruktúra meglétét jelentik. A „soft” tényezők a humán infrastruktúrát, a technikai infrastruktúrát, piacra jutás feltételeit, a makrogazdasági szabályozásokat foglalják magukba.

Az utóbbi évtizedek tendenciájaként könyvelhetjük el, hogy a vállalkozások esetében a beruházási döntések kor a telephely-választási politikák esetében a „soft” tényezők kezdtek túlsúlyban kerülni a „hard” tényezőkkel szemben. Egyre inkább a munkaerő olcsósága és képzettsége kezdett meghatározó lenni a beruházási döntésekben, de ugyanakkor természetesen nem hanyagolható el a „hard” tényezők szerepe sem.

Amit a fenti elméletekhez hozzáfűzhetünk, hogy székelyföld „hard” tényezőkben megfelelően szegény, főleg ha az infrastruktúrállis ellátottságot veszük figyelembe. Ézzel szemben a „soft” tényezők területén megfelelően kedvező a helyzete.

Az következőkben a fenti tényezők közti összefüggéseket, a ténylegok háttérében álló politikai és gazdasági viszonyokat vizsgáljuk meg. Az első részben a „hard” ténylegok állapotával foglalkozunk, melyet
a közpénzek tükrében elemzőink ki. Ezen részben arra próbálunk választ találni, hogy mi az oka a székhelyköfi infrastruktúra elmaradottságnak. Ezt követően arról beszélünk, hogy miért is nem tudja a Székhelyköfi kihasználni a „sofő” tényezők esetében jelentkező előnyet. Ennek keretén belül szó esik arról, hogy hogyan is vándorljanak át a székhelyköfi közpénzek Magyarországra. Befejezésével ezt a helyzetet feloldandó, a magyar vállalkozó számára a nemzeti érzelmek racionálissá tevő befektetés–össztönző fejezetet mutatunk be, melyhez az ir csodát is segítséggel hívjuk.

1. SZÉKELY KÖZPÉNZEK SZÉKHÉLYFÖLDŐN

1.1. A román kormány újraelosztó rendszere

A modern adórendszer sajátosságaként, Romániában is az adóbevételek inkább a központi kormányzat szintjére koncentrálódnak, amely nem hajlandó ezt kiengedni a kezéből. Ennek két oka is van. Egyrészt az adózás rendszere a gazdaság legfontosabb befolyásoló tényezője, ezért az adórendszer főbb elemeinek az egész országra nézve egységesnek kell lennie. Másrészről az úgynevezett nagyadók (pl. ÁFA, személyi jövedelemadó) beszerzése központilag olsóban megoldható és hatékonyabban ellenőrizhető. Azonban még egy fontos tényezőt meg kell említenünk, amely Romániára is jellemző. Ez pedig az, hogy ha a bevétel az úgynevezett központi szinten jelentkezik, lehetővé válik az újravezetésnél egyes videkek kedvezőbb eljárásban való részesítése. Emiatt Romániában is az államháztartáson belüli – a központi szint felett a helyi önkormányzatok felé történő jövedelem–újraelosztás a jellemző. Így napjainkban a helyi önkormányzatok költségvetési seinek alig 20%-át jelentik a helyi jellegű adók és illetékek, 30–40%-ot a személyi jövedelemadó megosztása, míg a maradék 40–50%-ot az ÁFA-megosztás teszi ki Romániában. A román kormány által alkalmazott újraelosztás mértékére keresve a választ, a következőkben néhány költségvetési mutató tükrében szerepnünk pozícióink az erdélyi, illetve a székhelyköfi megyéket az ország többi megyéjéhez viszonyítva.

1.2. Az egy lakosra jutó önkormányzati bevétel

Elsőként az egy lakosra jutó önkormányzati összevétel a helyzetet vizsgáljuk a 2001-es költségvetési megvalósítások összesítése alapján. Az egy lakosra jutó önkormányzati bevétel esetén a székhelyköfi megyék kevésbé az országos átlag fölött állnak (1. Ábra):

Amint már említettük, az önkormányzatok három legfontosabb bevételi forrását a saját jövedelmek, a megosztott személyi jövedelemadó, valamint a megosztott ÁFA képei. A következőkben e három összetevő megoszlásait vizsgáljuk. Ezek vizsgálatán keresztül lehet következtetni a bukaresti kormányzat által alkalmazott forrás–átsorrakoztatóra is, vagyis – a különböző megyék esetében – a saját jövedelmek területén jelentkező különbségek csökkentésére.

A saját jövedelmek megoszlása terén (2. ábra) az ország megévi közötti változásokban a különbségek A legerősebb megyék a legyenek és a legyeneknek szinte az összörsítetés „hozzákk”. Ez esetben is a Kárpátokon kívül található azon megyék nagy része, ahol az egy főre eső saját bevétel alig éri el az országos átlag felét.

Ezen két információt összevetve egy fontos kérdésre kapunk választ. Míg az egy lakosra jutó önkormányzati összes bevétel esetében a legszegényebb és a leghozzásabb megyék közti eltérése megközelítőleg kétszeres volt, addig az egy lakosra jutó saját jövedelmek ese-
tében ez az eltérés szinte négyszeres. Tehát azon jövedelmek esetében, amelyeket az illető megye önkormányzatainak saját maguknak kell kitermelniük, s amelyek a maguk módján függenek a helyi gazdasági viszonyoktól, jóval nagyobb az eltérés, mint az állami támogatásokat is magukba foglaló, összes jövedelmek esetében. Vagyis létezik egy országos szinten működő — kiegyenlítő rendszer, ami a kevés saját bevétellel rendelkező megyék számára a központi szinten történő újraelosztás révén forrásokat juttat, mely forrásokat természetesen a gazdagabb megyék által termelt adók jelentik. S lévén, hogy a kevés saját jövedelemmel rendelkező megyék nagy része a Kárpátokon kívül helyezkedik el, ez a forrásátcsoportosítás többnyire az erdélyi megyéké kart érinti negatívan.

A következőkben azt vizsgáljuk meg, hogy az egyes megyék lakosai milyen mértékben termelik ki az önkormányzataiknak szükséges személyi jövedelemadót (3 ábra). Ezt úgy számoljuk ki, hogy arányba állítjuk az egyes megyék önkormányzatai által kapott jövedelemadó-visszaosztást az illető megye által kitermelt összes jövedelemadóval. A három szekfelyközi megye az általuk kitermelt jövedelemadó 86,2%-át kapja vissza önkormányzati támogatásként, a 13,8%-os különbséggel az állami költségvetést gazdagítják.

3. Ábra: Kapott és begyűjtött jövedelemadó közti arány (2001, %)
*Forrás: Román Pénzügyminisztérium adatai alapján saját szerkesztés
Ha az önkormányzatoknak átengedett ÁFA vonatkozásában vizsgáljuk a már fent is számolt arányt (4. ábra), megállapítható, hogy mindhárom székhely megye több ÁFA-t fizet be, mint amennyit vissza kap a környező önkormányzati céltámogatásként. A három székhely a következő önkormányzati támogatások 50%-al keresztül kapja vissza, míg a maradék 50%-a az állami költségvetést gazdagítja.

1.2. A munkaerő képzettsége – oktatási kiadások

A következőkben az egy diákra valamint az egy lakosra jutó oktatási kiadási összegeket vizsgáljuk, választ keresve a munkaerő képzettségétől és beosztásától függően. Ehhez szükséges a 2001-es költségvetési adatokat használni.

A székhelyi oktatási megyék esetében egy diákra közel 20%-a. A következő utóddal egy diákra jutó oktatási kiadás Erdély szénhatásos összes megyéjére jellemző. Ha az egy lakosra jutó oktatási kiadásokat vizsgáljuk, arra kapunk választ, hogy az illető térségeből lakók mekkora áldozatot hoznak a gyerekek képzése érdekében. Ez esetben is úgy a székhelyi megyék, mint az erdélyi megyék többsége az országos átlag fölötti helyezkedik el. Összehasonlítva a három székhely megye átlagát az országos átlaggal, az önkormányzati kiadások tekintetében, a legnagyobb különbség a területi és a kulturális kiadások területen, míg a legnagyobb negatív különbséget a városfejlesztésnél és a közszállítási nál tapasztalhatunk, vagyis az oktatási kiadások növelése a városgazdálkodási, városfejlesztési kiadások rovására történik.

5. Ábra: Az egy diákra jutó oktatási költségek (2001, %)

Forrás: Román Pénzügyminisztérium adatai alapján, saját szerkesztés.

6. Ábra: Egy lakosra jutó önkormányzati kiadások – összetétele (2001, országos átlag = 100)

*Forrás: Román Pénzügyminisztérium adatai alapján saját szerkesztés Magyarország: 1 – Önkormányzati kiadások összesen, 2 – Közigazgatási kiadások, 3 – Tanügyi kiadások, 4 – Kulturális, vallási és ifjúsági kiadások, 5 – Szociális kiadások, 6 – Városfejlesztési kiadások, 7 – Közszállítási kiadások, 8 – Egyéb kiadások

2. SZEKHELY KÖZPÉNZEK MAGYARORSZÁGON

Tanulmányunk elején azt állítottuk, hogy Székhelyföld jó áll a „soft” tényezők területén. Ezt a képzésre fordított kiadások területi különbségeivel is megpróbáltuk alátámasztani. Azonban itt egy újabb kérdés merül fel, éspedig, hogy miért nem tudja ezt a „soft” előnyt kihasználni. A válasz pedig egyszerű: a befektetők nem használják ki, azáltal, hogy nem fektetnek be Székhelyföldön. Ezen helyzet következtében a „soft” tényező meg a befektetetőknek. Így jutunk el az erdélyi magyarság egyik legszegényebb veszélyforrásához, a kivándorlásokhoz.
2.1. Kivandorlás számokban

A román és a magyar statisztikai hivatalkok adati meglehetősen ellentmondásosak a Magyarországra kivándorolt román állampolgárok számát illetően. Ennek okai abban keresendők, hogy akik kivándoroltak, nem mindig éreztek szükségességet bejelenteni ezt hivatalosan a hatóságoknál. A román statisztikai hivatal adatai szerint 1977-től 82,5% magyar nemzetiségű román állampolgár hagyta el az országot. Az idevonatkozó magyar statisztika 144.366 Romániából Magyarországra bevándorolt személyről beszél.

A kivandorlás tárgykörét illetően több tanulmány is napvilágot láttott. Ezen tanulmányokban az Erdélyből kivándorolt magyar nemzetiségő román állampolgárok valós számát 200.000-re teszik, melyből megközelítőleg 170.000 Magyarországra települt ki. (Varga Á.). Ha a kitételepülékek korcsoportok szerinti összetételét vizsgáljuk, döntő többséggel 18 és 35 év közötti. A statisztikai adatok szerint a Magyarországra kivándorolt erdői magyarok 70,9%-a a 0-34 év közti tartományba esik, mely esetben szinte elhanyagolható a 18 év alattak aránya.

A következőkben azt vizsgáljuk, hogy mennyibe is kerül egy erdői magyar kivándorló egy erdői adófizetőnek. Ha a 2001-es költségvetési adatokat vesszük figyelembe, Romániában egy diák képzésére átlagban 291 eurót fordítottak egy évben. Ez az összeg a 3 év óvodavál, valamint a 1-től 12. osztályig terjedő időszakokkal 4.365 eurót tesz ki. Ha csak ezt a 15 év oktatási alapkeresztet vesszük alapul, akkor a 170.000 Magyarországra kivándorolt erdői magyar oktatási költség 742.050.000 euró (185,5 milliárd forint) jelent, mely összeget a helyi költségvetésbe befolyó erdői magyar adófizetők pénzéből finanszíroztak. Ez tehát egy 742.050.000 euró humántőke importot jelent a magyar állam számára, az erdői önkormányzatoknak pedig egy ugyanekkora humántőke beruházásnak az elvesztését.

Ezek a személyek ugyanakkor nem a román, hanem a magyar államháztartás számára változ adófizetőkék. Most megvizsgáljuk, hogy mennyi adófizetést jelentenek a kitételepült erdőiak a magyar állami költségvetés és alrendszeri számára. Ha a 170.000 kitételepülóból csak a 70,9%-ot vesszük, akkor 120.000 személyről beszélünk, akik, mivel 35 évnél fiatalabbak, legalább 30 évig lesznek adófizetői a magyar államnak. Ha a havi jövedelmünk a magyar átlagbér, akkor ez személyenként havi 526 eurót fizetés után járulékot jelent (vállalkozó + munkavállaló), ami évi 6.320 eurót. A hormcinc e kis 189.600 euró államháztartás befizetés. Amennyiben ezt a 120.000 kivándorolt 35 év alatti személyre számítjuk, akkor több mint 20 milliárd euró, a magyar államháztartás különböző alrendszeire befizetett adóforintot jelent.

2.2. Kivandorlás – hatások

Nem is az a legnagyobb probléma, hogy az erdői magyar települések költségvetési finanszírozzákk a magyarországi munkaerő képzését, mert ez csak az erdői települések számára negatívum. De ha mélyebben a dolgok móge nézünk, akkor azt látjuk, hogy ez a folyamat a Magyar állam számára is negatív vonatkozású. Demográfiai szemmel nézve a dolgokat, ezen folyamat az erdői magyar települések kiterjesedését jelenti. S az erdői települések kiterjesedése után nem lesz hozzápótolni a magyarországi lakosság lélekszámébéli apadását. Vagyis ez a folyamat ellentmond egy hosszú távú „magyarság” nemzeti stratégiának.

De az adófizetési szemmel vizsgálva is negatívak a hatások Magyarország számára. Negatívak, mert az Erdélyből kivándorolt és Magyarországon lettelepedett munkavállalónak a magyar vállalkozó 658 euró magyar átlagbér fizet. Itt jelenik meg az Erdélybe való befektetésnek a gazdasági decentralizálása. Mert ha a magyar vállalkozó Erdélybe telepítené vállalatát, ugyanazért a munkáért csak 240 euró román átlagbért kellene fizetnie. Ha nyereségszándékosan és az ÁFA révén jelentkező kedvezményeket figyelembe vittjük, csak a bérköltségek esetében is óriás a különbség. Tehát mindkét fél számára fontos feladat, hogy a határon túli magyarság számára biztosítsa a szülföldön való boklogulás lehetőségét.

3. AZ ŐR CSODA SZÉKELYFÖLDI TANULSÁGAI

Miért éppen Írország és a Székhelyföld? Lévén, hogy nagyon sok ténysző, amely hozzájárult Írország fejlődéséhez a Székhelyföld esetében is megtalálható, érdekes következtetések vonhatók le ebből az összevonalasból. Ehhez először megpróbáljuk felsorolni és elemzni azokat a tényszőket, melyek leginkább hozzájárultak az „Őr gazdasági csoda” megvalósulásához:

I. Külső tényszők:
1. Nagymértékű EU-s támogatások
2. A működő tőke nagymértékű beáramlása. Ezen ténysző esetében egy fontos megemlíteni, hogy az USA-ba kitételepedett űerből nemzeti vonalon oriási tőkeinfúziót történt Írországra.
II. Belső tényezők
1. Vállalkozóbarát gazdaságpolitika – az alkalmazott társasági adó
alacsony mértéke
2. Nagyútemi infrastrukturális fejlesztések
3. Célutados és következetes gazdaságpolitika. Itt fontos megemlíteni
a szoftveripar fejlesztését, melynek következtében ez az iparág lett
egyik meghatározó tényezőjének az ír gazdaság fejlődésének.
4. Az angol nyelvnek az ismerete. Ezt a tényezőt talán a humán erő
forrás fejlesztésének alapvető résztényezőként kellene kezénnünk, de az angol nyelv ismerete akkor önnyit jelentett az USA-ból
Európa fele nyitni készülő cégeknak valamint a szoftveripar számára is, hogy úgy éreztük, hogy ezt egy külön tényezőként érdemes
kezdeni.
5. Egy óriási optimizmus megléte a lakosság körében.

Székhelyföld esetében a legfontosabb tényező, hogy ez egy többségében
magyaralakta terület, a lakosság 75%-a magyar anyanyelvű. A következőben bemutatandó fejlesztési elképzelések ezen központi elem köré
épülnek fel. Vegyük sorra az Ír gazdaság fejlődését befolyásoló tényezőket, és vizsgáljuk meg ezek székhely adaptációinak lehetőségeit.

I. Külső tényezők
1. Nagymértékű EU-s támogatások. Ezen tényezőre a székhelyföld egy-
előre még nem nagyon számíthat. Természetesen létezik az EU-s csatlakozást, a felzárkózást segítő programok, de azok nem tudnak
döntő módon beleszólni a Székhelyföld fejlődésébe.

2. A működő tőke nagymértékű beáramlása. Ez az az első pilár,
yelüre a székhelyföld fejlődését építeni lehetne. Itt elsősorban,
az anyanyerszéket befektetők nemzeti irányíthatóságú befektetéseire
lehetne számítani. Tudnivaló, hogy az 1990-as esztendők közepé
ből napjainkig nagyszámban váltottak ki magyarok Erdélyből,
Magyarországra. Ezeknek egy része, ha nem is olyan mértékben,
mint az USA-ba vándorolt ír telepesek, de vállalkozóként fontos
vagyonra tehetett szert. Összességében, ha az Erdélyből kivándor-
rolt tehetősebb magyarok, valamint az Erdélyhez nem kötődő,
dahalmas beruházási forrásokkal rendelkező magyarországi vállal-
közök a beruházási forrásai egy részét a Székhelyföld fele irányítanák, ennek a tőkeinfúziónak a hatása már érhetetővé válna ebben
a régióban. Természetesen ezen beruházások alapja nem csupán
a nemzeti elkötelezettség kell hogy legyen, hanem a tőke megté
rülését is figyelembe vevő racionalitás. Ezért szükséges kiemelní,
hogy Románia egy 22 millió piac, ahol a vásárlói igények kielég-
gítése még nagyon alacsony szinten áll. Tehát léteznek lehetősé-
egek Romániában a magyar vállalkozók részére, s a Román piacra
betörni szándékozó magyar vállalkozó számára a Székhelyföld óriás
versenyelőnyőket kínál, amiket a további pontokban fejtünk ki
bővebben.

II. Belső tényezők
3. Vállalkozóbarát gazdaságpolitika, alacsony társasági adó. Az előző
fejezetben felsoroltakkal alapján az adózási feltételek jóval kedvezőbbek Romániában, mint Magyarországon.
4. Nagyútemi infrastrukturális fejlesztések. Talán ez az a szektor, ahol
leginkább érezhető Románia elmaradottsága. Bizonyos területeken
történtek óriási előrelépések (távközlés), míg más területeken szinte
bezhazhatatlan a lemaradás. A Székhelyföld fejlődése szempontjából
a legfontosabb a közutak állapota. Amelyik helyet nem lehet, vagy
nehéz megközelíteni, oda a befektetők sem tudnak elmenni. Úgy
ezért a stratégiai fontosságú egy, a Székhelyföld az anyaországgal,
nyugatalt összekötő autópálya megépítése. Ennek a megvalósítás
sában fontos a magyarországi kormányzati segítsége politikai szintén,
még anyagi segítséget az EU-tól lehetne igényelni.

5. Célutados és következetes gazdaságpolitika. Egy gazdaságpolitikán
ak az ország egészére egységesnek kell lenni, természetesen alkalmazkodva az egyes vidékek sajátosságaihoz. Õppen ezért a gazda-
ságpolitika kidolgozása nem a Székhelyföldet illeti meg, hanem ezt a
bukarestei nagypolitika dönti el. Így feltehetően a helyi prioritások
fontossága alárendelődik az országos prioritásoknak. A Székhelyföld
elnyere tehát szert a helyi gazdaságpolitikák kialakításában, s ez
esetében lényeges elem a magyarországi tapasztalatok alkalmazása.
Ennek megvalósításában nagy segítség a testvér-városi kapcsolatok
kiépítése, az önkormányzati szintű tapasztalatszerű megvalósítás.

6. Az magyar nyelvnek az ismerete. A Székhelyföld esetében ez szinte
egy olyan előny, mint az ireknél az angol nyelv ismerete. Miért volt
fontos ez az írek esetében? Mert az Európa fele nyitni próbált
amerikai vállalatok nem ütközöttek nyelvi akadályokba. Ezért fontos
a Székhelyföld esetében a magyar nyelv ismerete – mert a romá-
niai piacon nyitni akaró magyar vállalatoknak megvannak ezáltal
a helyi viszonyokat ismerő kihelyezett előírsei, ahol a nyelvi aka-
dályok már fel vannak számolva. Természetesen itt adott az a tény is, hogy a székhelyföldi magyarság többségében anyanyelvi színten beszéli a román nyelvet is. Ez az a másik hatalmas előny, amit ki kellene használni. Vagyis, hogyan a román termékekkel versenyképesebb magyar termékek számára a Román piacot a Székhelyföldön keresztül kellene megfogni. Kissé másabb probléma, de ugyanide tartozik az is, hogy a munkaerő felkészültsége, a munkafegyelem is jóval magasabb a Székhelyföldön, mint az ország többi részén. A Székhelyfölden a tradicionális magyaros munkafegyelem a döntő, míg az ország más részeire már az elbalkáníasodott lazább munkamorál a jellemző. Adott levén a tény, hogy Romániában jóval olcsóbb a munkaerő, mint Magyarországon, gazdasággalag is megalaposz egyes termelői tevékenységek Székhelyföldre való áttelepítése, mivel itt is szinte hasonlóan kvalifikált és figyelemzett munkaerőt lehet találni, mint Magyarországon, de jóval olcsóban. Ezáltal ugyanakkor megállítható volna a székhelyföldiek vendéggumának költsége való ingázása Magyarországra.

7. Egy öriási optimizmus megéléte a lakosság körében. Ez az a tényező, ami leginkább hatyik a székhelyföldi lakosokból. Itt még mindig a Trianoni szerződés hatása alatt élnek az emberek, és lassan már álmodozni se mernek. Az egyetlen remény az Európai Unió. De a Román gazdaság teljesítményességét nézve, ez még messzi cél pont. Ezen tényező erősítésében, pozitívra való fordításában fontos szerepe van a mindenkor anyaországi kormányzatnak. A nemzeti határokon keresztül íveoló újrajegyzésének a gondolata néhány emberben felébresztette az optimizmust, a székhelyföldi öregemberek azt mondják boldogan hallnak meg, ha a kezükben van a magyar igazolvány. Ez azt jelenti, hogy ennek a lelki tényezőnek öriási hatása van a székhelyföldi emberek hétköznapjaira is, amire az írek este már jó példa volt.

4. VÉGSZÓ
Összefoglalva, Székhelyföld fejlődésében kikre és milyen mértékben számíthatunk, a kép elég lehangoló:
A bukaresti kormányzat államháztartási újraelosztó rendszerét tekintve a Román kormányzatra Nem MINDIG számíthatunk
Az egyes magyarországi politikai pártok határon túli magyarok kéréskörében kinyílvaított álláspontjait tekintve – a magyar kormányzatra Nem MINDIG számíthatunk

A magyarországi vállalkozók eddigi székhelyföldi beruházási kedvét tekintve – rájuk SEM MINDIG számíthatunk
Az erdélyi magyar lakosság lelkialapot, pillanatnyi optimizmust tekintve – saját magunkra SEM MINDIG számíthatunk

Az első részben látott azt, hogyha a bukaresti kormányzattól várjuk székhelyföld vagy akár egész Érdély gazdasági fellendülését, ezáltal csak hiu ábrándokat kergetünk. Azonban a székhelység saját magában is túl gyenge ehhez a feladathoz. S ezt a jelenlegi gyengeséget még inkább fokozza az erdélyi magyarság körében tapasztalható kivándorlás kudi, mely esetében fontos tényező a Magyarország által felkinált gazdasági lehetőségek. Így a megmaradás lehetséges útja, hogy a kedvező gazdasági lehetőségeket ne Magyarországon, hanem az erdélyi magyar településeken kellene kínálni az erdélyi magyarságnak. Tehát a megmaradás szempontjából, nemzetstratégiai szempontból fontos tényező az Érdélybe történő magyar befektetések sokasodása.

Ugyanakkor az erdélyi magyarak szüleiből való bőldolgulása is fontos tényező. Mert amennyiben a jól képzett fiatalok elvándorolnak, nemcsak, hogy lakosság és szükségleománybéli fogásról beszélhetünk Érdélyben, hanem a helyi lakosok oktatási beruházása is térben máshol térül meg, tehát egy rossz, egy elveszett beruházást tudhatnak meg és az így létrejött hita adófizetők.
Egyértelmű, hogy erdélyi magyarság számára fontos a magyar a befektetői Érdélybe való megtelepedése. De nem csak az erdélyi magyaroknak tud ez fontos lenni, hanem a magyar befektető számára is. Ezen tanulmányban tárgyat gazdasági racionális, valamint a nemzeti érzelem érvei is megerősítték az Érdélybe történő beruházások fontosságát.

Következtetéseképpen, ha:
A magyarországi kormányzat adná a lelki támogatást az optimizmus visszatéréséhez, valamint az ösztönzést a helyen való boldoguláshoz,
A magyar vállalkozói réteg hozzá a tökélet a gazdasági gyarapodás elősegítéséhez,
A székhelység adná hozzá tudását, munkáját és a helyi ismereteit,
A helyi politikum kiharcolná a Székhelyföldi autonómiait az adók helybennmaradása érdekében,

minden szereplő csak nyertese tudna lenni egy ilyen folyamatnak.
A MAGYAR FOGYASZTÁSI SZÖVETKEZETI KERESKEDÉLEM VERSENYKÉPESSÉGÉNEK REGIONÁLIS SAJÁTOSSSÁGAI

Géror Imre

PREFACE
"The regional characteristics of competitiveness of the Hungarian Consumer's Cooperation's Trade."

The General Consumer's Trade Cooperations are special social and economical formations. The essence of these formations are determined by the terms of the particular era, so it is approached from differing views these days. The universal belief, that the Consumer's Cooperation's Trade Organizations are marginalised still arouses. Ten years ago it may have been seemed to be true. Today the facts give the most reliable answer to the syrene voices coming from the competitors and from those who oppose to the cooperation. According to this the General Consumer's Trade Cooperations and their companies entirely cover with a network the country, their members consist of every classes of society, hopeful formations of enterprising spirit; working only with hungarian capital; they play an important and prosperous part in the domestic commercial market; competitive with the multinational commercial networks; take part int the hungarian commercial top 3; give their customer a share in repayment; considered as the school of democracy; their existence, trading and future are linked together by interest in a common cause. The regional problems have social origin, this part of the population have no effective local forces when they might have the same standard of living as the inhabitants in the towns. The author examine these aspects as well. The recommendations of the different international alliances (UNO, ICA ILO e.t.c.) incite the national goverments to help the cooperations. In the first part of the study the author makes an examination of the points at issue theoretically as organization, innovation, competitivenes, region e.t.c.

In the next part the author analyse the organizational evolution of the General Consumer's Trade Cooperations in Hungary. In conclu-
sion the author make a proposal of the future strategy of the General Consumer’s Trade Cooperations.

BEVEZETŐ

Az általános fogyasztási és értékesítő szövetkezetek (az áfész-ek) különleges társadalmi, gazdasági képződmények. Az adott korszak viszonyai határozók meg lényegétűk. Napjainkban ezért azt hibásan ellérő (változó) nézőpontból közelítenik. Még mindig fel-felbukkan az a hiedelem, hogy az áfész-ek és szervezeteik marginalizálódtak. Ez tíz évvel ezelőtt igaznak tűnhetett. A szövetkezés ellenzéki, illetve a piaci konkurencia részéről terjesztett szírén hangokra ma tevékeny adja a leghitelesebb választ. E szerint: az áfész-ek és társaságai, egyéb érdekelt ségeik az egész országot behálózzák; tagságuk a lakosság valamennyi rétegéből verbuvalódnik; a tehetségebb és a szerényebb tagjai számára egyaránt igéretes vállalkozásformák csak magas tőkével működnek; sikerese szereplői a hazai kereskedelmi piacnak; versenyképesek a multinacionális kereskedelmi üzletláncokkal, hálózatokkal; teljesítményük szerint, működésük körében a magyar kereskedelme

ben az első három hazai piaci szereplő között foglalnak helyet; vásárolókat visszatérítésben részesítik; a demokrácia iskoláinak tekintethetik; keretek között az öngazgatásban széles tőmegek vesznek részt; léttük működésük és jövőjük társadalmi érdekekkel kapcsolódik össze. A falusi problémák társadalmi eredetűek, az itt élő népességnek jelenleg nincs hathatós szervezett ereje, jórészt elveszette érdekkérvényesítő képességé, noha neki is joga olyan olyan életminőségre, mint a városiaknak Az „élhető falu” jelszavának zászlaja alatt, ezért nemzeti mozgalommal kell tennünk a vidék ügyét. Az általános fogyasztási és értékesítő szövetkezetek (az áfész-ek) és közös szervezetei történét, átalakulását, illetve jövőjét nézőpontból is vizsgálom.

Az ENSZ, az SZNSZ, az EU felhívása, a Nemzetközi Munkaügyi Hivatal 2002. június 20-án Genfben megtartott 90. ülésszakán „a szövetkezetek elősegítéséről” elfogadott ajánlása, ilyen értelemben történő cselekedésre hívják fel a nemzeti kormányok Figyelmet is.

A dolgozat első részében szakirodalmi áttekintés segítségével megvizsgálom a dolgozat gerincét képező főbb fogalmak elméleti háttérét - szervezet - innováció - versenyképesség - régió - regionális versenyképesség, a terjedelmi korlátokat figyelmeze véve csak igen szerényen. néhány szerző gondolataira való hivatkozásával. Ezt követően a fő mondanivalókabb jobb megértését elősegítőd vázolom a magyarországi

fogyasztási szövetkezeti kereskedelem szervezeti innovációjának általam „kategorizált” regionális evolúcióját. A dolgozat harmadik részében a magyar fogyasztási szövetkezeti kereskedelem rendszerváltást követő időszaka versenyképességének regionális sajátosságait elemzem – („a kis magyar sikertörténet”), s végül néhány javaslattal élék a jövőbeni cselekvés, a fogyasztási szövetkezeti kereskedelem stratégia tekinetében.

A SZERVEZETI INNOVÁCIÓ ÉS VERSENYKÉPESég FOGALMA REGIONÁLIS ASPEKTSBől

Az innováció a vállalati megújulás forrása. Mivel a versenyelőny források mindegyikére jelentős hatása van, ezért a piaci siker elérésének fontos tényezője. A tanulási görbét a munkaerő tapasztalatszerzésével és a termék-, illetve technológia tökéletesedésével összefüggő jelenség. A tanulási görbén épített stratégia segítségével eredményesen megakadályozható új versenytársak piacra lépése, és gyorsan növelhető a piaci részesedés.

Az innovációk számtalan definíciója létezik a szakirodalomban [1]. A legtágabb értelmezés szerint az innováció a fogyasztói igények megfelelésének új, a korábbinál magasabbn minőségű módja. Konkrét megjelenési formái az új termékek, új termelési eljárások, új szervezeti formák.

Az újdonságértalom szerint is többbéreképpen osztályozhatók az innovációk. A fogyasztás módjára gyakorolt hatás szerint például megkülönböztethetünk folyamatos, dinamikusan folyamatos és nem folyamatos innovációkat.

Az innováció versenykörnyezetén jellemzői [2]

A mai dinamikus gazdasági környezetben az új termékek és termelési eljárások kifejlesztése döntő tényezője a vállalati versenynek. E téren ma azok a vállalatok lehetnek versenyképesek, amelyek egyre rövidebb idő alatt képesek kifejleszteni új termékeket a költségeket a költségeket növekedése és a minőség felálladása nélkül.

A tanulási görbét a felhalmozódó termelési tapasztalat és a költségek csökkenése közötti kapcsolatot írja le. Az elmélet szerint minden egyes alkalommal, amikor egy vállalat által gyártott termék kumulált volumene megduplázódik, e termék összköltsége egy állandó százalékban csökken, kizárva az infláció hatását. A csökkenés mértéke álla-
lában 30-40% között mozog. A tanulási görbé a földrajzilag korrigált pénznemben szokták kifejezni, illetve néha munkárában, ami szintén inflációtól független eredményt ad.

A tanulási görbe jelensége mögött a munkaerő tapasztalatkeresésével és a technológiai tökéletesedésével kapcsolatos tényezők állnak. Az erre alapozott költségsokkenés csak akkor lehet hosszú távú, ha a munkaerő stabil és érdekelt a növekvő termelékenységben. A tapasztalatkeresés mellett a munkaerővel kapcsolatos tényezők közé sorolhatjuk a munkaerő jobb megszervezését, ami szintén hozzájárulhat a költségek csökkenéséhez. Tárgy értelemezve ebe beletartoznak a rendszeres tréningek, továbbképzések, az ésszerű munkamegosztás, és a dolgozók jól megtervezett gyáron belüli mobilitása és előmenetele. A tanulási görbe lejtésének mértékét tehát az előbbi tényezők által előidezet költségsokkenés határozza meg. Minél meredekebb a tanulási görbe, annál nagyobb belépési korlátot emel az iparágból újonnan belépni szándékozók elé.

**A keresletorientált regionális stratégia [3]**

A keresletorientált regionális fejlesztési stratégia „a térséget egységes egészévé kezelve, annak belső sajátosságaitól, a térségen belülről kiindulva, egyre jobban kifelé haladva, mind több külső tényezőt figyelembe véve” [4] kerül meghatározásra és egyben működtetésre. A helyi területi gazdaság megújításánál nem csupán a külső (exogén) forrásokra támaszkodik, hanem felméri és számba veszi a belső adottságokat, azokat újraértékelében éppen a külső piaci rendszerek által, s így keresi versenyképességüket fokozásának lehetőségeit. A belülről kifelé haladás elvén, mint fejlesztési szemléletben és gondolkodásmódban döntő szerepet játszik a helyi-területi vagy regionális együttműködés forrásainak felderítése, annak meglévő és új akcióterének kialakítása. Az együttműködés azt jelenti, hogy miként lehet a helyi, területi adottságokat a nagyobb rendszerekre rákapcsolni, mind a helyi-területi, mind a nemzetközi hálózatok révén.
tív tanulással – helyileg meghatározott formában – hozzájárulnak az innovációs folyamatok terjesztéséhez, s egyben csökkentik a piacon kapcsolatok bizonytalanságait, növelik a termelő egységek és a területi gazdaság versenyképességét. Az innovációs miliót másik oldalról azok a helyi kultúrában, társadalmi kapcsolatokkal és az intézményrendszerben meglévő sajátosságok is képviselik, amelyek mind a gazdaság keresztül, mind a helyi-területi szereplőkön át, folyamatosan hozzájárulnak az újdonságok kialakításához, azok megtelepéléséhez és részben terjesztéséhez.

Az áfész-ek regionális szerveződés hálózatainak pontos szerepe volt, van, és lesz a jövőben is a fenti alapelvet szem előtt tartó innovációs miliót fejlesztésében, hagyományos szövetkezeti értékekre és alapelvekre épülő integrált szervezetrendszerünk révén.

A FOGYASZTÁSI SZÖVETKEZETI (AFÉSZ) KERESKEDELEM SZERVEZETI INNOVÁCIÓJÁNAK REGIONÁLIS EVOLÚCIÓJA

A rendszerváltást megelőző időszak [15]


Forgalombővülés és eladótér-növekedés (1955–60)


Világossá vált, hogy az fmsz kereskedelem és vendéglatás a 60-as évek elejére abba a szakaszba került, amikor már nem egyszerűen mennyiségi, igen nagyrangú követelmény válik a minőségi szempontok érvényesítése. Ezzel összhangban határozott fordulat történt az önkiszolgáló forma fejlődésére, a boltok és vendéglátó egységek korszerűsítése és szakosítása irányában. A gyakran keresett napi fogyasztási cikkeit értékesítő üzlettípusok; a vegyes-, az élelmiszer-, a vegeyi-, a vegyesipari-cikk-boltokat a fogyasztók lakóközöketben működtettek. A gyakran keresett, kevésbé választékigényes iparcikkeket értékesítő üzleteket, általában a főcsoportos szakosítású boltokat pedig az ellátási alközpontokban helyezték el. Mintegy 480-500 ilyen szaküzleteket alakítottak ki a 60-as évek közepéig.

A számszerű növekedést jól mutatja az, hogy az fmsz kiskereskedelmi hálózat 1962-ben 14.500 egységből állt. A gyalogos folyamatos volt a növekedés, de a növekedési hét időszakosan minőségi fejlődés is bekövetkezett. Folytatódott a szaküzletek hálózatának kiépítése. Ugyanakkor nagyobb egységek, áruházak létesítésére is sor került. A 60-as évek közepére a vegyes-
boltok részaránya az összes bolt 30%-át adta. Az üzlethálózat fejlődése mellett javult az áruellátás. Ennek folyamán a forgalom számát tevékenyen emelkedett és 1967-ben elérte a 26 milliárd forintot. Hasonló tendenciát mutatott a szövetkezeti vendéglátás is, illetve a háztáji gazdaságok termelésének növekedése és a felvásárlás. A folyamatot csak tovább izmosította az ipari és az szállító tevékenység erőteljes kibontakozása és dinamikus fejlődése. Ezidóta a fmsz-ek többek között 468 szeszfőzédelvel, 200 darávolóval, 72 szertéshizaládalával, 29 tartóisitó és 19 keltető üzemmel rendelkeztek. Építőanyag gyártó telepeket is létesítettek. Szolglalt tevékenységük főként a tagok termelését segítette. Kísérelték a háztártási eszközök kölcsönzése is. Ez azonban a háztártások felszereltségének javulásával háttérbe szorult.


A 70-es évek elején az áfészek együttműködése, teljesítőképességük növelése új szakaszba lépett. A városokba való visszatérés (1971) az áfészek számára nagy kihívást jelentett. Elsősorban lakótelepen, az ipari üzemek közéleben, általában a városok kereskedelemeg megélhetetlen vagy nem megfelelően ellátott területei létesítettek üzleteket az áfészek. Éppen ezért részesítették fejlesztési tevékenységüket támogatásban a helyi szervek, az üzemek és a lakosság. Az áfészek bolti kiskereskedelme egységéinek alapterülete a városokban lényegesen nagyobb volt (43%-kal) nőtt, mint a községekben. Ez azzal is összeügygött, hogy egy-egy új városi létesítmény már nagyobb területű lett, mint a falvakban. Hasonló jelenségek mutatkoztak a vendéglátásban is, bár ott a települések jellege szerinti eltérések kisebbek voltak.

**Athalon felülii növekedés (1975–80)**

A jelentős fejlesztések eredményeképpen az összes kiskereskedelem városi forgalmából 1975-ben az áfészek már 15,3%-kal részesedtek. A térhódítás a 70-es évek második felében is folytatódott. Az évzid végén az áfészek a városok bolti kiskereskedelmi forgalmának ötödét bonyolították le. A vendéglátás bevételének a városokban 17%-át is okozták. A szövetkezeti kereskedelem dinamikus fejlődést mutatott.

A rendszerváltás utáni szervezeti innováció főbb jellemzői [15]


Integrációs erőfeszítések (1995–97). A piacon maradás, a versenyben való helytállás egyik feltétele a nagybíni beszerzés továbbfejlesztése, pénzügyi, technikai háttereinek korszerűsítése, logisztikai rendszerbe való foglalása lett az évtized második felében. Annak a céljára a megvalósítása, hogy e rendszer valamennyi térséget átfognon, ahol szövetkezetek működnének, s ezáltal az áfészek nagyvédőként jelenleg meg a kereskedelem korszerűsítését támogató kormányprogramban lévő lehetőségek kerüljenek jogos, s jó eséllyel pályázatok az állami tulajdonú egyes FÜSZERT vállalatok privatizációjában.
A Pro-Coop-rendszer kiépítése eredményesen fejeződött be, amihez a Coop-boltbólzat sikeresen kapcsolódott. Mindezt további ösztönzést adott a szövetkezeti kiskereskedelmi integráció fejlesztéséhez. („Kis magyar kereskedelmi csoda”-ként említtük a láncba szerveződött kisbolthálózat magyarországi integrációját, – mint szervezeti innovációt –, az EU tekinthetős kereskedelmi szakértői is). Ezzel összhangban az áfészek megyei (regionális) közös beszerzési szervezetének, a Pro-Coop-oknak az összefoglalását az Országos Szövetség, az ÁFEOSZ-át látta el. Koordinálta az egyes régiókban működő közös szervezetek áruárasztervező tevékenységét. Az ÁFEOSZ ma is képviseli az áfészeket, azok beszerzési szervezeteit, a nemzetközi szövetkezeti áruákapcsolatokban, az import területén. Tagként vesz részt a Szövetkezeti Nemzetközi Szövetségének (az SNIZS-ek) szakosított beszerzési szervezetében, az Inter-Coop-ban. Ezáltal is erősíti a döntően nyugat-európai szövetkezeti bázison működő szervezettel a magyarországi szövetkezeti kereskedelem kapcsolatait. Ez is részévé vált (az adott időszakban) a gazdasági érdekképviseleti tevékenységnél, amire a kialakult piaci viszonyok közvetlenül az áfészek alapján létrehozott szükséget mutatókott. A formálódó, a privatizáció révén jövő lényfejüldöző tájban került ipar- cikk-kereskedelemmel folytatott versenyben az áfészek kialakították az áruárazat, iparkikk-szaküzletek összefoglalását, irányítását. Az egyes áfészek tulajdonától lévő mintegy 100 áruáraz s közé 400 nagyobb alapterületű iparkikkból jelentette azt a bázist, amelynek üzletláncú szervezése révén versenyposztójákat erősítették, s ez az adott régióban hozzájárulhatott a tagság, a lakosságnak kereskedelem ellátásához.

A piaci verseny, az új versenytársak megjelenésének hatására az áfészek célul tűzték ki belső szervezeti innovációját, megújítását a versenyképességük megőrzése érdekében. Ez mindentől a struktúra olyan irányú módosítását s az erőforrások olyan átcsoportosítását jelentette, amelyik előtérbe helyezte az élelmiszerek, a napíakkikereskedelmet. Magába foglalta a verseny, a szervezeti rendszerkorszerűsítést, a számítástechnikai eszközök széles körű alkalmazását, a hálózati egységek integrált irányítását, a hatáskörök áttörődését, s végül a központi irányítás szakmai színvonalának, háztartásként növelését.

Az előbbiekben túlmenően a szövetkezeti kereskedelmi technikájának, technológiajának korszerűsítésére is sor került, amelynek révén az áfészek nagyszámú, 17.000 boltból álló kiskereskedelmi hálózatának jelentős része azonos megjelenést és arculatot kapott. A szövetkezeti kereskedelmi egységes nagybanki beszerzésének és elosztási rendszerének biztosítása céljából az áfészek 1997-ben országos részvénnyűséget hoztak létre. Ez az új gazdasági szervezés a régióban működő Pro-Coop-okkal (l.ábra) megfelelő munkamegosztást alakított ki, s új esélyt biztosított a szövetkezeti kereskedelmi száma rá az erőséző belföldi piacon. A mai gyakorlatot s a jövő program, az ehhez kapcsolódó érdeket két gyakorlati szempont (realitás) motiválja:


GONDOLATOK A JÖVŐBENI CSELEKVÉS (STRATÉGIA) LEHETSÉGES IRÁNYAIRÓL

A fogyasztói értékorientáció, – mint paradigmaváltás a marketing diszciplinában – vezérfonalat felhasználva célszerűnek tűnik egy olyan mélyreható kutatás elvégzése, amely válaszokat tudna adni a szövetkezetes jelen korunkbeli és a jövő trendjeiből származatható legfontosabb kérdéseire. Pl.: miért érdemes szövetkezetet létrehozni és hogyan?; miért érdemes szövetkezeti tagnak lenni, és milyen felételeik?, milyen ténylegesen felmerülő szükségleteket elégtethetni ki, – illetve kellene, hogy kielégítse a fogyasztóknak, szövetkezeti tagágnak egy új innovatív modellre épülő fogyasztási szövetkezeti változás, s milyen marketing eszközöket kellene alkalmazni ahhoz, hogy az új szövetkezeti tagság örömmel csatlakozzon ehhez az új szövetkezeti modellhez?; s.t.b. A szükségleti hierarchiát, mint „értéklianci” kezelve az új marketingkoncepció alapján bizonyítható, hogy teljesen új gondolkodásmodra van szüksége – véleményem szerint – a fogyasztási szövetkezetek elméletével foglalkozóknak. Példaként
említem meg, hogy a mai magyar fogyasztási szövetkezeti kereskedelmi „abszolút” versenyhátránnya a multinacionális kereskedelmi üzletlánycsok hipermarketeivel szemben, hogy nem tud „mindegyik helyen kínálni”. Tehát a legújabb marketing koncepció alapján a vevő szövetkezeti tag számára olyan új értékeket (yevőértékeket) kell létrehozni egy új szövetkezeti modell segítségével, ami vonzóvá teszi számára az új típusú szövetkezeti formációt és örömül csatlakozik hozzá. Milyen lehet ez? Például egy lehetséges elméleti modell: egy olyan diverzifikált vállalkozás, (Diver-Coop), amelyben a kereskedelem mellett az agrárgazdaság, (agribiznisz), élelmiszertermelés és fogalmazás vertikuma (a vidékfejlesztés integrátoraként), szolgáltatások széles köre, kultúrális, egészségügyi, és oktatási szolgáltatások komplex diverzifikált új rendszere alkothatja azt a XXI. századi új szövetkezeti modellt, amely az Internet (a hálózatok hálózatának) segítségével a szövetkezeti hálózatokkal analóg módon abszolút versenyképes partnerek lehet a globalizált világnak, ugyanis egy olyan újszerű, „hálózatok hálózatát” lehetséges létrehozni a szövetkezés alapgondolatára, alapelvéire és alapértékeire alapozva, amely egy teljesen új fogyasztóink számára jelenleg még nem létezett.

1. ábra. Az integrált szövetkezeti nagykereskedelmi régiók
(Forrás: COOP-Hungary Rt. 2005. prezentáció)

2. ábra. A COOP (AFÉSZ) Csoport bevételeinek alakulása 1997-2004
(Forrás: COOP-Hungary Rt. prezentáció 2005.)

3. ábra. Boltmárkák piaci részesedése (Coop üzletlánc versenyképessége)
(Forrás: COOP-Hungary Rt. Prezentáció 2005.)
tási szövetkezeti modellként hosszú távra megalapozhatja a szövetkezeti rendszer versenyképességét és szervezeti innovációjának fejlődését. (E gondolatkörbe szervesen illeszthető a regionális vidékejesztés stratégiai kérdésköre, vagy pl. a kistérségek problematikája). E gondolatok részletes kifejtése azonban már egy másik tanulmány feladata lehet.

FELHASZNÁLT IRODALOM

[1] (Chikán, A. 1997)
A TUDÁSTŐKE SZOLGÁLATÁBAN.
A MUNKÁVAL VALÓ ELÉGEDETTSÉG
ÉS A STRESSZ MENEDZSMENT KAPCSOLATA

Dr. Henkey István – Noé Nikolett

Eredményesen működő szervezetek ma már nem képzelhetők el a munkahely iránt elköltelezett, kiváló munkát végző és elégedett dolgozók nélkül. A szervezetek vezetőinek egyik legnehezebb és folyamatos odafigyelést igénylő feladata a dolgozók elégedettségének elérése és a kiváló munka biztosítása.

Vajon miért került a figyelem középpontjába a dolgozó munkával való elégedettsége?

Ahhoz, hogy a választ megadjuk, röviden tekintsük át azokat az új tényezőket, amelyek radikális hatást gyakorolnak a vállalat környezetére, következképpen a stratégiaalkotás folyamatára.


Ezeknek és az ehhez hasonló tényezőknek, a tényezők időben is elkülönülő legváratlanabb kombinációinak komoly következményei vannak a vállalat környezetére.

Melyek a legradikálisabb következmények?

Megrovédtul, szinte elfogy az idő a gazdaságban, az egyes feladatakra – közöttük a stratégiaalkotásra is – töredéke jut annak, ami korábban. Természetesen adható megfelelő válasz erre a kihívásra egy felkészült (és folyamatosan felkészülő) szakember gárdával, a controlling totális alkalmazásával, a döntés folyamatok előkészítési idejének a korszerű technika általi rövidítésével, a projektmódszerekkel, a tudásmentezés hatékony alkalmazásával. De nem szabad egy pillanatra sem megfeledkezni arról, hogy mindezek dönően a humánerőforráshoz kapcsolódnak, a humánerőforrás nélkül megvalósíthatatlanok.
A tovább élesedő vállalati verseny miatt egyre nagyobb a jelen-tősége a markáns vállalati versenyelőnyöknek, az úgynevezett mag kompetenciáknak, mint pl. az alapvető hozzáfért (core competence) vagy az alapvető érték (core value). Mindezek ugyan, csak a humánérőforráshoz kapcsolódnak, a humánérőforrás nélkül megvásárlhatatlanok.


Az újabb és újabb üzleti kihívásokra a folyamatos innováció adhatja és adja meg a válaszokat. Ez nem jelenthet más, mint azt, hogy az erőfeszítéseket az innovációs folyamatokra kell összpontosítani. Igen, de egyedül a humánérőforrás, a humántöke képes az innovációra, egyedül a humánérőforrás képes a tudásmenedzsment önfeljesztő alanya lenni. Többek között ettől különleges erőforrás az emberi erőforrás. Ami persze nem akkörülvényesen környezetben műkö dik hatékonyan, csak és kizárólag az innovációt segítő közegben, az innovációt segítő kiváló vállalati kultúrában. Arról sem szabad megfeleldektetni, hogy a vállalati kultúrának teljesítményét befolyá soló hatása van a humánérőforráshoz kapcsolódóan.


Dr. Henkey-Noé A tudástőke szolgálatában. A munkával való elégedettség...


Az ok az, hogy a munkavállaló való elégedettségi állapot nagyon pozitív hatást gyakorol a minőségre, ami a teljes körű fogyasztói megjelenés az egészség és a mondánság témavezetője.


Tudunk, hogy az elégedettség vizsgálat csak egyle fől minőségiügyi kérdés. Másfél esetben humán erőforrás menedzsment kérdés, hiszen emberi erőforrás menedzsment ismeretek és gyakorlat szükséges a vizsgálat lebonyolításához, valamint a folyamatba való javító beavatkozásához; amelyek közvetlenül érintik a vállalat dolgozóit.

A fenti elméleti tételeket a következő elégedettség-felméré volt vizsgálati eredmények is megérősítik, amelyek a közigazgatási szférából származnak.

A gyakorlati kutatás során támaszkodtunk az eddigi elégedettség felmérésével foglalkozó kutatások tapasztalataira, amelyek szerint a munkával való elégedettség mértékét csak több módszer kombinálásával – komplex vizsgálattal – lehet megállapítani. Így a kérdőív megkerdezéseket mellett mélyinterjút, valamint minden egyes vizsgált szerveztnél egy kisebb mintán a kritikus események módszert is alkalmaztuk. És a módszer együttes alkalmazása a garancia arra, hogy a kiértékeléseket követően érvényes, megbízható eredményeket kapjunk.
A kérdőívek kitöltése a nem vezető beosztású dolgozók körében történt, míg a vezető beosztású munkavállalókkal mélyinterjút folytunk le. A következőkben az eddig feldolgozásra került mélyinterjú eredményeit ismertetjük.


A tanulmány terjedelmét tekintve csupán csak az ateremek szempontjából – legfigyelemremélőbb kérdések és válaszok kifejezésére van lehetőség.

Mind a kérdőív, mind a mélyinterjút egy globális kérdéssel indul: „Összességében mennyire elégedett a munkahelyével?” Ez rendkívül hasznos, mivel a kérdőív és az interjú további kérdéseire adott válaszok erre az első kérdésre adott válaszokat kell rögzíteni, ahol az analógiainkat alátámasztják. A vezetők összesen 31,5%-a teljesen elégedett, 47,3%-a elégedett, és 21,2%-a inkább elégedett. Ez utóbbi adatai igencsak figyelemre méltó annak a ténynek figyelembe vételével, hogy egy kevésbé elégedett vezető vájon mennyire tudja saját hatáskörébe tartozó alkalmazottait motiválni, például mutatni; mennyire elköltezett a szervezeti célok iránt stb.

Arra a kérdésre, mely szerint az általános intelligencia (IQ), az érzelmi intelligencia (EQ) és tapasztalat közül „Mely két tényező leginkább fontos a munkájához?” a vezetők összesen 36,8%-a választotta az IQ-t, ugyanakkor a 36,8%-ban az EQ-t, és csak 26,3%-ban az tapasztalatot. Ezt az eredményt összehasonlítva a minden egyes vezetővel számított EQ teszten szerzett pontokkal, azt tapasztaljuk, hogy ugyan jóval magasabb arányban tartották szükségesnek munkájukhoz az EQ-t, mint az IQ-t. Így, megláttuk, hogy inkább értékelünk az EQ-t, mint az IQ-t, mégis összességében nézve a vezetők 26%-a átlagon aluli EQ-val rendelkezik (átlagos: 53%; átlagon felüli: 21%).

A „Mit gondol, beosztottai mennyire elégedettek munkájukkal, munkahelyükkel?” kérdésre a vezetők összesen 63%-a az elégedett, 16%-a az inkább elégedett, és 21%-a az inkább nem elégedett választ adta. Ez utóbbi adat önmagában (tehát a vezetők oldaláról) nagyon aggászó, hiszen ez egyértelmű azt jelzi a vezetők számára, hogy jobban oda kellene figyelniük beosztottaira, más – az adott személy számára kecsegétőbb – össztönzőket kell alkalmazni, esetlegesen ügyvisszagtatni. Persze ezen adat akkor vállik teljesen realisztikus, amikor a kiértékelte beosztott kérdőívek eredményeivel összefüggésre kerül. Ami ennek a tudományos munkának egy soron következő mér-folfökö és publikációja lesz.

Az elégedettség mérése azért fontos, mert információkat szerezhetünk arról, hogy hol vannak a szervezetben a problémás pontok (az ún. interdependenciák [4]), ahol a hiányosságok javításával a teljesítmény és az elköltezettesség növelhető, illetve a fluktuáció, a hiányzások száma csökkenthető. Az elégedettség mérésére nincsen legjobb módszer. Nem is az a döntő, hogy melyik eljárást vagyjuk, hanem az, hogy a módszer képes legyen megbízható és valid eredményeket szolgáltatni.

Összességében megállapíthatjuk, ha egy adott szervezet dolgozói megélőzése mérése szája elő az adott szervezetben, vagy akár a törvényi szabályozók kényszerítik rá, az sohasem lehet öncélú, valamint ez mindig csak egy folyamat első lépése. A mérés eredményeinek fedelelőzését és kiértékelését követően a vezetésnek döntést kell hoznia, hogy melyek azok a területek, ahol szükséges a beavatkozás. A beavatkozás során szervezetfejlesztési és vezetői intézkedéseket kell meghozni.

Miért is került a figyelem középpontjába a dolgozó munkával való elégedettsége?

Erre a kérdésre most már megadhatjuk az összefoglaló választ: azért, mert a motiváció, motiválás a szervezetek egyik központi kérdése kell hogy legyen. A motiváció hozzá alapvetően mozgássá a humánerőforrast, hogy az képes legyen megoldani napjaink vállalati kihívásait, képes legyen kezelni a radikális kihívások következményeit. A vállalatnak ki kell dolgoznia – az elégedettséget és elégedettséget kiváltó tényezők ismeretében – a saját motivációs rendszerét, amelyel minden egyéni célok, a szervezet saját céljainak megvalósulását igyekszik elősegíteni. A motiváció azonban egy komplex jelen ség, erőteljesen kötődik az adott egyénhez. Ezért személyre szabott motivációs rendszer kidolgozására kell törekedni. Az emberek életük jelentős részét a munkahelyükön töltik, nem mindegy, hogyan teszik
ezt. Azok a dolgozók, akik nagyon elégedettek a munkájukkal, hiszen abban, hogy a szervezet hosszú távon kielégítő lesz számukra, vigyáznak munkájuk minőségére, elkötelezettebbek szervezettük iránt, nagyobb megtartó erővel bírnak és termelékenyebbek.

Mindezek alapján nyugodtan nevezhetjük sikertényezőnek a vállalati eredményesség vizsgálatakor a dolgozó munkával való elégedettségét.

A munkával való elégedettség nem csupán fent megfogalmazottakat foglalhatja magában, ugyanis egyáltalán nem mindig, hogy a munkát milyen emocionális állapotban végzik, mind a vezetők, mind a beosztottak.

Az emocionális állapot egyértelmű összefüggést mutat a stresszrel [1].

Számos helyen olvashatunk [5,6,7,8] a stresszel kapcsolatos összefüggésekről, most ezeket az összefüggéseket abban a környezetben vizsgáljuk, amely jól megvilágíthatja számunkra, mennyire fontos elvárás a vezető stressz kezelésének kompetenciája a dolgozói elégedettséggel kapcsolatosan is.

Amikor az embereknek vagy a fizikai vagy a pszichológiai vagy akár ezek színérzékeny együttese által alkotott jólétüket veszélyeztető eseményekkel szembesülnek, tulajdonképpen akkor beszélhetünk stresszről. Ezek az események – stresszorok – egyrészt a külső környezetből külső eseményként érhetnek bennünket traumatikusan (pl. katasztrófa) vagy egyéb külső eseményként (pl. munkatárs, főnökök, viselkedéseként, a szervezet „viselkedéseként”, az elégedettséget romboló egyéb hatások miatt, az adott társadalom illetve a globális közös ség „viselkedéseként”).

Stresszorok tudatos vagy tudattalan és egyben megoldatlan belső konfliktusokként is szerephez jutnak, akár két belső szükséglet/motívum között (pl. együttműködés a hasonló területen lévő munkatársalt vagy éppen versengés a jobb pozícióért, impulzusként azonosulni egy kezdő üzleti lehetőséget hozzó cselekedettel vagy továbbra is az etikai normák szerint cselekedni), akár összegegyezethetetlen, egymást kölcsönösen kizáró célok, cselekvéssorok között (pl. kizárólag pénzkereset a már meglévő tudás kereskedelmi/üzleti „apró pénzre változásával”, vagy éppen szerényebben anyagi körülmények között a kutatási célokért tovább tevékenykedni, és az így megszerzett tudást kezdveolnabban üzleti körülmény között továbbadni, megosztani másokkal). Még számos példát sorolhatnánk.

A stresszorok stressz helyzetbe hozzák az egyént, és az egyénből reakciókat váltanak ki.
mint olyan kognitív károsodások, mint nehézség az összpontosításban, nehézség a gondolatok logikus összerendezésében.

Mind egyértelműen teljesítményképesség csökkentik, hiszen gondoljuk csak végig, minden olyan stresszor, minden olyan veszélyeztetett esemény, amely kapcsolatba hozható az emberi erőforrás teljesítményét befolyásoló hardver és szoftver együttműködéssel, kapcsolata hozható - tudatosan vagy tudattalanul - az emberi erőforrás erősítésével fáradozásával az adott feladattal kapcsolatosan, egyértelműen csökkenti a ténylegesen megvalósítható teljesítményt, egyértelműen rontja a dolgozók munkával való elégedettségét.

A stressz nem csupán pszichológiai és jelen vizsgálódásban nem tárgyalt fiziológiai reakciókat (a "harcoló vagy menekülő" válasz) vált ki az emberekből, hanem - a reakciók nagyon kellemetlen izgalmai állapotával való szembeállás eredményeként - megküzdéseket is.

Ezek a megküzdések lehetnek problémaközpontú megküzdések, amelyek az adott helyzetre, adott problémára összpontosítanak, majd cselekvési változatok kimunkálása, majd a "mi van akkor, ha" típusú előny-hátrány összehasonlítás és választás után igyekszik a jövőben elkerülni vagy megváltoztatni a reakciókat kívánt stressz helyzet.

A megküzdések lehetnek érzelemközpontú megküzdések, amelyek célja, hogy enyhíts a kapcsolódó negatív érzelmeket, ha már - sze-rinte - a helyzetet megváltoztatni nem tudja. Az enyhítés pozitív megoldása lehet a sport, a rendszeres testmozgás, aznajos gyakrabban találkozhatunk a negatív megoldásokkal, alkoholizálással, drogozással.

A vezető felelőssége

A vezető felelőssége [9], és egyben tőle - a tulajdonosok által - megkövetelt és elvárt kompetenciája kell legyen, hogy a szervezeti eredményesség érdekében javítsa egyrészt saját teljesítményképességét azáltal, hogy belső konfliktusai és a külső események által indukált stresszorok közül tudatosan szűrje ki, szüntesse meg, előzze meg, szorítsa egy elfogadható tűrészmezebe a teljesítményképesség csökkénéseért felelős negatív érzelmeket, az emocionális állapotot negatív befolyásoló tényezőket, a növekvő emocionális zavartságot okozó túlsgáson magas arousal (a tudat éberségi állapotát, készenléti állapotát jelentő) szintet.

Másrészt alapvető felelőssége a szervezeti célok megvalósítása érdekében, hogy munkatársainak, beosztottjainak számára ő maga kizárólag, serkentő stresszor legyen. Ne legyen a munkatársak emocionális állapotát negatív befolyásoló tényező se a vezetési szakmához való hozzá nem értés tudatlansága, se tudatos mőbbling (munkahelyi pszichoterror) miatt. Ezért is kiemelten fontos a vezetőknek a coach szerepkörrel való azonosulás kompetenciája, mely segítségével a beosztottak teljesítménye tovább növelhető, hiszen ez a szerepkör szorosan kapcsolódik a vezető tudásmenedzsment feladataihoz.

További felelőssége a vezetőnek, hogy a vezetői funkciók során folyamatosan tartsa szem előtt, törekedjen beosztottjainak teljesítményképesség maximalizálására, a teljesítmény megvalósításához rendelkezésre álló maximális energia biztosítására. Azáltal, hogy radikálisan csökkenti beosztottjai emocionális állapotát negatív befolyásoló tényezőket. Törekszik munkatársai, beosztottjai optimális arousal szintjének (éberségi szint, készenléti állapot szint) beállítására, figyelembe véve egyrészt a növekvő éberséget segítő "jó" eustressz [Selye János], és a növekvő emocionális zavartságot jelentő "rossz" distressz [Selye János] kialakulásának lehetőségeit.

Ezen összefüggések hatását - támaszkodva és építve [5,8] - szemléleti a 1. ábra (forrás: [1]), amelyből jól látható, hogy a stressz menedzselés, stressz kezelés kompetenciája nem a stressz kiküszöbölése, hanem kordába tartása azért, hogy optimális szintű felhajtásrövé, optimális energiamozgósítási vájón.

Az ábrából nyomon követhetjük, hogy a megvalósult teljesítményhez két dolog szükséges: rendelkezésre álló energia és mozgósító kompetenciák, kulcsszerepek. Minél nagyobb e kép tényező, annál nagyobb az általuk meghatározott területet jelképező megvalósult teljesítmény, ami még adott kompetencia és adott energia mellett is módosulhat vagy - irányba a környezeti körülmények következtében. Látható az ábrából, hogy a maximálisan elérhető energiát egyrészt csökkenthetik az emocionális állapotot negatív befolyásoló tényezők, másrésztt a túl alacsony vagy túl magas arousal (készenléti, éberségi) szint. Az, hogy utóbbiak milyen függvény mentén változnak, környezetfüggő, egyénfüggő, feladatfüggő.
Munkánkban arra szerettünk volna rávilágítani, hogy napjainkban különösen nagy kihívás – a szervezet eredményességével kapcsolatosan is – az összhang kérdése. Összhang a munkával való elégedettség és a stressz menedzselésével kapcsolatosan, mindezt a tudástőke szolgáltatása állítva, a vállalati versenyképesség javítása érdekében.

FELHASZNÁLT IRODALOM:

SZIGETSZENTMIKLÓS, EGY SIKERES VÁROS
A BUDAPESTI AGGLOMERÁCIÓBAN

Koós Csilla¹

KUTATÁS CÉLJA, MÓDSZEREI

Kutatáson célja, hogy választ kapjak arra, hogy Szigetszentmiklós városa milyen szerepet töl be a térségben, milyen kapcsolatban áll a környező településekkel és a jövőben milyen fejlődési lehetőségek előtt áll.

Tanulmányomban, Szigetszentmiklós rövid, általános bemutatása után egy, a városban a városról végzett vizsgálatom eredményeiről számolok be. Mivel egy település szempontjából fontos, hogy az ott lakók mennyire érzik magukának otthonukat, tanulmányom fő részében egy általam végzett primer vizsgálatban értékelem a lakosok városról kialakult képét. Szigetszentmiklós esetében azért különösen fontos ez a vizsgálat, mert a város az utóbbi években gyorsan fejlődött, lehetővé téve gazdaságilag, és pedig népességszámát tekintve, és vizsgálatommal arra kívánok választ kapni, hogy a gyorsan fejlődő város hogyan befolyásolta az itt élők városképét, mennyire tudta megőrizni Szigetszentmiklós korábbi, nyugodt kisvárosi jellegét. Budapest szomszédoságában, a fenti kutatási célok elérése érdekében kérőíves felmérést végeztem 740 fő megkérdezésével. Végzettetl elemzem Szigetszentmiklós gazdasági, társadalmi helyzetét, folyamatait Csepel sziget települései és az agglomerációs övezet nagyobb városai viszonylatában.

SZIGETSZENTMIKLÓS RÖVID BEMUTATÁSA

A város lakóinak száma 2004-ben 27.590 fő volt, ami az elmúlt 10 évben körülbelül 5000 fővel nőtt. Ennek egyik oka a főváros közelsége, és a szuburbanizációs folyamatok felerősödése.

¹ A Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának 4. éves hallgatója. E-mail cím: csilla0824@freemail.hu

A település falusias övezetében laknak az úgynevezett „ős lakosok”, a mezőgazdasággal foglalkozó „kékkötényesek”, akik már generációkat - pontosabban századok - óta élnek itt. Számos család, másodlagos kenderes lovasnak ma, bár szereplők még jelentős a helyi beruházások tervezésében és kivitelezésében, ahogyan a legtöbb beépített területtel, szántóval is ők rendelkeznek. Ezzel együtt a város irányításába szerepük már nem meghatározó, bár néhány család hosszú ideje fontos szerepet tölt be a város közigazgatásának irányításában. (Miskei, 1998)


A Duna-part ideális kikapcsolódási hely lehet bárki számára, lergyűző állatt, és növényvilágára. 103.4 hektárt nyilvánítottak védett a Soroksári-Dunaág szigetszentmiklósi szakaszán. A nyílt vizek, holtágak, lápszigetek együttesen jelentős tájképi értéket képviselnek. Felismerezt ezt a városi önkormányzat egy ökológiai tanösvényt alakított ki ezen a területen, ezzel is lehetőséget adva a természet kedvelőinek a Duna-part jobb és alaposabb megismeréséhez. A folyópart mainál jobb kihasználását gátolja, hogy a 70-es években a Kis-Duna partján köszöntött telkek mai tulajdonosai kisajátították a földerületüket egészen a folyópartig, elzárva a lakosság és a turisták elől e folyót táját. Az eredeti helyzet visszaállítására sem a tanácsrendszert, sem egyetlen önkormányzat nem vállalkozott. A város vezetése sajnos még nem ismerte fel kellőképpen a Duna-partban rejlő turisztikai lehetőségeket, és felől, hogy a túlzott beépítések miatt nem is lesz rá lehetősége. A közelmúltban létrehozott tanösvényvel kívánja az önkormányzat bemutatni a település természeti értékeit, az ezen a szakaszon található számos védett állat és növény élőhelyét. (pl.: törpe vízicsibe [Poncana pusilla], vörösnyakú vócsök [Podiceps griseigen], bőlömbika [Botaurus stellaris], valamint lápi rence [Utricularia bremii], lápi vagy kész csalán [Utrica Kioviensis], méhbangó [Ophrys apifera],

(Pető, 2003) Elsősorban az általános iskolások biológia órákon fordulnak itt meg előzseretettel, de város vezetése reméli, hogy sikerről szélső körben is megszeretetlen a látogatók ezt a természeti ritka-

A város legdynamikusabban fejlődő része a kertvárosi rész, ahová a fővárosból kiköltözők nagy része települ. Ideális hely gyermekes családok számára, mivel itt szinte csak kertes házakat találhatóak. Közeljövőben (2007-es átalakással) tervezik egy általános iskola létrehozását ebben a körzetben is, mivel a város másik három iskolája innen legalább 4-5 km-re található. Az elképzelés szerint itt óvoda, általános iskola és zeneiskola létesülnie mintegy 700 tanuló befogadására. A tervek megvalósulását gátolják a város szükséges rendelkezése a változó megfelelőforrásai, 2010 előtt a beruházás első üteme sem köszül el, hiszen a jövő évi költségvetésben de ne engedjenek az eredeti tervekből sem mennyiségileg, sem mennyiséglileg. A létesítmény neve Ádám jenő Oktatási Centrum lesz. A város egészéhez viszonyítva a közúthálózat állapota is rosszabb ezen a környéken, sok helyen még csak földutak vannak. Azonban a szolgáltatások színvonalja elfogadható a városrészben, két fitness center is itt helyezkedik el, több videószoba, vegyesbolt, könyvtár, orvosi rendelő is megtalálható.

<table>
<thead>
<tr>
<th>F5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>5000</td>
</tr>
<tr>
<td>7000</td>
</tr>
<tr>
<td>10000</td>
</tr>
<tr>
<td>15000</td>
</tr>
<tr>
<td>1869</td>
</tr>
<tr>
<td>1900</td>
</tr>
<tr>
<td>1940</td>
</tr>
<tr>
<td>1980</td>
</tr>
</tbody>
</table>

1. ábra: A népesség alakulása 1869-2004 között

Forrás: Szigetszentmiklósi város önkormányzata
Műfők Csilla
Szigetszentmiklós, egy sikeres város...


A város aktív korú lakosságának száma körülbelül 16000 fő, iskolai végzettséget tekintve a megoszlásuk az országos átlagnál sokkal kedvezőbb. (2. táblázat)

2. táblázat: Iskolai végzettség megoszlása a lakosság százalékában

<table>
<thead>
<tr>
<th>Iskolai végzettség</th>
<th>Szigetszentmiklósiak aránya (%)</th>
<th>Országos adat (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>8 általános vagy kevesebb</td>
<td>20</td>
<td>20,3</td>
</tr>
<tr>
<td>érettségi vagy szakmunkás</td>
<td>40</td>
<td>61,4</td>
</tr>
<tr>
<td>egyetemi / főiskolai</td>
<td>40</td>
<td>18,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Az adatokat összehasonlítva megállapítható, hogy a város lakosságánál az országos átlag több mint kétszerese a főiskolai, vagy egyetemi végzettséggel rendelkezők aránya. Ennek egyik oka az, hogy Szigetszentmiklós a telek- és lakásáarak magasabbak az országos átlagnál, így csak az átlagosnál magasabb jövedelemmel rendelkezők, elsősorban értelmségeik tudják megfelelni. Következő okként, az előzővel összefüggésben, Szigetszentmiklós kedvező fokvészet nevezhetjük meg Budapesten szomszédságában, amely következtében a korábban már említett kivándorlói hullámok köszönhetően a város a Budapestről kikötözők egyik kedvelt célpontjává vált.

Az országos adatokkal összehasonlítva a városban kedvezőbben alakul a lakosság kor szerinti megoszlása, hiszen az aktív kereső népesség aránya 3, 5%-al több mint házánkban. Ez az érték annak köszönhető, hogy egyre többen választanak egy csendes kisvárost, mint a túlzsfolt, rossz levegőjű fővárost. A kiváló közlekedésnek köszönhetően a munkahelyek időbeni elérése néha még kedvezőbb is, mint a Budapesten belül közlekednénak.

Az 1. táblázatból az is leolvasható, hogy valamivel az országos érték fölött van a 60 év fölöttiek aránya, ezzel párhuzamosan a 14 év alattak...
KÉRDŐÍVES ELEMZÉS FŐBB EREDMÉNYEI


Azért esett a választásom diákokra, mert ők jelentik egy város (mint a társadalom egy szele) életében a jövőt, s véleményük meghatározó lehet abban, hogy a város hogyan, milyen módon erősítse térségben betöltött szerepét.

Ugyanakkor viszont felmerést végztem a felnőtt lakosság körében is, hiszen az ő szerepük egyrészt meghatározó a város jelene szempontjából (választópolgárok), másrészt az általuk választott képviselő testület jelen döntései (építkezési tervek, infrastruktúra fejlesztése, megtakarítások vagy hitelfelvételek) befolyást gyakorolnak a város jövőjére.

A kiválasztásmódszere minkét esetben azonos volt a kutatás célcsoportját az iskolában tanuló 9. osztályosok, illetve az e fölötti évügyamosok alkották, mivel ők már olyan korúak, hogy kialakult véleményük lehet a városról.

A minta nagysága és a mintavétel módszere is egyaránt alkalmazott, az ebből következően, megkérdezés nem reprezentatív, a lakosság demográfiai összetevőire tekintve. A reprezentatívünk hiánya ellenére úgy gondolom, hogy a létre következtetések alkalmazak a probléma vizsgálatára, hiszen minta nagysága jelentősen ellensúlyozza a reprezentatív hiányát.

A vizsgálatban elsőként arra kívántam válaszat kapni, hogy a szigetszentmiklósiak véleménye szerint melyek a város legfontosabb vonzötényezői. Budapest közelsége kapta a legtöbb szavazatot, mely váratlan eredmény, hiszen a főváros az élet minden területén jelentős befolyással van a város mindennapjaira a munkaerőpiactól az oktatáson át az egészségügyi ellátásig. Első számú feladat a város vezetése számára ezt a függőséget csökkenteni, a fiatalok számára kikapcsolódási lehetőségeket megfelelően előkészítenie, hogy önálló szerepük vághatjanak meg az oktatásban.

A 2. ábráról könnyen leolvasható, hogy a lakosság nincsen megelégedve közlekedéssel, annak ellenére, hogy a településről Budapest Valónabusszal, HÉV-vel és személygépjárművel is könnyen és gyorsan megközelíthető lenne. Sajnos azonban az utak minősége és mennyisége nem megfelelő, az utak fejlesztése nem tartott lépést a múltban a lakosságszám növekedésével és a motorizáció fejlődésével. 1990-ben kezdődtek meg a környező települések önkormányzataival, valamint a magyar állammal a tárgyalások egy szigeti gerincét megépítéséről. Az új megvalósításának elsődleges célja a város tehermentesítése és az utazási idő kibővítése lenne. A beruházás kivitelezése még várható magára, jóléhet az utak terheltsége évről-évre dinamikusan nő.

A mozit és színházat kevéssel meghibásztott jelleg, hiszen a közelben (20 km-es körben) számos magasabban színvonalú, elég jól kikapcsolódás lehetőség adott, elsősorban Budapesten.

Az egyéb kategóriáiba legfőbbképpen a vendéglátóegységeket emeltek ki a diákok, melyek közül számos olyan profilú található, mely kifejezetten a fiatalok igényeinek kielégítésére specializálódott (2003-as adatok alapján összesen 151 vendéglátó-ipari egység található a városban).
A következőkben a kikapcsolódási lehetőségeket vizsgáltam, külön kitért a kulturális (múzeum, rendezvények), a szórakozás (muzsikus, disco) és az aktív kikapcsolódás (kirándulás, sportolási lehetőségek) területeire.

3. ábra: Kulturális lehetőségek értékelése
Forrás: Saját kutatási adatok

A kérdésekkel 1-6-ig lehetett minősíteni a lehetőségeket, az 1-es a nagyon hiányos, a 6-os a kiváló.

A diákok és a felnőttek véleménye közel azonos ebben a kérdésben, mindkét csoport 83%-a hiányosnak érezte a kulturális kikapcsolódási lehetőségeket.

A közönség számos magasabb színvonalon üzemelő egység működik, ennek ellenére tiszteletreméltó a város törekvése, miszerint rendszeresen rendeznek színházi előadásokat és kiállításokat. (3. ábra)

A szórakozási lehetőségek esetében már egy nagyobb mértékű eltérések mutatkoznak, azonban itt is 80%-ot tölti mindkét csoport esetében a 3-as vagy az alatti osztályzatok. (4. ábra) Budapest közössége ebből a szempontból nem túl kedvező, hiszen hétvégénként a fiatalok túlnyomó többsége szórakozás céljából elutaszik a várostól. Egy helyi disco építése azonban véleményem szerint mégsem elvetendő ötlet, hiszen az éjszakai közlekedés nem megoldott Budapesten és Szigetszentmiklós között, így a szórakozni vágyóknak jelenleg hajnalig 4-ig várniuk kell az első HEV-re. Azonban egy helyi szórakozóhely ezt a problémát ki tudná küszöbölni. Ennek kivitelezésében nagy szerep juthat a jövőben a helyi önkormányzat ifjúsági és vállalkozásfejlesztési stratégiájának. Az önkormányzat, preferálván a helyi fiatalok igényeit például adókedvezményekkel, vagy más könnyítésekkel segíthetné egy helyi, a fiatalok igényeit figyelembe vevő szórakozóhely megvalósítását.

A kikapcsolódási lehetőségekre vonatkozó kérdések közül az aktív kikapcsolódás értékelést a legmagasabbra (5. ábra). Magyararázatul szolgál erre a városban található két fitness center, melyekből az egyikhez aquapark is kapcsolódik. Sok lehetőséget kínál ezen kívül a várost körülvevő természeti környezet is, például a túrázásra.

4. ábra: Szórakozási lehetőségek értékelése
Forrás: Saját kutatási adatok

5. ábra: Aktív kikapcsolódási lehetőségek értékelése
Forrás: Saját kutatási adatok
A város ezen részéből mintegy 300 gyerek jár Csepelre általános iskolába. 2007-re igéretet tett a város vezetése egy új általános iskola felépítésére, azonban előre láthatólag a zeneiskolával egybekötött komplexum csak 2010-re készül el.

**ÖSSZEGZÉS**

Összefoglalva elmondható, hogy Szigetszentmiklós városának a jövőben egy komplex városfejlesztési stratégiára van szüksége, amely egyeszerre kezeli a folyamatos népességőképekésében fakadó gondokat (közlekedés, városkép, városrendezés) összhangba hozva a már itt élő népesség szükségleteivel, igényeivel. A város jelenlegi pozitív fejlődésének jövőbeli folytatásához szükség lesz olyan nagyköltségvetésű problémák megoldására, mint:

- Úthálózat fejlesztés
- Tömegközlekedés fejlesztés (belső és Budapesten viszonylatban egyaránt)
- Iskoláépítés
- Vállalkozásfejlesztés

Azonban ezek mellett a város nem feledkezhet el a lakosság igényeinek egyre magasabb fokú kielégítéséről sem. Ez pedig egy egységes rekreációs stratégia kialakítására hívja fel a figyelmet, amely nagymértékben befolyásolja a közlekedés, kulturális és szociális területeket.

Bízom benne, hogy a fenti feladatok meghatározásában korábban vázlatosan bemutatott kutatásom a város vezetésének segítségére lesz a konkret feladatok megfogalmazásában. Végezetül elkészítettem Szigetszentmiklós városa SWOT-analízisét, amely orientációs pontként szolgálhat a jövőben a település fejlesztési programjának meghatározásában épületi, mint a városban működő vállalkozások stratégiájának kialakításában. (3. táblázat)
### 3. táblázat
Szigetszentmiklós SWOT elemzése

<table>
<thead>
<tr>
<th>GYENGESÉGEK</th>
<th>ERŐSSÉGEK</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>• Alvóváros</td>
<td>• Csendes</td>
</tr>
<tr>
<td>• Hiányosan kiépített úthálózat (utak állapota, minősége, mennyisége)</td>
<td>• Csendes kisvárosi jelleg</td>
</tr>
<tr>
<td>• Kevés a fiatalok számára a kikapcsolódási lehetőség helyen</td>
<td>• Magas színvonalú középfokú oktatás</td>
</tr>
<tr>
<td>• Sok területen lassú a fejlődés, a város vezetésének közömbősége miatt (pl.: szelektív hulladékgyűjtés megoldása), sok esetben csak súrgősségi problémamegoldás</td>
<td>• Központi szerep a térségben (közigazgatási, oktatási, közlekedési)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Az elmúlt 2 évben 800 új lakási átadása</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Budapest közelsége (5 km)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>LEHETŐSÉGEK</th>
<th>VESZÉLYEK</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>• Természeti adottságok jobb kiaknázása (Duna part)</td>
<td>• A közlekedési hálózat fejlődése elmaradt a lakónépesség növekedésétől</td>
</tr>
<tr>
<td>• Szolgáltatási és kereskedelmi szektor fejlesztése (vendéglátás)</td>
<td>• Várható a környező települések gyors felzárkózása (térségi serepkör csökkenése)</td>
</tr>
<tr>
<td>• Az Európai Unió által nyújtott lehetőségek jobb kibászálása (út, csatorna)</td>
<td>• A túlzott beépítések miatt csökken a zöld területek aránya</td>
</tr>
<tr>
<td>• Munkaerő nagyobb hányadának helyben való foglalkoztatása (bár a jelenlegi arány is kedvező, 60% körüli)</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

---

**IRODALOMJEGYZÉK**


Dr. Pető László (2000): Szemelvények Pest megye község földrajzai, Társadalomföldrajzi tanulmányok, Kréta és Toll 3. kötet, Szigetszentmiklós

Dr. Pető László (2003): Magyar városok az Európai Unióban, Szigetszentmiklós, Ceba Kiadó, Budapest

http://www.batthyany-szmiklos.sulinet.hu/
http://www.szigetszentmiklos.hu/latnivalok.html
http://www.szigetszentmiklos.hu/tortenet.html
KOMÁROM-ESZTERGOM MEGYE KERESKEDELMI HÁLÓZATÁNAK ALAKULÁSA A RENDSZERVÁLTÁSTÓL NAPJAINKIG

Kovács András

KUTATÁS CÉLJA, MÓDSZEREI

A tanulmány keretei között áttekintem Komárom-Esztergom megye kereskedelmi szerkezetének fejlődését, a megye kiskereskedelmi hálózatának átalakulását, a hazai kereskedelem jelenlegi fontosabb trendjeit, valamint a megyében 2001-őt végzett kereskedelmi kutatásaim főbb eredményeit.2

Magyarország kereskedelme az elmúlt 16 évben gyökeres átalakuláson ment keresztül. Új kiskereskedelmi értékesítési módok, üzlettípusok jelentek meg a „palettán”, régiek pedig elvesztették korábbi népszereüket, és részben vagy egészben eltűnnek a piacról. Előbbiek közé sorolhatóak a hipermarketek és bevásárlóközpontok, míg utóbbiak között elsősorban az általános áruházak említhetők. (Sikos T., 2000.)


A gyorsütemű kereskedelmi koncentráció (nagyerületű kiskereskedelmi egységek, hipermarketek és bevásárlóközpontok megjelenése), a vásárlási szokások folyamatos átalakulása néhány éven belül jelentős üzletszámcsokekenéshez, valamint a megye nagyobb városaiban és a megyeszékhelyen több hagyományos kereskedelmi terület megsűnéséhez, sorvadásához, ill. átstrukturálódásához vezethet.

1 Selye János Egyetem Kutatóintézete, Komárho; tudományos segédmunkatárs
Elérhetőség: Kovacs.andras@selyeuni.sk
2 A szerző ezúton is köszönöt fejezi ki Prof. Sikos T. Tamásnak, a MÜFT egyetemi tanárának a kutatásokban nyújtott szakmai irányításért és támogatásáért. Köszönet illeti a MÜFT és a SJÉ azon hallgatóit, akik a primer adatfelvételben nyújtanak nélkülozhetetlen segítséget, külön kiemelve a MÜFT marketingfőrajz-szakkollégiumos hallgatóinak munkáját.
A kutatás keretei között először bemutatom Komárom-Esztergom megye ma működő, meghatározó kiskereskedelmi egységeit, majd kitérek az általam tervezett további kereskedelmi vizsgálatokra, amelyekkel még részletesebben fel kívánom tární a megyében található domináns kereskedelmi egységek vonzászöközetét, ezek egymásra hatását és a vásárlási szokások átalakulását.³

GAZDASÁGI ÉS KERESKEDELMI FORDULÓPONTOK A MEGYEÉBEN

A megye gazdaságának fejlődése 1989 és 2005 között három fő időszakra osztható:

- Válság időszaka (1989-1993)
- Fellendülés (1998–)

![Diagram showing the relationship between trade turnover and GDP volume]

1. ábra: A kiskereskedelmi üzletek és a GDP volumenének %-os változása, 1992-2003

³ Adatforrások: KSH STDAT on-line adatbázis, Elemzett cégek internetes hozzáfai, saját kutatások (Kovács, 2001, 2004)

A válság időszaka alatt (1989-1993) a 2251 km² területű megyében elő mintegy 350.000 lakos élete az átlagosnál is hátrányosabb helyzetbe került, amikor a korábbi „vas és acél országának” egyik központja, Tatabánya néhányiparra és bányászatra alapuló gazdasága összeomlott. (Nemes Nagy, 2004) Hasonló helyzetbe került Oroszlány, Dorog városok gazdasága is, vagyis a megye meghatározó városainak többsége jelentős munkanélküliséggel és strukturális válsággal küzdött. (Sikos T.-Tiner, 2002, 2003) Már ezekben az években több „nyugati”, tőkeerős kereskedelmi vállalat telepedett le a megyében, elsőként a Spar nyitott supermarkettet Tatán 1992-ben, majd még ugyanabban az évben megjelent a Plus Tatabánynak, miközben a Spar tovább terjesztette a megyeszékhelyen, teljesen felválaszolta a Generál Kereskedelmi Vállalat Ré-t. Ebben az időben volt oly népszerű a kényerrázvaalkozások elszámolása a kereskedelemben is, „garázsboltok” hálózata lepte el a városokat. Üzemeltetőik a jobb megélhetés reményében, sokszor a munkanélküliség elérő mértéke a döntéshez indították el kereskedésüket, amelyek többsége tiszteletéért bizonyult. (1. ábra) A szupermarketelek megjelenése a kívállalkozási formában működtetett üzletek számának óriási növekedése a korábbi keresleti piacot néhány év alatt erősé vált kínálati jellegűvé alakította, megindult a verseny a vevők kegyeiért.


jellemzi a megye gazdaságát, Komáromban és Esztergomban a Nokia és a Suzuki folyamatosan bővítő gyártókapacitását, Tatabányán jelenleg két új nagyberuházás van kivitelezés alatt, egy autógumigyár és egy szélevővövgyár.

A kereskedelmi szektornak pedig minőségi változást hozott a hipermarkettek megjelenése. 2000-ben Tatabányán nyitotta meg kapuit a megye első Interspar hipermarkete, melyet napjainkig több, hasonló központ követett: Tesco, valamint a most épülő két bevásárlóközpont.

ÜZLETSZÁM ÉS ELOSZLÁSA A MEGYÉBEN

A kiskereskedelmi üzletszám növekedése megállt a megyében, az 1997-es nagy visszaesés után (stabilizációs program, szigorúbb működési szabályok) az elmúlt 5-6 évben pedig stagnál a megyei üzletszám.

(2. ábra)

Az elmúlt 6 évben a megye kereskedelmében gyors hálózatbővítésbe kezdtek a multinacionális cégek. Jelenleg Tatabányán 2, Komáromban és Esztergomban 1-1 hipermarket működik. A 2. ábrán látható stabil üzletszám-érték ellentmond annak az általánosan elfogadott nézetnek, hogy a „nagyok” megjelenése (hipermarketek) a hazai kereskedelmi vállalkozások megszűnéséhez vezet. Természetesen az egyre élesebbé váló versenyben több kiskereskedő már nem tudja jövedelmezően működtetni vállalkozását és kílép a piacról, de ez nem csak a hazakra igaz, hanem több, külföldi tőkeerős társukra is (Pl.: Kaiser’s). A kiskereskedelmi versenyben nem csak a tőkeerős dominál, hasonlóan fontos a helyes piaci stratégia is: telephelyválasztás, árközpont, kommunikációs tevékenység, stb.

Az eltérő alapterületű kiskereskedelmi egységeket (hipermarkettek, supermarkettek és kisboltok) alapvetően más-más vásárlási céllal keresik fel a vevők, így a hipermarkettek az előre tervezett nagybevásárlások szintjéről, míg a kis, helyi üzletekben alapvető javakat vásárolnak a fogyasztók, ezért egy hipermarket és kisbolt nem közvetlen versenytársai egymásnak. (Hosszú távon azonban a vásárlási szokások átalakulása befolyással lehet az egyes kiskereskedelmi üzlettípusok kedveltségére.)

A következőkben a megye kiskereskedelmi hálózatának térszerkezeti jellemzőit mutatom be. A megye térségei három csoportba sorolhatók az FMCG-lánccok jelenléte szemszögéből: (3. ábra)

- Központi területek (naggyárosok: Tatabánya, Komárom, Esztergom, Tata)
- Falusias jellegű területek (Kisbér és környéke)
- Periférius területek (Aprófalvai terület Tatabánya és Esztergomból között)

A központi területek (vérosok) kereskedelmi hálózatában a külföldi tulajdonú kereskedelmi láncok dominálnak (Tesco, Interspar, Spar, Penny Market, Plus). Ezeken a területeken a gyors útemben növekvő gazdaság és jövedelmek biztosítják a fejlettebb kereskedelmi hálózat jövedelmező működését. Tatabányán, Komáromban és Esztergomban egyaránt található hipermarket, a megyszékhelyen két bevásárlóközpont valamint egy új Tesco épül.

A falusias jellegű területen (ez a Kisbéri kistérségnek felel meg) a lakosság nagyobb része él mezőgazdasági munkából, nagyobb a munkanélküliség, a térség országos viszonylatban is a hátrányos gazdasági helyzetű területek közé tartozik. A kistérség népességzámia (mindössze 22.000 fő, Kisbér térségközponté pedig mindössze 8.000 fő) szintén hozzájárul a kiskereskedelmi szektor viszonylagos fejletlenségéhez. A kistérségben elsősorban a Coop hazai kereskedelmi lánc működtet láncba szervezett üzleteket, településként általában

egyet. A Coop-on kívül a kistérségben a CBA képviselteti magát, valamint a Spar nyitott egy szupermarketet Kíséren.

A periférius területeken nem találunk láncba szervezett kereskedelmi egységeket, sem külföldi, sem hazai kiskereskedelmi láncok nem képviselteti magukat a megye ezen, alacsony népességszámú területein (Tardos, Bajna, Úgy, Dág, Kesztölc, Piliscsév, stb.). Ez természetesen nem azt jelenti, hogy nem található kiskereskedelmi üzlet a falvakban, csak annyit, hogy az egyes kis falvak üzlettulajdonosai franchise-hálózatoktól függetlenül, önállóan, vagy valamely beszerzési társasághoz kötődve kereskednek.

Komárom-Esztergom megye településszerkezete és földrajzi helyzete nem kedvez a nagyterületű non-food láncok megtelepedésének. A megye legnagyobb városa, Tatabánya lakossága is „csak” 73.000 fő, és a megye három nagy gazdasági-kereskedelmi központ között helyezkedik el: Győr, Budapest, Székesfehérvár. Így a nagy alapterületű non-food láncok többsége napjainkig elkerülte a megyét. Mindössze egy OBI barkácsáruház épült Tatabányán, azonban a műszaki cikkeket és bútorokat értékesítő láncok távol maradtak. (Electro World, Media Markt, Ikea, Kika) Jóllehet ezek az egységek hiányoznak a megye kereskedelmi palettájáról, mégsem mondhatjuk, hogy a külföldi lán
cok elsősorban az élelmiszerkereskedelmi területén jelentek meg, hiszen az illatszer-kereskedelem, az autó- és üzemanyag-kereskedelmi területén is nagy számban képviseltetik magukat. (4. ábra)

ÚJ TÍPUSÚ KERESKEDELMI FORMÁK MEGJELENÉSE

A tanulmány merete között elemzém a kiskereskedelmi értékesítés új, egyre fontosabbá váló elemét, a megyei hipermarket-láncok fejlődését és versenyét.

A bevásárlóközpontok forgalma, ide érve a hipermarketeket is és a hazai teljes kiskereskedelmi forgalom 20%-át teszi ki, és ez az arány évről évre nő. (Sikos T.- Hoffmanné, 2004) A nagyterületű egységek nemcsak a vázászlai szokásokra, hanem a városképre, kereskedelmi zónák átalakulására is jelentős hatással vannak.

Az elmúlt 5 évben a megyei hipermarket-hálózat fejlődése fellendült, a bevásárlóközpontok beruházásai is a kivitelezés szakaszába léptek. (1. táblázat)

Korábbi Tatabányán végzett vizsgálataim alapozva kívánom bemutatni a hipermarket áruházak vonzáskörzetének változását, azok csatáját. (Kovács, 2001; 2004) 2001-ben a városban és a megyé-

<table>
<thead>
<tr>
<th>Város</th>
<th>Hipermarket/Bevásárlóközpont</th>
<th>Nyitás éve</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tatabánya</td>
<td>Interspar</td>
<td>2000</td>
</tr>
<tr>
<td>Tatabánya</td>
<td>Tesco</td>
<td>2002</td>
</tr>
<tr>
<td>Esztergom</td>
<td>Tesco</td>
<td>2003</td>
</tr>
<tr>
<td>Komárom</td>
<td>Tesco</td>
<td>2005</td>
</tr>
<tr>
<td>Tatabánya</td>
<td>Tesco</td>
<td>2005</td>
</tr>
<tr>
<td>Tatabánya</td>
<td>Vértes Bevk.</td>
<td>2006 (terv.)</td>
</tr>
<tr>
<td>Tatabánya</td>
<td>Turul Bevk.</td>
<td>2006 (terv.)</td>
</tr>
<tr>
<td>Tata</td>
<td>Interspar</td>
<td>2007 (terv.)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Forrás: Saját kutatás

6. ábra: Az Interspar vonzáskörzete, 2001

5. ábra: A meglévő és tervezett nagy alapterületű egységek elhelyezkedése a megyében, 2000-2007

ben is) mindössze egy Interspar működött, ezt 2003-ban követte a piacon a Tesco. Az Interspar vonzáskörzetének 2001-es vizsgálata a vásárlási gyakoriságokra és költésekre, 2003-as területi elemzésem az új piaci szereplő, a Tesco vonzáskörzetre és vásárlási szokásokra gyakorolt hatásait mutatja be. Mindkét elemzésben kérdőíves felmérést végeztem a hipermarketek vásárlóinak vásárlási szokásairól. A vonzáskörzetek bemutatásával kívánom felhívni a figyelmet a megyei hipermarketek fokozódó versenyére, amely a tervezett központok megnyitásával bizonyosan még tovább erősödik, és ezáltal néhány központot a veszteséges működés, átalakulás, esetleg a piac elhagyása fenyegeti. (5. ábra)

Az Interspar, a megye első hipermarketjeként jelentős vonzáskörzetet bírt a 2001-es évben. A vásárlók a megye középső részéből, Tatabánya-Oroszlány-Tata-Komárom városokból és környékükrol keresték fel a hipermarketet. (6. ábra)

Az első vizsgálatban a megkérdezettek száma: 120 fő az Interspar-ban
A második vizsgálatban megkérdezettek száma: 150-150 fő az Interspar-ban és a Tesco-ban
A mintaelémzés nagyságát a szűköös anyagi erőforrások miatt maximál制订t 150 fő-ben. A központok vonzáskörzete már ekkora mintaelémzsám mellett is jól becsülhető.

A 2003-ban végzett kutatáson eredményei már azt jelzik, hogy az Interspar jelentősen veszített korábbi piaci pozíciójából a Tesco megjelenése miatt. (7. ábra)

A Tesco megjelenésével az Interspar teljesen elveszítette a Komárom és környéki településeket a vonzáskörzetéből, így vonzáskörzete a Tatabánya–Tata–Oroszlány városperipheryre és környékükre korlátozódik. (8. ábra)

A Tesco vonzáskörzete 2003-ban még a megyehatárok on is túlnyúlik, és Bicskétől egészen Komáromig tart, a korábban említett közlekedési folyosó mentén.


<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1-1.000 Ft</td>
<td>6</td>
<td>2</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>1.000-5.000 Ft</td>
<td>39</td>
<td>53</td>
<td>40</td>
</tr>
<tr>
<td>5.000-10.000 Ft</td>
<td>30</td>
<td>32</td>
<td>29</td>
</tr>
<tr>
<td>10.000 Ft felett</td>
<td>25</td>
<td>13</td>
<td>26</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Forrás: Kovács, 2004
A Tesco-nak kedvezőbb a vásárlók körében az ár-image-e, ocsóbonak tartják.

A Tesco városban belülsokkal kedvezőbb telephelyet választott.

A fenti piacvesztést jól szemléltei a vásárlási kötések alakulása is, ahol az Interspar szintén a „vesztes” pozícióba került. (2. táblázat)

A 2. táblázatban összefectve a 2001-es Interspar és 2003-as Tesco költési arányokat, látható, hogy csaknem %-pontossággal megegyeznek egymással, míg a 2003-as Interspar költés jelentősen emlinden a 2001-estól a 10.000 Ft feletti költési kategóriában. Vagyis az Interspar nemcsak területet veszített, hanem vásárlói is kevesebbet költenek, és a Tesco-t részesítik előnyben. Ezt támasztja alá a kutatás azon adata, hogy az Interspar vásárlók 36%-a, míg a Tesco vásárlók csak 20%-a vásárol rendszeresen a másik hipermarketben.

148

9. ábra: Tatabánya főbb kereskedelmi egységei, 2005

Tatabánya jelenlegi és potenciális kereskedelmi területei és ezek dominált egységei, 2005

- Vétes Bevásárlóközpont (1)
- Tesco (2)
- Turul Bevásárlóközpont (1)
- Adidas, Coop (Kétaló utca) (1)
- GBI (1)
- CBA, Möbel Lager (1)
- Kínai Áruház, Fő tér (1)
- Interspar (1)

JÖVÖBELI TRENDEK

A jelenlegi folyó multik közötti kereskedelmi harc eredményeként a bemutatott vonzáskörzetek és erőviszonyok győkeres átalakulás előtt állnak. Az elemzett központok (tatabányai Interspar és Tesco) viszonyára a 2003-as esztergomi Tesco-nyitás még nem gyakorolt jelentős negatív hatást, mivel az korábban is kívül esett mindkét központ vonzáskörzetén. (6., 7., 8. ábrák)

A 2005. év azonban jelentős változásokat hozott és hoz. 2005. októberében megnyílt a komáromi Tesco, amely megnyitásának nem titokzat, hogy nemcsak a megye É-i részének kereskedelmi forgalomából részesedjen jelentősen, hanem a határon túlúj (Dél-Slovákia, Komárom térsége) is jelentős vásárlóerőt szívjon el. E térség gazdaságtalanság és kereskedelmi szempontból is fejletlenebb, és a Schengeni egyezmény életbe lépése és a határellenőrzés megszűnése kedvezően hat a kereskedelmem fejlődésére. A fejlettebb magyar és fejletlenebb szlovák térség közötti gazdasági kiegyenlítődési folyamat elindulásával még a mainál is jelentősebben határon átnyúló kereskedelmi és szelepforgalomra kell számítani. (Brakman, 2001) Az új központtal a Tesco feltételezhetően nagymértékben csökkent Tatabánya és a tatabányai hipermarketek É-i vonzáskörzetét Komárom-Almásfüzitő térségében.

Továbbá, talán még jelentesebb változás, hogy a Tesco egy új szupermarketet nyit Tatabányaán, ezzel kvázikonkurenciát teremtve önmagaiknál. A központ megnyitásával azonban nem csak a korábbi „nagy” Tesco városban belüli vonzáskörzete módosult, hanem jelentős csapást mér a városi Interspar vonzáskörzetére is, hiszen ennek közelében épül, közlekedési szempontból kedvezőbb helyen. (9. ábra)

Azonban nem csak az idei, hanem a következő évek is alapvető változást hoznak a meggyezsékhely kereskedelmének életében, hiszen mintegy 10 év várákozás után, 2006-ban egyszerre két bevásárlóközpontot adnak át a városban. A Vétes Bevásárlóközpont Újvárosban, és a Turul Bevásárlóközpont a Gál István lakótelep melletten van kivitelezési szakaszban. (9. ábra)

Egy jövőbeli kérdés, hogy a két bevásárlóközpont hogyan fogja befolyásolni egymás, illetve a tatabányai hipermarketek (Tesco, Interspar) vonzáskörzetét. Érdemes lehet, hogy versenytársak lesznek, de több tényező említhető annak alátámasztására, hogy pozitív hatással lesznek egymás működésére, megnöveik Tatabánya város vonzáskörzetét, így több vásárló fog a városban vásárolni. Az új kereskedelmi
beruházásokkal a megyeszékhely tömegközlekedése is átalakul, kedvezőbb helyen lesz a buszvégállomás (a Vértes Központ épületében), így a város relatív (időben mért) távolsága csökkenni fog, mivel nem lesz szükség átszállásra, hogy a környékről érkezők elérje a Tatabányát. Fő kereskedelmi létesítményeit (Tesco, OBI, Vértes Bevásárlóközpont).

Azonban nemcsak Komáromban és Tatabányán épülnek új központok, hanem 2007-ben Tatán is várhatóan felépül egy Interspar hipermarket, amely további fogja karszúsztani a tatabánya központok vonzerejét. Véleményem szerint pedig további kereskedelmi beruházások Oroszlányban és Kisbérien szintén hozzájárulhatnak a jövőben a már megépült nagyterületű központok potenciális vevőszám-csökkenéséhez.

ÖSSZEGZÉS

A megyében (is) megfigyelhető a nagyterületű kiskereskedelmi egységek, láncok (hipermarketek, bevásárlóközpontok) sikeres terjeszkedése. Ezek az egységek évről-évre nagyobb arányban részesednek a kiskereskedelmi forgalomból a megyében, de országos viszonylatban is. A nagyterületű egységek sikeres hálózatbővítése és a vásárlási szokások átalakulása egymást erősítő folyamat. Ugyan a vásárlási szokások átalakulása lassan halad, azonban mára egyértelművé vált, hogy a hazai fogyasztók nagy többsége elsősorban árérzékeny és kényelemre törekszik, ami nagyban kedvez a sok árucikket viszonylag olcsó, egy eladóterén kínált hipermarketeknek és bevásárlóközpontoknak. Má még nem megválaszolható kérdés, hogy a tanulmányban bemutatott hálózatbővítés kínálatnövelő hatásával lépést tud-e tartani a fizetőképes kereslet növekedése. Az sem egyértelmű jelenleg, hogy a reáljövedelmek növekedése és a vásárlói szokások változása milyen mértékben fogja érinteni a különböző kiskereskedelmi üzlettípusokat és tulajdonosaikat, mely cégek lesznek a gyors Új-től, változás nyertesek és vesztesei. Röviden összefoglalva bemutatjuk azokat a fő feltételeket, melyek a különböző kiskereskedelmi vállalkozások hosszú távú üzleti sikerét alapvetően befolyásolják. (3. táblázat) A táblázat azokat a fő stratégiai elemeit tartalmazza, melyek figyelembe vétele elengedhetetlen tartós piaci pozíció megszerzéséhez a helyi piacok.

A viharos gyorsaságu átalakulás újabb kutatások szükségességére hívja fel a figyelmet, hiszen az előző részben bemutatott vonzásokról és keresztelyjének módosulások megjelenésével.
FELHASZNÁLT IRODALOM

Karsai Gábor (2000): A fogyasztásicikk-kereskedelem privatizációja. GJW–CONSULTATIO konzorcium

PRAGMATIKA – A SZÜKSÉGES PLUSZ?
CSODAPIRULA A NYELVKOTATÁSBN?

Kovács Timea

BEVEZETÉS

Előadásomat egy Kosztolányi idézettel szeretném kezdeni, aki bár elvileg hallhatott a pragmatika nyelvészeti fogalomról, ismereteim szerint nem került közelebbei kapcsolatba vele. Kosztolányi, mint a nyelv és a lélek összefüggéseinek nagy ismerője, és anyanyelvünk egyik legmesteribb használója így fogalmazta meg az általam felvázolt problémát, vagyis hogy létezik-e csodapirula a nyelvtanulásban, nyelvoktatásban, és ha igen, akkor valóban a pragmatika-e az:
(Kosztolányi 1922)

Kosztolányi pontosan fogalmazta meg azt a dilemmát, amivel aktív nyelvtanárként és lelkes nyelvtanulóként újra és újra szembesülök, vagyis a nyelvtudás kommunikációs helyzetekben való adekvát és funkcionális használatának fontosságát és nehézségét. Ez az egyik legnehezebb része a célnyelvi használatnak, és ez az amit a pragmatika megtaníthat nekünk.
1. A PRAGMATIKA DEFINÍCIÓJA

A pragmatika a nyelvészet legfiaatalabb ága, definíciója is képlekeny többféle értelmezése létezik. Általános egyetértés szerint azonban a pragmatika a nyelvnek a különböző kontextusokban és különböző célok elérése érdekében való használatát vizsgálja. (Németh–Bibó 2003:5). Vagyis azt kutatja, hogy mikor (milyen helyzetben), a beszélő milyen nyelvi megnyilatkozást választ annak érdekében, hogy egy bizonyos célt vagy hatást elérjen. A pragmatika tehát a nyelvhasználatot általános figyelmének középpontjába, azt kutatja, hogy a mindennapűlésben miképpen él a beszélő az absztrakts nyelvi kompetenciája nyújtotta lehetőségekkel (Szili 2005:13) egy kommunikációs aktus során.

2. A PRAGMATIKA RÖVID TÖRTÉNETE


Lakoff, Chomsky tanítványa indított először támadást a jól formáltság ellen. Lakoff (1971) szerint a megformáltságának, a performanciának köze van ahhoz, mit tudnak a beszédpártnak magukról, beszédpårtenükről, a beszélgetés tárgyáról, stb. A nyelvészetehez tehát a performanciát is kell vizsgálnia, mint a tényleges nyelvhasználatot. Ez a fajta szemlélet vezetett a nyelvészet belüli olyan ágak kialakulásához, amelyek vizsgálódásai középpontjában – a performancia létrehozásában szerepet játszó olyan egyéb tényezőket helyezik, mint a pszichológia (pszichológiaviszitika), egyéb és társadalom interakciója (szociolingviszitika), a beszélő választása egy kommunikációs aktus során (pragmatika).

Az első két Sylvia Marcell's Theoria Pragmatista – A szükséges plusz? Csapdásra a nyelvoktatásban?

A másik erőteljes hatás a pragmatika kialakulásában a kulturális antropológia, szociológia részéről érkezett. Az 1970-es években a szociológiai kutatások középpontjába a társadalmi struktúrára általános kérdései kerültek. (Wardbaugh 1995 nyomán) Az etnometodológia a nyelvet, mint a társas érintkezések fő fajtát állította vizsgálódási középpontjába. Az etnometodológusok társadalmaigazolási szerepek középpontjába kerültek a nyelvhasználatban azzal, amit közönségi tudásnak (feltevések, előírások, definíciók) és gyakorlati okosodásnak (köznapi tudásunkat mondják közönségi életével azonban alkalmazzuk) neveznek és híven definiálnak újra vagy közvetítik verbálisan, interakciókról társadalmaik voltvétő struktúráit.

Az etnometodológia egyik legjelentősebb képviselője, Garfinkelné azt kutatta, hogy melyek azok a társadalmi struktúrák, amik alapvetően elfogadottak egy adott társadalomban és a társas interakciókról is magától értetődőek az interakcióban részt vevők számára. Ezeket a rutinokat rutinszegő kérdésekkel, a ki nem mondottat a kimonott szembe állításával lehet megérteni. Például ha megpróbálunk alkudni egy nagyjárúház pénztáránál, vagy ha az Ezt pontosan hogy értet/kérdest a leggyarűtlenabbb helyzetekben tesszük fel.

3. A PRAGMATIKAI KOMPETENCIA

Láttuk, hogy a pragmatikai bővítette a generatív nyelvészeti kompetencia, performancia kettős felosztását és egyéb nyelven kívüli tényleg meglététől és azok az egyes megnyilatkozásokra gyakorolt hatásával is számolt. Canale és Swain 1980-ban (Bárdos 2000:94-95) megalkotta a kommunikatív kompetencia négykomponensű modelljét. Az ő felosztásuk szerint a kommunikatív kompetencia az alábbi négy komponenst foglalja magába:

1. A nyelvi kompetencia egységit a Chomsky-féle nyelvi kompetenciát és performanciát (nyelvi pontosság, folyékonyság)
2. A szociolingvisztikai kompetencia az adott társadalmi helyzetben megfelelő konvenciók szerinti nyelvhasználat (elfogadhatóság, társadalmi elvárás)
3. A beszéd- és szövegalkotói kompetencia lehetővé teszi hogy a beszélő a mondanivalóhosszabb megnyilvánulásokban tudja előadni (szöveghohzó, koherenciá)
4. A stratégiai kompetencia segítségével a három komponensen terén jelentkező hiányosságokat lehet leplezni.

Canele és Swaine négykomponensű modelljét egészítí ki a pragmatikai kompetencia. Vizsgáljuk meg ezt részletesen.

A pragmatikai kompetencia birtokában az anyanyelvi beszélők a különböző mondatokat szándékaiknak megfelelően képesek használni céljaik elérésére (Németh 2003:222).

A relevanciaelmélet, a pragmatikai kompetencia részeként, a megértésre koncentrál, és azt tanulmányozza, hogy melyek azok az általános elvek, megfontolások, amelyeket az információk a kijelzett (leírt) szövegokból való sikeres visszanyerése érdekében a kommunikációs partnerek figyelembe vesznek (Németh 2003:223). A pragmatika kompetencia tehát az egyes megnyilatkozások pontos megfoogalmazásán és azok pontos értését is lehetővé teszi.

Vannak univerzális pragmatikai elvek, mint például Grice együttműködési elve vagy Brown és Levinson udvariassági elve1, a pragmatikai kompetencia azonban erősen kultúrereszk. Az univerzális pragmatikai tudást individuális helyzetekben kell tudnunk alkalmazni, ami viszont erősen az adott kultúrá által szabályozott és emiatt jelent külön nehézséget a nyelvstanulók számára.

Az individuális kommunikációs szituációk az üdvözlések, az üzenetügység, a kérés, a megvárás, az esetleges, a megbízhatóság, a bocsánatkérés, a panasz, a háló kifejezése, stb. Ezekben a szituációkban lehet és kell fejleszteni a pragmatikai kompetenciát a tanórák keretében.

4. PRAGMATIKA ÉS NYELVOKTATÁS, FEJLESZTETHETŐ-E A TANULT NYELVI KOMPETENCIA?

Az Egyesült Államok az idegen nyelv oktatásának nemzeti kerettervénél kidolgozása (1996) során elismerte a pragmatikai kompetencia fontosságát az idegen nyelvnek tanításában:

"A más nyelvhasználóknál való értelmes és megfelelő módon való kommunikálás képességének a megszerzése a végső célja a mai idegen nyelv tanításnak.

Az adekvát kommunikáció és az abban részt vevő beszélő előtérbe helyezése megfelel a pragmatika alapelvének. A megfelelő módon való kommunikálás, vagyis a pragmatikai kompetencia osztálytermi kereteken belüli tanítása azonban sok nehézségre utakozik. Egyrészt az intézményes nyelvoktatás mestereségesen generált helyzetei, másrészt a megfelelő minőségű és mennyiségi anyanyelvi input hiánya (még anyanyelvi tanár esetén is) nem hatnak kedvezően a pragmatikai kompetencia fejlődésére. A nyelvkönyvekben mintaként használt dialógusok sem mindig tesznek eleget a pragmatikai követelményeknek, sokszor hiányzik belőlük a dialógus kezdő vagy befejező mondata.

Az nyelvstanulók tehát az alábbi kérdéseken szembesülnek a pragmatikai kompetencia tanítása kapcsán:

s Milyen lehetőségek vannak az osztálytermi szituációban a pragmatikai kompetencia fejlődésére?

s A pragmatika oktatásának explicit vagy implicit módja hogyan hat a pragmatikai fejlődésre?

Mielőtt választ adnánk a fenti kérdésekre, fontos megvédenünk, hogy az intézményes nyelvstanulók pragmatikai kompetenciája mirén tért el anyanyelvi beszélők pragmatikai kompetenciájától. Kathleen Bardovi-Harlig (Kathleen Bardovi-Harlig 2001:13–32) az alábbi példákkal

---

1 Grice együttműködési és Brown, Levinson udvariassági elvére a cikk korlátozott terjedelme miatt nem térík ki.
szemléleti a tanult és az anyanyelvi pragmatikai kompetencia közti főbb eltéréseket:

1. A beszédaktusok kiválasztásában:

Egy izraeli származású angol nyelvtanuló megbeszélt egy találkozót egy amerikai diáktársával. Sokat késett, és amikor diáktársa kérdezte vonta a következő módon fejezte ki mentegetődését:

Barát: I've been waiting at least half an hour for you! (Már legalább egy órája várlok!)

Izraeli nyelvtanuló: So what! It's only an — a meeting for — to study! (Ugyan már! Ez csak egy találkozó, hogy tanulunk.)

A nyelvtanuló nem mentegetődöző, noha az amerikai barát pragmatikai kompetenciájából az következett volna.

2. Szemantikai formulák választásában:

Vagyis, hogy milyen formát adunk egy adott beszédaktusnak. Mentegetődészéppen kifejezhetjük sajnálatunkat: I'm sorry. (Sajnálom.) megmagyarázhatjuk a helyzetet: The bus was late. (Késett a busz.) elismerhetjük a felelősségünket: It's my fault. (Az én hibám.)

3. Tartalom

A megnyilatkozás megfelelő tartalmának megválasztása, vagyis, hogy mit és mennyit mondunk. Végük példában az elutasítást. Egy megválasztást másképp utasít vissza egy amerikai és egy japán:

Amerikai beszélő: I have a business lunch that day. (Úzleti ebédem van aznap.)

Japán beszélő: I have something to do. (Van valami elfoglaltságom.)

Az amerikai beszélő megnyilatkozásának a tartalmi értéke magasabb volt, hiszen több részletet (igaz feltételest) közölt. A japán beszélő mondta hiányos tartalmi értéke miatt udvarlatlannak tűnhet.

Különböző kultúrák megnyilatkozásainak tartalmi értékének változatosságát jól érzékelte az alábbi szölöséges példa:

Egy japán angol nyelvtanuló a következő módon utasított el egy meghívást:

Ésküvőre kell mennem. Később kiderült, hogy a saját esküvőjére.

Kovács Timea

Pragmatika – A szükséges plusz? Csendapírula a nyelvoktatásban?

4. Forma

Milyen formát adunk a beszédaktusnak:

Amerikai egyetemen több diákat megkerdezték arról, hogy milyen tanegységet szándékoznak felvenni a következő félévben. Az anyanyelvi beszélők, anyanyelvi pragmatikai kompetenciájuknak megfelelően szinte mindig az alábbi nyelvtani formát választották jövőbeni szándékuk kifejezésére:

I was thinking of taking sociolinguistics. (anyanyelvi beszélő)

Velük szemben a nem anyanyelvi beszélők, a will, jövődött kifejező segédgíveivel fejezték ki ugyanazt, vagyis jövőbeni szándékukat:

In the summer, I will take language testing. (nem anyanyelvi beszélő)

Mindkét megnyilatkozás grammatikus, de a pragmatikai kompetencia szabályainak az első megnyilatkozás tesz eleget. Vannak bizonyos nyelvi rutinok, amelyeknek kötött a formája. Ezek a rutinok és az általuk közvetített tartalom azonnal felismerhetők anyanyelvi beszélők számára és sokkal gyakrabban használatosak anyanyelvi megnyilatkozásokban.

Nem csak a megnyilatkozások megfogalmazásában, hanem azok értelmezésében is szükséges a pragmatikai kompetencia. Az alábbi beszélgetéssel jól látszik, hogy az anyanyelvi beszélő kezdő mondatát a nem anyanyelvi szó szerint értelmezte, és nem vette figyelembe annak implikált jelentését, vagyis egy udvarias kérést:

AB (anyanyelvi beszélő): You are drinking a beer there. (Te itt sörözgetsz.)

NAB (nem anyanyelvi beszélő): Yes. (Igen)

AB: Erm er will I might er if you were kind enough to offer me one I probably wouldn’t say no. (Ö, nos, szőval, o, ha esetleg megkínálnál, nem mondánék nemet.)

NAB: Of course of course yes. (Ö! Persze, persze!)

Az angolban a dicséret is az esetek többségében beszélgetést kezdeményző funkciót tölt be, amit nem anyanyelvi beszélők nem tudnak mindig megfelelően értelmezni. Ezt a kommunikációs zavart jól illusztrálja az alábbi példa:

AB: Your blouse is beautiful. (Nagyonszép a blúzod.)

NAB: Thank you. (Köszönöm.)

AB: Did you bring it from China? (Kinából hoztad?)

NAB: Yes. (Igen.)
5. ÖSSZEGZÉS

Sokakban megfogalmazó dik talán a kétegy, hogy miért is van minderre szükség. Egyrészt mert a nyelvkotatás fő célja felkészíteni a nyelvtanulókat arra, hogy saját kulturális közegűkön kívül is tudják használni a célnyelvet (Liddicoat-Crozet. 2001:125) és ennek érdekében az autentikus anyanyelvi mintát kell követni. Még akkor is, ha a tanult nyelvi kompetencia csak közeli, de soha nem éri el az anyanyelv. Másrészt azért, mert a pragmatikai elv figyelmen kívül hagyása kommunikációs zavarhoz vezethet. Végül, a nyelvi rütinok elsajátítása magábiztosabban teszi a nyelvhasználót és erősíti idegen nyelvi kommunikációs kompetenciáját.

6. KONKLÚZIO

Ha Kosztolányi idezetten kezdtem az előadásmat, befejezni is Kosztolányi gondolataival szeretném: „Megvígaszatolam a becsületes kétkedőket. Idegen nyelvet lehet nagyon jól tudni, de jól soha Ahhoz az kell, hogy ne csak gondolatokat tudjunk közölni, hanem árnyalatokat, és szavainknak régi-régi múltja legyen”. Vagyis anélkül az érzelmi és szociális szövetséggel nélkül, amiben mind megnyilatkozásunkat valóságos tartalommal tölts meg, és ami csak az adott kulturában élve, sőt oda születve sajátítható el tökéletesen, sosem fogunk tökéletes anyanyelvi kompetenciával rendelkezni. De nem is ez a cél. Nyelvtanulóként és nyelvtanárként is arra kell törekedni, hogy a tanult nyelvet a lehető legragmatikusabban célokra tudják a nyelvtanulók használni. Tudjának autentikus kapcsolatot teremteni saját kulturális közegűkön kívül, anyanyelvi beszélőkkel, és minimálizálják azt a zavart vagy zavarodottságot, amit a tanult nyelv használata őrzi, és hogy merjenek adott helyzetekben beszélni. A pragmatika pedig éppen azt tanítja meg a számunkra.
BIBLIOGRÁFIA:

Általános nyelvészeti tanulmányok. XX. Szerk. Németh T. Enikő.
Pragmatics in Language Teaching. 2001. Rose, Kenneth R-Kasper,
Bárdos Jenő. 2000. Az idegen nyelvek tanításának elméleti alapjai és
Liddicoat, Anthony J-Crozet, Chantal. 2001. Acquiring French
interactional norms through instruction. In: Pragmatics in Language
University Press. pp. 125-144.
Németh T. Enikő. 2003. A kommunikatív nyelvhasználat elvei. pp. 227-
Német T. Enikő–Bibó Károly. Szerkesztői bevezetés. pp. 5–9. In:
Általános nyelvészeti tanulmányok. XX. Szerk. Németh T. Enikő-
Tereszényi T. Budapest, Osiris.
Richards, Jack C-Platt, John–Platt, Heidi. Dictionary of Language
Pragmatics in Language Teaching. 2001. Rose, Kenneth R-Kasper,
Gabriele. Cambridge University Press.
az iparág 15-25%-kal gyorsabban növekszik, mint az európai konti-
vensen. Mint tartalom-felhasználók, a keresleti oldalt gyarapítják a
kis- és középvállalkozások is. Versenyképességük javításában kül-
fontosságú lehet a tartalomszolgáltatóként, a kínálati oldal szerelője-
ként megjelenő közszektor intézményei által előállított, illetve gyűjtött
(száumukra benyújtott) adatok másodlagos felhasználásának lehetővé
tétele.

Nehézséget jelent az adatvagyon körének lehatárolásában az a
tény, hogy a közszektor körébe tartozó intézmények meghatározására
az Európai Unió tagállamai eltérő definíciókat alkalmaznak. Mind-
azonálalt a jogi terminológiával és az erről folytatott vitákban három
megközelítés kristályosodott ki.

A funkcionális megközelítés szerint a közszektor körébe tartozó
értjük mindazon intézményeket, amelyek állami, közösségi
feladatokat látanak el.

A fogalom finanszírozás oldaláról való megközelítése szerint
a közszektor mindazon intézményeket foglalja magába, amelyek
működését elsősorban közpénzekből, végső soron adóbevételekből
finanszírozzák.

Az intézményi/jogi megközelítés szerint csak az idevágó hatályos
jogszabályokban meghatározott, az államháztartási gazdálkodás
körebe sorolt intézmények tartoznak ebben a körbe.

Az Európai Bizottság Információs Társadalom Főigazgatósága
által kiadott „A közszektor adatvagyonának hasznosítására
kialakítandó keretek” című munkaanyag a közszektor szervezeteknek
vonatkozásában az alábbi definíciót adja:

„A közszektor szervezeti közé tartoznak a központi, állami,
regionális és helyi államháztartási szervezetek, a közjog által
szabályozott szervezetek, valamint az egy vagy több államháztartási
szervezetből vagy a közjog által szabályozott szervezetből létrejött
eyesésű.

A közjog által szabályozott szervezet minden olyan szervezet,
a) amely meghatározott közérek teljesítésére jött létre és nem üzleti,
vállalkozási alapon működik
b) amely jogi személyiség.
származó információk teszik ki. Éppen ezért nem meglepő, hogy ez a terület a kormányok támogatáspolitikájának egyik hangsúlyos eleme.

A GAZDASÁGI VERSENYKÉPPESSÉG OPERATÍV PROGRAM

Az Európai Unió támogatáspolitikájának is egyik központi elemeként jelenik meg az információs társadalom és gazdaságfejlesztés, amely mindenelelelőtt a hatékonyságnövelés keresztül befolyásolja – pozitív módon – a versenyképességet. A cél elérését az Európai Unió elsősorban a Strukturális Alapok rendszeren keresztül segíti elő.

A támogatások igénybevételére az Unió tagjákon 2004 óta Magyarország is jogosult. A magyar kormány a fejlesztések céljait, stratégiáját és a fő támogatási prioritásokat a Nemzeti Fejlesztési Tervben (NFT) foglalta össze. Az NFT képzezte az alapját a strukturális támogatásokról szóló Közcseésgii Támogatási Keretnek (KTK), amely a Bizottság és a magyar hatóságok együttműködésében készült, és 2003 végén fogadták el. A Közcseésgii Támogatási Keret általános célkitűzése az EU társadalmi-gazdasági fejlődési fejlettségi szintjehez történő felzárkózás elősegítése. Ennek egyik alapvető feltétele a gazdaság hosszabb időszakon keresztül fennálló magas növekedési üteme, amihez versenyképes, az egységes piacon is jól teljesíthető gazdaság szükséges. Ezért a KTK egyik specifikus célja a gazdasági versenyképesség növelése, elsősorban a kis- és középvállalkozások vonatkozásában, lévén ezek fontos szerepet tölnének be a „gazdaság alkalmazkodképességének, dinamizmusának, és a verseny intenzitásának a fenntartásában.”

A Közcseésgii Támogatási Keret végrehajtását, a fejlesztési terveket tartalmazó őt operatív program segíti el:

1. Humán Erőforrás-fejlesztés Operatív Program (HEFOP);
2. Gazdasági Versenyképesség Operatív Program (GVOP);
3. Regionális Fejlesztés Operatív Program (ROP);
4. Környezetvédelem és Infrastruktúra-fejlesztés Operatív Program (KIOP);
5. Agrár- és Vidékfejlesztés Operatív Program (AVOP).

A támogatások területeként a Gazdasági Versenyképesség Operatív Program a 2004–2006 időszakra négy prioritást jelöl ki, ezen túl tech-


9 Szentgyörgyi [2005]
10 A Versenyképes gazdaságért – A Gazdasági Versenyképesség Operatív Program eredményeinek bemutatása, [2005]
11 Ebből a 2005 márciusig, terjedő időszakig több mint 82 Mrd Ft értékből 4910 pályázat nyert el támogatást.
ból. A digitális adatkezelés és az adatok integrálása erre is megoldást szolgáltathat.

Összefoglalóan azt mondhatjuk, hogy a KKV-k gazdasági szerepének fontosságát mindenekelőtt az alábbi érvekkel támaszthatjuk alá:

- gyorsabb gazdasági növekedés,
- verseny,
- munkahelyteremtés,
- innovációs képesség,
- regionális és helyi fejlődésben játszott szerep,
- strukturális átalakulás, valamint
- a társadalmi kohézió erősítése.

A GVOP INFORMÁCIÓS TÁRSADALOM- ÉS GAZDASÁGFEJLESZTÉS PRIORITÁSÁNAK SZEREPE A VERSENYKÉPESSÉG NÖVELÉSÉBEN

Mint arról már korábban szóltunk, az önkormányzati adatvagyon másodlagos hasznosításának ésszerűsége vitathatatlan, érdekeben jó néhány argumentum sorakozható fel. Mindemelllett azt is látni fogjuk, miként szolgálhatja mindez a kis- és középvállalatok versenyképességét. Míg az állampolgárok információs szabadsága a demokratikus alapjogok közé sorolhatók, addig az adatvagyon másodlagos hasznosítása gazdasági érvekkel támasztható alá.

Az első rögtön az információknak, mint gazdasági jászának a speciális természetéből adódik. Számunkra ezek közül jelen helyzetben a legfontosabb, hogy az információ előállítása jókora költséggel jár ugyan, de elhanyagolható az újraelőállítás határköltsége. Másrészről mind az adatszolgáltatók, mind az adatfelhasználók számára olyasba, ha kiküszöbölhető a párhuzamos adatgyűjtés. Ugyanakkor gazdasági szempontból is fontos az önkormányzatok biztosítása az úgynevezett nyilvános adatokhoz való hozzáférést: statisztikai adózósi, vám stb. adatcsereadatokhoz, engedélyezetessé eljárásokhoz, a közbeszerzési eljárásokban való részvételhez, stb. nyújtana a támogatást vagy teljes értékű kisforgalmást.

A vállalkozás esetében a közszektor adatvagyonából felhasznált információkhoz való hozzáférésből származó haszon elviekben a beszerzési költségekben elért megakaratással válik mérhetővé. Az önkormányzatok nepeesség-nyilvántartási adatbázisának marketing céljára, míg a céginformációkat üzleti elemzések, és rangsorok kialakítására lehet felhasználni. Az ingyenesen felhasznált információk így költség-megtakarítást jelentenek a vállalkozásoknál, és ez által javítják a cégek versenyképességét.

Különösen fontos ez azért is, mert a XX. században lézajlott technológiai fejlődés egyértelműen ösztönzően hatott a vállalati méretének növekedésére, kiküszöbölődő az információk összegzése miatt jelentkező a transzakciós költségeket. Déppen az információtechnológia forradalom teszi lehetővé a kis- és középvállalatok számára, hogy méretüktől függetlenül, a megfelelő információkhoz hozzáfutt, egyénis rendszereltanekei találkozzanak. Jelenleg a kis- és középvállalkozások ezen a téren még hátrányban vannak, sőt van, hogy az információk hiánya fennmaradásukat veszélyeztető.

AZ ADATVAGYON HASZNOSÍTÁSA ÉS AZ E-ÖNKORMÁNYZAT

Az önkormányzati Internet-portálok, elektronikus ügyfélszolgálati rendszerek, adat- és információs szolgáltatások fejlesztése – mind a központi kormányzat, mind a helyi orgánusok szintjén – biztosítja a vállalkozások számára is az ügyfél-barát, elektronikus ügyintézést. Ezen eszközök teljes körű interaktivitást is biztosítanak, sokrétű hasznosítási lehetőségekkel. Például az adat- és középvállalkozások is hozzáférhetnek az önkormányzati által győzésre tett szolgáltatásoknak az ügyfelek véleményeinek, érdekeinek és megfelelésének különféle részleteire. A szolgáltató közvetlen kapcsolatot teremthet a vállalkozóval az ügyfél-barát ügyintézés egy hajó valóban valós élethetében, a megfelelő folyamatok

11 Egy újabb egység előállításának többletköltsége.
12 Program-kiegészítő dokumentum Gazdasági Versenyképesség Operatív Program 2004-2006, 80. o.
14 Program-kiegészítő dokumentum Gazdasági Versenyképesség Operatív Program 2004-2006, 81. o.
az újraszervezését, optimalizálását, valamint az önkormányzati döntéshozók, ill. közisztitvisek, közalkalmazottak képzését. Olyan átfogó, integrált önkormányzati információs-rendszer kifejlesztését igénylő, amelyek közös rendszerben kezelik az összes önkormányzati feladatot. Beleértve az ügyfelek részére nyújtott szolgáltatásokat, a teljes elektronikus ügyintézést és az elektronikus, pl. hitelkártyák segítségével végzett fizetést is, valamint a törinformatikai rendszerekkel támogatható és egyéb területeket, úgy mint ingatlan és cimnyilvántartás, építőipari, településfeljegyzés, szociális és gazdasági nyilvántartások, közműnyilvántartás, intézmény nyilvántartások, valamint a környezet- és műemlékkévelem.

Az önkormányzatoknak megfelelő adatok hasznosak lehetnek a szervezetek számára gazdasági tervek elkészítésében, az üzleti megértés, haszon kiszámításában is. Az adatgyűjtő való hozzáférés hozzájárulhat a biztonságos üzleti környezet megteremtéséhez, az üzleti bizalom fejlődéséhez. Mindez pedig elengedhetetlen feltétele az üzleti kapcsolatok kialakításának, a szakmai hálózatok kiépítésének. A kis- és középvállalatok a nagyvállalatokkal szemben fennálló versenyhátrányukat együttműködésük kialakításával csökkenthetik, mivel meredetük fogva a sikeres piaci helytálláshoz szükséges egyes tevékenységek megszervezésére sokszor nem képesek. Az együttműködés által lehetőségük nyílik rá, hogy felülferekedjenek az egyes cégek viszonylagos versenyhátrányának mérséklésére.

Az üzleti kapcsolatok, folyamatok elektronikus útra terelése pedig néhány év múlva már nem lehetőség, hanem minimális elvárás lesz az információs gazdaságában. Ennek első jele már ma is megmutatkoznak. Az elektronikus rendszereket működtető nagyvállalatok a hatékonyság javítása érdekében az integrált működési modot az értékesítési-beszállítási láncban is bővítő-i kívánják, azaz partnereiktől is elvárják az általuk használt rendszerek átvételét. A saját költségen megvalósítandó beruházások pedig komoly szervezeti fejlesztést követelnek meg a kis- és középvállalatoktól, és jelentős anyagi terheket rónak rájuk.

Bár az alapvető információ kommunikációs infrastruktúra és a szükséges hardver eszközök már rendelkezésre állnak, sőt a kis- és középvállalati szektor képviselőinek többsége Internet-hozzáférésével is rendelkezik, a technológiák felhasználása még rendkívül alacsony szintű. A kis- és középvállalkozások többsége a számítógépét elsősorban az üzleti irodai alkalmazások és könyvviteli programok futtatására, az Internetet pedig levelezésre, információk keresésére használja. Az elektronikus üzleti alkalmazások közül az elektronikus bankkapcsolat terjedt el leginkább a KK-k körében. Ez sikerét az egyértelmű (költség) hatékonyságának köszönheti: a fejlesztési költségeket a tőkeerős bankok viselték, a transzakcios költségek (pl. fiókban feltöltött idő) lényegesen csökkentek, a (számla) információk azonnal elérhetővé váltak. Már pedig nem vitás, hogy a kis- és középvállalkozások nyitották a modern információs üzleti megoldások bevezetésére, hiszen az alacsony költségű alkalmazásokat már használják (könyvelőprogramok, Internet, irodai szoftverek). Így bizvást állítható, hogy amint lehetővé válik, és széles körben elterjed az állami, önkormányzati adatgyűjtő üzleti célú hasznosítása, hatékonyan állítható majd a versenyképesség javításának szolgálatába.

ÖSSZEGZÉS

A tanulmány célja volt bemutatni, hogy az önkormányzati adatgyűjtő másodlagos, azaz üzleti célú hasznosítása miként állítható a kis- és középvállalkozások versenyképességének javítása szolgálatába, miként illeszkedik ez a folyamat az e-közigazgatás kiépülését elősegítő hatékonyságos fejlesztési elképzeléseken, szorosan véve a Gazdasági Versenyképesség Program rendszereibe. Nem volt cél az adatgyűjtő hasznosításának jogszabályi háttereinek bemutatására, ebből a kérdéskörből csupán azt kívántam felvillantani, hogy az adatgyűjtő üzleti célú hasznosítása mellett számos érv sorakoztatható fel, azonban akadálya lehet az egyedi adatok rendelkezésre bocsátásának korlátozó jellegű szabályozása.


FELHASZNÁLT IRODALOM

"eEurope" Akcióterv (2000). Európai Bizottság
Dr. Szentgyörgyi A.: Kis és középvállalkozások informatikai fejlődését támogató pályázati lehetőségek 2005-ben. IT Információs Társadalom Kht.

UNIÓS CSATLAKOZÁS UTÁN, EURÓ-BEVEZETÉSTÖL TÁVOLODVA – Kritikus sikertényezők Magyarország integrációs lehetőségeinek kiteljesítésében

Dr. Nagy Gyula

A politikai rendszerváltozással, a piacgazdaságra való áttéréssel, és az Európai Unióhoz történt csatlakozással véget ért Magyarország hozzá „kompországi” kiszolgáltatottsága. Hazánk végre megtalálta természetes helyét és szövetségesek az euro-atlanti integráció politikai, biztonsági és gazdasági rendszerében.

Az EU-s tagsággal megnyílt fejlődési lehetőségek kihatásának azonban alapvetően a versenyképességünk javításától függ. Ezen áll, vagy bukik, hogy milyen gyorsan és eredményesen tudjuk felszámolni a gazdaság számos területén még meglevő fejletlensége és elmaradottságunkat, minél jobban megfelelünk az EU által támasztott konvergencia-követelményeknek, és felzárkóznak az Unió feletti országaival.

A hazai társadalmi, gazdasági modernizáció kiteljesítése, az innovációs készségek és képességek kibontakoztatása egyidejűleg fontos peremfelfüggetleníti az Európát. A globálizáció kihívások hatékony és eredményes megválaszolásának a lehetősége.

Ahhoz, hogy a 2004. május elsőjén megtörtént tagfelfüggetlenítés következetlen a Gazdasági és Monetáris Unió teljes jogú tagjai leszhünk, a gazdasági konvergencia megvalósítása érdekében jelentősen kell javítanunk az egyes kritériumok terén eddig mutatott teljesítményeinken.

Az uniós uniós tagságunkban rejlő potenciális előnyök és lehetőségek mindent jelentesebb kihatásának hosszú távon az integrációs alkalmasság révén alapozható meg. A Maastricht-i gazdasági konvergencia-kritériumok teljesítése ebben a felkészülésben kritikus sikertényezőé vált, az euró mielőbbi bevezetése ugyanakkor vizuálisabbabb a kérdésben, ha peremre sodródásunk ismét bekövetkezik-e.
AZ ELŐZMÉNYEKRŐL

A jaltai egyezmény de facto megszűnése, a szovjet birodalom szétválaszthatása, a nyolcvanas évek végére, a kilencvenes évek elejére megnyitotta a közép- és kelet-európai térség országaival előtt a politikai rendszer-váltózás, illetve ezzel párhuzamosan a piacgazdasági átalakulás esélyét. Politikai téren, Magyarországon az államáltalani berendezkedést a politikai erők közötti tárgyalások eredményeként felváltotta a több-párti parlamenti demokrácia. A piacgazdaság gyors ütemű kiépülést ugyanakkor nagyban megkönnyítette, hogy elsőként a térség más országaitól – Magyarországon a korábbi reformoknak köszönhetően a gazdaság számos területén már régóta kvázi-piaci viszonyok léteztek, amelyeknek köszönhetően a társadalmi közgondolkodásban meggyőzések és elfogadottá váltak a piaci kategóriák.

A politikai és a gazdasági orientáció-váltásra széles körű konszenzus övezte itthon hazánknak az euro-atlanti térségbe való betartozását, mind biztonságpolitikai (NATO), mind gazdasági téren (EU). A lehetséges motivációk között a közös történelmi, kulturális gyékerek, a változások visszafordíthatatlanná tételének igénye mellett a gazdasági kényezetek és racionális felismerések egyaránt fellelhetők voltak. Az Európai Unió felé fordulásunkat a korábbi gazdasági együttműködési rendszer (KGST) összeomlása még határozottabban tette. A magyar gazdaság alkalmazkodóképességét jól érzékelteti, hogy lényegében két év leforgása alatt a korábban a volt-KGST országokba irányult külföldes meghatalmazott forgalmat Nyugat-Európára, azon belül is az Unió országaira tudunk átterelni.

A tulajdonviszonyok átalakulása, az állami tulajdon lebontása Magyarországon (eltérően a több közép- és kelet-európai ország többségétől) a privatizáció keretében jellemzően piaci eszközök alkalmazásával ment végbe, amit a külföldi tőkebefektetések (működőtőke-, és portfolió befektetések) gyors ütemű felfutása kísért. A privatizációs folyamat eredményeként a magyar piacon megjelentek a világ meghatározó nagy nemzetközi gazdasági társaságai és pénzügyi intézmények. Tevékenységük jelentősen hozzájárult a gazdasági modernizációhoz, a pénzügyi kultúra fejlődéséhez, a külkereskedelm felfutásához, korszerű technikák és technológiák meghonosításához. Az elmúlt másfél év évszázadban Magyarország határozottan elmozdult felületi és helyzetéből, és közelebb került az európai centrumhoz.

INTEGRÁCIÓS DILEMA: KIBÖVÜLÉS VAGY ELMÉLYÍTÉS

Az Európai Unióhoz való csatlakozást megelőző években, de még a tagfelvételi tárgyalások időszakában is, Magyarország jobb pozícióban volt, mint a többi kandidáló közép- és kelet-európai ország. Az akkori forgatókönyvek még az integrálódásra leginkább felkészült, vagy gazdasági, politikai jelentősége miatt megkerülhetetlen országok felvételével számoltak, és ez kedvezett nekünk. Ugyancsak erősítette a pozíciókat a gyors ütemben megvalósult politikai és piacgazdasági átalakulás, és az ezt szavataló magyarországi intézményrendszer kiépülése. Az uniói térség felértékelődését mutatja, hogy a csatlakozást megelőző évben (2003) a magyar kivitel közél háromnegyede az Európai Unió országaiba irányult, ugyanakkor a behozatalnak 55%-a származott ebből a régióból.

1. ábra: Egy főre jutó GDP (piaci áronk, viszályerő paritásban)

Az EU soron következő kibővülése azonban nem tisztán az integrációs alkalmasság, és felkészültség figyelembevételével ment végbe, sokkal inkább össz-európai politikai megfontolások vezérelték. Az integrációs szervezet eddigi történetében még soha nem fordult elő, hogy egyidejűleg 12 országgal bővüljen a tagállamok létszáma. Ráadásul olyan országokkal, amelyek fejlettsége nem érte el az uniói átlagot. Az egy főre jutó GDP alapján (1. ábra) a csatlakozáskor mindegyik új tagország alatta volt a haszonöttek átlagának. A legnagyobb lemaradás a Balti államoknál (az uniós átlag 40-50%-a) volt mérhető, legjob-
ban Ciprus és Szlovénia értékei közeliertették meg (kb. 80%) az EU átlagát. Magyarország egy főre jutó GDP-je a középmezőnybe tartozott, kb. 40%-kal maradt alatta a haszonotók átlagértékének. Mindezeket figyelembe véve nyilvánvaló volt, hogy az integrációs felzárkóztatást csak hosszabb idő alatt lehet megvalósítani.

Az EU, amely a globalizáció kihívásaira, a világméretű versenyben bekövetkezett pozícióvesztésének ellensúlyozására az uniós főlődés elmélyítésének, valamint földrajzi értelemben való kiterjesztésének ambiciózus programjával próbált választ adni, a kettős kihívás kezelésében kéntelen volt kompromisszumra jutni. A magasabb fokú integráltság elérésének, a gazdasági felettségi különbségek felszámolásának a követelményét időben későbbre halasztozták. A Maastricht-gazdasági konvergencia kritériumokat kiterjesztette ugyanaz az új tagállamokra is, de annak tudatában, hogy ezek tényleges felzárkóztatása még hosszabb időt vesz igénybe.

Magyarországnak a tagfelvételt megelőző, viszonylag élőnyös induló helyzetében az elmúlt években kezdvezetően változások következtek be. A többi kilenc újonnan csatlakozott országhoz képest hazánk érzékelhető elmaradásban van a konvergencia követelmények teljesítése terén, továbbá romlott a verseny- és tőkevező képessége. Ennek az okai alapvetően a magyar gazdaság strukturális jellegű problémáiban keresendők. Színtomáí az a, bős és bős egyensúly megömlöcskén, a versenyképességet jelző mutatók folyamatos romlásában, a fiskális konsolidáció előkészítésében, a munkanélküliség növekedésében, a demográfiai helyzet kezdvezetően alakulásában, az államháztartás elosztó rendszereit érintő reformok megrendezésében jelentkeznek.

Ezeknek a kihívásoknak a megjavítására ugyanakkor paranccsal kényes gazdasági tervésztésünk megállítása érdekében, de végő hatásait tekintve egyúttal közelhőve visznek az uniós konvergencia-kritériumok teljesítéséhez is. A két feladat tehát szerzés kölcsönhatásban van, ezért a Maastricht-i követelményeknek való teljes körű megfelelés kritikus sikertényezőnek minősül a de jure integrációs tagságunk de facto teljes jogúvá tételelén, az Unió jelentette előnyök minél teljesebb hihasználásában.

Az Európai Unióval aláírt szerződésben vállaltuk a Gazdasági és Monetáris Unióba való belépés feltételeinek a megteremtését. A GMU harmadik szakaszát, a közös monetáris politika alkalmazását, és az euró bevezetését az ERM-II árfolyam mechanizmushoz való csatlakozás követelményeinek megközelíthető teljesítése alapozza meg. Ez megkerülhetetlen be a gazdaságpolitika számára a Maastricht-i konvergencia követelményeknek való megfelelés prioritásként történő kezelését.

A MAASTRICHT-I KONVERGENCIA KRIKÉRIUMOK

Az Európai Unió integrációs fejlődése szempontjából mérföldkőnek tekinthető Maastricht-i csutakalázkodót elfogadott összefüggő követelményrendszert egyik eleme az árstabilitás. Vagyis egy adott tagállamban az árszínvonal emelkedés legfeljebb 1,5 százalékponttal haladhatja meg az infláció szempontjából három legjobban teljesítő tagság átlagát.1 Az inflációt a tagállamok fogyasztói árindexeinek (HICP) segítségével mérik.

Az államok túlkoletteketésének szigorú korlátok közé szorítását, a költségvetési fegyelem fenntartását szolgálja az a rendelkezés, hogy a deficit nem haladhatja meg a GDP 3%-át,2 vagyis az adott tagállam nem áll az ún. túlzott hiány esetén követendő eljárás hatályát alát.3 Az inflációt a költségvetési posíció másik jelzőszámá az államadosással GDP-hez mért legfeljebb 60%-os mértéke.

A hosszú távú kamatálok harmonizálását igyekezik elősegíteni az a konvergencia, amely szerint az egyes országok nominális hosszú távú kamatainak legfeljebb 3 százalékponttal haladhatják meg az árstabilitás terén legjobb eredményt felmutató három tagság kamatlábaiknak átlagát.4 Ezt a hosszú lejáratú államkötvények, vagy hasonló lejáratú értékpapirokat kamatábaival mérik.

Az euró-zónához való csatlakozás, vagyis a közös valuta bevezetésének fontos feltétele, hogy a tagállamok teljesítsék az ERM-II árfolyam vonatkozó előírásait. Az EMR-II lényegében egy multilaterális árfolyam rendszer, amelyben az egyes tagállamok az euróval szembeni jegybanki középárfolyam körül ±15 százalékos sávban ingadozhatnak. Magát a középárfolyamot, valamint az ingadozásá változat a

---

2 Szerződés: ugyanezen pontjának második francia bekezdése
3 Szerződés 104. cikke, valamint részleteiben a Stabilitási és Növekedési Paktumhoz tartozó 146/97/EK tanácsi rendelet előírása
4 Szerződés 121. cikk (1) bekezdés negyedik francia bekezdése
tagországok és az Európai Központi Bank kölcsönös megállapodás terében határozzák meg. A részvétel feltétele az, hogy egy tagállam a belépést megelőző két évben megfeleljen az EMR-II előírásainak.\footnote{A Szerződés 121. cikkében említett konvergencia kritériumokról szóló jegyzőkönyv 3. cikkelye szerint az a feltétel, hogy „egy tagállam a vizsgálatot megelőző legjellegzetesebb két évben keresztül komoly feszültségek nélkül az Európai Monetáris Rendszer árfolyam-mechanizmusával által előírt normál ingadozásai sávokon belül maradt ... saját kezdeményezésére nem értékelte le valutájának bilateralis közepponti árfolyamát valamely más tagország valutájával szemben.”}

Nem kevesen vitatják ennek a kritériumrendszernek a túlzott szigorú, hiszen példapály a fenntartható költségvetési pozíció tekintetében még a legfejlettebb tagországok között is vannak, akik éve óta nem tudnak megfelelni ennek a követelménynek. A GDP legfeljebb 3%-ban megszabott deficit-mértek betartása nem egyszerű feladat az újonnan csatlakozott országok számára sem. Ezek a tagállamok ugyanis sebezhetőbbek, mint az érett piacgazdaságok, mivel náluk egyéb a piacgazdasági átalakulás kiteljesítése van napirenden. Ilyen körülmények között a termelő infrastruktúra fejlesztésében az állam nagyobb mértékű szerepvállalása kevésbé nélkülözhető, továbbá a szociális rendszerek erőteljesebb piaci alapokra helyezése is csak fokozatosan mehet végébe.

A gazdasági konvergencia terén való előrehaladást az Unió döntéshozó testületei formálisan a fenti kritériumrendszer alapján értékelik. Ugyanakkor a követelmények között direkt módon nem szerepelnek olyan tényezők, mint a gazdasági növekedés, a folyó fizetési mérleg helyzete, a foglalkoztatottsg és annak szerkezete, a munkanélküliség alakulása, a gazdaság struktúrájának jellemzői, a versenyképesség összetevői. Az ezekkel az adatokkal mérhető gazdasági teljesítmények nyilvánvalóan összefüggnek a konvergencia kritériumok terén felmutatott eredményekkel, de automatikusan nem következnék egymásból. Elképzelhetők őnk. trade off helyzetek is, amikor ez utóbbi indikátorok javulásról tanúsodnak, de ez a formális Maastrichti kritériumokban mégissem mutatkozik meg. Az egyes országok konvergencia-teljesítményeinek értékelése során ezek figyelembe vétele nyilvánvaló áánylanál az adott tagországokról kialakult képet.

A kritériumrendszer megfelelő továbbfejlesztésével elérhető lenne az integrációs alkalmasság és érettség, a nominális, a szerkezeti és az őn. real-konvergencia pontosabb mérése. Különösen a piacgazdasági átalakulás terén való előrehaladás megragadása érdemelne figyelme. Nyilvánvaló, hogy ebből a szempontból nem esnek azonos megítélés alá a szovjet tervgazdasági rendszerből alig pár éve kiszabadult, és a Maastrichti kritériumok teljesítésében favoritnak számító balti államok, vagy a piacgazdaság felé az első lépéseket már az 1968-as „új gazdasági mechanizmussal” megtestélt Magyarország.

Az EMR-II rendszeréhez való csatlakozás formálisan a Maastrichti-konvergencia követelmények valamennyi elemének az euró bevezetését megelőző két év alatti folyamatos teljesítésétől függ. Tény, hogy Magyarország egyélőre még nem kérte felvételét az EMR II rendszerbe, ezért az egyes kritériumoknál mért teljesítményei egyélőre nem többek, mint jelzések a kormányzat, Brüsszel, és a befektetők számára. A referenciaértékek tartós és megnyugtató teljesítése nélkül azonban a kormányzat által felvázolt konvergencia pálya hitelessége sérülhet, aminek elkerülése a magyar integrációs stratégia eredményessége szempontjából rendkívül fontos sikertényező.

A MAGYAR KONVERGENCIA-TELJESÍTMÉNY

A Maastrichti kritériumok teljesüléséről, a gazdasági konvergencia helyzetéről az Európai Központi Bank 1998 óta kétvenként ad ki jelentést. Legutóbbiakban az itt közölt adatok részben erre támaszkodnak, illetve a rendszeresen megjelenő uniós statisztikai kiadványok és elemzések alapján, valamint az EMR-II csatlakozásával összefüggő feladatok teljesítéséről szóló kormányzati értékelések figyelembevételével megkísérlik aktualizálni az időközben bekövetkezett elmozdulásokat. Újabb, a Gazdasági és Monetáris Unió harmadik szakaszához való csatlakozásra váró, valamennyi tagországot érintő, átfogó jelentés csak 2006 ószére várható.

Az infláció

Az árstabilitásra vonatkozó uniós konvergencia előírás 2004-ben 2,4% volt, ami nemzetközi összehasználásban is kifejezetten kedvezőnek tekinthető. Ha nem csupán a három legalacsonyabb inflációjú EU-ország, hanem az euró-zóna valamennyi tagállamának átlagát tekintjük, akkor elmondható, hogy az infláció 2001-2004 között átlagosan 2,2% volt, és jelenleg is e körül az érték körül mozog. Az elmúlt évben az euró-zónából mindössze Luxemburg (3,2%) és Portugália (2,5%) lépte túl a referenciaértéket.

Magyarország eddig még nem tudta teljesíteni ezt a konvergencia követelményt, jóllehet a hazai fogyasztói árak emelkedése az elmúlt


A kormányzat 2004 végén aktualizált konvergencia programja6 szerint az áremelkedés üteme fokozatosan csökkent megőrizi a 2008-ra kitűzőtt 3% körüli szintet. A vártól 2007. júniusában gyorsab árszínvonal mérsékloász figyelembevételével az „inflációs előrejelzés 3,5-4% körüli éves átlagot tartalmaz”7 a 2005-ös évre. Mivel ez a kedvező tendencia valóban folytatódott, a jegybank erre alapozva középtávon – a kormányval egyetértve – csupán 3%-os inflációs környezetet valószínűsít, miközben a maginfláció már jelenleg is 2% alá csökkent.

A hazai monetáris politika is átvette azt a több más jegybank által követett eljárást, amely értelmében az árstabilitást az inflációs célkövetés rendszerének alkalmazásával, az inflációs cél körül ± 1%-os sáv kijelölése révén kívánja elerni. A fiskális politika elégtelen teljesítményeit, az inflációs nyomást erősítő állami túlkötelezés következményeit, a vasárnokok fokozó nagy mértékű bérkiáramlást – különösen a forint elleni spekulatív támadást követően – az MNB nagyon magas jegybanki alapkamat próbálta ellensúlyozni. Ez a forint erősödésehez, az infláció mérsékloászhöz vezetett, de az exportban érdekelte szektorokat nehéz helyzethez hozta, és a külső egyensúlyra is negatívan hatott. Az utóbbi két évben a jegybank által folytatott monetáris politika az árstabilitás szempontjából erősítődött, és a köznemek, valamint a költségvetési összefüggésekre csak korlátozottan volt tekintettel.8

---

8 Erről részletesebben lásd még: Dr. Nagy Gyula: A kibővült Európai Unió – gazdasági közeledés vagy szétfelfűdüs? In: Hitelintézeti Szemle, 2005/1, Budapest. 3. szám

---

Dr. Nagy Gyula

Unióos csatlakozás után, Euró-bevezetéstől távolodva...

2. ábra: A magyar infláció és az unióos kritérium

Forrás: MNB

Amennyiben a közeljővőben nem lépnek fel egyidejű, és egymást erősítő kedvezőtlen hatások a nemzetközi árak alakulásában (elsősorban az olajár emelkedése következtében), valamint a nemzetközi pénzügyi folyamatokban (euro/dólar keresztárfolyam), a konvergencia programban felvázolt makrogazdasági pálya alapján az Unió árstabilitási kritériuma tartható lesz.

Költségvetés és eladósodottság – elégtelen konszolidáció

A kormány által Brüsszelnek benyújtott konvergencia-programban kijelölt pályától a legnagyobb mértékű eltéréss a fenntartható költségvetési pozíció érdekében vállalt hiánycélok teljesítésében érzékelhető. Mivel Magyarországnak az Európai Unió elszámolási rendszer – ESA95 – szerinti államháztartási hiánya tartósan és jelentősen meghaladta a 3%-os GDP-arányos mértéket, ezért a csatlakozást követően az ún. túlzott hiány eljárás hatálya alá került. Hazánk mellett egyébként további kilenc tagországot is érintett ez az eljárás, amely értelmében az érintettek kötelesek voltak megfelelő intézkedéseket hozni a túlzott mértékű deficit lefagadására.

Magyarországnak a fiskális konszolidációra kidolgozott, 2004 májusában benyújtott programját, amely a hiányt 2008-ra kivánta a 3%-

---

180

---

181


3. ábra: A kormány konvergencia programja és teljesülése

GDP %

PEP 2003
Konvergencia Program 2004. máj.
Konvergencia Program 2004. dec.
Tény/terv

Forrás: PM, MNB

Az EU-tagállamok gazdasági és pénzügyminiszteri törődőiTanács

„Továbbra is megmarad az államháztartási hiány esetében a három százalékos referenciaérték, ettől 2005-ben a nyugdíjreform költségvetési hatásának 100 százalékával, majd 2006-tól évről-évre 20 százalékkal kisebb mértékben lehet elérni.”


Megjegyzés: 2005-re a kormányzati terv, 2006-ra az Országgyűlésnek beterjesztett költségvetési törvényjavaslat alapján (a 6.1 százalékos célt kiegészítve a Gripen-kiadások és az ÁAK Rt. általi autópálya-építés elszámolásához kapcsolódó módszertani kockázat hatásával; ez utóbbi került sávos megjelölésre)

ljárd forintot elérő, ún. releváns ténnyezőkhoz kapcsolódó kiadások (oktatás, K+F, munkahelyteremtés, stb.) levonására.

Az államháztartás hiányára vonatkozó adatokban nem egyszerű előjel, hogy a kormányzat által 2005-re kitűzött deficitcel semmiképpen nem teljesíthető. A számok és mértékek azonban rende változnak, előre és visszamenni a következő lépést.


Az elfogadott konvergencia-pályáról való letétést jelző 2005-ös deficitüleps mértéke önmagában kétésessé tette az euró tervezett bevezetésének 2010-es célját, és ezzel számos problémát is a feladásra hozott. Legelőször is azt, hogy a konvergencia-menetrend fel-
adása kiválthatja a befektetők bizalmának megrendülését, ami az így megnövekvő kockázati kamatprémium következtében, az államháztartás külső finanszírozásának a megdrágulásához vezet. Ilyen körfúrénynék között a 2008-as ERM II csatlakozás eredeti időpontjához való ragaszkodás az eddiginél nagyobb mértékű fiskális kiigazítást igényel, méghozzá elsősorban a kiadási oldalon, vagyis a társadalmi ellátó rendszerekknél, és a közigazgatásban. A fiskális konszolidáció eddig tapasztalt folyamatos erősökjának megállítása nélkül a kedvezőtlen folyamatok nem fordíthatók meg, ellenkezőleg, a gazdaság sebezhetőségében már ma is meghatározó ık-log deficit, az egyidejű fiskális és külső egyensúlytalanság további elmélyülése lehet.

Az államháztartás és a háztartások együttes finanszírozási igénye nek csökkenését jelentősen nehezíti az a körülmény, hogy az elmúlt időszakban nagyon gyors ütemben növekedett a háztartások eladásoda (4. ábra). 2003-ban ennek a szektornak a nettó megtakarítása nagyon szerény mértékű volt, miközben a költségvetés túlköltekezése továbbra is 8% fölött maradt.

A gazdaság és a pénzügyi rendszer sebezhetőségét, a külső sokhatások veszélyeit fokozza az a körülmény, hogy a lakosság dinamikusan bővülő hitelállománynál belül még gyorsabban növekszik a devizahitelek részaránya (5. ábra). Szakértők felhívják a figyelmet a devizában való eladásodás veszélyre15, ugyanis a forint árfolyamának gyengülése nagyon sokat hozhat nehéz helyzetbe az adósság-szolgálati terhek ugrásszerű megváltozását következtében. Ez hosszabb távon a banki portfóliók minőségének romlásához vezet, és számtéves hitelezési veszteségeket okoz a hitelintézeteknek.

A fenntartható fiskális pozíció másik mérôszáma az állameddőségg, amely a Maastrichti előírás szerint nem haladhatja meg a GDP 60%-át. Magyarországon a kormányzati szektor adóssága 2004-ben 57,6%-os volt, ami azt jelenti, hogy házánk ezen az egyetlen területen teljesítette a konvergencia kritériumot. Árnálja viszont a képet, hogy 2001-től kezdve a mutató értéke folyamatos növekedést mutat, és az

14 "...nem a GMU-ba való belépés időpontja a fő kérdés, hanem az államháztartás reformja és a gazdaságpolitika hitelessége. ... Szerkezeti reformok nélkül a magyar államháztartás finanszírozása hosszabb távon fenntarthatatlan." In: Losoncz Miklós: Mi az euróvita tétele? - Élet és Irodalom, 49. évfolyam 43. szám, 2005. október 28.
16 EKB Havi jelentés 2005. szeptember

időközben elfogadott módszertani változtatás figyelmen kívül hagyása 2004-es értelek már 60%-os lenne.

A kormányzat 2004. decemberében aktualizált konvergencia programja évrel évre mérséklődő ütemi növekedéssel számol a bruttó adóssággállományban, ami alapján 2005-ben a GDP-hez viszonyított aránya 55,5%-os szinten várható, és 2008-ra a számítások szerint 48,3%-ra lesz csökkenthető,17, figyelembe véve a nyugdíjreform korrektív hatását is. A adósságérteke évenkénti alakulása a konvergencia program ez év végéig benyújtásra kerülő változtatában a tervezetthez képest minden bizonytal ismét változik majd.

Az adósság finanszírozásában ugyanakkor figyelemre méltó kedinvonál letlen, hogy folyamatosan növekszik a külföldiek részesedése. 2003-ról 2004-re 25,7%-ra nőtt a devizaadósság arohat, ami 1,3%-
Forrás: MNB

 pontos emelkedést jelent, és 2005-ben az új adósságkezelési stratégia következtében várhatóan még nagyobb arányú lesz.

**A hosszú távú kamatlábak alakulása**

Az EKB konvergencia jelentése szerint 2004-ben az euró-övezetben a hosszú távú kamatlábak átlagértéke 4,3% volt, a referenciaérték pedig 6,4 százalék. A kamatlábakra vonatkozó uniós konvergencia kритерium számítása a hosszú lejáratú (10 éves) állampapírok hozamain alapul. A vizsgált időszakban Magyarország 8,1%-os adata felette volt ennek. 19 (6. ábra)


19 Az új adósságkezelési stratégia „lehetőséget ad a devizaadósság részarányának növelésére és a rövidebb átirazódási idejű változó kamatozási eszközök előnyben részesítésére...” – Gyorsjelentés... 2005. április 6. 35. oldal
20 Európai Központi Bank – 2004. évi konvergenciajelentés, 139. oldal
21 EKB Havi jelentés 2005. szeptember
augusztusában a mértéke 400 bázispont fölé készült. Ez összfegyelgésbe hozható azzal, hogy éppen erre az időszakra esett a háztartások megtakarításainak mélypontra zuhanása, ami azt jelentette, hogy az államháztartás hiány gyakorlatilag teljes mértékben külföldi finanszírozásra szorult. A tavalyi év házalévő időszakában, és 2005 első felében az euró-övezet hosszú távú kamatlábaihoz viszonyított diferencia tovább mérsékkelődött, több mint száz bázisponttal.

Megjegyzés: 5 év múlva kezdődő 5 éves származtatott hozam-különbözetek az euróhoz viszonyítva. Forrás: Reuters, MNB

A hosszú távú kamatlábakra vonatkozó Maastricht-i konvergencia követelmény teljesítése 2008-ra Magyarországon számosan csak abban az esetben valik valós lehetőséggé, ha ez a folyamat trendszerűen folytatódik. Ennek egyik legfontosabb összetevője az eredményes fiskális konszolidáció, és a gazdaságpolitika hitelessége iránti bizalom fenntartása, megerősítése. A gazdasági fundamentumok számottevő javulása nélkül ez a változás nem lesz tartós. A nemzetközi tőkekiaci forrás többet miatt kedvező finanszírozási körülmények, valamint a hazai infláció csökkentése sem fedhetik azonban el a további kamatcsökkentés korlátait. A magyar gazdaság külső eredetű válságoknak való kitettségét, és ebből fakadó sebezhetőséget mutatja, hogy

Dr. Nagy Gyula
Uniós csatalkozás után, Euró-bevezetéstől távolodva...

a magyar állampapfröktől a befektetők a kelet- és közép-európai versenytársainközben köpest magasabb kockázati prémiumot várnak el.

A forint árfolyamának alakulása

A forint 100%-ban az euróhoz rögzített árfolyamrendszer keretében működik, nominális árfolyama széles, ±15%-os sávban ingadozhat, ami összhangban van az euró rendszerével. A forint árfolyam sávon belüli helyzetének alakulásáról (8. ábra) megállapítható, hogy a sáv kiszélesítése óta folyamatosan annak az erős oldalán volt. Mivel 2001. szeptemberétől a forint a sávközéptől tartószon több mint 11%-ponttal tér el, a középárfolyam áthelyezésére került. Ezzel a monetáris döntéssel sem sikerült azonban orvosolni a problémát. A forint a spekulációs nyomás következtében átmenetileg leértékelődött, majd ismét erősödött, de árfolyamának nagyfokú volatilitása – a fiskális deficit, és az egyensúlytalan kapcsolatos aggodalmak miatt – továbbra is fennmaradt.


Az árfolyam-stabilizálásra vonatkozó Maastricht-i konvergencia-kritérium két követelmény tartalmaz az ERM II rendszeréhez már csatlakozott tagállamok számára: az adott ország monetáris hatósága a vizsgált időszakban ne értékelje le valutájának az euróval szembeni középárfolyamát, illetve az árfolyama ne lépjen ki a ±15%-os ingadozástól és stabil maradjon (9. ábra). Ennek mérése vitattott.

Az EKB konvergenciáról szóló 2004. évi jelentése szerint „a forint euróban kifejezett 2002. októberi átlagos árfolyama (243,53 forint/euro), amelyet ERM II középárfolyam hiányában szemléltetési cél-
ból referenciaértéknek használnak\(^{25}\). Ez alapján a forint a fenti két től követelmények a vizsgált periódusban eleget tett. Ettől az önkényesén válaszott referenciaértéktől a piaci árfolyamának az eltérése mindvégig a 15%-os sávon belül maradt. Mivel hivatalosan nem került sor leértékelésre sem, így a konvergencia-követelmény formálisan teljesült.

Az árfolyamra vonatkozó Maastrict-i konvergencia-kritériumot majd csak az ERM II rendszeréhez való csatlakozást követően kell jelentenünk, de már most számítsaiba kell venni mindazokat a tényezőket, amelyek ezt veszélyeztetik. Az árfolyam-stabilitás fenntartása és erősítése a sávon belül összefügg az infláció, a fiskális, valamint a külső egensúly alakulásával. Ez utóbbi ugyan nem konvergencia-kritérium, de a gazdaságpolitika mozgásterét közvetlenül befolyásolja. Magyarország folyó fizetési és tőkemérlegének egyenlege tartósan deficites 2003-ban elérte a GDP 8,8%-át, és 2004-ben sem csökkent.\(^{26}\)

\(^{25}\) Európai Központi Bank – 2004. évi konvergenciajelentés, 128. oldal
\(^{26}\) EKB 2004. évi Éves Jelentés
Az integrációs kapcsolatok elmélyítése nem korlátozódhat csak a reálisföldi különféle elemekre, szükség van a politika, a kultúra, a tudomány, és egyéb területeken való összehangolódásra is. Annál is inkább mivel a bővülési folyamat nem állt meg, miközben az EU Alkotmányhoz tartozóak lenne az újabbak, miközben a jövőbeli integrációs átalakításokat inkább komoly védelmétől, döntéshozatali rendjét hivatott megformálni - a ratifikáció a terén megtorpanás történ.

Magyarország konvergencia-programját érintő legnagyobb kihívás jelenleg az, hogy a kormányzat nem tudja teljesíteni a túlzott deficit eljárásban a fiskális konszolidáció vállalt követelményeket, és ezzel komoly veszélybe került az euró bevezetésének tervezett célállomásban. Az újonnan csatlakozott országok közül az ERM II rendszeréhez való csatlakozás, valamint az euró bevezetés szempontjából is az utolsó közel foglalkozott helyet.

Perspektivikusan az inflációs konvergencia kritérium teljesítménye létszámú a legalább a nagy gazdaság számára. Természetesen ez nem jelenti azt, hogy nincsenek veszélyekben ebben a folyamatban, de amennyiben a világévek gazdaság egészéért, vagy térségünkért érintő mélyreható és tartós sokhelyzet nem következő, a Maastricht-i referenciaértéktől 2008-ra elérhető lehessen. Ezt valószínűleg az árszínvonal hosszú ideje trendszüren tapasztalható mérsékelődése, amit a különféle előrejelzések egybehangzóan visszagaszonlanak.

A hosszú távú kamatlábbakkal kapcsolatos követelményt Magyarország eddig nem tudta teljesíteni, de sokkal közelebb került hozzá, mint eddig bármikor. Amennyiben fennmarad a hazai kamatszínvonal, az későbbi években fokozatosan tapasztalható mérsékelődés, amit a különféle előrejelzések egybehangzóan visszagaszonlanak.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ország</th>
<th>ERM II belépés időpontja</th>
<th>Euró bevezetés tervezett időpontja</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Csehország</td>
<td>2009-2010</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Észtország</td>
<td>2004. június 28.</td>
<td>2006 közepe</td>
</tr>
<tr>
<td>Ciprus</td>
<td>2005. május 2.</td>
<td>2007</td>
</tr>
<tr>
<td>Magyarország</td>
<td></td>
<td>2010</td>
</tr>
<tr>
<td>Máltá</td>
<td>2005. május 2.</td>
<td>2008</td>
</tr>
<tr>
<td>Lengyelország</td>
<td></td>
<td>2009</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Vonal csökkenő irányában, valamint az euró-zóna átlagától való eltéréseknél egyidejű mérsékelődése, ez elérhető lesz az uniós referenciaérték teljesítése. Ez azt is szükséges, hogy az irányadó jegybanki kamatlábat jelenlegi iránykép mérsékelődése követelő.

is nagyon közel van a 60%-os határértékéhez, tehát még ez is hordoz vészélyeket. Ez a konvergencia-előírás csak abban az esetben lesz biztonságosan tartható, ha az államháztartás hiánya, külső finanszfizáziózásai igénye lényegesen mérséklődik, és így kisebb lehet a folyó fizetési mérlék hiánya is. A jegybanknak a magyar konvergencia-folyamatokról szóló jelentése30 a referenciaértéktől 6-8 százalékponnal meghaladó adósságrát valószínűsít 2008 végére.

Az ikerdeficit kezelése érdekében meghozzandó, várhatóan súlyos társadalmi következményekkel járó intézkedések jelentik a legnagyobb kihívást a magyar gazdaságpolitika döntéshozói számára. Ehhez hiteles konszolidációs programra van szükség, amit nehezíthető, hogy 2006-ban választások lesznek. Az ERM II rendszeréhez való csatlakozás érdekében szükségessé vált, a korábbi konvergencia-programhoz képest jóval szigorúbb lépéseket megtetőlét, illetve időzítését ettől nem lehet teljesen függetleníteni.

Az árfolyam-stabilitásra vonatkozó Maastrict-i kritérium majd csak a GMU előszóbájt jelentő ERM-II időszakában lép érvénybe, vagyis az összes többi feltétel előzetes teljesítése esetén. Ekkor kell szavatolni a forint euróval szembeni középfolyamának sávon belül tartást. Ennek a követelmények eddig formalisan eleget tudtunk tenni, de felvetődik a kérdés, hogy az MNB korlátozott intervenciós lehetőségeit figyelembe véve, egy várátlan, a külső egyensúlytalanságot a piac részéről korrigáló árfolyam-sokk mellett is tartható lesz-e a konvergencia-előírás.

30 Jelentés a konvergenciafolyamatokról, MNB 2005. november

A HÁZTARTÁSOK ÉLELMISZERFOGYASZTÁSÁNAK Szerkezeté és Trendjei

Nagyné Csóti Beáta – Dr. Vizvári Béla

Kulcsszavak: fogyasztások, kiadások, egységárak, tápanyag-összetétel, tápanyagfogyasztás, optimális költség


I. A 2000. ÉVI STATISZTIKAI ADATOK ÖNÁLLÓ VIZSGÁLATA, MAJD ÖSSZEHASONLÍTÁSA AZ 1997. ÉVVEL

Az egyes élelmiszerek fogyasztott mennyisége és az ehhez tartozó kiadások vizsgálata a jövedelmi viszonyok függvényében.

A nagy háztartási adatállomány adatait első megközelítésben jövedelmi decílensént érdemes vizsgálni, majd a megfogalmazott hipoteziseket az egyes jövedelmi kategóriákban részletesen vizsgálni, igazolni.
A jövedelmi decilesekben az egy főre jutó éves jövedelem 2000-ben a következőképpen alakult:

1. ábra Évi átlagjövedelem a decilesekben

Az egy főre élelmiszerek fogyasztott mennyiségének és a hozzá tartozó kiadások táblázata egymáshoz hasonló nagysagrendi viszonyokat mutat.

Fel lehet-e fedezni valamilyen kapcsolatot a jövedelem és az adott élelmiszerek elfogyasztott mennyisége között? A legtöbb élelmiszer közgazdaságlag normál jóságtként viselkedik, hiszen ha a jóság fogyasztójának jövedelme nő, akkor a jóságból fogyasztott mennyiség is nő. A táblázatunk azt mutatja, hogy egyedül a kenyér viselkedik inferior jóságtként, ha a teljes piac vonatkozásában viszgáljuk a kenyér keresletét. A kenyér Engel-görbén az, azaz ha a decilesek átlagjövedeleme függvényében ábrázoljuk a kenyér ből fogyasztott mennyiségeket, a pontokra illesztett lineáris regressziós függvény negatív meredekségű. Természetesen előfordulhat az is, hogy ugyanaz az élelmiszer más-más jövedelmi szinteken egyszer normál, egyszer inferior jóságtként viselkedik. Elképzelhető, hogy egy olsó, tápláló élelmiszerek alacsony jövedelmi decilisben még normál jóság, az olyan típusú jóságokat, amelyekből a fogyasztó többet vesz, ha nő a jövedelme, normál jóságnak nevezzük

inferior (alacsonyabbné) jóság: az olyan típusú jóságokat, amelyek kereslete a jövedelemvőkelésére csökkenéssel reagál inferior jóságnak nevezzük

Engel görbe: a fogyasztó jövedelme és egy adott jóság megvásárolt mennyisége közti viszonyt mutatja változatlan piaci árakat feltételezve

1 normál jóság: az olyan típusú jóságokat, amelyekből a fogyasztó többet vesz, ha nő a jövedelme, normál jóságnak nevezzük

2 inferior (alacsonyabbné) jóság: az olyan típusú jóságokat, amelyek kereslete a jövedelemvőkelésére csökkenéssel reagál inferior jóságnak nevezzük

3 Engel görbe: a fogyasztó jövedelme és egy adott jóság megvásárolt mennyisége közti viszonyt mutatja változatlan piaci árakat feltételezve

4 Kopáni Mihály: Mikroökonómia 80. o. „Mindenn Giffen jóság egyben inferior jóság, de nem minden inferior jóság válik Giffen jósággá is.”
lői, de ezt a hipotézisünket megcáfolja a fogyasztott mennyiségeket tartalmazó táblázat. Nagy relatív szórást tapasztalunk még a sajt és a marahálós fogyasztásánál, ami a fenti gondolatmenetbe illeszthető.

**Az egységrak vizsgálata**

Az egyes élelmiszerekből elfogyasztott mennyiségek és a hozzá tartozó kiadások táblázata hasonló nagysággrendi viszonyokat tükrözzött, így az egységáronkban nagy eltéréseket nem várunk. Mégis milyen kapcsolatot fedezhetünk fel a jövedelmi viszonyok és a vásárlott termékek egységára között? Egy magasabb jövedelmi egyen magasabb egységáruót választ-e ugyanabbnál a termékölöből? Egyáltalán nem igazolja ezt a sejtésünket az a táblázat, amiben az egyes decilisben a fogyasztott termék átlagos egységáráért tüntetjük fel. A minimális és maximális egységárat tartalmazó cellák rendezetlenséget mutatnak: egyrészt a minimális egységár az 1. decilisre jellemző, mint ahogy a maximális sem a 10. decilisre, másrészről sokszor a minimális egységár magasabb decilisbe esik, mint a maximális egységár. Mi lehet ezeknek az oka?

A minimális egységár saját vagy, paradicsom, paprika, meggy esetében átkerült a 7. decilisbe, az étolajnál, és a délygőmölcsökönél pedig a 9. decilisbe. Miért juthatnak olykor az egyes élelmiszerekhez a gazdagabban? Lehet magyarázni például azzal, hogy jobban megközelíthetőek számukra a nagy bevásárlóközpontok, vagy azzal, hogy ezekben a decilisben vannak az adott gyümölcs – zöldség termelői. Egy sor nem illik itt a képbe, a rizs, hiszen azt is vásárolhatnánk nagy tételben, bevásárlóközpontokban. De a kiugró értéket itt a 10. decilis adja, amit magyarázhatunk a fennmaradó 7 rizsszel szemben a fenyőzett A rizs keresletműkedésével vagy a félkész főzőtásakkor rizs megjelenésével.

Mivel a zöldségek és a gyümölcsök esetén sem esnek az 1. decilisbe a minimumok, így az ide esőkre nem jellemző, hogy kiskertjükben megtermelik a szükséges zöldségfélék, hiszen a saját termelésű élelmiszerek fogyasztása nem engedélyt ilyen magasan az egységarára.

Az étolaj esetében a minimális egységár a 9. decilisben, a maximális a 4. decilisben jelenik meg. Ez az élelmiszerek jól raktárzható, azaz ha nem márol holnapra él a fogyasztó, akkor egy-egy akció során nagyobb mennyiséget tud belőle vásárolni. A meggy, paradicsom, délygőmölcs ugyan nem tárolható hosszú ideig, de a nagy bevásárlóközpontokban olykor juthatunk hozzá. A bevásárlóközpontok pedig eleve nem a szegényebb rétegek vásárlási helyei, eleve valami-lyen gépjárművel közöltetők csak meg.

Az egységárok esetén is érdemes a relatív szórásokat megyvizsgálni. Mely termékeknél vannak a legkisebb ill. legnagyobb értékei? Baromfi hús, szalonna, bor, gyümölcslevek. A baromfi szárny és a melléhűs, az angol szalonna és a kolozsvári szalonna, a pony és a lazac közötti minőségi különbség az árban is megmutatkozik.

A zöldségek és gyümölcsök esetén azzal magyarázható a nagyobb relatív szórás, hogy idényjellegetűek, idényen kívül is hozzájuk lehet jutni, de jóval borsosabb áron. Az alma, sárgarápa, vöröshagyma egy-ségárának már kisebb a szórása, mivel ezek jól raktárzóhatók, görög-dinnyéhez pedig idényen kívül nem lehet hozzájutni.

Az étolaj, a cukor és délygőmölcsök esetében viszont teljesen mindig, hol és mikor vásárolunk, ugyanannyiért juthatunk hozzá szinte bárhol, az esetleges eltérést fentebb már taglaltuk. Mielőtt továbbépénünk a fogyasztók számának vizsgálatára, érdemes megőrizni az átlagok körüli szórásokat akár a kiadások, akár a fogyasztások, akár az egységárok tekintetében. Az egyes decilisbe tartozó összes fogyasztó kiadásainak relatív szórására természetesen jóval nagyobb értékeket kapunk, mint a decilisek kiadási átlagának szórásánál. Attól, hogy a decilisbe nem különbözik túlságosan az átlag, attól egy-egy decilisben a kiadások nagyon eltérők lehetnek.

Még a kenyér esetében is 66%-os ez az érték, a gyümölcsökönél pedig 400% és 700% között található. Azokon az esetekben várhatók alacsonyabb relatív szórás, ahol sokan fogyasztják az adott élelmiszert, ellenkező esetben a nulla kiadások súlya erősen eltolja, lecsökkenti az átlagot és a szórás nagyságrendjében jelennek meg az adott élelmiszertényleges fogyasztói. Így lehet a tojásokhoz, tejszóhelyekhez tartozó kiadások relatív szórása viszonylag kicsi.

A gyümölcsökönél tapasztalható őriási relatív szórások azt mutatják, hogy sokkal többen vannak azok, akik egyáltalán nem költenek gyümölcsökre, mint akik igen. Akik költenek rá, ők viszont nagyon sokat is hajlandóak fizetni érté. Abol, hogy valaki nem költ gyümölcsökre követtek fel, hogy nem is eszik, de az is, hogy ő termeli a gyümölcsöt, ezért nem jelenik meg a kiadások oldalán. Sajnos az előbbit állíthatjuk, mert ha megjelenne a saját termelésű gyümölcs, akkor a gyümölcsök egységáránál ez jelentős csökkenésen nyilvánulna meg, amit nem tapasztalhatunk a táblázatunkban.
Baromfi, tojás, tej, kenyér fogyasztás területén viselkednek a leghog- 
imén megérdemli az egyes decílisek. A gyümölcsök, a marhahús és a bor tekintetében pedig nem csupán el egyes decílisek egymás között mutatnak nagy eltéréseket, hanem az egyes decíliseken belül is nagy a relatív szórás nagysága. Ez a homogenitás ill. diverzió a fogyasztott mennyiségek esetén összecssz a fogyasztók számának és decílisek közti szórásánál majd tapasztalhatók.

Szociológiai szempontból érdekes még, hogy alakul az egyes decíliseken a háztartások tagjelőszámának átlaga: az 1. decílis 3,7-es átlagotól a 8. decílis 2,0-es átlagig lineárisan csökken, utána kettőt stagnál.

Néhány élelmiszer fogyasztása nélkül el sem tudnánk képzelni egy magyar konyhát. Tipikusan magyar étel a sertésőrökkel, csirképapírakkal, stb. Hol jelenik meg táplálkozásunk tradicionális és tipikus magyar jellege a statisztikai adatokban?

A következő vizsgálat arra irányul, hogy az adott decílisben ház- tartás statisztikát beadó háztartások között hány százalék fogyasztott az adott élelmiszertől. (Azért nem elegendő az háztartások számát vizsgálni, mert a különböző decíliseken nem egyezett meg az adat- közüljük száma. Szociológiai lehetséges megjegyezni, hogy a magyar háztartásstatisztikai felvételekre jellemző, hogy a decílisek növekedésével együtt növekszik az adatszolgáltatási hajlandóság is. Míg az első decílis az összes nyilatkozó 7,6%-a esett, addig a 9. decílis a 11,7%.)

A vizsgálat étkezési szokásainak és pénztárcaink teremtette korláth maghatározó szerepét egyaránt tartalmazza. Négy markáns csoport különböztet el így:

I. magas fogyasztói arány a decílisek közti kicsi relatív szórással

Sertésőhús, baromfihús, tojás, tej, marhahús, kenyer, rizs, vörös- 
hagyma és cukor tartoznak ebbe a halmazba.

II. magas fogyasztói arány a decílisek közti nagy relatív szórással

A sajt, zsír, zöldpaprika, déligyümölcsek tartoznak ide. Ezen termé- 
ek fogyasztására már erősebb hatással van a jövedelem.

III. Alacsony fogyasztói arány a decílisek közti kicsi relatív szórással

A marhahús, hal, gyümölcsek tartoznak ide. Ezekből az élelmiszerekből keveset fogyasztunk, annak a kevésnek a jövedelemfüggő- 
sége nem kimutatható.

IV. Alacsony fogyasztói arány a decílisek közti nagy relatív szórással

Ebbe a csoportba a belsőségek tartoznak. A sajt, cukor, zsír és zöldpaprika a jövedelemhez jelentős különbségek mutatkoznak.
esetén átlagos növekedés tapasztalható, ami az átlagos életszínvonal növekedéssel magyarázható. Divatba jött a rizsfogyasztás.

Hiába nőtt a cukor egyságra 20%-kal, a piac erre nem reagált érzel-
kenyen. Nem úgy a gomba és a szárzaz hűvelyek esetén. Keresletük visszaesett az 1997. évi szint alá. A káposzta egységárának csökke-
nése viszont erős keresletnövekedést eredményezett.

A gyümölcsekőnél jelentős az árnövekedés, de vele a fogyaszt-
tás növekedése is. Visszatértünk újra az alma fogyasztásához, bár
konkurrenciája továbbra is az olcsóból délgűgyölcsek.

A borbogyasztás kultúrája a minőségi borok fogyasztása felé tölt-
dott. Igen magas egységár változás mellett ugyan átlagos növekedés
tapasztalható a fogyasztásnál, de kiadások területén ez az érték küg-
rónak számít.

**A sajt fogyasztásának belső szerkezete**

A 2. az 5. és 9. decilisek fogyasztását hasonlítjuk össze. Rendre 825,
1028, 1192 fogyasztó kiadásának, fogyasztott mennyiségének és egységárának empirikus eloszlásfüggvényén keresztül vizsgáljuk a fogyasztásokat.

![A sajt fogyasztás kiadásának empirikus eloszlásfüggvénye](image1)

2. ábra A sajt fogyasztás kiadásának empirikus eloszlásfüggvénye

![A sajt fogyasztott mennyiségének empirikus eloszlásfüggvénye](image2)

3. ábra A sajt fogyasztott mennyiségének empirikus eloszlásfüggvénye

Látható belőle, hogy a második decilisben a fogyasztók közé 42%-a
egyáltalán nem költött sajtba, de még a 9. decilisben is majdnem 28%
az az arány. Érdekes lehet még megnézni, hogy legfeljebb 4000 forint
értékben vásárolt sajtot az év során a 2. decilisbe tartozók 93%-a, az
5. decilisbe tartozók 79%-a és a 10. decilisbe tartozók 60%-a. Másképp
megvilágítva ugyanazt a tényt: a 2. decilisbe esőknek csak 8%-a szen-
telt egy év alatt legalább 4000 Ft-ot sajt vásárlásra, míg a 9. decilisben
40%-nyian. Természetesen az eloszlásfüggvényeken monoton növekvő,
atulós érték mindegyik esetben 100 %. Az a tény, hogy a 9. decilis
eloszlásfüggvényén grafitikonja az 5. és 2. decilis grafitikonja alatt
halad fejezti ki azt, hogy a 9. decilisben a fogyasztók több pénzt szen-
telték sajtosfogyasztásra.

A fogyasztott mennyiség empirikus eloszlásfüggvénye ugyanolyan
lefutású a három decilisben, mint azt már a költségeknél tapasztaltuk.
Minél hamarabb simul a grafitikon a 100%-os értékhez, annál kevesebb
az adott élelmiszerből a fogyasztás. Érdekes lehet az, hogy míg a költ-
ségeknél az utolsó decilisben ugrásszerű változást látnunk az eloszlás-
függvényénél, addig a mennyiségeknél ez nem tapasztalható. Itt érhet-
jük tetten a minőségi, drága egységárú sajtot fogyasztókat.
Lássuk meg az egységárak eloszlásfüggvényét ezek után a három decilisben!

4. ábra A sajt egységárának empirikus eloszlásfüggvénye

Láthatjuk, hogy az egységárak tekintetében a három decilis nemigen különbözik egymástól. Mindhárom decilisnél közel azonos várható érték és szórású normális eloszlást követ a sajt egységárának.

Már csak azt nem vizsgáltuk, hogy mely élelmiszerekre mondható, hogy luxuscikkeknek számítanak. A közgazdaságtanban luxuscikkek azon termékeket nevezzük, amelyek keresletének árrugalmassága 1-nél nagyobb. Az előzőek szerinti analógiával nevezzük luxuscikkeknek azokat a termékeket is, amelyek egységárának jövedelemrugalmassága 1-nél nagyobb.

Esetünkben az, hogy milyen egységátrut vásárolunk meg egy adott termékből függ a jövedelmünk. Valósíntsük, hogy egy magasabb decilisbeli fogyaszto enged meg magának egy liter ő puttonyos Tokaji Aszút, de egy olcsóbb asztali bort akár minden fogyasztó tehát az ünnepli asztalára.

Légyen $p(j)$ függvény az adott megvásárolt termék egységára a $j$ jövedelem függvényében! Illeszünk rá egy regressziós egyenesre! Jelöljük a függvényt $f(j)$-vel! Mivel $f(j)$ lineáris függvény, ezért alakja: $f(j) = aj + b$

II. ÉLELMISZERFOGYASZTÁSUNK TRENDJEI

Az egy főre jutó élelmiszerfogyaszás kg-ban kifejezve 1988-2003 időintervallumban a következő ábra szemlélteti:

![Egy főre jutó élelmiszer és tápanyagfogyasztás](Image)

5. ábra Az egy főre jutó élelmiszer és tápanyagfogyasztás

A zsiradékok és burgonya fogyasztás kivételével mindegyik élelmiszer lineáris trend egyenletében az egyenes negatív meredekességű, azaz az egyes élelmiszerekből egyre kevesebbet fogyasztunk.

Ugyanakkor az elfogyasztott élelmiszerek energia, fehérje és zsírtartalma növekedést, míg a szénhidrattartalma gyenge csökkenést mutat. Tehát egyre táplálóbb élelmiszereket eszünk, de ez közel sem jelenti azt, hogy egyre egészségesebbnek mondható a fogyasztásunk.

6. ábra Néhány EU ország élelmiszerfogyasztása

Mind a 8 fő élelmiszerscotport tekintetében hazánk fogyasztása átlagosnak mondható. Csupán elfogyasztás tekintetében vagyunk seregkőtők. De Spanyolországtól eltekintve a többi országban sem jelentős a fogyasztás.

Húsfogyasztásban Szlovénia a legutolsó, míg Spanyolország a vezető, tejtermékek fogyasztásában igen jó helyen állunk, csak Csehország és Szlovénia előz meg. Cereáliák fogyasztásában Görögország az elővás, burgonya fogyasztásban érdekes módon Szlovénia a lemaradó, mi a „elps” középmézőnyben vagyunk. A cukorfogyasztás elég kiegylített az országok között. Ami nagyon jó, hogy zöldség és gyümölcsfogyasztásban Görögország után a második helyen állunk.

Vizsgálva az egyes országokban az átlagos tápanyagfogyasztásokat még kiegylítettebb a kép, az egészséges ételhez szükséges alsó és felső korlátok között van minden ország esetében.
Az 1997. évi egy főre jutó évi élelmiszerfogyasztás és egy főre jutó évi kiadások táblázata alapján válasszunk ki jó néhány alapélelmiszeret, aminek fogyasztása nem elhanyagolhatóan kicsi, ill. amelyeknek tápanyagtartalma meghatározható.

A kiválasztás az átlagos összefogyasztás 84%-át, az élelmiszerekre vonatkozó átlagos összkidási 71%-át fedi le, ha 35, a fentieknek eleget tevő élelmiszer vizsgáljuk.

Az egyes élelmiszerek energia- és tápanyagtartalmának ismeretében kiszámolható, hogy az egyes décilesekben mennyi volt az évi átlagos energia- és tápanyagfogyasztás, az egészséges léthoz szükséges minimumokat elfogyszíttották-e az adott decilis fogyasztóik. A 35 élelmiszer energia tartalmának útja a fogyasztás, zsír, szénhidrát, rost és C-vitamin tartalmát vizsgáljuk. Az egységek választása meghatározható ezeknek a fogyasztói csoraksnak az ára is.

Egy lineáris programozási feladat megoldásával megadható, hogy milyen összetételű és hány forint a minimális költségű fogyasztói kosár, ha figyelembe veszünk, hogy az egészséges ételez az egyes tápanyagokból, ill. energiából bizonyos mennyiséget legalább minimális szinten fogyasztani kell.

Az eredmény azt mutatja, hogy 9 kg zsír, 201 kg liszt és 15 kg zöldpaprika fogyasztható a 17751 Ft-os minimális költséggel külön belül. Következetlenül az energia, zsír és C-vitamin szükséglet kielégítése egyenlőséggel teljesült, a többi tápanyagból is minimálisnél többet is fogyasztathatunk.

Érdemes megjegni az egyes décilesekben az átlagos tápanyagfogyasztást.

Az első három decilisben az átlagos energiafogyasztás nem éri el az egészséges ételezhez szükséges minimumot, szénhidrát és C-vitamin esetében pedig az első decilisben nincs meg a minimális fogyasztás. Az 1997-es adatokkal összevetve a 2000. évben jóval rözsásabb a helyzet, mert 1997-ben több decilisben nem érte el a minimumot a tápanyagfogyasztás, ráadásul a fentieken kívüli tápanyagok esetében sem. Ezen túl az a legmeglepőbb, hogy 1997-ben az összes fogyasztót tekintve sem érte el az energiafogyasztás a szükséges minimumot. 2000-ben a tápanyagfogyasztásunk a fent említetteken kívül az egészséges ételezhez szükséges tartományon belül van.
FORRÁSOK:
A KSH 2000. évi nagy háztartásstatisztikai adatállománya
Nemzetközi Statisztikai Évkönyv 2004
Tápanyagtáblázat (Táplálkozástan és tápanyag-összetétel) Szerk.: Dr. Biró György, Dr. Lindner Károly Medicina Könyviadó Rt Budapest 1999

FELHASZNÁLT IRODALOM:
Kopányi Mihály: Mikroökonómia Műszaki Könyviadó, Budapest 1997

A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK HELYE ÉS SZEREPE A MAGYAR GAZDASÁGBAN

Némethné Gál Andrea

BEVEZETÉS

A rendszerváltás után Magyarországon a kis- és középvállalati szektor (továbbiakban KKV) gazdasági jelentősége folyamatosan emelkedett. Ezzel összhangban e szektor megerősítése, fejlődésének támogatása a gazdaságpolitika egyik kiemelt céljává vált (pl. Széchenyi-terv, Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program, Nemzeti Fejlesztési Terv keretében Gazdasági Versenyképesség Operatív Program), melynek következtében megnőtt az igény a KKV-k számára, gazdálkodásuk hatékonyságáról, versenyképességükről megbízható képet adó statisztikai adatok, elemzések iránt.

E tanulmány célja egyrészt a KKV-szektor gazdasági súlyának bemutatása a vállalkozások számára és teljesítményére vonatkozó legfontosabb mutatók időbeli alakulásának elemzésével, másrészt pedig ezeknek a mutatóknak a nemzetközi összehasonlítása az összehasonlíthatóság feltételeinek bemutatásával. Mindezt egy hosszabb kutatási folyamat részének tekintem, melynek végső célja az lesz, hogy összefoglalja és a KKV-k adatairól alkalmazza mindazokat a statisztikai elemzési eljárásokat, melyek felhasználhatóak a szektor versenyképességét döntően befolyásoló hatékonysági vizsgálatokban.

A tanulmányban egyrészt a Központi Statisztikai Hivatal adatait, másrészt pedig „A kis- és középvállalkozások helyzete” című éves jelentésekben1 publikált adatokat használtam fel. Ez utóbbinál azzal a problémával találkoztam, hogy sok esetben az egyazon időszakra vonatkozó adatok a különböző években kiadott jelentésekben – elsősorban módszertani változások miatt – eltértek egymástól. Ilyen esetekben mindig a rendelkezésre álló legkésőbb publikált adatokat vettem figyelembe.

A KIS-ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK DEFINIÁLÁSA

E vállalati kör törvény általi meghatározása több kritérium alapján történik, de a statisztikák többsége (pl. KSH, EU-statisztikák) csak a létszám-kategóriákat veszi figyelembe. Ennek egyik oka, hogy az egyéb kritériumok (a nettó árbevétel és a méreg-fősszeg maximuma, függetlenségi kritériumok) az évek során változtak, ami megnehezíti az időbeli összehasonlítást. A másik ok, hogy a nemzetközi statisztikák is csak a létszámot használják csoportképző ismérvüként, vagyis a térbeli összehasonlítás is csak így lehetséges. Vannak azonban kiadóványok (pl. a Magyar Gazdaságlemező Intézet éves jelentései 1996.-2002-ig), melyek az egyéb kritériumokat is figyelembe veszik, amire az elemzésnél tekintettel kell lenni.

A KKV-k definíálására vonatkozó magyar szabályozás alkalmazkodott az Európai Unió gyakorlatához, ami az új KKV-törvény megalkotásában öltött testet. Mivel ez a törvény csak 2005. január 1-jétől hatályos, ezért a következő táblázatban összehasonlítás képpen az előző KKV-törvény meghatározásai is láthatók.

1. táblázat: A kis- és középvállalkozások meghatározása

<table>
<thead>
<tr>
<th>Művelet</th>
<th>Létszám (65)</th>
<th>Éves nettó árbevétel maximuma</th>
<th>Előző évi méreg-fősszeg max.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mikro</td>
<td>0-9</td>
<td>-</td>
<td>2 millió euró</td>
</tr>
<tr>
<td>Kis</td>
<td>10-49</td>
<td>700 millió Ft (kb. 2,8 millió euró)</td>
<td>10 millió euró</td>
</tr>
<tr>
<td>Közép</td>
<td>50-249</td>
<td>4000 millió Ft (kb. 16 millió euró)</td>
<td>50 millió euró</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Megjegyzés: A korábbi törvény 2004. május 1-jén hatályt vesztette, s az új törvény hatályba lépéseig egy ún. átmeneti rendelkezés volt érvényben, mely szerint az éves nettó árbevétel maximuma kisvállalkozásoknál 7, a közepeseknél 40 millió euró volt, az előző évi méreg-fősszeg maximuma pedig sorrendben 5 ill. 27 millió euró.

A táblázatból kitűnik, hogy az árbevételre és méreg-fősszegekre vonatkozó határok jelentősen kitolódtak, melynek következtében 2005-ben több ezer vállalat átsorolása indokolt, s a szektoron belüli belső arányok is megváltoznak, várhatóan a közepesek rovására (GKM 2004.).

Még egy megjegyzés: Az új törvény szerint a KKV-szektora tartozó vállalkozásban az állam vagy az önkormányzat részesedése külön-külön és együttesen sem haladhatja meg a 25%-ot, s emellett a jogszabály részletesen kitér arra, hogy mikor tekinthető egy vállalkozás más vállalkozásoktól függetlennek.

A KKV SZEKTOR GAZDASÁGI SÚLYA


A működő vállalkozások száma a vizsgált időszakban 44%-os növekedést mutat. Nagyságkategóriák szerint vizsgálva jóval az átlag fölött (92%-kal) nőtt a kisvállalkozások száma, s szintén az átlagot valamivel meghaladóan (56%-kal) nőtt a nagyvállalatoiké. A mikrovállalkozások számának növekedése átlagos, míg a középvállalkozásoké jóval az alatti, mindössze 17%-os volt. Ennek következtében némi átrendeződés ment végbe a vállalkozások nagyság szerinti megoszlásában egy-

2 2004. évi XXXIV. Törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról
3 1999. évi XCV. Törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról
4 A KSH azokat a vállalkozásokat tekinti működének, melyek a tárgyévben illetve az előző évben adóbevállalást nyújtottak be, illetve a tárgyévben vagy az előző évben alakultak. (Köhegyi, 1998.)
értelműen a kisvállalkozások javára. A fentiekre vonatkozó adatokat tartalmazza a 2. táblázat kiegészítve az évi átlagos változásokkal.

2. táblázat: A működő vállalkozások száma, megoszlása és átlagos változása

<table>
<thead>
<tr>
<th>Méret</th>
<th>Vállalatok száma</th>
<th>Megoszlás (%)</th>
<th>Évi átlagos változás</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>1995</td>
<td>2004</td>
<td>1995</td>
</tr>
<tr>
<td>Mikro</td>
<td>586</td>
<td>409</td>
<td>838</td>
</tr>
<tr>
<td>Kis</td>
<td>14</td>
<td>539</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td>Közép</td>
<td>4</td>
<td>241</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>KKV</td>
<td>605</td>
<td>189</td>
<td>871</td>
</tr>
<tr>
<td>Nagy</td>
<td>605</td>
<td>942</td>
<td>0,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Összesen</td>
<td>605</td>
<td>794</td>
<td>871</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Forrás: KSH, saját számítás

A fenti táblázatban igen szembenő a KKV-k 99,9%-os aránya, ami önmagában is elég lenne inner annak alátámasztására, hogy ennek a vállalat körne a kiemelkedően hangsúlyos gazdaságpolitikai kezelése mindenképpen indokolt. Emellett az is látható, hogy évente átlagosan közel 30 ezerrel nőtt a szektorba tartozó vállalkozások száma, ami egy évi átlagos 4,13%-os növekedésnek felel meg.

Ha ehhez hozzácsszük, hogy 1995-ben a KKV szektorban dolgozott az összes foglalkoztatott 66,8%-a, s ez a 2/3-os arány 2001-re is megmaradt, akkor még inkább érzékelhető e vállalatcsoport gazdasági súlya. A KKV-k által foglalkoztatottak száma ebben az időszakban 9,3%-kal nőtt. Ezen belül a mikrovállalkozások esetében 20,2%-os, a kisvállalkozásoknál pedig 13,2%-os volt az emelkedés, ezzel szemben a középvállalkozások által foglalkoztatottak száma 13,9%-kal csökkent.

5 Ebbe a körbe beletartoznak az alkalmazottak, az egyéni vállalkozók, a társas vállalkozásokat tagjává foglalkoztatottak és a segítő családtagok. (KKV-k helyzete 2002.)

6 A továbbiakban összehasonlítható adatok csak 2001-ig állatok rendelkezésre, melyek a vállalkozások csoportosításokból a létszám-kategóriák mellett az árbevetelre és mérleg-főösszegekre vonatkozó kritériumokat is figyelembe véve készültek.


Nem túl kedvező a kép viszont akkor, ha a KKV-k saját tőkéből való részesedését vizsgáljuk, melyet az 1. ábra szemléltet.

2. ábra: A bruttó hozzáadott érték* megoszlása vállalati méretkategóriák szerint (%)


*A bruttó hozzáadott értékek a statisztika a GDP-t közelíti, melyhez szük-ség lenne még a terméktők és ártámadatok egyenlegének ismeretére, de ilyen adatok vállalati méret szerinti bontásban nem állnak rendelkezésre.
1995-ben a vállalatok összes saját tőkéjének 40%-át ez a szektor birtokolta, ám 2001-re ez az arány már csak mintegy 20%-os volt, ami a tőkekoncentráció fokozódását mutatja.

A bruttó hozzáadott értékbeli váló részesedés elemzésekor is kedvezőtlen képet kapunk a KKV-kra nézve. Míg 1995-ben részesedésük közül 50%-os volt, addig 2001-ben már csak 36%-os volt. (2. ábra)

A nettó árbevétel tekintetében még nagyobb arányú csökkenés tapasztalható a szektorban. A vizsgált időszak elején még kb. 2/3-1/3 volt az arány a KKV-k javára, de az időszak végére ez majdnem megfordult, s 39-61%-os lett a nagyvállalatok javára. Ezt szemlélteti a 3. ábra.

A KKV-k teljesítményének legnagyobb arányú csökkenése az exportértékesítés területén volt tapasztalható. 1995-ben az export kb. fele-fele arányban oszlott meg a KKV-k és a nagyvállalatok között, ezzel szemben 2001-ben az export több mint 80%-a a nagyvállalatokhoz kötődött (4. ábra). Ez igen kedvezőtlen változás a KKV szektor versenyképességét illetően, de legalább két tényező azért minden képen árnyalja ezt a képet. Egy rész a 4. ábra számai csak a közvetlen exportot veszik figyelembe, ám a kisvállalkozások – beszállítói kapcsolatok révén – hozzájárulnak a nagyok által exportált termékek egy részének előállításához, tehát közvetett módon mégiscsak részt veszik a külkereskedelemben. Más rész a kisvállalkozások versenyképességének megítélése nagyon egyoldalú lenne, ha azt az exportképességgel azonosítanánk. Különösen annak fenyében igaz ez, hogy a működő kis- és középvállalkozások több mint 60%-a olyan ágazatokban tevékenykedik, melyek esetében az export vagy egyáltalán nem értelmezhető vagy nem jellemző (ingatlanügynökök, gazdasági tevékenységeket segítő szolgáltatások, kiskereskedelemben, javítás, építőipar). (KSH)

3. ábra: A nettó árbevétel megoszlása vállalati méretkategóriák szerint (%)


4. ábra: Az export megoszlása vállalati méretkategóriák szerint (%)


Mindezek után aligha csodálkozhatunk azon, hogy a Nemzeti Fejlesztési Tervhez készített SWOT-analízis egyik erősségünknek a KKV-k nagy számát jólzte meg, s a gyengeségek között sorolta fel azok alacsony termelékenységét és versenyképességét. (Román 2003.)

Az eddigi elemzések alapját olyan adatsorok képeztek, melyek a vállalkozások nagyság szerinti besorolásánál az árbevételre és mérlegfőosszegre vonatkozó megszorításokat is figyelembe vették. Ám a kis- és középvállalkozások helyzetét elemző éves jelentések 2003/2004-es

3. táblázat: A társas vállalkozások száma a kétféle definíció szerint 2003-ban

<table>
<thead>
<tr>
<th>Létszám szerint</th>
<th>Egyéb kritériumok figyelembe vételével</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Mikro</td>
</tr>
<tr>
<td>Mikro</td>
<td>205 886</td>
</tr>
<tr>
<td>Kis</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Közép</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Nagy</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Összesen</td>
<td>205 886</td>
</tr>
</tbody>
</table>


A fenti táblázatból jól látható, hogy az árbevételre és mérleg-főöszszegre vonatkozó kríteriumokat is figyelembe véve a 236.644 társas vállalkozás közül 7.355 (3,1%) nagyobb méretkategóriába került át. Mivel ezek éppen a legnagyobb teljesítményt felmutató vállalkozások, ezért ha csak a foglalkoztatottak létszáma alapján csoportosítunk, akkor a kisebb vállalkozások teljesítménye nagyobb, a nagyobbaké pedig kisebb lesz az egyéb feltételeket is figyelembe vevő elemzésekhez képest. Vagyis a nemzetközi összehasonlításra is alkalmaz a létszám alapú kategorizálás felülbécsüli a KKV-s súlyát és gazdasági teljesítményét a jogszabályban meghatározott teljes körű definiáláshoz képest. Jól szemlélteti ezt a tényt a 4. táblázat.

4. táblázat: A társas vállalkozások legfőbb mutatói a kétféle definíció szerint 2003-ban (%)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Méret</th>
<th>Árbevétel</th>
<th>Hozzáadott érték</th>
<th>Export</th>
<th>Saját tőke</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>1.</td>
<td>2.</td>
<td>1.</td>
<td>2.</td>
</tr>
<tr>
<td>Definíció</td>
<td>17,7</td>
<td>13,2</td>
<td>15,7</td>
<td>11,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Mikro</td>
<td>21,7</td>
<td>7,9</td>
<td>16,1</td>
<td>8,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Kis</td>
<td>19,5</td>
<td>18,3</td>
<td>19,0</td>
<td>16,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Közép</td>
<td>58,9</td>
<td>39,4</td>
<td>50,8</td>
<td>36,5</td>
</tr>
<tr>
<td>KKV</td>
<td>41,1</td>
<td>60,6</td>
<td>49,2</td>
<td>63,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Nagy</td>
<td>100,0</td>
<td>100,0</td>
<td>100,0</td>
<td>100,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Összesen

| Definíció: 1. Csak létszám-kategóriák szerint |
| 2. Az egyéb kríteriumokat is figyelembe véve |

Látható, hogy kizárólag létszám alapján történő csoportosítással a KKV-k részesedése minden mutató esetén jelentősen nagyobb. Különösen személytű ez a mikro- és a kisvállalkozásoknál, hiszen az egyéb kríteriumok figyelembe vételével ennek a két vállalatcsoportnak a száma csökken, míg a közepes és nagyvállalatoké nőtt (3. táblázat).
5. táblázat: A vállalatok legfőbb mutatószámai az EU-ban* és Magyarországon 2003-ban (%)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Mutatók</th>
<th>Mikro</th>
<th>Kis</th>
<th>Közép</th>
<th>KKV</th>
<th>Nagy</th>
<th>Össz.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>EU</td>
<td>Mo.</td>
<td>EU</td>
<td>Mo.</td>
<td>EU</td>
<td>Mo.</td>
</tr>
<tr>
<td>Vállalatok száma</td>
<td>92,3</td>
<td>96,1</td>
<td>6,5</td>
<td>3,2</td>
<td>0,9</td>
<td>0,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Foglalkoztatottak</td>
<td>39,4</td>
<td>41,5</td>
<td>17,4</td>
<td>17,0</td>
<td>12,9</td>
<td>15,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Árbevétel</td>
<td>26,3</td>
<td>20,9</td>
<td>15,3</td>
<td>21,2</td>
<td>15,5</td>
<td>18,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Hozzádott érték</td>
<td>20,8</td>
<td>16,7</td>
<td>14,5</td>
<td>16,0</td>
<td>15,5</td>
<td>18,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Export</td>
<td>14,1</td>
<td>7,3</td>
<td>11,8</td>
<td>14,6</td>
<td>15,6</td>
<td>13,7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Forrás: Observatory 2003/7, KKV-k helyzete 2003/04. 17. o.
Megjegyzés: A nagyságkategóriák képzése kizárólag a foglalkoztatottak létszáma alapján történt.

A fentieket összefoglalva megállapítható, hogy az Európai Unió országai közül Magyarország és a kis- és középvállalkozások gazdasági szerepe mind számukat, mind a foglalkoztatásból való részesedést képviseli. Ha ehhez hozzáésszük, hogy a legnagyobb vállalkozási kör (mikrovállalkozások) részesedése az összeteljesítményből jelentősen elmarad az uniós adatoktól, akkor a szektor és a szektorból élők – helyzete egyáltalán nem nevezhető megnyugtatónak.

ÖSSZEGZÉS

A kis- és középvállalkozások gazdasági súlyának és teljesítményének értékelése nem könnyű feladat. A statisztikai módszertan és a definíciók változása, eltérése miatt a hosszabb távú tendenciák megállapítása és a térbeli összehasonlítás is nehézségekbe ütközik. Mindezek ellenére e tanulmány megpróbálta feltárni a szektor legfontosabb jellemzőit, s az elemzések alapján a következő megállapítás tehető: Magyarországon az összlkosság igen nagy hányadának megélhetése függ a KKV-k létezésétől és teljesítményétől, vagyis a szektor versenyképességének növelése – mely a hosszú távú fennmaradás és fejlődés elengedhetetlen feltétele – igen sok ember számára egzisztenciális kérdés. Éppen ezért a gazdaságpolitikának az eddigiétek, hogy nagyobb mértékben kellene hozzájárulnia e vállalkozások fejlődésének elősegítéséhez, melynek véleményem szerint nem elsősorban a közvetlen támogatások nyújtásában, hanem sokkal inkább a vállalkozások száma kedvező szabályozási környezet és feltételrendszer megteremtésében kellene megnyilvánulnia.
VERSÉNY(ELŐNY) ÉS OKTATÁS

dr. Sárkány Péter

Az oktatási rendszer korszerűsítése irányába számos tényező hat. Ezeket csoportosíthatjuk aszerint, hogy belső vagy külső okokról van szó, de alkalmazhatunk másfajta megközelítést is. Egy biztos, változtatásra szükség van, és cselekedni kell. Azt, hogy ezt nem tesz, menthetetlenül lemarad, aki pedig gyorsan és hataltalan lép, az versenyelőnyhöz juthat. Tanulmányomban erről szeretnénk néhány gondolatot kifejteni.

KÉNYSZER

Megközelítésében kicsit önkényesnek, de nem céltalannak mondható a kényszer és a lehetőség szétválasztása. Mindkettőnél szerepel külső okok, de a „kényszer” fogalmát a „kikerülhetetlen folyamatok” kal azonosítom, míg a „léhetőség” olyan külső és belső dolgokat jelöl, amelyeken ugyan az lehet lépni, de nem celszerű megtenni azt. Vagyis egyfajta „nyomású állapot”-ot jelölnek, amelyek segítik, de nem teszik kötelezővé a problémákra való válaszadást.

Az oktatás korszerűsítése szempontjából a kényszerként fogható fel:
- a Bologna-folyamat,
- a Felsőoktatási Törvény és
- az intézmények között létrejött versenyhelyzet.

Az ún. Bologna-folyamat keretében a képzési folyamat átalakul. A bachelor szintet a master fokozat követi. Az ezután következő PhD-képzés a legmagasabb szintet jelenti. Bár ma még nem teljesen tiszta további készenlétek, a bemenetek és kimenetek kérdései, a taníttatóstruktúrák, a 75%-os elfogadási szint (azaz az átjárhatóság) stb., de az biztos, hogy a korábbiakhoz képest változtatásokra, módosításokra van szükség. A felkészülési folyamat minden intézményben elindult, de még messze nem fejeződött be.

A Felsőoktatásról szóló törvényt az Országgyűlés elfogadta. Ugyanakkor számos támadás is érte az új jogszabályt, amelynek következtében több pontja az Alkotmánybíróság elé került, és az indulatok még
LEHETŐSÉG

A felsőoktatás korszerűsítési folyamatában számos olyan tényező hat, amelyek a „finomhagolás” módszereivel ösztönzik intézményünket a változtatásra. A legfontosabbak ezek közül az alábbiak:

- az oktatási rendszer problémái,
- a hallgatói létszám visszaesése,
- az intézmények közötti megítélés „romlása” és
- a Magyar Akkreditációs Bizottság döntései.


Főiskolánkon a hallgatói létszám csökkenése néhány éve megfigyelhető folyamat. Például a létesítésének most 10 éves jubileumát ünnepelő budapesti tagozaton a „csúcscs" a nappali tagozatos hallgatóknál a 2002/2003. tanévben 668 fővel, az esti képzésben azonban 304 fővel következett be. Sok mindent elárul az a tény, hogy ebben a tanévben a kevés éredeködő miatt – nem indult esti képzés. Tatabányán sem sokkal jobb a helyzet. A nappali hallgatók száma kisebb mértékben, míg a levelezősök drasztikusan csökkent az elmúlt években. Számos objektív tényezővel magyarázható a helyzet kialakulása, de látni kell, hogy más felsőoktatási intézményekben nem következett be ilyen jelentős negatív irányú változás.

Ez is azt jelzi, hogy a MÜTF megítélése, presztízze rommott az utóbbi években. Ugyanezt támasztják alá a különböző intézmények által készített rangsorok is, ha ezt egy időhorizonton keresztül nézzük.

Íme néhány – a teljeség igényét nélkülözött, folyóoratókban megjelen –, a felsőoktatási intézményekről készített tanulmány értékelése a Modern Üzleti Tudományok Főiskolájáról:

4 Részletesen lásd erről Szennyessy J. (2005) előadását a MÜTF konferenciáján!
5 MÜTF budapesti tagozat (2005.) 10. old.
A főiskola indulását követő években intézményünk megítélése kíváll volt. Az Ezredforduló Alapítvány felmérése szerint a MÜTF került az első helyre a gazdasági felsőoktatási intézmények közül.


2005-ben a felsőoktatási változások, és ezzel kapcsolatos szülei és hallgatói információs bizonytalanságok hatására sorra jelentek meg a főiskolákat és egyetemeket, azok képzési szakait összemérő tanulmányok.

A Heti Válasz nevű újság rangsort készített többek között a közgazdászképzésről, ebben a MÜTF a 12. helyezést érte el. Ha csak a főiskolákat tekintjük, akkor negyedik helyen vagyunk a rangsoran. A nagyvállalatok, illetve a fejvadászévek 12 rangsorolt intézménynél a 9-10. helyre tették intézményünket. Elgondolkodtató az ún. Akadémiai perspektíva szerinti értékelés. Az egy diákra jutó oktatók száma a 12 intézményből főiskolánkon a legrosszabb, ugyanakkor az oktáoi összetétel szerint (azzá a fokozattal rendelkező tanárok aránya az összeshez képest) a 4-ek lettünk.

Az Országos Felsőoktatási Információs Központ (OFIK) a képzési helyek alapján bontott főiskolákat és az egyetemeket külön minősítette. Előbbinél intézményünk - összegékében - a 16. helyet „sze-

Dr. Sárkány Péter

Verseny(előny) és oktatás

rezte meg". Az egyes szempontoknál valamivel jobb a helyzet. A tanulmányok nehézsége és a diploma külföldi elismerése tekintetében 12., az oklevél hazai elfogadottságánál 14. helyet ért el a MÜTF. Az intézményebe való bejutásnál a rangsorolt intézmények közül az utolsó (20.) hely jutott főiskolánknak.

A Népszabadság különálló22 jelentetett meg a felsőoktatási intézmények rangsoráról. A közgazdászkészésről a figyelmebe vett képzési helyek és szakok közötti 18-as rangsorban a MÜTF nem kapott helyet. Igaz, mindössze a felvételhez szükséges pontszám és a túléljelentkezés mértéke alapján képeztek a rangsort.

Természetesen az eredmények, helyezések és az összeállítások szempontjai, a figyelembe vett tényezők, azok (esetleges) súlyozása, az értékelés rendszere vitatható, megkérdőjelezhető. Ez így van az angol, a német vagy akár az amerikai felsőoktatási rangsorok esetében. Nem a jelen cikk feladata, hogy ezzel a kérdéssel foglalkozzunk. Csak arra szeretném volna készíteni kifogalható bizonyítéket találni, hogy a Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának „különségei” megítélése az utóbbi években romlott.

Végzett hallgatóink körében végzett kutatásunkból kiderült, hogy bár a válaszadók szerint a MÜTF megítélése összegénél pozitív, mégis számos problémát vetettek fel az intézményünkbén folyó oktatással szemben. A megszerzhető diploma értéket volt hallgatóink a 4. helyre rangsorolták, bár ehez három megjegyzés mindenképpen kívánkozik. Egyrészt viszonylag kevés vélemény alapján került összeállításra a tanulmány, másrészt a vizsgálatba véletlenszerűen kerültek be hallgatók, és harmadiknak a fenti kérdésnek csak néhány intézmény és nem képzéseket, nem szakokat) hasonlítottak össze.

Persze a képet árnyaltabbá tehetjük a Magyar Akkreditációs Bizottság által adott megítéléssel. Részben azzal, hogy főiskolánk eddigi eredményeit elismer és jónak (sok szempontból nagyon jónak) minősítette. Részben azt is igen pozitív jelzésnek foghatjuk fel, hogy a nyár folyamán a MAB a 2006-ra beadott szakindítási kérelmek mindenjegyértékelőt változtatás nélkül elfogadta. Ezt nagyon kevés intézmény mondhatja el magáról.

Az mindenesetre megállapítható, hogy főiskolánk presztízsé, megítélése az elmúlt években romlott. Sem a visszaesés mértékével, sem...
az ebben szerepet játszó tényezőkkel – jelen dolgozatomban – nem kívánok foglalkozni. Azt szeretném boncolgatni, hogyan lehetne ebből a helyzetből kikürtülni.

CSELEKVÉS


A következőkben csak a feladatok irányát jelöljük ki, illetve a felme-rülő kérdésköröket tekintünk át. Ezeket átgondolva, a válaszok megadásával valójában a megvalósításra térünk át, amelyhez szükséges feltételekről a későbbiekben ejtünk szót.

Mit?

Azaz milyen tartálygokat, tantárgyblokkokat hirdetünk meg a hallgatók részére? Mennyire gyakorlatiasak, hasznosíthatóak és milyen mértékben korszerűek azok?

Alapvető, kiindulási feladat az oktatott tantárgyak körének áttekintése. Pontosabban jobb lenne tantárgyblokkokról beszélni, hiszen ezek alkalmazásának jobban láthatóak a mindenkihez nézve kötelező alapok, valamint az egyes szakok, szakirányok követelményrendszere, külön-bözősége. Meg kell vizsgálni, valóban azokat a tantárgyakat oktatunk hallgatóink részére, amelyek a szükséges követelmények eléréséhez kellenek.

Amennyiben a tantárgyakat tisztáztuk meg kell nézniün az ismeretanyagok egymásra épülését, az oktatás szerkezetét, felépítését is. Vajon megfelelőek és nélkülözhetetlenek az egyes tantárgyak előfeltételei? Jó sorrendben követik-e egymást?

Ezek tisztázása után következhet az egyes tantárgyak tematikájának, belső szerkezetének kialakítása témákra, oktatási időszakokra

15 A kérdésekre adott válaszok többségéről, lényegéről sok minden elolvasható a Vezetéstudomány című havi lapban megjelent cikkemben. Lásd Sárkány P. (2005)
Az ebben szerzett tudományosan és legalább kialakított és kivánatos anyagból, kényelmesebbé teszik a tanítást, ebből a helyzetből és a számítógép, a különböző szoftverek és eszközök használatát is megtételezhetik a tanárok formáié. Nélkülözhetetlen, hogy a napi példák, tények és adatok világításak megkönnyítik a tanulást – ha a tanárgy jegyében megengedi – a különböző tanulási módszerek, elméleti modellerekre rá kellene mutatni. Lehet, hogy az adatokat kellő mértékben készítenek házi dolgozatot, és jó megértésre a munkaihoz prézantálják azokat, de vajon fordítunk-e elegendő idő a tanulóknak megmérettetésére, vitákra, a hallgatói vélemények megismerésére, vagy egyszerűen csak a diákok szöbéli megnyilvánulására?

A Bologna-folyamat is kötelezettségeket ír elő a számonkérési rendszer változtatására. Írdesmes elemei azt, milyen megoldás a megfelelő egy-egy tanárgy esetében. Az évközi munkának nagyobb sújtot kell adni. De erre a lehetőséget és érdeklődését is meg kell teremteni. Van olyan tanárgy, ahol a tesztelés megoldható, elfogadható. Van, ahol a rövid válaszok jól kezelhetők. Akad, amelyinél a hosszabb kijelentés lehetőségét kell megadni, kihasonlítani. A jelenleginél többször kell alkalmazni a szöbéli vizsgatartást, de nem szabad ebben sem túlzásokba esni. Végül a számítások elvégezhetetlensége szükség van (jobban kihasonlítva a számítógép adta lehetőségeket), de legalább ilyen fontosak az eredmények értelmezése is.

**Kinek?**

Azaz tömegképzést, elitoktatást vagy az eltérő csoportoknak „testre szabott” oktatást nyújtunk?

A válasz nagyon hasonló, mint amit a marketing szerepével, változásával foglalkozó előadás – amelyet intézményünket főigazgatója, Kandikó József tartott – keretében megfogalmaztak. A marketing-ma már „a piactól a fogyasztóig” jutott. Ez az oktatás szempontjából

---

16 Lásd ezzel kapcsolatban a MUTF egy korábbi konferenciáján megjelent előadáson anyagát: Sárkány P. (2002.)

17 Részletesen lásd erről Kandikó J. (2005.) előadását a MUTF konferenciáján!
Másfelől egy ilyen volumenű munka esetében a részt vevő oktatók augusztusi és erdélyi megbeszélést biztosítani szükséges. Ezt akkor is meg kell tenni, ha egyébként költségtakarékos gazdálkodást kell folytatni. Ugyanis azok az intézmények, amelyek a versenyben lemaradnak, azok további hallgatókat és presztízst veszítenek, amely a bevételek drazséktus csökkenésében ölt majd testet. Az erdélyi elismerés pedig nem pénz kérdése.

Az okatókra erőteljes nyomás nehezítik a kutatói tevékenység folytatása oldaláról. Nagyon fontos lenne annak hangsúlyozása és elfogadatása, hogy a tananyagfejlesztés is legalább olyan fontos, mint egy kutatás megvalósítása. Mindkettő például oktatási órákézvényeknek segítségével hatékonyabban ösztönözhető.

Az elvégzendenő munka során kiemelt figyelmet kell arra fordítani, hogy főiskolánk, oktatásunk alapanyagaink értékeket meg kell őrizni. Azokat a lehetőségekhez mértéken még fejleszteni is szükséges. Gondoljunk itt a gyakorlatias képzésünkre és néhány olyan tantárgyra, amelyet másszinténkhez nem ilyen módon oktanak, vagy csak kevésnél néhány előadó, de kiterjesztjük ezt bizonyos képzéseknek is.

A munka nem valósulhat el, hogy elég is megelőzhető módon, azaz szükség van a különbőző velemények megismerésére. Ebben segítséget nyújthat a MÜTF hatos támogatásával létrehozott Közgazdaságtani Oktatók Klubja is. Természetesen ki kell használni minden egyéb lehetőséget, fórumot, amely más nézetek megtapasztalására ad lehetőséget. Hiszen itt valóban egy kollektív munkáról lehet csak szó.

Nézzünk a fentiekre néhány példát saját területemről!

Konkrét példák a Közgazdaság-tudományi Tanszék területéről

Érdemes lenne azon gondolkodni, hogy például Közgazdasági (vagy Alapozó) és Gyakorlati (vagy Módszertani) modulokba vonnnánk össze tanszékeket. Az előbbi tartalmazhatna a Közgazdaságtani alapokat, a Mikro- és Makroökonómiai (mint elméleti alapozó tanszékeket), a Nemzetközi összehasonlító/gazdaságtant (mint a gazdasági szereplő rövideinek a külföldi bevonását), a Gazdaságpolitikát (mint a gyakorlati megvalósítást és) a Közgazdaságtan elméletterméket (amely a gondolatok fejlődést mutatná be). Lehet, hogy szükség lenne egy közös számonkérési rendszer kidolgozására is. A Gyakorlati modul az Informatikát, a Gazdasági matematikát, az Operációkutatást és a Statisztikát ölelné fel.

ÖSSZEFOGLALÁS

Láthatjuk, egyfelől nagyon erőteljes kényész van az oktatási rendszer, illetve egyes területeinek átalakítására az ún. Bologna-folyamat, a Felsőoktatási Törvény és az éles verseny következtében.

Ugyanakkor, a tantárgyi rendszer átalakítására, a tematikák módozására, a feladatok újragondolására, azaz a változtatásokra nagyon jó lehetőséget kínál oktatási rendszerünk gondjai, a hallgatók létszám csökkentése, és a MÜTF szempontjából – hosszabb ideje – érzékelhető presztízsveszteség, valamint a MAB döntései.

Úgy gondolom, ha ezt a lehetőséget nem használja ki az intézmény, akkor a többi felsőoktatási intézménytől való leszakadási folyamat visszafordíthatatlanná válik. Azaz lépünk kell!

Versenyelőnyhöz az az intézmény juthat, amelyik jó válaszokat tud adni az oktatás szempontjából a mit – hogyan – kinek alapkérdésekre.

A megvalósítás csak összefogással és a feltételek megteremtésével lehetséges. A munka nem könnyű. Konkrét lépések már eddig is történtek főiskolánkon, hiszen a tananyagok tartalmi fejlesztési munkája elindult, a Bologna-folyamat követelményeinek megfelelő tananyag- struktúrák kialakítása és pontosítása folyamatban van. De itt egy összeszehangolást igénylő, számos területre kiterjedő munkáról van szó, amely közös gondolkodást igényel.

FELHASZNÁLT IRODALOMJEGYZÉK

Drótos György (2005) Innovációk a felsőoktatásban. A konferencia ppt anyaga az alábbi címen érhető el: www.informatika.uni-corvinus.hu/konferencia
Köpeczi Bócz Tamás (2005) A II. Nemzeti Fejlesztési Terv és a felsőoktatás. A konferencia ppt anyaga az alábbi címen érhető el: www.informatika.uni-corvinus.hu/konferencia
MÜTF budapesti tagozat (2005) A MÜTF tájékoztató kiadványa, Budapest
A TUDÁS LÉTREHOZÁSÁNAK NÉHÁNY MEGKÖZELÍTÉSE

Szabóné Fenyvesi Éva

A TUDÁS MEGNÖVEKEDETT SZEREPE

Az utóbbi években talán nem volt olyan konferencia, ahol ne hangoztak volna el olyan kifejezések, mint tudástársadalom, tanulószervezetek, egy egész életen át tartó tanulás, tudástőke, alapvető kompetenciák, tudásmenedzsment. Vég nélkül lehetne sorolni ezeket a kifejezéseket, és az évek műlásával egyre inkább bebizonyosodott, hogy nem csupán divatjelenségről van szó. Amíg a 20. század elején a gazdagság létrejötte alapvetően az ipar átalakításához szükséges nyersanyagok és technológia birtoklásában lakozott, a századfordulótól e gazdagság egyre inkább a tudásteremtéstől és a -felhasználástól függ. Számos dolog bizonyítja ezt. A társadalom és gazdaság valamennyi területén alkalmazott informatikai megoldások forradalmian felgyorsítják a változásokat, amelyek újabb és újabb változási igényeket támasztva egyre gyorsabban reagálást követelnek meg a gazdaság szereplőitől (Noszkay, 1999). A korábban vezető gazdasági ágazatok helyébe újak lépnek, egyre nagyobb részt követelve maguknak a nemzetgazdaságok GDP-jéből. Megfigyelhető az internet gyors elterjedése, a „tudásintenzív” ágazatokban a foglalkoztatottak számának megnövekedése, a termékek élethűségának mélyülése, a szellemi termékek arányának növekedése az anyagi javak mellett, a vállalatok nem alapkompetenciájához tartozó tévékénységeinek vállalatok kivülről történő kihelyezése, hogy erőforrásainkat erősségeikre tudják összpontosítani, stb.

TUDÁS VAGY INFORMÁCIÓ?

Bár a tudás szerepének felértékelődése az egész társadalomban megfigyelhető, ebben a tanulmányban e folyamatnak a szervezetekre gyakorolt hatását emelem ki.

Ha a szervezeteknél fellelhető tudás természetét akarjuk megérteni, célszerű azokat a megközelítéseket előtérbe helyezni, amelyek a szervezetek tagjai által hordozott tudásnak a vállalati érték növeléséhez
való hozzájárulását hangsúlyozzák ki. A tudás elemzésének egyik ilyen módja, amit széles körben alkalmaznak a vezetésről szóló irodalomban, hogy tisztázzuk, mi a különbség az adat, az információ, a tudás, a bölcsesség között. A „...rájuk való hivatkozással könnyebben kibontható a tudás mibenléte. Az adat, információ és a tudás összekeveredése...egyes vállalatoknak már eddig is rendkívül magas károkat okozott.” (Davenport-Prusak, 2001:17).

Adat: mennyiségi, specifikus és objektív információelem. Az adatnak önmagában nincs sem jelentése, sem bármilyen szövegösszefüggése.

Információ: az adatból akkor lesz információ, ha valamilyen jelentést kap, s annak alapján valamiféle ítélet alkotható, ez pedig meghatározott célú cselekvést indíthat el.

Tudás: az információ értelmezett, szubjektív formája, amely magában foglalja az alkalmazás és felhasználás képességét.

Bölcsség: produktív tudás, tapasztalat, gyakorlat. Akkor ér a tudásonk valamit, ha tudunk vele élni, ha hasznosul.

A szervezetek számára ez utóbbi kettő jelenti az igazi értéket. Az alábbi ábrán (1. ábra) jelzett értékvonal mutatja be a tudományos és üzleti döntés szempontjából egyaránt értékes színteket. A szervezetek a tudás menedzselése során arra törekszenek, hogy külső és belső szolgáltatásaiakat a piramis minél magasabb szintjére emeljék.

**TUDÁSTÍPUSOK**

A tudásnak – Polányi nyomán – két típusát különböztetjük meg:
- az explicit tudást, amely kifejezhető, szavakkba önh, ezáltal könnyen átadható,
- és a tacit tudást, amely meglehetősen egyéni jellegű, nehezen formálizálható, nehezen kommunikálható és osztható meg másokkal. Ebbe a tudáskategoriába tartozik a szubjektív előérzet, az ösztönös megérzés, az intuíció és az emberi ösztön. A hallgatáloagos tudás mélyen gyökerezik az egyén cselekedeteiben, tapasztalataiban, az általa vállott eszményképekben, értékekben és érzelmekben.

![1. ábra: A tudástól a bölcsességig (Mikulás, 2004)](image1)

![2. ábra: Szervezeti reagálás (Corvinus Egyetem, előadásvázlat alapján)](image2)
A (ÚJ) TUDÁS FORRÁSAI

A tudás a vállalaton kívülől is származhat és létrehozható a vállalaton belül is. A szervezeti tudás bővítésének ezen módjait ismerteti a 2. ábra. E szerint külső forrás lehet: kooperáció, felvásárlás, bérlés, adaptálás, a dolgozók külső képzése, illetve belső forrás: belsőképzés, meg-lévő tudás átertekelése, kinyerése.

A TUDÁS LÉTREHOZÁSA A SZERVEZETEKEN BELÜL

A fentiekben láthatjuk, a szervezetek számára több lehetőség is van a tudás bővítésére, mégis a legértékesebbnek a szervezeten belül zajló folyamatokat tarthatjuk.

Tudáskonverzió


[Diagram]

3. ábra: A tudáskonverziós ciklus és a tudásspirál (Nonaka, Konno, 1998)

folyamata (3. ábra). A két tudásfaja közti interakciók vezetnek el az új tudás létrehozásához. A két kategória kombinációja egy négykonverziós minta megfogalmazását teszi lehetővé:


Internalizáció (explicit tudásból tacit tudásba). Végezetté, az újonnan létrehozott tudás beépítése, internalizálása nem más, mint az explicit tudás beillesztése a szervezet hallgatólagos tudásába. Ehhez az egyenek fel kell ismernie, hogy a szervezeti tudásból milyen tudás vonatkozik rá. Ehhez megint csak arra van szükség, hogy az egyén megtalálja magát a nagyobb entitásban. A munka közbeni tanulás, a képzés és a gyakorlatok lehetővé teszik, hogy az egyén belépjen a csoport és az egész szervezet tudásának birodalmába. A gyakorlatban az internalizálásnak két dimenziója van. Először is az explicit tudást bele kell ágyazni a cselekvésbe és a gyakorlatba. Így az explicit tudás beépítésének folyamata valósítja meg a stratégiára, taktikára, innovációra vagy fejlesztésre vonatkozó fogalmakat és módszereket. Például nagyobb szervezetekben a képzési programok segítenek a tanulóknak megismerni a szervezetet és önmagukat az egészben. Másodszorban, az explicit tudás beágyazódása megtörténhet szimulációk vagy kísérletek segítségével is, amelyek elindítják a munka (csinálás) közbeni tanulás folyamatát. Ily módon virtuális helyzetekben lehet új fogalmakat és módszereket tanulni.

4. ábra: A közös tudás létrehozása és áramoltatása (Dixon, 2000)

5. ábra: Elfogadható absztrakciós szintek sávja (Snowden, 2002)

### Szabóné Fenyvesi Éva - A tudás létrehozásának néhány megközelítése

#### 6. ábra: A kilenc tudásátadási forma (Sveiby, 2001/b)

**ELMÉLETI MODELEK, GYAKORLATI PROBLÉMÁK**

A fenti modellek bemutatják, hogyan tud az egyén tudása egy magasabb szintű szervezeti tudásába alakulni, és ez a szervezeti tudás azután hogyan fejleszi az egyének tudását, illetve hogyan lehet átadni, áramolhatni a tudást a szervezeten belül. Nonaka (1998) arra is rávilágít, hogy ez a folyamat akkor képes magas szinten működni, ha az egyének és a szervezet között kölcsönös elkötelezettség alakul ki, amely olyan légkört teremt, hogy az megteremtse a magasabban szintű entitásokat. De hogyan alakítható ki ez az elkötelezettség? Milyen akadályokba ütközik a modell gyakorlati sikere? A valóságban több probléma is felvetődik:

1. Először is a tudást egyének hordozzák, így a tudás átadásában, megörzésében kiemelkedő szerepet játszanak azok a személyek, akik képesek és tudnak bánni az információval. A jól képzet
magas szaktudásvű ember azonban nem minden szervezet számára áll korlátlan mennyiségben rendelkezésre, ami több okból is származhat. Az egyik, hogy a jó szakemberek magas az áról, amit nem mindenki akar, vagy tud megfizetni. Ha nincs anyagi akadály, akkor sem biztos, hogy valóban a megfelelő tudást vásárolja a vállalat, amikor felvessz egy újabb munkaerőt. Ma már egyre több cég nél több lépcsős felvételín (szakmai, intelligencia és a személyiség tesztek) kell megfelelni a jelentkezőknek. Ezeknek a felvételi módszereknk igen különböző a hatásfoka; a leghatékonyabbnak az Assesment Center-t (AC) tartják, amikor munkahelyzetben tesztelik a jelöltek. Egyes felmérések szerint az AC-vel „tesztelt” potenciális munkatársak esetében átlagosan minden második ember beválnik a vállalatnak, míg a referenciák keresztül és interjúkkal felvették nek csak körülbelül együttőde.


3. Harmadik probléma, hogy a legtöbb szervezet hagyományos hierarchikus felépítése olyan mechanizmusok révén segíti az integrációt, mint a fenrítő lefelé alkalmazott szabályok, ahol a tudás integrálásának célja véhetetlenség azt, hogy a speciális tudást átvégyek a „tulajdonosoktól” a hierarchia alján és felfelé, illetve oldalirányban átadják azt. A tudás azonban bizonyos mértékig szociális környezetében valósul meg, ezért nehéz onnan kimozdítani.

4. Az egyének és szervezetek közti kapcsolatban a tudás szerepének kérdését nem lehet megfelelő módon vizsgálni anélkül, hogy ne vennénk figyelembe a hatalom kérdését. Ha a szólagnak megfelelően a „tudás hatalom”, akkor az egyének tudásának a kisajátítása a munkáltató által (ahol ez lehetséges) kihat a hatalmi viszonyokra. Az emberek nem minden esetben osztják meg szívesen tudásukat, mert attól tartanak, hogy általa romlani fog eddig kivívott pozíció juk. A magyarországi helyzet különösen aggaztató. „A nemzetközi felmérés tapasztalataihoz képest csaknem négyszer annyian – a megkerdezettek 61 %-a – tart attól, hogy a tudásuk megosztásával csökkent a vállalati hatalmuk, ill. befolyásuk” (Noszkay, 2002).

Úgy gondolom azonban, hogy azok, akik úgy vélik, hogy tudásuk megosztásával elveszítik monopolhelyzetüket, tévesen gondolják:
1. A vállalat egy idő után nem értékel, amit nem kap meg, ideigőrög hatalmi pozícióba kerülhet a tudásgazda, de ha valamire a menedzselmenemt nem tud, az nem is lezûzik a számára. Ha valaki nem együttmûködő, konfliktussa kerülhet kollegiáival, a vezetéssel, és egy idő után akár el is bocsáthatja, míg az együttmûködőt megjuttalmazhatja, kinevezheti.


3. A tudás egyéb fontos jellemzője, hogy átadásával nem szűnik meg az átadó tulajdonában maradni – ellentétben a materiális javakkal. „Ha a HP tudná, hogy mit tud, háromszor olyan nyereséges lenne” – mondta a vállalat egyik korábbi igazgatója. Az átadás, átvétel folyamata során színesedik, átértékelôdik, gazdagodik. A tudás megosztással bûvül, felértékelôdik, a meg nem osztott tudás nem képes továbbfejlôdésre, előbb-utóbb elvész. Ráadásul a megosztása, átadása során továbbra is ott marad az átadó birtokában, sőt gaz-
dagadhat is az átdáskor szerzett tapasztalatokkal. A tudás a használathoz révén egyre értékesebb lesz, míg a tőke fokozatosan devalválódik. A tudás tehát úgy vállik kimeríthetetlen erőforrásá, állandó gyarapodásra képesse, hogy birtokosai rendszeresen megoszthassák azt.

HA A SZERVEZET TAGJAIBAN, MINT BELSŐÉRTÉK KIALAKUL, HOGY A TUDÁSUKAT NE SAJÁT HATALMI JÁTÉKÁIKRA HASZNÁLJák FEL, AKKOR A TUDÁSUK MEGOSZTÁSA-VAL OLCHAN „TUDÁSÍMK” JÖHET LÉTRE, AMELYET EGYEDUL MA MÁR SENKI NEM KÉPES PRODUKÁLNI. EZ A TUDÁSSZÍNERGIA JUTATJA VERSENYELŐNYHÖZ AŻT A SZERVEZETET, AMELYRENDELKEZIK VELE.

A tudásmenedzsmentnek ezért alapvető funkciója, hogy ezt a sokrétű tudást professzionális szinten hasznosítsa, amelynek egyik feltétele, hogy fel kell készíteni a szervezeti résztvevőket a csapatban való együttműködésre és a tudásmegosztásra (Noszkay, 2002).Az együttműködési készség pedig sokkal inkább műlik a szervezet és tagjai kulturális, társadalmi beágyazottságán, mint a szervezetek által alkalmazott különféle ösztönzők alkalmazásán. Ez a beágyazottság azonban nehezen változtatható. A személyes változásokhoz még bizonyosan hosszú időre lesz szükség.

Szabóné Fenyesi Éva

A tudás létrehozásának néhány megközelítése

FELHASZNÁLT IRODALOM


VERSENYBEN A FELNŐTTKÉPZÉS ÉS A FELSŐOKTATÁS

Dr. Szaniszló Gábor

Korunk egyik legfontosabb versenyfeltételi kérdése a szakképzett és alkalmazkodni képes munkaerő rendelkezésre állása, amely feltételezi a megszerzett ismeretek állandó frissítését és korszerűsítését. A gyorsan amortizálódó korábbi tudás alapkövetelménye teszi a folyamatos tanulást, a szakterületen való továbbképzést, esetenként teljesen új tudás megszerzését ill. új szakterületekre irányuló átképzést. Ez az élethosszig tartó tanulás a XXI. század egyik fő kihívása és értéke.

Az Európai Tanács 2000 márciusi lisszaboni értekezletének következtetése azt igazolják, hogy az egész életen át tartó tanulás a tudásalapú gazdaság és társadalom felé való sikeres átmenet velejárója. A változások motorjául Európa-szerte az átalakításra szoruló oktatási és képzési rendszereknél kell szolgálniuk. Lisszabonban fogalmazták meg az EU fő stratégiai célját, melynek értelmében az EU-nak 2010-ig a világ legversenyképesebb, legdinamikusabb tudásalapú társadalma válhatna, amely képes a fenntartható gazdasági növekedésre, több és jobb munkahely megteremtésére, ill. nagyobb társadalmi hibézióra.

A célok igen ambiciózusak, de mintha figyelmen kívül hagyták volna a tagállamok számának küszöbön álló jelentős bővítését. Napjaink valósága ugyanakkor az, hogy 2010-re, de az elképett 30 évben sem az EU, sem más nem veszélyezteti az USA vezető szerepét, senki sem tudja behozni versenyelőnyét. Talán Kína az egyetlen, aki a XXI. század 40-es éveiben utolérheti az USA termelési volutennét, legalábbis abban az esetben, ha képes fenntartani jelenlegi fejlődési ütemét.

Lisszabon legnagyobb jelentőségét ugyanakkor az adja, hogy az európai tudás-gazdaság érdekében minden korábbinál magasabb szintre emelte az oktatás és képzés ügyét, és az egyik legfontosabb üzenete, hogy a hozzáadott érték elsődleges forrása a tudás legyen.

A Bolognai Foýamat kapcsán is azért van szükség az európai felső-oktatás megújítására, hogy az új struktúra révén Európa ledolgozza versenyhátrányát és sikerrel tudja felvenni a versenyt a világ felsőok-

A LISSZABONI MEMORANDUM LEGFŐBB CÉLKITŰZÉSEI ÉS A MAGYAR VÁLASZOK:

• A tanuláshoz való hozzáférés ill. elérhetőség biztosítása

Ez alatt a tanulás tanulását, a technológiai és földraji hozzáférést értjük. A tanulási igények változása következtében törekeni kell arra, hogy az emberek közvetlen környezetükben vagy otthonuk ban tudjanak hozzáférni a képzésekhez. Ehhez természetesen hozzáértő a háztartások számítógép és internet ellátottságának bővítése, valamint a számítógépes frástudatlanság felszámolása, ami a lakosság közé kétharmadára jellemező.

• Befektetések növelése, növekvő ráfordítások

A felnőttképzés hazánkban 300 milliárd Ft-os piacot jelent, amiből a növekvő állami támogatás 45,8 milliárd Ft. Ezen iskolarendszeren kívüli támogatási forráskak; a felnőttképzési normatív támogatása, a Munkaerőpiaci Alap foglalkoztatási alaprézének felnőttképzési célú része, a szakképzési hozzájárulás, adókedvezmények (személyi jövedelemadó kedvezmény és tárgyi adómentesség), valamint az EU források (HEF-OP).

• Új módszerek kifejlesztése

A felnőttképzésben alkalmazott módszerek Magyarországon erős körökben az iskolarendszerben alkalmazott, de ma már ott is korszerűbbenak számító eljárásokhoz, és kevésbé épülnek a modern információszervezési és -kezelési technikákra. A képzés tömegessé válása, a résztvevők heterogenitása, valamint az egyéni tanulás és pályaeztés megnövekedett jelentősége azonban nélkülözhetetlenessé teszi a hagyományostól eltérő oktatószervezési és képzési eljárások alkalmazását. Az e-learning jelentős késéssel csak 2000 környékén kezdett terjedni Magyarországon, de ma már van korszerű távotakatási anyagok és tanulást segítő digitális adatbázisok. Pár vállalkozás jóval előretekint és már a t-learning, azaz az interaktiv televízió keresztüli oktatásban gondolkodik. Ismerve a magyarok napi ötórás televíziósó szokásait, nem is alap talanul el. Ennek természetesen előnyt ad a technikát felváltó digitális technika megjelenése.

• Információk a tanulásról

Ma még elég nagy a lemaradásunk ezen a téren. Mindenki számára könyven kapható digitális adatbázisok kiépítése terén lényeges előrelépés lehet a Felnőttképzési Bázikközpontok kialakítása.

• Eredményesség értékelése, elismerése

Európa több országában már gyakran a tanulási eredményekben való gondolkodás és szabálysértés. A kimeneti követelmények tanulási eredmények alapján történő rögzítésében hazánk is jelentős lépéseket tett az oktatás több szintjén. Az Európai Képesítési Keretrendszerek (EKKR) a különböző nemzeti és ágazati képesítési rendszerek közötti átjárhatóságot hivatott biztosítani, ezzel a tanulók és munkavállalók EU-n belüli mobilitását ösztöndízi. A rendszerhez való csatlakozás akkor akadálymentes, ha az egyes oktatási szinteken megszerezhető képesítéseket meghatározott tanulási eredmények formájában (ismeretek, készségek, képességek és kompetenciák) határozzák meg.

Az EKKR és a nemzeti képesítési rendszerek összeillesztésének minden, a rendszerhez csatlakozó ország maga alakítja ki. A központi elemek a közös referenciapontok jelentik, amelyek nyolc szintre tagolódnak. Ezen szinteknek kell megfelelteni az egyes oktatási programok
keretében megszerezhető képességeket. A referenciaiszinteket olyan eszközöt támogatja, mint az egész életen át tartó tanulást elősegítő Integrált Európai Kreditváltási Rendszer, az Europass okmány, és a tanulási lehetőségeket tartalmazó Ploteus adatbázis.

A DEMOGRAFIAI HELYZET

Magyarországon az utóbbi évtizedekben kialakult kedvezőtlen demográfiai helyzet egyes elemeiből a fejlett európai országokban kialakult népességégi jelenségeket tükrözi, míg más vonatkozásokban kelet-közép-európai ill. magyar sajátosságokat mutat.

Európai jelenség, hogy a termelékenység mindenütt a reprodukciós szint alá került. A teljes termelékenységi arány Magyarországon 2004-ben 1,28, a népesség egyszerű utánpótlásához szükséges 2,10 helyett. Európai jelenség a szezgős életformá, a házasságon kívül születendő gyermekek növekvő részaránya, de az is, hogy a nők egyre idősebb korukban szülnek meg első gyermekeiküket.

A születéskor várható élettartam hazánkban ugyan növekszik, de nemzetközi összehasonlításban és az ország gazdasági fejlődéséhez képest mégis alacsony.

A csőkenő születésszám és az élettartam növekedése következtében a népesség konstruktúrája megváltozik, a népesség átlagos életkora növekszik.


A demográfiai folyamatok következtében, az élettartam kitolódásával növekszik a felnőttképzés szerepe és jelentősége. A nyugdíjakorú eltartott népesség növekedésével viszont prognostizálhatóak az ellátó rendszerek egyre nagyobb működési zavaraik. A csőkenő számú aktív népesség, az élettartás terhek növekedése és az emelkedő

---

Dr. Szaniszló Gábor

Versenyben a felnőttképzés és a felsőoktatás
gégszégyi kiadások következtében egyre nagyobb korlátokba ütköz a felnőttképzés finanszírozhatósága is.

FELNŐTTKÉPZÉS ÉS FELSŐOKTATÁS HAZÁNKBAN


A FELNŐTTKÉPZÉS INTÉZMÉNYEI:

- Felnőttképző vállalkozások
- Regionális képzőközpontok
- Térségi Integrált Szakképző Központok
- Kamarai Kht-k
- Szakiskolák, szakközépiskolák
- Felsőoktatási intézmények
- Nonprofit és civil szervezetek
- Vállalati belső képzések

Magyarországon 5100 felnőttképző vállalkozás működik és közülük 1200 rendelkezik intézményi akkreditációval. Sajnálatosan az akkreditált intézmények számának gyors növekedése sem eredményezett lényeges minőségi fejlődést a hazai felnőttképzésben, ezért megfon-
tolando változtatni az akkreditációs eljárás jelenlegi gyakorlatán és ezzel kiszűrni a tényleges háttért nélkül működő “szoba-konyhás” változásokat.

A felnőttképzés legnagyobb hazai kihívása a szakmunkáshiány és a 30-35 ezer tartósan betöltetlen szakmunkás állás. Az EU csatlakozás óta különösen az egészségügyből indult meg a szakmunkások kiáramlása az európai országokba. A hazai szakképzésre az elapróztottság a jellemző, amely vonatkozik az irányításra, az iskolarendszerre és a forrásokra egyaránt. A szakképzés Magyarországon a maradék elv alapján működik, és sokszor nem a munkaerőipar, hanem a képzők generálánek bizonyos képzési igényeit. Ez sajnálatosan még az állami költségvetés ill. munkaügyi központok által finanszírozott, munkanélküliek számára szervezett munkaerőipaci képzések esetében is előfordul. A munkaerőhiány mellett, egyes dívatszakmák esetében túlképzés és munkaerő felesleg is megjelenik. A szakmunkás hiány egyébként szintén nem magyarságú jelenség, a nyugat-európai országokban ugyanúgy jellemző a romló demográfiai helyzet következtében. A kihívásokra érdemi válasz a kilenc Tisztégi Intégt Szakképző Központ létrehozása lehet, ahol a munkaerőipaci szereplőinek bevonásával a szakképzési rendszer a gazdasághoz közelítik, valamint az OKJ korszerűsítése ill. a gazdaság elvárásainak megfelelő kompetencia alapú és modulrendszer képzések megvalósítása.

Felsőoktatásúknak egyszerre kell szembeméznie a belső demográfiai helyzet és a külső verseny kihívásai vala, a tanulási igények váltózásával, a gazdaság és a munkaerőipar elvárásával. A kihívásokra a választ a versenyképesség növelése és a Bolognai Folyamatban való részvételent. Ennek keretében a bachelorképzést kapcsán az alapszakok száma 415-ről 102-re csökkent. A felsőoktatási intézmények között az igazi szakalapítási verseny, a mesterszakokért azonban csak ezután kezdődik.


A hallgatói létszám jelentős bővülése magával hozta a felsőoktatás színvonalának visszaesését is. A korábbi évekhez képest gyengébb teljesítményekkel lehet a felsőoktatási intézményekbe bekerülni ill. a képzés végén diplomához jutni. A slágerszakokat kivéve a jelentkezık nem vállalják az emelt szintű érettséget sem és többek inkább a költségértékes képzési formát választják. 2005-ben a 116.000 érettség-gízű közül mindössze 23.000 fő tett legalább egy tárgyval emelt szintű érettségit. Az érettség-gízűk többsége úgy ítélte meg, hogy tudása a középszintnek felel csak meg. A felsőoktatási intézmények a követelé-
iményszintet a közepes és ill. az átlagosnál gyengébb képességű hallgatókhoz igazítják, ezzel a minőség tovább romlik és a diploma értéke is csökken.

A 2006 szeptemberében induló új töbölissú képzési szerkezet a tömegesdő oktatásnak megfelelően kezdődik. Elméletileg alkalmazkodik a munkaerő-piaci elvárásokhoz és így az alapképzés keretében, az élethosszig tartó tanulás igényeihez igazodóan általános ismeretek, készségek, képességek és szakmai kompetenciák megszerzése, valamint a szakmai gyakorlat is biztosított. A szakmai specializálódásra és új végzettségi szint megszerzésére a mesterszakokon, míg tudományos fokozat megszerzésére a mesterszakot követően, a doktori képzés keretében van lehetőség. A Bolognai Folyamatot elsősorban annak rapid bevezetése miatt éri kritika, de többen tartanak
a használhatatlan diplomák számának növekedésétől is, elsősorban a nem gazdasági-üzleti bachelorképzésben.

A felnőttképzési törvény szerint értelmezett felsőoktatási tevékenységek közel felét teszi ki a felnőttképzés. Ide soroljuk a felsőfokú szakképzést; esti-, levelező képzést, távoktatást; újabb diplomás képzést; kiegészítő alapképzést.

**Felsőoktatásban tanulók 2004/2005.**

- 1,9%
- 6,0%
- 2,2%
- 32,9%
- 57,0%


Új képzési formaként 1998/99 óta folyik felsőfokú szakképzés a felsőoktatási intézményekben, melynek hallgató-aránya még alacsony, de számos folyamatosan növekszik.

A felsőfokú szakképzés olyan gyakorlatorientált képzés, ami két év után lehetőséget ad a munkaerőpiacra való kilépésre, de ugródeszká lehet a diplomához is a megszerezett kreditek beszámítása révén. A képzésben érettségivel rendelkezők vehetnek részt; a program végén szakmai vizsgát kell tenni. A többéves tapszetalatok alapján a félvetelizők egy része a felsőoktatási felvételi kudarca után választja ezt a képzési formát.

Főiskolai szintű képzésben a hallgatók 57 %-a, egyetemi képzésben 32,9 %-a, szakirányú továbbképzésben 6 %-a, míg doktori programokban 2,2 %-a vesz részt. (2.ábra)
FELHASZNÁLT IRODALOM:

- Dr. Benedek András: Ecce homo...ileyen a felnőttképzés
- Dr. Benedek András: A felnőttképzés európai dimenziói
  Plenáris előadás a III. Országos Felnőttképzési Konferencián, 2005.
- Dr. Csoma Gyula: Felnőttképzés az európai térben
  Felnőttképzés II. évf. 2.szám 2004.
- Dr. József Péter: A 21. század első éveinek népesedési viszonyai
  Magyarországon KSH, 2005.
- Dr. Marinovich Endre: A gazdasági felsőoktatás dilemmái
  Polgári Szemle, 2005. március
- Dr. Pálnikás József: A magyar felsőoktatás finanszírozásáról
  Polgári Szemle, 2005. március
- Dr. Pálnikás József: A magyar felsőoktatás helyzetéről, feladatai
  és jövőéről http://mesterestanítvany.btk.ppke.hu/Pálnikas_
  MagyarFelsőoktatás.htm
- Dr. Váradi László: A felnőttképzés jogszabályai, támogatási rend-
  szere
- Dr. Veres Pál: A felnőttképzés helyzete és fejlesztése a felsőoktatás-
  ban
- Oktatás - Statisztikai Évkönyv 2004/2005. Oktatási Minisztérium,
  2005.

VÁLTOZÁSOK A TUDÁSTÖKE
KÖZVETÍTÉSÉBEN

dr. Voit Pál

„A Polaroid összes tőkéjének 90 százaléka
esténként autóba ül és hazamegy.”

Edwin Land

BEVEZETÉS

Napjainkban csak úgy, mint az elmúlt 10-15 évben is jelentős változás
jellemző az információs társadalom fejlődésére. Egyre szélesebb hasz-
nálói körben terjednek azok az eszközök a társadalomban, amelyek a
gazdasági versenyképesség szempontjából is meghatározóak.

A szoftver- és hardvertechnológia állandó fejlődése mellett a táv-
közlesben a szélessávú adatátvitel terjedése, a papíron történő kom-
munikációval szemben az online információ ugrásszerű mennyi-
ségi növekedése, az internetes tartalomipar kialakulása és fejlődése,
a mobiltelefonok generációinak gyors elterjedése mellett már kopog-
tat ajtónkon a digitális televíziózás is, és olyan új lehetőségek, mint a
m- vagy u-tanulás¹.

A globális információs társadalomban való eligazodásban fokoz-
tott mértékben szükség van olyan szereplőre, amely partnere lehet
korunk emberének – ma már elsősorban virtuális téren. Olyan hatal-
mas ellenőrzött és főleg ellenőrizetlen információs bázis áll rendelke-
zésére az interneten, amelyben az eligazodást és az értékközvetítést a
könyvtáaraknak kell biztosítani.

A tudástőke közvetítésében és részbeni előállításában, a könyvtá-
rak szolgáltatott tevékenységében a minőséget a hozzáadott érték hatá-
rozza meg, azaz, hogy milyen szolgáltatási szinteken végzi feladatát.

¹ Television learning – interaktív tanulás televízió keresztül, amelyek feltétele a
digitális televízió technológia
Ubiquitous learning – bárhol, bármilyen körülmények közötti tanulás számítógép-
pen, mobileszközön keresztül
Jelen tanulmány célja egyrészről áttekinteni azokat a használati és szolgáltatási tényezőket, amelyek az utóbbi 10-15 évben a tudástőke közvetítésében a gazdasági versenyet is meghatározó társadalmi, piaci változásokon mentek keresztül, másrészt azt vizsgálja, hogy a tudástőke professzionális közvetítése során az információs piac milyen környezeti hatások érik a könyvtárrakat és ezekhez hogyan tudnak alkalmazkodni, illetve milyen módon tudják befolyásolni azokat. A környezeti hatásokat makro- és mikrokörnyezeti elemzés segítségével rendszereztek, a bekövetkezett változások elemzéséhez szekunder kutatást végeztünk és részben hipotetikus összefoglalásat adjuk a témának, amely további primer vizsgálatok szükségességét rejtő magában.

I. INTÉZMÉNYI TUDÁSTŐKE ÉS A KÖNYVTÁRAK

Mára már mázsákban is ki lehetne fejezni azoknak a publikációknak a számát, amelyek a tudástőke és a versenyképesség összefüggéseit elemzik, akkor is, ha az elektronikus úton hozzáférhető információkat nem számítjuk. Közismer megállapítás az is, hogy a gazdaság szereplői számára jelentős versenyelőnyt jelent a tevékenységükhoz szükséges információk birtoklása. Éppen ezért érdemes vizsgálni azokat a körülményeket, amelyek megváltoztathatják azt a kedvezőtlen gyakoriságot, hogy egyes kutatások szerint a vállalkozások mindössze 40%-a elégedett cége információ ellátottságával, pedig az egyre erősödő piaci versenyben az információ közvetítők terén is választék bővülés tapasztalható az információs brókerek, információs cégek, tartalom szolgáltatók piaci belépésével.

Amikor egy szervezet tudás-potenciáljának szerepérol beszélünk, nem mehetünk el szó nélkül a tudástőke ősi szereplői a könyvtárak, és a könyvtárak által közvetített tudás mellett.

Ha azokra a mértető tényezőkre2 gondolunk, amelyek egy szervezet tudástőkéjét jelentik, akkor az alábbi elemeket vehetjük számba:


1. sz. ábra A szervezetek tudástőkéjének könyvtári szolgáltatásokhoz köthető mérhető elemei.


Hogyan lehet funkcionális keretek között megfogalmazni a könyvtárak és a tudástőke közötti kapcsolatot?

Az alapfunkciókat átgondolva megállapítható, hogy a könyvtár egyrészt, mint szellemi, kutatási műhely a tudás keletkezésének helye. Másrészt a tudás átadásának helye, ahogy a tanulásnak és a tudományos kommunikációknak is szintere. Harmadrészt, mivel a könyvtár sajátos eszközeivel, légkörével segíti a társadalmi felzárkózást a szellemi hátrányok leküzdését, az esélyegyenlőséget, így a tudományos munkaszervezés vonatkozásában a tudományos szocializáció helye is.

Közutdott, hogy a gazdasági verseny szereplői számára elsősorban naprakész, testre szabott információk szükségesek és nem az információ hordozó dokumentumok. Ezért a könyvtáraknak, ha megfelelő partnerei akarnak lenni a vállalkozásoknak, nem dokumentum, hanem információs szolgáltatásban kell gondolkodniuk.
A partenerek tekintetében potenciálisan elsősorban a kis- és közép-vállalkozások jöhetnek szóba a könyvtárak számára, mert ezek a gazdálkodó szervezetek képesek legkevésbé információs forrásokra költeni, illetve az információt előállítani.4


Érdemes tehát marketing módszereket vizsgálni, elemezni a könyvtári szolgáltatásokat, a könyvtárak viszonyát környezetük közös és annak változásaihoz a makro- és mikrokörnyezeti tényezőkön keresztül, még akkor is, ha ezek az intézmények nem nyereségorientáltak, csak működési költségeik csökkenésére bevételt szeretnék realizálni.5

Vagy, csak egyszerűen sikeresek akarnak lenni.

A tanulmány további részében vázlatosan így kezdem rávilágítani azokra a változásokra, amelyek az elmúlt 10-15 évben markánsan meghatározhatóak az információs intézmények, könyvtárak társadalomhoz és gazdasághoz való viszonyában.

II. MAKROKÖRNYEZETI ELEMZÉS

Az általam alkalmazott makrokörnyezeti elemzés tulajdonképpen STEP elemzés, amely a társadalmi, gazdasági, műszaki és politikai környezet változásait tartalmazza. A természeti környezeti (Environment) tényezők nem érintik közvetlenül az információs piac versenyét befolyásoló szerepéit.

1. Társadalmi környezeti tényezők

1.1. Társadalmi közeg változása

Korábban: összehangolt társadalom – a társadalom egészéhez eső uniformizált szolgáltatások a jellemzők.

Ma: összehangolt országos (globális)6 szolgáltatások az egyéneket szólítják meg.

Mondhatjuk azt is, hogy az információ szerszép szempontjából a lektorált (cenzúrált) papíralapú vagy más tárgyiasult formában közölt viszszakeresztő információhordozókon az örökkévalóság számára az „írástudók” által készített közlések nem csak elvesztették kizárólagoságukat, hanem mennyiségi és hozzáférési szempontból is hátrányba kerültek.

A gazdaság azon szereplője számára, akinek konkrét információra van szüksége egy probléma megoldására, úgy tűnhet, az Interneten

---

elegendő a közlési vágy. Ezért az információ hitelességének – és ezzel összetevőkban az értékének ellenőrzése az információ közvetítők – így a könyvtárak – felelőssége őriásai növekszik.

2. Gazdasági tényleg szerepe

A gazdasági élet változásai közül az információs piac és könyvtárak viszonyát tekintve a probléma bemutatásának korlátjai miatt csak egy jelenségre szeretném ráirányítani a figyelmet: a finanszírozás és az állomány gyarapodás kérdéseire.

Korábban: jellemzően dinamikusan növekvő állományok a 90-es évekig, kizárólag központi finanszírozás.

Ma: növekvő árak, reálértékben állomány csökkenés, pályázati rendszer – prioritásokkal, pl.: nyílvános könyvtárak, országos szakkönyvtárak, de közben a közügyi könyvtári ellátás lemaradása nő.

1. sz. táblázat
Könyvtárak összefoglaló adatai

<table>
<thead>
<tr>
<th>száma (db)</th>
<th>állomány- nagysága</th>
<th>beszerzésre fordított összege</th>
<th>éves beszerzése</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1999</td>
<td>154</td>
<td>53.195</td>
<td>1.368</td>
</tr>
<tr>
<td>2000</td>
<td>402</td>
<td>58.439</td>
<td>1.213</td>
</tr>
<tr>
<td>2001</td>
<td>434</td>
<td>60.069</td>
<td>1.367</td>
</tr>
<tr>
<td>2002</td>
<td>632</td>
<td>65.812</td>
<td>1.708</td>
</tr>
<tr>
<td>2003</td>
<td>762*</td>
<td>68.808</td>
<td>7.113</td>
</tr>
<tr>
<td>2004</td>
<td>753**</td>
<td>68.381</td>
<td>6.663</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* ebből nyílvános: 161
** ebből nyílvános: 162

A 2. sz. táblázatban szereplő adatokkal kapcsolatban el kell mondani, hogy a könyvtárak számára jogszabályi kötelezettség az adatszolgáltatás, de utólagos kontrollra nincsen lehetősége az adatok feldolgozójának. A könyvtárak számában bekövetkezett jelentős emelkedés egy szisztématicus, országos gyűjtőmunka eredménye, amelynek célja az összes szakkönyvtár felvételére a statisztikai rendszerbe.9 Ettől függetlenül táblázatunk jól szemlélteti az állomány reálértékének csökkenését.

8 Forrás: Országos Széchenyi Könyvtár, Könyvtári Intézet <http://www.ki.oszk.hu/statisztika.html> (2006. 01.05. 10:23)
9 Somogyi József könyvtáristatisztikus (Könyvtári Intézet) szóbeli közlése alapján (2006. 01. 06.)
3. Technikai tényleg szerepe

A műszaki, technikai fejlődés hatásai látványos formában tükröződnek a könyvtári gyakorlatban. A számítógépes hálózatokra épülő integrált rendszerek és az egyéb könyvtár gépesítési lépések mellett, nagy változás történt a könyvtári állományok katalóguson keresztül történő elérésében, illetve magának a dokumentumnak az elérésében.

3.1. Könyvtári katalógusok elérése:

Ma: közösen épített katalógusok – (MÖKKA, ODR) – távoli, elektronikus elérés.

3.2. Hozzáférés a dokumentumokhoz

A másik aspektus a dokumentumhoz történő hozzáférést hasonlítja össze. Ezen a téren a digitalizált állományok elérése hozott korszakos változást.
Korábban: papír, esetleg mikrofilm – tárgyiasult állományok, „roghózkötottség”.
Ma: elektronika, digitalizálás – virtuális állományok elérése az információs sztrádán, amelyek viszont szerzői jogi problémákat is felvetnek.

4. Politikai, jogi tényleg

Az elmúlt 15 év politikai változásai jól mérhetőek a jogi szabályozásban.
Ma: 1997. évi CXL., új szellemiségű, használó- és szolgáltatás központú törvény, finanszírozás, fenntartás új elem, de a régi ágazati rendletek is élnek, és új kapcsolódó jogszabályok: pl. szerzői jogi-, önkormányzati-, AFA törvény, stb. ismerete is szükséges.

5. Alkalmazkodás a makrokörnyezeti ténylegkhöz

5.1. Társadalmi tényleg

A könyvtáraknak elsősorban a társadalmi szerkezetváltást kísérő felhasználói igények változásait, a felhasználók rétegződését, a tudás felhasználásának új lehetőségeit kell figyelembe venni. Alkalmazkodási tényleg lehet a tudástők korszerű közvetítése piacos szemlélettel.

5.2. Gazdasági tényleg

Az állami finanszírozás növekedésének nincsenek reális lehetőségei, ezért a pályázati projektekhez igazodás, lobby tevékenység erősítése kívánatos, mint alkalmazkodási tényleg.

5.3. Technikai tényleg

Alkalmazkodási tényleg az országos és helyi műszaki, technikai fejlesztésekhez történő kapcsolódás, a modern technikai lehetőségek szolgáltatási rendszerbe állítása (pl.: mobiltechnológia)

5.4. Politikai tényleg

Alkalmazkodás elősegítése a szakmai szervezeteken keresztül, jogszabályok naprakész ismerete, értelmezése, alkalmazása, saját szabályzatok ki/átdolgozása a szolgáltatói magatartásra fókuszálva.

III. MIKROKÖRNYEZETI ELEMZÉS

A mikrokörnyezeti ténylegök közé tartoznak a vevők, illetve a szolgáltatásokat használó, a vállalkozás, illetve a szolgáltató önmaga, a versenytársák, a szállítók és a közvélemény. Ezek azok a ténylegök, amelyek befolyásolására lehetősége van a szolgáltatást végzőnek.

1. Vevők/fogyasztók/használók

A legfontosabb tényleg egy non-profit szolgáltató esetében is a fogyasztó. Megállapításom szerint a piaci körülményekre jellemző fogyasztói szemlélet változása (előbb vagy utóbb) megjelenik non-profit körülmények között is.
1.1. Használói (fogyasztói) szemlélet:
Korábban: az egyén a tőmegigényhez alkalmazkodik – elfogadó attitűd.
Ma: a tőmeg elvárja az egyéni igények kielégítését – céltudatos attitűd.

1.2. Használói (fogyasztói) szokások:
A szemléletváltásból következő fogyasztói szokások változására is fel szeretném hívnia a figyelmet. Ennek tudatosítása segít hozzá ahhoz, hogy egy könyvtár alkalmazkodni tudjon a változó igényekhez.
Korábban: passzív használat, amely a könyvári állományhoz, szolgáltatáshoz igazodik.
Ma: aktív használat, egyéni igényekhez igazodó könyvtári állomány és szolgáltatások, amelynek lényege, hogy a speciális fogyasztói igények személyre szabott kielégítése kerül előtérbe, amely már az állománygyarapításnál elkezdődik.

2. A szolgáltatás önmaga
A mikrokörnyezeti elemzés fontos eleme a vállalkozás önmaga. A könyvtárait vizsgálva az intézményes szolgáltatások elemzése tölti be ezt a funkciót.

2.1. Szolgáltatási modell:
A társadalmi, piaci hatásokra változott a szolgáltatási modell30 is.
Korábban: statikus modell (gyere ide, ha akarsz valamit). Ennek problématikája: hogyan lehet bevonzani a használókat nagyobb számban és az alapszolgáltatások igénybevétele mellett, esetleg személyre szabott többlet szolgáltatások megvételére ösztönözni őket.
Ma: dinamikus modell (oda megyek hozzád, felkereslek a szolgáltatásainmal). Ebben az esetben piackutatás szükséges annak megállítására, hogy a potenciális használóknak milyen szolgáltatásokért értekessétekők.


2.2. A szolgáltatás keresztmetszete:
Változás történt abban, hogy az információs szolgáltatások milyen felhasználói körben érvényesülnek és ennek milyen a minőségi összefüggései vannak.
Korábban: keveset mindenkinek – olcsó, ingyenes szolgáltatások, minden hozzáférhető mindenkinek = átlagos színt
Ma: mindent kevesebb(bbe)knek – drágá egyedi információk, technikai tudás és egyedi hozzáférés kell = minőségi színt

2.3. Szolgáltatások szélessége:
Ahogy a használók céljai változnak a tudásszerzésben, úgy tudja a könyvtár is kiszélesíteni a piacát. Ha elfogadjuk azt a feltételezést, hogy a könyvtárihasználat szoros összefüggésben van az egyéni tanulmányok folytatásának idejével, akkor belátható, hogy az élethosszig tartó tanulás elvének megfogalmazódása már eleve egy piacczéléstő tényleg. A tudományos kutatás információ ellátásának támogatása a múltban és a jelenben is fontos területe a szolgáltatásoknak, ezért ebben nem történt alapvető változás.
Korábban: szűk spektrum, szakmai alap – és továbbképzéshhez szükséges ismeretek támogatása
Ma: tág spektrum, LLL (amelybe beleértendők a szakma-válaszokat szolgáló képzések, felnőttképzés), élet-tanulás, vállalkozások működtetése, e-tanulás és e-közigazgatás támogatása.

2.4. Szolgáltatások mélysége:
A szolgáltatások mélysége jelöli az információk feltárásának szintjét. A hozzáadott érték szempontjából fontos tényező, azt jelzi, hogy mit ér a könyvtár versenyképesség szempontjából, azzaz egy információs intézmény milyen mélyen tárol fel a dokumentumot a szolgáltatás során, milyen szolgáltatási szintet képvisel amikor információt, tudástőkét közvetít.
Korábban: csak információ a dokumentumról vagy maga a dokumentum szolgáltatása.
Ma: tartalomszolgáltatás, szövegbányászat, üzleti szövegelemzés, versenytárs figyelés, stb.
3. Szállítók

Ha egy könyvtár, mint vállalkozás mikrokörnyezeti tényezőit vizsgáljánk, akkor a konkrét (be)szállító cégeket kellene most jellemzni. Mivel elemzésünk általában az információs piac résztvevőivel foglalkozik, ezért a szállítókat is piaci szinten említjük.

3.1. Folyóirat piac:

A szállítók piacára általában jellemző a dömping, a felhígulás – ezért a könyvtárnak a papíralapú dokumentumok között is az értékek men- tén szelektálni kell.

Folyóiratpiacon a szolgáltatás jellegét alapján változtatja meg a digitalizálás és az Internet a közös előfizetést és használatot lehetővé teve.

Korábban: egyedi előfizetés, – kizárólag papír alapon – folyamatos áremelkedés és védel csökkentési kényszer a 80-as évektől.

Ma: elektronikus formában, Interneten elérhető részben vagy egészében teljes szövegű füzetek/évfoylvania, adatbázisok – ezek orszá- gos és konzorcium közös előfizetése.

3.2. Könyvpiac:

Korábban: könyvkiadás – általában lassú, rugalmatlan megjelenések, új tudományterületek, újdonságok átvétel korlátozott.

Ma: könyveladás – gyors megjelenés, rugalmasság, új kiadások, új és divatos területekről is bőséges választék – gyorsasággal együtt jár a bulvárosodás a szakkönyvek terén is

3.3. Információs tartalom piac

A könyvtáarak információs bázisának növelése, a korszerű tájékoztató munkájának hatékonysága szempontjából fontos piaci tényezők a tartalom szolgáltatók, adat szolgáltatók.

Korábban: Az online tartalomzolgáltatás Magyarországon csupán néhány éves múltra tekintett vissza – elsősorban a technikai feltételek hiánya miatt.

Ma: Az egyes szolgáltatók a saját érdeklődésük, technikai lehetőségük, vagy úgyfélkörük igényei szerint más-más kínálattal jelennek meg a háló, úgy mint: adatközlés, hírszolgáltatás.

4. Közvélemény

4.1. Általános közvélemény/megítélés:

Szunnyadó könyvtáros és olvasó. Még napjainkban is az az általános vélemény közöön vissza, mint 15-20 évvel ezelőtt, holott már akkor is voltak szakmailag mozgalmas helyek a könyvtári szférában. Az a megítélés, hogy a könyvtáros sokat olvas, leveszi a könyvet a polcról, kiadja az olvasónak, majd visszarakja, valamint, hogy a könyvtárba ráérő emberek járnak, nyugdíjasok, tanulók, és a mai rohanó ember életvitelével össze nem egyeztethető nyugalom jellemzi a könyvtári légkört. Ennek a szemléletnek a megváltoztatása kizárólag a könyvtárakon múlik.

4.2. Helyi közvélemény/megítélés:

Döntőek a személyes kapcsolatok a könyvtárhasználó és a könyvtár között. Ez a megítélés jórészt szimpátián alapszik, nem mindig arányos a könyvtáros szaktudásával

4.3. Fenntartó:

Jellemzően nem ismeri a könyvtárak értékét, nem ad feladatot, hogy megismerje. Ezért a könyvtárak kell kezdeményezően fellépnie és saját értékeit személyre szabottan szolgáltatni a fenntartó felé (is).

4.4. Kormányzat:

Program- és kampány szerűen támogat, és ugyanígy támaszkodik is a könyvtárakra (pl.: Nagy Könyv)

5. Versenytársak

Nem véletlen, hogy a mikrokörnyezeti tényezők közül a versenytársak elemzése került az utolsó helyre. Számos publikáció elemzi a könyvtárak/könyvtárosok szemléletében kívánatos változásokat, mégis nagyon lassan valósulnak meg a gyakorlatban.
Korábban: Kevés szereplős, szűk információs piacon/térben, jellemzően hagyományos technológiával működő könyvtárak - még ismertetlen a versenytárs fogalma. A gazdasági szféra kiszolgálói a vállalati könyvtárak és munkahelyi szak szerzetei könyvtárak nem voltak konkurrensi sem a szakkönyvtáraknak, sem a megyei-városi könyvtáraknak.

Ma: Szélesebb, több szereplős piac, új szereplők belépése (információbróker, információs cégek) - a modern technika/technológia még az igazi versenytárs. Könyvtárak, könyvtártípusok megszűnése piaclényhöz juttathatná a megmaradókat.

6. Mikrokönyezeti tényezők befolyásolása

6.1. Vevők/használók befolyásolása

A korábban vázolt fogyasztói trendek változásaihoz alkalmazkodni kell, de mivel alapvetően valamilyen problémát kell a szolgáltatások során legtöbb esetben megoldani, az aktív szolgáltató könyvtár más alternatívát ajánlhat fel a probléma megoldására, és ezzel befolyásolni tudja a fogyasztói szokásokat, pl.: hagyományos papíralapú dokumentum helyett virtuális dokumentumot vagy elektronikus hozzáférést biztosít adatokhoz, információkhoz.

6.2. Szolgáltatás maga

Látszólag legegyszerűbb a szolgáltatások változtatása, azonban tapasztalatok szerint ez szemléletváltás nélkül nem lehetséges. A felhasználóra orientált könyvtári szolgáltatások bővítése, az egyedi igények kielégítése érdekében a piac/fogyasztó orientált szemlélet elmélyítése szükséges, amelynek további feltétele a jól képzett humántőke jobb kihasználása.

6.3. Szállítók befolyásolása

Az utóbbi években a szállítók piacon éles verseny alakult ki, ezt ki is lehet használni. A gyorsaság, megbízhatóság és olcsóság a fő tényezői a szállítók versenyének. Fel kell tární azokat a lehetőségeket, amelyek további versenyre készítenek a beszállítókat, a saját könyvtárnak vonatkozásban speciális ajánlatokkal.

Dr. Voit Pál

6.4. Közvélemény

Legkönnyebben a közvéleményt tudja befolyásolni a könyvtár személyes teljesítményével. Ez igaz pozitív és negatív irányba egyaránt. Az elégedett olvasók/könyvtárhasználók kedvező általános képet alátámasztanak ki. A fenntartó megszületési számára, munkájukat segítő személyre szabott szolgáltatások kialakításával lehet a könyvtár megítélésén változtatni. Törekedni kell olyan megoldásokra, amelyek a nem tartóca Papaioké véleményét formálják.

6.5. Versenytársak

A versenytársak termékeinek/szolgáltatásainak helyettesítésével lehet elsősorban a helyi igények kielégítésében eredményt elézni, kihasználva a szolgáltatást igénylő közvetlenebb, jobb ismeretét, a személyes kontaktust, már kialakult jó viszonyt.

ÖSSZEOGLALÁS

Az előzőekben azt tekintettük át, hogy milyen környezeti változásoknak kell megfelelőtlen a könyvtáraknak ahhoz, hogy a gazdasági verseny szereplőinek partnerei lehessen oly módon, hogy szolgáltatásaikat egyénekre szabottan értékesíteni tudják a könyvtárhasználók körében. A tanulmány végén a verseny egy másik aspektusára is felhívom a figyelmet – mégpedig az információs piacon lévő versenyre – amelyben a könyvtárak is főszereplők.

Fontos kérdés lehet annak vizsgálata, hogy a használókból lehet-e és milyen mértékben vevők a könyvtárak tudástőke közvetítése során.

4.1. A versenyhelyzet elemei

Vegyük sorra, melyek a leglényegesebb tényezők, amelyek versenyre készíthetik a könyvtárat és információs intézményeket.

4.1.1. Ha az elmúlt 15 év változásait vizsgáljuk, az egyik alapvető megállapítás, hogy minden területen nőtt az információ értéke. Ebből következően a könyvtárak előtt nagy a lehetőség, hogy szerepük növekedjenek a gazdasági életben – akár csak a helyi szinten történő információellátásában is.
4.1.2. A versenytársak megjelenése az információs piacon - (korábban nem volt piac, hanem elsősorban kulturális/szakmai küldetés, s most új versenytársak és azok sokfélesége a jellemző, pl.: tartalomszolgáltatók, céginformációt szolgáltató rendszerek).

4.1.3. Ha elfogadjuk azt, hogy a könyvtári tagság nagyrészét az egyén képzésben előltött idejéhez kapcsolódik, vagyis a tanulás befejeztével megszűnő a könyvtári tagság, akkor a kiszelésedett tanulási lehetőségek kiterjeszthetik a könyvtári szolgáltatások piacát.

4.1.4. Ha elfogadjuk, hogy a könyvtárhoz adottak száma emelkedik, de koncentrálódik, vagyis egyre kevesebb ember jár egyre többször és többéfe könyvtárba, akkor a használóknak módja van összehasználhatni a szolgáltatásokat és kiválasztani a legkedvezőbbet, ha megfelelő kinálatot és minőséget talál.

4.1.5. Empirikusan is megállapítható – különösen, ha a községi könyvtári ellátásra gondolunk, hogy nőtt a különbség a könyvtárak között a könyvtári rendszeren belül. Bármé nevesítettük a kereskedelemelemhez hasonló könyvtár-plázákat, de pl. a szegedi egyetemi Hallgatói Információs Központ ezt az irányt mutatja, és a globalizáció nyomai is fellelhetőek a könyvtárak működését befolyásoló tényezők között.

4.2. A változás elemei

A közismert marketing elemek mellett (azonosítani kell az információs piacon jelen lévő versenytársakat, meg kell ismerni tevékenységüket, fel kell térképezni erősségüket, gyengeségüket, versenystratégiát kell kidolgoznia) keresni kell az együttműködési lehetőségeket a könyvtári rendszeren belül.

Ezen túlmenően meg kell keresni a piac olyan fehér foltjait, amelyeken az egyes könyvtárak szolgáltatásainak értékét és ismertségét növelni, az áruként eladható szolgáltatások körét bővíteni lehet.


A HAZAI VIDÉKFEJLESZTÉS TÉRSÉGI „SZEMÜVEGGEI”

Dr. habil. Vörös Mihály László

A vidék és vidékfejlesztés fogalmát nemcsak a mindennapi szóhasználatban, hanem a témával foglalkozó szakirodalomban is igen eltérő értelmezésben használják. Ennek egyik oka, hogy a vidékfejlesztés, mint tudományos diszciplína még kiforratlan és nem elégé körülhatárolt. A téma főként az EU csatlakozás folyamán került a vizsgálatok homlokzerébe. Az átalakuló Európai agrár- és vidékpolitika a mezőgazdaságot (vagy élelmiszergazdaságot) átfogó összefüggés rendszerben többfunkciós, organikus rendszerként kezeli, amelyben a termelés mellett egyenrangú szerepet kap a természeti környezet védelme, a vidék népességnegartó képessége, értékeinek megőrzése, fenntartása és fejlesztése. Hazánkban a politikai rendszerváltozás kétségeletlenül legnagyobb vesztese a vidék gazdasága és társadalma. A vidék romló gazdasági pozíciójának egyik legfontosabb oka a mezőgazdaság teljesítményének, hozzáadott érték tartalmának relatív és abszolút értékben mértető visszaesése az elmúlt másfél évtizedben. A legsúlyosabb probléma a vidéki munkanélküliség és gazdasági inaktivitás, a gyenge infrastruktúra valamint a szegénység. Következménye a növekvő elvándorlás és a kényszervállalkozások elterjedése. A tanulmány a vidék fogalmának Európai értelmezésén és térségtípusainak összehasonlításán keresztül kívánja megvilágítani a hazai vidékfejlesztés legégetőbb problémáit. A rövid tanulmány rámutat arra is, hogy a téma kutatásában, az eredmények és a szaktudás terjesztésében a makró szintű elemzéseken túl, a jövőben kitüntetett szerepet kell, hogy kapjon a problémák térségi megközelítése, és a helyi, térségi innovációkat elősegítő modellek és esettanulmányok kidolgozása, bemutatása.
A VIDÉKI TÉRSÉGEK ÉS SZERKEZETI JELLEMZŐIK.

Az Európai Unióban a vidék fogalmi és térbeli lehatárolása az OECD ajánlásait követi, amely „vidékin” a 150 fő/km², vagy az ennléve kevessé népsűrűséggel rendelkező települést tekinti. Az EU besorolása szerint a vidéki települések népsűrűségi határa ennléval alacsonyabb, 120 fő/km². A régiók lehatárolása viszont – egységesen – az alábbi térség-típusok megközelítésével történik:
- Alapvetően vidéki régió, ahol a lakosságnak több, mint 50%-a él vidéki közösségekben;
- Jellemzően vidéki régió, amelyben a lakosság 15-50%-a él vidéki településeken; és őregő;
- Városias régió, amelyben a lakosság kevessébb, mint 15%-a él vidéki településeken.

Az EU összes területének 1996-ban a 15%-os szinten a szállásos lakosság 96,1%-át a vidéki térségek adták, ahol a népesség közéltartaléka negyedjének (73, 6%) él, amely arányaiban, az eltelt idő alatt sem változott lényegesen (1. táblázat).


Az elmúlt éven létrejött bővítési folyamat során, az EU-ba újonnan belépő 10 ország vidéki dominanciájánál fogva, tovább növeke-

1 Római Szerződés 39. cikkely, 2. §.

280
dett a vidékpolitika hangsúlya. „A vidéki régiók az EU-25-ök területének 92%-át teszik ki. Ezen túlmenően a népesség 19%-a az alapvetően vidéki régiókban és 37%-a jellemzően vidéki régiókban él. Az EU-25-ökben e régiók a bruttó hozzáadott érték 45%-át állítják elő és a munkahelyek 53%-át biztosítják, de a nem vidéki területekhez képest egy sor társadalmi-gazdasági mutató - beleértve szerkezeti mutatókat - tekintetében egyre inkább lemaradnak...” 2. A mezőgazdaság (az erdészettel is ide számítva), a földhasználatban továbbra is a legjelentősebb ágazatnak számít, amely kulcsszerepet játszik a vidéki területek természeti eróforrásainak megőrzésében, továbbá rendkívül értékes hozzájárulást ad a térségek társadalmi-gazdasági fejlődéséhez.

Az Európai Bizottság legfrissebb statisztikai adatokra támaszkodó felmérése (2. táblázat) lehetővé teszi a vidékhatárolást három régiótípusnak EU szintű összehasonlításnál néhány makrogazdasági indikátor alapján, amelyek mértékelőt teszik a társadalmi-gazdasági problémákat. Jel érzékelhetők a régiótípusok közti jelentős különbségek a helyi gazdaságok szerkezeti jellemzőiben, másrészt szembeálló, hogy a legégetőbb problémákkal az alapvetően vidéki régiókban kell számolni.


Dr. habil. Vörös Mihály László
A hazai vidékfejlesztés térségi „szemüveggeg”

2. Táblázat: Térségtípusok gazdasági mutatóinak összehasonlítása az EU-ban

<table>
<thead>
<tr>
<th>Gazdasági mutatók</th>
<th>Alapvetően vidéki régiókban</th>
<th>Jellemzően vidéki régiókban</th>
<th>Alapvetően városi régiókban</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Egy főre jutó GDP (EU-25=100)*</td>
<td>71</td>
<td>86.8</td>
<td>124.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Munkanélküliségi mutató**</td>
<td>11.1%</td>
<td>10.7%</td>
<td>8.1%</td>
</tr>
<tr>
<td>Mezőgazdaságban foglalkoztatott ***</td>
<td>13.1%</td>
<td>6.6%</td>
<td>2.0%</td>
</tr>
<tr>
<td>Szolgáltatásokban foglalkoztatott ****</td>
<td>56.7%</td>
<td>63.1%</td>
<td>70.2%</td>
</tr>
<tr>
<td>Iparban foglalkoztatott tak **</td>
<td>29.9%</td>
<td>30.4%</td>
<td>27.9%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* 1999-2001 évek átlaga a vásárlóerő függvényében: az új tagállamokban a jövedelmi különbségek a vidéki és városi régiók között még szemétszűnőbbek.
** 1999-2001 évek átlaga, az aktív népesség%-ában
*** A mezőgazdaságban, az erdő- és vadgazdaságban és a halászati sektorban foglalkoztatott munkarés szerint
****Egyes statisztikák azt jelzik, hogy az elmaradottabb vidéki területeken a szolgáltatási sektorban nagyobb arányú az állami alkalmazottok foglalkoztatása.

több mint kétszeresét (9,7%), Dél-Dunántúlon (7,3%) és Észak-alföldön (7,2%) pedig több mint másfélszerezéset teszi ki a Közép-Magyarországi (4,5%) mutatóin. Ennél is súlyosabban helyzetet tüköröz, hogy a gazdaságilag nem aktív népesség aránya ezekben az elmaradottabb régiókban a legmagasabb (49,5-50,9%).

Jól mutatja a főváros körüli erős jövedelemkoncentráltságot az adófizetők településenkénti nettó jövedelme alapján készített térkép (1. ábra). A legmagasabb adófizetők nettójövedelmekkel (700 ezer 1-252 ezer Ft/év) a települések valamivel több, mint egytizede rendelkezik és ezek zöme a főváros körül koncentrálódik. Ezúttal szemben

AZ AGRÁRSZEKTOR SÜLYÁNAK CSÖKKENÉSE, MEGOL-DÁRSA VÁRO PROBLÉMÁK.

A politikai rendszerváltás óta a hazai mezőgazdasági szektor (beleérte az erdőgazdálkodást és halászatot is) nemzetgazdaságon belüli aránya a fejlett országokban tapasztalható irányzathoz hasonlóan fokozatosan csökkent (2. ábra).

Az aránnyeltőlás ennél pozitív tendenciát jelez, hazánk jelenleg az EU-15 többségét jellemző 2-5%-os sáv középső részén helyezkedik el. A mezőgazdaság teljesítményének relatív és abszolút értékében mérhető visszaesése azonban a vidék gazdasági problémájának egyik legfontosabb oka, a vártól jóval hosszabb ideig tartó gazdasági átalakulás során. A mezőgazdaság GDP részesedése 1995-ben még 5,9% volt, 2000 óta pedig minden évben 4% alatti értékre csökkent, míg 1994-ben már csak 3,2%-ot tett ki (3. táblázat). Az ágazat foglalkoztátás rátája 1995-ben még 8% volt, ami 2004-ig csaknem a felére csökkent (4,3%).

Az ágazat súlyának pontos megítélésénél nem árt figyelembe venni, hogy a mezőgazdaság GDP arányában a statisztika (3. táblázat) csak az alapanyag-termelés részesedését tükrözi. Ez 3-4 százalékponttal lenne nagyobb, az élelmiszeripar teljesítményét is beszámítva. Ha a teljes agrobizniszt (műtrágya- és növényvédőszerszer-gyártás, mezőgazdasági gép- és alkatrész-előállítás, valamint forgalmazás, továbbá az agrárkereskedelem, szállítás, oktatás, kutatás, stb.) is számításba vennénk, további 3-5 százalékponttal növekedné az agrárszektortérszárnya.

A hazai mezőgazdasági termelés hozzáadott érték tartalma jelentős csökkentésnek több összefüggő oka van, amelyek részletes kifejtésére terjedelmi korlátok miatt is nincs lehetőség. Csak felsorolásszerűen a legfontosabbakat említhetik meg. Az egyik az élelmiszerfogyasztás visszaesése főként hazai előállítású élelmiszerekből, a termelői jövedelem
<table>
<thead>
<tr>
<th>Év</th>
<th>GDP</th>
<th>Fogyasztás a)</th>
<th>Export a)</th>
<th>Beruházás b)</th>
<th>Foglalkoztatottság c)</th>
<th>A külkereskedelmi forgalom egyenlege d)</th>
<th>Mrd Ft</th>
<th>Folyó áron%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2000</td>
<td>3,7</td>
<td>27,7</td>
<td>6,9</td>
<td>5,0</td>
<td>6,5</td>
<td>302,2</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2001</td>
<td>3,8</td>
<td>27,7</td>
<td>7,5</td>
<td>6,2</td>
<td>6,3</td>
<td>374,8</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2002</td>
<td>3,3</td>
<td>27,5</td>
<td>6,8</td>
<td>6,3</td>
<td>6,2</td>
<td>308,9</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2003</td>
<td>2,9</td>
<td>27,0</td>
<td>6,6</td>
<td>6,2</td>
<td>5,5</td>
<td>301,1</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2004</td>
<td>3,2</td>
<td>26,7</td>
<td>6,0</td>
<td>4,3</td>
<td>5,3</td>
<td>243,1</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

a) Mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek.
b) A mezőgazdasági számlarendszer alapján számítva.
c) A munkaerő-felmérés adatait (erdőgazdálkodással együtt).
d) Folyó áron.

Előzetes adat (az AKI szakértői becsülése).


A fenti „kőrkép” kiegészítéseként megkíséreljük az alábbiakban a hazai videkfejlesztés néhány nagyon égető kérdését, megoldásra váró problémáját rövid megvitatásban kifejezetten a videki térségek „szeművegével”:

- Az ország gazdasági aktivitási mutatója a rendszerváltás előtti időszakhoz képest jelentősen romlott, de nemzetközi összehasonlításban is nagyon alacsony, jelenleg 57%. Hazánk alapvetően videki térségeiben ugyanakkor ez a mutató drasztikusan alacsony szintre sülyeld, mindössze 30-35%, amely még riasztóbb képet vet fel előre;
- A munkanélküliség és az inaktivitás a videki társadalom és gazdaság egyik legsúlyosabb problémája. A politikai rendszerváltását követően több mint egymillióval csökkent a videki munkahelyek száma, amelyből csak mintegy 350-400 ezer munkahely elveszítése írható a jogi meggyengülésze vagy munkaadó háttérjárása, ami számos szempontból jelentős változásat jelentett a videkfejlesztés szempontjából.


AZ ÁTALAKULÓ EURÓPAI AGRÁR- ÉS VIDÉKPOLITIKA ÉS A HAZAI ŐKGAZDÁLKODÁS FEJLŐDÉSE.

A Közös Agrárpolitika (CAP) adaptálásának folyamatában jelentős szerkezeti és tartalmi átalakuláson meg keresztül a hazai agrárpolitika. Az egyoldalú termelési és piaci orientációval jellemző agrárpolitika fokozatosan a környezeti és minőségi szempontokat egyaránt érvényesíti képes, a problémamegoldásra orientált, agrár-vidékfejlesztési politikává kell, hogy fejlődjön.


Az egysére szigorúdó minőségi követelményeknek megfelelő korszerű mezőgazdasági termelési és élelmiszer előállítás a már a következő kulcsszavakkal jellemzhető az EU-ban: fogyasztói igények, minőségi szabványok, egészséges termékek, környezeti szempontból biztonságos technikák, technológiák, a tetszetős vidéki táj és a közösségi résztvétel alapuló helyi forrásteremtés. A legrövidebb felmérések tanúsága szerint az EU élelmiszerfogyasztói mérvadó hányadának az a véleménye, hogy az élelmiszerszintézést a teljes élelmiszertermelő vertikum, más szóval a „termelőlánce” minden egyes szereplője felelős, a nyersanyag előállító gazdálkodó ugyanúgy, mint a felvásárló, a felolgozó vagy a kereskedő.


8 2253/1999. (X.7.) Kormány határozat.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Megművelt földterület (hektár)</td>
<td>9,300</td>
<td>15,772</td>
<td>21,565</td>
<td>32,609</td>
<td>47,223</td>
<td>79,178</td>
<td>103,700</td>
<td>113,535</td>
<td>122,009</td>
</tr>
<tr>
<td>Gazdaságok száma</td>
<td>120</td>
<td>161</td>
<td>210</td>
<td>327</td>
<td>471</td>
<td>764</td>
<td>915</td>
<td>1,084</td>
<td>1,447</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Növekedés 2003=100% 17,2%


elsődlegesen azt célozta, hogy a CAP 1. piller piaci és jövedelemtámogatásaihoz forrásokat lehessen átcsoporthozni az agrárkörnyezet védelme és a vidékfejlesztés finanszírozásához. A folyamatossá váló reform kihívásokat és lehetőségeket vet fel a vidékfejlesztési problémák jövőbeni hatékonyabb megoldására az új tagországokban.

Az elmúlt évi csatlakozást követően a liberalizált piac és a növekvő verseny kihívásai miatt a hazai mezőgazdasági vállalkozások menedzsmentelfogásában és az alkalmazott módszerekben gyorsabb ütemű fejlődés várható. Ugyanis a megformált CAP nemcsak ösztönözni kívánja az agrárkörnyezet-védelmi követelmények betartását, hanem szigorúbb ellenőrzések, támogatáscsökkentési szankciók életbeléptetését is kilátásba helyezi az un., „kölsönös megfeleltetés” (cross compliance) követelményeinek megfelelően. Ez különböző környezetvédelmi, élelmiszerbiztonsági, állatvédelmi és állategészségügyi standardok rendeletekben történő részletes előírását és szabályozását jelenti. Következésképp, várható hogy mind a mezőgazdasági termelők, mind az agrárpolitikai döntéshozók egyre nagyobb figyelmet fordítsanak majd a környezetkímélő technológiák elterjesztésére, a vidéki környezet fenntarthatóságára.


Az utóbbi hat év során hozzávetőleg 1.000 gazdaság tört át az új művelési módra, melynek révén a megművelt földterület közé 140.000 hektárra nőtt. A biotermékek hazai forgalmazásában és exportálásában aktívan résztvevő bio-gazdaságok száma 2004-ben közel 1.500-ra nőtt és az éves növekedési ötem 30-60%-os volt a legutóbbi három évben (4. táblázat és 3. ábra). Az öko-gazdálkodásban művelt terület ma már csaknem 2,2%-át teszi ki az összes mezőgazdaságilag művelt földterületén.

Az Európai Tanács Göteborgban tartott értekezletének elnökségi következtetései nagymértékben hozzájárultak az új Európai vidékpolitika körvonalazásához: "Az erős gazdasági teljesítmények együtt


kell járnia a természeti erőforrások fenntartható felhasználásával, a fenntartható hulladéképzeléssel, a biológiai sokféleség fenntartásával, az ökoszisztémák megőrzésével és az elisvratogás megakadályozásával. A fent említett kihívásoknak való megfeleléde érdekében az Európai Tanács egyetért azzal, hogy a közös agrárpolitika, valamint a közös agrárpolitika későbbi fejlődése érdekében között szerepelnie kell a fenntartható fejlődés megvalósításának, nagyobb hangsúlyt helyezve az egészséges, jó minőségű termékek előállítására és a környezeti szempontból fenntartható termelési módszerekre, beleértve a biogazdálkodást, a megújuló nyersanyagokat és a biológiai sokféleség védelmét is.10 Ennek figyelembevételével került kidolgozásra az új Európai védelmi politika, amely az alábbi három fő „tengely” megvalósítására orientál: 

- Az agrárvállalkozási szektor versenyképességének javítása a strukturális támogatásán keresztül 
- A földvédelm és a környezetvédelem támogatásán keresztül a vidéki táj jelentőségének hangsúlyozása 
- A vidéken élők életminőségének javítása, valamint a vidéki gazdaság diverzifikálása olyan támogatási intézkedésekkel, amelyek a hagyományos agrártermeléssel párhuzamosan segítenek más alternatív vidéki vállalkozások fejlődését, a sokszínű vidéki gazdaság irányába.

A vidékfejlesztés háttérét jelentő gazdasági és társadalmi feltételrendszer rendkívül kiterjedt és összetett. Az új költségvetési ciklusban (2007-2013) ha a források növelése reálsan nem is lehetséges, de a vidékfejlesztési eszközrendszer az Európai Mezőgazdasági Vídekefejlesztési Alap EAFRD11 létrehozásával mindenképp átalakul, egységesebbé válik, amelyre építve a környezeti és a vidékfejlesztési támogatások választhakának további szélesedésére lehet számítani.

Az új videkpolitikában a nagyék, az un. „megvalósítási tengely” a LEADER program jelenti, amelyben kitüntetett szerepe lesz a szubszidiaritásnak és a közösségi részvételen alapuló forrásszerzésnek. Ez a helyi videk térségek, régiók, önfelisztő képességét, videkfejlesztő szellemi potenciáját jelenti. Más megfogalmazásban

A térségfejlesztésről, vidékfejlesztésről szóló nemzetközi szakirodalmi, helyi és regionális szintű október 2002-ben kiadott könyvet, a témát a központi és helyi szükségletek és kihívások miatt. A könyvben a tekinthető és gondolkodható tények között a társadalmi változások és az aktivitások kapcsolatait is értemezik.

Az országos gazdasági fejlesztési tervnek a célja, hogy a gazdaságos fejlődés érdekében minden különös és helyi összefüggés megfelelje a regionális és helyi összefüggés megszületését és terjesztését.

A gazdaságos fejlődés érdekében a gazdálkodás technológiai alapjait, a termelési és szállítási folyamatokat, és a közvetlen és közvetlen kapcsolatokat is tekintjük.

A gazdaságos fejlődésről szóló tények közül a gazdasági és gazdálkodási területek, a mezőgazdasági, ipari és közúti területek, és a szállítási és szállítási kapcsolatok megértésére keretet állítanak.

A gazdaságos fejlődés érdekében a gazdaságos fejlődés, a gazdasági és gazdálkodási területek, a mezőgazdasági, ipari és közúti területek, és a szállítási és szállítási kapcsolatok megértésére keretet állítanak.

A gazdaságos fejlődés abszolút és relatív változásainak megértekezésére keretet állítanak.
5. tábla: Az öko-gazdaság SWOT elemzése.

| Gyengeségek | Enyhésségek az állandó, stabilizált vevőkör biztosításában | Az értékesítési biztonság még nem kielégítő | Turisztikai szálláshelyőség hiánya | Infrastruktúra gyengesége | Korlátozott idő és/vagy tudás jó minőségű fejlesztési projekt- tek elkészítéséhez és a pályázati finanszírozási források feltárásához, valamint a külső finanszírozási, köztük EU pályázati források generálásá- hoz |
| Erősségek | Ősi magyar állatfajok a jó minőségű, helyi öko-termék előállításához | Termelési költségek viszonylag alacsony szintje | A felsővezetői „csapat” szak- értelmé és együttműködési képessége | A növénytermesztési, állattartási, élelmiszer-feldolgozási, turisztikai tevékenységek vertikális integrációja, amely a hozzáadott érték fő forrása (termékfejlesztés, helyi termékek, térségi innováció) | A termelési folyamatok diver- zifikálása, multifunkcionális termelési szerkezet (pl. agro- turizmus, öko-turizmus, képfesztikus stb.) |

| Veszélyek | A CAP-hez igazodó nemzeti agrárpolitika fejlődésében, gyakorlati megvalósításában rejlő bizonytalanságok | Növekvő verseny és a feltételek rosszababdása az öko-termékek piacain (hazai és EU) | Az öko-termékek hazai piacának lasú fejlődése | A videk gazdasága és infrastruktúra alacsony fejlődési üteme a térségben és a régió- ban |

| Esélyek | Öko-termékek bővülő hazai és nemzetközi piaca (EU csatalkozás) | Új külső projekt-finanszírozási, támogatási lehetőségek (CAP reform, NFT-AVOP, NVT stb.) | Magas munkanélküliségi ráta helyi térségi szinten | A helyi és a regionális partneri kör bővülése | LEADER+ helyi akciócsoporthoz tagjaként részvétel a térségi innováció fejlesztésében |

Forrás: Vörös, M., 2005

Ez jól kiegészíti a gyorsan fejlődő különböző videki turizmus-szolgáltatások (agroturizmus, öko-turizmus, lovasztítás stb.). A gazdaság a fenntartható mezőgazdasági és élelmiszer-feldolgozási technológiák népszerűsítésére és elterjesztésére alkalmaz bemutató gazdasági kés és gyakorlati képzhelyként is funkcionál. Távolabbi cél a horizontális és vertikális integráció további szélesítése szálláshely létesítésével, új turizmus és képzési szolgáltatások kifejlesztésével és piaci bevezetésével.

**FONTOSABB KÖVETKEZETTESEK, AJÁNLÁSOK.**

Az új Európai vidékfejlesztési elveket alapul véve az agrárszektor (akár szűkebb, akár tágabb értelenben) sokkal fontosabb szerepe a nemzetgazdaság struktúrájában, mint amennyivel a GDP-hez hozzájárul. A videkfej- lesztési politika helyes értelmezéséhez a mezőgazdaságot nagyobb összefüggés rendszerbe ágyazva kell szemlélni, amely tekintetben veszi a videki környezet védelmét, az ott megtermelt élelmiszerek hasznosítást és az élelmiszer-gazdaság olyan többfunkciós, organikus rendszer, amely nemcsak termelésből áll, azzal csak nem azonos értékű a természeti környezet védelme, a népség és a környezet védelme, a gyári környezet megőrzése és a videki környezet megőrzése és fenntartása és fejlődése (ökológiai adottságok kibontakozása, egészséges élelmiszer termelés, az ott élő lakosság foglalkoztatása, a videki életminőség javítása stb.). A szervezetek modernizált új agrárszektor, ha nem ismételhető a nemzetgazdaság „hűvöző gazdálkodásának”, de a társadalmi-gazdasági egyensúly megteremtése és fenntartása szempontjából jelentős, „stabilizáló megközelítés” mindenképp.

A videk romló gazdasági pozíciójának egyik legfontosabb oka a mezőgazdaság teljesítményének, hozzáadott érték társulásának relatív és abszolút értékében mérhető visszaesés az elmúlt másfél évében. A politikai rendszerváltás következménye a számosággal egészre vesztese a videki társadalmat. A legújabb probléma a videki munkanélküliség és inaktivitás, a gyenge infrastruktúra valamint a szegénység. A falusi munkanélküliség lényegesen magasabb, mint a városi. Ennek következménye a növekvő elvándorlás és a kényszeredzés az elterjedése. Regionális szinten összehangolt, átpontosan támogatott helyi stratégia- áakra építve új munkahelyek létrehozását elősegítő gazdaságfejlesztési projektek kell tervezni és megvalósítani az EU forráslehetőségek kiakná-
zásával. Élénkíteni kell a helyi, térségi innovációt. A vidéki települések jövője szempontjából alapvető a népesség megtartása úgy, hogy fejlődjön a helyi térségek humán erőforrás kapacitása, a helyi szaktudás. A bővülő EU támogatási lehetőségek és a helyi források kiaknázásával javítani kell az agrárvállalkozók romló korösszetételét, új képzési eszközök és módszerek alkalmazásával fejleszteni és szélesíteni kell a gazdálkodók és vidéki vállalkozók szakképzését. Az elhetőbb vidéki környezet és az életminőséget javítása érdekében fejleszteni kell a településkörnyezetet, az infrastruktúrát és az alapszolgáltatásokat.

Az új Európai vidékpolitika szellemében a partnerségre épülő helyi kezdeményezések ösztönzése, térségi programmá szervezése, a megindult térségi önszeveződések támogatása egyre fontosabbá válik. A közösség és a helyi demokrácia súlyának növelése, felkészültségének javítása a vidéki közösségekben és hosszabb időt igényel. Hallatlanul komoly képesség feladatot fog jelent a LEADER módszertan gyakorlati ellenőrzése, a szemléletformálás, az alulról építkező „projektalkotó” forrásteremtő szaktudás kialakítása.

A bemutatott esettanulmány alapját képező integrált öko-gazdasági vállalkozási „modellt” a jelenlegi és jövőbeni üzleti és térségi fejlesztési lehetőségek maximális kiaknázását célzó dinamikus üzleti orientáció jellemzi, amely alapját képezheti a helyi, térségi inováció további ötlethelyzésének és az eredmények gyors terjesztésének. Az integrált agrár-vállalkozás üzleti stratégiája épít az EU csatalkozás révént átalakuló közgazdasági és jogi környezet váratlan kedvező lehetőségeire, és figyelembe veszi a veszélyeket. A bemutatott példa magyarszéki viszonyok között egyedülálló, a „legjobb gyakorlat” szempontjából előremutató, amely követésre méltó lehet nemcsak az újonnan csatlakozó, illetve csatalkozásra váró Közép-Kelet Európai tagországok, hanem a régi EU tagok termelői számára is.

FELHASZNÁLT IRODALOM ÉS HIVATKOZÁSOK.


