

2011/3-4

GAZDASÁG ÉS TÁRSADALOM | Journal of Economy & Society

GAZDASÁG & TÁRSADALOM

Journal of Economy & Society

A TARTALOMBÓL:

Simai Mihály:

A tudomány és a főbb globális problémák
a tudásalapú gazdaság felé vezető úton

Olaf H. Bode:

Die Probleme von Basel III für deutsche Volks- und Raiffeisenbanken

Clemens Jäger – Tina Jäger – Daniela Hofmann:

Scientific evaluation of Sound Branding as an integrative part of brand management

Kovács Dezső – Póla Péter – Finta István:

A LEADER program és az alulról építkező vidékfejlesztés
néhány tapasztalata Magyarországon

Resperger Richárd:

A pénzbeli családtámogatás főbb formái Magyarországon

Paár Dávid:

Az európai országok sportfogyasztásának és életminőségének összefüggései



Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó
University of West Hungary Press
Sopron

Nemzeti Fejlesztési Ügynökség
www.ujszechenyiterv.gov.hu
06 40 638 638



MAGYARORSZÁG MEGÚJUL



A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg.

2011/3-4



Gazdaság & Társadalom

Journal of Economy & Society

Megjelenik évente négy alkalommal

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

A folyóirat kiadását a Soproni Tudós Társaság támogatta

Főszerkesztő / Editor: Dr. Székely Csaba DSc

Főszerkesztő helyettes / Deputy Editor: Dr. Kulcsár László CSc

Szerkesztőbizottság / Associate Editors: Dr. Andrassy Adél CSc, Dr. Fábian Attila PhD, Dr. Joób Márk PhD, Dr. Kulcsár László CSc, Dr. Székely Csaba DSc

Szerkesztőségi munkatárs / Assistant: Szikra Andrea

Nemzetközi tanácsadó testület / International Advisory Board:

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

Közlésre szánt kéziratok / Manuscripts:

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

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

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

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

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

Dr. Kulcsár László egyetemi tanár

Nyugat Magyarországi Egyetem Sopron Ferenczy J. u. 5. 9400 Hungary

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

Nyomdai munkálatok / Printing: Scarbantia Nyomda - Palatia Kft.

H-9400 Sopron, Tárchy-Hornoch Antal u. 12.

Tel.: 99/702-001 | E-mail: nyomda@scarbantia.hu

ISSN 0865 7823

Copyright © 2011 Nyugat – magyarországi Egyetem Kiadó

A KÉZIRATOK FORMAI ÉS SZERKEZETI KÖVETELMÉNYEI

1. Kéziratokat kizárólag elektronikus formában, e-mailen fogadunk.
2. A kéziratok Microsoft Word 2010, vagy 2003-2007 verzióval, vagy azokkal teljesen kompatibilis szövegszerkesztővel készüljenek
3. A képek, ábrák, térképek, táblázatok a mellékletben szerepelnek, a szövegben csak jelölni kell a körülbelüli helyüket. Pl. „A 18. táblázat körülbelül ide”.
4. Színes ábrák és táblázatok nem alkalmazhatók
5. Az alkalmazott betűtípus és méret: Times New Roman 12. Sortávolság: 1,5.
6. Az irodalmi hivatkozásoknál a kötelezően alkalmazott stílus az APA. Lásd részletesen pl.: <http://www2.liu.edu/cwis/cwp/library/workshop/citapa.htm>
7. A közlésre szánt cikkek terjedelme táblázatokkal, ábrákkal, stb. együtt nem haladhatja meg a 20 A4 oldalt.
8. A cikkek kötelező szerkezete:
 - a. Cím, szerző(k) – név, intézmény, beosztás, e-mail elérhetőség
 - b. Magyar nyelvű absztrakt (maximum 200 szó) és maximum 5 kulcsszó
 - c. Angol nyelvű absztrakt (maximum 200 szó) és maximum 5 kulcsszó
 - d. Bevezetés, célok
 - e. A téma felvezetése, a vonatkozó szakirodalom bemutatása, értékelése
 - f. Az alkalmazott módszerek (ha értelmezhető)
 - g. A téma tárgyalása/ Kutatási eredmények (ha értelmezhető)
 - h. Következtetések/Összefoglaló
 - i. Irodalomjegyzék
9. A könyvismertetések terjedelme nem haladhatja meg a 2000 szót. Az ismertetés címe és a szerző neve után szögletes zárójelben meg kell adni az ismertetett könyv, kiadvány teljes bibliográfiai adatait.
10. A szerkesztő fenntartja a jogot a kézirat terjedelmi és minőségi változtatására.

MANUSCRIPT STYLE REQUIREMENTS

The Journal of Economy & Society (JES) is a quarterly publication of the University of West Hungary. It is designed to provide information and fresh perspectives on issues of importance to professional economists and social scientists and to all readers interested in policies affecting economy and society.

The editors of The Journal of Economy & Society are looking for papers that inform our readers and engage them in discussion about issues of relevance to the disciplines of economics and social sciences. If you want to publish in JES you must accept the following writing style guidelines for submission.

1. Send manuscript by email to deputy editor (Mr. Laszlo Kulcsar: kulcsar.laszlo@bpk.nyme.hu) only. Email attachments are acceptable.
2. We accept papers in English, German and Hungarian.
3. Manuscripts must be sent in Microsoft Word 2010, 2003- 2007 format, or in WordPerfect X3, X4 format.
4. Manuscripts including abstract, footnotes, references, and appendices should be one and half spaced. Papers should be thoroughly checked for misspellings and grammatical errors, and should not exceed 20 pages (including tables, pictures, maps, figures).
5. Papers must follow the next structure:
 - a. Title, completed with the name(s), host institute(s) and academic position(s) of the author(s) or authoress(es) and an address for further communication.
 - b. An abstract of not more than 200 words.
 - c. Introduction
 - d. Explaining the issue and relevant literature.
 - e. Methodology, data sources (if relevant)
 - f. Description, findings (if relevant)
 - g. Summary / Conclusions
 - h. References (we accept APA style only). See e. g. <http://www2.liu.edu/cwis/cwp/library/workshop/citapa.htm>
6. Brief footnotes are acceptable.
7. Required tables, pictures, maps, figures should be enclosed and on separate sheets, following all references. Notify editors of appropriate position of tables, pictures, maps and figures within the text (e.g. Table one about here).
8. We don't accept color tables, figures, charts, maps.
9. References should be presented in alphabetical order. See APA style.
10. The editor reserves the right to edit all submissions for clarity and length.

Gazdaság & Társadalom

3. ÉVFOLYAM

2011. MÁJUS

3-4. SZÁM

TARTALOM

Table of Contents and Abstracts in English: See page 196

TANULMÁNYOK

A tudomány és a főbb globális problémák a tudásalapú gazdaság felé vezető úton Simai Mihály	3
Die Probleme von Basel III für deutsche Volks- und Raiffeisenbanken Olaf H. Bode	22
Scientific evaluation of Sound Branding as an integrative part of brand management Clemens Jäger – Tina Jäger – Daniela Hofmann - Tino Bensch	48
Vizióterápia – az Európai Unió foszladozó jövőképehez Márfai Molnár László	70
A LEADER program és az alulról építkező vidékfejlesztés néhány tapasztalata Magyarországon Kovács Dezső – Póla Péter – Finta István	81
A LEADER program szerepe az agrárfoglalkoztatási válsággal küzdő kistérségekben Ritter Krisztián – Kassai Zsuzsanna	109
Az európai országok sportfogyasztásának és életminőségének összefüggései Paár Dávid	128
Gazdaság-matematikai modellkísérlet a klaszter fenntarthatóság vizsgálatára Lukács Amarilla	147
A pénzügyi családtámogatás főbb formái Magyarországon Resperger Richárd	166
KÖNYVISMERTETÉS	
Életünk és annak minősége [Tomka Béla: <i>Gazdasági növekedés, fogyasztás és életminőség. Akadémia Kiadó Budapest. 2011. 306 oldal ISBN 9630590532</i> Borbély József	185
Fejezetek a modern közgazdaságtudományból [Móczár József: <i>Fejezetek a modern közgazdaságtudományból. Akadémia Kiadó Budapest. 2008. 608 oldal ISBN 9789630585378</i> Apáthy Molnár Sándor	189
Table of Contents/Abstracts	195

A tudomány és a főbb globális problémák a tudásalapú gazdaság felé vezető úton¹

Simai Mihály²

akadémikus, MTA Világgazdasági Intézet, Budapest

ABSZTRAKT Új felfedezések, technikai és társadalmi innovációk, a természet és a társadalom mélyebb megismerése és jobb megértése lényeges tényezői voltak azoknak a változásoknak, amelyek a XX. századot formálták. A tudomány szerepe még fontosabb lesz a XXI. században, amelyet átmenetnek tekintenek a tudás alapú társadalomba. Az előadás nyomán átdolgozott és bővített tanulmány arra keres választ, hogy a változások hatása, az új kockázati tényezők és a képességek ezek menedzsmentjére hogyan változnak? Megvilágítja, hogy milyen szerepet játszik a tudomány néhány döntő fontosságú globális kihívás kezelésében, hogyan változnak a társadalmak technológiai alapjai a hatalmi struktúra, a béke és a háborúk témái, a kölcsönhatások az emberek és az ökológiai rendszer között és az emberek létfeltételei? Áttekinti Magyarország főbb problémáit és lehetőségei a tudásalapú társadalom felé vezető úton.

KULCSSZAVAK: Tudásalapú társadalmak, globális kihívások, tudomány, Magyarország.

Bevezető

Válságok, súlyos, a múlttól örökölt és új globális gondok, a hagyományos eszközökkel kezelhetetlennek tűnő új kihívások tornyosulnak a világ államai előtt a XXI század jelenlegi szakaszában. Ezek megoldásával, vagy akárcsak kezelhetőségével kapcsolatban a korábbi optimista illúziókat sajátos „neopesszimizmus” váltotta fel, különösen azokban az államokban, amelyek nem voltak képesek vagy hajlandók alkalmazkodni az új realitásokhoz. A tanulmány arra igyekszik választ keresni, hogy a tudomány, a fejlődés jelenlegi szakaszában, amelyet globális szinten a tudásalapú gazdaságba való átmenet kezdeteiként jellemeztek egyes nemzetközi szervezetek, milyen szerepet játszhat és mennyire teljesítheti a lehetőségeivel kapcsolatos elvárásokat?

¹ Ez a tanulmány, a soproni Egyetem Közgazdasági Karán 2011. november 2-án rendezett tudományos konferencián tartott előadás átdolgozott és bővített változata.

² msimai@vki.hu

A tudomány „aranykora” a XX. században

Sokan tekintik a XX. század negyvenes és nyolcvanas évei közötti négy évtizedet a tudomány „aranykorának”. A fejlett nyugati országok és a volt szocialista országok társadalmában a politikai döntéshozók, a gazdaság meghatározó fontosságú szereplői és a közvélemény széles rétegei is nagy reményeket fűztek a tudomány ígéreteihez. A tudomány jórészt igazolta is a reményeket. Új vívmányainak gyors alkalmazását ösztönözte a második világháború és ezt követően a hidegháborús fegyverkezési verseny. Keleten és Nyugaton egyaránt arra számítottak, hogy a tudomány, amelynek hozzájárulása egyik döntő tényező volt a szövetségesen győzelmében második világháborúban, a hidegháború korszakában is hasonló lehetőségeket ajánl. A K+F ráfordítások növelését könnyen és gyorsan megszavazták az USA-ban és a Szovjetunió is hatalmas erőfeszítéseket tett tudományos bázisának fejlesztése érdekében. Az üzleti élet a gyártmányújításokban és az új termelési eljárásokban, új menedzsment módszerek kimunkálásában és bevezetésében épített a tudományra. Valószínűsítették, hogy gyorsan és biztosan megtérülnek a tudományos kutatásokba eszközölt hatalmas befektetések. Az elvárások sok tekintetben realizálódtak is. A tudomány helyzetében és művelői körében is igen jelentős változások történtek az ösztönzési rendszerek, a társadalmi elvárások és a korábbiakhoz képes példátlanul kedvező lehetőségek nyomán. Ennek egyik jelentős következménye egyrészt a felhalmozott tudás tömege, ami több mint ötvenszerese annak, mint 1950-ben volt; másrészt az a tény, hogy a tudományos kutatás eredményeinek növekvő része hasznosítható a gazdaságban és a társadalomban, harmadszorban az információs forradalom nyomán bővült és lényegesen meggyorsult a diffúzió valamint a tudományos vívmányok hozzáférhetősége. A természettudományok fejlődése különösen jelentős és gyors volt. A matematikában a modellezés, az algoritmusok fejlődése és a számítógépes rendszerek nyitottak meg egy új korszakot a tudományos fejlődés eszköztárában. A fizikában az elemi részecskék „birodalmának” jobb megismerése, az elektronoptika, a szuper-konduktivitás, az atomfizika, a lézertechnika, valamint a nano-tudomány vívmányai bizonyultak különösen jelentősnek az innovációk szemszögéből. Igen nagy változásokat eredményeztek a termelésben és a fogyasztásban a szerves és szervetlen kémia új felfedezései. Ezek a kemizálást és a vegyipart a modern fejlődés olyan központi iparágává tették, amelyik az anyagok felett hatalmánál fogva széles mértékben alakított át vagy „nyelt el” más iparágakat. A molekuláris biológia és a genetikai felfedezései a genetikai manipulációk, a biotechnológia és a gyógyszeripar és az anyagtudományok forradalmi változásainak új útjait és lehetőségeit nyitották meg. Az orvostudományban forradalmi változásokat hoztak az új gyógyszerek, az immunizáció szélesedése és olyan orvosi műszerek, mint az ultrahang valamint a tomográfia és a mágneses rezonancia alkalmazása. A szervátültetés tudomány az orvostudomány új ágává fejlődött. Az asztronómia, a kozmológia fejlődése

nagymértékben hozzájárultak az „űrpar” kialakulásához és gyors fejlődéséhez, sőt a földtudományt is segítették. Új sajátosan interdiszciplináris tudományágként bontakozott ki és fejlődik tovább a környezettudomány, egyebek között a biogeokémiai ciklusok, a bioszféra és az éghajlati rendszerek jobb megismerése révén.

Számottevő fejlődés ment végbe a társadalomtudományok terén is. A XX. század második fele jelentős változásokat hozott a társadalomtudományok helyzetében és szerepében. A modern társadalomtudomány, mint ismeretes, alapjában véve ez európai felvilágosodás nyomán indult fejlődésnek. Egy angol gondolkodó a társadalomtudományokat úgy definiálta még néhány évtizeddel ezelőtt, mint magától értetődő dolgok gondos megfigyelésen és kritikus hipotéziseken alapuló közhelyszerű magyarázatait. Néhány évtizeddel később, az UNESCO 1999. évi jelentése már joggal állapította meg: „A XX. század rendkívüli fejlődést hozott a társadalomtudományok terén. Ezek az elméleti alapokban, a módszerekben az adatok biztosításában és kezelésében egyaránt érvényesültek. A társadalomtudományok napjainkban a valóság által igazolt elméletek, koncepciók, hatalmas tömegű információs hálózatok tárházát alkotják, amelyek világméretű hálózatokra, szilárd szabályokra és támogató intézetekre épülnek.³ Mélyreható változásokhoz vezetett a társadalomtudományok kutatásaiban a „statisztikai forradalom” amelynek eredményeként megbízható adatok, idősorok és indexek nagy tömege áll rendelkezésre a népességről, a társadalmi és gazdasági folyamatokról, az államokról, kapcsolataikról és a globális rendszerről. A szubjektív hipotézisekre VAGY normatív megközelítésekre alapuló elméletek csapdái sokkal kevésbé jellemzik a társadalomtudományokat, mint a XX. század első felében.

A XX. század során egyébként azért is szűkült a szakadék, a sokak által objektívnek tekintett természettudományok és a szubjektívnek tekintett társadalomtudományok között, mert a tudományos megismerés fejlődése sok korábbi természettudományos „alapigazság” és objektívnek tekintett természeti törvény értékét is viszonylagossá tette, beleértve „az ember hatalmát a természet erői felett”.

A tudomány, amelyik hatását illetően mindig is nemzetközi volt, de a nemzeti tudós közösségekből kialakult sajátos mozaikot jelentett XX. század második felében növekvő mértékben globalizálódott. Ebben egyrészt az információs forradalom kibontakozása, másrészt a katonai és polgári együttműködési programok, egymásra épülő hálózatok, az egyetemek és kutatóintézetek kapcsolódásai, a tudósok nemzetközi mobilitása és a transznacionális társaságok globalizálódó vállalati szövetségei K+F tevékenysége játszottak szerepet. A technikai

3 UNESCO World Social Science Report, Paris, 1999/ The twentieth century: the century of the social sciences?/

vívmányok és gazdasági alkalmazásuk révén a gyorsan bővülő világgazdaságban számottevően megnövekedett és lényegesen olcsóbbá vált az áruk, a tőke a tudás és a technika és az információk nemzetközi mobilitása. A közlekedés és a távközlés technikai fejlődése a földet gazdaságilag is összekötötték összezsugorították. Az új technika kommunikációs technika a tranzakciókhoz szükséges idő és költségek csökkentésével, az információáramlás gyorsaságának és megbízhatóságának növelésével radikális innovációkat tett lehetővé a pénz és tőkepiacok működésében s a nemzetközi menedzsmentben. Mindez alkalmazása jelentős előnyökhöz juttatott egyes országokat és vállalatokat a nemzetközi versenyben. *A technikai fejlődés globalizálódása hozzájárult ugyanakkor a világ valamennyi országát érintő un. globális problémák kialakulásához, mint pl. a globális természeti erőforrások és természeti környezet gondjai, amelyek csak közösen kezelhetők.*

A tudásalapú társadalom és gazdaság kibontakozása felé

A tudományos kutatások bázisa a hidegháború befejeződése után is tovább bővült a fejlettebb országokban és területileg is kiszélesedett a közepesen fejlett és néhány fejlődő ország bekapcsolódásával a globális innovációs rendszerekbe. 2010-ben a világ államai közel 1200 milliárd dollárt (a globális GDP 1,74%-át) fordítottak tudományos kutatásra, ennek 76%-a az alkalmazást, 24%-a az alapkutatást szolgálta. Az Egyesült Államok aránya a globális K+F kb. 1/3-át tette ki, s megközelítően ugyanekkora volt 8 ázsiai ország (Kína, India, Japán, Malajzia, Szingapúr, Dél Korea, Tajvan és Thaiföld) együttes súlya. Az EU 27 tagállamának aránya kb. 24%-ot tett ki. Észak-Amerika, Európa Japán és Ausztrália egyharmaddal növelték kutatási kiadásait. A fejlődő országokban, s az un. „felemelkedő államokban” elsősorban Kínában, Indiában, Brazíliában, Dél-Koreában, Dél Afrikában és Thaiföldön és Törökországban.⁴ Ezek összege jóval több, mint kétszerese a 2000-es szintnek. Ez utóbbi államok aránya a világ K+F tevékenységében 17%-ról 26-ra emelkedett. Különösen jelentős, évi 20% felett van a K+F kiadások növekedése Kínában. 2010-ben a tudományos kutatók száma világméretben 7,1 millió volt. (2000-ben 5,3 millió) Ezek 62%-a a fejlett országokban, 38%-a a fejlődő államokban dolgozott. Az összes tudósok 20%-a Kínában működött.

Példátlan mértékben bővült tudomány fejlődése szemszögéből nagyfontosságú felsőoktatás is. A felsőoktatási rendszerben a XX. század második felében új szakasz bontakozott ki. Ennek háttérében egyéni és társadalmi szükségletek álltak.

⁴ OECD Main Science and Technology Indicators 2010. Paris, France. UNESCO Institute for Statistics Data Centre, Montreal, Canada 2010.

Az egyének, s különösen a közép és alsóbb rétegek számára a felsőfokú diploma megszerzése a társadalmi helyzet megjavításának egyik alapvető eszköze lett (s marad is egy olyan világban, amelyben a másik tényező a társadalmi ranglétrán a rendkívül egyenlőtlenül megoszló vagyon). A tudományos kutatásban és különösen tudomány vívmányainak elterjesztésében is döntő tényezőkké váltak a felsőoktatási intézmények. A XXI század első évtizedének végén a bolygón 203 országban, illetve önkormányzattal rendelkező területein közel 18 000 felsőoktatási intézmény működött. Globálisan a felsőoktatásban résztvevők aránya az adott korcsoportban a 2000-s 19%-ról 2009-re 28%-ra nőtt. Az UNESCO adatai szerint 2009-ben 151 millió volt a világon az egyetemi hallgatók száma, ami 2000-hez képest 53%-os növekedés. Az elmúlt évtized során főleg a fejlett és a közepesen fejlett államokban nőtt a hallgatók száma. Afrikában még mindig csak az adott korcsoportban élők 5%-a egyetemista, az USA-ban és Nyugat-Európában közel 70%, Latin Amerikában 35%, Kelet-Ázsiában 30%. India és Kína egyetemei évente közel annyi mérnököt bocsájtanak ki, mint az USA és az EU együttvéve. A társadalmak fejlődése és a modern gazdaság működtetése a kibontakozó tudásalapú társadalom korában továbbra is magasan képzett, jól felkészült szakemberek tömegét igényli. A XXI. században, a felsőoktatásban résztvevők nagyságához és a képzés növekvő költségigényességéhez képest, (amelynek fő oka az új technikával kapcsolatos eszközök szükségessége) azonban világméretben viszonylag kevesebb anyagi eszköz áll az intézmények rendelkezésére és a gazdag elitegyetemek kivételével romlanak a képzés személyi feltételei is. Sok fejlődő és a legtöbb volt szocialista országban abszolút mértékben is kevesebb jut a felsőoktatásnak. Az egyetemek sajátos dilemma elé kerültek: vagy a hallgatók számát csökkentik, s szigorítják a szelekciós mechanizmusokat és ezzel útjába állnak az egyéni törekvéseknek a felsőfokú tudás megszerzésére, vagy az oktatás minőségét, komolyságát lazítják, ami a társadalmak számára is hátrányos. Ez az utóbbi alternatíva növekvő mértékben jellemző a szegényebb országokra, s egyes gazdagabb országok szegény diplomagyáira. Ennek nyomán nő a szakadék az egyetemek között is, ami egyebek között a diplomások elhelyezkedési lehetőségeit is rangsorolja. Előnyösebb helyzetbe hozza az elitegyetemek diplomásait. Az adatok tükrében különösen drámai néhány volt szocialista ország, köztük Magyarország felsőoktatása anyagi helyzetének romlása. Erre olyan időszakban került sor, amikor a nemzetközi versenyben még döntőbb az emberi tényező minősége. Peter Drucker amerikai közgazdász a múlt század utolsó szakaszában hívta fel a figyelmet arra, hogy a munkaerő növekvő hányadának olyan feladatokat kell ellátnia, amelyben a magas kvalifikáció elengedhetetlen. Ezeket tudásmunkásoknak nevezte. Az OECD tagállamaiban már ezek állítják elő a BNT közel felét. Megváltoztak azonban az alacsonyabb képzettségű munkaerővel szembeni követelmények is. A gyors betaníthatóság, a képesség a szakma gyors és esetenként egy munkaképes korú személy életében többszöri váltásra olyan tudást kíván, amelyben a funkcionális

írástudáshoz hozzátartozik a feladatok ellátásához szükséges számítógép alkalmazásának képessége is. Ezt azok a hatalmas változások indokolják, amelyek a termelés, a szolgáltatások és a felhasználás, a fogyasztás szerkezetében tovább folytatódnak a tudásigényes tevékenységek kiszélesedése nyomán.

A tudomány globális új szerepe és a tudásmenedzsment

Globális méretekben a hidegháború befejeződése nyomán módosultak a K+F ösztönzői és átalakult szerkezete is. Csökkent az államok által finanszírozott, döntően katonai célokat szolgáló tevékenységek aránya. Az „aranykort” a fejlett világban a tudomány piacosodásának korszaka váltotta fel, amelyben sokkal lényegesebbé váltak a rövidebb távú elvárások és a közvetlen haszonnal kapcsolatos követelmények. A tudományos kutatás és vívmányainak alkalmazása az államok nemzeti innovációs-termelési rendszerében és a globális piaci versenyben lett meghatározó fontosságú. Ott segítette igazán a versenyképesség növelését, ahol kialakulhatott az a kritikus tömeg, amelyik lehetővé tette állandó megújulását és rendszeresen járulthozzá a piacon értékesíthető újításokhoz. A „tudásmenedzsment” amelyik magában foglalja a tudás „termelését” innovációkká fejlesztését, alkalmazását és értékesítését, különösen fontos tevékenységgé fejlődött az elmúlt évtizedek során az államok termelési-innovációs rendszerében és különösen a világgazdaság mikroszférájában. A tudásmenedzsment gyakorlatának egyik igen fontos tanulása volt azonban, hogy nem elegendő csupán a tudásállományt bővíteni, a gazdaság nem nélkülözheti a tőkét, a vállalkozást vagy a jól képzett munkaerőt. A munkaerő és a tőke hasznosításának hatékonysága azonban gyorsan megtöbbszörözhető és a verseny kimenetele is nagymértékben függ az új hozzáadott érték növelésére képes ismeretek bővítésének és felhasználásának képességétől vállalati és állami szinten.

A különböző, a tudásmenedzsment szemszögéből lényeges tényezők a XXI század világában meghatározó mértékben koncentrálnak a transznacionális társaságok vállalati rendszereiben. Ezért is lehettek e társaságok az innovációs-termelési rendszerek működésének és „tudásmenedzsmentnek” alapvetően fontos tényezői. A nemzetközi társaságok „privatizálták” és piacosították a globális K+F jelentős részét. Különleges előnyeik nemcsak tőkeerejükből, menedzsment és marketing képességeikből adódnak. Kulcsfontosságú szereplők lettek a nemzetközi K+F hierarchiában is. Döntő fontosságú előnyük az is, hogy egyidejűleg több piacon tudnak megjelenni exportőrként, termelőként illetve a helyi vállalatok és K+F intézmények társai, szövetségesei vagy versenytársaiként, beleértve a tudásigényes kis és középvállalatok feletti ellenőrzést is. A világgazdasági válság nyomán egyébként igen jelentős változások történtek a nagy

társaságok stratégiájában a K+F terén is. A csúcstechnikát termelő iparágakban kulcsfontosságúvá vált annak biztosítása, hogy az adott vállalati rendszer szerepét erősítse azon a területen, amelyik kompetenciája, versenyelőnyei szempontjából távlatilag is a legvalószínűbb. Ennek nyomán sok társaság radikálisan átszervezte K+F tevékenységét. A hosszú távú nagy projektek helyett a rövidtávon is eredményekkel kecsegtető gyártmányfejlesztés kapott prioritást. A K+F nemzetközisítésével is igyekeznek javítani a ráfordítások hatékonyságát. A XX században a nemzetközi nagyvállalatok igyekeztek a bázis országban megtartani K+F tevékenységük döntő elemeit. Ennek egyrészt politikai biztonsági okai voltak, másrészt összefüggött azzal is, hogy megvédjék kutató és fejlesztő tevékenységük eredményeit versenytársaiktól. A hazai bázis döntő szerepét a K+F tevékenységek méreteivel összefüggő hatékonyság illetve gazdaságosság is gyakran határozta meg. A XXI században a K+F bázisának kiterjesztését különböző államokba a vállalati hálózat keretében keresleti és kínálati tényezők egyaránt ösztönzik. A keresleti tényezők a piacbővítési és az új piacokra való behatolási törekvésekkel kapcsolatosak. A TNC-knek reagálniuk kellett a gyakran rendkívül specifikus helyi piaci szükségletekre, a különböző országok fogyasztóinak sajátos igényeire. A kínálati tényezők alapja az, hogy a vezető ipari államok és egyes közepesen fejlett, sőt fejlődő országok gazdaságának növekvő kutató és fejlesztő képességei nyomán, amelyek az innovációs képességek nemzetközi terjedését jelentették, lehetőség nyílt arra, hogy a transznacionális társaságok innovációs forrásaikat is nemzetközibbé tegyék, s különböző országokra decentralizálják. Az innovációs bázisok szélesednek, különösen olyan területeken, ahol olcsó, magasan képzett kutatók állnak rendelkezésre nagy tömegben s már rendelkeznek megfelelő K+F infrastruktúrával is. Az információs forradalom terjedése is hozzájárul a K+F tevékenységek nemzetközi decentralizációjához. A K+F centralizációja az anyavállalatban tehát lazul, ugyanakkor a vállalati rendszer hosszú távú fejlődése és versenyképessége szempontjából, növekvő fontosságú döntési kérdéssé vált, hogy e feladatkör túlzott decentralizálása nem gyengíti e a vállalat versenyhelyzetét hiszen új versenytársak kialakulását is elősegítheti, a képességek terjedése nyomán.

A tudomány jövője a XXI. század világában: véget ért-e az aranykor?

A tudásmenedzsment egyik alapvető kérdése a XXI század második évtizedének elején, a nagy válságot követő világgazdasági pangás szakaszában, hogy véget ért-e a tudomány aranykora annak nyomán, hogy a K+F olyan politikai ösztönzője, mint a fegyverkezési verseny beszűkült s az államok eladósodása korlátozza finanszírozási lehetőségeiket? Igen fontos kérdés lett az is, hogy mit jelent a tudományos kutatások jövője szempontjából eredményeinek privatizálódása

és kommercializálódása, amelyek egyre inkább meghatározzák a tudományos vívmányok elterjedésének és hasznosításának feltételeit?

Szent Ágoston „Vallomásaiban” azt írta, hogy a jövő nem más, mint hármas értelmezésű jelen. Először is jelen, abban az értelemben, ahogy értékeli a múltat és következtetünk belőle a jövőről, másodsor jelen, amennyiben adott környezetünket megértjük és a változásokat ennek alapján meghatározzuk, harmadszor elkerülhetetlenül jelen tudásunk alapján képzeljük el azt, hogy mi fog történni. Előre bocsátom, a világgazdasági fejlődés hosszabb távlatú kérdéseivel foglalkozom, s nem a rövidtávú konjunktúra kutatással, de úgy hiszem, hogy Szent Ágoston másfél évezreddel ezelőtt megfogalmazott intelmei a rövidtávú konjunktúra kutatóknak is szólnak, akiknek helyzete és feladatai sok vonatkozásban könnyebbek, mint a hosszabb távlatokkal kísérletezőkké. Minél rövidebb időhorizontot vizsgálunk, vagyis minél közelebb vagyunk a mához, annál nagyobb a lineáris változások valószínűsége és annál kevesebb cselekvési alternatíva áll a társadalmak és a gazdaságok szereplői előtt a cselekvések irracionális torzítására. Minél konfliktusosabb területet elemzünk, és ezek kimenetele több alternatívás, annál nehezebb és bizonytalanabb az előrejelzés. Fontos annak megértése is, hogy a „történelem órájának” mutatói, a fejlődés egyes területein eltérő sebességgel mozognak. Jelentős különbségek vannak a kulturális, a politikai idő, a technikai és tudományos idő, a gazdasági idő, és ezen belül, a pénzügyi, a tőzsdei vagy a reálgazdaságban végbemenő változásokhoz szükséges idő között. A világgazdaság fejlődését meghatározó tényezők is természetesen eltérő sebességgel hatnak. Minél több hatással kell számolni annál fontosabb ennek megértése és figyelembe vétele. Az időtényezővel függ össze annak meghatározása is, hogy milyen hosszabb távon ható trendek és tényezők befolyásolják legnagyobb mértékben a rövidtávú változásokat és szükségesek annak megvilágításához, hogy mi fog történni, illetve hogyan és mikor következhetnek be a valószínűsített változások. Ami a jövő szükségleteit illeti, különbséget kell tenni az általános és a specifikus elvárások között. Az általános elvárások között a legfontosabb az, hogy mennyire hasznos különösen hosszú távon azoknak a problémáknak a megoldásában, amelyek az emberi tevékenység fő területein mikro vagy makro-szinten kialakultak, illetve a jövőben valószínűsíthetőek. Ezek között fontos követelmény az is, hogy a tudományos kutatómunka rész vállaljon a kívánt vagy elvárt jövő formálásában. A tudományos kutatások vállalati finanszírozása szemszögéből különösen lényeges specifikus elvárások egyre inkább a piaci folyamatokhoz kötődnek. Az általános és a specifikus szükségletek nyomán tovább folytatódik a tudományos kutatások és az innovációk globalizálódása is. Mint ismeretes, a tudomány a múltban is egyidejűleg volt nemzeti és globális. Kettőssége a XXI század körülményei között különösen lényeges marad. A társadalmak, s különösen az okos és sikerre törekvő államok azért támogatják továbbra is a tudástermelő és fejlesztő intézményeket, mert egyrészt új, hasznosítható eredményeket várnak tőlük, ami

növelheti adott országok jólétét, versenyképességét, erősítheti az üzleti szférát és átalakítható a termelésben vagy a társadalom intézményeiben hasznosítható innovációkká. A tudománytól azt is igénylik, hogy járuljon hozzá továbbra is az új tudás elterjesztéséhez, a társadalom ismeretinek, innovációkat befogadó képességének fejlesztéséhez, háborúk megnyeréséhez, betegségek leküzdéséhez, új gyártmányokhoz és termelési eljárásokhoz, a gazdaság hatékonyabbá és stabilabbá tételéhez, a nemzeti illetve a globális problémák kezeléséhez illetve megoldásához.

A jövőben is ösztönzik és globális méretekben is szélesítik a tudományos kutatásokat a vállalatok specifikus igényei is. Különösen fontos ez a folyamat a csúcstechnikát megtestesítő ágazatokban, pl. a gyógyszeripar, biotechnológiai ipar, elektronika, távközlési ipar, de gyakorlatilag minden termelő és szolgáltató ágazatban kibontakozott. A verseny sajátosságait illetően azonban különbséget kell tenni az új technikát kifejlesztő és felhasználó ágazatok vállalatai között. A szolgáltatásokban pl. a verseny a gyors, hatékony és sokrétű alkalmazásra összpontosít.

A tudomány és a globális kockázati tényezők

Tudósok, és döntő mértékben társadalomtudósok világították meg, hogy a föld nevű bolygón élők ismét sajátos, és a történelemben talán példa nélküli lehetőségeket ajánló és veszélyeket rejtő válaszúthoz érkeztek. Még nem dőlt el, hogy melyik utat választják: azt-e amelyik a bizonytalanság, a zűrzavar, a káosz és a nyomorúság felé vezet, vagy amelyik a lehetőségeket felismerve kialakítják, illetve megerősítik a közös kockázatkezelés intézményeit, vállalják ennek terheit és elhárítják a veszélyeket, jól kezelve ezek forrásait. A következőkben egyrészt arra a kérdésre igyekszem választ adni, hogy a tudományos kutatások, beleértve természetesen a természettudósokat, az élettudományok művelőit és a társadalomtudósokat, mennyire képesek érdemben segíteni az útkeresést és azoknak a fontos kihívásoknak kezelését, amelyek a XXI. század leglényegesebb kockázati tényezői? Néhány olyan kérdéskört kívánok kiemelni a következőkben, amelyekben a társadalmak igényei és érdekviszonyai jelentősen megváltoztak és a tudomány, az innovációk szerepe az útválasztás irányában különösen fontosnak látszik.

A béke illetve a háború problematikája a multipolarizálódó világban.

Úgy tűnik, hogy a béke és a háborúk jövő problémáival összefüggésben, sokkal jelentősebb anyagi eszközöket fordítanak a világ államai a haditechnikával

kapcsolatos kutatásokra, mint a béke fenntarthatóságának, az ezzel összefüggő társadalmi és gazdasági kockázati tényezők és konfliktusok kezelhetőségének kutatására. Ugyanakkor azonban e téren is jelentős eredmények születtek. A nemzetközi viszonyokkal, a béke és háború kérdéseivel foglalkozó kutatások eleve feltételezik az interdiszciplinaritást, vagyis több tudományág részvételét. A politikatudomány és a jogtudomány egyaránt kiemeli, hogy a világpolitikai folyamatok alakulásában a globalizáció folyamatai ellenére az államok szerepe és az állami keretek és határok fontossága igen jelentős maradt, sőt politikai szempontból növekedhet is. Jelentősen megnőtt a valószínűleg tovább emelkedik az államok száma is.

A második világháború alatt és a XX. század második felében, a hidegháború éveiben, a tudomány békeidőben, példátlan mértékben militarizálódott. A tudományos kutatásokban meghatározóvá váltak az államok biztonsági céljai. A katonai szövetségi rendszerek, a hadiipar és a fegyverkereskedők érdekei, különösen nagymértékben ösztönözték a katonai célú kutatást és fejlesztést. A katonai szövetségi rendszerek, a hadiipar és a fegyverkereskedők érdekei, az információs forradalom különösen nagymértékben segítették ezt a folyamatot. Közismert tény, hogy a második világháború hadigazdasága és a hidegháború katonai célú kutatásai milyen jelentős szerepet játszottak a nukleáris technika, a repülő és rakétatechnika, az űrtechnika, az „anyagforradalom” és a biológia fejlődésében. A XX. század második felében különösen a nukleáris fegyverek fejlesztői a légi erők és rakétaalakulatok valamint a tengeri flották építettek az új tudományos eredményekre. A XX. század utolsó szakaszában jelentősen bővült azoknak a tudományágaknak köre, amelyek eredményei a hadseregek működése szempontjából stratégiai jelentőséget nyertek. Ezek között a technikai tudományok terén volt természetesen a legjelentősebb a változás. A kibontakozott katonai technikai forradalom elképzelhetetlen lett volna az elektronika, a kibernetika, az informatika, az anyagtudományok, az energetika, a matematika és az élettudományok új vívmányainak alkalmazása nélkül. A katonai szektor működésével és jövőjével összefüggésben egyébként fontos szerepet nyertek egyes a társadalomtudományok is, a demográfia, a lélektan, a közgazdaságtudományok, a makro-ökonómia és mikro-szinten a tervezés, szervezés és vezetéstudomány, amelyek különösen nagy hatással volt a logisztikára.

Nem valószínű, hogy a katonai erő tekintetében a következő 3 évtizedben bármely ma létező állam utolérheti vagy meghaladhatja az Egyesült Államokat. Az összesített BNT nagyságát, a kutatási és fejlesztési potenciált tekintve erre egyedül az Európai Unió lenne képes, egy-két évtizeden belül, ha egységes, meghatározott mértékben központosított „szövetségi állammá” vagy konföderációvá válna, közös külpolitikával, közös hadsereggel, közös K+F ráfordításokkal és jelentősen

megemelt, a BNT négy-öt százalékát kitevő katonai kiadásokkal. Az Európai Unió, mint egységes piac, egységes kereskedelempolitikával és versenypolitikával tulajdonképpen a világkereskedelmi rendszerben tekinthető önálló hatalomnak. Sajátos intézményrendszert képvisel a közös külpolitika és az elnöki funkció. Ezek a politikai egység irányában tett lépések voltak. Az EU globális katonai szuperhatalommá válása, központosított biztonságpolitikával és közös hadsereggel, a politikai és gazdasági érdekviszonyok alakulása nyomán, a következő 20-25 év során valószínűtlen alternatíva. A jelenlegi nemzetközi rendszerben, mint erről a következőkben szó lesz, elsősorban a Kínai Népköztársaság törekszik katonai hatalmi szerepének jelentős növelésére nemzeti K+F kapacitásának és hadiipari termelésének növelésével. Messze van azonban még attól, hogy utolérje az Egyesült Államokat gazdasági téren. A jelenlegi tendenciák előrevetítése alapján, termelésének méreteit és a bruttó nemzeti termék növekedésének ütemét figyelembe véve, valószínű, hogy Kína valamikor a XXI. század negyvenes éveiben meghaladja az USA bruttó nemzeti termékének volumenét. Az egy lakosra számított BNT tekintetében azonban ez legfeljebb a XXI. század végén következhet be. A következő két- három évtized során a gazdasági hatalmi változások a világ gazdaságban három jelentős kereskedelmi és pénzügyi koncentráció kialakulását vetítik előre, az észak-amerikai, melynek centruma az USA, az európai, központjában az Európai Unióval és ezen belül különösen Németországgal, s a távol-keleti csendes-óceánit, amelyiknek centrumai Japán, Kína és India. A XXI. század következő évtizedeiben e koncentrációk egyre inkább növekvő szerepet kapnak a világkereskedelemben, a globális verseny jellegének és következményeinek meghatározásában. (A világkereskedelem nagy hányada már ma is az ázsiai térség államai között folyik.)

A világ gazdaság fejlődését meghatározó demográfiai, gazdasági és társadalmi viszonyai, és a fejlődés fenntarthatóságát meghatározó intézményi és ökológiai feltételek alapján valószínűsíthető, hogy az Egyesült Államok mellett Kína, India, Japán, Brazília, Oroszország és Németország lesznek a vezető gazdasági hatalmak, akár mint önálló államok, akár mint a regionális integrálódás (pl. az EU) hatalmi központjai. A világtermelés és fogyasztás, a jövedelem és vagyonkoncentrációk, a kereskedelem és a tőkeáramlások globális földrajza azonban messze nem statikus. A XXI. század hatalmi viszonyai szemszögéből számolni kell azzal is, hogy számottevően megnőhet és a kisebb régiókban meghatározó lehet további 8-10 ország szerepe. (Ez már a G20 csoport kialakításában is megmutatkozott.) Ezek sajátos mini-hegemónok lehetnek az adott térségben. Az átalakuló hatalmi viszonyok feltételei mellett a kisebb államok biztonsági problémái azért is súlyosabb kérdésekké válhatnak, és új erővel törhetnek felszínre a hagyományos regionális ellentétek és konfrontációk. Magyarország esetében ennek veszélyei különösen jelentősek lehetnek, belső és külső okokból egyaránt.

A katonai erő továbbra is igen lényeges marad a globális hatalmi politikák eszközei között. hálózatában. XX. század utolsó szakaszában bekövetkezett jelentős csökkenés után a XXI. század első évtizedében ismét megindult a katonai célú K+F növekedése. Különböző becslések alapján valószínűsíthető, hogy XXI. század első évtizedének végén a világ államai mintegy 1000 milliárd dollárnak megfelelő összeget fordítottak kutatásra és fejlesztésre. Ennek valamivel több mint 10 százalékát tették ki az állami és polgári finanszírozású közvetlenül katonai célokkal azonosítható K+F kiadások. (Az állami finanszírozású K+F egyharmadát fordították a világon katonai célú kutatásra és fejlesztésre.) Az USA aránya a XXI század első évtizedében a globális katonai célú K+F ráfordításokban 65% volt, vagyis magasabb, mint a világon eszközölt katonai kiadásokban. Az EU államainak részesedése a globális katonai célú K+F kiadásokból 13% volt. (Ennek 60%-át két tagállam, Franciaország és Anglia realizálta). Kína a globális katonai K+F-ben 7%-ot, Oroszország 6%-ot képviselt a század első évtizedében, mindkét állam súlya évről évre emelkedett. Fontos mutató a katonai K+F aránya az állami finanszírozású kutatásokból. (A legteljesebb adatsorok az Egyesült Államokra vonatkozóan állnak rendelkezésre.) Az amerikai Szövetségi Kormány K+F kiadásaiából a katonai célokat szolgáló ráfordítások aránya az 1960-as évek átlagában, közel kétharmad, az 1970-es évek átlagában 60%, az 1980-as évek átlagában 70%, az 1990-es években 60% és a XXI. század első évtizedében kb. 57%-volt. A Szovjetunióban ez az arány valószínűleg lényegesen magasabb volt. Oroszországban a XXI század első évtizedének közepén 40%-ot tett ki, Angliában 32%-ot, Franciaországban 23%-ot, Kínában 16%-ot és Izraelben 100 százalékot. A kutatási területek és témák átfogják a felszereléseket, a nehéz és könnyűfegyvereket, a szárazföldi járműveket, páncélosokat, a különböző célú és típusú repülőket, a tengeri flották járműveit és fegyverzetét. Az elmúlt másfél évtized során gyors ütemben „vonult be” a stratégiai szempontból döntő fontosságú tudományágak sorába a nanotechnológia. Ennek katonai célú alkalmazása példátlan lehetőségeket nyitott és ajánl s a katonák egészségügyi viszonyaitól, ruházatától kezdve az úrfegyverekig szinte minden területen.

A katonai célokat szolgáló K+F iránya és eredményei az elmúlt évtizedekben különösen szorosan összekapcsolódtak a hadseregek szükségleteivel és a háborúk típusaival. A hadseregek maguk is jelentős összegeket fordítanak tudományos kutatásokra. Természetesen korábban is megfogalmazódtak bizonyos általános fejlesztési célok a haderők hatékony működtetésével kapcsolatban, a különféle háborúkban, amelyekre a biztonságpolitikának, a kutatásoknak, a haditechnikának, a kiképzésnek és a katonai kézikönyvekben foglaltaknak és a katonai vezetés szervezetének és stílusának reagálniuk kellett. Új fontos tény azonban az, hogy a hadseregfejlesztés és a hadviselés minden korábbinál nagyobb mértékben válik „tudásigényessé.” Elvileg ahhoz, hogy a fegyveres erők sikeresen integrálják a legújabb technikát, olyan rendszerfelfogásra van szükség, amelyik összekapcsolja

a hadműveleti követelményeket, a doktrínákkal, a kiképzéssel, a szervezettel, az adminisztrációval és a logisztikával. A XXI században az a hadsereg számíthat sikerre, amelyik képes ezeket a feltételeket teljesíteni.

A demográfiai viszonyok és a deruralizáció

2011-októberében földünk lakóinak száma elérte és meghaladta a 7 milliárdot. A XXI század közepére valószínűleg éveire valószínűleg lezárul az a demográfiai korszak, amelyik az ipari forradalommal kezdődött bolygónkon s megkezdődik a föld népességének stagnálása, esetleg csökkenése. A világ országainak többségében jelentős mértékben megváltozik a demográfiai struktúra. Az új szakaszra egyre több országban a születések alacsony száma, az átlagos életkor növekedése és a 65 éven felüliek magas aránya lesz jellemző. A fejlettebb ipari országokban megjelent egy új, lényegében munkaképes korcsoport az „idősebb középkorúak” csoportja. Ez a folyamat előbb utóbb globális méretekben is végbe megy. A felkészülés e rendkívül jelentős változásra sok feladatot foglal magában és kevés reális alternatívát ajánl. Semmi esetre sem engedhető meg, hogy a korösszetétel változása rontsa a következő nemzedékek lehetőségeit életfeltételeik javítására s ily módon új generációs konfliktusokat építsen a társadalomba. A generációs konfliktusok forrása lehet a technikai fejlődés is. A tudományos és technikai változások jellege, az új technikai generációk gyorsabb belépése számottevően növeli a fiatalabb nemzedékek fontosságát. A fiatalabb generációk rugalmasabbak, könnyebben képesek befogadni és működtetni az újat. A technikai fejlődés és ezzel összefüggésben a társadalmi munkamegosztás átalakulása meggyorsíthatja a nők egyenjogúságának és társadalmi részvételének folyamatát is. A demográfiai változások, s különösen az idősebb korosztály arányának növekedése miatt fel kell készíteni a társadalmakat arra is, hogy nagyobb számú eltartottról tudjanak gondoskodni a dolgozó korosztályok jelentősebb megterhelése nélkül. Ezek nagyobb hányada lesz továbbra is gyermek, mint öreg. Csökken viszont a munkaképes korúak aránya. A társadalmak feladatai a demográfiai változásokkal kapcsolatban nem szűkíthetők a népesedéspolitikára a nyugdíj rendszerek reformjaira vagy a szociálpolitikára. Az új feltételek megkövetelik a munkaerő képességeinek gyors és sokoldalú javítását, a nők részvételének növelését és olyan lehetőségek megteremtését, amelyek az idősebbek számára is munkaalkalmakat biztosítanak. A világ demográfiai térképének átalakulásával kapcsolatos a migráció, a népesség nemzeti és nemzetközi vándorlásának várhatóan nagyobb fontossága is. A migrációt, a népvándorlást kiváltó húzó és tolóerők is intenzívebbé válnak. Mindezek új tudományos kihívások egész sorát jelentik főként a környezettudományok, a demográfia, az orvostudomány, a szociológia, a közgazdaságtudomány számára.

Részben a demográfiai változásokkal függ össze a településrendszer átalakulása is. 100 évvel ezelőtt a világ lakóinak négyötöde falusi településeken élt. 2010-re arányuk 50 % alá süllyedt és tovább csökken. Ez a tendencia sokkal inkább jellemezhető deruralizációként, mint klasszikus értelemben vett urbanizációs folyamatként. Az elvándorlást a falvakból nem kíséri a városi munkalehetőségek növelése és az urbanizált életmód terjedése. Városi nyomortelepek tömegei jönnek létre és a falusi szegénység áthelyeződik a városi településekre, degradálva azokat. A fejlődő országokban hatalmas megavárosok alakulnak ki, amelyek körül viskókban és barakkokban élő milliók koncentrálnak. Rendkívül súlyos gond lesz a falvakból elvándorolt népesség élelmezése, hiszen a mezőgazdaság sok országban a XXI század jelenlegi szakaszában még a falvakat is alig tudja élelmezni. A viskó és barakk városok jog státusza, az ott élők részvétele a politikai folyamatokban, a deruralizáció, mint a bűnözés, az erőszak és a terrorizmus terjedésének forrása ugyancsak igen lényeges problémák. Az új települések azonban nemcsak a nyomort növelik. Jobb lehetőséget lehetne teremteni az ott élők képzésére, egészségügyi ellátására. Súlyos gond viszont az, hogy a viskó és barakk-városok zöme a természeti katasztrófáknak kitett árterületeken, kopár hegyoldalakon jön létre. A fejlődő világ csaknem ötven megavárosa gyakori földrengéseknek kitett területeken létesült. A deruralizáció mellett a természeti katasztrófák és kezelésük problémája is igen sok új kérdést állít szinte valamennyi az ember helyzetével és környezetével foglalkozó tudományág elé.

A globális ökológiai rendszer és a környezettudomány

A XX század egyik jelentős vívmánya volt a környezettudomány önálló diszciplínává fejlődése. Az ökológiai szempontból fenntartható fejlődés követelményei teljesíthetőségének nagy kérdéseit a tudományok számára a gazdasági, politikai és ökológiai rendszer strukturális összekapcsolódása, a tudományos és technikai fejlődés jellege és intenzitása tűzték napirendre. Még fontosabbá vált a változások és kölcsönhatások dinamikájának tényezőinek jobb megértése és a társadalmak alkalmazkodó képességének fejlesztése. A hagyományos ökológia hosszú idő óta foglalkozik élőlények és környezetük viszonyával. A modern környezettudomány azonban integrálta a demográfia, a természetföldrajz, a biológia, a kémia és a fizika s más tudományágak eredményeit és módszereit annak feltárására, hogy az emberi társadalom miképpen mértékben hatott bolygónk természeti környezetére az elmúlt 2-3 évszázad, s különösen a XX század során. Nehéz feladatnak bizonyult e hatások pontosabb értékelése, mert nincsenek meggyőző információk a természeti környezet korábbi állapotáról, a különböző korok hatótényezőinek szerepéről. Az sem világos tehát, hogy a végbement változásokban pontosan mekkora volt a XX század eseményeinek,

folyamatainak és szereplőinek felelőssége. Hiányoznak a pontosabb információk egyes lényeges folyamatokról a mai világban is. Egyik példa erre bolygónk biológiai sokrétőségének szűkülése. Egyes szakértők a ma élő lényeket néhány millióra, mások több mint 30 millióra becsülik. Egyértelműen megfogalmazhatók olyan változások, amelyek a föld felszínén mentek végbe. A legjelentősebb ezek között az erdőterületek csökkenése és a szántóföldek növekedése. A becslések szerint 1700-1980 között az erdőterületek 2,2 milliárd hektárról 5,1 milliárdra csökkentek s a szántóföldek 270 millióról 1,5 milliárd hektárra nőttek. Alig csökkent viszont globális méretekben a rétek és legelők aránya. A hetedik milliárd megszületése ismét előtérbe tolta az ember és a természet viszonyának jövőjét. Ennyi ember pusztája jelenléte, termelő és fogyasztó tevékenysége eleve óriási hatást gyakorol az ökológiai rendszerre. A fotoszintézis során keletkező energia 40%-át is az ember használja fel bolygónkon, ami földünk élővilágát sokban veszélyezteti. Az emberiség hatása az ökológiai rendszerre sokkal nagyobb, mint bolygónk lakosságának növekedése. A környezeti problémák kezelésében jelentős változásokat hozó 1992-es Riói Konferencia óta, annak felismerése nyomán, hogy új viszonyokat kell kialakítani emberiség és az ökológiai rendszer kapcsolatában, és a feladatok meghatározása alapján a kormányok, a társadalmi szervezetek, a világgazdaság transznacionális szektora, a tudósok és a nemzetközi szervezetek a korábbiaknál többet tettek annak érdekében, hogy a környezetvédelem nagy kérdéseit jobban figyelembe vegyék döntési rendszerükben. Nemzetközi méretekben és nemzeti keretek között a pénzeszközök és a politikai elkötelezettség nem elegendőek ahhoz, hogy megállítsák a környezet romlását, és megfelelően legyenek képesek a legégetőbb környezeti problémák kezelésére, annak ellenére, hogy a tudományos eredmények és a technika ezt lehetővé tennék. Korlátozott maradt annak felismerése, hogy a környezeti problémák hosszú távúak, hatásuk halmozódó és igen súlyos globális következményekkel járnak. Nem sikerült azt sem elérni, hogy a világkereskedelmi rendszer megfelelően reagáljon a környezeti kihívásokra. A globális kormányzati rendszerek és a globális környezeti szolidaritás igen gyengék ahhoz, hogy az előrehaladás e téren globális realitássá válják. Mindezek nyomán a szakadék a reális szükségletek és az eddig történetek között szélesedik. A természeti feltételek romlása még mindig gyorsabb, mint az annak ellensúlyozására tett intézkedések és csak bizonyos területeken sikerült mérsékelni ökológiai romboló hatásait. Az emberiség társadalmi-gazdasági tevékenységének hatása a bioszférára a népesség növekedése és jólétének emelkedése miatt is tovább nő és egyre nagyobb mértékben járul hozzá a természeti erőforrások felhasználásához. Különösen lényeges problémává válhat ez egyes területeken, mint pl. a világ édesvíz készleteinek felhasználása. Nemzetközi szervezetek becslései szerint 2025-re a világ akkori 8 milliárdra becsülhető népességének 35 százalékát fenyegeti vízhiány.

Az ökológiai szempontból fenntartható fejlődés alakulásában két további kérdéskör különösen fontossá válik. Az egyik az, hogy az államok, gazdálkodó

szervezetek, a vállalatok, illetve az egyének mennyire lesznek képesek a jövőben, a múlthoz hasonlóan áthárítani környezetromboló tevékenységük költségeit az egész társadalomra. A másik fenntartható fejlődés egyik alapkérdése, a generációk közötti felelősség társadalmi- gazdasági értelmezése és a fenntarthatóság realizálhatósága. A tudomány szerepe mindkét kérdésben lényeges ugyan, de a döntő a politikák válasza.

A globális egyenlőtlenségek és szociális problémák kezelése

A közgazdaságtudomány, a szociológia, a gazdasági földrajz valamint a környezettudomány sajátos ötvözetének a világgazdaságtannak tárgya, a világgazdaság történelmileg példátlan méretű és minden korábbinál bonyolultabb, szövevényes, sokoldalúan összefonódott és komplex rendszerré fejlődött. Ennek számos pozitív következménye volt. A legutóbbi globális pénzügyi és világgazdasági válság ugyanakkor azt bizonyította, hogy a kölcsönhatásoknak igen súlyos, történelmileg példátlan negatív következményei is lehetnek. A világ bruttó terméke 2010-ben, összehasonlítható kereskedelmi árfolyamon számítva meghaladta az 50 000 milliárd dollárt, ami több mint hétszerese az 1950-esnek. Ez viszont az 1913-as szintnek felelt meg. 1950-ben. A kommunikációs rendszerek s szállítás fejlődése valamint az áru és tőkepiacok liberalizálása és más makrogazdasági reformok nyomán minden korábbinál nagyobb mértékű lett a világgazdaság integráltsága is.

A hatalmas volumenű termelés és az óriási vagyonok felhalmozódása ellenére a XXI. század elejére annak ellenére súlyos globális problémaként és lényeges kihívásként fogalmazódik meg a globális egyenlőtlenségek és a szegénység problémája, hogy egyes országokban nem jelentéktelen eredmények születtek a nyomor legrosszabb formáinak mérséklésében. Az elosztási viszonyok azonban mindenütt romlottak. Számottevően nőttek a világgazdaságban és az államok keretei között is az egyenlőtlenségek. A globális méreteket öltő és valószínűleg még 10-15 évig elhúzódó igen jelentős munkanélküliség, illetve foglalkoztatottsági válság, amely a magyar gazdaságot és társadalmat is érinti részben demográfiai okokkal és a válság következményeivel függ össze, döntőek azonban a hosszú távú társadalmi okok. A XX. század a nélkül zárult, hogy meg tudta volna szabadítani az emberiséget a múlt két nagy gondjától, a tömeges munkanélküliségtől és az egyenlőtlenségektől. A világon 2011-ben több mint 1,2 milliárd munkanélküli vagy olyan ember van, aki munkaerejének csak kis töredékét képes hasznosítani, vagyis „alulfoglalkoztatott”.

Magyarország a kialakulóban lévő globális tudás gazdaságban

A XXI század első évtizedében, 2003-2006 között a MTA Világgazdasági Kutatóintézete és Finn Kormány Gazdasági kutatóintézete által közösen koordinált nemzetközi projekt az EU kezdeményezésére feltérképezte a kis európai államok K+F képességeit és eddigi eredményeit és megfogalmazta feladataikat. *Mint közismert, egy ország kis mérete, mint jelző nem definiálható egyetlen mutatóval. A lakosság nagysága, a természeti erőforrások korlátozottsága, a piac kis méretei azonban olyan tényezők, amelyek még fontosabbá tehetik a tudás jelentőségét az adott országok fejlődésében és a nemzetközi gazdaságban való hatékony részvételében. Ezért is igen fontos a kis országok számára a tudomány és az oktatásügy. A kutatómunka megvilágította, hogy a kis államok többsége méreteinél nagyobb szerepet játszik az európai tudományos életben és egyes területeken globálisan is kiemelkedő eredmények elérésére voltak képesek. Magyarország esetében, más kisebb államokkal összehasonlítva, különösen jelentős volt az ország tudományos bázisa. Ugyanakkor az ilyen országokban sokkal nehezebb volt a válasz arra a kérdésre, hogy mire összpontosítsák munkájukat, és milyen területekre szakosodjanak hosszabb távon az európai és a világ tudományában? A magyar tudomány túlságosan is az univerzalitásra törekedett. A részvétel az Európai Unióban és a kialakuló Európai Tudományos Térben nemcsak új lehetőségeket nyitott, hanem új kihívást is képviselt, hiszen hozzájárulhat az értékes kutató és fejlesztő gárda „elszívásához”. Nyilvánvaló, hogy az EU jövő kutatási politikájának kialakításánál nemcsak arra kell figyelmet fordítani, hogy a térség globális versenyképességét erősítsék, hanem arra is, hogy ne kerüljön sor a kisebb államok „szellemi elsivatagosodására” a nagy térségek vonzóerejének következtében.*

A világgazdasági fejlődés problémái és a válságok ellenére is kínálkozó lehetőségek még fontosabbá teszik a hasznos tudást a kisebb államok fejlődésében, alkalmazkodásában és a nemzetközi gazdaságban való hatékony részvételében. Jelentős mértékben ettől függ az EU-ban a részvétel hatékonysága is.

Az elmúlt két évtized során a tudomány helyzete Magyarországon sok tekintetben romlott. A tudományos képességek létráján egy évtized alatt a globális huszadik helyről a harmincnegyedikre „csúsztunk”. Olyan időszakban kerültünk lejjebb, amikor a globális technikai átalakulással kapcsolatos tudásigény növekedése gyakorlatilag minden gazdasági tevékenységet, iparágat, szolgáltatást és üzletágat érint és egyik alapvető fontosságú meghatározó tényezője a világgazdaság szerkezeti arányai megváltozásának. A magas képzettséget igénylő, tehát tudás intenzív termékek aránya a kivitelünkben viszonylag magas, de ezek döntően importált részek vagy alkatrészek. Jóllehet különböző megközelítésű és jellegű K+F politikák vezethetnek jó eredményekhez, döntő feltétel továbbra is a törvényhozók és a kormányok hosszú távú politikai elkötelezettsége. Ha

a bruttó nemzeti termékben a K+F kiadások 1% alatt vannak, ezek gazdasági jelentősége minimális. Tulajdonképpen a BNT 2-3%-a között válhatnak a kutatási ráfordítások jelentősebbé. Hazánkban a K+F ráfordítások a 90-es években a BNT 1%-a alá süllyedtek, s később is csak egy-két tizeddel emelkedtek az 1% fölé. Különösen alacsony a vállalati kutatás és fejlesztés. A vállalati K+F döntő része a Magyarországon működő nemzetközi társaságok hozzájárulása. A magyar vállalati kutatások csaknem kétharmadát külföldi érdekeltségű társaságok finanszírozzák. Az innovációk döntő többsége külföldi eredetű.

Összefoglalás

A globális rendszer a világgazdaság olyan fejlődési szakaszában igyekszik a tudásalapú fejlődés feltételeinek kialakítására, amikor annak távlatai globális méretekben sajátos feltételek között, éles versenyben bontakoznak ki. A távlatok azért is bizonytalanok, mert a jelentős mértékben integrálódott világ igen sok megoldatlan régi és új problémával küszködik. Ebben a versengést és az együttműködést egyidejűleg fenntartó, hierarchikus világban nemcsak felkapaszkodni nehezebb, mint korábban, az államokat könnyen dezorientálhatja saját politikai rendszerük is. Olyan ország azonban nem számíthat sem tudományos eredményei, sem az importált technika megfelelő hasznosítására, amelyik nem rendelkezik megfelelő számú és képességű, magasan képzett szakemberrel, szakképzett, iskolázott munkaerővel, fejlett K+F infrastruktúrával, megfelelő információs, kommunikációs rendszerrel és elegendő tőkével rendelkező, versenyképes vállalatokkal. A XXI század első nemzetközi pénzügyi és világgazdasági válsága is bizonyította, hogy nemcsak a gyengébb államok sebezhetősége lett sokkal nagyobb a korábbiaknál. Az Európai Unió, amelyet olyan kis országok, mint amilyen Magyarország is, az egyetlen reális alternatívának tekintenek kontinensünkön, maga is súlyos helyzetbe került. A világpolitikai és gazdasági változások alapján kirajzolódó tendenciák a dinamikus változások folytatódására, a kockázati tényezők növekedésére utalnak. A kialakuló új politikai és gazdasági realitások radikális változásokat hoznak a nemzetközi együttműködés jellegében és intézményeiben is, beleértve az EU-t. A tudomány világa nehéz időket él át hazánkban is. A világgazdasági válság által okozott problémák és veszteségek ellenére, súlyos hiba lenne szem elől téveszteni azt, hogy az egyének szintjén, a felzárkózás szorosan kötődik a képzettség növeléséhez, a társadalmi hierarchiában elfoglalt hely javulásához, az életfeltételek kedvezőbbé válásához. Az államok szintjén a felzárkózásnak két alapvető követelményrendszere az intézmények hatékonyságának javulása és a termelési és fogyasztási szerkezet átalakulása, s a mai korra jellemző, versenyképes, fejlett technikára épülő termelés és szolgáltatások meghatározó fontosságúvá válása nem helyettesíthető sem

nemzeti szimbólumokkal, sem a múltból építkező illúziókkal. Az a néhány kevésbé fejlett ország, amelyik a világban képes volt az elmúlt évtizedekben felzárkózásra, a közép és felsőfokú képzés fejlesztésével, a tudományos bázis kiépítésével és bővítésével, az innovációs képességek és lehetőségek javításával érhet el mindezt. Döntő fontosságúnak bizonyult az adott államok alkalmazkodása a nemzetközi folyamatokhoz és az ország intenzív integrálódása a világgazdaság, a tudomány és a technika globális vérkeringésébe. Még nagyobb jelentőségű lesz mindez olyan korszakban, amikor a külső feltételek javításáért legalább 80 hozzánk hasonló fejlettségi szintű és méretű ország verseng.

Irodalom

- Abramovitz, M. and David, P. A. (1996): Technological change and the rise of intangible investments: the us economies growth-path in the twentieth century, in D. Foray and B. A. Lundvall, (eds.), *Employment and growth in the knowledge-based economy*, Oecd documents, Paris: Oecd.
- Cowan, R., David, P. A., and Foray, D., (2000): The explicit economics of knowledge codification and tacitness, *industrial and corporate change*, 9 (2): pp.211-253.
- Foray, D. (1999): *Science, technology and the market*, World social science report, Unesco publishing/Elsevier.
- Oecd (1999): *L'économie fondée sur le savoir: des faits et des chiffres*, Paris: Oecd.
- Simai, M, (2007): *A világgazdaság a XXI század forgatagában*. Akadémiai Kiadó. Budapest.

Die Probleme von Basel III für deutsche Volks- und Raiffeisenbanken

Olaf H. Bode, Dipl.-Oec., Dozent

Fontys Internationale Hogeschool Economie, Venlo (The Netherlands)

ABSTRAKT: Das Platzen der Subprime-Blase auf dem US-Immobilienmarkt war der Auftakt der zurückliegenden Finanz- und Wirtschaftskrise. Der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht konstatiert, dass die Banken bei Ausbruch der Finanzkrise nicht über ausreichend hartes Eigenkapital verfügten. Die Banken waren daher gezwungen, während der Krise – also zu einem denkbar schlechten Zeitpunkt – ihr hartes Eigenkapital aufzustocken.

Am 12.09.2010 veröffentlichte der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht seine Basel-III-Reformen. Die Robustheit der Banken gegenüber zukünftigen Finanzkrisen soll so gestärkt werden. Diese Reformen umfassen: eine Neudefinition vom harten Kernkapital, die Neuaufteilung des minimalen Eigenkapitalstocks, die Einführung eines Kapitalerhaltungspuffers und eines antizyklischen Kapitalpuffers.

Diese Reformen werden aus der Sicht der deutschen Volks- und Raiffeisenbanken beleuchtet. Diese kleinen bis mittleren Banken in Kundenbesitz führen die Rechtsform einer eingetragenen Genossenschaft. Sie verfolgen ein risikoarmes und auf nachhaltiges Wirtschaften ausgerichtetes Geschäftsmodell. Dadurch haben sie nicht zum Aufbau der Subprime-Blase beigetragen und keine Genossenschaftsbank bedurfte während der Finanzkrise der staatlichen Unterstützung.

Es stellt sich heraus, dass die Basel-III-Reformen zwar in die richtige Richtung gehen, Genossenschaftsbanken im Wettbewerb aber benachteiligen. Es ist daher zu befürchten, dass es mittelfristig zu offenen oder schleichenden Demutualisierungen kommen wird. Ein wichtiges Alternativmodell und ein wettbewerbliches Korrektiv gegenüber den renditeorientierten Geschäftsmodellen der Privatbanken könnten somit verloren gehen.

Einleitung

Der vorliegende Beitrag behandelt das aktuelle Thema der neuen Basel-III-Eigenkapitalvorschriften und ihre Auswirkungen aus Sicht der deutschen Volks- und Raiffeisenbanken. Hierbei handelt es sich um zumeist kleine bis mittlere regional tätige Banken mit der Rechtsform einer eingetragenen Genossenschaft.

Um den Leser an dieses Thema heranzuführen, wird im zweiten Kapitel zunächst die aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise beleuchtet. Diese weltweite Krise hat gezeigt, dass die derzeitigen Basel-II-Regularien nicht ausreichen, so dass die Regulierung des Bankensektors angepasst werden muss. Ein besonderer Fokus

in diesem Kapitel liegt auf der Betrachtung der Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise auf die deutsche Volkswirtschaft.

Das dritte Kapitel stellt die Strukturen des deutschen Bankensektors dar. Der Bereich der Zentralbanken (Europäische Zentralbank, Deutsche Bundesbank, Landeszentralbanken) wird ausgeklammert. Die Betrachtung wird auf die Geschäftsbanken beschränkt. Der deutsche Bankensektor gliedert sich in den Bereich der Spezialbanken und den der Universalbanken, wobei sich der Universalbankenmarkt wiederum in drei Säulen – die Säule der privaten Kreditbanken, die Säule der Sparkassen und Landesbanken sowie die genossenschaftliche Säule – unterteilen lässt. Im vierten Kapitel wird die genossenschaftliche Säule, zu der auch die Volks- und Raiffeisenbanken zählen, näher vorgestellt. Auch die Besonderheiten der Rechtsform einer eingetragenen Genossenschaft werden in diesem Kapitel dargelegt.

Das fünfte Kapitel stellt zunächst den Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht als Trabanten der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich und danach die Basel-III-Reformen vor. Hierbei liegt der Schwerpunkt der Betrachtung auf den neuen Standards, die am 12.09.2010 vom Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht vorgestellt wurden. Hierbei handelt es sich um

1. eine Neudefinition vom harten Kernkapital der Banken und die neue Aufteilung des minimalen Eigenkapitalstocks einer Bank,
2. den Kapitalerhaltungspuffer und
3. den antizyklischen Kapitalpuffer.

Zudem wird dargelegt, welche besonderen Auswirkungen diese neuen Bestimmungen auf die deutschen Volks- und Raiffeisenbanken haben.

Der Bericht schließt mit dem sechsten Kapitel. Dieses Kapitel stellt die Schlussfolgerungen aus Sicht des Autors dar.

Deutschland in der Finanz- und Wirtschaftskrise

Die Subprime-Krise entstand durch das Platzen einer Immobilienblase, die sich zunächst auf dem US-Immobilienmarkt bildete, später aber auch europäische Immobilienmärkte (bspw. den französischen und den spanischen Immobilienmarkt oder aktuell den irischen Immobilienmarkt) erfasste (vgl. Zeise, 2010). Gebildet hatte sich die Subprime-Blase infolge sehr niedriger Zinsen nach dem Platzen der sog. Dotcom-Blase. Die Dotcom-Blase war eine Aktienblase, die sich auf dem sog. Neuen Markt, dem Markt für Internetunternehmen, gebildet hatte. Sie platze im Jahr 2000 (vgl. Greenspan, 2007).

Viele Anleger hatten durch stark fallende Aktienkurse Verluste erlitten und suchten nach Möglichkeiten, diese Verluste zu kompensieren. Sichere Anlagen waren aufgrund des niedrigen Zinsniveaus sehr unattraktiv. Attraktive

Anlagemöglichkeiten gab es auf dem US-Immobilienmarkt. Der massive Geldzustrom in diese Sachanlagen führte zu enormen Kursgewinnen, ein Lemmingeffekt setzte ein und die Liquidität trieb die Kurse in die Höhe (vgl. Spiegel-online, 2008).

Geringe Bonitätsprüfungen und weiterhin sehr niedrige Zinsen machten es möglich, dass auch Anleger mit geringer Bonität am US-Immobilienmarkt tätig werden konnten. Dies wurde in den USA auch staatlich gefördert. Die Preise für Immobilien stiegen insgesamt so stark an, dass Anleger auch auf Immobilien mit minderer und schlechter Qualität (= subprime Segment) ausweichten. Die Vermögenspreisanstiege waren nicht nachhaltig (vgl. Bode, Brimmen & Németh, 2009, S. 2f).

Um Liquidität für die hohe Anzahl von Krediten zu erhalten, verbrieften die Immobilienbanken im großen Stil ihre Kreditforderungen und verkauften diese. Durch hoch komplexe Finanzprodukte und eine „Scheinsicherheit“, die durch die Verbriefung der Kreditforderungen suggeriert wurde, konnte Liquidität auch bei Anlegern gewonnen werden, die eigentlich risikoavers waren (vgl. Spiegel-online, 2008).

Als im Jahr 2007 der Immobilienmarkt gesättigt war, stiegen die Kurse nicht weiter an. Somit reichten die Einnahmen und Wertgewinne auf den Immobilienmärkten nicht mehr aus, um den Schuldendienst der Kredite zu decken. Zunächst wurden die Kredite der Schuldner mit geringer Bonität Not leidend. Die Kurse auf den betroffenen Immobilienmärkten fielen, die Banken mussten in großen Umfang Forderungen abschreiben, die Blase platzte (vgl. ebd.).

Die Deutsche Bundesbank unterscheidet drei Krisenphasen. Zwar begann die Finanzkrise schon im Jahr 2007 und führte zwischenzeitlich zu starken Spannungen auf dem Interbankenmarkt, auch gerieten einzelne deutsche Banken, wie bspw. die IKB⁵, zu Beginn der Krise in eine finanzielle Notlage, trotzdem wurden die Auswirkungen der Finanzkrise in Deutschland zunächst noch von der außerordentlich positiven konjunkturellen Entwicklung überlagert (vgl. Deutsche Bundesbank, 2010b, S. 18f).

Nach Ansicht der Deutschen Bundesbank begann die zweite Phase im September 2008 mit der Lehman-Insolvenz und den großen finanziellen Problemen des großen international tätigen US-amerikanischen Versicherers AIG⁶. Gab es schon 2007 Probleme auf dem Interbankenmarkt, so brach dieser nun zusammen. Die Finanzkrise weitete sich zu einer Krise des marktwirtschaftlichen Systems aus. In Folge dessen kam es zu einem panikartigen Rückzug von Geldmitteln. Es entstand wiederum ein Herdentriebverhalten, die Anleger flüchteten aus

5 Deutsche Industriebank.

6 American International Group, Inc.

ihren Investitionen. Der schärfste wirtschaftliche Abschwung nach dem Zweiten Weltkrieg setzte ein (vgl. Deutsche Bundesbank, 2010b, S. 19f).

Die Europäische Zentralbank lockerte ihre Geldpolitik, um die Banken mit ausreichend Liquidität zu versorgen und die Kreditklemme aufzubrechen. Die Bundesregierung leitete ein Bündel von Maßnahmen ein. Darunter waren Maßnahmen zur Stützung der Konjunktur, wie dies bspw. bei der Abwrackprämie der Fall war. Um die Folgen für den Arbeitsmarkt zu begrenzen, wurde die Frist für Kurzarbeit massiv ausgeweitet. Ferner wurde im Oktober 2008 der Sonderfonds Finanzmarktstabilisierung (SoFFin) installiert, der bedrohten Banken mit Liquidität und Bürgschaften helfen sollte (vgl. Deutsche Bundesbank, 2010b, S. 19f).

Übersicht 1: Vom SoFFin unterstützte deutsche Institute

<u>Gewährte Garantierahmen in Mrd. € (Gesamt: 150,87)</u>	
Institut	unterzeichnete Rahmenverträge
Aareal Bank AG	4,0
BayemLB	4,79
Commerzbank AG	5,0
Corealcredit Bank AG	0,5
FMS Wertmanagement (Am 1.10.2010 von der Deutschen Pfandbriefbank AG (HRE) übernommen)	100,48
Düsseldorfer Hypothekbank AG	2,4
HSH Nordbank AG	17,0
IKB Deutsche Industriebank AG	10,0
Sicherungseinrichtungsgesellschaft deutscher Banken mbH	6,7
<u>Kapitalmaßnahmen in Mrd. Euro (Gesamt: 29,28)</u>	
Institut	unterzeichnete Verträge
Aareal Bank AG	0,38
Commerzbank AG	18,2
Hypo Real Estate Holding AG	7,7

Quelle: Bundesanstalt für Finanzmarktkapitalisierung, 2010.

Die dritte Phase setzte Ende 2009 ein. Die Finanz- und Wirtschaftskrise entwickelte sich zu einer Staatsschuldenkrise. In der Eurozone sind hiervon insbesondere die vier sog. PIGS⁷ betroffen. Anfang 2010 musste Griechenland mit Hilfe des IWF und des EU-Rettungsschirms vor der Staatsinsolvenz bewahrt werden (Deutsche Bundesbank, 2010b, S. 22). Der EU-Rettungsschirm ist ein Programm zur Stabilisierung des Euros und sieht gegenseitige Hilfsmaßnahmen vor, wenn

⁷ P = Portugal, I = Irland, G = Griechenland, S = Spanien. In der Version PIIGS steht das zweite ‚I‘ für Italien.

ein Euro-Land nicht mehr in der Lage ist, sich auf dem Kapitalmarkt mit Krediten einzudecken. Am 21.11.2010 musste auch Irland verkünden, dass es ebenfalls der Unterstützung des IWF und des EU-Rettungsschirms bedarf (vgl. Ehrlich, 2010).

Die Hauptursache der Griechenland-Krise lag in der mangelnden Haushaltsdisziplin des griechischen Staates, die Finanzkrise hat den Prozess lediglich beschleunigt (Deutsche Bundesbank, 2010b, S. 22). Im Falle Irlands sind die Probleme im Bankensektor aber ursächlich dafür, dass der Staatshaushalt in Schieflage geriet (vgl. Zeise, 2010). Von Seiten der Deutschen Bundesbank gibt es Überlegungen, den EU-Rettungsschirm aufzustocken. Zudem sollen die EZB und die Mehrheit der Euro-Länder darauf dringen, dass Portugal ebenfalls Mittel aus dem EU-Rettungsschirm in Anspruch nimmt (vgl. Ehrlich u. a., 2010).

Deutschland als Exportland wurde von der Weltwirtschaftskrise hart getroffen und auch der deutsche Bankensektor wurde in Mitleidenschaft gezogen. Im internationalen Vergleich hat Deutschland diese Krise bisher recht gut gemeistert und die konjunkturelle Lage hat sich aufgeheitert. So ist der Ifo⁸-Geschäftsklima-Index, ein Konjunktur-Frühindikator, auch im November 2010 gestiegen und liegt nun mit einem Wert von 109,3 um 0,4 Punkte über dem Maximalwert der konjunkturellen Boom-Phase der Jahre 2006/2007 (vgl. Deutsche Bundesbank, 2010b, S. 23, vgl. auch Ifo (2010)).

Als vorteilhaft für die deutsche Volkswirtschaft erwies sich, dass der Staat in der Lage war, sowohl die Binnenwirtschaft als auch den Finanzsektor zu stabilisieren. Dabei fällt auf, dass nicht ein einziges Institut aus dem genossenschaftlichen Bankensektor staatliche Hilfe in Anspruch nehmen musste. Das nachhaltige Geschäftsmodell der Genossenschaftsbanken findet in Zeiten der Finanzkrise großen Anklang bei den Kunden. So konnten die Genossenschaftsbanken im Jahr 2009 steigende Marktanteile und stark steigende Mitgliederzahlen vermelden. Ende 2009 verzeichneten die Genossenschaftsbanken rund 16,4 Millionen Mitglieder. Auch im Bereich der Kundenzufriedenheit nehmen die Genossenschaftsbanken zusammen mit den Sparkassen die Spitzenpositionen ein, während private Banken und Landesbanken unter einem anhaltenden Imageverlust zu leiden haben (vgl. DG-Verlag, 2010, S. 10ff).

Obwohl viele Anzeichen dafür sprechen, dass Deutschland die Finanz- und Wirtschaftskrise überstanden zu haben scheint, ist die konjunkturelle Belegung noch sehr labil. Als besondere Bedrohung stellt sich sicherlich die finanzielle Lage der PIGS dar. Insbesondere eine drohende Insolvenz Spaniens als größte Volkswirtschaft unter den PIGS könnte den EU-Rettungsschirm und somit auch die Stabilität Deutschlands beeinträchtigen. Kurzfristig partizipiert Deutschland als Exportnation sogar von dem sinkenden Euro-Kurs (vgl. Deutsche Bundesbank, 2010b, S. 23f).

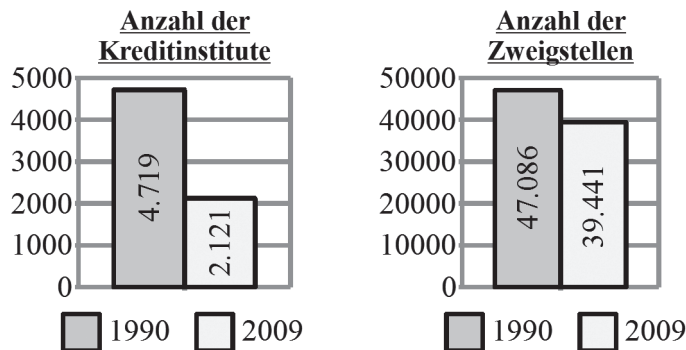
8 Institut für Wirtschaftsforschung.

Als eine der wichtigsten Lehren aus der Finanz- und Wirtschaftskrise kann sicherlich die Erkenntnis angesehen werden, dass der deutsche Bankensektor seine Eigenkapitalbasis stärken muss. Dies würde die Robustheit gegenüber zukünftigen Krisen erhöhen und ein staatliches Eingreifen überflüssig machen (vgl. ebd.).

Die Struktur des deutschen Bankensystems

Im deutschen Bankensystem ist seit Jahrzehnten eine Konsolidierungstendenz zu beobachten. Seit den 1950er Jahren geht die Anzahl der selbständigen Banken fast kontinuierlich zurück. So existierten 1957 in Westdeutschland noch 13.359 Kreditinstitute (vgl. Deutsche Bundesbank, 2010a, S. 104). Der Rückgang wurde nur kurz durch die deutsche Wiedervereinigung unterbrochen, setzte danach aber erneut ein. Galt Deutschland in den 1990er Jahren noch als „*overbanked*“⁹, so hat sich die Zahl der selbständigen Kreditinstitute von 1990 bis 2009 mehr als halbiert (vgl. Brückner, 2007, S. 105ff).

Abbildung 1: Konsolidierung im deutschen Bankensektor



Eigene Darstellung, Quelle der Ursprungsdaten:
Deutsche Bundesbank (2010a), S. 104.

Von vielen Experten und insbesondere von Vertretern des Sparkassensektors und des genossenschaftlichen Bankensektors wird die Bundesrepublik Deutschland nicht mehr als *overbanked* angesehen. Zum einen ist die Anzahl der Institute deutlich gesunken, zum anderen wird argumentiert, dass die Sparkassen zwar selbständige Kreditbanken darstellen, allerdings treten sie als Block auf. Gleiches

⁹ Als „*overbanked*“ wird ein Land bezeichnet, wenn es eine unangemessen hohe Anzahl an selbständigen Kreditinstituten in diesem Land gibt. Vgl. hierzu: Österreichische Nationalbank (2010).

gilt für die Volks- und Raiffeisenbanken. Eine deutsche Besonderheit ist, dass die deutschen Großbanken¹⁰ nur einen verhältnismäßig kleinen Bankanteil auf sich vereinen können (vgl. Seibel, 2010, vgl. auch Brückner, 2007, S. 105). Ende Mai 2010 konnten die vier Großbanken 18 Prozent der Bilanzsumme des gesamten deutschen Bankensektors auf sich vereinen. Wird der Bereich der Spezialbanken bei dieser Betrachtung ausgeklammert, kommen die vier Großbanken zusammen auf einen Anteil von 23 Prozent (vgl. Deutsche Bundesbank, 2010a, S. 9f).

Die Reduzierung der Zweigstellenanzahl ist demgegenüber wesentlich langsamer verlaufen. Ein gewisser Rückzug aus der Fläche ist zu erkennen. Allerdings gibt es in Deutschland immer noch sehr viele Zweigstellen. So ist Deutschland zwar nicht mehr als *overbanked* aber als „*overbranched*“¹¹ anzusehen (vgl. Brückner, 2007, S. 106f).

Übersicht 2: Aufbau des deutschen Bankensystems

Bankensystem (Deutschland)	
<u>Spezialbanken</u>	Realkreditinstitute
	Bausparkassen
	Banken mit Sonderaufgaben
	<ul style="list-style-type: none"> • in privatrechtlicher Rechtsform • in öffentlich-rechtlicher Rechtsform
<u>Universalbanken</u>	private Kreditbanken
	<ul style="list-style-type: none"> • Großbanken • Zweigstellen ausländischer Banken • regionale und sonstige Kreditbanken
	Sparkassensektor
	<ul style="list-style-type: none"> • Landesbanken • Sparkassen
	Sektor der Genossenschaftsbanken
	<ul style="list-style-type: none"> • Genossenschaftliche Spitzeninstitute • Volks- und Raiffeisenbanken • Geno-Banken* ohne regionale Bindung

*) = Genossenschaftsbanken

Eigene Darstellung, Systematik gemäß der Bankenstatistik der Deutschen Bundesbank:
Vgl. Deutsche Bundesbank, 2010a.

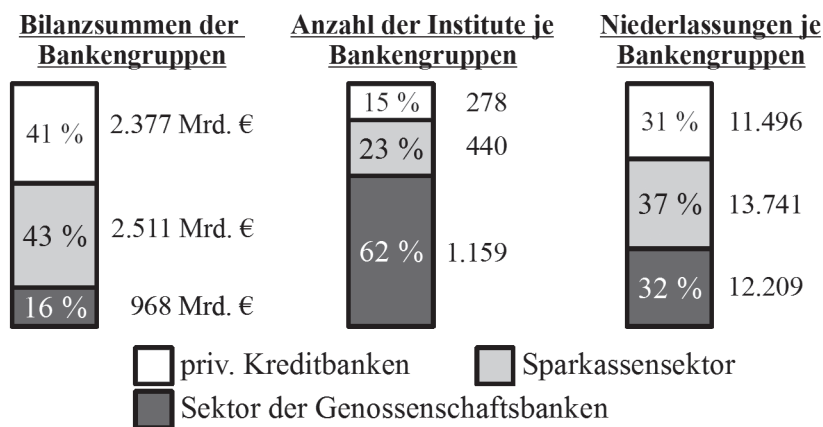
10 Deutsche Bank, Commerzbank, HypoVereinsbank, Postbank; Die Dresdner Bank wurde im Jahr 2008 von der Allianz Versicherung an die Commerzbank verkauft. Zurzeit sucht die Deutsche Bank nach Wegen, die ehemals staatliche Postbank zu übernehmen.

11 Als „*overbranched*“ wird ein Land bezeichnet, wenn es eine unangemessen hohe Anzahl Bankzweigstellen in diesem Land gibt. Vgl. hierzu: Österreichische Nationalbank, 2010.

Wie oben dargestellt lässt sich das deutsche Bankensystem zunächst in Spezialbanken¹² und in Universalbanken, die ihren Kunden ein breit gefächertes Angebot offerieren, unterteilen. Ende Mai 2010 belief sich die Summe aller Aktiva (Bilanzsummen) auf rund 7.756 Mrd. €. Die 60 Spezialbanken decken ein Viertel dieses Wertes ab, 75 Prozent werden von den Universalbanken getragen (vgl. Deutsche Bundesbank, 2010a, S. 9ff).

Der Markt der Universalbanken weist eine „Drei-Säulen-Struktur“ auf. Diese Dreigliederung wird auch als ursächlich dafür angesehen, dass der Konzentrationsprozess auf dem Universalbankenmarkt weitgehend innerhalb der einzelnen Säulen stattgefunden hat. Fusionen zwischen Kreditinstituten verschiedener Säulen bilden die Ausnahme, was sowohl auf die unterschiedlichen Rechtsformen, aber auch auf die verschiedene geschäftspolitische Ausrichtung zurückzuführen ist (vgl. Brückner, 2007, S. 106f).

Abbildung 2: Bankengruppen im Vergleich



Eigene Darstellung, Systematik gemäß der Bankenstatistik der Deutschen Bundesbank:
Vgl. Deutsche Bundesbank, 2010a, S. 9ff.

Der Sparkassensektor, bestehend aus den 430 Sparkassen und 10 Landesbanken, ist mit 43 Prozent Anteil am Universalbankenmarkt bzw. 32 Prozent am gesamten

¹² Zu den Spezialbanken zählen 18 Realkreditinstitute, 24 Bausparkassen und 18 Banken mit Sonderaufgaben. (Stand Mai 2010), (vgl. Deutsche Bundesbank, 2010a, S. 110). Banken mit Sonderaufgaben können sowohl privatrechtlich als auch öffentlich-rechtlich sein. Privatrechtliche Banken mit Sonderaufgaben sind bspw. die Ausfuhrkreditgesellschaft mbH (AKA) und die Liquiditäts-Konsortialbank GmbH. Die Kreditanstalt für Wiederaufbau AöR (KfW) ist dagegen öffentlich-rechtlich. Sie gehört dem Bund und den Ländern und übernimmt verschiedenste Fördermaßnahmen.

Bankenmarkt knapp die größte dieser drei Säulen. Sparkassen und Landesbanken sind Banken in öffentlicher Hand und erfüllen den öffentlichen Auftrag, eine ausreichende Versorgung der Bevölkerung mit Bankdienstleistungen sicherzustellen.

Bezogen auf die Summe der Aktiva wird der Sparkassensektor von den privaten Kreditbanken dicht gefolgt. Die privaten Kreditbanken weisen einen Anteil von 41 Prozent bzw. 30 Prozent der gesamten Aktiva auf. Allerdings werden die insgesamt 278 privaten Kreditbanken lediglich aus statistischen Gründen zusammengefasst. Die 4 Großbanken, 104 Zweigstellen ausländischer Banken sowie 170 regionale und sonstige Kreditbanken sind sehr heterogen und kooperieren im weit geringeren Maße miteinander als die Sparkassen und die Genossenschaftsbanken. Wie schon erwähnt, treten die Sparkassen sowie die Volks- und Raiffeisenbanken als Blöcke auf. Gemein ist den privaten Kreditbanken, dass sie privatrechtliche Unternehmensformen aufweisen und gewinnorientiert sind (vgl. Brückner, 2007, S. 106f).

Der Sektor der Genossenschaftsbanken bildet mit einem Marktanteil von 16 Prozent (Universalbankenmarkt) bzw. 13 Prozent (gesamter Bankenmarkt) mit deutlichem Abstand die kleinste der drei Säulen (vgl. Deutsche Bundesbank, 2010a, S. 12). Die Strukturen des genossenschaftlichen Bankensektors und die Besonderheiten, die aus dem genossenschaftlichen Selbsthilfedanken und der Rechtsform resultieren, sollen im Folgenden näher dargestellt werden.

Der deutsche Sektor der Genossenschaftsbanken

Der genossenschaftliche Bankensektor bildet zwar die kleinste Säule des Universalbankenmarktes, wenn die Summe der Aktiva betrachtet wird, allerdings werden die weitaus meisten Banken in Deutschland dem genossenschaftlichen Bankensektor zugerechnet. Zudem weisen sie das zweitgrößte Netz an Zweigstellen auf (vgl. Deutsche Bundesbank, 2010a, S. 12).

Der Sektor der genossenschaftlichen Banken gliedert sich in zwei bis drei Stufen. Die erste Stufe umfasst die 1157 Kreditgenossenschaften. Sie bilden das Fundament des Sektors. Die anderen Ebenen bestehen aus den beiden genossenschaftlichen Spitzeninstituten. Zudem sind die Genossenschaftsbanken in den genossenschaftlichen Finanzverbund eingebettet. Die Spitzeninstitute und die Verbundunternehmen stellen nur Finanzdienstleistungen zur Verfügung, wenn dies durch die Genossenschaftsbank selbst nicht möglich ist. Dies ist immer dann der Fall, wenn spezielle Finanzdienstleistungen aufgrund der gewünschten Quantität, Qualität oder beidem von der jeweiligen zumeist kleinen örtlichen Bank nicht allein erbracht werden kann (vgl. Böhnke, 2007, S. 26f). Daneben unterhält der Sektor der Genossenschaftsbanken noch ein kollektives Institutssicherungssystem, das entsteht, wenn eine Einzelbank vor der Insolvenz steht (vgl. Zerche & Schultz, 2000, S. 55).

Die erste Stufe des genossenschaftlichen Bankensektors

Bei den 1157 Kreditinstituten auf der ersten Stufe des genossenschaftlichen Sektors handelt es sich um meist kleine Banken, die die Rechtsform einer eingetragenen Genossenschaft führen. Die Volks- und Raiffeisenbanken sind dem Regionalprinzip verpflichtet, d. h. sie konzentrieren sich nur auf ihre Region, sind nicht überregional tätig und konkurrieren somit nicht mit anderen Volks- und Raiffeisenbanken in deren Geschäftsgebiet (vgl. Müller, 2007, S. 38).

Auch die kleinste Bank Deutschlands, die Raiffeisenbank Struvenhütten eG, die 2009 eine Bilanzsumme von nur 12.306.000 € aufwies, gehört dem Genossenschaftssektor an. Dagegen erreichte die größte Bank unter den Volks- und Raiffeisenbanken, die Berliner Volksbank eG, Ende 2009 eine Bilanzsumme 9.900.873.000 € (vgl. Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, 2010a, S. 1 und S. 30). Die starke regionale Verankerung der Volks- und Raiffeisenbanken führt dazu, dass diese Banken genaue Kenntnisse über die jeweiligen Strukturen ihres Geschäftsgebietes haben. Diesen Wettbewerbsvorteil kann jede der Volks- und Raiffeisenbanken für die eigene autonome Geschäftsstrategie nutzen (vgl. Bokelmann, 2006, S. 21f).

Neben den Volks- und Raiffeisenbanken gibt es noch weitere Genossenschaftsbanken, die sich aber dem Regionalprinzip nicht verpflichtet fühlen. Obwohl sie mit den Volks- und Raiffeisenbanken in deren Geschäftsgebiet konkurrieren, sind sie ebenfalls im Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken organisiert. Zu diesen Genossenschaftsbanken, die sehr häufig aus Selbsthilfeeinrichtungen bestimmter Branchen oder Berufsgruppen hervorgingen, zählen u. a. Kirchenbanken, die Sparda-Banken¹³ und die PSD-Banken¹⁴. Auch die bundesweit tätige Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG, die mit einer Bilanzsumme von 41.413.455.000 € (vgl. hierzu Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, 2010a, S. 1) die größte deutsche Genossenschaftsbank ist, zählt hierzu (Müller, 2007, S. 37).

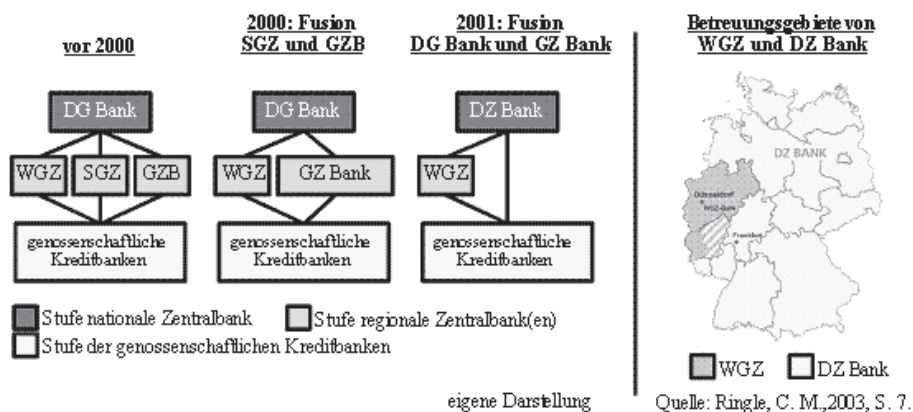
13 Ein Verband von 12 Genossenschaftsbanken in Deutschland. Die Bezeichnung „Sparda“ leitet sich aus dem Namen der ersten Sparda-Bank, der „Eisenbahn Spar- und Darlehnskasse“ ab. Sie wurde 1896 gegründet. Heute kann jede Privatperson Mitglied einer Sparda-Bank werden.

14 Ein Verband von 15 Genossenschaftsbanken in Deutschland. Die PSD-Banken nannten sich vormals Post-Spar- und Darlehnsvereine. Auch diese Genossenschaftsbanken sind heute für alle Privatpersonen geöffnet.

Die Genossenschaftlichen Spitzeninstitute

Der genossenschaftliche Bankensektor in Deutschland war vormals dreistufig organisiert. Er gliederte sich in die erste Stufe, die wie auch heute die genossenschaftlichen Kreditinstitute umfasste. Die dritte Stufe bestand aus dem genossenschaftlichen Spitzeninstitut, der *Deutsche Genossenschaftsbank* (DG Bank), die 1998 die Rechtsform einer Aktiengesellschaft annahm. Noch vor dem Jahr 2000 gab es in Deutschland insgesamt drei regionale Spitzeninstitute, die eine weitere Stufe zwischen den genossenschaftlichen Kreditinstituten einerseits und der DG Bank andererseits bildeten. Diese regionalen Spitzeninstitute waren die *Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank* (WGZ), die *Süddeutsche Genossenschafts-Zentralbank* (SGZ) und die *Genossenschaftliche Zentralbank* (GZB). Im Jahr 2000 fusionierten die SGZ und die GZB zur *Genossenschaftliche Zentralbank* (GZ Bank), wobei dieses neue regionale Spitzeninstitut auch die Rechtsform einer Aktiengesellschaft erhielt (vgl. Zerche & Schultz, 2000, S. 54f).

Abbildung 3: Zentralbanken im genossenschaftlichen Bankensektor



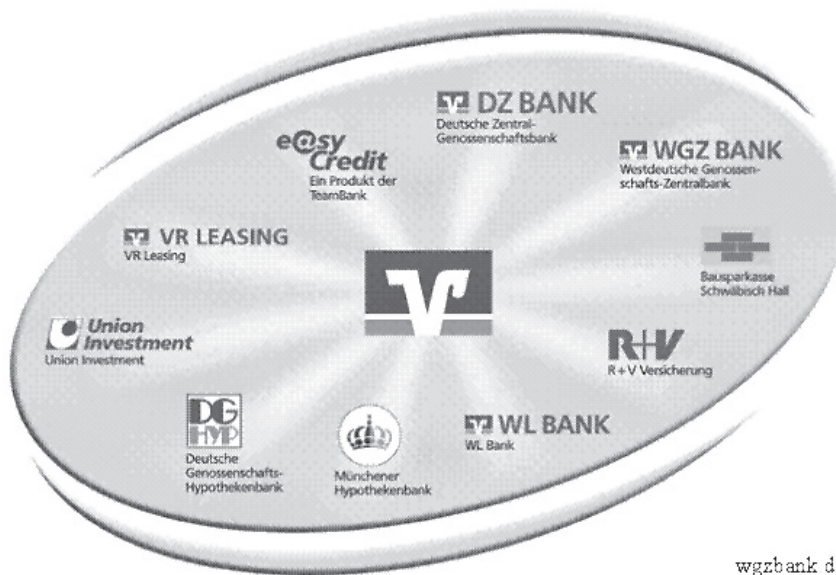
Schon im Jahr 2001 fusionierten die DG Bank und die GZ Bank zur *Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank* (DZ Bank). Somit wandelte sich in fast ganz Deutschland das genossenschaftliche Bankensystem von einem dreistufigen in ein zweistufiges (vgl. Ringle, 2003, S. 6). Lediglich im Geschäftsgebiet der WGZ besteht bis heute ein dreistufiges System. Seit Bildung der DZ Bank gab es bereits vier Versuche, die DZ Bank und die WGZ miteinander zu verschmelzen. Das Scheitern des bisher letzten Versuchs wurde am 01.04.2009 verkündet (vgl. Die Zeit, 2009).

Die Arbeitsteilung der verschiedenen Stufen im genossenschaftlichen Bankensektor folgt dem Subsidiaritätsprinzip, ohne dass dieses ausdrücklich ausformuliert oder vertraglich fixiert worden ist. Das Subsidiaritätsprinzip besagt, dass Aufgaben zunächst von der untersten Stufe übernommen werden sollen, und nur wenn diese Stufe bestimmte Aufgaben nicht adäquat erledigen kann, die nächst höhere Stufe die betreffende Aufgabe übernimmt. So betreut die WGZ bspw. gehobene Mittelstandskunden ihrer genossenschaftlichen Kreditbanken (vgl. Brückner, 2007, S. 144f).

Weitere Unternehmen im genossenschaftlichen Finanzverbund

Neben genossenschaftlichen Zentralbanken werden die genossenschaftlichen Kreditbanken noch durch eine Vielzahl von weiteren Anbietern von Finanzprodukten unterstützt. So haben selbst kleine Volks- und Raiffeisenbanken die Möglichkeit ihren Kunden ein komplettes Allfinanzangebot zu offerieren. Hierzu zählen bspw. die R+V Versicherung, die Bausparkasse Schwäbisch Hall und die Union Investment, ein Anbieter für Asset Management. Die Abbildung 4 gibt einen Überblick über die Unternehmen im genossenschaftlichen Finanzverbund im Betreuungsgebiet der WGZ¹⁵.

Abbildung 4: Der genossenschaftliche Finanzverbund im Betreuungsgebiet der WGZ



15 Nähere Informationen zu den Spezialanbietern im Betreuungsgebiet der WGZ finden sich auf der Internetseite der WGZ.

Die Genossenschaft als Rechtsform

Die eingetragene Genossenschaft als Rechtsform weist einige Besonderheiten auf, die sie von den gewinnorientierten Unternehmensformen des privaten Rechts unterscheiden. Die Bestimmungen zur eingetragenen Genossenschaft als Rechtsform finden sich im Genossenschaftsgesetz.¹⁶ Definiert wird eine Genossenschaft als ein Zusammenschluss von natürlichen und/oder juristischen Personen, die gemeinsam und gleichberechtigt ein Unternehmen unterhalten. Zweck der Genossenschaft ist die Förderung der Mitglieder (vgl. GenG 2009, § 1, vgl. auch Bode, Lehmann & Redeker, 2011, S. 74).

Eine Genossenschaft ist wie eine Kapitalgesellschaft rechtsfähig und gilt handelsrechtlich als Formkaufmann¹⁷ (vgl. Handelsgesetzbuch [HGB] §6, vgl. auch Bülow, 2009, S. 13ff, insbesondere 22f.) Sie ist nach dem dualistischen System gegliedert. Die in Mitteleuropa gebräuchliche Trennung von geschäftsführendem und überwachendem Organ nennt man dualistisches System. Eine Genossenschaft besitzt also einen Vorstand (vgl. GenG §§ 24, 27), der die Tagesgeschäfte tätigt, und einen Aufsichtsrat (vgl. GenG § 38), der den Vorstand kontrolliert. Oberstes Organ ist bei einer kleinen Genossenschaft die Generalversammlung (GenG § 43), die auch Mitgliederversammlung genannt wird. Bei Genossenschaften ab einer Mitgliederzahl von 1500 wäre es sehr aufwändig eine Generalversammlung durchzuführen. Daher räumt der Gesetzgeber diesen Genossenschaften die Möglichkeit ein, dass eine Vertreterversammlung (GenG § 43a) die Rolle der Generalversammlung übernimmt. (vgl. Bode, Lehmann & Redeker, 2011, S. 74f).

Ein wesentlicher Unterschied zu den Kapitalgesellschaften ist die Stimmrechtsverteilung der Mitglieder, die nicht nach Anteilen erfolgt. Jedes Genossenschaftsmitglied hat unabhängig von der Anzahl seiner gezeichneten Anteile nur eine Stimme (vgl. GenG § 43[3]). Darüber hinaus wird in den Satzungen fixiert, wie viele Anteilsscheine pro Mitglied erworben werden können und wie hoch im Falle einer Insolvenz die Nachschusspflicht ausfällt. Es lässt sich festhalten, dass ein genossenschaftliches Unternehmen nicht von einem oder wenigen Mitgliedern dominiert werden kann. Eine feindliche Übernahme, wie dies bei einer Aktiengesellschaft möglich ist, ist bei einer Genossenschaft damit ausgeschlossen (vgl. Bode, Lehmann & Redeker, 2011, S. 76, vgl. auch Zerche & Schultz, 2000, S. 31).

Ein weiterer Unterschied zu den Kapitalgesellschaften liegt im Unternehmenszweck. Die Gewinnerzielungsabsicht steht nicht im Vordergrund (vgl.

16 Die ganze Bezeichnung für das Genossenschaftsgesetz lautet „Gesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften“, die offizielle Abkürzung ist „GenG“.

17 Der Formkaufmann ist ein Kaufmann kraft Rechtsform.

Teuschner, 2006, S. 55). Eine Genossenschaft soll, wie bereits erwähnt, die Genossenschaftsmitglieder fördern, dies kann sich auf gemeinsame wirtschaftliche, soziale und kulturelle Bedürfnisse der Mitglieder beziehen (vgl. GenG § 1, hier insbesondere § 1[1], vgl. auch Bode, Lehmann & Redeker, 2011, S. 74). Die Genossenschaftsbanken sind Kreditinstitute in Kundenbesitz. Die Mitglieder sind also sowohl Kunden als auch Anteilseigner der Genossenschaftsbank.

Der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht im Umfeld der BIZ

Die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) nahm bereits am 17. Mai 1930 ihre Tätigkeit auf. Der Sitz der BIZ ist Basel in der Schweiz. Anlass ihrer Gründung war die Herabsetzung der Reparationsschulden Deutschlands, die aus dem Ersten Weltkrieg resultierten. Zudem sollte ein institutioneller Rahmen für die Zusammenarbeit der nationalen Zentralbanken geschaffen werden. Die BIZ wurde in der Rechtsform einer Aktiengesellschaft gegründet. Neben den Zentralbanken von Belgien, Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Italien waren zwei Gruppen privater japanischer und amerikanischer Banken beteiligt. 1950 wurde es durch eine Satzungsänderung möglich, auch weiteren Zentralbanken Aktien zu überlassen (vgl. Lemke, 1988, S. 463).

Heute ist die BIZ einerseits eine Aktiengesellschaft, andererseits ist sie eine internationale Organisation. Ihre Mitglieder bzw. Aktionäre sind Zentralbanken. Zu den wichtigsten Aufgaben der BIZ zählt auch heute die Förderung der Zusammenarbeit zwischen den Zentralbanken. Zu diesem Zweck unterstützt sie die Zentralbanken, indem sie ihnen unterschiedliche Dienstleistungen offeriert (vgl. Krajewski, 2009, S. 253f).

Der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht zählt zu den sog. Trabanten der BIZ. Dies sind Ausschüsse, die sich im Umfeld der BIZ gegründet haben, von dieser institutionell unabhängig sind, aber von der BIZ technische und logistische Unterstützung erhalten (vgl. Gramlich, 2000, S. 417). Der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht wurde 1974 ins Leben gerufen. Die Gründung stellt u. a. eine Reaktion auf die Insolvenz der angesehenen Kölner Privatbank Herstatt dar. Im Jahr ihres Zusammenbruchs verwaltete die Bank ca. 93.000 Konten und Depots für über 52.000 Kunden (vgl. Krajewski, 2009, S. 256).

Die zentrale Aufgabe des Ausschuss besteht darin, allgemeingültige Leitlinien zur Bankenaufsicht und -regulierung zu definieren. Im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise, die ihren Anfang im Jahr 2007 in den USA nahm, stellte sich heraus, dass die bisherigen Regeln zur Mindestkapitalausgestaltung nicht ausreichten. Diese Regeln sind auch unter dem Namen „Basel II“ bekannt. Das neu formulierte Regelwerk trägt somit den Namen „Basel III“. Die Basel-III-Richtlinien bzgl. Mindestkapitalanforderungen der Banken wurden am

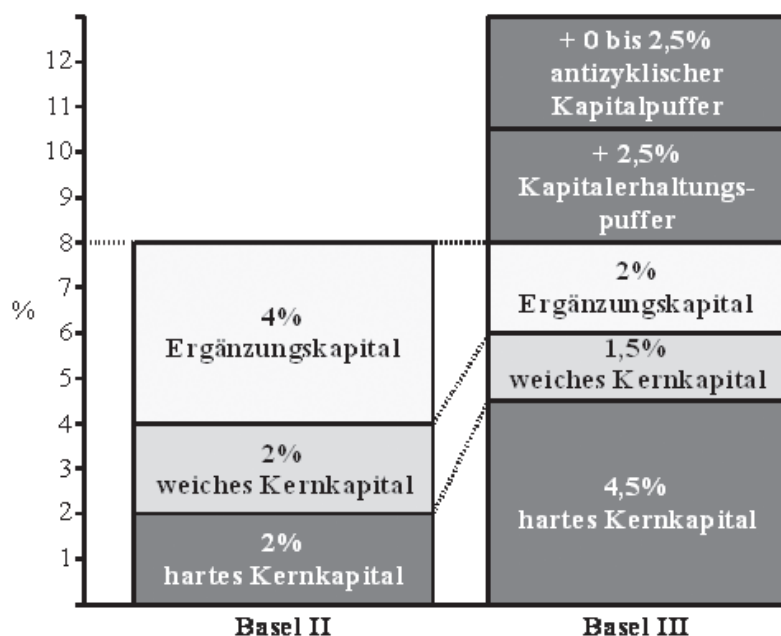
12.09.2010 in einer Pressemitteilung veröffentlicht (vgl. Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht, 2010a, S. 1).

Reform der alten Bankenregulierung nach Basel II

Der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht erarbeitete einen umfassenden Katalog von Maßnahmen, um die Stabilität des Bankensektors gegenüber zukünftigen Krisen zu verbessern. Die Maßnahmen können in zwei Blöcke eingeteilt werden: erstens Reformmaßnahmen, die die Einzelbanken stärken sollen, zweitens Reformmaßnahmen, die die Widerstandsfähigkeit des gesamten Bankensystems stärken sollen. Am 12.09.2010 veröffentlichte der Baseler Ausschuss die ersten konkret festgelegten Anforderungen. Es handelt sich hierbei um verschärfte Eigenkapitalvorschriften (vgl. Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht, 2010b, S. 6).

Diese neuen Eigenkapitalvorschriften, die im Folgenden näher erläutert werden, werden später durch weitere Instrumente komplettiert, die zurzeit noch nicht bis in Detail ausformuliert sind. So wird es zukünftig auch globale Liquiditätsstandards geben (vgl. ebd. S. 9ff).

Abbildung 5: Gegenüberstellung der minimalen Eigenkapitalanforderungen nach Basel II und III



eigene Darstellung

Besondere Anforderungen für Banken, die als systemrelevant eingestuft werden, werden vom Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht bis Ende 2011 definiert. Zurzeit zeichnet sich ab, dass lediglich eine zweistellige Anzahl von Banken als systemrelevant eingestuft wird, darunter die Deutsche Bank als einzige Bank aus Deutschland. Nach 2011 soll möglicherweise noch eine weitere Kategorie von Banken, die national systemrelevanten Banken, ebenfalls besondere Auflagen erhalten (vgl. Luttmer, 2010a).

Die ersten konkreten Reformbeschlüsse nach Basel III

Der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht konstatiert, dass die Banken bei Ausbruch der Finanzkrise nur über einen ungenügenden Grad an hartem Eigenkapital verfügen. Die Banken waren daher gezwungen, während der Krise ihre Mittel an hartem Eigenkapital aufzustocken. Eine Finanzkrise ist für eine Kapitalerhöhung aber ein denkbar ungeeigneter Zeitpunkt (vgl. Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht, 2010b, S. 4).

In einem ersten Schritt definiert der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht die Bezeichnung „hartes Kernkapital“ neu. Für Banken in der Rechtsform einer Aktiengesellschaft sollen nur noch das Stammkapital und die Gewinnrücklagen als hartes Kernkapital gelten. Zukünftig werden stille Einlagen bzw. Beteiligungen für diese Banken nicht mehr dem harten Kernkapital zugerechnet. Bei Kreditgenossenschaften und Sparkassen werden stille Einlagen weiter dem harten Kernkapital zugerechnet, wenn dieses Kapital auch an Verlusten beteiligt werden kann. Diese Entscheidung kommt in erster Linie den Sparkassen und Landesbanken zugute, da sie oft entsprechende stille Einlagen der jeweiligen Gebietskörperschaft aufweisen (vgl. Schüddemage, 2010). Stille Einlagen, die nur im Falle der Insolvenz haften, werden nicht weiter als hartes Kernkapital angesehen (Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht, 2010a, S. 2).

Wie bisher muss eine Bank auch zukünftig einen Mindesteigenkapitalstock in Höhe von 8 Prozent der Risikopositionen vorweisen. Allerdings haben sich die Anteile an diesem Mindesteigenkapitalstock verschoben, so steigt der Anteil des Kernkapitals von bisher 4 Prozentpunkten auf zukünftig 6 Prozentpunkte. Das harte Kernkapital wird enger definiert und seine Quote steigt von 2 auf 4,5 Prozent (vgl. ebd.). Weiches Kernkapital wird beim Übergang von den Basel-II- zu den neuen Basel-III-Richtlinien an Bedeutung verlieren. Seine Quote im Verhältnis zu den Risikopositionen wird um 0,5 Prozentpunkte auf 1,5 Prozent sinken. Zum weichen Kernkapital zählen in erster Linie sog. hybride Finanzierungsinstrumente¹⁸. Wie schon erwähnt, werden künftig bei Aktiengesellschaften auch stillen Einlagen

18 Hybride Finanzierungsinstrumente weisen sowohl Merkmale von Eigenkapital als auch von Fremdkapital auf. Hierzu zählen Wandelanleihen und Optionsanleihen.

dem weichen Kernkapital zugerechnet (Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht, 2010a, S. 7).

Können unter den Basel-II-Richtlinien noch 50 Prozent des Mindesteigenkapitalstocks durch Ergänzungskapital gebildet werden, werden künftig nur noch maximal 25 Prozent erlaubt sein. Der Gesetzgeber gibt im Gesetz über das Kreditwesen § 10, Abs. 2b, Satz 1-8 eine erste Definition, welche Bilanzpositionen zum Ergänzungskapital zu zählen sind (vgl. KGW 2011). Zum Ergänzungskapital gehören kumulative Vorzugsaktien¹⁹, Genussrechtkapital²⁰, nicht realisierte stille Reserven²¹ und längerfristige nachrangige Verbindlichkeiten (vgl. Sollanek, 2005, S. 31).

Bisher wurde dargestellt, wie sich der Mindesteigenkapitalstock in Höhe von 8 Prozent der Risikopositionen unter den Basel-III-Richtlinien auf Eigenkapitalpositionen unterschiedlicher Qualität neu verteilen wird. Die Beschlüsse des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht sehen zudem die Bildung von zwei weiteren Eigenkapitalpuffern vor, die den Eigenkapitalstock auf bis zu 13 Prozent der Risikopositionen erhöhen können. Diese Eigenkapitalpuffer sind der Kapitalerhaltungspuffer und der antizyklische Kapitalpuffer (vgl. Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht, 2010a, S. 2).

Der Kapitalerhaltungspuffer in Höhe von 2,5 Prozent der Risikopositionen soll nach Ablauf von Übergangsfristen aufgebaut werden. 2019 muss die volle Höhe erreicht haben, zudem muss er dann aus hartem Kernkapital bestehen. Dieser Puffer soll während Stressphasen im Finanzsektor oder in der Gesamtwirtschaft herangezogen werden können, um Verluste von Banken zu absorbieren. Verluste schlagen somit nicht direkt auf den Mindesteigenkapitalstock einer Bank durch. Die Banken sind daher nicht gezwungen in wirtschaftlich schwierigen Zeiten neues Eigenkapital zu generieren. Dies ist sehr schwierig und zudem sehr kostspielig.

Den Banken wird somit zugestanden, den Kapitalerhaltungspuffer in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zu verringern, allerdings werden Auflagen für etwaige Gewinnausschüttungen umso strenger, je stärker der Kapitalerhaltungspuffer abgebaut werden muss. So soll verhindert werden, dass Banken auch in Zeiten wirtschaftlicher Probleme weiterhin hohe Dividenden- und

19 Inhaber von kumulativen Vorzugsaktien besitzen, wie es bei Vorzugsaktien üblich ist, kein Stimmrecht aber einen erhöhten Dividendenanspruch, darüber hinaus haben sie auch einen Dividendenanspruch in Verlustperioden. Diese Ansprüche müssen in nachfolgenden Gewinnperioden ausgeglichen werden.

20 Genussrechte stellen eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital dar. Sie haben in der Regel eine feste Laufzeit und eine garantierte Mindestverzinsung. Ferner partizipieren die Inhaber von Genussscheinen auch an einer Gewinnausschüttung, sie haben aber keinerlei Stimmrecht.

21 Der Gesetzgeber räumt den Kreditinstituten das Recht ein, durch Unterbewertung bspw. von Forderungen stille Reserven zu bilden. Kreditinstitute haben wesentlich größere Unterbewertungsspielräume als andere Unternehmen.

Bonuszahlungen tätigen. Zudem muss in Phasen wirtschaftlicher Erholung der Puffer wieder aufgefüllt werden.

Der antizyklische Kapitalpuffer richtet sich an den jeweiligen nationalen Gegebenheiten aus. Liegt in einem Land ein übermäßig starkes Anwachsen des Kreditvolumens vor, das zu einem systemweiten Aufbau von Risiken führt, muss dieser Puffer zusätzlich zum Kapitalerhaltungspuffer aufgebaut werden. Die Höhe des antizyklischen Kapitalpuffers liegt zwischen 0 und maximal 2,5 Prozent der Risikopositionen und richtet sich nach den konkreten systemweiten Risiken, die durch das rasche Wachsen des Kreditvolumens entstanden sind. Auch dieser Puffer soll vorrangig aus hartem Kernkapital bestehen. Hybride Finanzierungsinstrumente, die eine keine vollständige Verlustabsorption garantieren, sind hierfür nicht geeignet (vgl. ebd.).

Übersicht 3: Übergangsfristen bei den Basel-III-Eigenkapitalanforderungen

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Per 1. Januar 2019
Höchstverschuldungsquote (Leverage Ratio)	Prüfungsphase		Beobachtungsphase 1. Jan. 2013 – 1. Jan. 2017 Offenlegung ab 1. Jan. 2015					Integration in Säule 1	
Mindestanforderung für hartes Kernkapital			3,5%	4,0%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%
Kapitalerhaltungspolster						0,625%	1,25%	1,875%	2,50%
Mindestanforderung für hartes Kernkapital plus Kapitalerhaltungspolster			3,5%	4,0%	4,5%	5,125%	5,75%	6,375%	7,0%
Schrittweise Erhöhung der Abzüge vom harten Kernkapital (einschl. Beträgen über dem Grenzwert für vorgetragene Steuer-rückerstattungen, Bedienungsrechte von Hypotheken und Anlagen in Finanzwerten)				20%	40%	60%	80%	100%	100%
Mindestanforderung für Kernkapital			4,5%	5,5%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%
Mindestanforderung für Gesamtkapital			8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%
Mindestanforderung für Gesamtkapital plus Kapitalerhaltungspolster			8,0%	8,0%	8,0%	8,625%	9,25%	9,875%	10,5%
Eigenkapitalinstrumente, die nicht mehr zum Kernkapital bzw. zum Ergänzungskapital zählen	laufen ab 2013 über einen 10-Jahres-Zeitraum schrittweise aus								
Mindestliquiditätsquote (Liquidity Coverage Ratio, LCR)	Beginn Beobachtungsphase				Einführung als Mindeststandard				
Strukturelle Liquiditätsquote (Net Stable Funding Ratio, NSFR)		Beginn Beobachtungsphase						Einführung als Mindeststandard	

Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht, 2010a, S. 7.

Es ist eindeutig, dass die sofortige Umsetzung der genannten Maßnahmen den Bankensektor, der sich zumindest in einigen Ländern von der Finanzkrise zu erholen beginnt, überfordern würde. Dies gilt sowohl für die Umschichtung innerhalb des Mindesteigenkapitalstocks als auch für den Aufbau des Kapitalerhaltungspuffers und des antizyklischen Kapitalpuffers. Daher hat sich der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht dazu entschieden, für die Umstellung von den Basel-II- zu den Basel-III-Richtlinien Übergangsfristen einzuräumen. Ab 2013 sollen die neuen Regeln schrittweise umgesetzt werden. 2019 müssten sie dann vollständig umgesetzt sein. Die Übersicht 3 gibt hierzu einen Überblick.

Die ersten Basel-III-Reformen aus der Sicht der Volks- und Raiffeisenbanken

Die Volks- und Raiffeisenbanken sind, wie schon erwähnt, meist kleine bis mittlere Banken, die nur in ihrer Region tätig sind und die Rechtsform einer eingetragenen Genossenschaft führen. Aus der Sicht dieser Kreditinstitute sollen die neuen Basel-III-Anforderungen analysiert werden.

Der Umstand, dass das harte Kernkapital unter den Basel-III-Richtlinien enger gefasst wird, trifft vor allem die Privatbanken sowie die Institute des Sparkassensektors. Banken in der Rechtsform einer Aktiengesellschaft dürfen stille Einlagen nicht mehr dem harten Kernkapital zurechnen. Für Banken in der Rechtsform einer Genossenschaft und für Sparkassen gibt es hier eine Ausnahmeregelung, die besagt, dass dies weiterhin zulässig ist, wenn die stillen Einlagen auch zur Absorption von Verlusten herangezogen werden kann.

Insbesondere Sparkassen und Landesbanken haben in der Vergangenheit einen Großteil ihres Kernkapitals aus stillen Einlagen ihrer jeweiligen Träger gebildet. So bestehen bei der Hessischen Landesbank (Helaba) ca. 53 Prozent des Kernkapitals aus stillen Einlagen. Trotzdem müssen die Sparkassen reagieren, da stille Einlagen, die zurzeit nur im Falle der Insolvenz haften, nun in stille Einlagen mit Verlustbeteiligung umgewandelt werden müssen. Hier ist es fraglich, ob die jeweiligen Träger bereit sind, diese erhöhten Risiken zu tragen. Besonders problematisch wird es hier für Kreditinstitute des Sparkassensektors, die die Rechtsform einer Aktiengesellschaft tragen. Dies ist bspw. bei der Westdeutschen Landesbank der Fall. Die Ausnahmeregelung gilt nur für Institute des Sparkassensektors mit der Rechtsform einer Anstalt des öffentlichen Rechts (AöR) (vgl. Spiegel-online, 2010). Volks- und Raiffeisenbanken sind von ihrer Struktur her für stille Einlagen im großen Maße nicht geeignet, so dass diese Neuregelungen keine Probleme für sie aufweisen.

Kurzfristig haben die Volks- und Raiffeisenbanken ebenfalls keine Probleme mit der Erhöhung der Quote des harten Kernkapitals, zumal Genossenschaftskapital auch weiterhin als Kernkapital anerkannt wird. Demutualisierungen, also die Umwandlung von Genossenschaften in Aktiengesellschaften, werden nicht zwingend sein (vgl. Hofmann, 2010).²² Zurzeit können die Volks- und Raiffeisenbanken einen Eigenkapitalanteil von 7 bis 10 Prozent vorweisen. Im Vergleich dazu weist die Deutsche Bank lediglich eine Eigenkapitalquote von 1,5 Prozent auf (vgl. Otte, 2010).

22 Die Anerkennung von Genossenschaftsanteilen als hartes Kernkapital war durchaus umstritten. Zwar handelt es sich bei Genossenschaftsanteilen um Eigenkapital, allerdings besteht die Möglichkeit, dass ein Genossenschaftsmitglied austritt und die Auszahlung seiner Anteile verlangen kann. Zu der Besonderheit von Genossenschaftsanteilen siehe Büschgen, H. E., 1998, S. 394 f.

Mittelfristig wird diese Neuregelung zu einem Problem werden, geht man davon aus, dass die Volks- und Raiffeisenbanken neues Eigenkapital generieren müssen, um steigende Bilanzsummen adäquat mit Eigenkapital zu hinterlegen. Aktiengesellschaften können sich am Kapitalmarkt durch Aktienemissionen bedienen. So führte die Deutsche Bank im September eine Kapitalerhöhung durch, um die Übernahme der Postbank zu finanzieren. Die Deutsche Bank nahm bei dieser Kapitalerhöhung 10,2 Mrd. Euro ein (vgl. *Manager Magazin*, 2010, vgl. auch Luttmer, 2010b).

Den Volks- und Raiffeisenbanken fällt die Eigenkapitalgenerierung wesentlich schwerer. Wie den Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit (VVaG), die die Eigenkapitalrichtlinien nach Solvabilität II erfüllen müssen, ist ihnen der Weg an den Kapitalmarkt weitgehend verwehrt (vgl. Bode & Cox, 2002, S. 15). Die Ausgabe von Genossenschaftsanteilen ist lediglich ein begrenztes Finanzierungsmittel. Gleiches gilt für die Einbehaltung von Gewinnen. Durch die Erhöhung der Quote für hartes Kernkapital werden die Volks- und Raiffeisenbanken somit im Wettbewerb benachteiligt (vgl. Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, 2010b).

Dieser Effekt wird noch dadurch verstärkt, dass zwei weitere Finanzierungsinstrumente, die für die Genossenschaftsbanken einen hohen Stellenwert haben, künftig an Bedeutung verlieren werden. Genussscheinrechte und nachrangige Verbindlichkeiten sind zwei weitere Finanzierungsformen, mit denen Genossenschaftsbanken ihr haftendes Kapital erhöhen können (vgl. Trost & Zwiesler, 1996). Beide zählen zum Ergänzungskapital, dessen maximaler Anteil am Mindesteigenkapitalstock von 4 Prozentpunkten auf 2 Prozentpunkte halbiert wurde. Besonders die Beschränkung von Genussscheinen trifft Kreditinstitute aus dem genossenschaftlichen Sektor und aus dem Sparkassensektor (vgl. Otte, 2010).

Die in den Satzungen fixierte Nachschusspflicht der Mitglieder, die sich in der Regel auf die Höhe der Einlagen eines Mitglieds beschränkt, zählt zu den nachrangigen Verbindlichkeiten. Steigt die Zahl der Mitglieder und werden weitere Anteilsscheine ausgegeben, steigen diese nachrangigen Verbindlichkeiten proportional dazu an (vgl. Zerche & Schultz, 2000, S. 25). Zwar erhöht sich damit auch die Haftungsbasis und die Genossenschaft wird robuster, was sich aber nicht positiv auf die Einhaltung der Basel-III-Eigenkapitalbestimmungen auswirkt.

Bei der Unterwerfung der Volks- und Raiffeisenbanken unter die gleichen Eigenkapitalanforderungen wie den Privatbanken wurde verkannt, dass das Gewinnstreben bei den Genossenschaftsbanken nicht im Vordergrund steht. Sie sind wesentlich stärker risikoavers als die Privatbanken, die auf Gewinnerzielung ausgerichtet sind. Dies spiegelt sich auch in dem konservativeren Geschäftsmodell der Volks- und Raiffeisenbanken wider (vgl. Hofmann, 2010).

Dass das risikoärmere Geschäftsmodell der Volks- und Raiffeisenbanken krisenfest ist, zeigt der Umstand, dass die genossenschaftlichen Institute in der Finanzkrise keinerlei staatliche Unterstützung in Anspruch nehmen mussten. Differenzierte Eigenkapitalanforderungen, die sich daran ausrichteten, ob ein Institut ein risikoreiches oder -armes Geschäftsmodell verfolgt, wären zweckdienlicher gewesen (vgl. Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, 2010b).

Auch die Tatsache, dass der genossenschaftliche Finanzverbund ein umfassendes kollektives Institutssicherungssystem unterhält, wurde ausgeblendet. Der Sicherungsfonds der Genossenschaftsbanken greift ein, wenn trotz der relativ hohen Kapitalausstattung ein Institut in die Insolvenz abzugleiten droht (vgl. Zerche & Schultz, 2000, S. 55). Dass dieser Sicherungsmechanismus funktioniert, hat die Vergangenheit schon gezeigt. Die größte Genossenschaftsbank, die Ärzte- und Apothekerbank (APO-Bank), musste während der Finanzkrise mehrfach vom genossenschaftlichen Finanzverbund gestützt werden. Staatliche Mittel wurden nicht in Anspruch genommen (vgl. Handelsblatt online, 2009). Jäger-Ambrożewicz erstellte am Institut der Deutschen Wirtschaft Köln ein Gutachten zum genossenschaftlichen Institutsschutz. In dieser Studie, die er 2010 veröffentlichte kam er zu dem Ergebnis, dass der genossenschaftliche Institutsschutz zwar ein gewisses Klumpenrisiko beinhaltet, insgesamt aber effizient und verlässlich ist (vgl. Jäger-Ambrożewicz, 2010, S. 4ff). Eine Gleichbehandlung von genossenschaftlichen Kreditinstituten und Privatbanken scheint daher nicht angebracht.

Schlussfolgerungen

Die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise hat deutlich aufgezeigt, dass es einen erheblichen Neuregelungsbedarf bei der Regulierung von Kreditinstituten gibt. Die ersten konkret gefassten Beschlüsse vom Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht gehen in die richtige Richtung. Sie stärken einerseits die Widerstandsfähigkeit der Einzelbanken, indem sie die Bedeutung des harten Kernkapitals stärken und einen zusätzlichen Kapitalerhaltungspuffer installieren. Auf der anderen Seite sorgt der antizyklische Kapitalpuffer dafür, dass die Banken gezwungen werden, einen zusätzlichen Eigenkapitalpuffer aufzubauen, wenn sich abzeichnet, dass sich eine Spekulationsblase bildet. Dies hat zum einen den Effekt, dass die Banken für den Fall, dass die Blase platzen sollte, eine noch robustere Eigenkapitaldecke haben, zum anderen kann er den Aufbau der Blase verlangsamen oder gar abbremsen.

Allerdings können die neuen Basel-III-Eigenkapitalregeln den Aufbau von Spekulationsblasen letztlich nicht verhindern. Daher erscheint es als unangebracht, wenn die Volks- und Raiffeisenbanken, die erwiesenermaßen ein risikoarmes Geschäftsmodell verfolgen, den gleichen Regeln unterworfen werden,

wie Banken, die hoch spekulativen Geschäften nachgegangen sind. Während die Genossenschaftsbanken es geschafft haben, mittels ihres Sicherungsfonds Banken, die in Schieflage geraten waren, zu stabilisieren, waren es vor allem private Kreditinstitute und Landesbanken, die nur mit Hilfe von Steuermitteln und staatlichen Bürgschaften stabilisiert und gerettet werden konnten.

Das risikoarme und auf nachhaltiges Wirtschaften ausgerichtete Geschäftsmodell wurde gleich auf zwei Weisen bestätigt. Die Kunden nehmen das Geschäftsmodell an, die Mitgliederzahlen steigen und die Kundenzufriedenheit ist bei den Volks- und Raiffeisenbanken überdurchschnittlich. Zudem möchte die Deutsche Bank mit der Übernahme der Postbank AG das Privatkundengeschäft stärken und sich damit unabhängiger vom lukrativen aber auch risikoreichen Investmentbanking machen. Dieser strategische Schwenk hin zum Geschäftsmodell der Volks- und Raiffeisenbanken ist umso erstaunlicher, wenn man bedenkt, dass die Deutsche Bank noch um die Jahrhundertwende die Option in Erwägung zog, das Privatkundengeschäft ganz abzustoßen (Eigendorf, 2008, vgl. auch Luttmer, 2010b).

Sicherlich wäre es zielführend gewesen, wenn die Eigenkapitalrichtlinien nach Basel-III sich auch daran ausrichten würde, wie risikoreich das Geschäftsmodell einer Bank ist. Auch das solidarische Sicherungssystem der Genossenschaftsbanken, das vom Institut der Deutschen Wirtschaft Köln als effizient und verlässlich ausgewiesen wurde und seine Praxistauglichkeit schon bewiesen hat, hätte in eine solche Risikobewertung einer Bank mit einfließen müssen.

Leider ist dies nicht der Fall und die Basel-III-Richtlinien sind hier nicht ausdifferenziert. Daher werden die neuen Richtlinien zu einer wettbewerblichen Benachteiligung der Genossenschaftsbanken führen. Zurzeit können sie eine ausreichende Eigenkapitalbasis vorweisen, sie sind aber benachteiligt, wenn es heißt, zukünftiges Wachstum mit Eigenkapital zu flankieren. Der Gang an den Kapitalmarkt ist Unternehmen dieser Rechtsform verwehrt und wichtige Eigenkapitalsurrogate, wie bspw. die Genussscheine, verlieren zukünftig an Wert.

Es ist daher zu befürchten, dass es mittelfristig zu einer offenen oder schleichenden Demutualisierung, wie dies im Falle der genossenschaftsartigen Großversicherer zu beobachten ist, kommen wird. Dies könnte dazu führen, dass sich die genossenschaftlichen Banken, den privaten Kreditbanken von der Rechtsform und von der Geschäftsausrichtung annähern. Die strikte Ausrichtung an Kunden, die zugleich auch Eigner sind, könnte aufweichen. Letztlich ist dieses Geschäftsmodell innerhalb einer marktwirtschaftlichen Ordnung ein wichtiges Alternativmodell und ein wettbewerbliches Korrektiv gegenüber den stärker renditeorientierten Geschäftsmodellen der privaten Kreditbanken.

Literaturverzeichnis

- Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht (2010a). *Gruppe der Zentralbankpräsidenten und Leiter der Bankenaufsichtsinstanzen gibt höhere globale Mindestkapitalanforderungen bekannt: Pressemitteilung vom 12.09.2010* [WWW Dokument]. Verfügbar unter: http://www.bis.org/press/p100912_de.pdf [Abrufdatum: 08.11.2010].
- Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht (2010b). *Antwort des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht auf die Krise: Bericht an die G20* [WWW Dokument]. Verfügbar unter: http://www.bis.org/publ/bcbs179_de.pdf [Abrufdatum: 08.11.2010].
- Bode, O. H.; Brimmen, F. & Németh, N. (2009). The drivers and the extend of the financial crisis. „*Gazdaság és Társadalom Nemzetközi Tudományos Konferencia Tanulmánykötete*, Section Foreign Language. Sopron: Nyugat-Magyarországi Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar.
- Bode, O. H. & Cox, H. (2002). *Neuere Strukturentwicklungen bei den Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit in Deutschland: Versicherungsvereine als vertikal strukturierte Konzerne - Ein Versuch, den Membership-Ansatz mit dem Shareholder-Ansatz zu verbinden*. Diskussionsbeiträge der Fakultät für Wirtschaftswissenschaft der Gerhard-Mercator-Universität Duisburg Nr. 295. Duisburg: Fakultät für Wirtschaftswissenschaft der Gerhard-Mercator-Universität Duisburg.
- Bode, O. H., Lehmann, C. & Redeker, U. (2011). *Volkswirtschaftslehre: Eine Einführung in ein oft verkanntes Fachgebiet* (3. Aufl.). Marburg: Tectum.
- Böhnke, W. (2007). Worauf es ankommt: Perspektiven für den genossenschaftlichen Finanzverbund im Wettbewerb. *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*, Vol. 22, S. 26 – 32.
- Bokelmann, F. (2006). Förderer der Selbsthilfe, Modell der Genossenschaftsbanken. In Schwäbisch Hall Stiftung (Hrsg.), *Bibliothek des Eigentums*, Bd. 3, S. 17 – 23.
- Brückner, Y. (2007). *Der deutsche Universalbankensektor: Funktion, Effizienz und Perspektiven. Inaugural-Dissertation zur Erlangung des Doktorgrades des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften* [WWW Dokument]. Verfügbar unter: http://deposit.ddb.de/cgi-bin/dokserv?idn=987346865&dok_var=d1&dok_ext=pdf&filename=987346865.pdf [Abrufdatum: 08.11.2010].
- Büschgen, H. E. (1998). *Bankbetriebslehr: Bankgeschäfte und Bankmanagement* (5. Aufl.). Wiesbaden: Gabler.
- Bülow, P. (2009). *Handelsrecht: Start ins Rechtsgebiet* (6. Aufl.). 6. Heidelberg: C.F. Müller.
- Bundesanstalt für Finanzmarktkapitalisierung (2010). *Stabilisierungsmaßnahmen des SoFFin* [WWW Dokument]. Verfügbar unter: <http://www.soffin.de/de/soffin/leistungen/massnahmen-aktuell/index.html> [Abrufdatum: 16.11.2010].
- Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (2010a). *Alle Volksbanken und Raiffeisenbanken per Ende 2009* [WWW Dokument]. Verfügbar unter: [http://www.bvr.de/public.nsf/AFA42263F055F5CFC1257129005CC5B9/\\$FILE/Liste_alle_Banken2009.pdf](http://www.bvr.de/public.nsf/AFA42263F055F5CFC1257129005CC5B9/$FILE/Liste_alle_Banken2009.pdf) [Abrufdatum: 06.11.2010].

- Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (2010b). *Basel III: Genossenschaftsbanken halten Kreditangebot unverändert aufrecht / Kritik an undifferenzierter Belastung risikoarmer und risikoreicher Geschäftsmodelle: Pressemitteilung vom 13.09.2010* [WWW Dokument]. Verfügbar unter: <http://www.bvr.de/public.nsf/detail.html?ReadForm&main=6&sub=1&ParentUNID=A061C59C706499D7C125779D003F9BEE&text=Pressemittteilung-Basel%20III%3A%20Genossenschaftsbanken%20halten%20Kreditangebot%20unver%20ändert%20aufrecht%20%2F%20Kritik%20an%20undifferenzierter%20Belastung%20risikoarmer%20und%20risikoreicher%20Gesch%20ftsmodelle> [Abrufdatum: 06.11.2010].
- Deutsche Bundesbank (2010a). *Bankenstatistik. Ausgabe: Oktober 2010* [WWW Dokument]. Verfügbar unter: <http://www.bundesbank.de/download/volkswirtschaft/bankenstatistik/2010/bankenstatistik102010.pdf> [Abrufdatum: 06.11.2010].
- Deutsche Bundesbank (2010b). *Monatsbericht Oktober 2010* [WWW Dokument]. Verfügbar unter: http://www.bundesbank.de/download/volkswirtschaft/monatsberichte/2010/201010mb_bbk.pdf [Abrufdatum 16.11.2010].
- DG-Verlag (2010). *Die deutschen Genossenschaften 2010: Entwicklungen, Meinungen, Zahlen*. Wiesbaden: DG-Verlag.
- Die Zeit (2009). *Fusion von DZ Bank und WGZ gescheitert* [WWW Dokument vom 01.04.2009]. Verfügbar unter: <http://www.zeit.de/online/2009/14/bankenfusion-gescheitert-dz-wdz> [Abrufdatum: 11.11.2010].
- Ehrlich P. (2010). Euro-Krise fordert nächstes Opfer: Irland muss Rettungsfonds anzapfen // Kapitulation vor den Märkten // Dublin braucht 90 Mrd. Euro. In *Financial Times Deutschland*, 22.11.2010, S. 1.
- Ehrlich P.; Tartler, J.; u. a. (2010). Debatte über neuen Euro-Airbag: Bundesbankchef: Aufstockung der Rettungsfonds möglich // Portugal soll unter den Schirm. In *Financial Times Deutschland*, 26.11.2010, S. 1.
- Eigendorf, J. (2008). *Postbank-Übernahme: Deutsche Bank entdeckt ihr Herz für Kleinkunden* [WWW Dokument 12.09.2008]. Verfügbar unter: <http://www.welt.de/wirtschaft/article2436282/Deutsche-Bank-entdeckt-ihr-Herz-fuer-Kleinkunden.html> [Abrufdatum, 20.11.2010].
- Europäische Kommission (2006). The EU economy: 2006 review. In *European Economy*, Vol. 06/06 [WWW Dokument]. Verfügbar unter: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication425_en.pdf [Abrufdatum: 20.11.2010].
- Europäische Kommission (2010). *European Economic Forecast: Autumn 2010* [WWW Dokument]. Verfügbar unter: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2010/pdf/ee-2010-7_en.pdf [Abrufdatum, 28.11.2010].
- GenG (2009). *Genossenschaftsgesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 16. Oktober 2006 (BGBl. I S. 2230), das zuletzt durch Artikel 10 des Gesetzes vom 25. Mai 2009 (BGBl. I S. 1102) geändert worden ist.* [WWW Dokument]. Verfügbar unter: <http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/geng/gesamt.pdf> [Abrufdatum, 28.11.2010]

- Gramlich, L. (2000). Eine neue internationale Finanzarchitektur oder: Der IWF in der Krise? In *Archiv des Völkerrechts*, Vol. 38/4, S. 399 – 454.
- Greenspan, A. (2007). *The Roots of the Mortgage Crisis - Bubbles cannot be safely defused by monetary policy before the speculative fever breaks on its own* [WWW Dokument]. Verfügbar unter: <http://opinionjournal.com/editorial/feature.html?id=110010981> [Abrufdatum: 02.11.2010].
- Handelsblatt online (2009). *Genossenschaftsbanken stützen die Apobank erneut* [WWW Dokument vom 29.11.2009]. Verfügbar unter: <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/banken-versicherungen/problempapiere-genossenschaftsbanken-stuetzen-die-apobank-erneut;2491385>. [Abrufdatum: 08.11.2010].
- Hofmann, G. (2010). *Systemischer Ansatz fehlt*. [WWW Dokument vom 13.09.2010]. Verfügbar unter: <http://www.faz.net/s/RubC9401175958F4DE28E143E6888825F6/Doc~EE72277471AC44162A3F43AA49738ACE3~ATpl~Ecommon~Scontent~Afor~Eprint.html> [Abrufdatum: 18.11.2010].
- Ifo (2010). *Ifo Geschäftsklima weiter im Aufwind: Ergebnisse des Ifo Konjunkturtests im November 2010* [WWW Dokument]. Verfügbar unter: <http://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/ifoHome/a-winfo/dlindex/10indexgsk> [Abrufdatum: 24.11.2010].
- Jäger-Ambrożewicz, M. (2010). *Bedeutung und Zukunftsfähigkeit von Institutsicherungssystemen: Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Gutachten* [WWW Dokument]. Verfügbar unter: [http://www.bvr.de/public.nsf/FDAD97BBCE704834C12577D60033EDD7/\\$FILE/GutachtenEinlagenInstitutssicherungBVRFinal.pdf](http://www.bvr.de/public.nsf/FDAD97BBCE704834C12577D60033EDD7/$FILE/GutachtenEinlagenInstitutssicherungBVRFinal.pdf) [Abrufdatum: 18.11.2010].
- KGW (2011). *Gesetz über das Kreditwesen (Kreditwesengesetz - KWG), Kreditwesengesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 9. September 1998 (BGBl. I S. 2776), das zuletzt durch Artikel 2 des Gesetzes vom 22. Juni 2011 (BGBl. I S. 1126) geändert worden ist*. [WWW Dokument]. Verfügbar unter: <http://www.gesetze-im-internet.de/kredwgf/BJNR008810961.html> [Abrufdatum 19.09.2011]
- Krajewski, M. (2009). *Wirtschaftsvölkerrecht: Start ins Rechtsgebiet* (2. Aufl.). Heidelberg: C.F. Müller.
- Lemke, D. (1988). Bank für Internationalen Zahlungsausgleich. In Albers, W., Born, K. E. u. a. (Hrsg.), *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften*, Bd. 1 (S. 463 -467). Tübingen: UTB.
- Luttmer, N. (2010a). Ackermann sieht politische Willkür: Deutsche-Bank-Chef kritisiert Pläne zur Systemrelevanz. In *Financial Times Deutschland*, 18.11.2010, S. 15.
- Luttmer, N. (2010b). Deutsche Bank am Ziel: Branchenprimus wird Mehrheitseigner der Postbank // Noch keine Durchgriffsrechte. In *Financial Times Deutschland*, 29.11.2010, S. 16.
- Manager Magazin (2010). *Deutsche Bank sammelt 10,2 Milliarden ein* [WWW Dokument vom 21.09.2010]. Verfügbar unter: <http://www.manager-magazin.de/finanzen/artikel/0,2828,718561,00.html> [Abrufdatum: 18.11.2010].

- Müller, W. (2007). Anmerkungen zur Rolle und Aufgabe der atypischen Genossenschaftsbanken im Verbund. In *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*, Vol. 22, S. 37 – 40.
- Österreichische Nationalbank (2010). o. T. [WWW Dokument]. *Direktzu – Plattform des Direktoriums der Österreichischen Nationalbank*. Verfügbar unter: <http://direktzu.at/oenb/messages/27013> [Abrufdatum: 08.11.2010].
- Otte, M. (2010). *Zaghafter Schritt in die richtige Richtung: Interview der Tagesschau vom 12.11.2010 zur Bilanz des G20-Gipfels*. [WWW Dokument] Verfügbar unter: <http://www.tagesschau.de/wirtschaft/ot-teinterview100.html> [Abrufdatum: 15.11.2010].
- Ringle, C. M. (2003). *Die genossenschaftlichen Bankenverbände in Deutschland und in den Niederlanden: Perspektiven für eine europaweite Kooperation*. Hamburger Beiträge zum Genossenschaftswesen, Vol. 29. Hamburg: Mauke.
- Schüddemage, A. (2010). *Strengere Regeln für Banken*. [WWW Dokument vom 07.09.2010] Verfügbar unter: <http://www.fr-online.de/wirtschaft/krise/strengere-regeln-fuer-banken/-/1471908/4625614/-/index.html> [Abrufdatum: 08.11.2010].
- Seibel, K. (2010). Deutsche Bank steckt acht Milliarden in Postbank. In *Die Welt*, 14.09.2010.
- Sollanek, A. (2005). *Bankbilanzen nach deutschem Handelsrecht. Zugleich: Betriebswirtschaftliche Handlungshilfen, Edition der Hans-Böckler-Stiftung Nr. 153* [WWW Dokument] Verfügbar unter: http://www.boeckler.de/pdf/p_edition_hbs_153.pdf [Abrufdatum: 12.11.2010].
- Spiegel-online (2008). *Wie Fannie und Freddie Milliarden verzockten* [WWW Dokument]. Verfügbar unter: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,565867,00.html> [Abrufdatum: 12.11.2010].
- Spiegel-online (2010). *Neue Eigenkapitalregeln: Landesbanken drohen Milliardenbelastungen* [WWW Dokument] Verfügbar unter: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/0,1518,714384,00.html> [Abrufdatum: 12.11.2010].
- Teuschner, H. (2006). *Betriebswirtschaft: Einführung in Problemstellungen und Lösungskonzepte der Betriebswirtschaftslehre*. Zürich: Compendio.
- Trost, M. & Zwiesler, H.-J. (1996). Nachrangige Darlehen und Genußscheine als rechtsformunabhängige Möglichkeit der Eigenkapitalbeschaffung von Versicherungen und Banken. In *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswirtschaft*, Vol. 85, Nr. 2 - 3, S. 341-399.
- Zeise, L. (2010). Das Positive an der Irland-Krise. In *Financial Times Deutschland*, 23.11.2010, S. 24.
- Zerche, J. & Schultz, R. (2000). *Genossenschaften als Kooperationen: Einführung in ein wirtschaftswissenschaftliches Sondergebiet*. Kölner Genossenschaftswissenschaft, Bd. 25. Regensburg: Transfer.

Scientific evaluation of Sound Branding as an integrative part of brand management

Prof. Dr. Clemens Jäger²³

Full-Professor at the FOM-University of Applied Sciences, Essen-Germany, Head of the IOM-Institute for Economy & Management, Essen-Germany

Tina Jäger²⁴

Lecturer at the FOM-University of Applied Sciences, Essen-Germany

Daniela Hofmann²⁵

Fontys University of Applied Sciences, Venlo-Netherlands

Tino Bensch²⁶, MBA

FOM University of Applied Sciences

ABSTRAKT: Sound Branding has undergone a dynamic development in the last five years. It includes all artificially produced sounds that were used arbitrarily and standardised until now. The potential lies in the creation of brand confirmed sounds that put the customer in a positive mood at every contact point and bind him to the brand. Sound Branding can contribute to the achievement of the goals of the brand management, so that a coordination of the Sound Branding to the identity of a brand is the basis. Still, the effect of Brand Sounds has hardly been researched yet, which is contradictory, but may be due to the fact that music is regarded matter of course. Due to this lack of research, it is difficult to give the acoustic part a similarly high ranking among brand managers like visual design. As the multi-sensory perception of a brand receives more understanding and Sound Branding also contributes to unconscious binding, the sensitivity for acoustic brand management is now developing as well. Due to the increasing knowledge about the effect of sounds, the purposeful usage of Sound Branding is gaining importance in the design and communication of the brand. Sounds have an activating effect, trigger emotions that intensify perception, and strengthen the brand in memory.

Introduction

One could say Sound Branding is new but has much history. Already the church used sounds to identify and convey certain content several thousand years ago. Ringing bells were used among other things to signalize church services already

23 jaegerclemens@yahoo.de

24 vdpost_jaeger@yahoo.de

25 d.hofmann@fontys.nl

26 tino.bensch@gmx.de

back then. (Spehr, 2009). Similar instances could be found on historical town markets. There, the market vendors called out to raise interest for their products. (Tauchnitz, 1990).

Today, music is used to create a certain atmosphere in stores, however more than that even in television and radio advertisement. (Tauchnitz, 1990). Advertising content is underlined with music to increase the recognition value. Using music in advertisement spots is not a new thing in itself, but the strategic planning and control of it depending on the brand strategy is. (Steiner, 2009).

For brand managers, structured Sound Branding in the framework of the brand communication is an important aspect as it contributes to the influence of the consumers. (Groves, 2009). For a long time, the consistent enforcement of acoustic brand management was neglected. Sounds and music were mainly used only based on a subjective feeling. (Konrad, 2007). Due to the increasing knowledge about the effect of sounds, the purposeful usage of Sound Branding is gaining importance in the design and communication of the brand. Sounds have an activating effect, trigger emotions that intensify perception, and strengthen the brand in memory. (North - Hargreaves 2008).

Sound Branding has undergone a dynamic development in the last five years. It includes all artificially produced sounds that were used arbitrarily and standardised until now. The potential lies in the creation of brand conform sounds that put the customer in a positive mood at every contact point and bind him to the brand. Sound Branding can contribute to the achievement of the goals of the brand management, so that a coordination of the Sound Branding to the identity of a brand is the basis. (Steiner 2009).

Still, the effect of Brand Sounds has hardly been researched yet, which is contradictory, but may be due to the fact that music is regarded matter of course. (Tauchnitz (1990)). Due to this lack of research, it is difficult to give the acoustic part a similarly high ranking among brand managers like visual design. As the multi-sensory perception of a brand receives more understanding and Sound Branding also contributes to unconscious binding, the sensitivity for acoustic brand management is now developing as well.

Changed communication conditions as an approach for Sound Branding

Due to the constantly increased number of brands, the decreasing quality differences and the flood of information on the consumers, brands must set

themselves apart from the masses over their image in order to be perceived by the consumer. (Steiner 2009). In order to gain the attention of the consumer it is necessary that the brand offers the largest benefit at this certain point in time. (Krugmann – Langeslag 2009). This is where Sound Branding comes in. It creates an emotional added value that has a positive influence on the brand evaluation, increases recognition of the brand and has a positive effect on the brand image. In order to convey criteria for positive brand evaluation it is advantageous if these match the existing brand scheme.

Requirement for the mediation of a holistic brand image is a coordinated brand communication strategy. The many communicative measures are coordinated with each other and with the brand. The characteristics of a brand that are determined in its identity are transformed into acoustic elements in order to form a matching acoustic brand identity. (Steiner 2009).

In order to counteract the reduced advertising efficiency due to limited perception capacity of the consumers, Sound Branding Elements can be purposefully used in consistent acoustic brand management. Sound Branding has an active effect also during unconscious sensory perception, as one cannot turn off hearing. Acoustic stimuli are characterized by low cognitive processes and can therefore be easier processed than visual stimuli. (Treasure 2010).

Especially in case of consumers with low involvements, the unconsciously conveyed emotions can have a positive effect on further processing. (Kroeber-Riel, Weinberg, Gröppel-Klein, 2009). Due to the low quality differences, brands differentiate themselves mainly over communication, which must pose to be the emotional added value for the consumer. As music triggers emotional effects it is ideal to link emotions to the brand resp. with the positioning content of the brand, in order to trigger matching associations with the brand. It is important to match the sounds to the brand so that sounds do not have a negative effect and damage the image. An attractive look as it is already indispensable in visual design is necessary to avoid reactance. (Bronner 2009).

Due to the increasing experience orientation of the consumers, designing a brand world that allows the consumer to experience it with all senses is important. (Meffert, Twardawa, Wildner, 2001). The increased multisensory addressing emphasizes the necessity of strategic acoustic brand management in which the acoustic stimuli are attuned to each other and to other stimuli. (Bronner, K. (2009).

Relevant literature as a basis to determine the term Sound Branding

As structured Sound Branding is still at the beginning of its growth, the terms are not yet thoroughly defined. Mainly, the synonyms Audio

Branding, Sonic Branding or Acoustic Branding are used. (Demirci, C., Köckritz, J. (2010), page 25 f) The article on hand uses the uniform term Sound Branding, as Sound is the general title for everything relating to hearing. (Steiner, P. (2009), page 31 ff) It includes all acoustic events like noises, sounds and language. (Raffaseder, H. (2009), page 103) Sound Branding includes the creation process of an acoustic brand appearance by the coordinated use of Sound Elements. The brand receives a sound character based on the characteristics of the brand identity. (North, A., Hargreaves, D. (2008), page 265)

These are assigned matching sound elements in order to give the brand an acoustic personality. The Sound Branding Process encompasses the design of all acoustic elements that are associated with the brand or are communicated by it. (Steiner, P. (2009), page 36 f) It describes the integration of Sound Branding elements in all measures of design and communication that serve differentiation to the competition, recognition and memorability of the brand. Sound Branding can be used throughout the entire customer experience chain. Next to acoustic communication, it includes the design of product sounds based on the brand values. Like the design of the brand name, the visual logo or the product, it can contribute to marking an order. In order to guarantee a holistic brand perception it is necessary to integrate

Sound Branding in the brand management and to rank it similarly high as the visual brand appearance. (Steiner, P. (2009), page 31 f) Addressing a further sense reinforces the brand message. Acoustic brand management describes the strategic process of acoustic brand communication. It includes the buildup, the realization, communication and maintenance of an acoustic identity, the Sound Identity. Acoustic brand management targets the creation of a positive acoustic brand image. (Steiner, P. (2009), page 37)

The acoustic identity serves the orientation for the usage of the sound elements. It forms the starting point for brand presentation. (Bronner, K., Hirt, R. (2009), page 12) If the acoustic identity relates to the entire company, this is called Corporate Sound as pendent to Corporate Design. As part of the Corporate Identity it includes the sound design for the entire company. (Straka, M. (2007), page 10) It is derived from Sound Branding. (Westermann, C.-F. (2010), S. 33)

The Brand Sound draws the attention to the brand and reflects its identity. Among other things, the Brand Sound includes the Sound Logo, the Brand Song and the Brand Voice. (Bronner, K., Hirt, R. (2009), page 11) Requirement for successful Sound Branding is the integration of the Corporate resp. Brand Sound in the Corporate resp. Brand Identity and their harmonious coordination. (Steiner, P. (2009), page 37 f) This identity approach is important so that sounds can trigger emotions and associations with the brand. Therefore, following brand

management goals can be guaranteed. As all events outgoing and perceived from a brand are a part of it, acoustic stimuli also belong to the brand, which is why they are coordinated with the brand identity. The characteristics of a brand identity that include the origin, competences, vision, values, personality and the type of service of the brand are realized in a Brand Sound Identity and are expressed in the Brand Sound. (Krugmann, D., Langeslag, P. (2009), page 70 ff) The Sound Identity includes sound values like pace, rhythm, instruments and melody. (Bronner, K. (2009), S. 83) The determination of these parameters determines the frame for continuous usage of the elements and possible variations.

Goals of Sound Branding

Sound Branding serves the identification of recognition of the brand in the framework of its communication. (Spehr, G. (2008), page 193) by linking the Sound Branding elements with the existing brand scheme associations to the brand can be triggered upon stimulation. (Roth, S. (2005), page 95) The music can be used as stimulation or association. Sound Branding sets the brand apart from competitive brands. (Bronner, K. (2009), page 95)

It directly mediates information about the brand in a verbal and instrumental way. As the intake of information is also done unconsciously, brand knowledge can be consistently expanded. (Groves, 2009). The increasing brand value contributes to the achievement of global brand management goals. (Schmidt, D., Vest, P. (2010), page 53)

Beyond that Sound Branding increases the perception of the brand by linking sounds with the positioning content. It serves the anchoring of brand experiences in the subconscious of the consumers. Brand Sounds support the increase of attention. They target the stimulation of activating and cognitive processes and the formation of preferences. (Tauchnitz, J. (1990), page 5) Sound Branding is used to bind the consumer by conveying a sense of well-being. Pleasant sounds that mirror the brand identity serve the identification of the company reps. the brand.

Every point of contact between the brand and the consumer has the potential to trigger positive emotions and to create an emotional added value for the consumer. Instead of standard and unfitting melodies on hold, they can leave a positive impression with a pleasant sound. Background music in the supermarket supports longer stays of customers, company-own ringtones increases employee satisfaction.

Product sounds are used systematically to convey the benefit and quality of the product additionally over the dimension of sound. (Kastner, S. (2008), page. 2) The goals of Sound Branding are based on the brand management goals, as

Sound Branding is used in the framework of brand management. (Steinhagen, C. (2008), S. 27) This means in order to successfully create an acoustic image of a brand, the sound design must be based on the brand identity. Goal is the increase of the image and thus the brand value. The binding of consumers and employees to a brand serves the support of turnover and contributes to the success of the company. (Krugmann, D., Langeslag, P. (2009), page 71 ff) A variety of Sound Branding elements contributes to the achievement of the determined goals due to the coordinated application at every point of contact.

Elements of Sound Branding

The Sound Logo is the acoustic image of the visual logo that serves the identification of the brand, triggers associations with the brand and conveys emotions. (Groves, J. (2009), page 47) Due to the exact design of simple and short series of sounds, it targets fast learning and remembering. (Steiner, P. (2009), page 39 ff) The length of the Sound Logo is usually one to three seconds. (Kilian, K. (2010), S. 49) In order to facilitate learning, the acoustic logo is communicated in combination with the visual logo and also serves to mark offers – on an acoustic level. (Steinhagen, C. (2008), page 27) The compliance with the visual logo triggers facilitated associations when one of the two logos appears. In order to successfully create a Sound Logo it should be flexible in design and unique compared to competitive brands and match the brand. The fit of the brand is guaranteed by the brand characteristics serving as basis for the design of the Sound Logo and the brand message is therefore conveyed in just a few seconds. (Steiner, 2009). With the characteristic of uniqueness the protection of the brand plays a role, in order to create differentiation to competitive brands and protect it against imitators. (Bronner, K. (2009), page 84) Among other things, the flexibility refers to the adaptation of the instruments, the music style and the pace to the different situations and areas of application. The variation may only be done to the extent that the Sound Logo remains recognizable and the effect and statement are maintained. (Steiner, P. (2009), page 39 ff) The Telekom for example successfully derived a Sound Logo from the visual logo, consisting of three dots, the T, and a further dot to the right of the T. It consists of five tones in sequence, whereas the fourth tone for the T is slightly higher. This is a simple but effective realization as it is very easy to remember. The continuous use of the Sound Logo in all channels in which the brand is communicated, and the variation of the instruments depending on the area of application has created a well-known acoustic logo that prevents negative reactions due to variation. (Bronner, K. (2009), S. 84 f)

A special form of the Sound Logo is Jingles. They mainly occur as toned advertisement slogans, supported by melody and rhythm, like the Haribo

Advertisement Slogan „Haribo macht Kinder froh und Erwachsene ebenso“. (Steiner, P. (2009), page 43 f) This simple illustration supports the intake and spreading of information and leads to fast recognition. (Ringe, C. (2005), page 40 f) Next to jingles with singing, they can also be designed completely instrumental, which make a clear differentiation to the Sound Logo more difficult. (Bronner, K. (2009), page 86)

The Brand Song is a sound element that has the structure of a song.

Among other things, this includes a verse and chorus. (Steiner, P. (2009), page 45 f) The Brand Song usually goes over the entire time of the advertisement. It strengthens the brand message and influences the attitude of the consumers. (Bronner, K. (2009), page 86.) The Brand Song is created by adapting famous pieces of music to the brand and situation or is composed explicitly for the brand based on the brand identity. (Treasure, J. (2010), page 70.) The orientation by the characteristics of the identity creates a positive effect, as the brand and song are linked with each other and if one of the two elements is perceived it triggers associations with the brand.

The Brand Song „Sail away“, song by Joe Cocker, was attuned to the brand attributes freedom and adventure that are also illustrated with the sailing ship. The musician underlines the holistic brand appearance, as the same characteristics are associated with his coarse voice.

The Brand Voice is a significant Sound Branding element that can be used in many ways at every point of contact with the consumer and thus increases the recognition of the brand. (Treasure, J. (2010), page 70.) It can be used with or without visual appearance. Voices without visual appearance are called off-voices. The Brand Voice is used for the spoken brand name or advertisement slogan among other things, and used in combination with the visual and acoustic logo. (Lehmann, M. (2009), page 99 ff.) It speaks for the brand and embodies it. Like with the Brand Song the brand is associated with the personality of the speaker voice and vice versa. The characteristics and expression of the Brand Voice characterize the tonality and the basic tone of the advertisement. They have an effect on the attention of the consumer and trigger emotions that have a positive influence on the perception and the processing of information. (Bronner, K. (2009), page 87.) The effect of the Brand Voice depends on the awareness for the consumer and his experiences with it and on the medium itself. (Lehmann, M. (2009), page 99 ff.) Requirement for an influential Brand Voice is the fit of personality of the Brand Voice and the personality of the brand. (Steiner, P. (2009), page 47.) To achieve the desired effect, determining the speaking rhythm, the intonation and the pace is important. In order to guarantee the fit to the brand identity and continuous realization in different media, the Brand Voice is attuned to the brand identity like all other branding elements. It should be designed such that it can unfold its effect

in the branding elements of the acoustic brand management and is attuned to it. (Bronner, K. (2009), page 87.) The voice of the Ikea-speaker for example is unique due to the Swedish accent and immediately triggers associations with the Swedish furnishing ideas by Ikea. (Roden, I. (2009), page 73.)

Areas of application

Sound Branding can be used in different media with which the brand is communicated. Among others, it is used in classic radio or television advertisement, in telephone holding lines, on the Internet, at fairs, in shops or directly on the product. The selection of the right Sound Branding elements therefore depends on the medium in which the brand appears, on the brand itself, and on the content that is conveyed. Thus, the medium and element must be determined for every brand and context.

Sound Branding in radio advertisement is assigned a significant effect. The intake of information usually takes place unconsciously. Consistent acoustic brand design can increase the awareness and convey content. Fast recognition is learned through unconscious allocation of the sounds to the brands upon repetitive presentation.

The buildup of intended atmospheres through sound design is very important. The music influences how long customers stay in the store, and gives the store an individual personality and recognition value depending on the instrumentalisation. (Steiner, P. (2009), page 49 ff.)

The communication of the brand over the actual product may contain musical elements over packaging and sounds when using the product. (Kilian, 2010). A differentiation between the acoustic product design which deals with the sounds when using a product and the Sound Branding on products within brand communication is not easy. The lines are thin and tend towards Sound Branding that conveys brand characteristics.

For example, psychoacoustic analysts examine the idea sound of an engine at Porsche and design it so that it mirrors the values of the brand. The brand stands for sportiness, which the engine also supports with its typical Porsche sound. (Bronner, K. (2009), page 82 f.) Next to the external touch points the internal contact points are important for the identification of the employees with the brand and the company. This can be done by a company hymn at employee celebrations, through music on the elevator or by an individual sound for turning on and off computers. (Steiner, P. (2009), page 49 ff.)

Sound Branding in advertisement

Especially in television advertising, music takes over significant tasks. It conveys emotions and creates an intended atmosphere. (Pepels, W. (2005), page 107.) It gives the visual content acoustic support so that images and matching sounds are linked. The characters of brands can be supported with sounds upon visual appearance. As images can also trigger associations in speech, linking is advantageous for recognition. (Schwender, C. (2001), page 123 ff.) In summary, music is used in advertisement to increase awareness and trigger positive attitudes, which have a positive effect on further information processing and product evaluation. (Klüh, H. (1998), page 131 f.)

Not every sound that is used in advertisement is a Brand Sound. For example music joins scenes in advertisement and balances the sense of time by varying the pace. (Schwender, C. (2001), page 123 ff.) Sound Branding elements in advertisement are these elements that are linked with the brand identity and mirror them. They make remembering the brand easier. A structured Sound Branding process is indispensable for controlled usage of different elements in the areas of application.

Sound Branding Process

Sound Branding describes the organization and realization of attuned sound elements based on the brand identity. As strategic Sound Branding is only done professionally by companies and Sound Branding agencies since recent times there are no fixed design rules like with visual design. (Kastner, S. (2009), page 120.) Until now, the consumer is simply addressed on the visual level and receives inconsistent brand information regarding acoustics. (Kastner, S. (2008), page 2.)

A structured process is therefore necessary to ideally realize the brand identity in an acoustic form and convey it to the consumer in a uniform manner. The complex Sound Branding process includes the creation of a Sound

Identity. (Roden, I. (2009), page 75.) The derivation of this identity serves the consistent and uniform addressing of the consumers in all relevant media the brand communicates with.

It gives the brand added value that leads to image increase and leaves recognition characteristics in every acoustic medium. (Steiner, P. (2009), page 54 f.) The exact course of creating a Sound identity varies and depends on the company and the agency that support the process.

Within the company the brand management and designers of the brand are integrated in the process to elaborate the brand elements to be realized. The support of a Sound Branding Agency is required for professional realization of acoustic elements via musical parameters. Agencies usually work together with internal

psychologists, creatives, composers and external market research institutes. The agency assumes the mediator role between brand experts and composers that translate the brand identity into acoustic elements.

The Sound Branding process shall be divided into three phases preparation, performance and implementation. The preparation phase is done by a Sound Branding Agency in cooperation with the company.

Preparation

Prior to the development of a new Sound Identity the former brand shall be reflected and analyzed. The brand identity as image of the company is compared with the brand image from a consumer viewpoint and deviations are recorded. (Roden, I. (2009), page 76.)

If sounds have been used in association with the brand, they should be examined and possibly adapted if necessary. (Ringe, C. (2005), page 57.) The most important visual, acoustic, olfactory, tactile and gustatory brand characteristics and conveyed brand images are determined. Subsequently, it needs to be examined whether and how these are to be realized into acoustic characteristics. The characteristics must be designed such that they trigger associations with the brand. (Kastner, S. (2009), page 126.) The acoustic positioning is determined. The next phase includes the analysis of competition. Existing Sound identities of the competition are focused on and looked at to determine options for differentiation. (Ringe, C. (2005), page 57.) Based on this, the previously determined acoustic positing is corrected.

Subsequently, the media in which sounds can be used and that corresponding to the technical specifications are determined.

The timeframe for the completion of the Brand Sound, the budget and personnel and legal basics are agreed upon between the agency and the company. (Kastner, S. (2009), page 126.)

Performance

In the phase of performance the results of the agency are presented to the responsible parties in the company and discussed. Subsequently, the goals of the Sound Brandings are determined and the musical parameters of the single Sound Branding elements are defined.

The concrete tasks and goals of the communication can for example include triggering emotions and fast recognition of the brand. The brand benefit and the functions through the sound realization are defined. Orientation, trust or satisfaction can be beneficial factors. (Kastner, S. (2009), page 126.)

In the determination of the musical parameters by orientation by the identity characteristics, cooperation with music psychologists is recommended. The

right selection of the sound elements can be done based on their effects on the consumer. A coordination of the single elements to each other and on the brand identity is necessary for a uniform perception. (Steiner, P. (2009), page 55 ff.) Prior to production tests are conducted with the musical parameters like rhythms, tone sequences and timbres.

In creative briefing, all information that is relevant for the production of the Sound elements is summarized and forwarded to the internal and external sound designers. The information includes the background of the creation of the Brand Sound and the objective target of its application. Beyond that, an exact description of the target groups and the tasks and requirements that the new Brand Sound must fulfil. All Sound Brand elements are produced based on these briefings.

Realization

In the realization phase, a comprehensive and representative market research analysis is planned and conducted. Objects of the research are the associations triggered by the Sound Branding. The Sound Branding elements are corrected based on the results. In order to guarantee consistent usage of the Brand Sound and to prevent false applications, rules for usage are determined and recorded in a manual. Different variations of the single elements for different contexts should also be recorded there in order to ensure the determined functions and effects. Regular controls ensure smooth usage of the Sound Branding elements. (Roden, I. (2009), page 78.)

Up to two years may go by in order to create a comprehensive sound appearance of the brand. A conflict point in the process is the rethinking of the agencies and companies. The responsibility of the design of the music lies with the professional Sound Branding agencies that work together with sound designers and composers instead of advertising agencies as before.

As music is able to trigger significant effects, professional sound design in cooperation with psychologists is necessary. Sound design based on the brand identity is guaranteed with the cooperation with the companies. Those responsible for the brand in companies must internalise the necessity to employ sound experts. The effects of music may be known, but it often fails due to the budgets not being provided.

A further significant point is a detailed briefing and the analysis of the brand, so that the sounds correspond to the requirements of the brand. Brand values and sound designations must be defined in detail, coordinated by the agency with those responsible for the brand and presented in samples. (Kastner, S. (2009), page 121 ff.) The described process includes the ideal and holistic realization of Sound Branding. Many companies use single elements like Sound Logos and Brand Songs. A comprehensive realization of different Sound Branding

Elements including Brand Voice, background music and further elements convey a brand image that is different from the competition in many ways.

A positive example is the Telekom. The Telekom determined all touch points, Sound Branding elements and their context related variation options in a manual. This ensures a varying and at the same time consistent presentation of the brand. (Demirci, C., Köckritz, J. (2010), page 24.) With the versatile usage the Telekom achieves the right effect for every contact point.

Functionality of the Sound Brandings

Sound Branding describes the process of creation as well as the care of an acoustic brand identity. Musical parameters are determined based on the brand characteristics. They form the basis for the functionality of Sound Branding.

Among other things, musical parameters are used purposefully to convey emotions. Hereafter the effect of music is explained as starting point of Sound Branding. (Steiner, P. (2009), page 36 f.)

An acoustic stimulation filters acoustic characteristics like pitch and timbre within ten to hundred milliseconds, which allows nonverbal acoustic information to be processed faster than a verbal acoustic message. This fact emphasizes the enormous potential of acoustic design next to visual design. The linking of acoustic stimuli to whole images, like for example melodies is done within one hundred to two hundred milliseconds. This means that music can unfold its effect within the shortest time and it therefore ideal for usage in the framework of brand communication.

Music conveys information that can be rational or emotional. (Krugmann, D., Pallus, D. P. (2008), page 27 f.) It triggers moods and images. (Levitin, D. J. (2006), page 191.) It is general knowledge that music can change or support moods. (Bruhn, H. (2009), page 21.) This phenomenon becomes visible already when listening to a CD. Single musical parameters can trigger different emotions and moods and create intended atmospheres. (Demirci, C., Köckritz, J. (2010), page 13.) Music is usually perceived as pleasant if the listener knows it and the musical parameters correspond to the familiar pieces. (Schramm, H. (2008), page 141.) To trigger a happy mood, paces can be fast, the rhythm accentuated and the timbre can be light. If the design rules are considered, it is also possible to transfer this onto Sound Branding. (Steinhagen, C. (2008), page 36 ff.)

Music is not only responsible for the unconscious transporting of emotions, but also supports the processing of spoken information. (Steiner, P. (2009), page 73.) Because of this, words that follow a musical sequence are processed better and faster if they fit to the music. Based on the effect of single musical parameters the music is selected purposefully in order to support the conveyance of important information relating to the brand. (Steinhagen, C. (2008), page 28 ff.)

Music is a strongly emotional way of communication, which increases the probability of influencing the consumer in combination with the visual presentation. (Steinhagen, C. (2008), page 28 ff.) As one has to listen, the consumers are influenced unconsciously, sometimes also consciously. (Ringe, C. (2005), page 31.) This advantage over visual presentation serves the faster learning of the brand and its message, as less repetitions are needed. (Steinhagen, C. (2008), page 28 ff.) Music can have a negative effect if the music takes attention away from the brand because it activates too strongly, or does not match. Ideally, the music emphasizes the core message. (Brosius, H.-B., Fahr, A. (1998), page 43.) Beyond that music stimulates the nervous system, which is responsible among other things for the regulation of the pulse and breathing. (Treasure, J. (2010), page 67.) Thus, music stimulates the planning of actions, like for example dancing and singing along. As the music is heard as a whole, attention must be paid that the single musical parameters match when putting it all together. The music heard as a whole is perceived differently and strongly than its single parts. (Köhler, W., Pratt C. C. (1971), page 7 f.)

Due to lacking literature about Sound Branding and the fact that music in combination with the brand and its identity has previously been used mainly in advertisement, the following section explains the functionality of music in advertisement. Conclusions regarding the functionality of Sound Branding are based on these functionalities. In advertisement, acoustic elements interact with other design elements, which may cause the overall effect of the advertisement as a whole may deviate from the effects of single components. Music in advertisement may be part of the acoustic brand communication if it is attuned to the brand. This effect cannot be transferred to the functionality of Sound Branding to one hundred percent. (North, A., Hargreaves, D. (2008), page 265.) The effect of Sound Branding goes beyond this. The reason is the variety of the areas of application. Next to the consumers, employees can also be infrequency for example. (Bronner, K. (2009), page 90.) Sound Branding serves the construction of an emotional connection between the brand and the target groups. Strategically designed sounds trigger associations and communicate brand content over sounds. (Spehr, G. (2009), page 32.) Sound Branding is used to generate awareness and emotions as recognition characteristics and to shape preferences regarding the brand. (Steiner, P. (2009), page 78.)

Activation

Musically designed advertisement spots show a higher activation potential than advertisement without music. The activating effect that is allocated to music is probably based on the musical parameters like rhythm and pace, as fast rhythms

increase attention for example and trigger vegetative reactions. These may be an increased heart rate or blood pressure. Subsequently, literature talks about possible activation. (Steinhagen, C. (2008), page 30.) After repeated presentation it could be assumed that the reaction could wear off, which is objected by music psychology. Minor keys trigger a surprise effect when they are heard for the first time, initiating an activation. Hearing it more often, the consumer acts like the first time he heard it, as Minor keys are generally unusual and create a sad mood. (Schwender, C. (2001), page 118 ff.)

In case of an ideal fit between the design of the music, the text and the image, the activating effect is increased. This is founded on the increasing effect when addressing several senses at the same time. Thus the acoustic stimulation increases the effect on consumers in coordination with other stimuli. (Lindstrom, M. (2007), page 166.)

Emotions

Next to the activating function of the Sound Branding, emotions can be conveyed and conditioning processes can be linked with the brand. (Ringe, C. (2005), page 33.) Tauchnitz calls the basis for this assumption the hemisphere model.

The human brain is divided into two halves, each responsible for processing different information. The processing of spoken information is mainly done in the left hemisphere. If the information is visual or musical, they are usually processed unconsciously in the right half, which is also important for the further processing of emotions. Harmonious music, melodies and rhythms are usually processed in the right half. If the degree of cognitive activities increases as usually happens in people with musical knowledge, the left half is used. (Tauchnitz, J. (1990), page 31 f.) It is not possible to separate the processing exactly, as the processing of spoken or musical information always uses both halves of the brain – with to different extents. This processing depends on the involvement and attention of the person listening. (Steinhagen, C. (2008), page 28 ff.) Processing musical and emotional impressions in the same hemisphere enables the mediation of emotions through musical parameters. (Roth, S. (2005), page 105.) By using Brand Sounds, desired emotions are triggered that associate brand characteristics. (Steinhagen, C. (2008), page 28 ff.) The simplified hemisphere model is partially doubted due to the complexity of emotions. (Kenning, P. (2007), page 24.) Addressing both halves of the brain through spoken and visual design or sounds is most efficient for processing information. (Linxweiler, R. (2004), page 47.)

Emotional acoustic stimuli trigger needs beyond that, that the brand resp. the product can satisfy. Emotionally designed advertisements are remembered better, for example, as emotional stimuli have an activating effect and positive influence

on the further processing of information. If the Brand Sound triggers an activating effect, this can also be transferred to improved processing and remembering information. (Brosius, H.-B., Fahr, A. (1998), page 63 ff.)

The composer Wüsthoff works on design characteristics of songs. He talks about an emotional settling time that the listener needs to be emotionally addressed by the music. In average, this time is between one and two seconds. (Wüsthoff, K. (1999), page 9 ff.) Due to the emotional charging of background music, Brand Songs and Jungles, emotions can be triggered purposefully. They can be varied by different musical parameters. Joy for example can be created by a face pace, an accentuated rhythm and a light timbre. (Steinhagen, C. (2008), page 38.) The emotions triggered by the music are associated with the brand. (Roden, I. (2009), page 66.)

According to Koelsch, simple emotions can be triggered within milliseconds. He emotions that are triggered by an emotion are mainly of a more complex nature, like for example the sportiness of a BMW, so that the sound elements often do not trigger emotions right away. Sound Logos that are usually only one to three seconds long target the activation of the consumer and the recognition of the brand by linking with the existing brand scheme. Music in advertisement usually includes longer songs like Brand

Songs, background music or jungles as more complex emotions can be expressed.

Perception and memory

The perception of a brand or product is positively influenced by the additional application of music. Depending on the music style the music has a certain character that can support the brand identity. Beyond that, the music taste also has influence on the brand perception. A negative mindset towards the used Sound Branding elements can be transferred to the brand and its image. The positive and differentiated perception of a brand in target group oriented and identity conform usage of the single elements is advantageous. (Tauchnitz, J. (1997), page 170 f.) If these are used consistently, they can be learned and linked with the brand. (Krugmann, D., Pallus, D. P. (2008), page 28.) Sound Branding elements promote the recognition of the brand, as brand characteristics are associated with the sounds when they are heard. This effect is partially disputed, as capacities in the brain are occupied when listening to the sounds that limit the intake of brand content. (Ringe, C. (2005), page 30.) For example, studies of Meißner show a poorer memory performance with the integration of music in the advertising message. Influential factors like basic activation of the consumer and involvement were not sufficiently considered. Most studies confirm improved memory when using music. (Tauchnitz, J. (1997), page 169.) As Brand Sounds

are mainly perceived unconsciously, they do not block any capacities in the brain with cognitive processes. (Ringe, C. (2005), page 31.) as several studies show, music has a positive effect mainly during unconscious processing, meaning with little attention. (Tauchnitz, J. (1990), page 25 f.) Jingles promote memory, as the sung text triggers a catchy song. If the text is left out, usually the instrumental version will be enough to trigger association with the brand, resp. the text. Next to the Jungles, using easy rhythms is effective because the listener does not need to construct new forms due to the even arrangement and is therefore able to learn the associated brand associations faster. (North, A., Hargreaves, D. (2008), page 256 f.) The key characterizes the listening behavior of the listeners, if it is composed in Major. (De la Motte-Haber, H. (2002), page 245.)

Advertisements using unclear melodies are perceived by the consumers as more pleasant and exciting according to studies by Stout and Lecken by than those using clear melodies. This allows the conclusion that lower involvement resp. unconscious processing of the music generates a more positive effect. (Steinhagen, C., (2008), page 56 ff.)

Mindset and behaviour

The extent to which Sound Branding can change the mindset depends on the degree of musical emphasis of the brand message resp. message in the advertisement. Background music for example does not support content but generates a pleasant atmosphere. (Tauchnitz, J. (1997), page 170 f.)

To achieve economic goals that show in buying behavior among other things, a positive mindset of the consumer must be generated first. The advertisement effect model ELM handles the influence of communication on the mindset of the consumer that was subjected to the communication.

Consumers with little involvement require especially characteristic formal features of communication, reps. Music in order to influence the mindset. (Steinhagen, C. (2008), page 38 f.) Studies by Park and Young prove the improved effect with little involvement as well as support of the message in content and form through music. (Tauchnitz, J. (1997), page 170.) This is especially important in the media TV and radio. This, music is one of many factors and may contribute to changing the mindset, as it triggers emotions that have influence on the further processing of information. (Steinhagen, C. (2008), page 38 f.)

If the consumers show high involvement this leads to a cognitive relief in the processing of information if the design of music and the brand message are coordinated. Te purposeful usage of music can serve the influence of consumer behaviour. (Treasure, J. (2010), page 68.) By conducting studies, a prolonged stay in restaurants or shops was generated when using slower music. (Demirci, C., Köckritz, J. (2010), page 12 f.)

In general it seems difficult to prove the effect of music in advertisement.

Especially in case of low involvement it unfolds its effect. (Roden, I. (2009), page 65.) In case of high involvement an ideal fit of the music and the content to be conveyed must be given to achieve a facilitated cognitive processing of the message. (Roth, S (2005), page 124.) Newer tests regarding the effect of Sound Branding resp. of music in advertisement are rare. The problems of measuring the effect of Sound Branding elements lies in the complexity of musical parameters like pace, rhythm and melody. As these are combined in the framework of Sound Branding and are viewed as a whole, the effect of single musical parameters and therefore deviate from the overall effect. Thus, a generally valid statement is difficult. Beyond that the combination of several Sound Branding elements and depending on the medium further design parameters creates an overall impression whose single components again achieve deviating effects. (Tauchnitz, J. (1990), page 15.) The effect of Brand Sounds is influenced by several factors that must be considered in the design. Next to the design of the musical parameters it depends on the basic activation, the involvement of the consumer and on the personal taste of music. The number of contacts for the holistically perceived brand can influence the memory effect. (Schramm, H. (2008), page 146 f.)

It can be clearly confirmed that music has activating effects and triggers emotions. As supplementary communication measure it promotes the differentiation of the brand and its message and builds up market knowledge. (Steiner, P. (2009), page 81.) The emotional positioning makes sense if the functional characteristics of a brand have no differentiating function. (Tauchnitz, J. (1997), page 171.) As Sound Branding is a young discipline there are no long-term studies that can confirm the effect in different media. (Schramm, H. (2008), page 147.) In order to achieve positive effects the consideration of the requirements is necessary and are shown in the following section.

Recommendations for action and requirements to the acoustic design of a brand

The requirements to a successful realization of the Sound Branding elements depend on the respective brand. In general it is necessary that the sound elements draw attention and activate. The activation can also be done unconsciously.

The fit between the Sound Brand elements and the brand is very relevant. The elements communicate the characteristics and values of a brand in acoustic form and should not contradict them. (Groves, J. 2009). They serve as an anchor for activation of associations and emotions towards the brand.

In order for the acoustic image of the brand to differentiate from the competition, it is necessary to pay attention to a unique and distinct design that can

be easily remembered and recognized by the consumer. A distinct and short logo contributes to this. (Groves 2009). An easily understandable design of the acoustic elements promotes the conveyance of emotions. In order to prevent reactance and drowning in the mass of competition, it is important that the brand adapts to time. The same is valid for the acoustic image. Flexible adaptation options to the respective context and to the area of application keep the acoustic identity up to date. (Groves 2009). Possible sound variations can be recorded in a manual. A continuous mediation of the brand values can therefore be guaranteed.

In order to sustainably strengthen the brand message it is important to address several senses of the consumer.

Requirement for a holistic perception is the integration of Sound Branding into the brand management and the coordination of all design elements. Every point of contact to the consumer provides the opportunity to strengthen the brand impression. Due to the integration of Sound Branding into brand management, the build up and care become the tasks of managing persons. Due to this, decisions can measure up to their significance and fast realization can follow.

As the consumer is subjected to sounds everyday and all the time, a reduction of the Sound Branding to the essential is advantageous. Negative reactions can be triggered by loud noises. The goal is to create a pleasant mood, so that also quietness and be used as an element to escape everyday sounds that are intrusive.

The understanding of music varies in different cultures. Apart from the basic emotions, emotions also vary in intensity and direction. In order to prevent negative reactions consideration of cultural understanding is necessary when designing the acoustic brand image. The described requirements form the basis for the benefit that companies can generate from using Sound Branding. (Krugmann, D., Langeslag, P. (2009), page 76.)

A successful Sound Branding gives each company a valuable added value. A Brand Sound creates the corresponding brand image and triggers emotions that can promote a more intensive perception and faster processing of the brand information. The brand experience is a main success factor to create preferences. (Steiner, P. (2009), page 53.) It can promote loyalty on part of the consumer, which signalises an increased price willingness. (Kilian, K. (2010), page 52 f.)

The Brand Sound poses to be a unique selling characteristics that sets the brand apart from competition and provides the consumer with a multisensory emotional brand experience. (Westermann, C.-F. (2010), page 33 f.) This recognition characteristic facilitates learning about the brand. The consumer must be confronted with the brand less frequently to recognize it or be able to remember it. Advertising efficiency is optimized through Sound Branding, as less costs are generated. Beyond that a successful Sound Branding leads to increased identification on part of the consumer and the employees with the

brand. In summary, the value of the brand grows with a consistent acoustic brand management. (Steiner, P. (2009), page 53 f.)

The effectiveness of Sound Branding is partially questioned. A previously lacking integration of music scientists that compose the matching sounds based on the brand identity does not allow the assessment of exploited potential. The cooperation of them with the brand managers is mandatory for successful employment of Sound Branding. (Bruhn 2009). In order to ensure brand conform realization of the acoustic identity, the inclusion of Sound Branding agencies is necessary. A professional realization is indispensable to prevent reactance that may occur with the false employment of Sound Branding elements. (Groves 2009).

As every company uses media in which a sound appearance is necessary or desired, like on telephone hold or advertisement, the acoustic design of the brand is necessary in order to generate a uniform appearance towards the outside and inside. It is recommended to assign acoustic design the same attention as visual design.

References

- Bronner, K. (2009): Schöner die Marken nie klingen ... Jingle all the Way? – Grundlagen des Audio-Branding, in: Bronner, K., Hirt, R. (Hrsg.), Audio-Branding – Entwicklung, Anwendung, Wirkung akustischer Identitäten in Werbung, Medien und Gesellschaft, Bd. 5, 3. Auflage, Baden-Baden 2009, pp.82-96
- Bronner, K., Hirt, R. (2009): Glossar – Fachbegriffe Audio Branding, in: Bronner, K., Hirt, R. (Hrsg.), Audio-Branding – Entwicklung, Anwendung, Wirkung akustischer Identitäten in Werbung, Medien und Gesellschaft, Bd. 5, 3. Auflage, Baden-Baden 2009, pp. 11-13
- Brosius, H.-B., Fahr, A. (1998): Werbewirkung im Fernsehen – Aktuelle Befunde der Medienforschung, 2. Auflage, München 1998
- Bruhn, H. (2009): Musik als Repräsentation von vorgestellten Handlungen – Ausdrucksmodelle und die Wirkung von Musik, in: Bronner, K., Hirt, R. (Hrsg.), Audio-Branding – Entwicklung, Anwendung, Wirkung akustischer Identitäten in Werbung, Medien und Gesellschaft, Bd. 5, 3. Auflage, Baden-Baden 2009, pp.20-31
- Demirci, C., Köckritz, J. (2010): Summary Audio Branding Congress 2009, in: ((ABA)) – Audio Branding Academy Yearbook 2009/2010, 1. Auflage, Baden-Baden 2010, pp. 11-27
- Groves, J. (2009): A Short History of Sound Branding, in: Bronner, K., Hirt, R. (Hrsg.), Audio-Branding – Entwicklung, Anwendung, Wirkung akustischer Identitäten in Werbung, Medien und Gesellschaft, Bd. 5, 3. Auflage, Baden-Baden 2009, pp.40-51

- Kastner, S. (2008): Klang macht Marken – Sonic Branding als Designprozess, Diss., 1. Auflage, Wiesbaden 2008
- Kenning, P. (2007): Neuromarketing: Vom Hype zur Realität – Eine Standortbestimmung aus Perspektive der Marketingwissenschaft, in: Häusel, H.-G. (Hrsg.), Neuromarketing – Erkenntnisse der Hirnforschung für Markenführung, Werbung und Verkauf, Planegg, München 2007, pp.17-31
- Kilian, K. (2010): The sound of success – How to keep a brand orchestra in tune with its MARKnum Opus, in: ((ABA)) – Audio Branding Academy Yearbook 2009/2010, 1. Auflage, Baden-Baden 2010, pp. 37-56
- Klüth, H. (1998): Die Wirkung von Filmmusik, in: Digital Production 1998, Nr. 3/98, pp.131-132
- Köhler, W., Pratt, C. C. (1971): Die Aufgabe der Gestaltpsychologie, 1. Auflage, Berlin, New York 1971
- Konrad, H.-J. (2007): Die Bedeutung des Sound Branding für die moderne Markenführung, Diss., 1. Auflage, München 2007
- Kroeber-Riel, W., Weinberg, P., Gröppel-Klein, A. (2009): Konsumentenverhalten, 9. Auflage, München 2009
- Krugmann, D., Pallus, D. P. (2008): Podcasting – Marketing für die Ohren – Mit Podcast innovativ werben, die Marke stärken und Kunden rund um die Uhr erreichen, 1. Auflage, Wiesbaden 2008
- Krugmann, D., Langeslag, P. (2009): Akustische Markenführung im Rahmen eines identitätsbasierten Markenmanagements, in: Bronner, K., Hirt, R. (Hrsg.), Audio-Branding – Entwicklung, Anwendung, Wirkung akustischer Identitäten in Werbung, Medien und Gesellschaft, Bd. 5, 3. Auflage, Baden-Baden 2009, pp. 70-79
- Lehmann, M. (2009): Die Stimme im Markenklang, in: Bronner, K., Hirt, R. (Hrsg.), Audio-Branding – Entwicklung, Anwendung, Wirkung akustischer Identitäten in Werbung, Medien und Gesellschaft, Bd. 5, 3. Auflage, Baden-Baden 2009, pp. 97-101
- Levitin, D. J. (2006): This is your brain on music – The science of a human obsession, London 2006
- Lindstrom, M. (2007): Making Sense – Die Macht des multisensorischen Brandings, in: Häusel, H.-G. (Hrsg.), Neuromarketing – Erkenntnisse der Hirnforschung für Markenführung, Werbung und Verkauf, Planegg, München 2007, pp.157-169
- Linxweiler, R. (2004): Marken-Design – Marken entwickeln, Markenstrategien erfolgreich umsetzen, 2. Auflage, Wiesbaden 2004
- Meffert, H., Twardawa, W., Wildner, R. (2001): Aktuelle Trends im Verbraucherverhalten – Chance oder Bedrohung für die Markenartikel?, in:
- Köhler, R., Majer, W., Wiezorek, H. (Hrsg.), Erfolgsfaktor Marke – Neue Strategien des Markenmanagements, München 2001, pp. 1-21

- De la Motte-Haber, H. (2002): *Handbuch der Musikpsychologie*, 3. Auflage, Laaber 2002
- North, A., Hargreaves, D. (2008): *The Social and Applied Psychology of Music*, New York 2008
- Pepels, W. (2005): *Marketing-Kommunikation – Werbung, Marken, Medien*, 1. Auflage, Rinteln 2005
- Raffaseder, H. (2009): *Klangmarken und Markenklänge: Die Bedeutung der Klangfarbe im Audio-Branding*, in: Bronner, K., Hirt, R. (Hrsg.), *Audio-Branding – Entwicklung, Anwendung, Wirkung akustischer Identitäten in Werbung, Medien und Gesellschaft*, Bd. 5, 3. Auflage, Baden-Baden 2009, pp. 102-117
- Ringe, C. (2005): *Audio Branding – Musik als Markenzeichen von Unternehmen*, Diss., 1. Auflage, Berlin 2005
- Roden, I. (2009): *Rock 'n' Brands – Wege zur akustischen Markenführung am Beispieldes Audio Branding und Musiksponsoring*, Diss., Saarbrücken 2009
- Roth, S. (2005): *Akustische Reize als Instrument der Markenkommunikation*, Diss., 1. Auflage, Wiesbaden 2005
- Schmidt, D., Vest, P. (2010): *Die Energie der Marke – Ein konsequentes und pragmatisches Markenführungskonzept*, 1. Auflage, Wiesbaden 2010
- Schramm, H. (2008): *Rezeption und Wirkung von Musik in den Medien*, in: Weinacht, S., Scherer, H. (Hrsg.), *Wissenschaftliche Perspektiven auf Musik und Medien*, 1. Auflage, Wiesbaden 2008
- Schwender, C. (2001): *Medien und Emotionen – Evolutionspsychologische Bausteine einer Medientheorie*, 1. Auflage, Wiesbaden 2001
- Spehr, G. (2008): *Funktionale Klänge – Mehr als ein Ping*, in: Schulze, H. (Hrsg.), *Sound Studies – Traditionen, Methoden, Desiderate*, Bielefeld 2008, pp. 185-208
- Spehr, G. (2009): *Audio-Branding – alles neu?*, in: Bronner, K., Hirt, R. (Hrsg.), *Audio-Branding – Entwicklung, Anwendung, Wirkung akustischer Identitäten in Werbung, Medien und Gesellschaft*, Bd. 5, 3. Auflage, Baden-Baden 2009, pp. 32-39
- Steiner, P. (2009): *Sound Branding – Grundlagen der akustischen Markenführung*, Diss., 1. Auflage, Wiesbaden 2009
- Steinhagen, C. (2008): *Audio Branding – Akustische Markenkommunikation unter besonderer Berücksichtigung musikpsychologischer Aspekte*, Diss., Saarbrücken 2008
- Straka, M. (2007): *Audio-Branding im aktuellen Kontext der Marken-Kommunikation – Zur Struktur und Funktion der Elemente von Corporate Sound*, Diss., Hamburg 2007
- Tauchnitz, J. (1990): *Werbung mit Musik – Theoretische Grundlagen und experimentelle Studien zur Wirkung von Hintergrundmusik in der Rundfunk und Fernsehwerbung*, Heidelberg 1990
- Treasure, J. (2010): *Sound Affects!*, in: ((ABA)) – *Audio Branding Academy Yearbook 2009/2010*, 1. Auflage, Baden-Baden 2010, pp. 63-73

- Westermann, C.-F. (2010): Sound Branding – Only the name is new, in: (((ABA))) –Audio Branding Academy Yearbook 2009/2010, 1. Auflage, Baden-Baden 2010, pp. 29-35
- Wüsthoff, K. (1999): Die Rolle der Musik in der Film-, Funk- und Fernseh-Werbung, 2.Auflage, Kassel 1999

Vizioterápia – az Európai Unió foszladozó jövőképehez

Márfai Molnár László PhD egyetemi docens

Nyugat-magyarországi Egyetem FMK AMI²⁷

ABSZTRAKT: Írásomban Törökország európai integrációs lehetőségeit tekintem át. Ennek összefüggésében kitérek a poszt-szekuláris társadalmi gyakorlat kérdéskörére, ennek európai és iszlamista értelmezéseire. A toleranciamodellek lehetőségei nyomán pedig újabb megfontolásokra utalok. Eszerint a csatlakozott és csatlakozó új tagállamok olyan minőségeket léptetnek be az Európai Unió – jelenleg erősen bomlásnak indulni látszó, korábban elképzelhetetlennek hitt válságok torló hullámaival sújtott – világába, amelynek következtében a hagyományos európai társadalomszervező eljárások korábban nem ismert elemekkel bővülnek.

KULCSSZAVAK: poszt-szekularitás, iszlám, reform, integráció, tolerancia, diverzitás

Bevezetés

Úgy tűnik, hogy funkcionális-strukturális megfelelés van az ipari társadalmak gazdasági-materiális tőkefogalma, valamint ezeknek a tőkefajtáknak az érvényesülési-hasznosulási formája, a termelés, illetve a posztipari társadalmak új típusú tőkéje, a tudás, és ennek hasznosulási formája, a társadalmi kommunikáció vagy más néven a kommunikatív cselekvés között. Ennek értelmében a tudás csak akkor válik hatékonyá, ha beépül a társadalom kommunikatív folyamataiba. Mivel napjaink világméretű folyamatának a globalizációt nevezik meg, szükséges utalni arra, hogy ezzel párhuzamosan megjelent a lokalitás fogalma is, és felértékelődött a mögötte húzódó jelentéstartalom. A lokalitás egyrészt a globalizáció ellenfogalma, másrészt olyan értékek tételezésének gesztusa, amelyek testet öltése nem esetlegesen, hanem a releváns összefüggésekbe ágyazottan jelent meg. A lokalitás ebben az értelemben nem csupán egy hely, egy térség jelentőséggel való felruházása, hanem a hozzá tartozó tudás kiképződése is. „A helyi tudás alapvetően annak ismeretét jelenti, hogy miként kell megbízható lokális szubjektumokat, valamint olyan lokális szomszédságokat létrehozni, amelyekben ezek a szubjektumok felismerhetők és szervezhetők lesznek. Ebben az értelemben helyi tudásnak nem azt tekintjük, ami alapvetően ellentétben áll egyéb tudásokkal – és (nem lokális nézőpontból) a megfigyelő kevésbé lokalizálnak tart – hanem, amit a helyi teleológia és éthosz annak tekint.” (Appadurai: 2001. 3.)

27 marmolnar@fmk.nyme.hu

A török csatlakozási tárgyalások jelenlegi helyzete

Törökország mai helyzetére, társadalmára, gazdaságára, kultúrájára és az ennek keretében szolgáló mindennapi életre számos tényező gyakorol befolyást, melyek figyelmen kívül hagyása következtében csak sematikus képzetek születnek, miközben egyre távolabb kerülünk attól, hogy megértsünk valamit belőle. Ezért is elkerülhetetlen egyfajta komplexebb, konstruktivista szemléletmód érvényesítése a „török kérdés” vizsgálatakor. (Balázs: 2011.)

Az egyik követelmény, melyre később visszatérek, az iszlám egyoldalú értelmezésének kerülése. A másik az Európához kapcsolódó politikai és gazdasági integráció legutóbbi fejleményeinek olyasféle megközelítése, amely nem értékeli túl a nagypolitika nyilvános színtereinek látványos, de sokszor semmitmondó gesztusait. A harmadik pedig a társadalmi kezdeményezések lehetőség szerinti figyelembevétele.

Ha a másodikként említett szempontot tekintjük, azt látjuk, hogy az ezredforduló utáni években a török vezetés rendszeresen jelentős gesztusokkal próbálta jelezni elkötelezettségét az EU-csatlakozás iránt. 2009-et a török kormány a változás évének harangozta be, s ennek szellemében az EU főtárgyalói poszton személyi változást hajtott végre. Egemen Bağış államminiszter 2009. január 8-tól főtárgyaló és a Miniszterelnöki Hivatalhoz tartozó EU Ügyekkel foglalkozó tárca minisztere lett.

Majd fél éves politikai-társadalmi egyeztetés után 2009. januárban a török Parlament ratifikálta a közösségi vívmányok átvételére vonatkozó harmadik nemzeti programot (National Programme of Turkey, ANP), mely átfogó menetrendet tartalmaz a Törökország modernizációjához és uniós csatlakozásához elengedhetetlen politikai, gazdasági kritériumok teljesítésére, valamint az *acquis* átvételét szolgáló reformok végrehajtására. A dokumentum a 2008. februárban aktualizált Csatlakozási Partnerség rövid és középtávú prioritásaira építve meghatározza a szükséges intézményi és jogi reformokat, melyeket a kormány részben saját, nagyobb részt uniós forrás felhasználásával hajt végre 2011-ig. Az új nemzeti program összesen 473 jogszabályváltozást vetít előre, ezek közül egyes – így a pártokat, számvévszéki ellenőrzésüket vagy az ombudsman hivatalát érintő kérdések – alkotmánymódosítást igényelnek.

Az ANP több mint 21 milliárd eurós költségvetésének legnagyobb részét a környezetvédelem területére, azon belül az infrastrukturális fejlesztésekre fordítják. Az ANP része több nemzetközi szerződés, például a Kulturális Sokszínűségről szóló UNESCO-Egyezmény, az ENSZ Kínzás és Más Kegyetlen, Embertelen és Megalázó Bánásmódról szóló Egyezmény Kiegészítő Jegyzőkönyvének, az Emberi Jogok és Alapvető Szabadságok Védelméről szóló Európai Egyezmény Megkülönböztetés Tilalmáról szóló Kiegészítő Jegyzőkönyvének ratifikálása.

2008-ban előrelépés történt az EU-török kapcsolatok terén kulcsfontosságú tényezővé vált két jogszabály kapcsán: a parlament elfogadta az alapítványi törvényt, és módosította a Btk.-nak a szólásszabadságot korábban jelentősen korlátozó 301. cikkelyét. Az Európai Bizottság 2008. évi országjelentése sürgette a török kormányt, hogy a politikai pártok, a civil társadalom, valamint az etnikai és vallási csoportok bevonásával folytassa a megkezdett alkotmányozási folyamatot.

A csatlakozási folyamat során, de nem utolsó sorban az EU-török kapcsolatok normalizálása miatt is, a török kormánynak maradéktalanul végre kell hajtania az EK-Törökország között létrejött társulási megállapodást, valamint az ahhoz csatolt kiegészítő jegyzőkönyvet. Amennyiben Törökország 2009 decemberéig nem teljesíti kötelezettségvállalását, az kihatással lehet a tárgyalási folyamatra.

A Törökországgal szemben folytonosan újabb és újabb igényeket, kifogásokat támasztó Európai Uniónak azonban számolnia kell saját, megváltozott helyzetével is. Hiszen az időközben lezajlott gazdaságpolitikai események, a 2010-2011 során Délnyugat-Európát alapjaiban megrázó, korábban elképzelhetetlen gazdasági csődhelyzet, az euro-övezet válsága beláthatatlan következményekkel járhat. Az érintett társadalmakat sújtó, átfogó krízis mellett a csatlakozás esélyeit fontolgató társadalmak szkeptikusainak térnyerésére is nagy valószínűséggel következtethetünk, úgy tűnik, nem minden alap nélkül. (Aydin-Çakır 2007).

Ugyanakkor a 2011 során a közel-keleti térségben, elsősorban az észak-afrikai arab államokban lezajlott, sokszor forradalmi, vagy polgárháborús elemeket sem nélkülöző változások, melyek egy része ma sem tekinthető lezártnak, még inkább felértékeli Törökország térségbeli kulcsszerepét, mint az egyetlen olyan államot, amelynek katonai ereje, közvetítőszerepe ma is stabil, szemben Egyiptom, Líbia, Szíria megbolydult, forrongó, vagy egyenesen kiszámíthatatlanná vált társadalmaival. (Balázs 2011).

Poszt-szekularitás és az iszlám Törökországban

Egybehangzó vélekedés Európában, hogy meghatározó lesz Törökország felvételekor az a mintegy 70 millió fős lélekszámú népesség immáron EU-tagként, akik az iszlám által is megalapozott kultúrát képviselik majd az EU-ban. Ám a Törökországgal kapcsolatos leegyszerűsítő európai sztereotípiák két nagy csoportra oszthatók. Az egyik szerint a modern Törökország elsősorban társadalmi, gazdasági adottságai (magas népességszám, viszonylagos elmaradottság, nagy terület, labilis gazdaság) miatt jelenthet problémát az EU számára. Ebben az összefüggésben a modern török állam úgy jelenik meg, amelyben Kemal Atatürk és követőinek reformjai nyomán laikus állam működik, a probléma a társadalmi és gazdasági instabilitás. (Flesch: 2007.)

A másik képzet szerint Törökország elsősorban az iszlám kultúrkörhöz való kötődése miatt problematikus, ahol az utóbbi években egyre erőteljesebben jelentkező fundamentális mozgalmak kétségbe vonják a világi állam Európából átvett legitimitációját, és vallási alapú társadalomszervezést szorgalmaznak. Ennek alapján Törökországot hasonló veszély fenyegeti, mint Iránt, ahol a modernizáció kudarcaként az ország teokratikus uralom alá került 1978 után. Ez a nézet az iszlámnak néhány közhelyre szorítókozó képzetén alapszik, és nem veszi figyelembe, hogy az iszlám esetében nem érvényesíthető az európai kereszténységben megszokott központosító felfogás, sem pedig az a képzet, hogy az iszlám alapján felépülő művelődésekre valami stagnálás lenne jellemző. Válságok itt is vannak, mint ahogy a mai európai társadalmak számos intézménye, eljárásmodja is egyre kevésbé kielégítően működik. Nem zárható ki persze az sem, hogy bizonyos társadalmi válsághelyzetben a politikai iszlám veszi át a társadalom szóvivőjének szerepét. (Zürcher 2004).

Mint mindig, az igazság persze valahol most is máshol van, tehát egyik nézet sem állja meg a helyét ebben a sztereotipikus formában. Tény, hogy Törökországban következetes, mondhatnánk kíméletlen szekularizáció folyt le az 1920-as évektől fogva. Ennek jellegét egyes mai török elemzők is a francia modernizációs szekularizmushoz hasonlónak vélik, megkülönböztetve a szekularizmusnak egy passzív (pl. USA) és egy asszertív válfaját, amely minden intézményes szintén érvényesül. (Kuru, 2006). Az is felvethető, hogy maga a kemalista szekularizáló ideológia: „laikçilik” megkülönböztetést igényel a modern állam szekularizáló, laicista gyakorlatától: „laiklik” (Kuru, 2006).

Ugyanakkor az is igaz, hogy az iszlám – hasonlóan más vallásokhoz – válságok és megújulások egymást követő sorát éli meg. Ennek nyomán feltételezhető, hogy Törökországban is a szekularizáló tendenciák visszaszorulhatnak egyfajta poszt-szekuláris társadalomformáló gyakorlat javára. Ennek már ma is láthatjuk megjelenési formáit. Ebben az esetben nem érintjük a politika napi gyakorlatát, mert – hasonlóan Európához – a különféle szellemi, vallási értékekre való hivatkozással magukat legitimáló politikai erők a „longe durée” folyamatokhoz képest a pillanat világát képviselik csupán, így hatásuk is ennek megfelelően jelentéktelen.

Ezzel ellenben bizonyos szellemi vezetők által kialakított innovatív eszmrendszer lényeges hatással lehet a művelődés és társadalomalakítás hosszú távú gyakorlatai számára is. Esetünkben két török iszlamista reformer, Said Nursi és Fethullah Gülen nevét kell kiemelnünk. Náluk lényeges, hogy nem utasítják el a modernséget a premodern viszonyok életre galvanizálásának reménytelen kísérlete jegyében, hanem számolnak vele, tudomásul veszik meghatározó vonásait, és azt kutatják, hogy ezen belül, vagy inkább ezen túl hogyan lehetséges termékeny cselekvés a hívő muszlim számára.

Ebben a megközelítésben a modern társadalomban való tevékeny részvétel és a világ racionális megismerése követhető, sőt szükségszerű út. Az egy nemzedékkel korábban élt Nursi eszméit napjainkban Gülen gondolja tovább. Felfogásában a világi intézmények, a gazdaság, a média, sőt a globalizáció folyamatai hasznosítható eszközök, hogy az iszlámra alapozott társadalmi gyakorlat egyfajta függetlenségre tegyen szert.

„A vallás, különösen az iszlám, az egyik legkritikusabb témává vált az elmúlt években. Napjaink kultúrája a vallást empirikus módszerekkel értékeli, akár antropológiai vagy teológiai, pszichológiai vagy pszichoanalitikus nézőpontból is történik a megközelítés. Egyrészt a vallás egy belülről tapasztalt és megélt jelenség, amely többnyire az élet állandó területeivel kapcsolatos. Másrészt a hívők vallásukat filozófiának tekinthetik, racionális alapelvek egész csoportjának, vagy pusztán misztikának. A nehézségek csak szaporodnak az iszlám esetében - néhány muszlim és politikai szereplő sokkal inkább úgy állítja be, mint tisztán politikai, szociológiai és gazdasági ideológiát, mintsem vallást.

Ha pontosan elemezni akarjuk a vallást, demokráciát, vagy bármilyen más rendszert vagy filozófiát, az emberi természetre, emberi életre kell fókuszálnunk. Ebből a nézőpontból a vallást általában véve és különösen az iszlámot nem lehet azonos alapokon összehasonlítani a demokráciával vagy bármely más politikai, társadalmi, vagy gazdasági rendszerrel. A vallás elsősorban az élet és létezés megváltozhatatlan aspektusaira összpontosít, ugyanakkor a politikai, társadalmi és gazdasági rendszerek vagy ideológiák csak mindennapi életünk bizonyos változó társadalmi aspektusait érintik. Az élet azon területei, amely a vallást elsősorban foglalkoztatják, ugyanannyira fontosak és érvényesek ma, mint az emberiség hajnalán, és a jövőben is azok lesznek. Az evilági rendszerek a körülményeknek megfelelően változnak, ezért csak az adott kor keretei szerint értelmezhetőek. Az Istenben való hit, a túlvilág, a próféták, a szent könyvek, angyalok, és az isteni elrendelés azonban nem függ a változó időktől. (...)

Ha az emberi lényekre, mint ép egészségre tekintünk anélkül, hogy figyelmen kívül hagynánk létezésük spirituális dimenzióját és spirituális szükségleteiket, hogy elfelejtenénk, az emberi élet nem korlátozódik a halandó életre, és hogy az emberek sóvárognak a halhatatlanság után, a demokrácia elérheti tökéletességének csúcsát és még több boldogságot hozhat el az emberiség számára. Az egyenlőség, tolerancia és igazság muszlim alapelvei segíthetnek ennek megvalósításában.” (Gülen 2007).

Az ilyesféle törekvések jellemzője, hogy innovatív jellegüket abból nyerik, hogy a tradicionális iszlám terminológiát kortársi értelmezésben, napjaink problémáira vonatkoztatva alkalmazzák. Ez az eljárás európai párhuzamát talán Martin Heidegger személyében találja meg, aki a preszókratikus bölcséleti hagyomány nyomán alakított ki stratégiát az ipari modern társadalom megértésére.

Poszt-szekularitás és toleranciamodellek

Jürgen Habermas nagy visszhangot kiváltó gondolatot fogalmazott meg arról, hogy bár a modern társadalmak egyben a szekularizáció folyamatát involválják, létezhetnek a modernizációnak olyan alakzatai, közeljövőbeli megjelenési formái, amelyben az általa posztszekulárisnak nevezett átalakulást képviselik.

„A modern társadalmak „posztszekulárisként” való újabb jellemzése a tudat egy olyan átalakulására utal, amelyet mindenekelőtt három jelenségre vezetek vissza.

Először is a sokszor vallási ellentétként tált világméretű konfliktusoknak a média által közvetített felfogása változtatja meg a köztudatot. Nem is kell hozzá a fundamentalista mozgalmak előretörésétől és a vallási színezetű terrorizmustól való félelem, hogy szemléltetni lehessen az európai polgárok számára saját szekuláris tudatállapotuk világméreteken megmutatkozó viszonylagosságát. Ez elbizonytalanítja a vallás belátható időn belüli eltűnésére vonatkozó szekuláris meggyőződést, és megfosztja a szekuláris világfelfogást minden triumfalizmusától. Annak a tudata, hogy egy szekuláris társadalomban élünk, többé már nem kapcsolódik egybe annak a bizonyosságával, hogy az előrehaladó kulturális és társadalmi modernizálódás a vallás nyilvános és személyes jelentőségének rovására fog végbemenni.

Másodszor a vallás jelentősége a nemzeti nyilvánosságban is megnőtt. Itt nem elsősorban az egyházaknak a médiákban hatékony önmegjelenítésére gondolok, hanem arra a körülményre, hogy a vallási közösségek a szekuláris társadalmak politikai életében egyre inkább az értelmezői közösségek szerepét veszik át. Releváns akár meggyőző, akár éppen tanító módon gyakorolhatnak hatást a nyilvános véleményformálásra és akarati elhatározásokra döntő kérdésekben. Világnézeti pluralista társadalmaink érzékeny rezonáló hátteret képeznek, mert a politikai szabályozást igénylő értékkonfliktusokban egyre gyakrabban tanúsítanak megosztottságot. Az abortusz vagy az eutanázia legalizálása, a reprodukciós orvostudomány bioetikai kérdései [klónozás, lombikbébi], az állatvédelem és a klímaváltozás kérdéseiről folyó vitában – az ilyen és ehhez hasonló kérdésekben az érvelés helyzete olyan nehezen áttekinthető, hogy egyáltalán nincs előre eldöntve, hogy melyik fél hivatkozhat a helyes morális intuíciókra.

A helybeli felekezeteknek egyébként az idegen vallási közösségek fellépése és vitalitása csak növeli a saját rezonanciáját. A közelükben élő muszlimok, ha hivatkozhatok erre a Hollandia és Németország számára egyaránt fontos példára, a keresztény lakosságot egy rivális vallásgyakorlattal való szembesülésre kényszerítik. A szekuláris állampolgárokban is jobban tudatosítják a nyilvánosan megjelenő vallás relevanciáját.

A munkát kereső és menekült bevándorlás, mindenekelőtt a tradicionális kultúrájú országokból – ez a harmadik ösztönző a lakosság tudatának átalakulására.

Európának a 16. századtól kezdve meg kellett tanulnia, hogy együtt éljen a felekezeti megosztottsággal a saját kultúráján és társadalmán belül. A bevándorlás következtében a különböző vallások közti éles disszonanciák az életformák pluralizmusával járnak együtt, ami tipikus a bevándorló társadalmaknál. Több mint a vallási irányok sokféleségéből adódó kihívás az európai társadalmakban, amelyek maguk is a posztkoloniális bevándorló-társadalommá alakulás fájdalmas folyamatán mennek keresztül. A különböző vallási közösségek toleráns együttélésének kérdését csak tovább élezi a bevándorló kultúrák társadalmi integrációjának súlyos problémája. A globalizált munkaerőpiacok feltételei között ennek az integrációnak a növekvő szociális egyenlőtlenség megalázó feltételei mellett is sikerülnie kell.” (Habermas: 2008. 51-52.)

A nacionalizmus tipológiája

Ernest Gellner sajátos tipológiát dolgozott ki a nacionalizmus megjelenésére, amely modellként szolgálhat annak megértéséhez is, hogy a történelem korábbi szakaszaiban és a közeljövőben milyen összefüggések nyomán jelenhet meg a társadalomban a tolerancia, illetve mikor számolhatunk ennek hiányával, illetve az ezt követő latens vagy manifeszt konfliktusokkal. A szerző szerint a hatalmi és iskoláztatási egyenlőtlenségek csak akkor vezetnek társadalmi konfliktusokhoz, ha kulturális differenciálódás is kíséri őket. A táblázatban összefoglaltak szerint az 1. sor a korai iparosodás kiinduló helyzete, amikor mind a hatalom, mind a tudás kevesek kezében van, de jogfosztottak kulturálisan nem különböznek a kiváltságosaktól. „A 3. sor a kései ipari társadalomnak felel meg, melyet az iskoláztatáshoz való tömeges hozzáférés és ezzel párhuzamosan a kulturális különbségek hiánya jellemez. Ez esetben még kevésbé kell számítanunk konfliktusokra, mint az 1. sornál. Ugyanakkor felmerül az a bonyolult és nehéz kérdés, vajon a fejlett ipari társadalom mint olyan létrehozhat-e valaha is olyan közös kultúrát, amely átível a mostanra lényegtelené vált nyelvi különbségek fölött. Mikor az emberek többé-kevésbé ugyanazokban a fogalmakban gondolkodnak, valószínűleg nem számít, milyen szavakkal fejezik ki magukat – vélhetnének. Ha ez így van, akkor a 3. sor az emberiség közös jövőjét vetíti előre – már amennyiben eljön az ipari világ teljessé válása.” (Gellner: 2007. 10.)

A 7. és 8. esetben a magas kultúrához való hozzáférés fel sem merül, mivel az erre való igény és lehetőség is hiányzik ezekben a társadalmakban. Ennek megfelelően a 2. a 4. és a 6. eset a fentebbi tényezők konfliktusos összefüggését vázolja. A 2. pontban a hatalmon lévők kiváltságos műveltség birtokosai, miközben nagy tömegek olyan népi kultúrán osztoznak, amely hosszas munkával rivális magas kultúrává formálható, ahogy ez Közép-Kelet Európa térségében történt. A 4. esetre példa a 19. századi, egyesülés előtti Itália és Németország,

ahol hatalmi egyenlőtlenségek mellett a kultúrához való nagyfokú hozzáférés volt jellemző. A 6. sor jelöli mindazokat a helyzeteket, amikor a valamilyen gazdasági, technikai vagy kulturális jártasság a politikai és/vagy katonai hatalom hiányával társul. Az iparosodás előtt és annak hajnalán ezt az állapotot képviselték a diaszporikus népcsoportok (örvények, zsidók, görögök stb.), míg a modern nyugati ipari tömegtársadalomban például a törökök, kínaiak, indiaiak jelenléte képviseli ezt. E modell alapján válik érthetővé, miért fordul a hatalom olyan szívesen e diaszporikus rétegek üldözéséhez, olykor megsemmisítéséhez, hiszen így az ilyesféle tudást nélkülöző tömegek indulatait is célirányosan levezetheti, miközben a hatalmi viszonyok megváltozásától sem kell tartania.

1. táblázat Nacionalizmust szító és akadályozó történelmi helyzetek

	P ~P E ~E	
1.	A A	A korai iparosodás etnikai katalizátorok nélkül B „Habsburg” (valamint dél- és kelet-európai) nacionalizmus
2.	A B E E	
3.	A A	A érett, homogén ipari társadalom B nyugati típusú, klasszikus liberális nacionalizmus
4.	A B ~E E	
5.	A A	dekabrista felkelés, nem nacionalizmus diaszpóra- nacionalizmus
6.	A B ~E ~E	
7.	A A	a nacionalizmus korát megelőző atipikus helyzet a nacionalizmus korát megelőző tipikus helyzet
8.	A B	

Forrás: Gellner 2007: 9

Jelmagyarázat:

~ valaminek a hiánya vagy tagadása

P= hatalom E= hozzáférés az iskoláztatás korszerű formáihoz

A és B egyes kultúrák. Mindegyik számozott sor egy lehetséges helyzetet jelöl. A és B együtt két kultúra együttélésére utal ugyanazon a területen; A és A együtt a kulturális homogenizálódás esete. Amennyiben az A vagy B betű az E és/vagy P alatt áll, akkor a szóban forgó kulturális csoport hozzáfér az iskoláztatáshoz vagy a hatalomhoz; ellenben ha ~E vagy ~P alá kerülnek, mindezekből ki vannak zárva. A csoportok helyzetét a legközelebbi fölöttük álló E-ről és P-ről olvashatjuk le.

Az idegenek, a bevándorlók elleni egyik leggyakoribb érv napjainkban – miután a felsőbbrendűség összes eddigi képzetéről kiderült, hogy alapja nincs, csupán durva, ideologikus önáltatás – hogy a migrációt követően a bűnözés növekedésnek indul. Ez a feltevés ok-következmény összefüggést feltételez az „idegenek” megjelenése, a kulturális másság jelenvalóvá válása és az erőszak expanziója között. Ez a fajta gondolkodása azonban elfeledkezik arról, hogy az erőszak féken tartása

a központi hatalom monopóliuma lett az újkori Európában. Így tehát terjedése is elsősorban a központi hatalom működési zavaraira vezethető vissza. „A maffia csak ott ügködhet sikeresen, ahol a törvénytelenység elharapózása megnehezíti az intézményes bűnüldözést. Nagy a valószínűsége, hogy több maffiózó kupálódik ki tisztas üzletemberré, mint fordítva. A modern ember voltaképpen nem sokat tud az erőszak alkalmazásáról vagy kivédéséről; nincs is benne gyakorlata. Alkalmanként persze kivételek is akadnak, például azok, akiknek együtt kell élniük a nagyvárosi bűnözéssel holmi omladozó nyomornegyedben.” (Gellner: 2007. 4.)

A kulturális diverzitás előnyei

A 2004-es és 2007-es bővítés nyomán az EU 13 olyan taggal bővült, akiknek ugyan problematikusak lehetnek a különféle szempontból vett gazdasági mutatóik a nyugat-európai államokhoz képest, de csatlakozásuk hozományaként olyan kulturális örökséggel és szellemi tőkével gazdagították az EU-t, ami jelentősen hozzájárul az európai kontinens közös keretek között hosszú távra megalapozottá váló kulturális diverzitásához, ami a társadalom, és ezen belül többek között a gazdasági rendszer innovációjának és életképességének a feltétele.

A bővítés eddigi lépései nyomán az európai művelődés olyan hagyományai csatlakoztak az EU intézményrendszeréhez, mint a protestantizmus és katolicizmus közép-európai változatai, valamint a keleti kereszténység által megalapozott kultúrák paradigmái. De Bulgária csatlakozásával megjelentek az EU iszlám polgárai is, javarészt török nemzetiségűek, akik mintegy előőrsei annak a döntő lépésének, amikor Törökország is az EU teljes jogú tagjává válik. Ezzel egy újabb, döntő fejlemény következik be Európa történetében. A török kultúra gazdagsága és iszlámhoz való kötődése az európai integráción belül eddig nem ismert impulzusokat szolgáltat majd Európa művelődési folyamatainak kibontakozásához. Eddig is éltek törökök Nyugat-Európában több milliós lélekszámban. De nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy egészen mást jelent egy (gazdasági) migráns lét lehetősége, mint saját lokalitásába beágyazott lét kulturális implikációi.

A török csatlakozás nyomán világossá válhat az európai többség számára, amit a kutatók már évtizedek óta tudtak, hogy Törökország Európa része volt korábban is, sőt, az egykori Oszmán Birodalom nem külső, elnyomó hódító volt Európa történetében, hanem egy sokáig sikeres integrációs kísérlet megvalósítója a délkelet-európai térségben. Mint ahogy arra már Hajnal István is rámutatott az 1930-as években írott történeti munkáiban, az Oszmán Birodalom fennállásának legalább az első három évszázadában prosperáló államalakulat volt, amely eredményesen integrált nagyobb térségeket a Bizánci Birodalom örököseként.

„A török birodalom csak a XVI. században egyesítette a mohamedán világot, az újkor elejéig még csak balkáni és kisázsiai hatalom volt. Nem áll tehát az, hogy

eredetileg az iszlám fanatizmusa tört volna a kereszténység ellen, hanem elsősorban egy új uralmi szervezet hódított magának helyet a belső természetének megfelelő talajon. (...) Jóideig nincs rideg ellentét kisázsiai szeldzsuk-török államok s velük Oszmán törzsének állama és a kereszténység között. A törökségnek nagy keresztény múltja is volt, az Iszlám befogadása előtt jelentékeny része az orientális keresztény felekezetekhez csatlakozott” (Hajnal: 1936. 284).

Napjainkra vonatkoztatva a történelmi értelmezést, úgy tűnik, a törökellenes érvelés Európában nagyobb részt ideológiákból építkező retorika. A gazdasági kifogások jelentékeny része is retrospektív jellegű, hibásan általánosítja egy bizonyos időszak állapotát a társadalom egész életére, ahogyan ez már Kína és India esetében is történt. Mindezek forrása az európaiak időleges technológiai, gazdasági fölényéből fakadó felsőbbrendűségi tudata volt. Az Oszmán Birodalom esetében a problémahelyzet akkor keletkezett, amikor az európai modernizáció üteme felgyorsult, és a Birodalom nem tudott ezzel kellően lépést tartani, illetve közben a modern nemzeteszmé is terjedésnek indult a Balkánon a 19. században. Magát az Ottomán Birodalmat hiba lenne valami stagnáló, eleve kudarcra ítélt, elnyomó hódítónak látni és láttatni, már csak azért is, mert fennállása alatt nem szűkölködött gazdasági és politikai reformkísérletekben, legfeljebb ezek eredménye nem volt olykor kielégítő. A gazdasági innovációra példa, hogy az Újvilágból behozott kultúrnövények és háziállatok (kukorica, paprika, paradicsom, pulyka – ez utóbbi angol neve: turkey bird is az eredetre utal) eredményes európai honosítása is az Oszmán Birodalomban történt meg, annak is a balkáni részén.

Összefoglalás

Az Európai Unió keleti bővítésének hatásai – az eddig sorra vett összefüggések alapján – kétirányúnak mutatkoznak. Egyfelől a nyugat-európai integráció elfogadtatja új keleti tagjaival saját normáit, jogrendszerét, elvárásait, illetve az ehhez kapcsolódó pénzügyi-támogatási feltételrendszert. Másrészt a csatlakozott és csatlakozó új tagállamok olyan minőségeket léptetnek be az Európai Unió – jelenleg erősen bomlásnak indulni látszó, korábban elképzelhetetlennek hitt válságok torlódó hullámaival sújtott – világába, amelynek következtében a hagyományos európai társadalomszervező eljárások korábban nem ismert elemekkel bővülnek. Ezek eredetüket tekintve nem a politikai elit hatalmi kelléktárából származó retorikus ideológiák, hanem a társadalmi tapasztalat gyakorlatából nyert eljárás módok, szervezőelvek. Ide sorolhatók az innovatív gazdálkodás újításai, a társadalom mindennapi életében regeneráló szereppel bíró új kulturális mintázatok, az önszervező, önszervező cselekmények, és így tovább. Mindezek cáfolják az Európa délkeleti határán élő társadalmak passzivitásáról elterjedt közhelyeket is. Az integrált Európában való megjelenésük

nyomán rövid és hosszú távon egyaránt az európai társadalmi-kulturális gyakorlat átalakulása várható, különösen akkor, ha a bővítés a következő években a Balkán és Törökország felé ténylegesen folytatódik. (Kirişçi: 2006). A regionalitás/lokalitás felértékelődése és új kommunikatív terek képződése talán egyszer majd elvezethet olyan új közösségi gyakorlat létrejöttéhez, amelyben történelmi léptékben mérve is előnyös módon találkoznak a társadalom tagjainak igényei és lehetőségei.

Irodalom

- Appadurai, Ariun (2001): A lokalitás termelése. *Regio*, 2001/3.
- Aydin, Senem and Çakır, Ruşen (2007): Political Islam in Turkey. CEPS Working Document No. 265/April 2007
- Flesch István (2007): A Török Köztársaság története. Corvina: Budapest
- Gellner, Ernest (2007): A nacionalizmus tipológiája. *Regio*: 2007/1. 3-25.
- Gülen, Fethullah (2007): Az iszlám és a demokrácia komparatív megközelítése, in: Gülen Fethullah honlapja: <http://hu.fguelen.com/content/view/4/18/>
- Habermas, Jürgen (2008): A szekularizáció dialektikája. *Magyar Lettre Internationale*: 71. 2008. tél 51-54.
- Hajnal István (1936): Az újkor története. Révai: Budapest.
<http://www.mfa.gov.hu/kulkepvisolet/TR/hu/>
- Kirişçi, Kemal (2006), Turkey's Foreign Policy in Turbulent Times, EU-ISS Chaillot Paper No.92, EU Institute for Security Studies, Paris.
- Kuru, Ahmet T. (2006), "Reinterpretation of Secularism in Turkey: The Case of the Justice and Development Party", in M. Hakan Yavuz (ed.), *The Emergence of a New Turkey: Democracy and the AK Parti*, Salt Lake City: University of Utah Press.
- Öniş, Ziya (2006), "The Political Economy of Turkey's AKP", in M. Hakan Yavuz (ed.), *The Emergence of a New Turkey: Democracy and the AK Parti*, Salt Lake City: University of Utah Press.
- Zürcher, Erik (2004): *Turkey. A Modern History*. I.B. Tauris: London

A LEADER program és az alulról építkező vidékfejlesztés néhány tapasztalata Magyarországon²⁸

Kovács Dezső²⁹ PhD. dr. habil, tudományos munkatárs

MTA RKK Dunántúli Tudományos Intézet Pécs

Póla Péter³⁰ PhD. tudományos munkatárs

MTA RKK Dunántúli Tudományos Intézet Pécs

Finta István³¹ PhD. tudományos munkatárs

MTA RKK Dunántúli Tudományos Intézet Pécs

ABSZTRAKT: Tanulmányunk a LEADER program magyarországi megvalósulását elemzi. Értékelésünk középpontjában az az állítás és annak igazolása szerepel, hogy a LEADER programra az alulról építkező elvek ellenére olyan bürokratikus szabályrendszer és programmenedzselés épült, amely mára megkérdőjelezi azt a filozófiát, amelynek a LEADER valaha a népszerűségét köszönhette.

KULCSSZAVAK: LEADER program, bürokratikus logika, alulról építkezés

Bevezetés

A politikusok, szakértők és az európai polgárok egy része a LEADER programot sikertörténetként könyveli el. Ennek kézenfekvő bizonyítéka, hogy 2007-től, három kísérleti programozási időszak után a LEADER bekerült az EU fő (mainstream) vidékfejlesztési programjába.³²

Dolgozatunk e 'sikerprogram' magyarországi megvalósulását elemzi. Elsősorban arra próbálunk választ keresni, hogy milyen okokra vezethető vissza

28 A kutatás az 5 országra kiterjedő ALDETEC – Action locale et développement territorial en Europe central “Helyi Politika és Területi Fejlődés Közép-Európában” – programhoz kapcsolódik.

29 Kovács D. a tanulmány elkészítéséhez köszönettel tartozik a Hungarian–American Enterprise Scholarship Fund (HAESF www.haesf.org) nagylelkű ösztöndíjának. (kovacsd@rkk.hu)

30 pola@rkk.hu

31 finta@rkk.hu

32 Persze ahhoz, hogy kísérletezni lehessen, hogy a Leader program eltérhessen a fő vidékfejlesztési programtól, szükség volt az európai és a nemzeti döntéshozó testületek ilyen irányú döntésére, intézményeire és azokra a szabályokra, amelyek egy decentralizált program működését lehetővé teszik. Nem utolsó sorban azokra a helyi szereplőkre, akiket egy ilyen programmal meg lehet szólítani. Természetesen azok a szabályozások is érvényben vannak, amelyek a közpénzek fejlesztési célú elköltéséről rendelkeznek.

az érintettek, a helyi közösségek körében található csalódottság, kiábrándultság és kritikus hang a LEADERrel kapcsolatban. Radikális hipotézisünk röviden úgy foglalható össze, hogy a LEADER programhoz, mint alulról építkező, partnerségen alapuló területi rendszerhez, fentről (EU és nemzeti szint) olyan írott és íratlan szabályok települtek, amelyek nincsenek tekintettel a program filozófiájára és elveire és annak lényegét kérdőjelezzik meg. A LEADER program 'lényegét' nem az alulról építkező területi együttműködés és filozófia, hanem sokkal inkább a bürokratikus pénzügyi, menedzsment, a fentről lefelé irányuló programvezénylés és hierarchikus intézményi és szabályrendszer adja.

A dolgozatban megpróbáltuk azokat a jelenségeket, véleményeket kiemelni, amelyek álláspontunk szerint rávilágítanak a folyamatok lényegére és a LEADER elveket szembeesítik a megvalósuló gyakorlattal. Figyelmünket elsősorban az akciócsoportokhoz kötődő események és összefüggések kötötték le.

Tanulmányunk több kutatási módszeren alapul. Az irodalomelemzésen, az elméleti tanulmányok, a program- és módszertani dokumentumok, szabályozások tanulmányozásán túl, interjúkat készítettünk a LEADER+ és az Új Magyarország Vidékfejlesztési Program (UMVP) LEADER IV tengely különböző szereplőivel. Résztvevő megfigyelést végeztünk a programkészítés különböző eseményein. Két szerző a Monitoring Bizottság (MB) tagjaként aktívan részt vett az MB ülésein. Tanulmányoztuk az interneten megjelenő vitákat és kommunikációt, amelyek végigkísérik a programot. Vizsgáltuk azt a szürke irodalomnak tekinthető írott anyagot, amelyet az akciócsoportok képviselői készítettek, valamint az Irányító Hatóság (IH) és a Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal (MVH) kommunikációját. Tanulmányoztuk és nagyra értékeltük az UMVP félidős értékelés kritikus megállapításait. Ugyanakkor sok dokumentum, az EU-val történt egyeztetések, az akkreditációs anyagok, pénzügyi egyezmények nem álltak rendelkezésre, így az intézményépítésről és az intézményekről, – elsősorban az IH és az MVH belső működéséről – nem tudunk átfogó és összefoglaló képet adni. A tanulmány 2010 júniusáig követi a program alakulását. A 2010-es választások új vezetőket és megújítást ígértek a programnak. Ezek megvalósulásának értékelése egy másik tanulmány feladata lehet.

A LEADER program néhány jellemzője

A LEADER program az ún. Közösségi Kezdeményezések körében indult 1991-ben egy olyan kísérleti vidékfejlesztési programként, amely filozófiájában gyökeresen eltért az EU akkori Strukturális Alapokhoz tartozó vidékfejlesztési (5b) programjától. A LEADER program filozófiája szerint nem az európai és nemzeti adminisztráció döntései szerint alakul, hanem a tervezéstől a programmenedzselésig, a pályázatától a megvalósításig a döntés jogát adott

területen együttműködő, helyi közösségek kapják meg. Ez a felfogás gyökeresen ellentmond az agrár-vidékfejlesztési program fentről meghatározott, szigorúan szabályozott és ellenőrzött bürokratikus természetének. Chrystopher Ray (2000:165) ezért nevezte a LEADERt postmodern vagy egyfajta „anarchista” programnak. Ez az alulról építkező szemlélet 20 év után is nehezen befogadható ’kakukktojás’ a centralizáló kormányzati politikák számára. A LEADER programra úgy tekintettek, mint ami igen kevés pénzből, a helyi társadalmi és kulturális tőkék mozgósításával és szinergiák teremtésével jelentős mozgósító, fejlesztő és innovációs erőként jelent meg a térségekben. A LEADER program három Kísérleti programozási időszak után (LEADER I. 1991–1993, LEADER II. 1994–1999, LEADER + 2000–2006) bekerült a Közös Agrárpolitika második pillérének nevezett fő agrár-vidékfejlesztési politikába és megszűnt a ’Kísérleti jellege’. Az agrár-vidékfejlesztés politika fősodrába kerüléssel a LEADER program ugyan jelentős forrásokkal bővült, viszont elvesztette azt a „szabadságot” amit korábban a kísérletezés, útkeresés során élvezett.

Az EU-ban a vidékfejlesztés a korai szektorális, az ágazati közelítésből hosszabb fejlődési időszak alatt alakult ki egyfajta ’kapcsolt politika’-ként. 2000-ben az EU döntéshozók az Agenda 2000-ben a vidékfejlesztést a Közös Agrárpolitika második pilléréként a mezőgazdasági ágazathoz kapcsolták. E második pillér egy része is kifejezetten agrárfejlesztési célokat szolgál, de létrejött egy nem agrárfejlesztést szolgáló része, amit ’klasszikus’ vidékfejlesztésnek is szoktak nevezni. Ez utóbbi – különösen a források szempontjából – ma még ’másodrendű’-nek tekinthető.

A második pillér (agrár-vidékfejlesztés) 2007-től a 3 nagy stratégiai cél elérését négy tengely intézkedésein keresztül valósítja meg. Az első stratégiai cél a mezőgazdaság és erdészet versenyképességének javítása szerkezetátalakításon, fejlesztésen, innováción keresztül, az első tengely ezzel foglalkozik. A második cél a környezet és a vidék minőségének javítása a termőföld-hasznosítás révén, ez a második tengely feladata. A harmadik cél a vidéki életminőség javítása és a gazdasági tevékenységek diverzifikálásának ösztönzése, melyet a 3. és 4. tengely, a LEADER intézkedései valósítanak meg. A negyedik, a LEADER egy módszertani tengelynek tartott intézkedés, mely alulról építkezésével helyi közösségek fejlesztési akciót támogatja.

Az Európai Közösség tagországai eltérő módon foglalmazták meg a hangsúlyokat az egyes stratégia célok esetében. A régi tagországok többsége nagy hangsúlyt fektet a környezeti célokra, a második tengely intézkedéseire, míg az új tagországok inkább az első tengelyt, az agrármodernizációs intézkedéseket helyezték előtérbe és arra összpontosították a források jelentős részét. Magyarországon a UMVP a források (3.86 milliárd euró EU hozzájárulás) 47%-át szándékozta az 1. tengelyre fordítani, 32%-át a 2. tengelyre és mindössze 17%-ot a 3. és 4. tengelyre, (ebből a 3. tengely 12%, a LEADER pedig 5%) a vidéki területek életminőségének javítására. (A maradék 4% a technikai segítségnyújtás kerete). (UMVP 84 p.)

A magyar agrárpolitikusok a LEADERt egyfajta, a vidék számára nyújtott adományként kezelik az agrárágazat részéről. „70 milliárd Ft-ot kap a vidék, a 3. tengellyel együtt 250 milliárdot” hangzott refrénszerűen a minisztériumi politikusok szájából, de nem tették hozzá, hogy a LEADER mindössze 5%-a a vidékfejlesztésre fordítható teljes összegnek, és azt sem számolták ki, hogy egy-egy településre vetítve – különösen azt követően, hogy a LEADER az egész országot lefedi – ez mit jelent.

Két irodalmi időmetszet a LEADER vizsgálatában

2000 – az első elméleti számvetés

A LEADER programról mára szinte áttekinthetetlen mennyiségű tanulmány, esetleírás, jó gyakorlatok bemutatása, értékelés stb. olvasható. Egy mindent átfogó irodalmi értékelés helyett ezért csupán két jelentős mérföldkőhöz kapcsolódóan vizsgáljuk az irodalmat. Az egyik 2000, amikor az EU-ban egy új programciklus indul, ugyanakkor megtörténik a LEADER program egyik jelentős elméleti értékelése³³. A másik 2010, amikor a 2007–2013-as Új Magyarország Vidékfejlesztési Program megvalósítása már félidejéhez jut, javában zajlanak az előkészítő munkák a következő programozási időszakra, folyik a LEADER félidejének értékelése, és a programok végrehajtásában újabb gyakorlati tapasztalatok halmozódtak fel.

A 2000-ben megjelent tanulmányok elsősorban elméleti közelítésűek, a LEADER program jellegzetességeit vizsgálják. A 2010-es tanulmányokban már nagyobb hangsúlyt kapnak a program megvalósításának általánosítható tapasztalatai abból a szempontból, hogy időközben a LEADER a korábbi kísérleti, közösségi kezdeményezésű program helyett bekerült a fő agrár-vidékfejlesztési programba. Mindenesetre a két eltérő időmetszet elemzései jól rávilágítanak arra, hogy milyen irányban mozdult el a LEADER program, az elvek, a gyakorlat és a szabályozás együttesen ma milyen teret biztosítanak a vidéki közösségek számára.

Christopher Ray (2000:163) a 90-es években kibontakozó új politikai ethos jelenségeivel ad magyarázatot a LEADER programra. Ennek az új politikai ethosnak a jellemzői: az állami szolgáltatások privatizálása, ügynökségek megbízása szolgáltatásokra az állammal kötött szerződések alapján, az állam alatti szereplők (helyi önkormányzatok, egyének, közösségek) szerepének hangsúlyozása a saját jólétükért való felelősségvállalásban, és a 'központ' új menedzselési módjainak felfedezése. Ray úgy látta, hogy ez az ethos tükröződik vissza az EU beavatkozási módjaiban is. A társadalmi gazdasági fejlesztés endogén (alulról építkező,

33 A Sociologia Ruralis, az Európai Rurzociológiai Társaság elméleti folyóirata külön számot szentelt a Leadernek, mint a vidékfejlesztés kísérleti intézményének. Az EU-dokumentumok előszeretettel hívják a Leader-programot a vidékfejlesztés laboratóriumának.

részvételen alapuló, közösségi) hipotézise ennek az új ethosnak a manifesztálódása. (2000:164). Véleménye szerint a LEADER mint 'vidékfejlesztési laboratórium' egyik nagy kérdése annak a titoknak a feltárása, hogy saját erőforrásokra alapozva milyen módszerekkel lehet életet önteni, innovációt hozni az alulfejlett vidéki térségekbe.

Mark Shucksmidt (2000) a társadalmi tőke és a társadalmi bekapcsolás szempontjából vizsgálja az Egyesült Királyság LEADER programját. Fő kérdése arra irányult, hogy milyen – az egyénre vagy egy adott hely közösségére irányuló – társadalmi tőkeépítés folyik a LEADER programban. A tanulmány arra keresi a választ, hogy a 'kollektív' kapacitásépítés a területi alapú endogén fejlesztésen keresztül összekapcsolódik-e a társadalomból kirekesztett egyének kapacitásépítésével és megtörténik-e a legkevésbé hatalommal rendelkezők hatalomba emelése.

Schucksmidt azt állapítja meg, hogy az endogén fejlesztésre vonatkozó kezdeményezések azokat hozzák előnyös helyzetbe, akik már egyébként is hatalommal rendelkeztek és ki tudják fejezni érdekeiket, akik már nagyobb kapacitással rendelkeznek a cselekvéshez és kapcsolódni tudnak a kezdeményezésekhez. Szélsőséges esetekben ez oda vezethet, hogy a helyi elit vagy valamilyen részérdek teljes mértékben magának tulajdonítja a kezdeményezést. A marginalizált csoportok kevésbé képesek részt venni vagy bekapcsolódni a programokba és kevésbé valószínű a bekapcsolásuk, hacsak nem esik kifejezett figyelem erre a kérdésre.

Henri Buller (2000) a francia LEADER-tapasztalatokkal kapcsolatban érdekes történelmi párhuzamot von gazdaság, társadalom és közigazgatás között. Miközben a vidéki gazdaság és társadalom nagyban módosult a 19. század második felének feltételeihez képest, az alapvető területi szerveződés nagyrészt érintetlen maradt (2000:191). A LEADER program Franciaországban egy rövid, de intenzív területi átszervezés után jött létre, melynek vezérlő elve a helyi vidékfejlesztés és politizálás életképes területi, demográfiai és gazdasági egységeinek létrehozása volt. A területi szerződések rendszerén keresztül (Contrat du Pays) – melyet 1975-ben vezettek be – arra bátorították a helyi közösségeket, hogy fogjanak össze és állítsanak föl kislétszámú vidékfejlesztési ügynökségeket, és keressenek állami társfinanszírozást a szerződéssel jóváhagyott fejlesztési projektjeikhez. Mindez az Európai LEADER Kezdeményezés korai modelljének tekinthető. Ha nem is mind, de nagyon sok jelenlegi LEADER program képviselői Franciaországban már tapasztalatot szereztek a területi szerződés rendszerén keresztül. Más korábbi helyi akciócsoportok által vezetett helyi fejlesztési politikák hasonló struktúrával rendelkeztek.

Javier Esparcia (2000) szerint Spanyolországban a LEADERt, mint politikai hatalmi eszközt használták a különböző szinteken, és a program irányításának megszerzése összeütközésekhez vezetett a politikai szereplők között. A LEADER-

filozófia mélyebb megértése és elfogadása ugyanakkor azzal a felismeréssel járt, hogy a LEADER egy erős vidékfejlesztési eszköz lehet és jelentős szerepet játszhat a helyi közösségi akciók szervezésében. Bár a program sikerét nem lehet egyértelműnek nevezni, de legalább elindított egy folyamatot, amely új demokratikus és együttműködési kultúrát teremtett, és amelyben a vidéki vállalkozók látóköre bővült és a döntéseiket nagyobb megalapozottsággal tudták meghozni.

A program kezdeti éveiben a vidékfejlesztési hatóságok nemzeti és regionális szinten nem hirdették az endogen fejlesztés gondolatát, bizonyára azért, mert nem volt tapasztaltuk az alulról építkező, saját erőforrásokra alapozott filozófiával rendelkező politika megvalósításában. A helyi szereplőknek ezért nehézséget jelentett az endogén fejlődés koncepciójának és a LEADER jelentőségének megértése (2000:203).

Kovách Imre (2000:183), aki a *Sociologia Ruralis* különszámában magyar szerzőként egyedüli volt a poszt szocialista országokból, elsősorban a szükségletekből, a nyugat európai tapasztalatokból és a program akkor hirdetett előnyeiből kiindulva fogalmazta meg, hogy „a LEADER talán az európai vidékfejlesztési politika meghatározó elvévé és gyakorlatává válhat.” Kovách úgy vélte, hogy a LEADER egy új modell, ami egy evolúciós kísérletnek fogható fel a hierarchikus beavatkozások helyettesítésére a piaci kapcsolatokra és hálózatokra alapozott rendszerrel.

Kovách a „szabályozott szabadság” Bell és Lowe (1998) kategóriáját használja a LEADERre, amelyet az említett szerzők az endogén fejlődés jellemzésére alkalmaztak, és fölteszi a kérdést: mi is szabályozott vagy pontosabban mi az, ami lényegében új módon szabályozott a LEADERben?

Kovách úgy látta 2000-ben, hogy „az EU a LEADERen keresztül egy újraosztó politikai hatalom, mely a helyi vidéki szereplőknek és helyi hálózatoknak nyújt előnyt, részben háttérbe tolva az állami bürokráciát és egyidejűleg korlátozva saját funkcióját a helyi kapacitásépítésen és helyi szereplők hálózatán keresztül” (2000:183). Másik megállapítása (vagy talán reménye), hogy a rendszer, amit a LEADER részben létrehozott, olyan hálózatként működik, amely a helyi szereplőket, a nemzeti és regionális politikai adminisztratív szerveket, szakértőket és érdekcsoportokat és magát az EU-t foglalja magában, de egyetlen szereplőnek sincs túlhatalma a többi felett” (2000:185).³⁴

Kovách a LEADER jelentőségét közép-európai kontextusban úgy látta, hogy a LEADER lehet az egyik legvalószínűbb követendő útja a társadalmi-gazdasági fejlődésnek, a közép-kelet-európai országokban tapasztalt jelentős különbségek ellenére (2000:185). Ezen túlmenően úgy vélte, hogy a LEADER mint rendszer

34 Némiképp elébeavágva az elemzésnek, azt a rövid megjegyzést fűzhetjük mindehhez, hogy sajnos az EU és a nemzeti adminisztrációk nem ilyen irányban 'fejlődtek'.

az EU teljes (vidék) fejlesztési rendszerének reformjaként is tekinthető, ami egy páneurópai fejlesztési modellé alakítható.

Az ezredfordulón a fenti jeles szociológus szerzők tehát többnyire optimistán tekintettek a LEADER programra és nagy várakozással voltak a program későbbi kibontakozását illetően.

10 évvel később

2010-re a LEADER programban jelentős változások következtek be. 2004-től az új tagállamok is bekapcsolódtak az akkor futó LEADER+ programba, 2007-től pedig a LEADER, mint módszertani tengely betagozódott a közös agrárpolitika 2. pillérének nevezett agrár-vidékfejlesztés politikájába. Az évtized végén íródott tanulmányok már kritikus következtetéseket vonnak le a program helyzetéről.

Pascal Chevalier és Marie Claude Maurel (2010) a LEADER programot - az európaizálódási folyamatba helyezve - mint egy új Kísérletet vizsgálják 3 Lengyelországban, Csehországban és Magyarországon. Vizsgálatukban azt próbálják feltárni, hogy milyen feltételek mellett és kontextusba illesztve zajlik az Európai Vidékfejlesztési Politika végrehajtása az új tagországok vidéki térségeiben. Hipotézisük szerint az egész „policy átviteli és átvételi folyamat” és annak eredménye a teljes „intézményi lehetőség struktúrá”-tól függ hazai és helyi szinten egyaránt.

Pascal Chevalier and Marie - Claude Maurel úgy értékeli, hogy az EU vidékfejlesztési politika szabályozása 'puha' szabályokon alapul, a politika átvitel-átvételtelhez az EU a tagállamok és a régiók kezébe jelentős irányítási szerepet ad. A LEADER átvétele az új tagállamoknak jelentős lehetőséget biztosít új eszközök használatának kipróbálására. Ez az átviteli-átvételi forma rugalmas és önkéntes és lehetőséget ad az 'importáló' országok számára egyfajta viszonylagos autonómiára és bizonyos szabadságot ad a modell módosítására (2010:8). Ugyanakkor arra is rámutatnak, hogy a politika átvitel-átvételi folyamatra az adott ország politikai rendszerének intézményi és normatív korlátai hatással vannak.

Erre akiindulási helyzetre vonatkozik fő kérdésük, hogy milyen feltételrendszerben az általános irányelvek elegendőek-e, hogy megfeleljenek az eredeti endogén fejlődés modelljének? A LEADER megvalósítása hogyan jelenik meg az egyes nemzeti környezetben? A nemzeti hatóságok miként hagyják jóvá azt az új közelítést, amely elsősorban a helyi kezdeményezésekre épül?

Azt állapítják meg, hogy a Mezőgazdasági Minisztériumoknak elsődleges szerepük van a LEADER értelmezésében, szabályozásában és a program menedzselésében, a normatív mechanizmusok létrehozásában. A középkelet-európai országokban a Mezőgazdasági Minisztériumokban elsősorban a mezőgazdasági érdekek dominálnak, a nem mezőgazdasági programok menedzselésére gyenge kapacitásokkal rendelkeznek. Másik közös jellegzetesség a központosított jelleg és enyhe átláthatóság, és a helyi akciócsoportok (HACS) által

javasolt stratégiák értékelésének, kiválasztásának, finanszírozásának viszonylagos lassúsága.

Normatív szerepük révén a nemzeti hatóságoknak jelentős hatalmuk van a beavatkozásra. Nagyfokú aszimmetria jön létre a nemzeti és a helyi szereplők között (2010:9). E megállapításhoz kapcsolódik az a dilemmájuk, mely egyben a LEADER program abszolút lényegét érinti. Nevezetesen az, hogy az egyes vidéki térségekben a társadalmi tőke alacsony színvonal mellett a LEADER-közelítés elegendő-e a helyi szereplők meglévő kapacitásainak újraélesztésére, a helyiek kezdeményezően tudnak-e fellépni a programban (2010:10)? Végső konklúziójuk, hogy a fentről lefelé irányuló politika, amely megpróbálja a fejlesztés endogén modelljét támogatni, súlyos belső konfliktust hordoz magában.

Megállapításaikhoz azt tehetjük hozzá, hogy tapasztalataink szerint a 'politika átvétel'-ében nemcsak a normatív és intézményi korlátok, hanem a személyi tényezők, a döntéshozók személyisége, életpályája, az agráriumról és a vidékről vallott felfogása, kapcsolatrendszere legalább olyan, ha nem döntőbb jelentőségű tényező.

Wibke és társai (2010) Ausztria és Írország LEADER programját elemzik és hasonlítják össze a vidékfejlesztési politikába történt betagozódás hatásait vizsgálva. Az osztrák és az ír esettanulmány azt mutatja, hogy a fő agrár-vidékfejlesztés programba történő betagozódás megváltoztatta a különböző szinten elhelyezkedő szereplők szerepét. Az akciócsoportok többsége korlátozottnak és egyre inkább beszorítottnak érzi magát a növekvő számú szabályozás miatt... Ezt tapasztalja az akciócsoportok többsége, mivel elvesztették autonómiájuk egy jelentős részét és azt a különlegességet, hogy a döntéseket ők hozhatják meg a helyi tudásra alapozva.

Habár a LEADER eredeti elveit megtartották, ezek jelentőségét korlátozták és ezzel jelentősen módosították a LEADER tipikus jellegzetességeit. Különösen az alulról építkezés és az innovatív jellegzetesség az, ami megkérdőjeleződött, ...

A valóságban az „Új vidéki paradigma” (OECD 2006), mely a szektor helyett egy adott területre helyezi a hangsúlyt, nem élvez elsőbbséget. Szektorokon átnyúló stratégiák a vidékfejlesztésre a LEADER keretén belül csak ritkán jelennek meg. Továbbá a helyi szint, mint a LEADER cselekvési tere, gyengült (2010:15).

Habár az új vidéki paradigma retorikája hangsúlyozza az erőfeszítéseket a rugalmasság, a decentralizáció, és a demokratikus struktúrák érdekében, a gyakorlatban a CAP megvalósítása alig integrálta a LEADER alapjellemzőit a betagozódás során. Merev kooordinációs struktúrák, hierarchikus felfogások, valamint egyre erősödő irányítási és ellenőrzési mechanizmusok gátolják a helyi és területi alapú LEADER program megvalósítását (2010:16).

A LEADER hatékony hozzájárulása a kistérségekhez, amellyel sajátos területi fejlődést képviselt, elveszíti vonzerejét a helyi lakosság körében, a fő elvei pedig veszélyben vannak annak révén, hogy az adminisztratív szabályozás és

a szektorpolitika előfeltételei gyakorlatilag törlik, hatástalanná teszik azokat. (2010:16).

Anette Aagaard Thuesen (2010) egy alig vizsgált kérdést vet fel és tanulmányoz a dán HACS-ok példáján. Kérdőíves vizsgálata 55 HACS összetételére irányul és azt mutatja, hogy az Elnökségek tagjai általában magasabb végzettségű idősebb férfiak, akiknek emellett még további más pozíciójuk is van a társadalomban. A helyi demokrácia fejlesztése szempontjából ennek a kérdésnek a vizsgálata másutt is rendkívül időszerű, különösen ott, ahol a politika szeret nyomást gyakorolni az ilyen szerveződésekre.

A nemzetközi irodalomból kiválasztott példák alapján tehát jól érzékelhető egyfajta kritikai hang és elégedetlenség azokkal a változásokkal kapcsolatban, amilyen irányba a LEADER elmozdult. A változások iránya az eredeti LEADER filozófia ellen hat, csökkenti és visszafogja a helyi közösségekben rejlő energiákat és kapacitásokat, tulajdonképpen az endogén fejlődés hajtóerőit kérdőjelezi meg.

A jelenlegi LEADER program előzményei és körülményei Magyarországon

Kezdeményezések a kistérségi összefogásra: vidékfejlesztés alulról?

Az alulról építkezés, az endogén fejlődés és egyáltalán a vidékfejlesztés gondolata még meglehetősen új volt Magyarországon a 90-es évek elején a rendszerváltást követően. Az önkormányzatiság megteremtése 1990-ben nagy hangsúlyt helyezett a helyi autonómia kialakítására. A kilencvenes évek elejétől a helyi, kistérségi összefogás az újonnan alakuló helyi elitiek részéről is nagy figyelmet és lendületet kapott. Közös célok megvalósítása érdekében informális kistérségi fejlesztő társulások, önkormányzati összefogások jöttek létre és európai minták szerint kezdtek el kistérségi összefogást teremteni és programokat alkotni. Nagy igény volt a nemzetközi minták és gyakorlat megismerésére. Két program, melyek nagy sikert arattak a helyi szereplők körében, külön is említést érdemelnek.

A vidék és a helyi közösségek szerepét erősítő, az EU-val kapcsolatba hozható első akció az 1992-es Területfejlesztési Phare-programhoz köthető, melynek kistérség-fejlesztési programja (ICC Intercommunal Cooperation), gyakorlatilag a LEADER elveit alkalmazva, alulról épülő, a helyi szereplők összefogásából álló mintaprogramot indított közel húsz kistérségben, dán szakértők közreműködésével. E program igen sikeres volt az ország több térségében és máig hatóan lefektette több kistérségi társulás, egyesület alapjait.

1994–1999 között a Szociális és Családügyi Minisztérium az USA Munkaügyi Minisztériumával együttműködve ún. Gyors Reagálás Projektet hajtott végre, melynek célja olyan rendszer kifejlesztése volt, „amely reagálni tud a privatizáció és a szerkezetalakulás nyomán fellépő létszámleépítésekre;” valamint „kialakítani

egy alulról építkező kistérségi gazdaságfejlesztési modellt.” (Nagy F. 2003:481) E programban sok települési és kistérségi vezető sajátította el a térségi programtervezés, stratégiai tervezés elemeit és készített stratégiát saját településére.

A 90-es évek második felében már egyre többen kezdtek írni és beszélni a vidékfejlesztésről, de korántsem volt egységes felfogás a vidékfejlesztés tartalmáról, szerveződéséről, más politikákhoz, elsősorban a területfejlesztéshez és a mezőgazdasághoz való viszonyáról. A felfogások között volt, ami a mezőgazdaság fejlesztését azonosította a vidékfejlesztéssel. Mások a vidékfejlesztés és a mezőgazdaság teljes szétválasztását fogalmazták meg. A területfejlesztés és a vidékfejlesztés viszonyában egyesek a vidékfejlesztést a területfejlesztés egyik alkategóriájának tartották, mások az elkülönülés mellett érveltek és volt olyan is, aki a vidékfejlesztést tartotta szélesebb és átfogóbb kategóriának a területfejlesztésnél. (Farkas T. 2002 22-39).

A vidékfejlesztés szempontjából jelentős változást a Sapard (Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development) program tervezése hozott egy különös kettős, párhuzamos tervezés formájában. A minisztérium Vidékfejlesztési Főosztálya a Sapard-programot lényegében LEADER elvek szerint kistérségi szintre tervezte meg a helyi közösségekkel.³⁵ A Sapard-nak nevezett, valójában LEADER-típusú tervezés az ország kistérségeiben jelentős közösségi együttműködést indított el és lelkesedést váltott ki a kistérségek vezető csoportjaiban. Végző soron a program megvalósulása szempontjából főlegesen tervezési/tanulási akciónak jelentős pozitív externália haszna volt. A különféle képzéseken, tervező programokon keresztül a helyi elitek egy része – polgármesterek, menedzserek, vállalkozók, civil vezetők – megismerte az EU tervezés, szabályozás főbb elemeit és gyakorlati ismeretekre és tapasztalatra tett szert. A 192 kistérséggel induló kétéves képzési, programozási folyamat végére „A kistérségek jelentős része eljutott az operatív program elkészítéséig. 2001 május végéig 144 db operatív program készült el 4300 részletesen kidolgozott projekttel. Ezek többsége a megnyíló forrásokra pályázható volt.” <http://www.vati.hu/main.php?folderID=2009>) A VÁTI összegzése kemel még a kommunikáció létrejöttét, a közösségi tudat erősödését a különféle szereplők (önkormányzatok, civilek, vállalkozók) között, továbbá a térségről megfelelő tájékoztatást biztosító programdokumentáció elkészítését.

Bár a kistérségek 2001 tavaszára 'felkészültek' a Sapard program indítására, az csak 2002 őszén indult el az intézményépítésben történt lemaradás és a

35 A Cork-i Deklaráció elvei alapján indították el a decentralizált kezdeményezést. Ez a nemzeti Sapard program szempontjából mellékes jelentőségű volt, mert a nemzeti programot a minisztérium más főosztályai és az Agrárgazdasági Kutatóintézet tervezték, majd a végrehajtást a később létrehozott Sapard Hivatal menedzselte.

programjövahagyás nehézségei miatt az EU részéről (Sapard program féldős értékelése, Csité A 2004, Nemes G. 2005).

A Sapard program késése miatt a költségvetésben önrészként megjelölt hazai források 'megmentése' érdekében a vidékfejlesztési adminisztráció a költségvetésben előirányzott saját forrásokra támaszkodva lebonyolított egy előzetes hazai támogatási programot Vidékfejlesztési célelőirányzat (VFC) címen, még a Sapard program 2002 októberi indulása előtt. Sőt, a VFC-forrásra alapozva egy ún. kísérleti LEADER program ötletével is előállt 2001-ben. A kísérleti LEADER azt a célt szolgálta, hogy az adminisztráció még a csatlakozás előtt gyakorlatban is tapasztalatot szerezhessen és felkészüljön az ekkorra Európában már híressé vált vidékfejlesztési programra, és hogy elkészüljenek a program indításához szükséges dokumentumok, stb.

Fazekas és Nemes (2005) elemzéséből kiderül, hogy már a kísérleti LEADER hordozta azokat a jellemzőket és hiányosságokat, amelyek később a LEADER+-programban és UMVP IV. tengelyes LEADER-ben is jelen vannak. Ezek a központi adminisztráció lassúsága, felkészületlensége, a túlszabályozás, a pályázati kiírások túlbonyolítása, bizonytalanság a rendelkezésre álló források nagyságát illetően, a szerződések, majd a kifizetések csúszása, elhúzódnása, a (Kincstáron majd az MVH-n keresztül) pénzügyi bonyolítás nehézségei.

Némiképp jellemzi a kísérleti LEADER lebonyolítását, hogy a magyar közösségfejlesztők egyik elismert szervezete, a Civil Kollégium Alapítvány³⁶, a bürokratizmus miatt egy idő után kiszállt a programból, mert nem látta értelmét és biztosítékát, hogy valódi közösségfejlesztést lehet e program keretén belül csinálni.³⁷

A kísérleti LEADER-ben végül 12 közösség kapott egyenként 25 millió Ft támogatást. Helyi szinten összesen 270 projektet támogattak a program keretén belül. A kísérleti LEADER program tapasztalatai után egy civil szerveződés alakult, a Magyar LEADER Szövetség jött létre a tapasztalatok kamatoztatására. Erre később alig kapott esélyt, mert a kormányzati politika az AVOP LEADER+ban egy, a szocialista párthoz kötődő civil szerveződést helyezett előtérbe.

36 Egy volt a 40 szervezet közül kiválasztott 14 helyi projekt közül

37 „Az a meggyőződésünk, hogy a folyamatba bekapcsolódott Magyar Államkincstár lehetetlenné tette ennek az igen progresszív kezdeményezésnek a kibontakozását. Olyan feltételeket és körülményeket teremtett, amelyek az eredeti kiírók és a helyi lebonyolítók minden törekvését teljes mértékben keresztülhúzták. Az akkor számunkra kedvezőnek mondott konzorciumi döntést követően 2003 szeptemberétől összesen 18 féléle igazolást szereztek be velünk országos szervezetektől, hivataloktól, megyei illetve regionális hivataloktól és a szóba jövő 6 helyi településről. Ez önmagában irracionális elvárás, civil szervezet (de más keretek között működő esetében sem) nemigen van olyan, amelyik ezt saját apparátussal el tudja látni. Végül, mire a 18. igazolás megszületett, az elsők lejártak, s az eljárás megismétlésére szólítottak fel bennünket.” (Huszerl J. és Péterfi F. nyílt levele. Parola 2004.1)

2004-ben még megtörtént az 1999–2000 között készített mintegy 190 db Sapard kistérségi program frissítése, az új helyzethez, a csatlakozáshoz történő szakmai, pénzügyi igazítása. Ezt az eltelt idő, illetve az EU csatlakozás kínálta új Agrár- és Vidékfejlesztési Program (AVOP) intézkedései és támogatási lehetőségei indokolták, továbbá a korábbi 150 statisztikai kistérség újbóli átszervezése és 168 területfejlesztési-statisztikai kistérség kijelölése.

Az előcsatlakozási folyamat végére tehát létrejött egy olyan vidéki szakértői réteg és programdokumentáció, amely sikerrel kecsegtetett a csatlakozás utáni források megszerzésére. Miközben elindult a nemzeti Sapard program megvalósítása 3 intézkedéssel, a kistérségi programok elmaradása jelentős kiábrándulást és csalódottságot is eredményezett.

A LEADER+ az Agrár- és Vidékfejlesztési Operatív programban 2004-2006 között

A korábbi időszak tapasztalatai és az időközben ismertté vált LEADER program retorikája nagy várakozást keltett a csatlakozás utáni rövid 3 éves programidőszakra. A 2004-es áprilisi EU-csatlakozás után a Földművelésügyi- és Vidékfejlesztési Minisztérium (FVM) az AVOP keretében 2005-ben kétfordulós eljárást hirdetett a LEADER-program megvalósítására. A LEADER elvek és szabályok alapján meghirdetett program első fordulójában a pályázó helyi közösségek először egy képzési programban vettek részt és egy vázlatos helyi vidékfejlesztési tervet készítettek. Ennek alapján kerültek kiválasztásra a második fordulóra azok a közösségek, amelyek programját, felkészültségét, intézményi (gesztor) háttérét a legjobbnak tartották. Ez a folyamat 2005 májusától 2006 márciusáig tartott. A programok tényleges meghirdetésére az akciócsoportok szintjén csak 2006 júliusában került sor. Ekkor indultak el azok a helyi tájékoztató fórumok, amelyek a végső kedvezményezetteknek adtak információt a pályázati lehetőségekről. A pályázati határidők és feltételek többszöri módosítása után végül 2006 szeptemberéig lehetett a helyi pályázatokat benyújtani. A beérkezett pályázatok nem kötötték le a rendelkezésre álló forrásokat, ezért az Irányító Hatóság még egy második pályázati kört rendelt el 2006. október végén, így a két forduló pályázatkezelési eljárásai kissé összecsúsztak. A végső kedvezményezettekkel történő szerződéskötés és a pályázatok megvalósítása már átcsúszott 2007-re.

A program előzetes eredményei – a mennyiségi mutatókra koncentrálva – az alábbiak: „Az első pályázati fordulóban 186 darab helyi potenciális akciócsoport nyújtott be pályázatot. A pályázó akciócsoportok által lefedett települési kör 2362 települést (a települések 75%-a) és 3 434 818 főt (a magyar lakosság 34%-a) érintett. Egy pályázó akciócsoporthoz átlagosan mintegy 12 település és 18 000 lakos

tartozik. A 186 akciócsoportból 149 jutott a második pályázati fordulóra.³⁸ A 2005 novemberében induló második pályázati fordulót követően 70 darab LEADER akciócsoport került kiválasztásra a 6,3 milliárd Ft támogatásnak köszönhetően. A nyertes akciócsoportok területén 920 település található és mintegy 1,5 millió ember él.

A helyi szinten két körben bejelentett pályázati felhívások eredményeként a helyi akciócsoportok több mint 3600 pályázatot kaptak, és ebből mintegy 2700 projekt került kiválasztásra.” (UMVP:68-69).

Ennek az időszaknak a fő jellemzői Kassai és Farkas (2007) szerint: állandó időhiány, a helyi szint felkészülésére jut mindig a legkevesebb idő, rossz időzítés, rohammunka, határidő-tologatások, információ- hiányok, feladathárítás, menetközbeni vagy utólagos szabályváltoztatások, lefelé irányuló szigor, a szabályok következmény nélküli áthághatósága az IH és az MVH részéről. Ezek a tetten érhető jelenségek, amelyek a tényleges folyamatokban résztvevőket erősen sújtották. A tartalmi, formai, koordinációs és szervezési hiányosságokból arra következtetnek, hogy az irányító szintek nem voltak kellőképp fölkészülve egy ilyen alulról építkező program menedzselésére. Különösen nem a helyiek önálló döntéshozatala feltételeinek megteremtésére, ami a LEADER egyik lényegi elemét jelenti.

A LEADER az Új Magyarország Vidékfejlesztési Programban (UMVP)

A Kísérleti LEADER és az AVOP LEADER+ program nehézségei után sokan egyszerűbb, könnyebben végrehajtható programban reménykedtek és abban, hogy az adminisztráció tanul az elkövetett hibákból.

2006 végén EU mintára egy ún. *Zöld Könyv* készült a LEADER program technikai lebonyolítására a LEADER Közhasznú Egyesület irányításával működő LEADER Központban. A *Zöld Könyv* szerzői úgy számoltak, hogy „a program keretében várhatóan 70-80 támogatott akciócsoport működik majd, a LEADER+ Programhoz képest mintegy másfél-kétszeres földrajzi lefedettséggel. Ezáltal, a tervek szerint az ország összterületének 44%-a, a vidéki területek 50%-a LEADER által kedvezményezett térséggé válik.” Ugyanakkor egyértelműen kijelentették, hogy az „...ország teljes lefedése LEADER akciócsoportokkal a 2007 és 2013 közötti időszakban nem valósítható meg.” (a szerzők kiemelése). Magyarországi LEADER Központ (2007:36).

A 2007-es falukonferencián az IH felelős munkatársai Bakti Krisztina és Enyedi Gábor előadásukban a LEADERt „... hazánkban is már sikeresen kipróbált

38 Más kommunikáció 108-at említett. a végleges akciócsoportszám is eltér (67) más FVM-es kommunikációban.

(a szerzők kiemelése) módszer”-nek jellemezték, és szintén 50%-os lefedettséget fogalmaztak meg célként a LEADER program számára. Optimistán állították, hogy „...a központi szervek csak törvényi felügyeletet gyakorolnak a helyi vidékfejlesztési közösségek felett (a szerzők kiemelése), ezáltal elősegítve a tényleges helyi szintű tervezési és megvalósítási folyamatok sikerességét” (Bakti-Enyedi 2007).

Az UMVP *Ex-ante értékelése*³⁹ nem osztotta ezt a 'kincstári optimizmust'. Az Ex-ante értékelők a minisztériumi szakértőkkel ellentétben a LEADER-t „még mindig újdonságnak tartják” a LEADER+ és a Kísérleti LEADER program ellenére. Bár kifejezett kutatást nem végeztek, megállapították, hogy a futó AVOP LEADER „előrehaladása alapján láthatók bizonyos nehézségek.” Ezek közé sorolják a program kivitelezésének csúszását, amely „valójában gátolja a LEADER lényegének és fontosságának széleskörű megértését.” (UMVP melléklet 137p. 2008.04.02. változat).

Az értékelők konkrétan rámutattak a problémákra és javaslatokat is megfogalmaztak: „Javítani kell a készségeken, tisztázni kell a helyi tervezés és operatív mechanizmusokat. ...A problémát a pályázati rendszer és a döntési mechanizmusok bonyolultsága jelenti. A pályázati adatlap túlságosan összetett;... . A standardizálás miatt a pályázati adatlap bizonyos rovatai egyszerűen nem értelmezhetők a LEADER elveknek egyébként megfelelő projektek esetében, a pályázati eljárások során olyan új értékelésekre kerül sor, amelyek pontozásos módszere kevésbé alkalmas a pályázatok helyi körülmények közötti elbírálásához. ...A végső döntés fő felelőse az irányító hatóság vezetője, és a döntéssel kapcsolatban későbbi fellebbezésnek nincs helye. Ez a megközelítés teljesen ellentétes a LEADER elvekkel.” (UMVP melléklet 138. p. 2008.04.02. változat). Az Ex-ante értékelők felhívták továbbá a figyelmet arra, hogy „a HACs-ok kiválasztásával, ellenőrzésével és működésével kapcsolatban számos olyan pont található, amely megkérdőjelezi a program bottom-up jellegét, valamint a HACs-ok függetlenségét és működőképességét.” (UMVP melléklet 205.p.).

Az Ex-ante értékelők tehát nagyon alaposan és részletesen rámutattak azokra a gyenge pontokra, amelyek már az indulásnál eltéríthetik a LEADER-t arról a pályáról, amivel másutt sikereket értek el.

A program néhány jellemzője és a helyi vidékfejlesztési közösségek megalakulása

UMVP-program összességében szép reményekkel indult. Az IH vezetésére fiatal szocialista politikusok kaptak megbízást, akik félév alatt teljesen kicserélték a vidékfejlesztéssel foglalkozó minisztériumi apparátust és helyükre fiatal

39 Az ex-ante értékelés a programozási folyamat fontos elemét jelenti, mely külső szakértői véleménnyel segíti a programozást és többnyire alapos és kritikus véleményt ad a program egy korai változatáról.

diplomásokat hoztak. Egy korábbi minisztériumi intézmény, a Szakképzési Intézet tevékenységét kibővítették és Vidékfejlesztési, Képzési és Szaktanácsadási Intézet (VKSZI) néven az Irányító Hatóság közvetlen irányítása alá helyezték a LEADER és a III. tengely bizonyos intézkedéseinek lebonyolításához. Többek között a tájékoztatás, képzés, közbeszerzések és szerződések és egyes intézkedések lebonyolítása volt a feladata. A korábbi LEADER Központ, mely az AVOP LEADER programot segítette, befejezte ténykedését, de a mögötte levő LEADER Közhasznú Egyesület, mint a Magyar Szocialista Párthoz (MSZP) közeli civil szervezet, továbbra is aktív maradt, hiszen az IH vezetői is e csoporthoz tartoztak. Az AVOP problémáiból okulva az IH vezetői még a programkészítés időszakban bejelentették, hogy a pályázati eljárásokat a vidékfejlesztési program esetében a közigazgatási eljárási törvény (KET) szerint fogják alakítani, ami szerintük majd gyorsabb, átlátható és követhető pályázati folyamatot eredményez. A lehetséges kedvezményezettek nem pályáznak, hanem ügyfélként kérelmet nyújtanak be a Vidékfejlesztési Hivatalhoz és erről hoz majd döntést a Hivatal. Konfliktus esetén a kérelmezők akár bírósághoz is fordulhatnak. A pályázati rendszert tehát egy ügyfél-hatóság alapú eljárási rendszerbe terelték, annak anomáliáival együtt.

Az Új Magyarország Vidékfejlesztési Programot az FVM 2007 februárjában nyújtotta be Brüsszelnek, majd a benyújtás után megkezdte az egyes intézkedések előkészítését, illetve végrehajtását. Például az I-es tengely, az agrármodernizáció bizonyos intézkedéseire már 2007 áprilisában lehetett pályázni. Brüsszel 2007 októberében hagyta jóvá a programot, amely 489 oldalt tett ki az elfogadáskor és további 571 oldalnyi melléklet társult hozzá. Ez az óriási terjedelem kétségkívül befolyást gyakorolt a szöveg minőségére és a program kezelhetőségére is.⁴⁰

2007 tavaszán a helyi folyamatok beindítására az IH pályázati úton minden kistérségben létrehozott egy ellentmondásos magyar intézményt, a Helyi Vidékfejlesztési Irodák (HVI) hálózatát,⁴¹ melynek feladata a helyi vidékfejlesztési közösségek programozásának segítése és különféle adminisztratív feladatok ellátása és nem utolsósorban információ-szolgáltatás a központ részére. A HVI-eket nem illesztették be az agrárigazgatás általános rendszerébe, hanem közvetlenül az IH-hoz rendelték a VKSZI irányításával. A HVI-k fogadtatása, szereplése és megítélése korántsem volt egységes.

Az Új Magyarország Vidékfejlesztési Programban lényegében az endogén fejlesztés iránti igénnyel támasztották alá a LEADER program szükségességét: „a

40 A későbbi sokszoros programmódosítások és rendeletváltoztatások is ezt támasztják alá.

41 Magyarországon a kistérségekben un. többcélú önkormányzati társulások működnek bizonyos önkormányzati feladatok térségi szintű megvalósítására. A kistérségi társulások sok helyen térségi fejlesztési stratégiával stb. rendelkeztek és nagyon sok helyen aktívan részt vettek a Leader program előkészítésében is.

LEADER program folytatása, bővítése rendkívül fontos, mivel kiváló eszköz a helyi közösségek megerősítésére, a helyi partneri kapcsolatok létrehozására és egymást támogató innovatív projektek készítésére.” (UMVP 64p).

Már a brüsszeli programegyeztetés időszakában - 2007 nyarán - megkezdődött a helyi vidékfejlesztési közösségek, a leendő helyi akciócsoportok szervezése. A program előzetesen 150 ilyen közösséget vizionált, „amelyek területi hatályában nincs átfedés, és amelyek Magyarország lehető legnagyobb területét lefedik.” (UMVP melléklet: 525) és ebből kellett volna kiválasztani mintegy 70 előzetesen elismert HACSt.

A tervekkel ellentétben 2007 decemberéig a tervezett 150 helyett csak 108 helyi vidékfejlesztési közösség alakult. A programban leírt számok a HACStokra és a helyi vidékfejlesztési közösségekre vonatkozóan így már a brüsszeli jóváhagyás után 3 hónappal érvényüket veszítették.

A helyi közösségek megalakulását 'fentről' politikai nyomás kísérte. Az IH vezetői informális módon azt sugalmazták és kommunikálták, hogy a megalakuló vidékfejlesztési közösségek közül valószínűleg azok válhatnak helyi akciócsoporttá, amelyeknek 50 000 fő körül alakul a népessége. Finta (2009:4) Csak tényként állapítjuk meg, hogy e nagyméretű helyi közösségek területe erős egybeesést mutat a vidéki országgyűlési választókeretekkel. Kovács D. – Póla P. (2010).

Stratégiai tervekészítés és programozás

A HACStok stratégiai tervekészítésében és programozásában szintén erős fentről lefelé történő irányítás érvényesült. A programozást egy vidéki tapasztalatokkal nem rendelkező, mindössze 2 éve piacon levő, eredetileg minőségbiztosítással foglalkozó számítástechnikai cég, az EPAP nyerte el a VKSZI irányítása mellett. A programozás során 4 hónap alatt kellett volna a HACStok stratégiai programját előállítani sok helyi szereplő bevonásával, ütemezett adatgyűjtésen, helyzet- és problémaelemzésen keresztül, célok kitűzésével és megoldások keresésével.

Az akciócsoportok tervezésével kapcsolatban az állapítható meg, hogy az IH fiatal vezetői nem ismerték fel, hogy a térségi együttműködésnek már vannak jelentős előzményei, bizonyos értelemben hagyománya, bázisa, napi gyakorlata. A megvalósult technikai, konfliktusos tervezési folyamat helyett a tervezést lehetett volna egy közösségépítő társadalmi mozgalommá szervezni. Bizonyos értelemben ez lett volna az a lehetőség, amikor a HACSt valóban LEADER-szerű közösséggé válik. A programtervezés e helyett inkább diktált, fentről vezényelt jelleget öltött. A fiatal és tapasztalatlan minisztériumi apparátus nem sok segítséget tudott nyújtani a HACStoknak a tervezés során.

Végül az IH a programozás végén mind a 96 stratégiát elfogadta, tehát nem került sor az előzetesen elfogadott közösségek programjainak 'versenyére'. A

döntéshozók nem tudtak, vagy nem akartak dönteni és rangsorolni a HACS-ok között az elkészült stratégiák alapján. Így viszont olyan közösségek is bizalmat kaptak, amelyek felkészültsége kívánnivalót hagyott maga után. Viszont megvalósult egy, a politika által reklámozott cél, Magyarország „LEADER-ország” lett. Ez egy kockázatos ’nagy ugrás’-nak tekinthető, mert a HACS-ok 30%-nak nem volt korábbi LEADER tapasztalata. (UMVP félidős értékelés 5.3. fejezet 8.p.)

A stratégiák a programozási folyamat eredményeként ’egyenruhában’ jelentek meg, azaz minden közösség mintegy 150-200 diából álló PPT fájlt kapott. Ez ugyan látványos volt az irányítók számára, de kevésbé volt célszerű és praktikus a gyakorlati munkához. A stratégiák elfogadását és a HACS-ok kihirdetését követően a 96 LEADER közösségre még a jogi szervezeti forma megalakítása, vagy átalakítása várt. Ehhez az IH olyan irányelveket, szabályzatmintákat készített, melyek szakmailag kifogásolhatók és erős ellenérzést váltottak ki a HACS-ok körében.

Összességében, mire felálltak a helyi akciócsoportok és elkészültek a programok, már elég sok feszültség halmozódott fel körülöttük, bár a végső kedvezményezettek szempontjából még nem hirdettek semmilyen akciót.

A 3. tengely pályáztatása

Közel kétéves előkészítés után kisebb zavarokkal⁴² indulhatott meg a 3. tengely négy horizontális intézkedésének pályáztatása 2008 október 1-jén. A HACS-ok szerepe a kérelmek papíralapú befogadásán túl, azok elektronikus formába történő átírása volt, továbbá egy előzetes pontozásban való részvétel és a támogatási küszöb pontértékének megállapítása, ami alatt már nem támogathatók a kérelmek. A pontozás során az IH által meghatározott értékelési szempontokat és pontszámokat kellett alkalmazni, és a HACS-ok csupán a pontszámok súlyozásán változtathattak bizonyos fokig. Ezzel valós befolyást a döntésekre a HACS nem tudott gyakorolni. Finta találó megjegyzése szerint, „a pontozásban a HACS-ok inkább mint pontozógép vettek részt” (2009:16).

Mindenesetre a 3. tengely kérelmeinek feldolgozása és bírálata nemzeti szinten nagyon hosszú időt vett igénybe, ami egyre nagyobb elégedetlenséget váltott ki a HACS-ok körében, és ez a kormányzó pártok döntéshozóihoz is eljutott, egészen a miniszterelnökig.

Vélhetően ez az elégedetlenség, az MVH tapasztalatai a 3. tengely pályázatainak elbírálásával kapcsolatban, valamint a IH élén történt személyi változás eredményezte, hogy a 2009 második felére tervezett LEADER program pályázati indításához a HACS-ok bevonása a döntésekbe már sokkal komolyabban szóba

⁴² Mivel a pályázati dokumentumok még nem álltak a pályázati ciklus elején rendelkezésre – a kérelmek beadási határidejét egy hónappal továbbra, január 12-ig kitolták.

került. A helyettes államtitkár HACS-oknak írt e-mail üzenete 2009 június közepén tükrözi az IH vezetőinek gondolkodásában bekövetkezett fordulatot.

„... be kell látni, hogy ez a konstrukció nem működőképes, mert az nem megy, hogy a benyújtás után 6-7 hónap sem elegendő ahhoz, hogy a kérelmeket feldolgozzuk már ilyen számú (nagyságrendileg 6000 db) támogatási kérelem esetén sem, nem hogy ha ennek a többszöröse kerül benyújtása..lásd LEADER.

Ezért térünk vissza oda, hogy a HACS-oknak, Nektek, sokkal több mindent kell átvállalni a végrehajtásból, mint eddig...Még egyáltalán nem lefutott az ügy, de meglátásom szerint túl sok lehetőségünk nincs. Ha nem Ti, a HACS-ok végzik a végrehajtás meghatározó folyamatait, nem fogjuk tudni működtetni, legalább is határidőre a rendszert.”

Két évnek kellett tehát eltelnie a felismerésig, hogy a HACS-ok bevonása nélkül a rendszer nem működtethető megfelelően. Ez az utólagos 'felismerés' elárulja ugyanakkor, hogy az MVH akkreditációjának megtervezésekor, az intézményrendszer kialakításakor nem a LEADER-elvek alapján formálták meg a technikai követelményeket, hanem egy hierachikus intézményrendszer top-down szabályai kerültek megfogalmazásra. Az is kiderül a szövegből, hogy az irányítói szinten nem volt egyetértés a kérdésben.⁴³

Az UMVP félidős értékelése ellentétes felfogást, az MVH dolgozónak véleményét is bemutatja. „A Hivatal munkatársainak meglátása szerint „A pályázatkezelés nehézségei nem a rendszerből, hanem a hibás jogszabályi előkészítésből, a Helyi Vidékfejlesztési Stratégiák (HVS) tartalmi és szakmai fogyatékoságaiból, valamint a HACS-ok döntéshozó és munkaszervezeteinek felkészületlenségéből, illetve a felkészültség fogyatékoságait figyelmen kívül hagyó kiválasztásból származnak”(UMVP félidős értékelés 5.4. fejezet 353 p.). Ez a szemlélet inkább a hivatali 'felsőbbrendűségről' és a felelősséget másra hárító felfogásról árulkodik.

A 3. tengely pályázati döntései az MVH-ban végülis a 2009. januári 12-i beadást követően csak nagy késéssel az év szeptember - októberében születtek meg. (Finta 2009:23). Az UMVP félidős értékelése egy átlagértéket is megad, „az első körben benyújtott kérelmekre átlagosan 278 nap után született határozat, ami a hazai gyakorlatban magasnak értékelhető” (UMVP félidős értékelés 5.3. fejezet 32p.)

Ahhoz, hogy a LEADER pályázati program elinduljon, meg kellett alkotni egy LEADER rendeletet. Az IH azt a megoldást választotta a HACS-ok döntéshozatalának biztosítása érdekében, hogy egy általános jogszabályi keretet hozott létre. A HACS-ok ehhez illeszkedtek a programjukra vonatkozó egyedi

43 Kissé előreszaladva, végül a HACS-ok hatáskört kaptak a pályázati eljárások lefolytatására, ehhez azonban meg kellett felelniük a kifizető ügynökségnek járó akkreditációs követelményeknek. (Persze a HACS-oknál kifizetésekről szó sincs). E követelmények egy része, különösen a tárgyi feltételekre vonatkozó követelmények (beléptető rendszer stb.) a hazai vidéki valóságba illesztve túlzónak, időnként komikusnak tűnt, de kompromisszumok árán sikerült az akkreditációt a HACS-ok döntő többségénél megoldani.

támogatási rendelettel. Ezek elektronikusan elérhetők voltak a MVH honlapján. A LEADER rendelet 7 jogcím kategóriát fogalmazott meg:

1. LEADER közösségi célú vállalkozás, 2. LEADER vállalkozási alapú fejlesztés, 3. LEADER rendezvény, 4. LEADER képzés, 5. LEADER térségen belüli együttműködés, 6. LEADER térségek közötti és nemzetközi együttműködés, 7. LEADER tervek és tanulmányok.

A HACS-oknak e kategóriákba kellett besorolniuk saját céljaikat, és dönteniük arról, hogy első körben mennyi célt hirdetnek meg pályáztatásra. További feladat volt a pályázati feltételrendszer és az értékelési pontrendszer megalkotása. „Mindezek végleges egyeztetésére 2009. szeptemberében került sor. Ezt követően a 96 HACS 1063 db célja felkerült az MVH központi számítógépes hálózatára, ahol mindenki számára megismerhetővé és hozzáférhetővé vált” (Finta 2009:24.).

A LEADER-pályáztatás indítása első körben 2009 október 1–31. között zajlott. Továbbá, november 1–30 között újból megnyitották a 3. tengelyt, melynek lebonyolításában a HACS-ok már nagyobb szerepet kaptak. Mindez tulajdonképpen már politikai sürgetésre és miniszterelnöki utasításra⁴⁴ történt, a pályázati kiírások racionálisabb széthúzására vonatkozó szakmai mérlegelésre nem volt lehetőség. Az UMVP félidős értékelésében jogosan merül fel a kérdés, hogy miért nem lehet a rendszert folyamatos pályázati beadásra kialakítani?

A HACS-ok az MVH-val kötött ún. delegálási szerződés keretén belül foghattak hozzá a kérelmek befogadásához és értékeléséhez. A delegálási szerződés leginkább egy diktátum volt, a HACS-ok számára ebben határozták meg a közreműködés feltételeit, a pályázati értékelés és rangsorolás feladatait.

2009 őszétől tehát óriási terhelést kaptak a HACS-ok, miközben felkészítésük sok-sok kívánnivalót hagyott még maga után. A HACS-ok szerepének értékelése a folyamatokban ennek figyelembevételével lehet tárgyyszerű. Ugyanakkor a döntéshozatali folyamat nem lett sem gyorsabb, sem egyszerűbb. A LEADER-ben pályázók szintén 8–10 hónap után kaptak határozatot kérelmük elfogadásáról. A 2010 decemberében elkészült UMVP félidős értékelés szerint a 4268 LEADER-kérelemből 531-t, mintegy 12 %-ot hagytak jóvá az értékelés időszakában. A LEADER-program indítása, az azzal kapcsolatos eljárások kidolgozása, a HACS-okra zúdított adminisztratív feladattömeg egyensúlytalan állapotot teremtett a helyi közösségekben.

44 Bajnai Gordon miniszterelnök 2009 augusztusában magához rendelte az FVM minisztert, az IH és az MVH vezetőjét, tájékoztatást kért és utasította őket a Leader program mielőbbi indítására. (P. Információja).

Tárgyalás és értékelés

„Hiszen ez a mi pénzünk, a mi vidékünk pénze”

Miközben a LEADER program megtartotta eredeti filozófiáját és retorikáját az elmúlt 2 évtized során, addig a program végrehajtása 2007-től kezdődően egy bürokratikus és hierarchikus rendszerbe, az agrár-vidékfejlesztés programba tagozódott be. E betagozódásnak olyan következményei vannak, amelyek már a program elveit és azt a hatást is megkérdőjelezik, amiket a LEADER-nek tulajdonítanak. Tulajdonképpen, amikor a HACS-ok képviselői véleményt nyilvánítanak a folyamatokról, a napi konfliktusok mögött ez a programba épített, alulról építkező, vagy fentről diktáló szemlélet konfliktusa tükröződik vissza.

A LEADER programot a vidéki elit nagy része lelkesedéssel fogadta Magyarországon. Úgy vélték, hogy ez a program nekik szól, őket szólítja cselekvésre. *„Nekünk ez a LEADER az életünk. Mi, akik itt ülünk ebben a teremben, elkötelezett hívei vagyunk ennek a módszernek, ennek a gondolkodásmódnak, ennek a fajta életvitelnek, és mindenki látja, hogy vidéken a LEADER és a 3-as tengely az a lehetőség, ami a kisembereknek, a kicsi gazdáknak, a vállalkozóknak, picit az önkormányzatoknak, a civil szervezeteknek... – kiindulási lehetőség lehet. Természetesen ebből nem lesz senki milliárdos, milliomos, de talán egy picivel jobb élete lesz. Vagy legalább tudja tartani azt az életszínvonalat, ami eddig megvolt és ha egy picit tudja a vállalkozását fejleszteni, már nem voltunk hiába.”* (M véleménye a 2009.-i szentlőrinci informális találkozón)

Ehhez a lelkesedéshez társult az a központonlag is hirdetett 'naív' bizakodás, amely a helyiek döntéshozó szerepére utal. Az alábbi idézet a LEADER szerepéről az egyik HACS honlapján jelent meg a programozási időszak elején: *„Ami miatt újszerű és fontos ez a lehetőség ez pont az, hogy az önkormányzatok érdekei és lehetőségei nem kerülhetnek előtérbe a vállalkozói és civil szférával szemben, egyforma jogokkal és kötelességekkel rendelkezünk. A források pedig nem településlélekszám, vagy önkormányzati akarat alapján kerül elosztásra, hanem kizárólag a legjobb és leghatékonyabb fejlesztési ötletek juthatnak fejlesztési forráshoz. Nagyon fontos és az életet nagyban megkönnyíti, hogy nem csak a pályázati kiírások, de a döntések is helyben születnek, így sokkal kevesebb bürokráciával számolhatunk.”* (Kontics Mónika (2007)

Mások, akik a LEADER+-ban is szerepet játszottak, már a kezdet kezdetén érzékelték, hogy az UMVP LEADER már más lesz, mint a korábbi. Az egyik HACS vezető a LEADER+-ban megszerzett társadalmi tőke megmentéséről, átmentéséről beszél a vele készített interjúban.

„A LEADER+ sokkal LEADERSzerűbb volt, kisebb volt, 10 településre terjedt ki, személyes ismeretség volt majdnem minden lakó között. Mind a 10 település az idegenforgalomban volt érintett, legnagyobb hozadéka - túl azon, hogy nagyon sok

hasznos dolog megépült megvásárlásra került, programok bevezetésre kerültek, - az a kapcsolati rendszer, ami létrejött és megmaradt. (a szerzők kiemelése) A mostani LEADERben az a fajta lelkesedés, amit én onnan hoztam, azért kellett, mert már az elején látszott, hogy ez nem lesz olyan. Ezért kellett az elején a csapatot biztatni, hogy milyen jó dolog ez és jó lesz majd. Ebben a körben, amiben most dolgozunk, - 38 település - ez már kivitelezhetelen. Ezért erőltetjük a mikrotérségi összejöveteleket, mert ez a szint az, ami megközelíti az előző LEADER+ térséget”(Interjú Z-vel).

A kezdeti lelkesedés a program épülésével egyre inkább alábbhagyott és sokan a rendszer egészéről vagy egy-egy részéről fogalmaztak meg kritikát. 2008 őszén Bruder M. egy hosszú értékelést köröztetett email-en az akciócsoportok között. Ez gyakorlatilag válasz volt az IH igen rövid határidővel kért véleményezésére a 3. tengely induló négy intézkedéséről.

„A helyi akciócsoportok nem kaptak döntési jogkört, nem kaptak helyi pályáztatási lehetőséget, nem kaptak még csak beleszólási lehetőséget sem a helyi fejlesztések menetébe, viszont kaptak töménytelen adminisztrációs terheket, kaptak kilátásba helyezett büntetéseket, szankciókat még általuk befolyásolhatatlan események esetén is, és kaptak átláthatatlan szabályozási rendszert.”

2009 augusztusában, az UMVP program indulás után 2 évvel az egyik HACS vezető a rendszer működésével kapcsolatban fogalmazta meg kritikáját az MVH és az IH vezetőinek a Szentlőrinci Mezőgazdasági Vásár szakmai találkozásán. „...én magam azért jöttem el, hogy próbáljuk elmondani, hogy ez így nem működik jól.... Hitelét veszi az emberek szemében ez az egész folyamat. ... Azt gondolom, hogy a HACS-ok részéről, mindenki részéről maximális együttműködés van és jó szándék, hiszen ez a mi pénzünk, a mi vidékünk pénze, vagy az általunk képviselt embereknek a pénze. És nagyon igyekszünk azon, hogy ez oda eljusson. De nem jó az a rendszer, amiben Önök dolgoznak. Ezt próbálják meg felmérni és megérteni, hogy ha nyolc hónapig egy pályázat-beadás után nincs eredményhirdetés – ha sokat dolgoznak az emberek, ha nem – rossz a rendszer. Másképp kell csinálni.”(J. véleménye)

Nemcsak a döntések elhúzódnása, hanem a folyamatok előre- és átláthatóságának hiánya is kritikát váltott ki a HACS-ok körében. „Ennek a programnak sajnos úgy érezzük, hogy veszni látszik a szellemisége, veszni látszik a technikai lebonyolítása. Pontosan azért, mert nem látjuk benne azt a rendszert, hogy ez az első lépés, ez a második, ez a harmadik lépés,... . Hogy ennek van egy elképzelt stratégiája, egy kialakított rendszere. Igen, az MVH besokallt ettől a mérhetetlen, ezer, több tízezer pályázattól.” (N. véleménye)

Az idézett gondolatok jelzik, hogy két évvel a program indulása után és a LEADER pályázatok indítása előtt mennyi feszültség és kétely halmozódott fel az akciócsoportokban, pedig maga a LEADER program végrehajtása még el sem kezdődött.

A pártpolitikai dimenzió a LEADER-ben

A LEADER-program előzményei, előkészületei, az ex-ante jelentés, az EU Bizottság tüzetes programelemzése és a folyamatos egyeztetések – sem eredményeztek kiérlelt koncepciót és jól megtervezett eljárásokat a program lebonyolítására. Korábban az AVOP LEADER+ program menedzselését számtalan kritika és érzelmeket sem mellőző véleménynyilvánítás kísérte. Az új vezetés viszont elsősorban a HACS-ok szintjén talált javítanivalót a program menedzselésében.

„A LEADER+ fő tanulsága, hogy az érintett területet bővíteni kell, és a programok struktúráját is javítani kell. ... a HACS-ok struktúráját és belső eljárásait át kell alakítani a hatékonyság és az átláthatóság érdekében, valamint a hatékony helyi irányítás megerősítéséért.” (UMVP 2007:64)

A program irányítói tehát nem a LEADER+ program bürokratikus vadhajításait, csúszásait, eljárási és döntési problémáit tartották a legfontosabb megoldandó feladatnak, amelyek elsősorban az irányító szintre mutattak. Helyette a HACS-ot jelölték meg a problémák forrásaként, ott kívántak 'hatékonyságot' és 'átláthatóságot' javítani és a helyi irányítást erősíteni.

A programvégrehajtás megoldásai menet közben alakultak egy többszereplős folyamatos alkufolyamat révén. Ebben az alkufolyamatban az EU Bizottság, az IH, az MVH és a HACS-ok, és a háttérből a politika különböző szereplői (pártképviselők, országgyűlési képviselők), továbbá multinacionális tanácsadó cégek vettek részt. Az IH szerepe az érdekfeltárás, összehangolás, kezdeményezés, szabályalkotás és irányítás. Az MVH szerepe az EU pénzügyi és adminisztratív szabályok betartatása és a végrehajtáshoz szükséges adminisztratív kapacitások mérlegelése és biztosítása, a megvalósíthatóság megteremtése a szabályok alapján. A HACS-oké pedig a majdani végrehajtáson túl az eredeti filozófia számonkérése az eljárásokon, azok átláthatóságának és kiszámíthatóságának kérése, és az önállóság megteremtése a közösségépítési feladatok megvalósításához. Ebből az alkufolyamatból a HACS-ok kerültek ki legkevésbé győztesen. A HACS-ok nem tudtak érdemi egységbe szerveződni, különféle érdekcsoportjaik ugyan hallatták hangjukat egyes kérdésekkel kapcsolatban, de egységes fellépés nem jött létre.

Spanyolországtól eltérően, ahol a LEADER egyfajta legitimációs eszköz volt a politikusok számára (J. Esparcia 2000), Magyarországon a LEADER és a pártpolitika kapcsolatának más dimenzióit lehet felmutatni. A vidékfejlesztési programok és ezen belül a LEADER program is, jellegzetességei révén alkalmas lehet a politikai pártok számára, hogy azon keresztül egyfajta tömegbázis-építés lehetőségére gondoljanak. A vidékfejlesztési programokhoz lehet egyfajta tanácsadó hálózatot építeni, azon keresztül lehet a párt vidéki hálózatait építeni, ha megfelelő emberek kerülnek kiválasztásra. A programkészítés alkalmas lehet a párt számára kívánatos személyek megtalálására helyi és területi szinteken. A

tervezés és a programok végrehajtása révén feltárulhatnak egy-egy vidéki térség problémái, a helyiek által elképzelt megoldási javaslatok, konfliktusok. Mindez segíthet egy párt számára az általános helyzet felmérésben. A helyi akciócsoport méretének, területi kiterjedésének kialakítása, netán egybeesése a parlamenti választóközrtekkel, a választások idején folyó kampány indirekt támogatására is alkalmas lehet. Az alulról építkezés, a helyi hálózatokhoz való hozzáférés tehát kívánatos terepe a politikai zsákmányszerzésnek és klientúraépítésnek. A program sokszínűsége, területi kiterjedése, sokszereplős jellege arra is alkalmassá teszi, hogy fiatal, pályájuk elején levő politikusok gyakorló terepe legyen.

Magyarországon ez történt a LEADER-programmal a 2007–2013-as időszak első felében. A LEADER-program vezetésére legfeljebb a szocialista párt ifjúsági berkeiben ismert fiatalok kaptak vezető szerepet, akik életpályája erősen hasonlít egymásra. Az egyetem befejezését külföldi továbbtanulás vagy brüsszeli, esetleg másutt szerzett rövid 1-2 éves gyakorlat követte és már jött is a 'mélyvíz', a különböző döntés-előkészítő, döntéshozó posztokon. Az IH vezetőinek és főbb munkatársainak, valamint a VKSZI vidékfejlesztéssel foglalkozó vezetőinek pályája a leírt mintát követi. Ezek a fiatalok ugyanakkor a szocialista párton belül egy ifjúsági irányzat vezetői is. A viszonylag rövid gyakorlati, politikai tapasztalat mellé nagyfokú akarás és bizonyítani vágyás párosult. Ráadásul elég széles cselekvési tér is nyílt számukra, hisz az agrárminiszter többször kijelentette, hogy nem akar vidékfejlesztéssel foglalkozni, elég számára az agrárkérdésekre megoldást keresni. Ugyanakkor a LEADER és a 3. tengelyes vidékfejlesztés a Földművelési és Vidékfejlesztési Minisztériumban nem vált erős prioritássá, pontosabban, mindig háttérbe szorult az agrárérdekek mögött. Az agrárminiszter és az MVH elnöke egy erős párost jelentett a nagyüzemi érdekek részére és a fiatal politikusok ezt nem tudták ellensúlyozni sem a programkészítés sem a programvégrehajtás során.

A fiatal vezetők a LEADER-rel vélhetően a pártot is jobb helyzetbe akarták hozni a parlamenti választásokon. Ehhez olyan eszközöket is bevetettek, melyek nemcsak a politikai ellenfeleikből, de a szakmai közösségből is erős kritikát váltott ki. Az állandó fentről jövő beavatkozások, rögtönzések, kiábrándulást és csalódást okoztak. A rossz tervezés, az elhúzódo eljárások, a halogatott döntések nem a siker, hanem a kudarc felé mutatnak. A LEADER programban ugyanis nemcsak a végeredménynek, hanem a folyamatoknak is legalább olyan szerepe van, mint a beruházásoknak, rendezvényeknek stb. A LEADER-ben vesztes-vesztes pozíció alakult ki az irányító szintek (IH, MVH) apparátusában, a HACS-ok vezetésében és tagságában, a pályázókban és a HACS-ok munkaszervezeteiben. Senki sem elégedett és boldog, nincs sikerélmény még akkor sem, ha végül is sikerül az elképzelt pályázati fejlesztést, programot valamilyen módon megvalósítani.

Kétféle logika bírkózása a LEADER programban

Christopher Ray 10 évvel ezelőtt még 'anarchistának' címkézte a LEADER programot, abban az értelemben, hogy annak tartalmát a helyiek határozhatják meg. A program mára a HACs-ok szemében valóban anarchikussá válhat, de nem a helyiek újjító gondolatai és kezdeményezései következtében, amivel meg tudják lepni a bürokráciát. Sokkal inkább a döntéshozatal és a lebonyolítás bürokratizmusa miatt, ami kiszámíthatatlanná teszi a program megvalósítását, és alapjaiban kérdőjelezi meg a program alulról építkezését és filozófiáját.

A LEADER programban két felfogás bírkózását figyelhetjük meg. Az egyik az alulról építkező demokratikus logika, amelynek a LEADER-ben kifejlett és rendkívül vonzó retorikája van. A lakosság felé e retorika érveit közvetítették a politikusok és a HACs-ok apparátusa. E vonzó retorika révén gondolták sokan, hogy a LEADER jelentheti az új governance-modellt a vidéki térségekben. A demokratikus logika elvileg az alulról felfelé építkezés, a helyi demokrácia, az empowerment, a helyiek helyzetbe hozásának, hatalommal való felruházásának logikája.

A másik a programmegvalósítás és- végrehajtás logikája, amely az EU intézményektől az akciócsoportokig hierarchikus rendszerbe szervezi az egész programot. Ez viszont nem jelenik meg a népszerűsítő kampányokban. Ez a bürokratikus logika, amelyet a normatívnak tekinthető agrártámogatásokhoz hoztak létre, és az ún. Integrált Irányítási és Ellenőrzési Rendszer (IIER) formájában működik. A rendszer megrendelői nem akarnak semmilyen ellenőrizetlen részt hagyni az eljárásokon és szabályokon. A bürokratikus logika a folyamatok követésének, ellenőrzésének, elszámoltatásának rendszerére épül. E szerint a pályázatok, a folyamatok technikai, fizikai részletekre bonthatók, különféle mértékegységekben kifejezhetőek, beárazhatóak, költségeket lehet hozzájuk rendelni, és ez alapján lehet dönteni. Bárhol. Nincs szükség helyi mérlegelésre, mert a rendszer normái szinte automatikusan hozzák a döntést. Az értékelések 'objektívek', a folyamatokba nem normatív módon, ami kívül esik a lefektetett paramétereken, nem lehet beavatkozni. Szubjektív, helyi megfontolásnak nincs helye. A magasabb döntési szintek többszörös ellenőrzési mechanizmusokat vetnek be, hogy véletlenül se hibázzanak. E hierarchia közbülső szintjei, hogy ne érhesse őket támadás, hogy ne hibázzanak, fölfelé tolják a döntési felelősséget. Ahogy az osztrákok kifejtik, a „félelem” mozgatja a mechanizmust. E bürokratikus logika fentről lefelé, az EU szintjétől indulva hierarchikus rendben működik a tagállamokon, régiókon keresztül a helyi szintekig.

Az 'objektív eljárások' mögött valójában mások (döntéshozók, apparátus, szakértők stb.) korábbi szubjektív választásai és döntései vannak. A bürokratikus logikát és szabályokat az EU és a nemzeti bürokrácia alakítja ki. E logika elemei gyökeresen ellentmondanak a LEADER filozófiának, vagy másként, a

demokratikus logikának. A kétféle logika konfliktusa országonként, régióként, esetenként akciócsoportonként változik.

A LEADER filozófia és a gyakorlat

Tanulmányunk elején azt a hipotézist állítottuk föl, hogy a LEADER programra Magyarországon (és talán az EU-ban is?) a fő agrár-vidékfejlesztési programba kerüléssel olyan szabályok rakódtak, amelyek felülírják a LEADER alulról építkező demokratikus elveit. Helyette centralizált, fentről lefelé irányuló programvégrehajtás történik. Az idézett dokumentumokból és interjúkból jól kitűnik, hogy az alulról építkezést, a helyi döntéshozatalt a korábbi és a jelenlegi LEADER programot irányítók sosem gondolták végig, pontosabban sosem gondolták komolyan alkalmazni. Csak akkor kezdtek el ezzel foglalkozni a legutolsó programidőszakban, amikor az első pályázati kör után a menedzselési problémák kiéleződtek.

A LEADER program alulról építkezését, a helyi kulturális és társadalmi tőke fejlesztését a tervezési, programozási folyamat és a pályázati eljárások nem segítették. Ehhez párosult, hogy partnerség tekintetében az IH és a Vidékfejlesztési Hivatal a HACs-ok irányában kezdettől fogva nem partnerségben, hanem szigorúan alárendelt viszonyban gondolkodott és ezt az eljárásokban büntetéssel, egyéb eszközökkel keményen érvényesítette mindkét szervezet. A HACs-okon belül a valós partnerség a nagyobb szervezetek és a nagyobb területi kiterjedés miatt sok helyen gyengült. A HACs-okon belüli partnerségben a vezető szerepet Magyarországon is a polgármesterek viszik, a vállalkozók és civilek gyakran csalódtak a bürokratikus eljárásokban.

A területi közelítés kétségtelenül a LEADER program lényeges eleme. Mivel az akciócsoportok területének kialakítása politikai nyomással, sugalmazással párosult, ezért a megnövekedett terület miatt – különösen az ország aprófalvas régióiban – a várt területi kohézió gyengén érvényesülhet. Az akciócsoportok kibővítésével vagy összekapcsolásával a korábbi együttműködés, társadalmi tőke sérült vagy veszett el.

Az innovációkat a szigorúan megkövetelt adminisztratív eljárások és bürokratikus tervezés gyakorlatilag belesimította, szürkítette a bürokrácia kereteibe.

A hazai és nemzetközi együttműködést az irányító szintek nem támogatták. Számukra az elegendő volt, hogy e tekintetben igen kevés helyen képződött többlet tudás, társadalmi tőke az akciócsoportok szintjén.

Összességében a kísérleti programtól a jelenlegi LEADER programig ugyanazokkal a negatív jellemzőkkel találkozunk, tehát az említett jelenségek beépültek a rendszerbe, annak jellemzőivé váltak.

A LEADER program megítélésünk szerint olyan helyzetbe jutott, hogy meg kell vizsgálni az összes bürokratikus szabályt a Tanácstól és Bizottságtól a

nemzeti adminisztrációig és föl kell tenni a kérdést: ezekkel a szabályokkal tényleg elérhető-e azok a LEADER célok, amelyeket az Unió kitűzött, vagy e szabályokat alkalmazva a LEADER program lényege – legalábbis Magyarországon – mára elveszett?

Összefoglalás

A tanulmány a magyarországi alulról építkező vidékfejlesztés, elsősorban a LEADER program kibontakozását és megvalósulását tárgyalja 2010 júniusáig. A kilencvenes évek kistérségi kezdeményezései, majd a Sapard- program révén elindított kistérségi tervezés és az azt követő kísérleti LEADER megteremtett egy olyan humán tőkét vidéken, mely alkalmas volt a csatlakozás utáni alulról építkező program, a LEADER+ és más vidékfejlesztési tervek létrehozására és lebonyolítására. A vonzó alulról építkezés programja azonban a tervezés és a pályázati lebonyolítás során rendre jelentős csúszást, késést szenvedett, összességében a program legfőbb elvei sérültek.

Ennek háttérében az áll, hogy a nagyüzemeket előtérbe helyező agrárpolitika a vidékfejlesztést másod-, harmadrendű kérdésnek tekintette az ágazati fejlesztésekhez képest. Amíg az agrárfejlesztések támogatása fentről lefelé irányított módszerrel történt, ez a vidékfejlesztés és a LEADER esetében kudarcot vallott. 2009-re, a vidékfejlesztési program indítása után két évvel, a 3-as tengely intézkedéseinek pályáztatása során kiderült, hogy az MVH a centralizált rendszerével képtelen lesz a LEADERben várható kérelemtömeget befogadni és kezelni. Ez a felismerés vezetett el a HACs-ok korlátozott beemelésére a döntéshozatali rendszerbe.

A program irányítói – nemzeti szinten, különféle módon nyomást gyakoroltak a helyi összefogások területi kiterjedésére, jogi formájára, és magukra a programokra, ami az alulról építkezést, az önálló döntéshozatalt erősen megkérdőjelezte és az akciócsoportokat inkább egy fentről rángatott hálózathoz tette hasonlóvá.

A program működésének elemzéséből kiderül, hogy a tervezésben és a program végrehajtásában kétféle – egy bürokratikus és egy demokratikus – logika működik. Az előbbi a technikai szempontokat, a részletekbe menő szabályozást, az ellenőrzést, az aprólékos számonkérést, nyomonkövetést tartja elsődlegesnek, melyet a távoli ügynökségek szakértői tudják ellenőrizni. A demokratikus rendszer elsősorban a helyi döntéshozatalt, a helyiek érintettségét, bevonását szorgalmazza. A kettő konfliktusában a bürokratikus rendszer fölénye nyilvánult meg a demokratikus rendszerrel szemben.

Irodalom

- Anette Aagaard Thuesen (2010): Is LEADER elitist or Inclusive? Composition of Danish LAG Boards in the 2007–2013 Rural Development and Fisheries Programmes. *Sociologia Ruralis* Vol. 50. January, NO 1. 31-45p.
- Az Új Magyarország Vidékfejlesztés Program (2007-2013) félidős (mid-term) értékelése. *Hungaricum Konzorcium*. 5.4. fejezet. 2010 december.
- Bakti Krisztina-Enyedi Gábor (2007): Helyi közösségek szerepe a vidékfejlesztésben. (VII. Falukonferencia) 488-495.p.
- Christopher Ray (2000): The EU LEADER Programme: Rural Development Laboratory. *Sociologia Ruralis* Vol. 40, No 2, April 2000 163–171. p.
- Csöte András: (2004) REMÉNYKELTŐK. Politikai vállalkozók, hálózatok és intézményesülés a Magyar vidékfejlesztésben 1990-2002 között. Doktori dolgozat. Szociológia és Szociálpolitikai Tanszék Budapest Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem Szociológiai Doktori Program.
- Farkas Tibor (2002): Kistérségek a vidékfejlesztésben. Doktori értekezés Pécs. PTE Közgazdaságtudományi Kar. Regionális Doktori Iskola.
- Fazekas Zsuzsanna – Nemes Gusztáv (2005): Kísérleti LEADER-jellegű program Magyarországon 457-482. In: AVOP LEADER+ készségek elsajátítása. Tananyag. Promei Kht, Faluműhely alapítvány, SZRVA 2005.
- Finta István (2009): A LEADER program, valamint a helyi akciócsoportok megalakulásának, működésének tapasztalatai Magyarországon (2007. július-2009. szeptember) kézirat. 30 p.
- Forgács Barnabás (2009): Forgács Barnabás levele a HACS-oknak. Üzenet a beszámolófelületről. Email üzenet.
- Henry Buller (2000): Recreating Rural Territories: LEADER in France. *Sociologia Ruralis* Vol. 40, No 2, April 2000 190-199. p.
- Huszerl József - Péterfi Ferenc (2004): A VFC LEADER program felmondása. *Parola folyóirat* 2004. 1.szám
- Imre Kovach (2000): LEADER, a New Social Order and the Central- and East- European countries. *Sociologia Ruralis* Vol. 40, No 2, April 2000 181-189.p.
- Javier Esparcia Pérez (2000): The LEADER Programme and the Rise of Rural Development in Spain. *Sociologia Ruralis* Vol. 40, No 2, April 2000 200-207.p.
- Kassai Zsuzsa-Farkas Tibor 2007: A LEADER + program alulnézetből Comitatus 2007 szeptember.
- Magyarországi LEADER Központ (2007): LEADER Zöld könyv. Tervezet. Magyarországi LEADER Közhasznú Egyesület 2007 január. 36 p.

- Kovács D. Póla P. (2010) Some experiences of the LEADER programme in Hungary. *Preliminary results of the ALDETEC research. PPT presentation at the RSA conference in Pécs May 2010.*
- Mark Schuchsmidt (2000): Endogenous development, Social Capital and Social Inclusion: Perspectives from the LEADER in the UK. *Sociologia Ruralis* Vol. 40, No 2, April 2000 208-218. p.
- Nagy Ferenc (2003): Helyi kezdeményezésű gazdaságfejlesztés. VI. Falukonferencia In: A Vidéki Magyarország az EU csatlakozás előtt. Pécs, MTA RKK szerk. Kovács Teréz.
- Nemes Gusztáv (2005) A Magyarországi vidékfejlesztés eddigi tapasztalatai, a LEADER+ intézkedés tartalmi elemei és alkalmazásának szabályai. 331-354p. In: AVOP LEADER+ készségek elsajátítása. Tananyag. Promei Kht, Faluműhely Alapítvány, SZRVA 2005.
- Pascal Chevalier – Marie-Claude Maurel (2010): Policy Transfer of the Local Development Model. The LEADER Program Implementation in Central European countries. Paper presented at the Regional Studies Association Annual International Conference in Pécs.
- Új Magyarország Vidékfejlesztési Program Mellékletek 2008.04.02. Az Új Magyarország Vidékfejlesztési Program ex ante értékelése .

Internetes hivatkozások:

[http://www.vati.hu/main.php?folderID=2009\)](http://www.vati.hu/main.php?folderID=2009)

http://www.balatonfuzfo.hu/index.php?//list.forumMessages&forumtopic_id=212&PHPSESSID= Kontics Mónika ismertetője a LEADERről a Balatonfűzfőieknek 2007 november 5.

A LEADER program szerepe az agrárfoglalkoztatási válsággal küzdő kistérségekben

Ritter Krisztián⁴⁵ PhD

Egyetemi docens, Szent István Egyetem, Gödöllő

Kassai Zsuzsanna⁴⁶

Tanszéki mérnök, Szent István Egyetem, Gödöllő

ABSZTRAKT: A globális gazdasági folyamatok és a mezőgazdaság foglalkoztatási szerepének csökkenése súlyos problémákat okoztak az elmúlt évtizedekben Magyarországon is. Írásunk elsődleges célja, hogy röviden feltérképezze a 2007 és 2013 között futó LEADER program által nyújtott lehetőségeket azokban a hátrányos helyzetű kistérségekben, amelyek a korábbi vizsgálataink alapján a legtöbbet szenvedtek a mezőgazdasági foglalkoztatás csökkenése miatt.

Fő szempontként a LEADER elveken alapuló Helyi Vidékfejlesztési Stratégiák gyakorlati végrehajtását értékeltük. Megvizsgáltuk, hogy a helyi problémákra milyen válaszokat, megoldásokat tud kínálni a program, és melyek azok a területek, ahol változtatások szükségesek.

KULCSSZAVAK: mezőgazdasági munkanélküliség, endogén fejlesztés, LEADER program

Bevezetés

A mezőgazdaság foglalkoztatásban játszott szerepének csökkenése – különösen az utóbbi két évtizedben – Európa szerte az agrárágazatból történő, nagyobb volumenű munkaerő kibocsátást eredményezett⁴⁷. A mezőgazdaság foglalkoztatási szerepének csökkenése, a korábbi agrárfoglalkoztatottak kedvezőtlen struktúrája, egyéb munkahelyek hiánya, a lokális erőforrások és lehetőségek szűkösége számos hazai vidéki térségben is jelentős, és tartós munkanélküliséget eredményezett, miközben szoros összefüggés volt kimutatható a területi egyenlőtlenségekkel (Ritter 2009). A területi egyenlőtlenségekkel való szignifikáns kapcsolat, valamint a helyi humán-erőforrás igen kedvezőtlen szerkezete első megközelítésben

45 ritter.krisztian@gtk.szie.hu

46 kassai.zsuzsanna@gtk.szie.hu

47 Ez a tendencia a mezőgazdaság folytatózó átalakítása és modernizációja következtében - az Unió jelentése (SERA 2006) szerint - legkevesebb a következő programozási periódusig (2014-ig) folyamatosan jelentkezik, miközben várhatóan még további jelentős mennyiségű dolgozó fogja elhagyni az ágazatot.

alapvetően megkérdőjelezi a helyi erőforrásokra építő, aktív közösségi részvételen alapuló fejlesztési modellek/filozófiák alkalmazhatóságát.

A fenti megállapításokból, valamint az endogén és helyi fejlesztés elveiből kiinduló jelen kutatás egy hosszabb távú, a LEADER program hatékonyságát célzó vizsgálat előfutára, annak egyfajta megalapozása. Miközben országszerte készülnek az új helyi vidékfejlesztési stratégiák, egy gyors – és területileg korlátozott – pillanatkép erejéig kíváncsiak voltunk rá, hogy az előző évtizedekben az elmaradott vidéki térségek, a csökkenő mezőgazdasági foglalkoztatás szemszögéből megfogalmazódó problémákkal milyen összhangban vannak a helyi stratégiák, azokra milyen válaszokat, megoldásokat tud kínálni a LEADER program, és mik azok a területek, melyek mielőbbi változtatást igényelnek a program működése során.

Lokalizáció és endogén fejlesztés

A világgazdaság folyamatai, a globalizáció, az európai gazdaság térszerkezetének átrendeződése, az utóbbi évtizedekben a területi politika át- és felértékelődéséhez vezettek. Mind a tagállamok, mind pedig az egész Közösség jelentősen átalakította a területfejlesztés cél-, eszköz- és intézményrendszerét. Módosultak az alkalmazott alapelvek, a területi egyenlőtlenségek mérséklését szolgáló célok mellé kerültek, sőt nagyobb hangsúlyt kaptak az európai gazdasági tér versenyképességének erősítését szolgáló intézkedések, miközben előtérbe kerültek a lokális és endogén fejlesztési módszerek, eszközök.

A leginkább gazdasági, társadalmi illetve politikai vonatkozásban felmerülő, ám korántsem egységes megítélésű globalizációhoz (Fiss-Hirsch 2005) kapcsolódó lokalizáció (Dicken 2003) nagy általánosságban a vidéki területek felértékelődéséhez, egyfajta lehetőségek kiszélesedéséhez vezetett, a helyi értékek és a belső erőforrások szerepének előtérbe helyezése által (Moseley 2003, Terluin-Post 2001). Utóbbiakra alapozva a napjainkban fő hangsúlyként kezelt területi versenyképesség Cloke és Goodwin (1992) szerint azon múlik, hogy adott térség miként tud az átalakuló nemzeti vagy nemzetközi gazdasághoz kötődni, és magához tőkét, illetve a keresletet biztosító lakosságot vonzani. Ebben – köszönhetően a természeti erőforrásokkal, a környezettel kapcsolatos növekvő társadalmi és gazdasági igényeknek – igen nagy szerepet kapnak az egyre fontosabbá váló vidéki értékek és adottságok is, melyek így a vidékfejlesztési politikák előtérbe is bekerültek (Green et al. 2005).

Az endogén fejlődéseméletek, a saját erőből történő építkezés előtérbe kerülésével, az említett versenyképesség alakítása döntően az egyes települések, térségek önálló feladatává vált. Ebben elsődleges szempont a sokszereplős területi verseny résztvevőinek összefogása, koordinálása, ami a vidékfejlesztés

vonatkozásában elsősorban az önkormányzati, gazdasági (vállalkozói), társadalmi (civil) „háromszöget” jelenti (ld. Kulcsár 2006, Madarász 1998, Regéczi 2005). Nemzetközi tapasztalatok (Derkzen-Bock 2009, Edwards et al. 2001, Lowe et al. 1995, Lowndes-Sullivan 2004, Marsden-Murdoch 1998, Scott 2004, Shortall 2008, Terluin-Post 2001), azt mutatják, hogy ezeknek a szereplőknek az állandó együttműködése során formálódó, az érdek-ellentéteket megfelelően kezelő, alulról szerveződő (gazdaság)fejlesztési programok lehetnek csak tartósan sikeresek. A globalizációs folyamatokhoz való alkalmazkodásnak a klasszikus termelési tényezők mennyisége és minősége csak az egyik előfeltétele. Pálné (1999) alapján a másik adaptációs kritérium adott terület szervezetei és intézményei közötti kapcsolatok jellege, a közös célkitűzések intézményesülésének lehetősége, a helyi ösztönzők, a kollektív döntések előkészítése, a társadalmi konszenzus. Ez az új versenyképességi tényezőcsoport azt jelzi, hogy a helyi fejlődés sikere nem csupán szűk gazdasági szempontokon múlik, hanem a területi fejlődésben érdekelt szereplők szoros koalíciójától, intézményes együttműködésétől is függ (Horváth 2000).

Ebben meghatározóak a térségi hálózatok (Lee et al. 2005, Lowe et al. 1995, Murdoch 2006), melyek a különböző szervezetek (vállalatok, közintézmények közti hálózatok) és személyek (társadalmi hálózat) összekapcsolására alkalmasak. Bebbington és Perreault (1999) a társadalmi tőke és a társadalmi hálózatok szerepét azért hangsúlyozza, mert az alapvetően befolyásolja a többi erőforráshoz való hozzáférést, és ezáltal a helyi fejlesztés lehetőségeit.

Az endogén elmélet szerint a fejlesztés akkor lehet eredményes, ha adott terület helyi (természeti, gazdasági, humán, kulturális) erőforrásaira alapoz (Farkas 2002, Kulcsár 2006, Nemes 2005, Ploeg - Dijk 1995), ha a helyi, regionális és globális hálózatokhoz való kapcsolódást teszi lehetővé (Lowe et al. 1995, Regéczi 2005), teret ad a helyi részvételnek és a helyi kezdeményezéseknek (Cernea 1992, Edwards et al. 2001, Rahman 1993, Ward - McNicholas 1998). Eközben, az önerős fejlesztés révén hosszú távon elszakad a külső támogatás okozta függőségtől, és a fenntartható fejlődést szolgálja (Nemes 2005, Ray 2000). Terluin és Post (2001) valamint Kulcsár (2006) alapján, meghatározó a helyi erőforrások⁴⁸, a helyi tevékenységek és a helyi szereplők fontossága, valamint az integrált megközelítés.

48 A területi verseny és az endogén fejlesztési elméletek szempontjából mindenképpen ki kell emelni a humán tőke szerepét, mely alapvetően befolyásolja az egyes térségek fejlesztési lehetőségeinek meghatározását, a globalizálódó világgazdasághoz való csatlakozás esélyét, illetve végső soron a területi egyenlőtlenségek alakulását (Enyedi 2004, Rechnitzer és Smahó 2005).

A mezőgazdaság szerepének változása

Bár a fejlett országokban a mezőgazdaság foglalkoztatási szerepének csökkenése általános tendencia, ám a térszerkezet, a gazdaság térbeliségének megváltozása miatt nem egyenlő mértékben érinti, érintette az egyes térségeket. A negatív hatások az alapvetően mezőgazdasági hagyományokkal rendelkező, képzetlenebb és kedvezőtlenebb korstruktúrájú humán-erőforrással rendelkező, városhiányos, illetve nehezebben megközelíthető vidéki területeket jobban sújtják (SERA 2006). A poszt-szocialista országok – köztük a jelentős agrárhagyományokkal rendelkező Magyarország – vidéki térségeinek nehézségeit a kommunista rendszer megszűnését követő gazdasági, társadalmi változások, valamint a területi folyamatok sajátosságai sok esetben tovább mélyítették (EBRD 1999 és 2002).

Fontosszerepet játszott ebben, hogy Magyarországon a rendszerváltást követően gyökeresen megváltoztak a mezőgazdaság földhasználati és tulajdonviszonyai, átalakult a gazdálkodás szervezeti rendszere, üzemi struktúrája is. A változásokkal párhuzamosan az ágazat nemzetgazdaságban (GDP), foglalkoztatásban betöltött szerepe jelentősen csökkent. Ezen változások hazánkban sem érintették egységesen az egyes térségeket. A negatív hatások az alapvetően mezőgazdasági hagyományokkal rendelkező, képzetlenebb és kedvezőtlenebb korstruktúrájú humán-erőforrással rendelkező, városhiányos vidéki területeket jobban sújtották, sújtják.

A mezőgazdaság szerepének változását és a vidék átstrukturálódását kísérő egyik lényeges jelenség Magyarországon is, a korábbi mezőgazdasági munkaerő kiszorulása a munkaerőpiacról, illetve ennek a munkaerőnek a gazdaság más ágazataiba történő átáramlási nehézségei. Ez korábbi kutatások alapján (Ritter 2009) erősen összefüggésbe hozható az érintett területek gazdasági-, társadalmi fejletlenségével, ami mind a versenyképesség kialakítását, mind önmagában az endogén helyi fejlesztéseket is megkérdőjelezi.

Fentiekből kiindulva, az alábbiakban ismertetett kutatásunk során olyan vidéki területeket céloztunk meg, mely korábbi vizsgálataink alapján fokozottan ki voltak téve a mezőgazdasági foglalkoztatás csökkenését, valamint a területi egyenlőtlenségek alakulását kísérő negatív következményeknek. Korábbi kutatásunk módszertanának, és a jelenlegi vizsgálatunkat megalapozó legfontosabb eredményeinek rövid ismertetése után részletesebben kitérünk arra, hogy az EU vidékfejlesztési politikájában klasszikus endogén, és lokális fejlesztési modellként működtetett LEADER program miként képes a vizsgálatba vont vidéki térségek adottságaihoz alkalmazkodni, helyi fejlesztéséhez hozzájárulni.

Az alkalmazott módszerek

Kiinduló kutatásunk (részletesen ld. erről Ritter 2009) első célja annak megállapítása volt, hogy melyek azok a kistérségek Magyarországon, amelyeket a rendszerváltás és a piacgazdaságra történő átmenet a mezőgazdasági munkaerő szempontjából a legkedvezőtlenebbül érintett⁴⁹. Meghatároztuk azokat a területek, ahol egyrészt jelentősen csökkent a vizsgált időszakban a mezőgazdasági foglalkozásúak aránya⁵⁰ (az 1990. és 2001. évi népszámlálások adatai alapján), másrészt ez nagyobb arányú, folyamatosan és tartósan is jelentkező regisztrált agrár-munkanélküliséget eredményezett (a Foglalkoztatási Hivatal 1990–2003. évi adatai alapján). A háromféle szempont összefésülésével kiválasztott térségeket⁵¹ agrárfoglalkoztatási válsággal küzdő területekként azonosítottuk (1. ábra).

A téma szempontjából releváns, a szakirodalom és a korábbi kutatásaink alapján kiválasztott 44 mutató bevonásával elvégzett faktorelemzés és diszkriminancia elemzés segítségével igazoltuk a területi egyenlőtlenségekkel való szignifikáns kapcsolatot. Bizonyítottuk, hogy a területi egyenlőtlenség fokozódásához a mezőgazdaságból kikerülő munkaerő képzettségi, és demográfiai szerkezetét tekintve jelentős mértékben hozzájárul. Feltártuk az érintett térségek gazdasági erejét, szociális állapotát, humán-erőforrásának szerkezetét és elérhetőségét jellemző mutatókat az elméletek szempontjából tekintve, a helyi és endogén fejlesztések végrehajtása igen sok nehézségbe ütközhet. Ez különösen igaz a legrosszabb helyzetben lévő – első klasztert alkotó – lehatárolt térségek esetén (1. ábra).

49 A jelzett kutatás a rendszerváltástól a tagállammá válásunkig eltelt időszak változásaira koncentrált, így az 1990 és - az Unió csatlakozást megelőző utolsó teljes statisztikai év - 2003 közti időszakot vette alapul, az akkor érvényes kistérségi besorolás szerint.

50 A vizsgálat a torzító hatások elkerülése végett nem vette figyelembe a főváros, a megyei jogú városok és a kistérségi városközpontok adatait, illetve az átlag helyett a kistérségek településsoros aggregált értékeit használta.

51 Azok a kistérségek, melyekben a vizsgált mutatók mindhárom esetben a felső kvartilisbe estek.

1.ábra: Agrárfoglalkoztatási válsággal küzdő kistérségek*, 2003



Megjegyzés: A vizsgálat során nyert faktorkok és a standardizált alapmutatók segítségével lefuttatott klaszter-analízis segítségével három klasztert különíthető el az agrárfoglalkoztatási válsággal küzdő kistérségeken belül

■ 1. Klaszter (Barcs, Baktalórántháza, Csurgó, Fehérgyarmat, Nagyatád, Sásd, Selye, Siklós, Vásárosnamény)

■ 2. Klaszter (Bácsalmás, Berettyóújfalu, Jánoshalma, Szeghalom)

■ 3. Klaszter (Enying, Kisbér, Polgár, Vasvár, Zalaszentgrót)

Forrás: Ritter 2009

Jelenlegi kutatásunkat a legrosszabb mutatókkal jellemezhető - agrárfoglalkoztatási válsággal küzdő, halmozottan hátrányos helyzetű vidéki térségek - elnevezésű első klaszterre terjesztettük ki, mely eredetileg kilenc kistérséget fog össze.

A klasztert a vizsgált mutatók és faktorkok, valamint a helyi agrárstruktúra- és vidékfejlesztési programokhelyezetelemzéseinek segítségével jellemeztük. A klaszter térségei jellegzetes határ menti, perifériális területek, melyek elérhetősége nagyon rossz. Ezek a térségek hagyományosan mezőgazdaság-orientált területek, melyek erősen megsínyltek a mezőgazdasági szövetkezetek felbomlását (elsősorban a Dél-Dunántúlon, kiegészülve a bányá-bezárások hatásával is) és a keleti piacok elvesztését (főleg Szabolcsban - kiegészülve a korábbi ingázási lehetőségek megszűnésével). A foglalkoztatási lehetőségek hiánya, az ingázási lehetőségek korlátozottsága, a rossz elérhetőség teszik igazán súlyossá a problémát.

Ez a klaszter a negatív értékmérők mentén szélsőértékeket mutatott. Még a kedvezőnek tűnő demográfia folyamatok háttérében is a nagy arányú roma népesség, és a szegényebb rétegek szegregálódása állt. A vizsgált időszakban jellemzőek a fokozott szociális terhek, a tartósan magas munkanélküliség, a foglalkoztatás hiánya, miközben a még mindig jelentős, de alapvetően versenyképtelen, kedvezőtlen birtokszerkezetű mezőgazdaságnak elsősorban szociális funkciója hangsúlyos. Erősen hozzájárul a gondokhoz, és akadályozza a fejlesztéseket a humán tőke állapota (iskolázatlanság, alacsony HDI⁵²), az érintett réteg passzív viselkedése is.

Az aprófalvas településszerkezet felerősíti a kedvezőtlen folyamatokat. A vizsgált időszak végén a települések infrastruktúrája jelentős fejletlenséget mutat. A térségközpontok vagy jellemzően funkcióhiányosak (pl. Sásd) vagy éppen túlságosan oda koncentrálódnak a funkciók (pl. Baktalórántháza, Vásárosnamény, Barcs, Siklós), és azok a térség számára így - a térségen belül is megfigyelhető kedvezőtlen közlekedési lehetőségeknek és infrastruktúrájának köszönhetően - nem érhetők el.

Az elzárt, periférián lévő területeken az egyének és önkormányzatok szintjén is határozottan megjelent a saját tőke hiányának problémája, mely mind az agrárágazaton belüli, mind az azon kívüli lehetőségeket beszűkíti. Negatívan hatott a közösségek szervezetlensége, a fejlesztési aktorok összefogásának hiánya, a szükséges szellemi kapacitás kiáramlása is. Ehhez járult, hogy ugyan a térségen belüli együttműködés minden akkori helyi stratégiában megfogalmazott célkitűzés, ám a nagyobb léptékű, regionális szintű kooperáció, a fejlettebb területekhez való felzárkózás szándéka csak elvétve jelent meg a fejlesztési tervekben (ott is elsősorban az eleve fejlettebb kistérségeknél, mint Siklós és Baktalórántháza). Az együttműködéssel és kooperációval kapcsolatban meg kell említeni, hogy a kilencből öt kistérségen belül volt található nyertes LEADER+ akciócsoport a kiinduló vizsgálat idején. Ez némi optimizmusra adhat okot, ám Csurgó és környéke kivételével, egyik akciócsoport sem fedte le kistérségének jelentősebb részét.

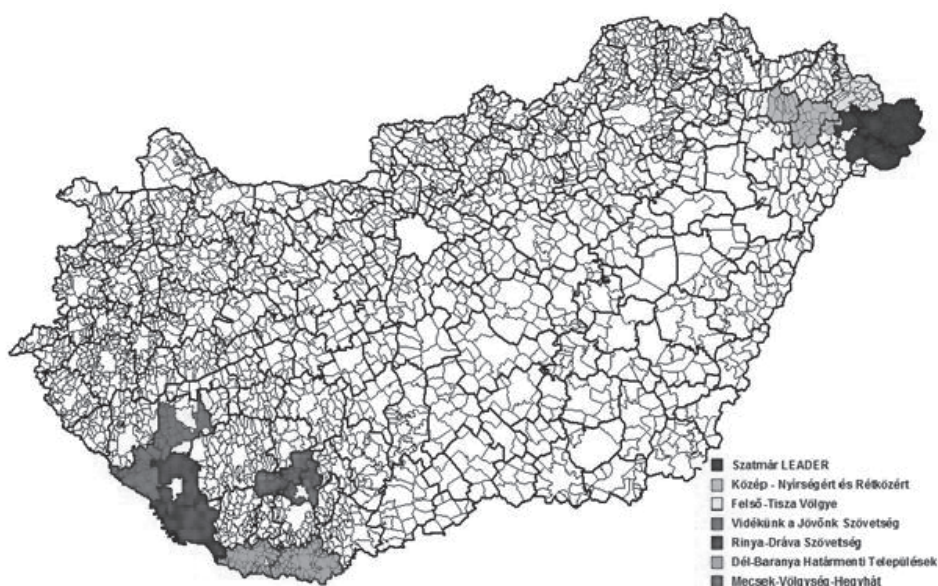
A 2007 és 2013 közötti időszakban a vizsgált kilenc statisztikai kistérség hét LEADER térséghez⁵³ tartozik (2. ábra). Ezek között csupán két olyan akciócsoport (Dél-Baranya Határmenti Települések Egyesülete és a Rinya-Dráva

52 Az emberi erőforrás fejlettségét jelző HDI-t (Human Development Index) a várható élettartamra, a képzettségre és a gazdasági aktivitásra vonatkozó mérőszámokat foglalja magába. Értékének növekedése fejlettebb humán-erőforrást jelez.

53 Dél-Baranya Határmenti Települések Egyesülete, Felső-Tisza Völgye Vidékfejlesztési Egyesület, Közép- Nyírségért és Rétközért Vidékfejlesztési Közhasznú Egyesület, Mecsek-Völgység-Hegyhát Egyesület, Rinya-Dráva Szövetség Egyesület, Szatmár LEADER Egyesület, Vidékünk a Jövőnk Szövetség.

Szövetség Egyesület) van, melyet teljes mértékben lefednek a vizsgált statisztikai kistérségek.

2. ábra: A vizsgált LEADER Egyesületek által lefedett területek 2007-2013



Forrás: MVH adatok alapján saját szerkesztés, 2011

Legfrissebb kutatásunkban megpróbáltuk feltérképezni a vizsgált klaszter által érintett akciócsoportoknál, hogy a bevezetőben röviden felvázolt elméletek miképpen valósulnak, hogyan valósíthatók meg a gyakorlatban, az általunk feltárt eredményekkel, az akkori helyzetelemzésekben is összefogott problémákkal milyen összhangban vannak az azóta kidolgozott helyi stratégiák, maga a LEADER program, illetve annak keretén belül a konkrét projektek.

A kutatásunkhoz felhasznált adatokat a LEADER egyesületektől kérdőívezéssel gyűjtöttük. A pályázati és támogatási adatokat a Központi Statisztikai Hivatal T-STAR adatbázisából származó népesség adatokkal standardizáltuk. Az elemzés során többféle módszert alkalmaztunk: leíró statisztikát, kereszttábla-elemzést és korrelációs számítást, melynek eredményeit a következő fejezetekben mutatjuk be.

A vizsgált LEADER egyesületek jellemzői

Az általunk vizsgált LEADER egyesületek által lefedett települések száma jelentős szórást mutat (1. táblázat). A Felső-Tisza Völgye Vidékfejlesztési Egyesület

foglalja magában a legkevesebb, a Dél-Baranya Határmenti Települések Egyesülete pedig a legtöbb települést.

1.táblázat: A vizsgált LEADER egyesületek területi jellemzői

LEADER Egyesületek	A LEADER egyesületekhez tartozó települések száma (db)	A vizsgált kistérségekhez tartozó települések aránya a HACS-on belül (%)	Statisztikai kistérségek
DélBaranya Határmenti Települések	88	100%	Selyei, Siklósi
Felső-Tisza Völgye	31	87%	Vásárosnaményi
Közép - Nyírségért és Rétközért	33	58%	Baktalórántházi
Mecsek-Völgység-Hegyhát	46	59%	Sásdi
Rinya-Dráva Szövetség	41	98%	Barcsi, Nagyatádi
Szatmár LEADER	75	65%	Fehérgyarmati
Vidékünk a Jövők Szövetség	42	43%	Csurgói

Forrás: a vizsgált LEADER egyesületek adatai alapján saját szerkesztés, 2011

Az akciócsoportokban található települések száma jelentősen befolyásolta az egyesületek taglétszámának alakulását. Míg a Vidékünk a Jövők Szövetségnek mindössze 52 tagja van, addig a Szatmár LEADER Egyesületben 275 tag regisztrált, és a Dél-Baranya Határmenti Települések Egyesülete is 219 tagból áll.

A nagyobb méretű akciócsoportok esetében gyakorta meglehetősen bonyolult feladatnak bizonyult az együttműködés. A 100 fő feletti egyesületekben általában nem egyszerű megtalálni a közös célokat és ezek érdekében közösen fellépni.

Az egyesületek összetétele igencsak heterogén képet mutat. Néhány egyesületben (pl. a Felső-Tisza Völgye Vidékfejlesztési Egyesületben és a Vidékünk a Jövők Szövetségben) a közsféra képviselői dominálnak, míg más akciócsoportokban (pl. a Szatmár LEADER Egyesületben és a Közép-Nyírségért és Rétközért Egyesületben) az üzleti szféra képviselői vannak többségben, de akad olyan egyesület (Rinya-Dráva Szövetség) is, ahol a civilek vannak túlsúlyban.

Az egyesület döntéshozó szerve az elnökség. Az elnökség összetétele már homogénebb, mint az egyesület tagsága. Az egyesület taglétszámától függetlenül az elnökségi tagok száma 9 és 13 fő között volt. Az érintett LEADER egyesületek

elnökségekben – a Rinya-Dráva Szövetség Egyesület és a Vidékünk a Jövőnk Szövetség kivételével - a közsféra képviselői vannak többségben.

A LEADER egyesületek által elkészített helyi vidékfejlesztési stratégiák szereplő problémák lényegében megegyeznek a módszertani fejezetben ismertetett előzetes kutatás során feltárt helyi problémákkal. Ez azt jelenti, hogy a két kutatás között eltelt időben, nem szűntek meg a problémák, így továbbra is általános jelenség a vizsgált kistérségekben:

- a periferialitás, az alacsony népsűrűség;
- az aprófalvas szerkezet;
- a fejletlen infrastruktúra;
- a mezőgazdaság átalakulása okozta foglalkoztatási válság;
- az alacsony hatékonyságú- és jövedelmezőségű agrárium, apró birtokok;
- az ipar-, vállalkozások-, saját-tőke hiánya, beruházások távolmaradása;
- a magas és tartós munkanélküliség, a helyi foglalkoztatási lehetőségek hiánya;
- a fiatalok és szakképzettek elvándorlása;
- a képzetlen, kedvezőtlen összetételű humán erőforrás;
- a roma népesség magas arányából eredő problémák.

Az ÚMVP⁵⁴ LEADER program első körös⁵⁵ eredményei (ÚMVP IV. tengely)

A hét LEADER térségben az ÚMVP IV. tengely keretében összesen 610 millió forint támogatást osztottak ki, melynek 73%-a (446,6 millió forint) hasznosult a vizsgált kilenc statisztikai kistérség területén (2. táblázat).

2.táblázat: Az ÚMVP LEADER tengely megvalósítására fordított támogatások a vizsgált kistérségekben

LEADER egyesületek	Támogatás		
	összeg (Ft)	1 főre jutó (Ft/fő)	1 pályázatra jutó (Ft/db)
Dél-Baranya Határmenti Települések	15 377 978	291	3 075 596
Felső-Tisza Völgye	73 493 607	2350	6 124 467
Közép - Nyírségért és Rétközért	22 503 911	641	2 250 391
Mecsek-Völgység-Hegyhát	43 077 966	2912	1 435 932
Rinya-Dráva Szövetség	133 672 588	2536	2 191 354

54 ÚMVP: Új Magyarország Vidékfejlesztési Program

55 LEADER pályázatok benyújtására nyitva álló időszak 2009. október 1-től 2009. november 16-ig tartott, melynek eredményeit csupán 2010. második felében hirdették ki.

LEADER egyesületek	Támogatás		
	összeg (Ft)	1 főre jutó (Ft/fő)	1 pályázatra jutó (Ft/db)
Szatmár LEADER	84 693 244	2137	3 024 759
Vidékünk a Jövők Szövetség	73 745 257	4108	2 836 356
Összesen:	446 564 551	1828	2 596 306

Forrás: a vizsgált LEADER egyesületek adatai alapján saját szerkesztés, 2011

A megítélt támogatások között nagyságrendbeli különbségek vannak. A legkevesebb támogatást a Dél-Baranya Határmenti Települések Egyesület osztott ki, míg legtöbbet a Rinya-Dráva Szövetség. A kistérségi lakosságszámmal standardizált támogatási adatokat vizsgálva azonban kissé eltérő képet kaptunk, hiszen eszerint a Vidékünk a Jövők Szövetség területén élők szereztek meg a legnagyobb támogatást. Az egy pályázatra jutó támogatási összegek viszonylag alacsonyak voltak. A Felső-Tisza Völgye Egyesületben volt a legnagyobb az összeg, de még itt is csak hatmillió forint volt (2. táblázat).

A projektgenerálási aktivitás szintén eltérő volt a vizsgált kistérségekben. Vannak kistérségek, ahol rendkívül alacsony a projektgenerálási aktivitás. Például a Dél-Baranya Határmenti Települések Egyesülete csupán öt db pályázatot támogatott. Ezzel szemben a Rinya-Dráva Szövetség 61 db projektet társfinanszíroz (3. táblázat), míg a tízezer lakosra jutó pályázatok számát tekintve a Mecsek-Völgység-Hegyhát Egyesület területén volt a legmagasabb a pályázati kedv.

3. táblázat: Az ÚMVP LEADER tengely keretében támogatott pályázatok száma a vizsgált kistérségekben

LEADER egyesületek	Pályázatok	
	száma (db)	10 ezer lakosra jutó (db/10ezer fő)
DélBaranya Határmenti Települések	5	0.9
Felső-Tisza Völgye	12	3.8
Közép - Nyírségért és Rétközért	10	2.8
Mecsek-Völgység-Hegyhát	30	20.3
Rinya-Dráva Szövetség	61	11.6
Szatmár LEADER	28	7.1
Vidékünk a Jövők Szövetség	26	14.5
Összesen:	172	7.0

Forrás: a vizsgált LEADER egyesületek adatai alapján saját szerkesztés, 2011

Megállapítottuk, hogy az egy főre jutó támogatási összegek és a tízezer főre jutó támogatott pályázatok száma között a korrelációs együttható alapján erős, pozitív kapcsolat van, vagyis ahol sok pályázatot támogattak, ott a támogatás is magas volt.

A helyi akciócsoportoknak hét kategóriákba kellett besorolniuk saját céljaikat a helyi vidékfejlesztési stratégia kidolgozása során: a LEADER-hez kapcsolódó képzés; közösségi célú fejlesztés; rendezvényszervezés; térségek közötti és nemzetközi együttműködés; LEADER térségen belüli együttműködés; tervek és tanulmányok; vállalkozás alapú fejlesztés.

A keresztábra-elemzés alapján megállapítottuk, hogy szignifikáns, ám közepesnél kicsit gyengébb erősségű kapcsolat van az akciócsoportok és a fent említett pályázati témák között. Az elemzés során nyert eredmények alapján az alábbiakban ismertetjük, hogy mely célterületek váltották ki a legnagyobb pályázati aktivitást és mely kistérségekben voltak leginkább, illetve legkevésbé népszerűek ezek a projekt témakörök.

A vizsgált statisztikai kistérségekben a támogatott LEADER projektek 44%-a közösség célú fejlesztésre irányult. Kiemelkedően sok ilyen jellegű fejlesztési projektet támogatott a Rinya-Dráva Szövetség és a Mecsek-Völgység-Hegyhát Egyesület. Ezzel ellentétben a Dél-Baranya Határmenti Települések Egyesülete egyáltalán nem dolgozott ki közösség célú fejlesztési célterületeket, ebből adódóan nem is érkezett be hozzájuk ilyen jellegű projekt. A Felső-Tisza Völgye Vidékfejlesztési Egyesület és a Közép - Nyírségért és Rétközért Vidékfejlesztési Egyesület szintén nem támogatott ilyen pályázatokat.

A pályázatok számát tekintve a második helyen (31%-kal) rendezvények állnak. A Rinya-Dráva Szövetség, a Szatmár LEADER Egyesület, a Vidékünk a Jövőnk Szövetség és Közép - Nyírségért és Rétközért Vidékfejlesztési Egyesület finanszíroz különféle rendezvényeket. Sőt az utóbbi egyesület kizárólag rendezvényeket támogat. Ezzel szemben Dél-Baranya Határmenti Települések Egyesülete ilyen célú fejlesztési célterületeket sem dolgozott ki.

A harmadik leginkább támogatott célterület (16%-kal) a vállalkozás alapú fejlesztések. Főként a Szatmár LEADER Egyesület és a Rinya-Dráva Szövetség támogat vállalkozás jellegű projekteket. Ezzel ellentétben a Közép - Nyírségért és Rétközért Vidékfejlesztési Egyesület egyáltalán nem ítelt meg támogatást ilyen fejlesztési projektekre.

Az együttműködést ösztönző projektek igencsak háttérbe szorultak valamennyi érintett kistérségben. A térségek közti együttműködést elősegítő projekteket kizárólag a Felső-Tisza Völgye és a Szatmár LEADER egyesületek, míg térségen belüli együttműködést szintén csak a Felső-Tisza Völgye és a Mecsek-Völgység-Hegyhát egyesületek támogattak.

Annak ellenére, hogy - a Mecsek-Völgység-Hegyhát Egyesület kivételével - valamennyi egyesület legalább egy képzéssel kapcsolatos célterületet kidolgozott, nagyon kevés képzéssel kapcsolatos pályázat érkezett be a LEADER egyesületekhez.

Az érintett térségekben mindössze egy-egy képzési célú projektet támogatott Dél-Baranya Határmenti Települések Egyesülete és a Rinya-Dráva Szövetség. A tanulmányok készítését célzó pályázatok szintén nem voltak népszerűek. Kizárólag a Dél-Baranya Határmenti Települések Egyesülete részesített támogatásban ilyen jellegű projektet.

Az ÚMVP III. tengelyének LEADER-elveken alapuló intézkedéseivel kapcsolatos első körös⁵⁶ eredményei

Az ÚMVP készítői nem csak a kötelező mértékben alkalmazták a LEADER megközelítést Magyarországon, hanem kiterjesztették a III. tengely további négy intézkedésére is: a falumegújításra és fejlesztésre, a mikrovállalkozások létrehozására és fejlesztésére, a turisztikai tevékenység ösztönzésére és a vidéki örökség megőrzésére.

A hét LEADER egyesület közel ötmilliárd forint támogatást osztott szét a nyertes projektek között az első pályázati körben a III. tengely intézkedéseinek megvalósítására, melynek 78%-a (3,85 milliárd Ft) megy a vizsgált kilenc statisztikai kistérség pályázataira (4. táblázat).

A legtöbb támogatást a Dél-Baranya Határmenti Települések Egyesület osztott ki a III. tengely LEADER-elveken alapuló intézkedéseinek végrehajtására a Sellyei és a Siklósi kistérségekben, míg legkevesebbet a Vidékünk a Jövőnk Szövetség. Az egy főre jutó támogatási adatokat vizsgálva azonban a Mecsek-Völgyesség-Hegyhat Egyesület területén működő vállalkozások, civil szervezetek és önkormányzatok szerezték meg a legtöbb támogatást. Az ÚMVP LEADER tengelyhez képest jóval nagyobb összegeket ítéltek meg egy-egy projekt végrehajtására (4. táblázat).

4. táblázat: Az ÚMVP III. tengely megvalósítására fordított támogatások a vizsgált kistérségekben

LEADER egyesületek	Támogatás		
	összeg (Ft)	1 főre jutó (Ft/fő)	1 pályázatra jutó (Ft/db)
DélBaranya Határmenti Települések	958 624 703	18 164	22 824 398
Felső-Tisza Völgye	342 914 174	10 963	26 378 013
Közép - Nyírségért és Rétközért	754 376 275	21 474	19 852 007

⁵⁶ Az ÚMVP III. tengelyének intézkedéseire 2008. október 18. és 2009. január 10. között lehetett támogatási kérelmet benyújtani, melynek eredményeit 2009-ben hirdették ki. A második körös pályázatok eredményeit a kutatás időpontjában (2011. februárban) még nem hozták nyilvánosságra.

LEADER egyesületek	Támogatás		
	összeg (Ft)	1 főre jutó (Ft/fő)	1 pályázatra jutó (Ft/db)
Mecsek-Völgység-Hegyhát	395 809 403	26 757	14 136 050
Rinya-Dráva Szövetség	589 957 247	11 191	12 552 282
Szatmár LEADER	582 269 442	14 695	22 394 979
Vidékünk a Jövők Szövetség	229 458 768	12 783	16 389 912
Összesen:	3 853 410 012	15 775	18 526 010

Forrás: a vizsgált LEADER egyesületek adatai alapján saját szerkesztés, 2011

Az egy főre jutó támogatási összegek és a tízezer főre jutó támogatott pályázatok száma között a korrelációs együttható alapján a LEADER-tengelyhez hasonlóan a III. tengely esetében is nagyon erős, pozitív kapcsolat van, vagyis azokban a térségekben, ahol sok pályázatot támogattak, ott a támogatás összege is nagy volt.

Az egyes egyesületek által támogatott projektek száma között jelentős eltérést tapasztaltunk. Vannak kistérségek, ahol - a IV. tengelyhez hasonlóan - alacsony a projektgenerálási aktivitás. Ilyen például a Felső-Tisza Völgye Vidékfejlesztési Egyesület, mely mindössze 13 db pályázatot támogat a vizsgált területen. Ezzel ellentétben, a Rinya-Dráva Szövetség területén igen aktívak a helyi pályázók, hiszen az egyesület 47 projektet társfinanszíroz (5. táblázat). A tízezer lakosra jutó pályázatok számát tekintve viszont a Mecsek-Völgység-Hegyhát Egyesület területén a legmagasabb a pályázati aktivitás.

5. táblázat: Az ÚMVP III. tengely keretében támogatott pályázatok száma a vizsgált kistérségekben

ÚMVP LEADER egyesületek	Pályázatok	
	száma (db)	10 ezer lakosra jutó (db/10ezer fő)
DélBaranya Határmenti Települések	42	8.0
Felső-Tisza Völgye	13	4.2
Közép - Nyírségért és Rétközért	38	10.8
Mecsek-Völgység-Hegyhát	28	18.9
Rinya-Dráva Szövetség	47	8.9
Szatmár LEADER	26	6.6
Vidékünk a Jövők Szövetség	14	7.8
Összesen:	208	8.5

Forrás: a vizsgált LEADER egyesületek adatai alapján saját szerkesztés, 2011

A keresztábra-elemzés alapján megállapítottuk, hogy ugyan szignifikáns, de meglehetősen gyenge kapcsolat van az akciócsoportok és a pályázati témák, azaz a LEADER egyesületek és III. tengely négy intézkedése között.

A támogatott pályázatok számát tekintve az első helyen a falumegújítás és fejlesztés áll 33%-kal a vizsgált kistérségekben. A legtöbb ilyen témájú projektet a Rinya-Dráva Szövetség és a DélBaranya Határmenti Települések Egyesülete finanszírozza. Ezzel szemben a Vidékünk a Jövönk Szövetség és Felső-Tisza Völgye Vidékfejlesztési Egyesület nagyon kevés falufejlesztési pályázatot dotál.

A második legnépszerűbb intézkedés a mikrovállalkozások létrehozása és fejlesztése. A támogatott pályázatok 29%-a ilyen típusú a vizsgált kistérségekben. A Közép-Nyírségért és Rétközért Vidékfejlesztési Egyesület és Mecsek-Völgység-Hegyhát Egyesület támogatja a legtöbb vállalkozási jellegű projekteket. Ezzel szemben a Felső-Tisza Völgye Vidékfejlesztési Egyesület és a Szatmár LEADER Egyesület nagyon kevés ilyen témájú pályázatot részesített támogatásban.

A támogatott pályázatok 19%-a turisztikai tevékenység ösztönzésére irányuló projekt a vizsgált kistérségekben. A turizmussal kapcsolatos pályázati aktivitás épp ellentétes volt a 2. intézkedésnél tapasztaltakkal, vagyis a Közép-Nyírségért és Rétközért Vidékfejlesztési Egyesületben volt a legalacsonyabb, míg a Felső-Tisza Völgye Vidékfejlesztési Egyesületben és a Szatmár LEADER Egyesületben a legmagasabb. A Mecsek-Völgység-Hegyhát Egyesület kivétel, mert egyaránt viszonylag sok mikrovállalkozás létrehozására és turizmus fejlesztésre irányuló projektet támogat.

A támogatott pályázatok szintén 19%-a pedig vidéki örökség megőrzésére irányuló projekt vizsgált statisztikai kistérségekben. Elsősorban a DélBaranya Határmenti Települések Egyesülete és a Szatmár LEADER Egyesület társfinanszíroz ilyen pályázatokat, míg a Mecsek-Völgység-Hegyhát Egyesületre és a Rinya-Dráva Szövetségre kevésbé jellemzőek a vidéki örökség megőrzését célzó projektek.

Összegzés és javaslatok

Tanulmányunkban az ÚMVP LEADER program által nyújtott lehetőségeket azokban a hátrányos helyzetű kistérségekben vizsgáltuk, amelyek leginkább szenvedtek a mezőgazdasági foglalkoztatás csökkenése miatt az utóbbi két évtizedben. Írásunkban még csak néhány előzetes vizsgálat eredményeit közöltük, de a téma komplexitása további vizsgálatokat tesz majd szükségessé. Az előző fejezetben a program-dokumentációk alapján feltártuk a helyi problémákat, majd megnéztük, hogy ezekre a problémákra milyen válaszokat, megoldásokat kínált a LEADER kezdeményezés, és melyek azok a területek, melyek mielőbbi változtatást igényelnek.

A kutatásunk során körvonalazódott, hogy az ÚMVP LEADER program és az ÚMVP III. tengely LEADER elveken alapuló négy intézkedése hozzájárulhat a helyi gazdasági és társadalmi problémák mérsékléséhez. A vizsgált kilenc kistérségben 380 projektötletet részesítettek összesen 4,3 milliárd forint támogatásban, melyek a térségben élők életminőségének javítását célozták. A támogatásoknak köszönhetően sok településen látványosan javult az infrastruktúra, számos templomot, kulturális központot, művelődési házat, falumúzeumot újíttak fel, melyek a közösség élet legfontosabb találkozóhelyéül szolgálnak. Új játszótereket alakítottak ki és rendbe hoztak parkokat, tereket és temetőket a támogatásokból. Ezek a projektek nemcsak a vidéki örökség megőrzéséhez járultak hozzá számottevően, hanem a társadalmi kohézió erősítéséhez is.

Számos fesztivált, kulturális, sport és turisztikai rendezvényt valósítottak meg, melyek elvben hozzájárulnak a helyi identitástudat, a helyi közösséghez való kötődés erősödéséhez. Ráadásul bevételeket is generáltak a helyi közösség számára, és növelték egy-egy település ismertségét ezek a rendezvények.

Több vállalkozás alapú fejlesztés is megvalósult a térségben. Új mikro-vállalkozások jöttek létre, illetve többen a már meglévő vállalkozásaikat fejlesztették a programoknak köszönhetően. Új eszközöket szereztek be, illetve fejlesztették a termékeik, szolgáltatásaik színvonalát. Néhány bemutató gazdaságot is létrehoztak, melyek jó példaként szolgálnak a fenntartható mezőgazdaságra. Számos turisztikai szálláshelyet is bővítették és az ehhez kapcsolódó szolgáltatások színvonalát is fejlesztették különösen a Felső-Tisza Völgye és a Szatmár LEADER Egyesület kistérségeiben.

A támogatások révén új munkahelyek teremtődtek a térségekben, így ha nem is nagy mértékben, de hozzájárultak helyben foglalkoztatás növeléséhez, szinten tartásához. Itt meg kell jegyeznünk, hogy nem tudtuk mérni, hány munkahelyet sikerült megőrizni a támogatásoknak köszönhetően, valamint hogy a pályázók többnyire csak egyszemélyes vállalkozásokat alapítottak. A kutatást nehezítette az is, hogy a gazdasági válság miatt statisztikailag egyébként sem mutatható ki javulás a foglalkoztatást illetően a térségekben. Reméljük, a jövőben több lehetősége lesz a vállalkozásfejlesztő pályázatok ösztönzésére, kihasználására, hiszen a térségben a nagy munkanélküliség okozza a legsúlyosabb problémát. Bár tisztában vagyunk a helyi vállalkozói aktivitás és a gazdasági feltételek szűkösségének problémáival, fontosnak tartanánk ezen pályázati lehetőségek bővítését, nagyobb arányú kihasználását, különös tekintettel arra, hogy a vizsgált kistérségekben (is) elsősorban a munkahelyek, munkalehetőségek megteremtése lenne az egyik legfőbb eszköz a helyi gazdasági-, társadalmi fejlődés generálásához. Nyilvánvaló az is, hogy az ehhez szükséges feltételeknek a megteremtése már jóval túlmutat a kistérségi kereteken.

Fontosnak tartjuk megjegyezni, hogy bár a vizsgált területek az agrárfoglalkoztatási válság kapcsán kerültek érdeklődésünk középpontjába,

kifejezett stratégiai irányvonalat, illetve pályázati kört nem találtunk ezen speciális probléma orvoslására. Tekintve a potenciálisan érintettek széles körét, valamint az agrárfoglalkoztatás és a mezőgazdasági munkanélküliek sajátosságait, ezen a területen mindenképpen célzott változtatást javaslunk.

Mi is kimutattuk, hogy a munkanélküliség egyik oka az alacsony végzettségű lakosság magas aránya. Kiemeljük, hogy ennek ellenére a képzési projektek nagyon háttérbe szorultak. Mindössze néhány ilyen jellegű projektet támogattak a vizsgált kistérségben. A jövőben véleményünk szerint erre a célterületre jóval nagyobb hangsúlyt kellene helyezni, különös tekintettel a humán erőforrás és a helyi (gazdaság)fejlesztés közötti szoros kapcsolatot feltáró, kimutató elméletek és kutatások fényében.

Annak ellenére, hogy az egyik legjelentősebb probléma a vizsgált célterületeken az összefogás hiánya és a LEADER program egyik legfontosabb kulcsszava az együttműködés, ezekben a kistérségekben nagyon kevés ilyen típusú projekt valósult meg. Inkább csak az ország keleti részében lévő akciócsoportokban volt található olyan pályázat, melyben határon túli térséggel működtek együtt. A térségen belüli együttműködés szintén nem volt jellemző. Pedig a szakirodalom és a gyakorlati tapasztalatok tükrében a kooperációk erősíthetnék a helyi aktivitást, segíthetnének a helyi problémák kezelésében, hozzájárulhatnának a helyi erőforrást hatékonyabb felhasználásához, ezért a jövőben szerintünk jóval több hangsúlyt kellene fektetni a közös akciók ösztönzésére és támogatására.

A pályázati kedv meglehetősen heterogénnek bizonyult mindkét tengely esetében. Voltak olyan kistérségek melyek egyik program esetében sem bizonyultak aktív projekt generálóknak (ilyen pl. Felső-Tisza-Völgye Vidékfejlesztési Egyesület), míg más kistérségekben mindkét tengely esetében magas volt a pályázati kedv (pl. Rinya-Dráva Szövetség). Miközben természetesen a háttérben megbúvó okok feltárása további, részletesebb vizsgálatokat igényel, és tisztában léve a pályáztatás nehézségeivel, annyi megállapítható, hogy azokban a kistérségekben ahol kevés pályázat érkezett be az első két fordulóban, ott szerintünk hatékonyabb eszközökkel kellene ösztönözni a pályázókat a jövőben. Ennek megoldása azonban meglátásunk szerint sokszor túlmutat az akciócsoportok, kistérségek keretein.

A helyi vidékfejlesztési stratégiák aktuális felülvizsgálata után az új célkitűzések és intézkedések kiegészülve a szükséges hatékony állami beavatkozásokkal remélhetőleg hamarosan hozzájárulnak majd ahhoz, hogy a pályázatok és a nyertes projektek még jobban illeszkedjenek a helyi igényekhez, lehetőségekhez, ezáltal segítve a vizsgált területek gazdasági-, társadalmi fejlődését.

Irodalom

- Bebbington A. - Perreault T. (1999): Social Capital, Development, and Access to Resources in Highland Ecuador. *Economic Geography* (4) 395-418. p
- Cernea M. (1992) The Building Blocks of Participation. Washington: World Bank
- Cloke P. - Goodwin M. (1992): Conceptualising countryside change: from post-Fordism to rural structured coherence. *Transactions of the Institute of British Geographers* (17) pp. 321-336.
- Derkzen, P. – Bock, B. B. (2009): Partnership and role perception, three case studies on the meaning of being a representative in rural partnerships. *Environment and Planning C: Government and Policy* 27 (1) 75-89.p.
- Dicken P. (2003): Global Shift. Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century. London: SAGE
- EBRD (1999): Transition report 1999: Ten years of transition. London: EBRD
- EBRD (2002): Transition report 2002: Agriculture and rural transition. London: EBRD
- Edwards, B.- Goodwin, M.- Pemberton, S. - Woods, M. (2001): Partnerships, power, and scale in rural governance. *Environment and Planning C: Government and Policy* 19, 289-310.p.
- Enyedi Gy. (2004). Regionális folyamatok a poszt szocialista Magyarországon. *Magyar Tudomány* (9) 935-941. p.
- Farkas, T. (2002): Vidékfejlesztés a fejlődésméletek és a fejlesztési koncepciók tükrében. *Tér és Társadalom* 16 (1) 41-57. p.
- Fiss P. C. - Hirsch P. M. (2005): The discourse of globalization: Framing and sensemaking of an emerging concept. *American Sociological Review* (2) 29-52. p.
- Green G.P. - Dellar S.C. - Marcouiller D.W. (Eds.) (2005): Amenities and rural development: theory, methods and public policy. Cheltenham: Edward Elgar Publishing
- Horváth Gy. (2000): Partnerség az Európai Unió regionális politikájában. *Tér és Társadalom* (1) 11-26. p.
- Kulcsár L. (Szerk.) (2006): Vidékfejlesztés. (tankönyv - kézirat) Gödöllő: SZIE
- Lowndes V. – Sullivan, H. (2004): Like a Horse and Carriage or a Fish on a Bicycle: How Well do Local Partnerships and Public Participation go Together? *Local Government Studies* 30 (1), 51-73.p.
- Lee, J.- Árnason, A.- Nigtingale, A.- Shucksmith, M. (2005): Networking: Social Capital and Identities in European Rural Development. *Sociologia Ruralis* 45 (4), 269-283.p.
- Lowe P. - Murdoch J. - Ward N. (1995): Networks in Rural Development: beyond exogenous and endogenous models. 87-105. p. In: Ploeg J. D. van der - Dijk G. van (Szerk.): *Beyond modernisation: The impact of endogenous rural development* Assen: Van Gorcum

- Madarász I. (1998): A vidék- és területfejlesztés alapjai (egyetemi jegyzet). Gödöllő: GATE
- Marsden, T. - Murdoch, J. (1998): Editorial: the shifting nature of rural governance and community participation. *Journal of Rural Studies* 14 (1), 1-4.p.
- Moseley M. J. (2003): Rural Development Principles and Practice. London: Sage
- Murdoch, J. (2006): Networking rurality: emergent complexities in the countryside. P. Cloke- T. Marsden-P.H. Mooney (eds.) (2006): *Handbook of Rural Studies*, SAGE Publication, London, 171-184.p.
- Nemes, G. (2005): Integrated rural development: the concept and its operation. Institute of Economics Hungarian Academy of Sciences, Budapest, Hungary.
- Pálné Kovács I. (1999): Regionális politika és közigazgatás. Budapest-Pécs: Dialóg Campus
- Rahman A. (1993) Peoples' Self Development: Perspectives on Participatory Action Research. London: Zed Books
- Regéczi, D. (2005): Limited Partnership: The Lack of Sustainable Development in Relation to Participation in Hungarian Public-Private Partnerships. *Business Strategy and the Environment* 14 (4), 205-215.p.
- Rechnitzer J. - Smahó M. (2005): A humán erőforrások sajátosságai az átmenetben. Budapest: MTA KTI
- Ritter K. (2009): Társadalmi - gazdasági fejlettség és agrárfoglalkoztatási válság Magyarországon. *Gazdaság és Társadalom* 1. (1) pp. 112-140
- Scott, M. (2004): Building institutional capacity in rural Northern Ireland: the role of partnership governance in the LEADER II programme. *Journal of Rural Studies* 20 (1), 49-59.p.
- SERA (2006): Study on Employment in Rural Areas, Final Deliverable. Luxembourg: European Commission, Directorate General for Agriculture
- Shortall, S. (2008): Are rural development programmes socially inclusive? Social inclusion, civic engagement, participation, and social capital: Exploring the differences. *Journal of Rural Studies* 24 (4), 450-457.p.
- Terluin I. J. - Post J. H. (2001): Key messages on employment dynamics in leading and lagging rural regions of the EU. (Az „European Rural Development: Problems, Chances, Research Needs” c. konferencián (2001. május 7-9.) elhangzott előadás anyaga.) The Hague: Agricultural Economics Research Institute LEI http://www.iiasa.ac.at/Research/ERD/net/pdf/terluin_1.pdf
- Ploeg J. D. van der - Dijk G. van (Eds.) (1995): Beyond Modernization: The Impact of Endogenous Rural Development. Assen: Van Gorcum
- Ward, N. – McNicholas, K. (1998): Reconfiguring Rural Development in the UK: Objective 5b and the New Rural Governance. *Journal of Rural Studies* 14 (1), 27-39.p.

Az európai országok sportfogyasztásának és életminőségének összefüggései

Paár Dávid⁵⁷ Intézeti munkatárs

Nyugat-magyarországi Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar

ABSZTRAKT: A fizikailag aktív életmód – melynek szerves eleme a sportolás – alapvetően meghatározza az egyén jó egészségi állapotát. Az életszínvonal és a társadalmi egyenlőtlenségek szintén jelentősen befolyásolják egy adott ország lakosságának egészségi állapotát. A tanulmány célja megvizsgálni, hogy vajon Európa országai körében a lakosság egészségi állapota, életszínvonala és a sportra fordított lakossági kiadások mértéke jelez-e valamilyen összefüggést. A kutatás során kiderült, hogy a vizsgált országok homogén csoportokba rendezve jól elkülöníthetők bizonyos határvonalak mentén, elválnak egymástól a különböző történelmi múlttal rendelkező országok, nagy hasonlóságot mutatnak egymással a skandináv országok, a nyugat-európai jóléti államok illetve a volt szocialista tömb országai. A kutatás alapján kijelenthető, hogy azokban az országokban, ahol többet költenek sportra, rendszerint magasabb az életszínvonal, kisebb a jövedelemegyenlőtlenség és a lakosság várható élettartama is hosszabb.

KULCSSZAVAK: sportfogyasztás, lakossági sportkiadások, jövedelmi egyenlőtlenség, várható élettartam, klaszterelemzés

Bevezetés

Széleskörű Eurobarometer felmérés készült a 2009-es évben az Európai Unió lakosságának sportolási szokásait illetően (Eurobarometer, 2009). A felmérés kiterjedt arra, hogy az EU lakosai mennyi fizikai aktivitást végeznek és mennyit sportolnak, melyek a testedzés helyszínei, milyen személyes motivációk húzódnak meg a sportolás hátterében, mi a véleményük a lakosoknak szűkebb környezetük sportolási lehetőségeiről, sportklubjairól, az önkormányzatok sportéletben játszott szerepéről.

A felmérésben résztvevők számára feltették a kérdést, hogy milyen gyakran végeznek sporttevékenységet. A soha, semmilyen sporttevékenységet nem végző válaszadók aránya az egész EU-t tekintve 39% volt. Ennél nagyobb arányban alapvetően a volt szocialista országokban és a mediterrán országokban szerepeltek ezen válaszadók. A legalacsonyabb a hasonlóan válaszolók aránya a skandináv országokban volt, míg a nyugat-európai országok zöme alapvetően szintén az EU átlag alatt helyezkedett el. Az egyes országok esetében erre a kérdésre adott

57 paardavid@ktk.nyme.hu

válaszok százalékos arányának térbeli elrendeződése azt sugallja, hogy léteznek országcsoportok, amelyek különböző okok miatt egymástól jól elkülöníthetőek a sportolásra fordított idő és költségek szempontjából.

A kutatás kíváncsi volt a válaszadók finansziális helyzete és sportolási hajlandósága közötti kapcsolatra is. Jellemző adat, hogy a soha nem sportolók 56%-a rendszeresen küzd számlafizetési gondokkal is. Ugyanakkor, akiknek nincsenek hasonló problémáik, nagyobb arányban sportolnak.

Arra a kérdésre válaszolva, hogy melyek azok a tényezők, amelyek visszatartják a válaszadót a sportolástól, alapvető válaszként, a megkérdezettek 45%-a válaszolta, hogy nincsen rá ideje, ugyanakkor csak 5% reagált úgy, hogy túl drága számára a sportolás. Ugyanakkor, ha mikroökonómiai megközelítésből vizsgáljuk a pénz időértékét, akkor feltételezhetjük, hogy a sportolás alternatív költsége mégiscsak jelentős.

Egészség, jövedelem, sport

Az Eurobarometer kutatás adatai akkor nyernek igazi jelentőséget, mikor összekapcsoljuk a sportolást és az egészségi állapot alakulását. Számos tanulmány mutatta már ki, hogy a fizikai aktivitásnak és így a sportnak is komoly egészségvédő szerepe van. Több krónikus betegség esetében rizikófaktort jelent a fizikai inaktivitás jelenléte az életmódban. Mivel az egészségi állapot az életminőség fontos összetevője, ezért joggal állíthatjuk, hogy a fizikai aktivitás pozitív életteni, pszichológiai és szociális hatásain keresztül jelentősen képes javítani az egyén életminőségét.

A fizikailag aktív életmóddal többek között megelőzhető mozgásszervi megbetegedések, keringési megbetegedések, a cukorbetegség bizonyos fajtái, daganatos megbetegedések bizonyos fajtái, mentális megbetegedések, valamint csökkenthető az ezen betegségekből eredő halálesetek száma. (Katzmarzyk et al., 2000; Gémes, 2006; Gémes, 2008; Apor, 2010; Myers, 2008; Santos – Viseu, 2001) Mindamelllett, hogy a fizikai aktivitás növelésével javítható az egészségben eltöltött életevek száma és növelhető a várható élettartam, komoly gazdasági terhek is megspórolhatók, melyről számos nemzetközi tanulmány mellett néhány úttörő hazai kutatás is beszámolt már. (Chenoweth, 2005; Katzmarzyk et al., 2000; Kollányi – Imecs 2007; Edwards – Tsouros, 2006; Ács et. al. 2010).

Mivel a lakosság sportolását elsősorban a lakosság maga kell, hogy finanszírozza, ezért mindenképpen fontos kérdés, hogy az egészségmegőrzés ezen formájára milyen mértékben hajlandóak és tudnak költeni egy-egy országban, azaz kvázi mennyit képesek az emberek ilyen módon befektetni a saját egészségükbe.

Az egyének sportolásban történő részvételének és ennek gyakoriságának vizsgálatakor alapvetően két irányú megközelítés alkalmazható, amelyek azonban szorosan össze is függenek. Az egyik vizsgálati szempont az lehet, hogy különböző szocioökonómiai tényezők milyen valószínűséggel determinálják a sportolás jelenlétét az egyének mindennapjaiban. A másik szempont már feltételezi a sportolás rendszeres jelenlétét, ugyanakkor azt vizsgálja, hogy milyen gyakoriak ezek az egyes szocioökonómiai tényezők függvényében. Humphrey és Rusedski (2006) megállapításai szerint minden 10 ezer dollár, mely az egyéni jövedelmekben jelentkezik 1%-kal növeli a fizikai aktivitásban való részvétel valószínűségét. Szintén megállapítják, hogy a jobb szubjektív egészségi állapottal rendelkező egyének fizikai aktivitási hajlandósága magasabb, a rosszabb egészségi állapotúakhoz képest. Ugyanakkor a fizikai aktivitással töltött idő mennyiségére a nagyobb jövedelem már csökkentő hatással van megállapításaik szerint.

Downward és Riordan (2007) kutatása szerint az egyének jövedelmi és az egészségügyi helyzete a sportolásban való részvételre nincsen hatással, ugyanakkor ha valaki már sportol, akkor többet sportol az, aki egészségesebb, ugyanakkor a növekvő jövedelem csökkenő mértékű sportolást eredményez.

Egy, a portugál lakosság körében végzett felmérés ugyanakkor azt állapította meg, hogy a megkérdezettek mindössze 6,5%-a sportolna többet, ha több pénze lenne, és mindössze 3%-a, ha egészségesebb lenne. Ugyanebben a tanulmányban számszerűsítésre kerültek a sportkiadások különböző típusai is. (Santos – Viseu, 2001)

Sheffield város lakossága körében végzett kutatás állapította meg, hogy a sportolási gyakoriság mértéke egyenes arányban áll, és szignifikáns kapcsolatot mutat a sportjavakra, az egyes sportolási alkalmakra költségekkel és a teljes személyes sportkiadásokkal. A kutatás tipologizálta is a lakosság egyes csoportjait, mely szerint a legtöbbit azok a lakosok költenek sportkiadásaikra, akik a kutatást megelőző négy hétben tízszer, vagy többször sportoltak (évi 686,5 fontot). A kevesebbet sportoló csoportok költségei pedig a sportolás mértékének csökkenésével folyamatosan csökkentek. (Davies, 2002)

A lakossági sportkiadások vizsgálatakor szintén alkalmazható az a két irányú megközelítés, amely a sportolás, mint tevékenység vizsgálatakor a korábban említett tanulmányok esetében alkalmazásra került. A német háztartás-statisztikák adatai alapján készített becslései alapján Pawlowski (2009) megállapította, hogy a sport- és szabadidős szolgáltatásokra fordított kiadások jelenléte a háztartások költségvetésében pozitív összefüggést mutat a növekvő teljes fogyasztási kiadások értékével. Ugyanakkor a kiadások mértékére vonatkozóan több modellbecsléssel is alátámasztotta, hogy a növekvő összes fogyasztási kiadások egyben csökkenő mértékű sport jellegű kiadással jártak együtt.

Jövedelemegyenlőtlenség és egészségi állapot

Az egészségi állapot alakulására döntő befolyással vannak az életkörülmények. Többszörösen bizonyított, hogy a magasabb jövedelemmel rendelkezők egészségi kilátásai jobbak, várható élettartamuk és egészségben eltöltött éveik száma nagyobb, továbbá a magasabb jövedelemmel rendelkezők nagyobb egészség tudatosságot is mutatnak. (Ferge, 2005)

Smith (1999) megállapította, hogy nem csak jobb azon társadalmi csoportok anyagi jóléte, amelyek jobb egészségi állapottal rendelkeznek, de hosszú távon is lényegesen gyorsabb ütemben nő jólétük, mint a rosszabb egészségi állapotú csoportoknak. Mindemellett a nagyobb jóléttel rendelkező csoportok halálozási aránya lényegesen alacsonyabb a rosszabb egészségi állapotúakénál.

Számos nemzetközi tanulmány foglalkozott az egyének egészségi állapota és szocioökonómiai helyzete közötti összefüggésekkel, továbbá a társadalom jövedelemelosztásának annak egészségi állapotára gyakorolt hatásával. (Wilkinson, 1996; Kennedy et al., 1996; Lynch – Kaplan, 1997) Több tanulmány is megállapította, hogy a nemzeti szinten mért magas jövedelemegyenlőtlenség a népesség alacsony egészségi szintjével jár együtt. (Kennedy et al., 1996; Kaplan et al., 1996; Shi et al., 1999; Russ, 2004; Oshio – Kobayashi, 2008) Ugyanakkor ennek ellenpéldájaként olyan kutatások is napvilágot láttak, amelyek nem tudtak kimutatni a két tényező között kapcsolatot (Daly et al., 1998; Fiscella – Franks, 1997; Mellor – Milyo, 2002).

Shi et al. (1999) a jövedelemegyenlőtlenségi indexek (Gini és Robin-Hood indexek) és az egészségi állapot mutatóinak vizsgálatok megállapították, hogy a jövedelemegyenlőtlenség közvetlenül és fordítottnak, szignifikáns kapcsolatban van a várható élettartammal, valamint közvetlen és azonos irányú, szignifikáns kapcsolatot mutat a mortalitás különböző mutatóival (pl. teljes mortalitás, csecsemőhalandóság, stroke halálozások stb.). Mindemellett a jövedelemegyenlőtlenség növekedése romló egészségügyi ellátási színvonallal párosul, amin keresztül a jövedelemegyenlőtlenség további közvetett hatást gyakorol a már említett egészségi állapot mutatókra.

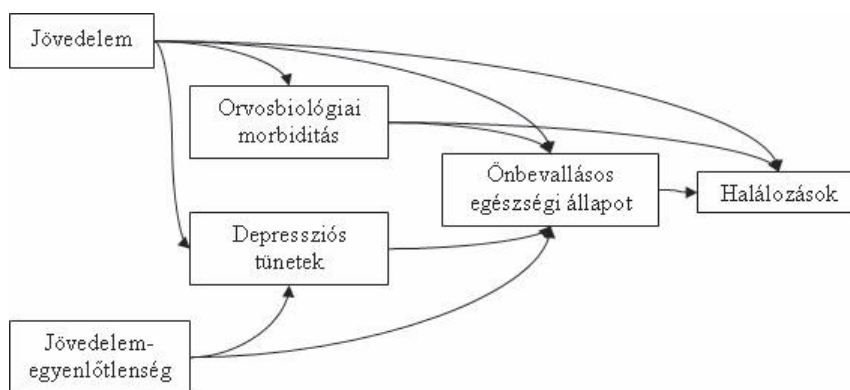
A jövedelemegyenlőtlenség és az egészségi állapot között három mechanizmus működhet (Kawachi – Kennedy, 1999):

- *A jövedelemegyenlőtlenség növekedése a humántőkébe való befektetések csökkenését eredményezi, kvázi egészségromláshoz vezet.* Erre mutatott rá Kaplan et al. (1996) mikor megállapította, hogy a magas jövedelmi egyenlőtlenséggel rendelkező országok az állami költségvetés kisebb hányadát fordítják oktatásra az alacsonyabb jövedelemegyenlőtlenségűekhez képest, ami egyben az oktatás outputjának romlását is eredményezi.
- *A jövedelemegyenlőtlenség a társadalmi tőke eróziójához vezet.* Putnam (1993) vizsgálatai során rámutatott, hogy a jövedelemegyenlőtlenség

hatását a társadalom egészségi állapotára a szociális kohézió keresztül fejti ki. Minél nagyobb egy országban a jövedelemegyenlőtlenség, annál alacsonyabb a szociális kohézió és a bizalom mértéke, amely pedig az egészségi állapot romlásában is jelentkezik az egyének szintjén.

- *A jövedelemegyenlőtlenség közvetlenül okoz egészségromlást az egyén önmagának a referenciacsoporthoz való stresszel teli összehasonlítása során.* Ezt támasztja alá Fiscella és Franks (2000) megállapítása, mely szerint a jövedelemegyenlőtlenség szignifikáns kapcsolatot mutat a depressziós tünetek és a szubjektív önbevallásos egészségi állapot szintjével. Ugyanakkor az orvosi biológiai egészségi állapottal kapcsolatban ugyanez már nem mondható el. Másrészt a jövedelem szintje mindezekkel igen erős közvetlen kapcsolatban áll. A jövedelmek és a jövedelemegyenlőtlenség szintjének hatásmechanizmusait a 1. ábrán szereplőek szerint állapították meg. Ez egybevág Wilkinson (1997) azon feltételezésével, hogy a depressziós tünetek megjelenése a relatív depriváltság percepciójának eredménye, azaz az egyén egészségi állapotára pszichésen negatívan hat a felismerés, hogy referenciacsoportjához képest alacsonyabb jövedelmi szinttel rendelkezik. Éppen ezért nincsen közvetlen kapcsolat a jövedelemegyenlőtlenség és a halálozások között, mivel utóbbira hatást valójában az orvosi biológiai morbiditás gyakorol, amelynek hatását az önértékelésen keresztül erősítik fel a stresszből származó negatív hatások.

1. ábra A jövedelmi szint és a jövedelemegyenlőtlenség hatása az egészségre



Forrás: Fiscella – Franks (2000)

A jövedelemegyenlőtlenség és az egészségi állapot többszörösen bizonyított összefüggéseit Coburn (2000) a társadalmi-gazdasági berendezkedés szemszögéből vizsgálva arra a megállapításra jutott, hogy a neoliberális gazdaságpolitikát

követő országok esetében a politikai döntéshozók szempontjából a jólét növelése érdekében elfogadottabbak a társadalmi egyenlőtlenségek, ami egyben az egészségi állapotbeli egyenlőtlenség növekedésével és annak általánosan alacsonyabb fokával jár együtt. Ugyanakkor a korporatív, jóléti államok, mint a skandináv országok kevésbé toleránsak a társadalmi egyenlőtlenségekkel szemben, ez egyben jobb társadalmi kohéziót és általánosan jobb egészségi állapotot is eredményez. Ezen megállapítások függvényében mindenképpen érdekes megfontolásra tarthat számot, hogy vajon az európai volt szocialista országok népességének – melyek kormányai többnyire a neoliberális gazdasági elveket követik a rendszerváltás óta, erősen piacorientáltak és komoly függésben állnak a nemzetközi piacoktól – a korábbi rendszer sajátosságaiból adódó kiinduló szinten alacsony általános egészségi állapotában bekövetkező javulás nem lehetett volna komolyabb mértékű, amennyiben más gazdaságpolitikai irányvonalak nyertek volna teret – nem témája azonban a jelenlegi dolgozatnak, hogy egyáltalán volt-e más lehetőségük ezen országoknak a gazdaságpolitikai irányvonal meghatározásakor.

Az eltérő szocioökonómiai, különösen pedig jövedelmi helyzet nem csak az egészségi állapotban eredményez különbségeket, hanem az ezzel szorosan összefüggésben levő életminőségben is. Többszörösen megállapítást nyert már, hogy az alacsonyabb szocioökonómiai státuszú egyének egészségi életminősége szignifikánsan alatta marad a magasabb státuszúakénál. (Kopp 2001; Kopp és mtsai. 1999, 2000)

Hipotézisek

Korábbi kutatásunkra alapozva – mely szerint a magyar lakosság számára a sportfelszerelések luxusjóságok, és kereslete rugalmasan, egységnyinél nagyobb mértékben nő (Paár, 2010) – fogalmaztuk meg jelen hipotéziseinket, melyek a következők:

- Minél nagyobb egy ország lakosságának átlagos összes fogyasztási kiadása, annál többet költenek különböző sportcélú kiadásokra is.
- Minél nagyobb a jövedelemegyenlőtlenség mértéke, annál kisebb a sportfelszerelésekhez, sportszolgáltatásokhoz való hozzáférés lehetősége a társadalom széles rétegei számára, ezért a lakosság átlagos sportkiadásainak alakulása ellentétes irányú a jövedelemegyenlőtlenség alakulásának irányával.
- A magas várható élettartammal rendelkező országok lakossága többet költ sportra, mint az alacsony várható átlagéletkorú országok lakossága.
- Földrajzilag jól lehatárolható, homogén egységek képezhetők Európa országaiból, ahol a vizsgált jellemzők igen hasonló jellemzőket mutatnak, amely alapvetően kulturális, történelmi gyökerekből táplálkozik.

Anyag és módszer

A kutatás adatbázisát az Európai Unió tagországainak – kivéve Németországot –, tagjelölt országainak, illetve Norvégiának az Eurostat által 2005-ben felvett adatai szolgáltatták, mivel ez volt az utolsó év, amelyben a háztartások kiadási struktúrájának (Household Budget Survey) felmérése elkészült, és erre az évre rendelkezésre álltak az elemzésbe bevont további változók is. Bár Németország gazdasági potenciálja miatt fontos szerepet töltene be az elemzésben, de a vizsgált évben nem állt rendelkezésre adat az ország sportcélú kiadásairól. Helyettesítése sem volt lehetséges valamelyik szomszédos év adatával, mivel a legközelebb rendelkezésre álló adat 1999-es volt, amely már túl távoli volt ahhoz, hogy felhasználható legyen.

Az elemzésbe az alábbi változók kerültek bevonásra:

- *Átlagos összes fogyasztási kiadás* egy felnőtt ekvivalensre vetítve vásárlóerő-paritáson mérve, amely hivatott a háztartások átlagos életszínvonalát reprezentálni;

- *Rekreációs- és sportszolgáltatások* átlagos fogyasztói kiadásai vásárlóerő-paritáson mérve (COICOP bontás szerint);

- *Sport-, kemping- szabadtéri tevékenységek felszereléseire* költött átlagos fogyasztói kiadások vásárlóerő-paritáson mérve (COICOP bontás szerint);

- *Gini-koefficiens*, amely változó a jövedelmek elosztásának egyenlőtlenségét hivatott reprezentálni (Macedónia esetében ez az adat nem állt rendelkezésre, így csak azokban a klaszter-eljárásokban tudtuk használni az ország adatait, amikor a Gini-koefficiens nem volt csoportképző ismérv);

- *Várható élettartam* az egy éven aluli népesség körében, amely az egyik leggyakrabban alkalmazott egészségi állapot általános mérésére szolgáló mutató.

A kutatás során klaszterelemzést alkalmaztunk a fenti változók felhasználásával annak érdekében, hogy homogén csoportokat lehessen képezni az Európai Unió országaiból. Elemzéseinkhez az SPSS 14.0-ás verzióját használtuk.

A klaszterképzés előtt az adatok standardizálása történt meg, hogy a különböző skálákon mért változók összehasonlíthatóvá váljanak. Ellenőriztük az egyes változók közötti korreláció mértékét, amely során a Pearson-féle korrelációs értékeket számoltuk ki. Ennek eredményeként a következő értékek adódtak.

1. táblázat Az elemzésbe bevont, standardizált változók közötti Pearson-korreláció

		Rekreációs- és sportszolgáltatások (PPP)	Sport, kemping és szabadtéri tevékenységek felszerelései (PPP)	Gini-koefficiens	Átlagfogyasztás (PPP)	Születéskor várható élettartam (év)
Rekreációs- és sportszolgáltatások (PPP)	Pearson-korreláció	1	,514**	-,125	,765**	,644**
	Szignifikanciaszint (2-oldali)		,004	,519	,000	,000
	N	30	30	29	30	30
Sport, kemping és szabadtéri tevékenységek felszerelései (PPP)	Pearson-korreláció	,514**	1	-,455*	,510**	,548**
	Szignifikanciaszint (2-oldali)	,004		,013	,004	,002
	N	30	30	29	30	30
Gini-koefficiens	Pearson-korreláció	-,125	-,455*	1	-,237	-,210
	Szignifikanciaszint (2-oldali)	,519	,013		,208	,265
	N	29	29	30	30	30
Átlagfogyasztás (PPP)	Pearson-korreláció	,765**	,510**	-,237	1	,829**
	Szignifikanciaszint (2-oldali)	,000	,004	,208		,000
	N	30	30	30	31	31
Születéskor várható élettartam (év)	Pearson-korreláció	,644**	,548**	-,210	,829**	1
	Szignifikanciaszint (2-oldali)	,000	,002	,265	,000	
	N	30	30	30	31	31

** A korreláció 1%-os szinten szignifikáns.

* A korreláció 5%-os szinten szignifikáns.

Forrás: Saját számítás

A korrelációs értékek alapján megállapítható, hogy a klaszterelemzés folyamatába bevonható mindegyik változó, ugyanis egyik között sincsen olyan mértékű korreláció (0,9 feletti), amely túlzottan magas értéke miatt valamelyik változó kizárását követelné meg. (Sajtos-Mitev, 2007)

Ezt követően kiszűrésre kerültek a minta kiugró elemei (outlierek) az egyszerű lánc (Single Linkage) klasztermódszerrel, mivel ez a módszer érzékeny a kiugró értékekre (Tan-Steinbach-Kumar, 2005).

Mivel változóink metrikus skálán mért adatok, ezért távolságmértéknek a négyzetes euklideszi távolságot használtuk. A klaszterképzés módszerül a Ward-féle hierarchikus összevonó módszert választottuk, amely minden lépésben azt a két klasztert vonja össze, amelyeknél a klaszteren belüli szórásnégyzet növekedés a legkisebb. Ez a módszer kevésbé érzékeny a zajokra és a kiugró értékekre. (Tan-Steinbach-Kumar, 2005; Sajtos-Mitev, 2007) A klaszterek számának meghatározása során az összevonási tábla koefficienseit ábráztuk, és amelyik összevonási lépésnél a vonaldiagram éles törést mutatott, ott állapítottuk meg a klaszterek ideális számát. Annak érdekében, hogy a klaszterbesorolás még robosztusabb legyen, a létrejött klaszterek középpontjaiból a nem hierarchikus K-közép eljárással finomítottuk az eredményeket, egyfajta finomhangolást végezve.

A leírt módszerrel több klaszterképzési-eljárást lefolytattunk úgy, hogy mindig más változókat vontunk be az elemzésbe, annak érdekében, hogy robosztus becsléseket kapjunk az egymáshoz leginkább hasonló országokról. Ennek

ellenőrzése céljából az összes eljárás során a létrejött klaszter-középpontok a teljes minta átlagától való távolságát vizsgáltuk meg standardizált formában nem csak a klaszterképzési változókra vonatkozóan, hanem mind az öt elemzett változóra vonatkozóan, amennyiben a variancia-analízis során azok szignifikánsnak mutatkoztak. A klaszter-középpontok öt változó mentén való átlagos távolságait összeadtuk – a Gini-koefficiens esetében annak mínusz 1-szeresét vettük, mivel értéke annál jobb, minél kisebb – és az így kapott átlagos távolsági összeg alapján rangsoroltuk módszerenként az egyes klasztereket. Az a klaszter minősült a legkedvezőbbnek és kapta az egyes sorszámot, amely a legmagasabb távolsági összeggel rendelkezett. Az elemzésbe bevont változók alapján egy klaszter annál kedvezőbb helyzetűnek tekinthető:

- minél magasabb kiadásai vannak az alábbiak tekintetében: rekreációs- és sportszolgáltatások; sport, kemping és szabadterei tevékenységek felszerelései; átlagfogyasztás;
- minél alacsonyabb a Gini-koefficiens értéke;
- minél magasabb a születéskor várható élettartam.

Miután az összes klaszterezési eljárásra elvégeztük a rangsorolási eljárást az összes országhoz hozzárendeltük az egyes eljárások során a saját klaszterek távolsági összegét, majd ezeket átlagoltuk, így egy olyan értéket kaptunk minden ország esetében, amely egyfajta átlagos klasztertagságot hivatott reprezentálni. Végül ezen értékek alapján egy újabb klaszterképzési eljárással – hasonló metodikával, mint a korábbiakban – homogén csoportokat alakítottunk ki az országokból, amelyek az öt elemzett változó alapján jöttek létre, egyfajta integrálásaként a korábbi eljárásoknak.

Eredmények

A kezdeti klaszterezési eljárások során az 1. táblázatban jelzett dimenziók mentén kerültek kialakításra a klaszterek – melyek mindegyike a variancia-analízis során szignifikáns klaszterképző változónak minősült.

Amikor csupán a sportfelszerelésekre költött kiadásokat és az átlagfogyasztást tekintettük klaszterképző kritériumnak, akkor optimális megoldásnak mutatkozott a három és a négy klaszteres megoldás is, így mindkettőt bevontuk a további elemzésekbe. A kialakult csoportok elnevezése során természetesen lehet olyan, amikor egyes pl. klasszikusan mediterránnak tartott országok nem a mediterrán országok csoportjába tartoznak, azonban az azonosíthatóság kedvéért ezeket a jellegzetes elnevezéseket használjuk.

Klasszikusan az alábbi csoportokat tekintettük összetartozónak:

- *Skandináv országok:* Dánia, Finnország, Norvégia, Svédország
- *Nyugat-európai országok:* Ausztria, Belgium, Egyesült Királyság, Franciaország, Hollandia, Írország
- *Mediterrán országok:* Ciprus, Görögország, Horvátország, Málta, Olaszország, Portugália, Spanyolország
- *Kelet- és Közép-európai országok:* Bulgária, Csehország, Lengyelország, Macedónia, Magyarország, Románia, Szlovákia, Szlovénia, Törökország
- *Balti-államok:* Észtország, Lettország, Litvánia

A különböző klaszterképzési dimenziók alapján a hat eljárás során három és öt közötti klaszterszám alakult ki.

A hat módszert integráló klasztereljárás:

Annak érdekében, hogy az eredmények igazán robosztusak legyenek integráltuk az egyes módszerek eredményeit.

Minden országhoz hozzárendeltük minden egyes eljárásból annak a klaszternek az átlagos távolsági összegét, amelyikbe tartozott. Az országok többségénél mind a hat eljárásból adódott ilyen érték, mivel ezek egyszer sem kerültek kiszűrésre szélsőérték mivoltuk, vagy hiányzó értékek miatt. Néhány ország esetében azonban nem minden eljárásból adódott ilyen érték. Például Luxemburg kiugró értékei miatt egyik klasztereljárásba sem került bele, ezért értelem szerűen ebből az eljárásból is kimaradt.

Megvizsgáltuk a korrelációt az egyes eljárásból származó átlagos távolsági összegek esetén, melynek eredménye minden esetben szignifikáns volt 1%-os szinten és erős korrelációról beszélhetünk az egyes eljárások között, azaz a kialakított csoportok jól reprezentálják a valóságot.

A továbbiakban a összehasonlíthatóság problémájának kiküszöbölésére az átlagos távolsági összegek összeadását követően átlagot számoltunk mindegyik országhoz. Ezeket az átlagértékeket használtuk fel aztán egy újabb, a korábbi eljárásokkal megegyező klaszterezéshez, amely során végül négy klaszter jött létre:

- Skandináv országok csoportja, kiegészülve Ausztriával és Szlovéniával;
- Nyugat-Európa országai és a mediterrán országok közül Olaszország, Görögország, Ciprus
- Az Ibériai-félsziget két országa és Csehország
- A Kelet- és Közép-Európába tartozó országok.

2. ábra: A vizsgálat során kialakult klaszterek



Forrás: Saját szerkesztés

2. Táblázat Az integráló klasztereljárás során felhasznált átlagos klaszterközépponti távolságok és a kialakult új klaszterek

	1. módszer	2. módszer	3. módszer	4. módszer	5. módszer	6. módszer	Összesen	Átlag	Klasztertagság
FIN	5,33	5,33	4,14	3,64	3,75	5,25	27,44	4,57	1
NOR	5,33	5,33	4,14	3,64	3,75	5,25	27,44	4,57	1
SWE	5,33	5,33	4,14	3,64	3,75	5,25	27,44	4,57	1
SLO	5,33	5,33	1,41	3,64	3,75	5,25	24,71	4,12	1
AUT	2,64	2,57	4,14	3,64	3,75	5,25	21,98	3,66	1
FRA	2,64	2,57	4,14	1,79	3,75	2,44	17,32	2,89	2
UK	2,64	2,57	4,14	1,79			11,13	2,78	2
DEN	2,64	2,57	1,41	3,64	3,75	2,44	16,44	2,74	2
MT	2,64	2,57	1,41	3,64	3,75	2,44	16,44	2,74	2
NED	2,64	2,57	1,41	3,64	3,75	2,44	16,44	2,74	2
BEL	2,64	2,57	1,41	1,79	3,75	2,44	14,59	2,43	2

	1. módszer	2. módszer	3. módszer	4. módszer	5. módszer	6. módszer	Összesen	Átlag	Klasztertagság
IRL	2,64	2,57		1,79			7,00	2,33	2
CYP	-0,96	2,57	4,14	1,79	3,75	2,44	13,72	2,29	2
GRE	2,64	2,57	1,41	1,79	0,13	-0,64	7,89	1,31	2
ITA	2,64	2,57	1,41	1,79	0,13	-0,64	7,89	1,31	2
ESP	-0,96	-3,85	1,41	1,79	0,13	-0,64	-2,13	-0,36	3
CZE			-3,47	3,64	-2,52	-2,80	-5,14	-1,29	3
POR	-0,96	-3,85	1,41	-5,09		-0,64	-9,14	-1,83	3
CRO	-0,96	-3,85	-3,47	-3,60	-2,52	-2,80	-17,19	-2,87	4
BUL	-4,42	-3,85	-3,47	-3,60	-2,52	-2,80	-20,65	-3,44	4
HUN	-4,42	-3,85	-3,47	-3,60	-2,52	-2,80	-20,65	-3,44	4
SVK	-4,42	-3,85	-3,47	-3,60	-2,52	-2,80	-20,65	-3,44	4
TUR	-4,42	-3,85	-3,47	-3,60	-2,52	-2,80	-20,65	-3,44	4
ROU	-4,42	-3,85	-3,47	-3,60	-5,32	-2,80	-23,45	-3,91	4
MK	-4,42	-3,85	-3,47				-11,73	-3,91	4
EST	-4,42	-3,85	-3,47	-5,09	-5,32	-5,37	-27,52	-4,59	4
LAT	-4,42	-3,85	-3,47	-5,09	-5,32	-5,37	-27,52	-4,59	4
LIT	-4,42	-3,85	-3,47	-5,09	-5,32	-5,37	-27,52	-4,59	4
POL	-4,42	-3,85	-3,47	-5,09	-5,32	-5,37	-27,52	-4,59	4

Forrás: Saját számítás

3. táblázat Az integráló klasztereljárásban létrejött klaszterek átlagértékei az elemzésbe bevont változókra vonatkozóan

	Rekreációs- és sportszolgáltatások (PPP)	Sport, kemping és szabadidő tevékenységek felszerelése (PPP)	Gini-koefficiens	Átlagfogyasztás (PPP)	Születéskor várható élettartam (év)
1. klaszter	238,20	118,20	25,40	17052,80	79,7860
2. klaszter	227,20	43,00	29,50	17945,70	79,9020
3. klaszter	99,67	29,00	32,00	10711,33	78,9200
4. klaszter	28,18	9,18	30,70	5763,00	73,1755
Teljes minta	140,41	41,69	29,46	12422,34	77,2290

Forrás: Saját számítás

A négy kialakult klaszter átlagértékeinek kiszámításakor a Gini-koefficiens 8,4%-os szinten bizonyult szignifikánsnak, míg a többi változó 1%-os szignifikancia-szinten is.

Az átlagok alapján megállapítható, hogy az 1. klaszter országainak sportkiadásai lényegesen meghaladják az átlagot, alacsony a jövedelemegyenlőtlenség, az

átlagfogyasztás jelentősen több az átlagnál és a születéskor várható élettartam is 2,5 évvel magasabb az átlaghoz képest.

A 2. klaszter tagországai rekreációs- és sportszolgáltatásra szintén sokkal többet költenek az átlagnál, azonban sport, kemping és szabadtéri tevékenységekhez tartozó felszerelésekre már csak az átlagot éppen meghaladó mértékben költenek. Jövedelemegyenlőtlenségi mutatójuk a minta átlagának megfelelő, átlagfogyasztásuk és születéskor várható élettartamuk ugyanakkor kiemelkedő, hasonlóan az első klaszterhez.

A 3. klaszter tagjai az átlag alatt költenek sportra – mindkét kiadási típusban –, a jövedelemegyenlőtlenség ezekben az országban a legmagasabb, átlagos fogyasztási kiadásai elmaradnak a minta átlagától. A várható élettartam ugyanakkor meghaladja az átlagot.

A 4. klaszter országai a minta átlagának töredékét költik sportra, a jövedelemegyenlőtlenség mértéke pedig magasabb az átlagénál, de nem olyan sokkal, mint a 3. klaszter országaié. Az átlagfogyasztás is igen alacsony csakúgy, mint a születéskor várható élettartam.

Következtetések - összefoglalás

Az elemzés során a kezdeti hipotézisek részben igazolást nyertek, részben viszont nem.

A rekreációs- és sportszolgáltatásokra, illetve a sport, kemping és szabadtéri tevékenységek felszereléseire költött kiadások tekintetében megállapítható, hogy a magas kiadási értékekkel rendelkező klaszterekben az átlagos összes fogyasztási kiadások is magasak, valamint az alacsony sportkiadási értékekkel rendelkező országokban alacsonyabb az átlagos összes fogyasztási kiadás is. Ugyanakkor a 2. klaszter esetében bár lényegesen kisebb a sport, kemping és szabadtéri tevékenységek felszereléseire költött kiadások értéke, mint az 1. klaszter országainál, de az átlagos összes fogyasztás mégis némileg magasabb. Így az átlagos összes fogyasztásra vonatkozó hipotézis csak részben elfogadható. A jelenség magyarázatául szolgálhat az a feltételezés, hogy ezekben az országokban magasabb a jövedelemegyenlőtlenség mértéke is, mint az 1. klaszter esetében. Ez azt jelentheti, hogy a magasabb jövedelműek azok, akik többet képesek sportra költeni, ők pedig feltételezhetően előnyben részesítik a wellness típusú sportszolgáltatásokat – amelyek árfekvése magasabb – a lényegesen nagyobb fizikai aktivitást igénylő, alapvetően felszerelés-igényesebb sportoknál, így a 2. klaszter országaiban az ezek fordított kiadások is alacsonyabbak.

A jövedelemegyenlőtlenségek és a sportra fordított kiadások esetében hipotézisünk szintén csak részben nyert megerősítést – amely annak is köszönhető, hogy a Gini-koefficiens egy esetben nem is volt szignifikáns tényező, több esetben pedig csak 8%-os szignifikancia-szint körül. Az első két klaszter esetében a Gini-

koefficiensek értéke alacsonyabb volt a harmadik és negyedik klaszterhez képest, továbbá ezekben az országokban a sportköltségek is nagyobb értékben voltak jelen. Ugyanakkor a harmadik klaszter országai esetében volt a legmagasabb a jövedelemegyenlőtlenség mértéke, azonban a sportkiadás mégis lényegesen meghaladta ezekben az országokban az alacsonyabb jövedelemegyenlőtlenségű negyedik klaszter sportkiadásait. Ugyanakkor a negyedik klaszter Gini-koefficiensének értéke nem annyival magasabb a második klaszterhez képest, mint amennyit a sportkiadások különbsége sejtetni enged. Összességében ez a hipotézis csak részben fogadható el.

A magas várható élettartam és a sportkiadások közötti összefüggés hipotézise megerősítést nyert a kutatás során. A magas várható élettartammal rendelkező országokban sportra is többet költenek, mint az alacsonyabb várható életkorú országokban. Bár a második klaszter országaiban némiképp magasabb a várható élettartam (0,12 évvel, azaz alig másfél hónappal), de ezekben az országokban mégis alacsonyabb a sportköltség mértéke az 1. klaszterhez képest – ugyanakkor a vizsgált minta átlagához képest magasabb. Ennek az ellentmondásnak az oka részben szintén kereshető a jövedelemegyenlőtlenségbeli különbségben, csakúgy, mint az első hipotézis esetében.

A földrajzilag jellemzően elhatárolható ország csoportokra vonatkozó hipotézis szintén részben nyert megerősítést.

Az integráló eljárás végeredményei alapján a skandináv országok közül Finnország, Norvégia és Svédország valóban egy klasztert alkotnak, de kiegészülnek még ezek a közép-európai Szlovéniával és szomszédjával, Ausztriával. Ez az ország csoport az 1. számú klaszter, amelyet a magas várható élettartam és a magas sportkiadások jellemeznek. A három skandináv ország minden klasztereljárás során ugyanazon klaszterbe tartozott, amelynek okai alapvetően a lakosság sport és egészségtudatos életmód iránti beállítottságában, közös történelmi gyökereikben keresendő. (Eichberg, 2007)

A Nyugat-európai országok közé előzetesen besorolt csoport tagjai az összevont klasztereljárás során alapvetően egybe tartoznak. Az egyetlen kivételt már említett Ausztria képezi. Ugyanakkor nem csupán ezek az országok alkotják a 2. klaszter, hanem hozzájuk csatlakozott még a skandinávok közül Dánia és a mediterrán országok közül Málta, Ciprus, Görögország és Olaszország is. Mindenképp kijelenthető, hogy a vizsgált szempontok szerint a nyugat-európai országok összetartozónak tekinthetők, ezek azok, amelyek legrégebben tagjai az Európai Uniónak és amelyekben az életszínvonal is a legmagasabb. A második klaszter országai közül, a klaszter „alján” helyezkednek el a klaszter mediterrán országai, ezek vannak legközelebb a harmadik klaszter országaihoz, amelyek a többi mediterrán országot tartalmazzák – egy kivétellel. Így bár több klaszterbe kerültek a mediterrán országok szétbontásra, de az mindenképpen elmondható róluk, hogy nem gyökeresen különböznek egymástól a vizsgált szempontok

szerint, még akkor sem, ha van egy csoport, ahol a sportköltségek és az életszínvonal némiképp magasabb, és van egy olyan csoport, ahol ezek alacsonyabbak.

A kelet- és közép-európai országok Csehország kivételével teljes mértékben egy klaszterbe kerültek az összevont klasztereljárás során, valamint ebbe, a 4. klaszterbe tartoznak a balti államok is és egyetlen mediterrán országgént Horvátország – amely azonban a 4. klaszter tetején, tehát a 3. klaszterhez legközelebb helyezkedik el. A 4. klaszter országaira, így a kelet- és közép-európai, balti országokra elmondható, hogy keveset költenek sportra, alacsony a várható élettartamuk és az életszínvonal. Érdeemes megfigyelni, hogy a 4. klaszter alján kaptak helyet a balti államok, Lengyelországgal együtt – amely négy ország így egy földrajzi egységként is kezelhető – amelynek oka a 6. klasztereljárás alapján elsősorban a kiugróan magas jövedelemegyenlőtlenségben és a némiképp alacsonyabb várható élettartamban keresendő, nem pedig elsősorban a sportköltségek alacsonyabb szintjében.

Érdeemes összevetni a kialakult klasztereket az Eurobarometer 2004-es felméréseinek eredményével, amelynek témája az EU-országok lakosságának sporthoz való viszonya. (Eurobarometer, 2004) Az Eurobarometerben feltett egyik kérdés arra vonatkozott, hogy a lakosság hány százaléka az, amely saját bevallása szerint sohasem sportol.

Kutatásunk eredményeként a sportolás szempontjából legjobbnak minősülő csoport az 1. klaszter, melynek tagjai közül Norvégia ugyan nem szerepel az Eurobarometer kutatásban, de a többi klasztertag Ausztria kivételével mind azon országok közé tartozik, ahol a lakosság körében a teljesen inaktívak aránya a legalacsonyabbak közé tartozik (30%-nál alacsonyabb), sőt a 2. klaszterbe sorolt Dánia és Írország is ide sorolandó. Ez azt sugallja, hogy ezekben az országokban nem csupán azért magas a sportkiadások aránya, mert magas az életszínvonal és egyfajta magas társadalmi státuszhoz kapcsolható a sportolás, mint szabadidő-eltöltési forma, hanem széles körben gyakorolt tevékenység, ami feltételez egy egészségtudatos életmódot is.

A nyugat-európai országokban az inaktívak aránya kivétel nélkül 31-45%. Ezek az országok klasztereljárásaink során a 2. klaszterbe kerültek. Ebbe az inaktivitási arányba tartozik Ausztria is, valamint a klasztereljárás során alacsonyabban rangsorolt országok közül Csehország és Szlovákia is. Ezekben az országokban tehát több, mint a lakosság fele sportol valamilyen rendszerességgel.

Valószínűsíthetően – bár ez egyik kutatásból sem derül ki – a kisebb sportköltségű országokban az anyagilag kevésbé igényes sportágakat preferálják, míg a régebbi EU-tagországokban többen veszik igénybe a presztízs jellegű sportszolgáltatásokat, amelyek magasabb árfekvésűek.

Ugyanakkor a szintén 2. klaszterbe besorolt Olaszország, Görögország, Ciprus –amelyek ugyanakkor, mint már említésre került a klaszter alján, azaz a klaszterátlagtól lefelé eltérve legtávolabb helyezkednek el és a klaszter elemei

közül a legközelebb állnak a 3. klaszterhez – esetében az inaktívak aránya már a 46-60%-os sávba esik, amely arány mindenképpen magasnak mondható. Az Eurobarometer kutatás alapján a mediterrán országok – kivéve Máltát – hasonlóan rossz aktivitási szinttel rendelkeznek, mivel ebbe a sávba tartozik Spanyolország és Portugália is – mint a 3. klaszter országai. Sőt Portugália inaktivitási szintje a legmagasabb az Eurobarometerbe bekerült országok közül.

A 4. klaszter országai, a kelet- és közép-európai országok csoportja a már említett cseh és szlovák példák kivételével szintén a nagy inaktivitást mutató országok közé tartozik. Ugyanakkor érdekes, hogy Észtország a többi balti államtól eltérően viszonylag alacsonyabb inaktivitási mutatóval rendelkezik.

Az elemzés során kialakult klaszterek mindenképpen azt sejtetik, hogy a magasabb életszínvonallal, jobb gazdasági helyzettel rendelkező országok népessége nagyobb hangsúlyt fektet a szabadidős sportolásra. A megállapítás párhuzamba állítható Ács (2007) azon kutatásával, melyben a magyar megyék versenysportbeli versenyképességét vizsgálta, és arra a megállapításra jutott, hogy a többek között jobb gazdasági fejlettségű megyék a sport területén is eredményesebbek.

Kutatásunk és az Eurobarometer eredményei közötti összefüggéseket valószínűleg sokkal árnyaltabbá tehetne, ha nem csak a nem sportolók arányát vizsgálhatnánk, hanem a sportolási gyakoriság szerint tovább bontható lenne a sportoló népesség, de erre nem volt lehetőségünk a kutatás során.

Klasztereljárásainkból Luxemburg minden esetben kimaradt, mivel az outlierok kiszűrése során mindannyiszor szélsőértéknek minősült, így a modellezésből kihagyásra került. Ez elsősorban annak volt köszönhető, hogy rekreációs- és sportszolgáltatásokra lakossága az átlagnak jóval több, mint kétszeresét költötte, ami csaknem másfélszerese volt a legtöbbet erre a kategóriára költő 1. klaszter átlagának is. Ugyanakkor sportfelszerelésekre a minta átlagához képest csak kicsivel költött többet. A kétféle sportkiadásnak egymáshoz viszonyított aránya a 2. klaszter országaihoz hasonlít – ami talán nem is véletlen, ugyanis kultúrkörét tekintve is inkább ezek közé sorolható. A luxemburgi lakosság várható életkora szintén a 2. klaszterhez közelít, Gini-koefficiense ugyanakkor sokkal alacsonyabb. Az ország szélsőérték jellegének másik alapvető oka az átlagos összes fogyasztás szintén kiugró értéke, ami több, mint a minta átlagának 2,5-szerese, és majdnem kétszerese a legmagasabb átlagfogyasztású 2. klaszter átlagának is.

A klasztereljárásokból adathiány miatt szintén kimaradt Németország, melynek sportpiaca valószínűsíthetően a legnagyobb egész Európában. Az Eurobarometer felmérés adatai és saját sejtésünk alapján helye valószínűleg a 2. klaszterben lenne, annak is a felső harmadában.

Jelen kutatás további lehetséges folytatását jelentené olyan, a sportkiadásokat befolyásoló tényezők vizsgálata, amelyek nem képezték tárgyát a mostani elemzéseknek. Ilyenek például a demográfiai és szociális tényezők, a szocializáció minősége, a sporttal és az egészséges életmóddal szembeni beállítódások.

Irodalom

- Ács P. – Paár D. – Stocker M. – Hécz R. M. (2011): A fizikai inaktivitásból származó gazdasági terhek vizsgálata. „Hitel, Világ, Stádium – Határok nélküli tudomány” Nemzetközi Tudományos Konferencia, Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Kar, Sopron, CD-kiadvány, ISBN: 978-963-9883-73-4
- Ács P. (2007): A magyar sport területi versenyképességének vizsgálata többváltozós statisztikai módszerekkel. *Tér és Társadalom*, 21 (2) 117-126.
- Apor P. (2010): Az egészség ára. *Orvosi Hetilap*, 151 (19) 788-794.
- Chenoweth, D. (2005): *The Economic Costs of Physical Inactivity Obesity and Overweight In California Adults: Health care Workers' compensation, and lost productivity*. New Bern, North Carolina, Chenoweth & Associates Inc.
- Coburn, D. (2000): Income Inequality, Social Cohesion and the Health Status of Populations: the Role of Neo-Liberalism. *Social Science & Medicine*, 51, 135-146.
- Daly, M. C. – Duncan, G. J. – Kaplan, G. A. – Lynch, J. W. (1998): Macro-to-Micro Links in the Relation Between Income Inequality and Mortality. *Milbank Quarterly* 76 (3), 315-39, 303-304.
- Davies, E. L. (2002): Consumers' Expenditure on Sport in the UK: Increased Spending or Under-estimation? *Managing Leisure: an International Journal*, 7 (2), 83-102.
- Downward, P. M. – Riordan, J. G. (2007): Social Interactions and the Demand for Sport An Economic Analysis. *Contemporary Economic Policy*, 25 (4), 518-537.
- Edwards, P. – Tsouros, A. (2006): Promoting physical activity and active living in urban environments. Letöltve a WHO regionális európai irodájának honlapjáról 2010. november 24-én: http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0009/98424/E89498.pdf
- Eichberg, H. (2007): Organizing Sports Around the Workplace – Some Experiences from Scandinavian Company Sport. Letöltve 2010. december 20-án: http://www.isdy.net/pdf/eng/national_01.pdf
- Eurobarometer (2004): The Citizens of the European Union and the Sport. Letöltve az Európai Bizottság honlapjáról 2010. október 1-én: http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_213_report_en.pdf
- Eurobarometer (2010): Sport and Physical Activity. Letöltve az Európai Bizottság honlapjáról 2010. október 1-én: http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_334_en.pdf
- Ferge Zs. (2005): Ellenálló egyenlőtlenségek. *Esély*, 16 (4) 3-41.
- Fiscella, K. – Franks, P. (1997): Poverty or Income Inequality as a Predictor of Mortality: Longitudinal Cohort Study. *British Medical Journal* 314 (7096) 1724-28.

- Fiscella, K. – Franks, P. (2000): Individual Income, Income Inequality, Health, and Mortality: What Are the Relationships? *Health Services Research* 35 (1), Part II., 307-318.
- Gémes K. (2006): Sport és életminőség. In: Kopp M. – Kovács M. E.: A magyar népesség életminősége az ezredfordulón (pp. 167-180.). Budapest, Semmelweis Kiadó
- Gémes K. (2008): Sport, mint esély. In: Kopp M.: Magyar lelkiállapot 2008 (pp. 529-537). Budapest, Semmelweis Kiadó
- Humphreys, B. R. – Ruseski, J. E. (2006): Economic Determinants of Participation in Physical Activity and Sport. Letöltve az International Association of Sports Economists honlapjáról 2010. december. 1-én: http://college.holycross.edu/RePEc/spe/HumphreysRuseski_Participation.pdf
- Kaplan, G. A. – Pamuk, E. R. – Lynch, J. W. – Cohen, R. D. – Balfour, J. L. (1996): Inequality in Income and Mortality in the United States: Analysis of Mortality and Potential Pathways. *British Medical Journal* 312 (7037) 999-1003.
- Katzmarzyk, P.T. – Gledhill, N. – Shephard, R.J. (2000): The economic burden of physical inactivity in Canada. *Canadian Medical Association Journal*. 163(11), 1435-1440.
- Kawachi I. – Kennedy B. P. (1999): Income Inequality and Health: Pathways and Mechanisms. *Health Service Research* 34 (1) 215-227.
- Kennedy, B. P. – Kawachi, I. – Prothrow-Stith, D. (1996): Income Distribution and Mortality: Cross-Sectional Econological Study of the Robin Hood Index in the United States. *British Medical Journal* 312 (7037), 1004-1007.
- Kollányi Zs. – Imecs O. (2007): *Az egészség-befektetés – Az egészségi állapot hatása a gazdasági teljesítőképességre és az életminőségre*. Budapest, DEMOS Magyarország Alapítvány
- Kopp M. – Skrabski Á. – Lőke J. – Szedmák S. (1999): The Hungarian state of Mind in a Transforming society. In Spéder Zs. (szerk): *Hungary in Flux, Society, Politics and Transformation*. (pp. 117-134), Hamburg, Verlag Dr. Reinhold Kramer
- Kopp M. – Skrabski Á. – Szedmák S. (2000): Psychosocial risk factors, inequality and self-rated morbidity in changing society. *Social Sciences and Medicine*, 51, 1350-1361.
- Kopp M. (2001): Az egészségi állapottal összefüggő életminőség. In Újszászy L. – Udvardy M. – Kupcsulik P. (szerk.): *Életminőség és vizsgálata a gasztroenterológiában*. (pp. 31-43) Budapest, MEDISZTER
- Lynch, J. W. – Kaplan, G. A. (1997): Understanding How Inequality in the Distribution of Income Affects Health. *Journal of Health Psychology* 2 (3), 197-314.
- Mellor, J. M. – Milyo, J. (2002): Income Inequality and Health Status in the United States. *The Journal of Human Resources*, 37 (3), 510-539.
- Myers, J. (2008): On the health benefits and economics of physical activity. *Curr. Sports Med. Reports*, 7, 1-3.

- Oshio, T. – Kobayashi, M. (2008): Income Inequality, Poverty, Social Welfare, and Self-rated Health: a Multilevel Analysis in Japan. Letöltve 2010. november 22-én: <http://www.lib.kobe-u.ac.jp/repository/81000753.pdf>
- Paár D. (2010): A magyar sportfogyasztás dinamikája – „Sportkultúra – hagyomány és megújulás” VII. Országos Sporttudományi Kongresszus konferenciakiadványa, Budapest, Magyar Sporttudományi Társaság
- Tan, P. N. – Steinbach, M. – Kumar, V. (2005): *Introduction to Data Mining*. Addison-Wesley.
- Pawlowski, T. (2009): *Die Dienstleistungsnachfrage im Freizeitsektor – Eine ökonomische Modellierung des Ausgabenverhaltens von Privathaushalten in Deutschland auf Basis von Daten der Laufenden Wirtschaftsrechnungen*. PhD-értekezés, Köln Deutschen Sporthochschule Köln
- Putnam, R. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ., Princeton University Press
- Russ, L. (2004): Income Inequality and Self-Rated Health in US Metropolitan Areas: A Multi-Level Analysis. *Social Sciences & Medicine*, 59, 2409-2419.
- Sajtos L. – Mitev A. (2007): SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv. Budapest, Alinea Kiadó
- Santos, O. – Viseu, J. (2001): *Physical Activity: Leisure and Physical Exercise Habits, Perception of Facilities, Economical and Health (Injuries) Costs*. Letöltve: 2010. január 4-én: <http://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/2804/1/23%20Final%20Report%20PHYSICAL%20ACTIVITY.pdf>
- Shi, L. – Starfield, B. – Kennedy, B. – Kawachi, I. (1999): Income Inequality, Primary Care, and Health Indicators. *The Journal of Family Practice* 48, 275-284.
- Smith, J. P. (1999): Healthy Bodies and Thick Wallets: The Dual Relation Between Health and Economic Status. *The Journal of Economic Perspectives*, 13 (2), 145-166.
- Tóth I. Gy., Gábos A. (2006): Jövedelemegyenlőtlenség és szegénység az Európai Unióban: makroszintű összehasonlító elemzés. In Kolosi T. – Tóth I. Gy. – Vukovich Gy. (szerk.): *Társadalmi Ríport 2006* (pp. 89-117), Budapest, TÁRKI
- Wilkinson, R. G. (1996): *Unhealthy Societies: The Afflictions of Inequality*. London, Routledge
- Wilkinson, R. G. (1997): Health Inequalities: Relative and Absolute Material Standards. *British Medical Journal* 314 (7080) 591-95.

Gazdaság-matematikai modellkísérlet a klaszter fenntarthatóság vizsgálatára - Kutatási alapötlet: az oroszlanfalka szervezeti és működési rendszere⁵⁸

Lukács Amarilla⁵⁹ egyetemi tanársegéd
Nyugat-Magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Kar

ABSZTRAKT: Ahhoz, hogy egy klaszterkezdeményezés létrejöhesse és hosszú távon működőképes lehessen, a legfontosabb tényező az együttműködő vállalkozások által alkotott „kritikus tömeg” elérése. Ekkor alakul ki ugyanis az az öngerjesztő folyamat, amely a térségbe vonzza a többi produktív céget, valamint a működésüket elősegítő infrastrukturális és egyéb háttérintézményeket. Így láthatóvá válnak azok a földrajzi közelségben rejlő előnyök és pozitív lokális extern hatások, amelyek a kooperáció révén válnak kiaknázhatóvá, és amelyek elősegítik a vállalati és régiósintű versenyképesség javulását. A kooperáló gazdasági szereplők számát tekintve azonban létezik egy felső korlát, amely a hatékonyság határát jelenti, hiszen az ennél magasabb taglétszám feszültségeket gerjeszt, csökkenti a kommunikáció és a közös projektek megvalósításának eredményességét, és a „mi”-ben gondolkodást. Ez konfliktusokat szül és a növekvő passzivitás, valamint a „potyautasok” számának emelkedése irányába tereli a klaszter működését. A „kritikus tömeg” és a hatékonyságot még éppen garantáló maximális tagi bázis között alakul ki az optimálisnak vélt klaszter méret, amely a sikeres együttműködés kulcsa. Ennek a meghatározása felveti a finanszírozás kérdését, mivel megfelelő nagyságú és összetételű tagi bázisra van szükség a szerveződés hosszú távú működtetéséhez és a feltétlenül szükséges bevételek előteremtéséhez, amelyek hiányában a klaszterek fenntartása és állami támogatása indokolatlanná válik, a klaszterek önfenntartó képessége megkérdőjeleződik.

Jelen tanulmányban egy olyan modell-kísérletet mutatok be, amely alkalmas lehet a klaszterek optimális tagi összetételének meghatározására adott finanszírozási feltételek mellett, illetve képes meghatározni egy adott tagi bázissal rendelkező klaszter hosszú távú fennmaradását elősegítő finanszírozási szerkezet összetételét.

KULCSSZAVAK: Klaszter modell, fenntarthatóság, finanszírozás, optimális tagi összetétel

58 Ezúton szeretnék köszönetet mondani témavezetőmnek, dr. Szalay László PhD egyetemi docens úrnak, a Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Kara matematikatanárának a segítségért, melyet a modellem matematikai komponenseinek kidolgozásában és a szimuláció elvégzésében nyújtott.

Köszönettel tartozom továbbá dr. Hány Andrásnak, a Pannon Mechatronikai Klaszter menedzserének, dr. Pintérné dr. Migléc Erzsébet innovációs szaktanácsadónak, a Pannon Fa- és Bútoripari Klaszter egykori menedzserének és Bauer Szilviának, a Pannon Textil Klaszter menedzserének a hasznos információkért.

59 amarilla@ktk.nyme.hu

Bevezetés

Régóta foglalkoztat a gondolat, hogy mekkora anyagi áldozat vállalása mellett tartható fenn hosszú távon egy olyan hálózati szerveződés, amely az üzleti életben egymással konkurenciaharcot vívó, különböző méretű, eltérő piaci részesedésű és erőforrás-ellátottságú cégekből áll, amelyek önként, szuverenitásuk megtartása mellett próbálnak együttműködni egy közösen megfogalmazott, magasabb rendű cél elérése érdekében. Kinek kell viselnie ezeket a terheket? A tagoknak, akik a hálózatok és klaszterek nyújtotta előnyök első számú haszonélvezői, vagy egy külső, segítő szervnek (például az Európai Uniónak vagy a központi kormányzatnak), amelynek érdeke az iparág szereplőinek összefogása. A térbeli koncentrációk kialakulását minden eszközzel próbálják támogatni uniós és nemzeti szinten egyaránt, hogy elősegítsék az innovatív, erőteljes növekedési potenciállal rendelkező ágazatok megerősödését és fejlődését, megfelelő működési környezetet teremtve a bennük szerveződő hálózatoknak, klasztereknek, amelyek képessé válnak a folyamatos megújulásra, és arra, hogy a külső környezeti hatásokra rugalmasan reagáljanak, továbbá nemzetközi szinten is versenyképesek és innovatívak legyenek. (CEC 2008, Europe Cluster Observatory 2003) A hálózatok többnyire vertikális integrációra épülő beszállítói hálózatok, amelyeknél a klaszterek jóval többek. Az iparági klaszterek szereplői a vertikális együttműködés előnyei mellett felismerik a személyes kapcsolatok és a rendszeres kommunikáció fontosságát, valamint a horizontális együttműködésben rejlő lehetőségeket, amelyek a tudásgenerálás és a kutatás-fejlesztés lényeges kritériumai. (Szanyi – Iwasaki – Csizmadia – Illéssy – Makó 2010) A regionális klaszter pedig egy helyi húzóágazat, egy régió olyan domináns iparága/üzletága, amelyik exportképes, a globális versenyben helyt tud állni és a magas fokú munkamegosztás és specializáció mellett elérhetővé és kiaknázhatóvá teszi a földrajzi közelséghez kapcsolódó pozitív lokális externáliákat és lokalizációs előnyöket is. (Lengyel– Deák 2002) A hálózatok és a klaszterek fogalmi elkülönítését több szerző indokoltnak tartja, hiszen kiemelten foglalkozik vele EC 2002, Rosenfeld 2002, Imreh–Lengyel 2002, és az általam kidolgozott modelltervezetben is élesen elkülönülnek egymástól, mivel feltételezem a potyautasok jelenlétét a klaszterekben, ami hálózatok esetén nem jellemző. A klaszterek pozitív hatásait a bennük aktívan résztvevő tagok eredményességére és egy térség gazdasági életére több felmérés is igazolta, hiszen az együttműködéseknek köszönhetően javult a foglalkoztatottsági helyzet és a vizsgált régió társadalmi megítélése. Egy 2006-os európai uniós tanulmány igazolta, hogy a klaszterszerűen működő cégek jövedelmezősége 2-4%-kal javult, és a KKV-k túlélési aránya jóval magasabb volt hálózatok tagjaiként, mint elkülönülten erőlködő cégek esetében (Héjj–Matuz, 2008). Ami pedig az Európai Unió klaszter-helyzetét illeti, a klaszter feltérképezések során körülbelül 2000 statisztikailag jelentős regionális agglomerációt azonosítottak be, melyek iparági és szolgáltatási szektorok egymás

mellé településével jöttek létre és erőteljes földrajzi koncentráció jellemzi őket. Az így kialakult regionális klaszterek kooperáló és ugyanakkor versengő vállalatai az európai munkaerő-állomány 38%-át foglalkoztatják. (Europe Cluster Observatory 2003)

A klaszterek fenntartását illetően azonban megoszlanak a vélemények nemzetközi és hazai szinten egyaránt, hiszen a részt vevő tagok – különösen az együttműködés első fázisában, de később is – igénylik a felülről érkező segítségnyújtást, hogy ezáltal áthidalják finanszírozási nehézségeiket, leküzdjék a kommunikációs problémákat és a kezdeti bizalomhiányt, valamint elősegítsék egy kedvező működési környezet megteremtését. A kormányzati szervek és a klaszterfejlesztési politika alakítói viszont hangsúlyozzák a szervezetek önfenntartóvá válásának fontosságát, ami a klaszter életciklus-görbéjét alapul véve csupán a második szakasz végén, a harmadik fázis elején képzelhető el.

A pénzügyi kérdésekben a klaszterek tagi összetétele is kulcstényezőnek számít, hiszen a szakirodalmak rávilágítanak arra, hogy a kritikus tömeg elérése nélkül nem lehet megoldani a közösségi finanszírozás mértékének fokozatos csökkentését. Ez pedig elengedhetetlen feltétele annak, hogy a klaszterek egy bizonyos idő után pénzügyileg önállóvá válhassanak, vagyis az alapvető működéshez szükséges pénzt a menedzsment szervezet által nyújtott professzionális szolgáltatásokból, valamint a tagdíjakból származó saját bevételekből tudják fedezni. Nem érdemes klasztereket létrehozni és fenntartani abban az esetben, ha nincsenek meg kellő számban az együttműködéshez szükséges szereplők, elsősorban a vállalatok és az oktatási intézmények. A lehetséges belépőket, köztük főként a kisvállalatokat elriaszthatja egy magas tagsági díj kiszabása, tehát egyáltalán nem mindegy a díj mértéke, ahogy az sem, hogy a klaszter anyagi terheiből milyen mértékben részesednek a tagok a vállalat mérete, a tevékenység jellege vagy a szolgáltatások igénybevétele stb. szerint (Szanyi 2008). A kizárólagos állami támogatás nem vezet jóra, mert megjelennek a hazai szakirodalomban egyre többször emlegetett „megélhetési klaszterek”, melyek mögött valós együttműködések nem mutathatók ki, ezek nagy valószínűséggel csak a pályázati források megszerzése érdekében jönnek létre, de mérhető eredményt a klasztertagok számára nem nyújtanak.

A klaszter fogalmának tisztázása nélkül nem vázolható fel a modell, melyet egy formalizált, szervezett keretek között zajló hálózati együttműködés hosszú távú fenntarthatóságának vizsgálatára készítettem el, szem előtt tartva a finanszírozási szerkezet komplexitását és az optimális összetételű tagság meghatározásának lehetőségét. Az én értelmezésemben a klaszter olyan önkéntes alapon szerveződő kooperáció, melyben egy előre meghatározott, jól körülírt cél által vezérelve az azonos iparágon belül egymással többnyire kielezett versenyben működő, szuverenitásukat megőrző vállalatok és az őket segítő, támogató háttérintézmények vesznek részt. A cél kapacitásaik összehangolása, és a térbeli koncentrálódásban

reljő előnyök kihasználása egy földrajzilag jól körülhatárolható területen, egy adott menedzsment szervezet koordinálásával.

Módszertani előzmények

Több külföldi szerző foglalkozott a klaszterek dinamikájával és kritikus tömegének matematikai oldalú vizsgálatával, akik közül példaként említem meg Thomas Brenner „Local Industrial Clusters, Existence, Emergence and Evolution” című munkáját illetve Breschi, Malerba és társaik által szerkesztett „Clusters, Networks and Innovation” című könyvet. A legnagyobb hatást az itt közölt modellkísérletre mégis Musad Haque, Magnus Egerstedt és Clyde Martin 2010-ben írt „Sustainable Group Sizes for Multi-Agent Search-and-Patrol Teams” című tanulmánya tette rám, amelyben egy olyan matematikai modellt vázoltak fel, melyet az élővilág ihletett, és az afrikai oroszlánok falkájának optimális tagi összetételét keresve kívánt egy általánosan alkalmazható modellt felállítani, mely az Amerikai Egyesült Államok légterének védelme területén is hasznosítható és kézzel fogható eredményekhez vezet.

A robotokkal végzett felderítés kapcsán felmerült kérdések, mint például a légtér ellenőrzésének megszervezése, a gépek összehangolt működtetése és a berendezések ideális számának meghatározása az élővilágban is fellelhető problémák. Így a kutatók arra a következtetésre jutottak, hogy az afrikai oroszlánok jól körülhatárolható és leírható társadalmi struktúrája, a falka tanulmányozása és modellezése révén olyan eredményekhez juthatnak, melyek a biztonsági rendszerek működtetői által is adaptálhatók.

A kutatók munkáját megkönnyítette az a rengeteg információ, mely az oroszlánok életéről, táplálkozási szokásairól, szigorú szabályok szerint működő társadalmáról, a falka hierarchiájáról stb. rendelkezésre állt, többek közt természetfilmekből és vadasparkok, állatkertek beszámolóiból merítve.

Az afrikai oroszlánok (*Panthera Leo*) falkái tipikusan 1-3 hím oroszlánból, 2-9 nőstényoroszlánból és az ökölykeiből állnak, melyek homogén csoportok mindegyike jól definiálható feladatkört lát el, így a felelősségi viszonyok egyértelműen meghatározhatók, elkülöníthetők. Az úgynevezett „állandósult” hím oroszlánok feladata a falkán belül a nőstények és a kölykök védelme, a külső betolakodók távol tartása. Mindegyik ilyen hím oroszlánhoz 2-3 nőstény oroszlán tartozik, melyek gondoskodnak párjukról, az elejtett zsákmányból juttatnak a hímeknek, és megszülik, felnevelik kölykeiket. A hímek feladata tehát a védelem, a nőstényeké a vadászat. Mindkét tevékenység roppant fontos, hiszen a falkán kívüli kóbor hímek megjelenése hatalmi harcot indít el a nőstényekért és a falkába kerülésért, és ha az „állandósult” hímeknek nem sikerül megvédeniük a pozíciójukat, életükkel és kölykeik életével fizetnek. Az élethalálharcból győztesen kikerülő „kóbor” hímek

ugyanis lemészárolják elődeik ivadékait, és új falkát alakítanak a nőstényekkel, gondoskodva a fajfenntartásról és génjeik átörökítéséről.

A nőstények szerepének fontosságát sem kell hangsúlyoznom, hiszen ők gondoskodnak a falka tagjainak élelmezéséről, az ő feladatuk a zsákmányállat becserkészése, elejtése. A modell egyik lényeges eleme az, hogy a vadászat sikere függ a benne résztvevő nőstények számától és szervezettségétől, amit egy speciális valószínűségi függvénnyel jellemeznek a szerzők. A nagyobb termetű zsákmányállat, mint a zebra elejtése annál sikeresebb, minél több nőstény oroszlán vesz részt az akcióban (egy bizonyos létszámig), melyek jól strukturált alakzatban („szárnypozíció”) csalják törbe a kiszemelt áldozatot a közepén elhelyezkedő oroszlán felé hajtva a mit sem sejtő zsákmányállatot.

Ha kevés nőstény van a falkában, az csökkenti a vadászat sikerességének valószínűségét és a megszerezhető élelem mennyiségét, viszont ha túl sok nőstény van a csapatban, az megnehezíti a vadászat koordinálását és a zsákmányállat észrevétlen követését. Az sem jó, ha a falkában a hím oroszlánok száma magasabb a kellénél, mert állandósulnak a belső harcok, és csökken a védelem intenzitása. A túl kevés hím viszont nem tud megfelelőképpen gondoskodni a csapat és a terület védelméről.

A kérdés tehát adott. Mikor tekinthető hosszú távon fenntarthatónak egy oroszlánfalka? Optimálisan mennyi hímre és nőstényre van szükség egy falkában, ha adott a terület nagysága és eltartó képessége, amit a zsákmányállatok számával mérünk?

A modell két oldalról közelíti meg a problémát, hiszen a hímekre és a nőstényekre egyaránt megad egy-egy feltételt, melyeknek teljesülniük kell. Az oroszlános modell szerint akkor tartható fenn egy falka, ha pontosan annyi számú hím van a csoportban, amennyi képes lefedni és megvédeni a falka által uralt egész területet, vagyis a csoport életterét, és ezzel egy időben teljesül a másik kritérium is, miszerint a nőstények hatékonyan tudják megszervezni a vadászatot, és gondoskodni tudnak az egész falka életben maradásához szükséges élelemről.

Az itt bemutatott modell matematikai komponensei kisebb-nagyobb változtatásokkal fellelhetők lesznek abban a modellben is, melyet a klaszterekre kísérletem meg kidolgozni.

A klasztermodell kiindulási feltételei

A klaszterekre több modellt dolgoztak ki, amelyekre általánosan jellemző, hogy az adott iparág egymással rivalizáló kulcsvállalatai állnak a középpontban, amelyek hálózataikkal, beszállítóikkal és az iparági intézményekkel együtt a klaszter „magját” alkotják. Ezek a vállalatok a nagyméretű globális piac miatt erőteljes növekedésre, termelésük gyors bővítésére képesek. A kulcsvállalatok

(magvállalatok) független cégek, sokszor jellemző, hogy nincs közöttük formális együttműködés, hanem erős rivalizálás figyelhető meg. A kulcsvállalatok helyi üzleti partnereikre, a kapcsolódó iparágakra és a támogató (nem üzleti) intézményekre támaszkodnak (Lengyel 2001). Egy klaszter akkor hatékony, ha a „mag” körül a háttérintézmények földrajzilag is koncentrálnak (Lengyel–Deák 2002).

A klasztert alkotó gazdasági szereplőket az oroszlanos modellhez hasonlóan két homogén csoportra bontottam. Az egyikbe a „produktív” tagokat soroltam, vagyis az adott iparágat reprezentáló, az ágazati profilhoz szorosan kapcsolódó tevékenységet végző, egymással versengő és ugyanakkor együttműködő termelő/ szolgáltató vállalatokat, valamint azok beszállítóit.

A másik, „improduktív” csoportba kerültek azok a nonprofit intézmények, oktatási és kutatóhelyek, támogató és egyéb háttérintézmények, melyek feladata, hogy segítsék és támogassák a klaszter produktív tagjainak működését, azok kutatásfejlesztési és marketing tevékenységét. Részt vesznek a folyamatos piacfigyelésben, adatgyűjtésben, elemzésben, értékelésben, a pályázatok megírásában, szaktanácsadásban, a megfelelő, vállalati igényeket kielégítő munkaerő képzésében, továbbfejlesztésében, a klaszter működtetéséhez nélkülözhetetlen külső források megszerzésében, a megfelelő üzleti környezet kialakításában. Ide soroltam a helyi önkormányzatokat, pályázatíró és tanácsadó cégeket, oktatási és kutatási intézményeket, kamarákat, ügynökségeket, alapítványokat stb.

A klasztert alkotó két homogén csoportnak világos, jól elkülöníthető feladatköröket szántam. A produktív tagok feladata, hogy gyártó (termelő), forgalmazó és szolgáltató tevékenységük ellátásán keresztül kielégítsék az iparági keresletet, és külsős megbízások teljesítésével (esetleg tagdíj-fizetési kötelezettségüknek eleget téve) előteremtsék a klaszter hosszú távú működését biztosító anyagi forrásokat, vagyis az oroszlanos modellel párhuzamot állítva el-lássák a nőstény oroszlanok feladatát, a „vadászatot”, tehát a csoport „élelmezését”.

Az improduktív tagok – az oroszlanos modellel maradván – a hímek feladatát, a védekezést látják el, vagyis támogatják, segítik a klaszter produktív tagjainak működését, és bizonyos mértékig részt vállalnak a klaszter „élelmezésében”, hiszen ők is közreműködnek a külső pályázati források megszerzésében, és tagdíjat is fizethetnek, de ez a hozzájárulás a finanszírozás szempontjából általában csekélyebb mértékű.

A klaszter kialakulásához és sikeres működéséhez szükség van egy minimális taglétszámra, „kritikus tömegre”, hogy az együttműködésből és a térbeli koncentrációból fakadó előnyök kiaknázhatóvá váljanak, és a térségbe, illetve a hálózatba vonzzák a többi vállalatot, támogató szervezetet. A klasztertagok számának folyamatos, gyors növekedése azonban felveti a klaszter hosszú távú fenntarthatóságának és életképességének kérdését olyan tényezők vizsgálatán

keresztül, mint a koordináció és a kommunikáció hatékonyságának alakulása, a pályázatírás intenzitásának, a nyeresé valószínűségének, valamint az ezekből adódó külső forrásbevonási lehetőségeknek a változása, az érdekkülönbözőségekből eredő konfliktushelyzetek kezelhetősége stb. Ráadásul a nagyobb taglétszám a passzív tagok számának növekedését eredményezheti, ami lemorzsolódáshoz vezethet.

Fontos hangsúlyozni, hogy a klasztertagság – különösen abban az esetben, ha az igénybevett szolgáltatásokért nem fizetnek tagsági díjat, vagyis azok ingyen állnak a tagok rendelkezésére – olyan előnyökhöz juttatja a klaszterben működő szervezeteket, melyekben a kívülállók nem részesedhetnek. Ilyenek például:

- piac- és trendfigyelés eredményeként többletinformációk nyújtása;
- piaci részesedés növelése, új (esetleg nemzetközi) piacok meghódítása;
- kapacitások összehangolása révén a saját korlátok leküzdése;
- tőkebevonás lehetősége;
- közös fellépés, kutatásfejlesztési és marketing tevékenység végzése;
- képzési programokban való részvétel;
- tranzakciós és szállítási költségek csökkentése;
- benchmarking rendszer kidolgozása, legjobb gyakorlatok átvétele stb.

A kívülállók célja az elmondottak alapján az, hogy a klaszteren belüli összefogás részesévé váljanak, aminek – az oroszlanos modellel ellentétben – nincs különösebb akadálya, bár elsődleges célként ritkán jelölik meg a tagbővítést a klaszterek közép-, illetve hosszú távú stratégiájukban. Az iparági profilhoz szorosan illeszkedő tevékenység és a felvételét kérő szervezet együttműködés iránti elkötelezettségének igazolása esetén (esetleg a szervezési és működési szabályzatban rögzített egyszeri, belépéskor fizetendő tagdíj teljesítését követően) az elnökség vagy a közgyűlés hagyja jóvá a tagfelvételt, ritkább esetben dönt annak elutasításáról. A klaszterben résztvevő szervezeteknek módjuk van tehát arra, hogy „megvédjék” zártkörű együttműködésüket a külső szereplők megjelenésétől, de ez többnyire nem jellemző. A modellemben meghagyom a hálózat növekedésének lehetőségét, de azzal a feltételezéssel élek, hogy a taglétszám bővülése nem egyoldalúan történik. A produktív tagok létszámnövekedése együtt jár az improduktív tagok számának emelkedésével, mivel mindkettőnek meg van a maga funkciója a klaszterben, és létezik egy optimálisnak vélt arány a kettő között, ami bizonyos határok között változhat. (Ez a szimuláció során lesz lényeges.)

A kérdés adott. Mennyi produktív és improduktív tagra van szükség egy hálózati együttműködésben, ha létezik egy előre rögzített, ideálisnak vélt arány közöttük, és a cél a klaszter hosszú távú működtetése?

A kérdés megválaszolása szoros összefüggésben áll a finanszírozás kérdésével, mivel a tagi létszám és összetétel meghatározza a realizálható bevételek, megszerpezhető belső és külső források nagyságát.

A nyugat-dunántúli régió klasztermenedzsereivel folytatott mélyinterjúk alkalmával arra a következtetésre jutottam, hogy többnyire három csatornán keresztül juthatnak pénzhez a szervezetek:

1. egyszeri regisztrációs díj és éves tagdíj formájában: az előbbi akkor fizetik a tagok, amikor belépnek a klaszterbe, míg az utóbbi egy évente fizetendő hozzájárulás a klaszter kiadásaihoz és működéséhez;
2. szolgáltatási díjakból: a klasztertagok külső, szerződéses megbízásainak teljesítése után realizált bevételeket foglalják magukba;
3. elnyert pályázati pénzekből.

A finanszírozáshoz kapcsolódó építőkövek

Egy klaszter fenntartása és működtetése jelentős költségekkel jár. Az induláskor és a kezdeti szakaszban nagyobb befektetésre van szükség, de ez még önmagában nem generál hasznot a vállalatoknak, csupán a helyi gazdaságra gyakorolhat számottevő hatást. A létrejött klaszterek ezért, bár szükségük lenne rá, elvértve szednek tagdíjat. A tagdíj bevezetésére általában két okból kerül sor: a klaszterek egy része a túlélés érdekében szedi ezt a fajta hozzájárulást, míg másik részük azért, hogy magasabb szintű szolgáltatásokat tudjon nyújtani a tagoknak (Netwin 2007). A klasztereket irányító menedzsment szervezetek többsége egyetért azzal, hogy az önfenntartóvá válás elérését kell hosszú távú célként maguk elé tűzniük, hiszen az együttműködés pozitív hozadéka meg kell hogy győzzék a klasztertagokat a közös tevékenységek finanszírozásának fontosságáról.

A klasztermenedzserek fontos feladatuknak tekintik, hogy segítsék tagjaik vevői körének, piacainak és üzleti köreinek bővítését, újabb kapcsolatok kiépítését, ápolását, termékeik könnyebb értékesítését, külső megbízási szerződések megkötését, amiből a tagoknak és ezáltal a klaszternek is – rendszerint pénzben mérhető – előnye származik. A szolgáltatási díjak, amiket a hálózatban résztvevő vállalkozások a külső megbízásaikhoz kapcsolódó munkák elvégzéséért kapnak, fontos szerepet játszanak a klaszter finanszírozásában, hiszen ezekből „szívesen” áldoznak a tagok a közös, számukra is pozitív eredménnyel járó tevékenységek elvégzésére, ami növeli a hálózat pénzügyi stabilitását.

A nyertes klaszterek részére azonban pályázati kiírások keretein belül is különítettek el anyagi forrásokat a korábbi, úgynevezett Pólus program négylépcsős szisztémáján keresztül. A pályázati rendszer jelenleg újragondolás alatt áll, a forrásai befagyasztásra kerültek. A fejlődési pályájuk elején járó klaszterkezdeményezések, a regionális operatív program pályázataiból juthattak támogatáshoz az induló klaszter kategóriában, ennek értéke 15–50 millió forint volt. Az egyéves működésen túlmutató, de az életciklus-görbéjük kezdeti szakaszában járó együttműködések fejlődő klaszterként pályázhattak szintén a regionális operatív programokból (ROP-

ok), ahol az elnyerhető támogatási összeg 50–250 millió forint között mozgott. A klaszterfejlesztési koncepció harmadik és negyedik lépcsőfokán az innovatív, komoly együttműködéseket felmutató, akkreditált és Pólus innovációs klaszterek álltak, melyek a gazdaságfejlesztési operatív programból (GOP) részesülhettek támogatásban. A legmagasabb fejlettségi szint Magyarországon az „akkreditált klaszter” cím volt, mellyel 21 együttműködés rendelkezett 2010 áprilisában (Pólus Klaszter Kézikönyv 2009, a Pólus Program Iroda honlapja).

A klaszterek bevételszerzési lehetőségeit tekintve, a következő megállapításokat tettem, melyek a modellnek is részét képezik, és mint alapfeltevések megjelennek benne.

1. Tagdíjfizetés esetén mind a produktív, mind az improduktív tagok kötelesek a szervezési és működési szabályzatban előírt módon és értékben megfizetni az anyagi hozzájárulás összegét, azonban nem szükségszerűen azonos mértékben. A produktív tagok nagyobb létszámban vesznek részt a hálózati együttműködésben, és valamennyien profitorientált tevékenységet folytatnak, amiből bevételük származik, így nagyobb részt vállalnak a klaszteren belül felmerült közös kiadásaik finanszírozásából. Az improduktív tagok tagdíja legtöbbször alacsonyabb összegű. Minél nagyobb a klaszter taglétszáma, annál jelentősebb ez a bevételi forrás. (Itt jegyzem meg, hogy a klaszterek többségére nem jellemző a tagdíjszedés, ezért a modellben nullát helyettesítünk a megfelelő képletbe, ha nem élnek ezzel a lehetőséggel.)
2. A szolgáltatási díjak külsős megbízási szerződésekhez kapcsolódnak, és a produktív klasztertagok munkavégzéséből származnak. A klaszter érdeke ebből adódóan az, hogy minél több produktív tag vegyen részt az együttműködésben. (Ne feledkezzünk meg arról, hogy meghatároztunk egy optimálisnak gondolt arányt a klaszter produktív és improduktív tagjai között, amely körül a valós értékek szóródhatnak, így minél több produktív tagja van a klaszternek, annál több improduktív résztvevőre van szükség ugyanabban a szervezetben.)
3. A külső pályázati pénzek megszerzésében egyszerre vesznek részt a produktív és improduktív tagok, hiszen egy felső korlátig annál nagyobb a nyeresé esélye, minél több tag fog össze egy meghatározott cél (projekt) megvalósítása érdekében. A pályázatok elbírálásakor (egy bizonyos felső korlát eléréséig) többletpontot jelent, ha nagyobb létszámú csoport formál alkalmi szövetséget, és nyújt be pályázatot, de növelheti a beadott pályázat sikerét az is, ha improduktív tagok szerepelnek a pályázói körben felsőoktatási intézmények, kutatóközpontok vagy például pályázatiíró, tanácsadó cégek formájában. Ezért éltem még egy feltételezéssel.
4. Minden, klaszteren belül alakult pályázatiíró csapatnál kikötöttem, hogy produktív és improduktív tagok egyaránt szerepeljenek bennük, s az

egyszerűség kedvéért ezek aránya legyen azonos mindegyik csoportban, ez pedig egyezzen meg a klaszter egészében érvényesülő produktív-improduktív aránnyal.

5. Nem kell minden klasztertagnak feltétlenül részt vennie valamelyik pályázatírói körben, mely a klaszter finanszírozása érdekében ad hoc jelleggel alakult a külső források megszerzése céljából (lehetnek passzív tagok is a hálózatban), de egy tag legfeljebb csak egy csoportban vehet részt. Így a klasztert alkotó tagok száma nagyobb vagy egyenlő a pályázati pénzekért „harcba szálló” klasztertagok számához képest.
6. Mivel a klaszterpályázatok benyújtásakor egy fontos kritériumnak kell csak eleget tenni, azokat a klasztermenedzser szervezeten keresztül kell beadni, viszont nincs megkötés a résztvevők számára vonatkozólag, vagyis nem kell azokban minden egyes klasztertagnak részt vennie (magas taglétszám esetén ez kivitelezhetetlen is lenne), a modellben a klaszter egésze által egy évben megszerzett források összege megegyezik azoknak a pénzeknek az összegével, amelyeket az ad hoc jelleggel szövetségre lépő, pályázatot benyújtó klasztertagok csoportjai a hálózaton belül sikeresen elnyernek az adott évben. Ezeknek a pénzeknek az elköltése, felhasználása viszont már közösen, klaszter szinten történik, vagyis az eredményből minden egyes klasztertag azonos mértékben részesedik függetlenül attól, hogy az adott szervezet részt vett-e a nyertes pályázat megírásában, vagy sem.
7. Minél több ad hoc jellegű szövetség (csapat) áll össze a klaszteren belül pályázatírás és egy-egy projekt megvalósítása céljából, várhatóan annál több forrást tudnak megszerezni. Túl sok csapat esetén azonban csökkentik egymás nyerési esélyeit, vagyis annak a valószínűségét, hogy a benyújtott pályázat sikeres lesz.
8. A bevételek emelkednek a klaszter taglétszámának növekedésével, de minél többen vesznek részt a hálózatban, annál nehezebb a különböző, sokszor egymásnak ellentmondó érdekek összehangolása, a koordináció és a kapcsolattartás a résztvevők között, s annál nagyobbak az adminisztrációs és működési költségek (például a megemelkedett számú szóróanyag, hírlevél nyomtatása, vagy a nagyobb rendezvények, összejövetelek szervezése miatt stb.).

A modell alapfeltevéseit ismertettem, a kritériumok matematikai eszközökkel történő felírása azonban még hátra van. A céloom (a produktív és improduktív tagok között fennálló optimális arány ismeretében) az, hogy megállapítsam, fenntartható-e hosszú távon egy klaszter, vagyis elegendő mennyiségű forrást tudnak-e biztosítani a szervezet működtetéséhez a tagok, és az improduktív résztvevők elő tudják-e segíteni a produktívak innovatív fejlődését.

Klaszter-modell

1. A rövidítések és jelölések jelentéstartalma

C a klaszter angol megfelelőjéből (cluster) adódóan a klaszter taglétszámának jele.

Jelölje J a produktív, I az improduktív tagok számát.

M -mel jelöltem a klaszter, m_p -vel a produktív, m_i -vel pedig az improduktív tagok éves forrásigényét.

A klasztertagok által fizetendő éves tagdíj mértékét t -vel jelöltem, ahol az alsó indexek utalnak arra, hogy mely csoportra vonatkoznak. Ennek megfelelően t_p jelenti a produktív tagok, t_i pedig az improduktív tagok éves tagdíjának nagyságát.

A külső szolgáltatásokból realizált jövedelmeket s_p -nek rövidítettem, mivel annak előteremtése a produktív tagok munkavégzéséhez kötődik.

Pr kétváltozós függvény jelöli azt a valószínűséget, amely leírja, hogy a pályázó csoportok által benyújtott pályázatok milyen eséllyel fognak nyerni.

g paraméterrel jelöltem a klaszteren belül ad hoc jelleggel alakult projekt-csapatok számát, melyek harcba szállnak a pályázati kiírások támogatási összegeiért. Ezek közül mindegyikben j_p illetve j_i produktív és improduktív klasztertag vesz részt.

A klaszteren belüli pályázói csoportokban és a hálózat egészében érvényesülő optimális produktív-improduktív arányt k -val jelöltem.

A klasztermodellben a következő feltételek teljesülnek:

1. A klaszter taglétszáma megegyezik a produktív és improduktív tagok számának összegével:

$$C = I + J.$$

2. A klaszter által éves szinten megkövetelt minimális forrásigény, amely fedezi a működési kiadásokat és lehetővé teszi a legalapvetőbb szolgáltatások nyújtását a tagok számára (pl. honlap üzemeltetése, karbantartása és megtöltése naprakész információkkal, képzések, szakmai utak, gyárlátogatások megszervezése és lebonyolítása, éves hírlevél és közös reklámanyagok, kiadványok megjelentetése, részvétel workshopokon, üzletembertalálkozókon, a menedzsment szervezet fenntartása stb.):

$$M \min(I, J) = m_p \cdot I + m_i \cdot J.$$

A klaszterben éves szinten befolyt pénzösszeg felhasználása közösen, klaszter szinten történik, ezért én a szimuláció során azonos értékeket helyettesítettem be m_i és m_j helyére. Ekkora összegeket szeretnének „kihasítani” maguknak a produktív és improduktív klasztertagok az éves szinten megszerzett forrásokból, de ez természetesen változtatható, és eltérő nagyságú is lehet. Abban az esetben, ha úgy értékeljük, hogy a produktív tagok hozzájárulása a klaszter fenntartásához nagyobb, jogosnak tekinthetjük azt az igényt, hogy a befolyt pénzből is nagyobb mértékben részesedjenek. Ebben az esetben $m_j > m_i$.

3. A klasztertagok között felosztott éves forrást elő is kell teremteni. Ez megoldható klaszteren belül, ha például tagdíjat szednek, és külső feleknek szolgáltatásokat nyújtanak, de bekerülhet a pénz a szervezetbe kívülről, pályázati pénzek elnyerésével is. Így

$$M(I,J) = t_i \cdot I + t_j \cdot J + s_j \cdot J + g \cdot M \cdot Pr(j_g, i_g),$$

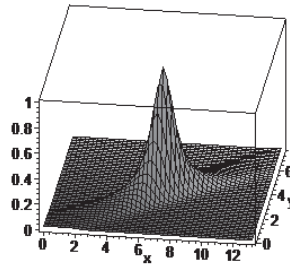
ahol a klaszteren belül ad hoc jelleggel létrejött együttműködések, pályázatíró csoportok által éves szinten átlagosan elnyert pénzösszeget M -val jelöltem, míg $Pr(j_g, i_g)$ annak a valószínűsége, hogy az egyes csapatok mekkora eséllyel nyernek az általuk benyújtott pályázattal.

4. $Pr(j_g, i_g) \in [0,1]$ tehát egy valószínűséget ad meg, melynek értéke nyilvánvalóan 0 és 1 között mozoghat. Ezt egy olyan kétváltozós, kvadratikus eloszlásfüggvény írja le, melynek egy lehetséges egyenlete:

$$Pr(x,y) = \frac{1}{(x - ky_0)^2 + k^2 \cdot (y - y_0)^2 + e^{(x-ky)^2}},$$

és fennáll az $x_0 = ky_0$ egyenlőség. Ez a függvény jól leírja a 7. alapfeltevésben felsoroltakat. Azaz a klasztertagok nagyobb sikerrel vesznek részt a pályázati kiírásokban, ha csoportosan nyújtják be támogatási igényüket, és nem egyedül próbálkoznak, azonban egy bizonyos felső korlát elérését követően már nem jelent előnyt a több pályázó, sőt a résztvevők koordinálása, az eltérő érdekek összehangolása egyre nagyobb nehézségeket okoz, ami a projekt sikerét csökkenti. A nyerési esély az $x = ky$ egyenes környezetében a legnagyobb, és a $Pr(x,y)$ függvény az (x_0, y_0) pontban veszi fel az abszolút maximumát. A függvény alakja nyomon követhető az 1. ábrában.

1. ábra A valószínűségi függvény eloszlása



Forrás: saját szerkesztés

5. Minden pályázó csoportban produktív és improduktív tagok egyaránt részt vesznek, amelyek aránya az összes csapatban egyforma, és ez megegyezik a klaszter egészére jellemző produktív-improduktív arány optimális nagyságával, k -val. Feltéve, hogy minden tag legfeljebb csak egy pályázatban vesz részt (és nem kell minden klasztertagnak feltétlenül részt vennie valamilyen projektben, vagyis lehetnek passzív tagok is a hálózatban):

$$\begin{aligned} g \cdot j_g &\leq J, \\ g \cdot i_g &\leq I, \\ k &= \frac{J}{I} = \frac{j_g}{i_g}. \end{aligned}$$

6. A klaszter finanszírozási szempontból akkor tekinthető hosszú távon fenntarthatónak, ha teljesül a:

$$J \cdot (m_j - t_j - s_j) + I \cdot (m_i - t_i) \leq g \cdot \bar{M} \cdot Pr(j_g, i_g)$$

feltétel.

A modelltervezet működőképességének igazolásához szimuláció elvégzését tartottam szükségesnek, melyhez a hétköznapi életből, létező és több éve sikeresen működő klaszterek menedzsereitől szereztem információkat. Itt szeretném leszögezni, hogy a modell valamennyi benne szereplő paraméter megváltoztatására tesztelhető és különböző jellegű vizsgálatok elvégzésére alkalmas, hiszen számba veszi az összes, adott feltételrendszer mellett fenntartható klaszter-méretet. A területi korlátok miatt jelen cikkben csak két vizsgálat eredményeit közlöm.

Szimuláció

A modell számítógépes teszteléséhez igyekeztem valósághű adatokat biztosítani. Ebben a nyugat-dunántúli régió működő klasztereinek menedzsereire támaszkodtam, akiktől sok segítséget kaptam. Egy olyan klasztert vizsgáltam, melyben kiindulásként adottak voltak az alábbi paraméterek.

A klaszter hosszú távú fennmaradása és anyagi biztonsága érdekében minden tagtól éves tagdíjat szed, melynek összege (ezer forintban) a produktív és improduktív szervezetek esetében a következőképpen alakul: $t_p = 100$ és $t_i = 50$.

Az optimális produktív-improduktív arányt a klaszterben (és a pályázatíró csapatokban) 2-nek feltételeztem, vagyis: $k=2$.

A klaszter a produktív tagok külsős megbízásaihoz kötődő munkavégzésből is jut némi bevételhez szolgáltatási díjak formájában. A szolgáltatási díjak éves összegét (ezer forintban) minden produktív tagra nézve a következő összegben határoztam meg: $s_p = 67$

A klaszteren belül három pályázatíró csoport szerveződött ad hoc jelleggel egy-egy közös projekt megvalósítása és az ezekhez szükséges anyagi támogatások megszerzése céljából. A $g=3$. A csapatok összetételét tekintve a következő feltételezésekkel éltem. Mindegyik csapatban öt produktív és két improduktív klasztertag vesz részt, vagyis: $j_g=5$ és $i_g=2$

A tagok a klaszter által éves szinten megszerzett forrásokból azonos mértékben részesednek, vagyis az egy évben befolyt teljes pénzüsszeget közösen használják fel. Az én feltételezésem szerint a tagok éves pénzigénye (szintén ezer forintban): $m_p = m_i = 500$

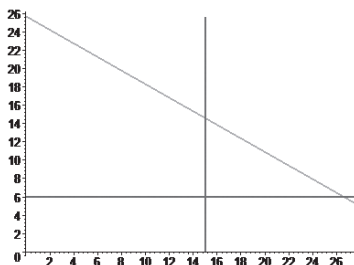
Milyen összetételű és taglétszámú klaszterek tekinthetők hosszú távon fenn tarthatóknak ilyen feltételek mellett?

A választ a szimulációból kapott ábrákból megtudhatjuk.

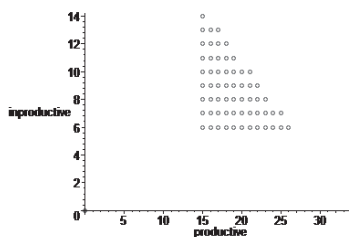
2. ábra A modell szimulációjának eredményei

1. eset $\bar{M} = 50\,000\,000$ Ft/év

A. ábra

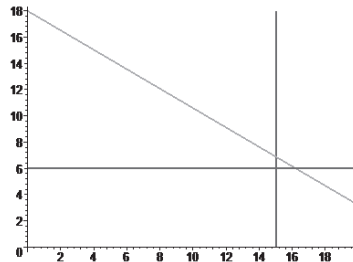


B. ábra

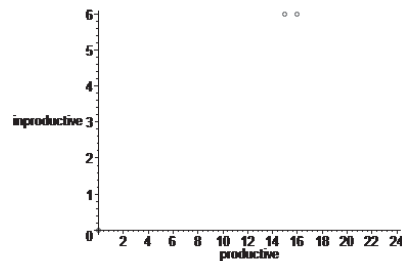


2. eset $\bar{M} = 35\,000\,000$ Ft/év

C. ábra

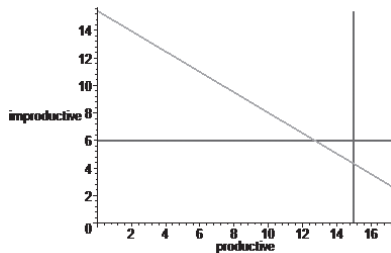


D. ábra

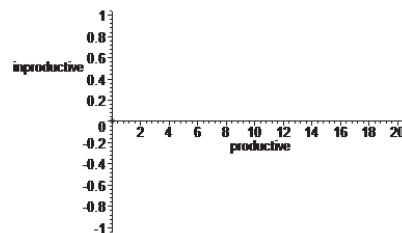


3. eset $\bar{M} = 30\,000\,000$ Ft/év

E. ábra



F. ábra



Forrás: Saját szerkesztés

A három eset „csak” annyiban tér el egymástól, hogy a kívülről, nyertes pályázatokból befolyt éves pénzösszeg átlagos értékét folyamatosan csökkentettem. Az eredmény nyomon követhető az ábrákon.

Az első esetben a még 50 millió forint pályázati úton elnyert külső forrás lehetővé tenné 60 különböző méretű és tagi összetételű klaszter hosszú távú működését és fennmaradását, amit az 5. és 6. pontban felírt matematikai képletek algebrai megfelelői (egyenesek) által határolt terület (háromszög) nagysága mutat. Ha ez az összeg éves szinten 35 millió forintra csökken, a finanszírozási feltételek módosulása miatt a piros egyenes meredeksége és helyzete megváltozik, ami a fenntartható klaszterméreteket (a modell outputjai) számát is csökkenti, és már csak két klaszter esetében garantálhatjuk a tartós működést, míg 30 millió forint esetében (minden más kiinduló feltétel megtartása mellett) nincs olyan hálózati együttműködés, amely hosszú távon életképes lehetne.

Megvizsgáltam azt az esetet is, amikor a kiesett kormányzati bevételeket és az emiatt keletkezett hiányt a klasztertagok által befizetett tagdíjak emelésével próbálják meg ellensúlyozni. A klaszter témakörben született szakirodalmak

szinte kivétel nélkül egyetértenek abban, hogy az a klaszter szervezet lehet hosszú távon működőképes és eredményes, amely képes előteremteni a tevékenységéhez szükséges anyagi forrásokat, vagyis eljutni az önfenntartás állapotába. A szimuláció során tehát változatlanul hagytam az első tesztelés kiinduló adatait, kivéve a kormányzati támogatásokat, melyek mértékét folyamatosan, évről-évre 20%-kal csökkentettem, az emiatt jelentkező bevételkiesést pedig egy ugyanilyen mértékű (20%-os), a produktív és improduktív tagokra egyaránt kivetett tagdíj-emeléssel próbáltam meg kompenzálni.

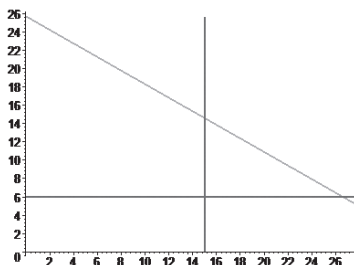
A megváltoztatott paraméterek egyike tehát az M (elnyert pályázati támogatási összegek) nagysága volt, amelynek kiindulási értékét, 50 000 000 Ft-ot először 20%-kal 40 000 000 Ft-ra, majd megint 20%-kal 32 000 000 Ft-ra csökkentettem, miközben a produktív és improduktív tagoktól egyaránt 20-20%-kal több tagdíjat szedtem be mindkét évben. Az induláskor kiszabott tagdíjak mértékét, vagyis: $t_j = 100\ 000$ és $t_i = 50\ 000$ Ft-ot a követő években 20 %-kal megnöveltem, így első évben $t_j = 120\ 000$ és $t_i = 60\ 000$ Ft lett, a második évben pedig $t_j = 144\ 000$ és $t_i = 72\ 000$ Ft. Minden más paramétert változatlanul hagytam az első szimuláció adataihoz képest.

A tesztelés a következő eredményt hozta:

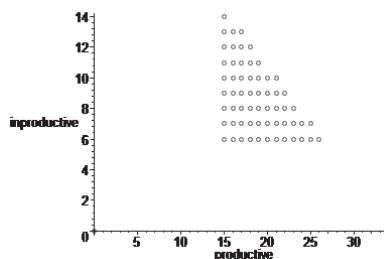
3. ábra A második tesztelés eredményei

1. eset $\bar{M} = 50\ 000\ 000$ Ft/év, $t_j = 100\ 000$ és $t_i = 50\ 000$ Ft

G. ábra

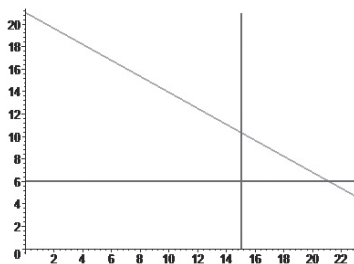


H. ábra

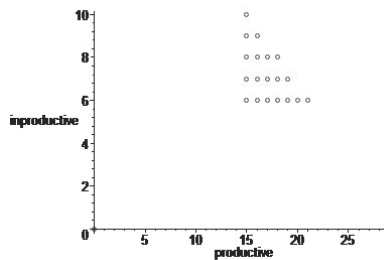


2. eset $\bar{M} = 40\ 000\ 000$ Ft/év (-20%), $t_j = 120\ 000$ és $t_i = 60\ 000$ Ft (+20%)

I. ábra

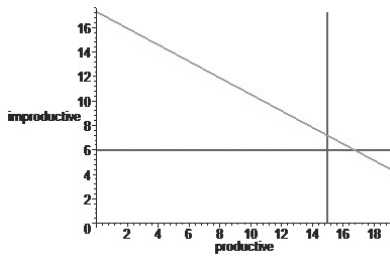


J. ábra

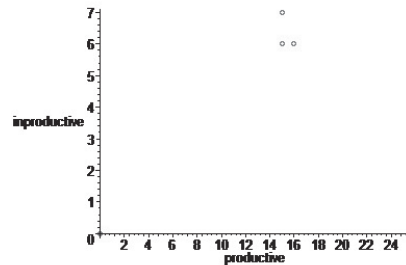


3. eset $\bar{M} = 32\,000\,000$ Ft/év (-20%), $t_1 = 144\,000$ és $t_2 = 72\,000$ Ft (+20%)

K. ábra

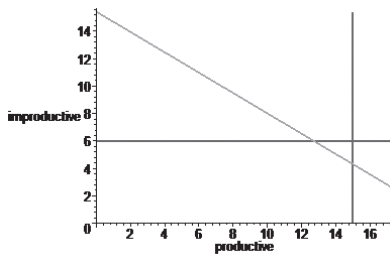


L. ábra

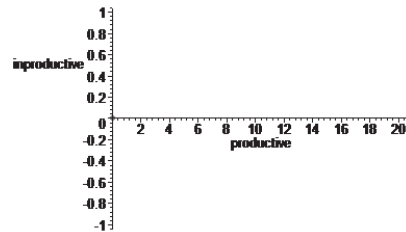


4. eset $\bar{M} = 25\,600\,000$ Ft/év (-20%), $t_1 = 172\,800$ és $t_2 = 86\,400$ Ft (+20%)

M. ábra



N. ábra



Forrás: Saját szerkesztés

A szimulációból jól látszik, hogy bár a tagdíj-emelés mértéke megegyezett az elnyert támogatási összegek csökkenésének mértékével, a bevételek növekedése nem tudta ellensúlyozni a külső források kiesését, köszönhetően annak, hogy azok nagyobb arányt képviseltek a finanszírozási szerkezetben (ami nagyjából megfelel a mai magyarországi valóságnak). Ez a helyzet azt eredményezte, hogy évről-évre csökkent a fenntartható klaszter-méreték és ezzel együtt az őket jelölő piros pontok száma. Az első változások bekövetkezése után még 19 különböző összetételű, a vizsgálatok alapján életképesnek mondható klaszter rajzolódott ki, ez a szám azonban 3-ra csökkent az újabb 20%-os módosítást követően, majd nullára az azt követő évben az újabb változások megtörténtével.

Összefoglalás

A célom az volt, hogy egy egyszerű matematikai modell segítségével képes legyek megvizsgálni a klaszterek életben maradási esélyeit, különböző feltételek (például finanszírozási kérdések és a tagi összetételt érintő változások) figyelembe vételével. Az általam megalkotott modell sok egyszerűsítő feltételezéssel él, és további finomításokra szorul, de terveim között szerepel annak tökéletesítése, jövőbeni továbbfejlesztése.

Annyi mindenestre már most jól látszik, hogy a klaszterek hosszú távú fenntartásához belső forrásokra és pályázati támogatásra egyaránt szükség van, illetve tanulságos lehet az a megállapítás is, hogy egy hálózat sem duzzasztható, növelhető a végtelenségig. A pályázatokból megszerezhető források csökkenése csak a tagdíjak és a szolgáltatási díjak emelésével ellensúlyozható (bizonyos mértékig, kiegyensúlyozott finanszírozási szerkezet mellett, amelyben a külső támogatási összegek túlsúlya nem érzékelhető), hiszen a tagok részéről tapasztalható ellenállás a magasabb tagdíj fizetése iránt komolyan veszélyeztetheti a további együttműködést és a hálózat létét. Egy tipikusnak tekinthető magyarországi klaszter példája azt mutatja, hogy a hazai klaszterkezdeményezések nagy többsége az állami támogatási rendszeren keresztül megszerezhető külső anyagi források nagyságától függ, s ilyen torz finanszírozási szerkezet mellett a hosszú távon fenntartható klaszter méretek folyamatosan csökkennek a pályázati pénzek megvonásával, hiába próbálják a kiesést egy ugyanolyan mértékű tagdíjemeléssel ellensúlyozni. Magyarországon tehát – elsősorban a már létrejött és kisebb- nagyobb sikerrel működő, erőteljes kormányzati politikafüggő klaszterkezdeményezések miatt - nagyon nehéz lenne egy olyan klaszter-támogatási modellt kialakítani vagy átültetni valamelyik külföldi országból, amely a pályázati pénzek folyamatos megvonásával próbálná előmozdítani a tagok magasabb önrészenek vállalását és az önfinanszírozás felé történő elmozdulást.

Irodalom

- Brenner, T. (2004) *Local Industrial Clusters: Existence, Emergence and Evolution*. Routledge Studies in Global Competition, Hardcover
- Breschi, S. - Malerba, F. eds. (2006) *Clusters, Networks and Innovation*. Oxford University Press
- Commission of the European Communities (CEC) 2008: *Towards world-class clusters in the European Union: Implementing the broad-based innovation strategy* Brussels, 5.11.2008, COM(2008) 652 final/2.

- Europe Cluster Observatory 2003: The European Cluster Memorandum: Promoting European Innovation through Clusters, Center for Strategy and Competitiveness, Europe Cluster Observatory. (available at: <http://www.europe-innova.eu>).
- EC (2002) Regional Clusters in Europe. Observatory of European SMEs No 3., Enterprise Directorate-General, European Commission, Luxembourg.
- Haque, M.–Egerstedt, M.–Martin, C. (2010) Sustainable Group Sizes for Multi-Agent Search-and-Patrol Teams, http://users.ece.gatech.edu/~magnus/Papers/lion_MTNS2010.pdf, letöltve: 2011. január 10.
- Héjj T.–Matuz J.–Héjj R. (2008) Tanuljunk könnyen, gyorsan „klaszterül!”. Harvard Business Review – Magyar Kiadás.
- Imreh Sz.–Lengyel I. (2002) A kis- és középvállalkozások regionális hálózatainak főbb jellemzői. In: Buzás N.–Lengyel I. (szerk.) 2002: Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek. SZTE GTK, JATEPress, Szeged. 154–174. o.
- Lengyel I.–Deák Sz. (2002) Klaszter: a helyi gazdaságfejlesztés egyik sikeres eszköze, In: Buzás N.–Lengyel I. (szerk.) 2002: Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek. SZTE GTK, JATEPress, Szeged. 125–153. o.
- Lengyel I. (2001): Iparági és regionális klaszterek: tipizálásuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései. Vezetéstudomány, 11. 19–43. o.
- Netwin Üzleti Tanácsadó Kft. (2007) Klaszterek Magyarországon – fejlődési kilátásaik, szerepük a KKV-k fejlődésében, növekedésében. Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal támogatásával, Budapest.
- Rosenfeld, S. A. (2002) Creating Smart Systems. A guide to cluster strategies in less favoured regions. EU DG for Regional Policy and Cohesion, Brussels.
- Szanyi Miklós (2008) A versenyképesség javítása együttműködéssel. Regionális klaszterek, Napvilág Kiadó, Budapest.
- Szanyi, M. - Iwasaki, I. - Csizmadia, P. - Illéssy, M. - Makó, Cs. 2010: Emergence and Development of Industry Clusters in Hungary, Searching for a 'Critical Mass' of Business via Cluster Mapping, IER Discussion Paper Series No. A539, May 2010.
- Új Magyarország Fejlesztési Terv (2009) Pólus Klaszter Kézikönyv, Pólus Programiroda Kht., Budapest, 5–61.o.

A családok támogatása, munka és család összeegyeztetése, a pénzbeli támogatás főbb formái hazánkban

Resperger Richárd⁶⁰, tanársegéd, PhD hallgató
Nyugat-magyarországi Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar

ABSZTRAKT: A tanulmány a hazai családtámogatás rendszerét, a családok állami támogatását vizsgálja, a pénzbeli ellátás főbb formáit kívánja bemutatni és összefoglalni. A téma aktualitását tekintve elmondható, hogy egy mindig is középpontban álló kérdéssel foglalkozik, annál inkább is, mivel a családnak, mint a társadalom alapvető egységének sokoldalú segítése, a családi élet biztonságának és a gyermekvállalás feltételeinek javítása az állam egyik legfontosabb feladata közé tartozik napjainkban is. Miközben a világot a túlnépesedés fenyegeti, addig 1981-től kezdően hazánkban a népesség fogyása figyelhető meg. Magyarország a legkedvezőtlenebb demográfiai adottságú európai országok közé tartozik. A népességfogyással párhuzamosan az elöregedés is megfigyelhető, mindkettő nagy kihívást jelent a társadalom számára. Hosszabb távon a jövő fiatal nemzedékére is tekintettel kell lennünk, s ez nem csak társadalmi, politikai, hanem gazdasági érdek is.

KULCSSZAVAK: családtámogatás, gyermekvállalás, demográfiai folyamatok, pénzbeli támogatási formák

Bevezetés

„A család az emberi élet legfontosabb közössége: az ember itt tanulja meg először, hogyan viszonyuljon a többi emberhez, itt tapasztalja meg először, mit jelent szeretni és szeretve lenni, illetőleg itt találkozik először azokkal a korlátokkal, amelyek majd felnőttként is megszabják élete kereteit.”⁶¹ A hangsúlyt elsősorban a gyermek szükségleteinek családon belül történő kielégítésére, feltételeinek megteremtésére és biztosítására kell helyezni. A gyermek egészséges, harmonikus fejlődését, testi, szellemei és erkölcsi gyarapodásának kiteljesedését a család kerete biztosíthatja legjobban számára. A családok egy része szerencsésebb, más részük ugyanakkor kedvezőtlenebb adottságok között, hátrányos helyzetben kénytelenek feladatukat ellátni, éppen ezért a társadalom alapegységének, a családnak a szerepét mindenképpen erősíteni kell és támogatni a gyermeket nevelő családokat.

Az állami segítségnyújtással kapcsolatban hangsúlyozni kell a szubszidiaritást, azaz a kiegészítő támogatás elvét. A gyermek ellátása alapvetően a család felelőssége, s ahogyan nehezől vagy bizonyos korlátokba ütközik ezen feladatok ellátása, olyan

60 resperger@ktk.nyme.hu

61 Részlet a Családpolitikai Kiszótárból, 2009.

mértékben lépnek be a külső segítségek, a családtól való távolság sorrendjében. Így az érintettek közvetlen környezetében kell elsősorban fellelni a segítséget, végső esetben kell egy-egy problémával nem helyi, hanem magasabb szinten foglalkozni. Az állam csak alapos közérdekből, vagy a gyermek veszélyeztetettsége esetén avatkozhat be a család életébe, s ez utóbbi esetben be is kell avatkoznia a családi funkciók megfelelő működésének helyreállítása érdekében. A társadalmi szolidaritás és esélyegyenlőség jegyében a hátrányosabb helyzetű családokat, azok gyermekeinek óvodai és iskolai nevelését államilag szükségszerűen támogatni kell. (ld. Gyvt.)

Az államnak el kell ismerni azt a többletet, amit a családok egy-egy gyermek vállalásával felvállalnak (ld. a gyermekneveléssel kapcsolatos költségek kompenzálására hivatott állami programok).⁶² (Tárkányi, 2008) A gyermekneveléssel kapcsolatos egyéni döntést ugyanakkor befolyásolhatja az állam mindenkori családpolitikája (információs probléma), továbbá a gyermeknevelés a jövedelmek újraelosztásának (redisztribúció) magas aránya miatt részben externalizálja a gyermekek felnevelésére fordított egyéni erőfeszítéseket, azok a társadalom szintjén jelennek meg haszonnként.⁶³ (Gábos et al., 2007)

A családátmozgatási rendszer nem tekinthető egyszerűen csak a szegénység és a társadalmi kirekesztés elleni küzdelem eszközének, hanem inkább közösségi emberi tőke-beruházásnak, amely a társadalom által, adókból finanszírozott és nagymértékben a társadalom számára térül meg. Olyan befektetés, amellyel szemben elvárható, hogy hosszabb távon biztosítsa a gazdaság számára szükséges munkaerőpótlást, növelje a gyermekvállalást, csökkentse a családok közötti egyenlőtlenségeket, enyhítse a gyermeket nevelő családok szegénységét, s mindeközben biztosítsa a gyermek megfelelő értelmi és érzelmi fejlődését, s ezen keresztül felnőttkori teljesítményét. (Gábos, 2008)

A gyermekvállalás a jövő nemzedékeinek adófizetési képessége szempontjából hasznos közjószágnak tekinthető, s feltételeinek javítása az állam egyik legfontosabb feladata (ld. Cst.). A felnövekvő nemzedék termeli ki a gazdaság jövőbeli értékét, ugyanakkor a munkaképessé válásáig való befektetésnek jóval nagyobb része a szülők magánkeresetét terheli. (Gál, 2008) Indokolt a gyermekvállalás közösségi

62 Franciaországban például az 1940-50-es években magas szintű családi pótlékkal, családi adókedvezményekkel és más juttatásokkal kompenzálták a családok gyermeknevelés miatti többletterhet és bátorították a gyermekvállalást. Úgy tűnik, nem eredménytelenül, mivel a termékenység ebben az időszakban jelentősen meghaladta ott a környező országokét. [Tárkányi, 2008]

63 Az aktívkorú befizetések jogcímén az egyén időskorában nyugdíjat kap, amit azonban a nyugdíjrendszer működése alapján, már gyermekei korosztályának befizetéseiből finanszíroznak és járadéka független attól, hogy ténylegesen vannak-e gyermekei vagy nincsenek. Így például az is kap nyugdíjat, aki korábban nem vállalt gyermeket. A modern jóléti társadalmakban az efféle externitás megjelenése miatt nincs arra garancia, hogy a gyermekvállalással kapcsolatos befektetések hozama valóban a gyermeket vállalóknál jelenik meg. (Gál, 2003)

támogatása, az azzal járó anyagi hátrányok csökkentése, hogy a gyermekvállalás ne jelentsen jelentős anyagi megterhelést a család számára, illetőleg a munkaerőpiacon hátrányos helyzetet az anyának.

Az alacsony gyermekszám hazánk esetében is a korstruktúra olyan átalakulását eredményezi, amelyben a munkavállalási korban lévők aránya alacsony, az idősek aránya. Ilyen feltételek mellett viszont magasak a nyugdíjrendszer és az egészségügy terhei, ez pedig a gazdasági fejlődést nehezíti meg, az ország versenyképességét csökkenti. A gyermekvállalás támogatása ebből kifolyólag hosszú távú gazdasági érdek is. (Kapitány-Spréder, 2009)

Gyermekszám csökkenése, a demográfiai folyamatok hatása

A kedvezőtlen demográfiai-társadalmi folyamatok nagy kihívást jelentenek hazánk számára, nem hagyhatók figyelmen kívül a népességszökkenéssel együtt járó negatív tendenciák: az aktív korú népesség arányának csökkenése és ezzel párhuzamosan az idősek arányának növekedése a magyar társadalomban. Egyre kevesebb dolgozó ember munkájának kell fedeznie az egyre növekvő idős korosztály nyugdíját és egészségügyi költségeit, s ez veszélyezteti a jelenlegi társadalombiztosítási rendszer fenntarthatóságát egy fogyó és előregedő társadalomban. Az alacsony termékenységi ráta és a születéskor várható élettartam növekedése együttesen vezet az előregedéshez, az elmúlt évtizedekben az időskori függőségi ráta folyamatos emelkedése figyelhető meg egész Európában. Az előregedéssel kapcsolatban nemcsak a gyermekvállalást bátorító és segítő családpolitika, hanem többek között a népegészségügy fejlesztése, az egészséges életmód előremozdítása is nagyon fontos. Elmondható az is, hogy növelhetik a termékenységet a családpolitika olyan alapvető eszközei, mint a családi pótlék, a gyermekgondozási segélyek és a gyermekgondozási intézmények rendszere.⁶⁴

A teljes termelékenységi arányszám évtizedek óta a reprodukciós szint alatt van, a KSH adatai alapján már 1958-ban 2.1 alá süllyedt, 1990-ben 1.85, napjainkban 1.3 körüli.

Magyarország a születési és a halálozási arányt tekintve is a kedvezőtlen tendenciákat mutató országok közé tartozik. Mivel az élve születések száma csökken, miközben a halandósági ráta emelkedik, ezért a gyermekek aránya

64 Franciaország a már említett 1940-50-es, a skandináv országok pedig az 1980-as években jelentenek jó példát a termékenység növekedését eredményező családpolitikára. Magyarországon az 1965-90-es években különösen magas szintű juttatásokkal igyekeztek elérni a kedvezőtlen demográfiai folyamatok megállítását, ami bizonyos fókig sikerült is. A gyed bevezetése, komplex népesedéspolitikai csomag (a családi pótlék és gyed emelésével, lakáskedvezményekkel), mint jelentős család- és népesedéspolitikai intézkedés, növelte a termékenységet és együttes hatásuk a befejezett termékenység stabilizálódását majd növekedését eredményezte az adott időszakban. (Tárkányi, 2008)

a teljes lakosságon belül csökken, e mellett a középkorúak aránya is hasonló tendenciát mutat. Míg hazánkban 1990-ben közel 126 ezer gyermek született, addig 2009-ben már csak 96 ezer, miközben a halálozások száma ugyanezen időszakban 146 ezerről 130 ezerre csökkent. Mivel az élve születések visszaesését nem ellensúlyozta a halálozási ráta csökkenése, ezért a természetes növekedési ráta negatív, a természetes fogyás ezer lakosra vetítve 1990-ben -1,9, 2009-ben pedig már -3,4.⁶⁵

A népességfogyás és elöregedés jelenségét a családok és a háztartások méretének csökkenése kíséri. Mindez abból adódik, hogy kevesebb gyermeket vállalnak a családok, kevésbé elterjedt a több generáció együttélése egy fedél alatt, és egyre több az egyszemélyes háztartás is. A KSH adatai alapján hazánkban a gyermektelen háztartások száma 2,55 millió, ebből 1 tagú háztartás 910 ezer, a gyermekes háztartások száma pedig 1,24 millió. A háztartások átlagos létszáma gyermekteleneknél 1,9, míg a gyermekes családok esetében 4,0. Az 1 gyermeket nevelő háztartások aránya 52%, két gyermekes háztartások aránya 34%, 3 vagy annál több gyermeket nevelők aránya 13%.⁶⁶

Az átlagos gyermekszám csökkenésével az átlagos háztartáslétszám is csökken. Magyarországon az átlagos háztartásméret 2007-ben 2,6, EU-s átlag (2,4) feletti, a tíz újonnan csatlakozó ország esetében átlagosnak (2,7) mondható.⁶⁷ Ehhez hasonló csökkenő tendencia az EU minden tagországában megfigyelhető.

Az első gyermekszülés is későbbre tolódik⁶⁸, ezt a hazai és az európai adatok is egyértelműen jelzik. 1990 és 2008 között a nők átlagos kora első gyermekük születésekor 23-ról 28 évre emelkedett. Az összes gyermek esetén a szülők átlagosan négy évvel lettek idősebbek, a nők életkora 26 évről 30 év közelébe, a férfiaké 29 évről 33 évre emelkedett. Az emelkedés a '90-es évek második felében gyorsult fel és azóta gyakorlatilag töretlenül folytatódik, bár az elmúlt két évben némi lassulás tapasztalható. A halasztás lassulását azonban Magyarországon nem kísérte a termékenység várt növekedése. (Kapitány-Spéder, 2009. 32.o.)

Az anya életkorának növekedése az első gyermek születésekor nemcsak a termékenységre, hanem a gyermekszegénységre is hatással van. A nők későbbi gyermekvállalása (míg az OECD tagországokban 1980-ban 24 év, addig 2008-ban 28 év volt az átlag) csökkenti a végső gyermekszámot, hiszen a tényleges termékenységi időszak így lerövidül, továbbá az a tény, hogy a gyermekek a

65 Forrás: http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_wnt001b.html

66 Forrás: http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xtabla/haztfogy/tahlhf08_04_01.html

67 Forrás: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-RA-10-024/EN/KS-RA-10-024-EN.PDF

68 A karrierjükkal törődő nők számára jövedelem-kiesést jelent, valamint az előrelépést gátló tényezőként jelenik meg a gyermekvállalás. Nálunk is jellemző, hogy a karrier miatt később vállalnak a nők gyermeket.

szülők munkaerő-piaci karrierjének későbbi pontján születnek, önmagában is csökkentheti a gyermekszegénységet, hiszen a háztartáslétszám növekedése jellemzően a rendelkezésre álló pénzügyi és vagyoni erőforrások egy magasabb szintjén történik. (Tóth, 2006)

A gyermekvállalás ösztönzésében a gyermeküket egyedül nevelő szülők, valamint a gyermekes családok sokkal inkább ki vannak téve az elszegényedésnek, s a szegénységgel küzdő háztartásokban élő gyermekek száma sajnos folyamatosan nő. Azokban az országokban általában alacsonyabb a gyermekszegénység, ahol magas a nők foglalkoztatásának aránya, vagyis a gyermekek mellett is el tudnak helyezkedni az anyukák. Az anya munkavállalása ugyanis növeli a háztartás rendelkezésre álló jövedelmét, mellyel csökkenti a család szegénységi kockázatát is, ezzel a gyermek fejlődésére is pozitív hatással lehet, mivel az anya munkavállalása növeli a gyermekekre fordított emberi tőke-beruházásokat: az anya relatív jövedelmi helyzetének javulása várhatóan a gyermeke fordított kiadások növekedésével jár együtt. (Gábos, 2008)

Elterjedtek, és társadalmilag elfogadottá váltak olyan alternatív családi formák, mint az élettársi kapcsolat, a házasságon kívüli szülés, valamint a gyermekét egyedül nevelő szülő. Ugyanakkor megállapítható, hogy a gyermekszám csökkenése nem hozható összefüggésbe a házasságok számának csökkenésével, ugyanis miközben hazánkban az elmúlt tíz évben a születések száma nagyjából stabilnak mondható, addig a házasságon kívül szülések aránya jelentősen emelkedett. Hazánkban a házassági kapcsolatban született gyermekek aránya 1995-ben közel 80% volt, addig 2008-ban ez az arány már csak 60%. A házasságon kívül született gyermekek esetében megállapítható, hogy az EU-27 országaira vonatkozó adatok szerint valamennyi tagországban nőtt a nem házasságból történt születések aránya. 1995-ben hazánkban 20%, míg 2008-ban 40% körüli volt a házasságon kívül született gyermekek aránya, az emelkedés 1990-hez képest 3-szoros.⁶⁹ A házasságon kívüli együttélési formáknak országonként különböző elterjedtsége és társadalmi elfogadottsága.⁷⁰

A hazai adatok szerint a nem házas születések több mint 85%-a hajadon nőktől származik, akik életkoruk szerint fiatalabbak, mint a házas családi állapotú gyermekvállalók. A házasságon kívül született gyermekek szüleinek mintegy kétharmada élettársi kapcsolatban él, egyharmada pedig egyedül vagy tartós partnerkapcsolat nélkül vállalja gyermekét.⁷¹

69 Észtországban ez az arány 60%, de Svédországban, Franciaországban, Szlovéniában és Bulgáriában minden második gyermek házasságon kívül születik. Ez az arány Görögországban és Cipruson a 10%-ot sem éri el.

70 A KSH jelenti *Gazdaság és Társadalom* 2009/4, Budapest, 16.o.

71 Statisztikai tükör 2009/98, III. évf. 98.szám, 2009.jún.29. KSH, Budapest.

A párkapcsolatok, a házasságok tartósságának csökkenése még inkább rászorítja a nőket arra, hogy képesek legyenek önállóan megteremteni maguk és gyermekük egzisztenciális biztonságát. A nők számára ilyen formán a fizetett munkahely jelentheti gazdasági autonómiájuk forrását, a nyugdíjhoz és az egészségügyi ellátáshoz való hozzájutás lehetőségét. (Molnár, 2003)

A női munka- és gyermekvállalás összeegyeztetése

A nők munkaerő-piaci aktivitásának erőteljes növekedése fokozatosan megfigyelhető volt az elmúlt évtizedekben hazánkban is, de a női foglalkoztatás szintje még így is jelentősen alul marad a nemzetközi adatokhoz képest. A női munkaerő foglalkoztatási szintje EU-27⁷² átlagában 60% körüli, hazánkban alacsonyabb 50%. Magas, átlagon felüli a női munkaerő foglalkoztatási szintje Dániában (73,1%), Hollandiában (71,5%) és Svédországban (70,5%). Uniós átlag alatti, alacsony a női foglalkoztatás hazánkon kívül még Máltán (37,7%), Olaszországban (46,4%) és Görögországban (48,9%).

A női foglalkoztatáson belül a magyar kisgyermekes anyák európai összehasonlításban rendkívül alacsony foglalkoztatottsága is megfigyelhető. A 3 éves kor alatti gyermeket nevelő nők aránya hazánkban alig 10%, míg az uniós átlag 30% körüli, a legalább 2 éves gyermeket nevelő anyáknak a 20%-a, de a nagyobb gyermeket nevelő anyáknak is csak 45-55%-a dolgozik, ha a legkisebb gyerek még nem iskolás.

A mai modern felfogás alapján a nőknek kettős funkciót kell ellátniuk a társadalomban: a családban anyaként kell helyt állniuk, míg a munkaerőpiacon munkavállalóként is szükség van rájuk.⁷³ A karrierépítés során személyes fejlődésükön túl tehát a nőknek meg kell találniuk a megfelelő egyensúlyt a gyermeknevelés és a munkahely között⁷⁴. A gyermekneveléssel összefüggő

72 Megj. 2000-ben a Lisszaboni Stratégia 2010-re hosszú távú célként 60%-os női foglalkoztatási szintet tűzött ki a 15-64 éves népesség vonatkozásában. A Lisszaboni Stratégiát felváltó Európa 2020 Stratégiát 2010. június 17-én fogadta el az Európai Tanács, ebben már új paradigmaként 2020-ra 75%-os foglalkoztatási szint elérését tűzik ki célul a 20-64 éves népesség körében, férfiak és nők esetében egyaránt.

Forrás: http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/council_conclusion_17_june_en.pdf

73 A női munkaerő fontossága, a termékenység csökkenéséből adódó problémák és a társadalom előregedésének veszélyei egyúttal olyan beavatkozásokat tesznek szükségessé, amelyek a munka és családi élet közötti egyensúlyi zavarok enyhítését szolgálják.

74 Itt jegyezendő meg, hogy az időskorú családtagok és a gyermekek gondozásában a nők általában nagyobb mértékben vesznek részt, mint a férfiak, ugyanakkor a skandináv országokban észlelhető egalitárius szerepfelfogás alapján a gyermekgondozás és a munkavállalás összeegyeztetése nem kifejezetten női probléma. Az államnak nem feltétlenül a nőket kell kompenzálnia, hanem a gyermeket gondozókat, legyenek azok akár a férfiak (ld. az apa is igénybe veheti a gyedet, apákat megillető munkaidő-kedvezmény, gyermek után járó pótszabadság). (Tárkányi, 2008)

támogatások, a gyermekek után járó szabadság alapvető fontosságú sok olyan nő számára, aki sikeres szakmai pályát kíván befutni, ez különösen érvényes azokra, akik egyedül nevelik gyermeküket.

A magasabb iskolai végzettségű nők arányának növekedése hosszú távú trend, így a jövőben egyre fontosabb családpolitikai szemponttá válik az ő helyzetük és problémáik figyelembe vétele.⁷⁵ A jövedelemarányos gyermekgondozási díj megkönnyíti számukra a gyermekvállalás és a munkavállalás összeegyeztetését, míg a fix összegű gyes az alacsony iskolai végzettségű nők számára igazán kedvező, másrészt fontos anyagi segítséget nyújt ténylegesen sérülékeny és nehéz helyzetű fiatal családoknak, amelyek átmeneti szegénysége többnyire valószínűleg nem az iskolai végzettségükkel, hanem az életciklusukkal és a gyermekvállalás miatti hátrányokkal függ össze. (Tóth, 2006)

A családon belüli munkamegosztásban a magyar párokra az európai átlagnál egalitáriusabb munkamegosztás⁷⁶ jellemző. A hazai párok abszolút házimunkaidejét tekintve fontos hangsúlyozni, hogy nemcsak a magyar nők fordítanak az európai átlagnál hosszabb időt az otthoni munkák elvégzésére, hanem a magyar férfiak is⁷⁷. A nemi egyenjogúság jegyében az apák szülői funkciói erősödtek, a korábbi egykeresős családmódel felbomlása magával hozta a szerepváltozásokat is.

Általában a jóléti intézkedések, köztük a gyermekfelügyeleti gondozói intézményi hálózatok (bölcsőde, óvoda) kedvezően befolyásolják a nők munkavállalása és gyermekvállalása között meglévő negatív kapcsolatot. Az anyák munkavállalását segítő bölcsődék a 0-3 éves gyermekek 8,3%-ának napközbeni ellátását biztosították 2007-ben hazánkban. A napközbeni kisgyermekellátás kapacitásai a fejlesztések ellenére is szűkösek, további bővítésükre, illetve a családi napközi és gyermekfelügyelet esetén azok nagymértékű területi elterjesztésére

75 Tendenciában hazánkban is megfigyelhető, a nyugat-európai országokhoz hasonlóan, hogy a magas iskolai végzettségű nők továbbra is egyre kevésbé szeretnének anyává válni. A magasabb iskolai végzettség összességében nálunk is kisebb gyermekszámmal jár együtt. Magyarországon éppen azok a nők nem szülnék (vagy éppen nem eleget), akiknél ez egyébként társadalmilag a leghasznosabb lenne: a jól képzett, jó állásban lévő párok nő tagjai. Náluk ugyanis sokkal nagyobb áldozattal jár a gyerekvállalás, gyakorlatilag a szakmai egzisztencia feladásával. A rugalmas munkavégzés számukra lehetőséget biztosít arra, hogy ne veszítsék el kapcsolatukat a munkahelyükkel, illetve a „munka világával”, ne maradjanak le szakmailag (inkább a lehetőséget kihasználva addig is tanuljanak), és ne érintse meg őket az állásvesztés veszélye. (ld. Hargitai Miklós: Kevesebb gyereket szülnék a hazaparancsolt nők, <http://nol.hu/belfold/20101113-hazaparancsolva>)

76 Ennek ellenére más európai országokhoz hasonlóan jelentős nemi egyenlőtlenségek mutatkoznak meg.

77 http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-NK-06-004/EN/KS-NK-06-004-EN.PDF 17 ország időmérleg eredményeit összevetve, a magyar nők a szlovén nőkhöz a hasonlóan napi közel 5 órát töltenek házimunkával és a gyermekellátási feladatok elvégzésével. Az észak után a magyar és a szlovén férfiak töltik a leghosszabb időt házimunkával naponta.

van szükség.⁷⁸ A gyermekek napközbeni ellátása, mint természetbeni juttatás a munka és a család összeegyeztetését segíti, ezen keresztül növeli a foglalkoztatást, a termékenységre is pozitívan hathat, csökkenti a gyermekszegénységet, a gyermek hátrányos helyzetét mérsékli.⁷⁹

Az otthoni gyermekgondozási időszakot követően a nők munkaerőpiacra való visszatérését a bölcsődei és óvodai ellátáson túl elősegíthetik az atipikus munkavállalási formák. Ezek szélesebb körű elterjedtsége az uniós átlagtól elmaradó magyar női foglalkoztatási rátán is javíthatna. A család ellátásához jobban illeszkedő rugalmas munkavállalási formák egyike a részmunkaidős foglalkoztatás. A részmunkaidős foglalkoztatás a munkaidő kedvezményel⁸⁰ együtt olyan népesedéspolitikai- és foglalkoztatáspolitikai, gyermekvédelmi; esélyegyenlőségi közpolitikai eszköz, amely növelheti a termékenységet, növeli a foglalkoztatást és a gyermekszegénységet csökkenti. Magyarországon az utóbbi években kismértékű növekedést mutatott a részmunkaidőben foglalkoztatottak aránya⁸¹, azonban 2008-ban így is alig haladta meg a 4%-ot.⁸² Ha csak a női foglalkoztatottak között vizsgáljuk a részmunkaidősök arányát, akkor Magyarországon 5,8%, míg az EU-27 átlagában 30,6% volt.

Hazánkban még nincs nagy múltja, bár egyre több cég felismerte hazánkban is a távmunka előnyeit, ami állam szinten is támogatandó, mivel jól beleilleszthető a foglalkoztatás-bővítés folyamatába. Hazai viszonylatban súlya azonban jóval elmarad a fejlett országok gyakorlatától. A távmunkások aránya a magyarországi

78 Nemzeti Stratégiai Jelentés a Szociális Védelemről és Társadalmi Összetartozásról 2008-2010, 7.o.

79 Míg a rendszerváltás előtt a gyermekgondozást segítő intézményrendszer viszonylag jól kiépített volt, a volt szocialista országok többséghez hasonlóan, addig az 1990-es évek elejétől egyrészt az érintett gyermekkorcsoport létszámának csökkenésével, másrészt - különösen a bölcsődék esetében - a gazdasági visszaesssel és a foglalkoztatás csökkenésével is összefüggésben mind az intézmények, mind a férőhelyek száma jelentősen visszaesett. (ld. Statisztikai tükör 2010/6, IV. évf. 6. szám, KSH, Budapest. Gyermekvállalás után - a munkaerőpiacra való visszatérést segítő tényezők.)

80 A rugalmas, vagy csökkentett munkaidős foglalkoztatás elterjedt számos európai országban. Görögországban például a közszférában dolgozó szülőknek a gyermekük két éves koráig napi 2 órával, két és négy éves kora között pedig napi 1 órával köteles a munkaadó a napi munkaidejét csökkenteni, és a munkavállalónak erre az időszakra is teljes fizetés jár. Olaszországban a 6 évesnél fiatalabb gyermeket nevelő szülőknek joga van rugalmas, vagy csökkentett munkaidejű beosztást kérelmezni az alkalmazójuktól. Hasonló szabályozás van érvényben Nagy-Britanniában vagy például Svédországban is, előbbinél ráadásul a gyermek 16 éves koráig van erre módja a szülőnek, utóbbi esetében pedig a gyermek 8 éves koráig.

81 Hazánkban 2010. január 1-jétől a közszférában foglalkoztatottak számára törvényileg biztosított a részdős munkavégzés lehetősége a gyermek 2 és 3 éves kora között, amennyiben azt a gyesről, gyedről visszatérő szülő kéri.

82 Összehasonlításképpen az Európai Unió tagországaiban 2008-ban átlagosan 17,6% volt az ebben a munkavállalási formában foglalkoztatottak aránya, legmagasabb Hollandiában (46,8%), legalacsonyabb Szlovákiában (2,5%) és Bulgáriában (2,0%).

foglalkoztatottak 5 százalékára tehető, ez a szint igen alacsony ahhoz képest, hogy például az Európai Unió átlaga 15, s az északi országokban valamint az Egyesült Államokban eléri a 25 százalékot is.⁸³

Mind a részmunkaidős állást, mind az otthoni munkát elsősorban a 25–29 éves nők részesítik nagyobb arányban előnyben, ami abból adódik, hogy ezek a foglalkoztatási formák megkönnyítik a gyermeknevelés melletti munkavégzést.⁸⁴

A gyermekvállalást követően⁸⁵ a nők munkaerőpiacra történő visszatérését az állam által finanszírozott programok, a gyermekvédelmi és oktatási intézményrendszer képes támogatni, ugyanakkor maguk a munkahelyek is segíthetik a munkavállalókat a munkavégzés és a gyermeknevelés összeegyeztetésében (ld. munkahelyi óvoda, szülői feladatokhoz igazodó rugalmas munkaidő-beosztás ill. részmunka, a gyermek betegsége vagy rendkívüli iskolai rendezvény esetén a szülő elmehet munkahelyéről).

A gyermek gondozását követően munkát keresők foglalkoztatásáról szóló 2004. évi CXXIII. törvény (Pftv.) tartalmazza az igénybe vehető járulék-kedvezményeket⁸⁶. A Pftv. a gyesről, gyedről, gyermeknevelési támogatásról, ápolási díjról a munkaerőpiacra visszatérő, munkaviszonnal nem rendelkező személyek, továbbá a gyes mellett munkát vállalni szándékozók, valamint a tartósan álláskeresők munkába helyezését is segíti a Start Plusz kártya kiváltásának lehetőségével. A támogatás a programban történő részvételre jogosultak személyéhez kötődő, 2 éves időtartamú, alanyi jogon járó járulék-kedvezmény,

83 <http://outsourcingcenter.hu/2011/02/17/a-jovo-munkapiaca-tavmunka-es-a-szabaduszo-letforma/> Gaál Tamás: A jövő munkapiaca: távmunka és a szabadúszó létforma c. cikk alapján. Outsourcing Center, 2011.02.17.

84 KSH Statisztikai tükör 2010/6. IV. évfolyam 6. szám Gyermekvállalás után - a munkaerőpiacra való visszatérést segítő tényezők.

85 A KSH vizsgálatai azt mutatják, hogy hazánkban a nők többsége – kétharmada – a gyermek 3. éves koráig szeretne otthon maradni a gyermekével, de a gyermek 1 éves kora után egyötöde dolgozna, ha lenne rá módja és lenne kire hagynia a gyermekét. A jelenlegi családtámogatási rendszer a legalább 2 évig való otthonmaradást ösztönzi a gyedben részesülők esetében, míg a 3 éves otthonmaradást a gyes igénybe vevőknél, akik korábban nem rendelkeztek biztosítási jogviszonnal. A gyermekgondozási idő lejárta után az otthoni és a munkahelyi feladat-összehangolását segíti a kisgyermekes anyák számára a részmunkaidő, rugalmas munkavégzés, távmunka stb. (Blaskó Zsuzsa: Meddig maradjon otthon az anya? cikk alapján)

86 2011. január 1-jétől került bevezetésre egy új járulék-kedvezmény a részmunkaidős foglalkoztatás támogatás céljából, elsősorban a nők foglalkoztatásának javítása érdekében, amelynek célja egyrészt a kisgyermekes szülők munkaerőpiacra való visszatérésének segítése a részmunkaidős foglalkoztatás támogatásával, másrészt a foglalkoztatás bővítése az „osztott munkaidős” foglalkoztatás támogatásával. A járulék-kedvezmény azon munkavállalók után vehető igénybe, akik a gyermekgondozási szabadságról visszatérve korábbi munkáltatójuknál részmunkaidőben helyezkednek el.

amely azt a munkáltatót illeti meg, aki a program jogosultjait munkaviszonyban foglalkoztatja.

A képzés támogatása⁸⁷ olyan foglalkoztatást elősegítő aktív eszköz, amellyel az álláskereső, vagy a munkaviszonyban álló, de a munkanélküliséggel reálisan veszélyeztetett rétegek átképzésével növelhető az elhelyezkedési esélyük, illetve munkahelyük megtartása. A Ft. értelmében képzési támogatásban részesíthető a gyermek gondozása céljából hosszabb ideig fizetés nélküli szabadságon levő, valamint a gyermeknevelési támogatásban részesülő személy is.

Szociális védelmi kiadások, családtámogatás, pénzbeli támogatási formák hazánkban

Hazánkban kiterjedt családtámogatási rendszer működik, ugyanakkor a családpolitika elsősorban mindig alárendelődött a népesedéspolitikai kérdéseknek. A népesedéspolitikát azonban nem szabad leszűkíteni a gyermekvállalás ösztönzésére, a népesedéspolitika egyre inkább egy több lábon álló, a népesedésre ható politikákat (ld. családpolitika, egészségpolitika, lakáspolitikát, stb.) integráló, magas szintű komplex politikává válik.

A családpolitika jelentőségét egy országban jól illusztrálja, hogy a családtámogatásra fordított kiadások mekkora részét képezik az összes szociális kiadásnak. A szociális ráfordítások szerkezetét⁸⁸ illetően megállapítható, hogy funkciók szerinti bontásában hazánk a gyermek- és családtámogatásra arányában többet költ (Mo. közel 13%, EU-27 átlaga 8%), ugyanakkor a hátrahagyottak támogatására egyharmadát, míg a munkanélküliség kezelésére az EU-27 átlagának felét fordítja. A szociális ráfordítások kiadási szerkezetében (az ESSPROS rendszere szerinti számbavételében) uniós szinten is általában a legnagyobb súlyú tételt az öregséggel kapcsolatos kiadások jelentik (40% körül). A

87 ld. Ft. 14. § a képzés támogatásáról és elősegítéséről.

88 Valamely ország fejlődése, gazdasági növekedése szempontjából az állam méretén, a kiadások nagyságán túl hasonlóan fontos tényező a kiadások szerkezete is, azaz hogy mekkora szeletet képvisel a kiadási tortából például az egészségügy, az oktatás, a nyugdíjellátás, a családtámogatás vagy a szociális segélyek. Hazánk fejlettségéhez mérten szociális transzferekre, juttatásokra arányaiban túl sokat költ, mint a környező - hozzánk hasonló fejlettségű - országok, vagy mint az uniós átlag. Ugyanakkor az összes kiadásokon belül az egészségügyre keveset, a családtámogatásra vagy rokkantnyugdíjakra viszont aránytalanul sokat költünk, ezért előbbire az állami kiadásokon belül többet, míg az utóbbiakra kevesebbet kellene fordítani a jövőben. Az elmúlt években hazánkban beindultak azok a szükséges kiigazítási folyamatok, amelynek voltak kifejezetten strukturális jellegű, hosszabb távú fenntarthatóságot és gazdasági növekedést segítő elemei is. Ennek keretében került sor a foglalkoztatás szempontjából kedvező irányú adóátrendezésre, illetőleg a kiadási oldalon a nyugdíjrendszert és a szociális rendszert érintő lépésekre is. Ez utóbbi lépések hatása fokozatosan bontakozik ki, s a strukturális deficitben talán csak későbbi években ragadható meg. (ld. MNB "Elemzés a konvergenciafolyamatokról 2010" c. tanulmánya)

második domináns ráfordítást az egészségügyi kiadások (egészség megőrzésére, a gyógyításra elköltött összeg) teszik ki (30% körül), ezt követik harmadik helyen a gyermek- és családtámogatások (8-10% körül), aztán a rokkantsággal összefüggő kiadások, majd a munkanélküli ellátások, a hátrahagyottak támogatása, és végül a lakástámogatások - ebben a sorrendben. (ld. 1. ábra)

Hazánk a GDP arányában elköltött szociális védelmi kiadások nagysága alapján a középmezőnyben foglal helyet (Mo. 23% körüli, EU-27 átlag alatti). 30% körüli és hagyományosan magasnak mondható a skandináv országokban, ugyanakkor a legalacsonyabb a balti államokban (13-15% körüli).⁸⁹ Összehasonlítva Magyarországot a szomszédos EU-tagországokkal, azt láthatjuk, hogy Ausztriától el vagyunk maradva (28%) ráfordításainkban, ugyanakkor Szlovákiával (16%) és Romániával szemben (14%) nálunk jóval magasabb a szociális védelemre fordított összeg.

A család- és gyermektámogatásra fordított GDP-arányos szociális kiadások jelentősen meghaladják a környező országok ilyen típusú kiadásait, de tartósan meghaladják a legkiterjedtebb jóléti intézményrendszert működtető fejlett európai országokét is.⁹⁰ (Palócz, 2009) A családtámogatási rendszer Magyarországon a legnagyobb a visegrádi országok közül. A visegrádi országok közül hazánk költ legtöbbet GDP-arányosan gyermek- és családtámogatásokra (13%), Csehország és Szlovákia 8% ill. 9%, míg Lengyelország csak 4%. Az ország teherbíró képessége alapján túlságosan nagyra nőtt családtámogatások a szociális rendszerünket túlzott mértékben megterhelik.⁹¹

Családtámogatáson szűkebb értelemben csak készpénzes támogatásokat értünk, tágabb értelemben viszont ide sorolhatjuk a természetbeni juttatásokat

89 <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tps00098>

Magyarország az EU-27 középmezőnyében foglal helyet, több fejlettebb országot is megelőzve, ami meglehetősen irreális mértékű szociális költekezésre utal. Hazánkat magas dinamikájú szociális költés jellemezte az elmúlt évtizedben az uniós átlaghoz és a szomszédos országokhoz képest is.

90 *A gyermek- és családtámogatásra fordított szociális kiadások nagysága az EU-27 átlagára nézve a GDP 8%-a. A legalacsonyabb Lengyelországban (4%) és Olaszországban (5,7%), míg a legmagasabb Luxemburgban (20%), ill. Írországban 15%. (2008. évi adatok, forrás: Eurostat) Magyarországon a gyermek- és családtámogatás területén az EU-27 átlagához képest relatíve nagyobb súlyú a költés.*

91 *A GDP arányos szociális kiadások nagysága nem tükrözi hazánk gazdasági fejlettségi szintjét, amit az 1 főre jutó GDP nagyságával szoktak kifejezni, EU-s összehasonlításoknál vásárlóerő-paritáson számolva. Norvégiában és általában a skandináv országokban (ahol szintén magas a szociális kiadások aránya, ugyanakkor ott az 1 főre jutó GDP is jóval magasabb, mint nálunk) a gyermekgondozási intézmények működés módja, a források mértéke, a szociális ellátásokra fordított pénz mind a gazdaságnak és a társadalmi jólétnek az adott országra jellemző kapcsolatát tükrözi.*

és a gyermekgondozó intézményhálózatot (bölcsőde, óvoda), más gyermekjóléti szolgáltatásokat, vagy az adórendszer bizonyos jellemzőit is. (Gábos, 2008)

A családok támogatásának rendszere tágabb értelemben tehát egy több pilléren álló rendszer, amelynek elemeit különböző jogszabályok együttesen alkotják hazánkban:

- Elsődleges pillérét a kimondottan a családátmozatási ellátásokról rendelkező törvény (Cst.) alapján *alanyi jogon*⁹² folyósított ellátások jelentik (családi pótlék, gyermekgondozási támogatások, anyasági támogatás).

- Másodsorban ehhez kapcsolódnak a *biztosítási elvű* - munkaviszonyhoz kötött - ellátások (terhességi-gyermekágyi segély és a gyermekgondozási díj az Ebtv. alapján, továbbá biztosításhoz kötött a gyermekápolási táppénz a Tbj. alapján, valamint a gyermekek után járó pótszabadság és az apának járó munkaidő-kezdvezmény az Mt. alapján).

- Harmadsorban ezeken kívül más jogszabály alapján is járhatnak többnyire *segély jellegű támogatások* (pl. a rendszeres gyermekvédelmi támogatás/kezdvezmény a Gyvt. alapján, vagy a rendszeres szociális segély a Szt. alapján). A rendszeres gyermekvédelmi kedvezmény olyan szociálpolitikai eszköz, amely csökkenti a társadalmi egyenlőtlenségeket.

- A negyedik fontos támogatási forma az *adóteher enyhítésén keresztül* valósul meg (ld. gyermekek után járó adókezdvezmény) (Szja tv. alapján). A családátmozatási rendszeren belül az adóengedelmények célja általánosságban az, hogy kompenzálja a gyermeknevelés költségeit, specifikusan pedig segítse a szülőket a gyermekgondozás, taníttatás, háztartási munka költségeinek finanszírozásában. Az adórendszeren keresztüli juttatás olyan népesedéspolitikai, foglalkoztatáspolitikai-gazdaságpolitikai eszköz, amely a termékenységet növelheti, valamint ösztönzi a női munkavállalást abban az esetben, ha egyéni adózáshoz társul, a házastársak együttes adóztatása ugyanis negatíván hat a nők munkavállalására (kevesebb a család adója, ha a nő nem dolgozik). Az adójóváírás általában értékesebb, mint az ugyanolyan mértékű adóalap-kezdvezmény vagy adó-visszatérítés, mert az adójóváírás az adót közvetlenül csökkenti, míg a levonás vagy csökkentés kizárólag az adóköteles jövedelmet csökkenti. Az adójóváírás intézményének jelentősége manapság igen növekszik, mivel így az

92 Kutatások igazolják, hogy az alanyi jogon járó családátmozatások erősebben ösztönöznek gyermekvállalásra, mint a rászorultsági alapon megítélt juttatások. Hazánkban az olyan juttatások aránya, amelyek a jövedelmi szinthez kötik a támogatás elnyerését, az összes szociális kiadásnak (nyugdíj nélkül) csak 8%-át jelentik, az EU-s átlag 14%. Figyelembe kell venni azt is, hogy a döntően alanyi jogon alapuló szociális juttatások, a jövedelmi viszonyokat figyelmen kívül hagyó támogatási szisztéma esetén a pazarló működésen kívül fennáll a szegénységi csapda veszélye, vagyis az, hogy az érintettek nagy része a munkával elérhető jövedelmet alig alulmúló, esetleg azt meghaladó szociális juttatásokból kíván megélni hosszabb távon is, így pedig örökösen rá lesz szorulva az állam bőkezűségére, és lassan elveszíti képességét a munkaerőpiacra való visszatérésre.

adórendszer az alacsony jövedelmű, de dolgozó gyermekes családokat is segíteni tudja adójóváíráson keresztül.⁹³ Hazánkban a gyermekek (eltartottak) után járó adókedvezmény (családi kedvezmény) nem a fizetendő adó összegét, hanem az adóelőleg megállapítását megelőzően, a magánszemély összevont adóalapját csökkenti.

- A családi támogatások között a fentiekén kívül fontos szerepet játszanak a *gyermeket nevelő szülők egyéb ellátásai ill. kedvezményei*: rendszeres gyermekvédelmi kedvezmény, rendkívüli gyermekvédelmi támogatás, gyermektartásdíj megelőzése, óvodáztatási támogatás, iskolakezdési támogatás, étkezési térítési díjkedvezmény, ingyenes tankönyvellátás, életkezdési támogatás (babakötvény).

A továbbiakban kimondottan csak az egyes alanyi jogon járó valamint biztosított viszonyhoz kötött pénzbeli ellátási formák sajátosságai kerülnek összefoglalásra.

Családi pótlék

- Jogszabályi háttér: 1998. évi LXXXIV. törvény
- Bevezetése: 1912
- Célja: a gyermekes családok anyagi terheinek mérséklése (szociális juttatás)
- Melyik közpolitikára jellemző eszköz és mi a hatása: szociálpolitikai és népesedéspolitikai eszköz, csökkenti a gyermekszegénységet, hat a 2. és 3. gyermek megszületésére

- Jogosultság: alanyi jogon jár (1990-től)
- Főbb jellemzői: Havi rendszerességgel járó, meghatározott összegű támogatás. Differenciált ellátás, nagysága függ: gyermekek száma, szülők közösen vagy egyedül nevelik, a gyermek tartósan beteg, ill. súlyosan fogyatékos⁹⁴. 2010. augusztus 30-tól a családi pótlék két ellátást foglal magába: a nevelési ellátást és az iskoláztatási támogatást. Általános szabályként ugyanazon gyermek után járó családi pótlék csak egy jogosultat illet meg, de 2011-től lehetőség van a családi pótlék „megfelezésére”, ha jogerős bírósági döntés alapján a szülők egyenlő időszakban felváltva gondozzák gyermeküket. Ilyen esetben a családi pótlékra 50-50 %-os arányban mindkét szülő jogosultságot szerezhethet. Amíg 1.296 ezer család részesült családi pótlékban 2001-ben, addig 2009-ben 1.246 ezer, 50 ezer családdal

93 Id. Gyarmati Andrea: Az adóengedmények szerepe a családtámogatási rendszerben. In: Családpolitikák változóiban, SZMM, Budapest 2010. 44.o.

94 A tartósan beteg, illetőleg súlyosan fogyatékos gyermek (személy) után magasabb összegű családi pótlékot folyósítanak a betegség fennállásig, illetőleg a gyermek 18. életévének betöltéséig. Magasabb összegű családi pótlékot folyósítanak 1500 gramm születési súly alatt született gyermekek után 3 éves korig különös betegség nélkül is. (Tájékoztató a gyermekek után járó ellátásokról 2011. Nefmi, Budapest)

kevesebb. A családi pótlékban részesülő gyermekek száma 2001-ben 2.115 ezer fő volt, 2009-ben kevesebb, 2.030 ezer gyermek, 85 ezerrel kevesebb.⁹⁵

Gyermekgondozási segély (gyes)

- Jogszabályi háttér: 1998. évi LXXXIV. törvény
- Bevezetése: 1967
- Célja: kieső jövedelem pótlása⁹⁶
- Melyik közpolitikára jellemző eszköz és mi a hatása: szociálpolitikai eszköz, és mint gyermekgondozási támogatás csökkenti a gyermekszegénységet, ugyanakkor munkavállalás ellen ösztönöz⁹⁷
- Jogosultság: alanyi jogon jár (1999-től)
- Főbb jellemzői: Havi rendszerességgel járó, fix összegű támogatás, nagysága azonos az öregségi nyugdíj mindenkori legkisebb összegével, függetlenül attól, hogy hány gyermeket nevel valaki. Általánosan a gyermek 3. életévének betöltéséig vehető igénybe (ikergyermekek és tartósan beteg ill. súlyosan fogyatékos gyermek esetén a 10. életév betöltéséig). 2011-től került bevezetésre az örökbefogadói gyes intézménye, vagyis ha valaki 3 és 6 éves kor közötti gyermeket adoptál, akkor igényelheti fél évre az örökbefogadói gyes, azaz fél évig otthon maradhat a gyermekkel. Az örökbefogadói gyesben részesülő szülő szintén heti 30 órát meg nem haladó időtartamban folytathat keresőtevékenységet. 2001-ben 183 ezer fő vette igénybe havonta ezt az állatási formát, 2009-ben kevesebb, 174 ezer fő.⁹⁸

Gyermeknevelési támogatás (gyet)

- Jogszabályi háttér: 1998. évi LXXXIV. törvény
- Bevezetése: 1993
- Célja: a többgyermekes anyák támogatása („főállású anyaság”)
- Melyik közpolitikára jellemző eszköz és mi a hatása: szociálpolitikai eszköz, és mint gyermekgondozási támogatás csökkenti a gyermekszegénységet, ugyanakkor munkavállalás ellen ösztönöz

95 Adatok forrása: http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_fsp006a.html

96 A gyes mellett munkát végezni a gyermek 1 éves kora után lehet csak. A gyesben részesülő csak részmunkaidőben, legfeljebb heti 30 órát (napi 6 órát) dolgozhat, ez alól kizárólag az otthon végzett munka jelent kivételt, ebben az esetben nincs időkorlát. A támogatás folyósítására csak a részmunkaidőben dolgozó (anya vagy akár az apa) jogosult a gyermek 3 éves koráig.

97 A gyes folyósítási idejének lerövidítése ugyanakkor ösztönzőleg hat a nők munkavállalási kedvére, a munkaerő-piacra való mielőbbi visszatérésére. Ezt segíti a nagyszülői gyes lehetősége, amikor is a szülők a gyes-ről lemondanak és egyetértenek azzal, hogy a gyermekgondozási segélyt a nagyszülő kapja. Így a gyermek 1 éves kora után a nagyszülő veheti azt igénybe, ha megfelel a jogosultsági feltételeknek, és ilyenkor a szülő napi 8 órában még kereső tevékenységet is folytathat. A gyeset igénybe vevő nagyszülő csak a gyermek 3 éves kora után vállalhat legfeljebb heti 30 órás keresőtevékenységet.

98 Adatok forrása: http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_fsp005.html

- Jogosultság: alanyi jogon jár (1999-től)
- Főbb jellemzői: A gyermeknevelési támogatás havi összege - függetlenül a gyermekek számától - azonos az öregségi nyugdíj mindenkori legkisebb összegével. Az ellátás összegét 10%-os nyugdíjjárulék levonás terheli. A gyermekgondozási támogatás keretében a gyes után (a fiatalabb gyermek 3 éves korától 8 éves koráig) gyerekevelési támogatás illeti meg a szülőt/nevelőszülőt/gyámot, ha saját háztartásában 3 vagy több kiskorú gyermeket nevel. A gyetben részesülő személy szintén heti 30 órát meg nem haladó időtartamban folytathat keresőtevékenységet, vagy ha a munkavégzés otthonában történik, akkor időkorlátozás nélkül. 2001-ben 51 ezer család részesült gyetben, 2009-ben már csak 40 ezer család.⁹⁹

Gyermekgondozási díj (gyed)

- Jogszabályi háttér: 1997. évi LXXXIII. törvény
- Bevezetése: 1985
- Célja: a gyermeknevelés ideje alatt kieső jövedelem pótlása, a gyermek otthoni ellátásához nyújt segítséget
- Melyik közpolitikára jellemző eszköz és mi a hatása: népesedéspolitikai és foglalkoztatáspolitikai eszköz, növelheti a termékenységet, a szülés előtti foglalkoztatást, de a szülés utánira negatívan hat

- Jogosultság: biztosított jogviszonyhoz /munkaviszonyhoz/ kötött

Főbb jellemzői: Jövedeleमारányos pénzübeli ellátás, összege a naptári napi átlagkereset 70 százaléka, havi rendszerességgel folyósítják, gyedre abban az esetben jogosult a szülő, ha az igénylést megelőző 2 éven belül 365 napon keresztül biztosított volt. Legkorábban a tes, illetőleg az annak megfelelő időtartam (168 nap) lejártát követő naptól igényelhető, legfeljebb a gyermek 2. életévének betöltéséig jár, megfelelő biztosítási jogviszony esetén az apa is kaphatja¹⁰⁰. A gyed folyósítása alatt a gyermeket nem lehet napközbeni ellátást biztosító intézményben (pl. bölcsőde) elhelyezni, kivéve a gyermek rehabilitációs,

99 Adatok forrása: http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_fsp006a.html

100 Hazánkban nem olyan elterjedt, mint például a skandináv országokban és Nyugat-Európában, hogy nem az anya, hanem az apa megy gyedre vagy gyesre és marad otthon a kisgyermekkel. Magyarországon a családok 5-6%-a dönt így. Németországban például a teljes támogatást csak akkor kapja meg a család, ha a teljes időszakból 2 hónapot az apa vesz igénybe, de például Svédországban, Finnországban, Ausztriában vagy Olaszországban is fenn tartanak egy meghatározott számú napot (pl. Svédországban ez 60 nap), amit kifejezetten az apa használhat ki. Apaként akkor éri meg a gyed, ha a férjnek mondjuk nincs állása, vagy a feleség sokkal többet keres. Munkaerő-piaci szempontból mindenképpen fontos, hogy részben az apák is éljenek ezzel a lehetőséggel, mert a több éves távolmaradás a munkahelytől csökkenti a nők munkaerő-piaci versenyképességét, ha az anya hamarabb visszatérhet a munkájába, akkor karrierkilátásai is kedvezőbben alakulhatnak. Bizonyos iparágak esetében, ahol naprakésznek kell az ismeretek tekintetében, komoly problémát jelenthet a hosszabb ideig való távolmaradás a munkahelytől, érdemes tehát mérlegelni, hogy a pár tagjai közül szakmájukat tekintve kinek érdemesebb mielőbb visszatérni a munka világába.

habilitációs foglalkoztatást nyújtó intézményi elhelyezését. Az ellátás összege legfeljebb havonta a mindenkori minimálbér kétszeresének 70 százaléka lehet. A gyedet személyijövedelemadó-előleg és 10% nyugdíjjárulék levonás terheli. A gyermekgondozási díj folyósításának ideje alatt kereső tevékenységet nem lehet folytatni, még napi 4 órában sem¹⁰¹. 2001-ben 63 ezer fő, 2009-ben pedig már 95 ezer fő vette igénybe havonta a gyedet.¹⁰²

Anyasági támogatás

- Jogszabályi háttér: 1998. évi LXXXIV. törvény
- Bevezetése: 1987
- Célja: a gyermeket vállaló szülő támogatása, a gyermekneveléssel járó anyagi terhek csökkentése

- Jogosultság: alanyi jogon jár
- Főbb jellemzői: Egyszeri egyösszegű családátmozgatási pénzübeli ellátás, jövedelmi helyzettől független, mértéke a mindenkori öregségi nyugdíj legkisebb összegének 225%-a, iker gyermekek esetében gyermekenként 300%-a, csak akkor illeti meg az anyát, ha jogszerűen tartózkodik hazánk területén és a terhessége alatt legalább 4 alkalommal - koraszülés esetén legalább 1 alkalommal - terhességvizsgáláson vett részt. 2001-ben 90 ezer utalás történt, 2009-ben pedig 95 ezren részesültek anyasági támogatásban.¹⁰³

Terhességi-gyermekágyi segély (tes)

- Jogszabályi háttér: 1997. évi LXXXIII. törvény
- Bevezetése: 1927
- Célja: a gyermeknevelés ideje alatt kieső jövedelem pótlása
- Melyik közpolitikára jellemző eszköz és mi a hatása: népesedéspolitikai és foglalkoztatás-politikai eszköz, növelheti a termékenységet, a szülés előtti foglalkoztatást, de a szülés utánira negatívan hat

- Jogosultság: biztosított jogviszonyhoz /munkaviszonyhoz/ kötött
- Főbb jellemzői: Jövedelemarányos pénzübeli ellátás, összege a napi átlagkereset 70 %-a, folyósítás havi rendszerességgel. Összege nincs maximalizálva. A terhességi-gyermekágyi segély összegéből kizárólag személyijövedelemadó-előleget vonnak. A terhességi-gyermekágyi segély a szülési szabadságnak (168

101 Azonban a szülő a gyermek 1 éves kora után kérheti a gyermekgondozási díj megszüntetését, és ezt követően igényelheti a gyermekgondozási segélyt, mivel a gyas folyósítása mellett a gyermek egy éves kora után heti 30 órában lehet kereső tevékenységet folytatni, vagy otthonában időbeli korlátozás nélkül.

102 Adatok forrása: http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_fsp005.html

103 Adatok forrása: http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_fsp006b.html

nap) megfelelő időtartamra járó ellátás. Az igénybe vevők száma havonta 2001-ben 24 ezer fő, míg 2009-ben 29 ezer fő volt.¹⁰⁴

Következtetések/Összefoglaló

A hazai kutatások azt igazolják, hogy a lakosság a családi pótlékot a legfontosabb, legöztönzőbb intézkedések köré sorolja (a lakáshoz jutással együtt¹⁰⁵) míg az adókedvezmény konkrét hatását kevésbé érzékeli¹⁰⁶.

Hazánk fejlettségéhez mérten az átlagosnál többet költ általános közszolgáltatásokra és szociális védelemre. Az ország teherbíró-képességének és gazdasági fejlettségének megfelelő szociális támogatási rendszert kell fenntartani és működtetni, a családtámogatásra fordított GDP-arányos kiadásokat az uniós átlaghoz kell közelíteni.

Hazánkban az alacsony termékenység „kéz a kézben jár” a nők alacsony foglalkoztatásával¹⁰⁷, a női foglalkoztatási szint növekedését kell továbbra is megcélozni és a foglalkoztatáspolitikát ennek megfelelően kell alakítani. A munkahelyteremtés a munkaerőpiaci nemek közötti egyenlőség csökkentéséhez jelentősen hozzájárulhat.

A család, a gyermekvállalás és a kereső tevékenység összeegyeztetésének elősegítésére szükséges a távmunka valamint a részmunkaidős foglalkoztatás ösztönzése, annak állami támogatása, s fontos a részmunkaidőben foglalkoztatottakkal szembeni ellenérzések csökkentése is. El kell ismerni, hogy vannak olyan anyák, akik számára igenis fontos, hogy mielőbb vissza tudjanak menni

104 Adatok forrása: http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_fsp006b.html

105 A 134/2009. (VI.23.) Kormányrendelet szabályozza „A fiatalok, valamint a többgyermekes családok lakáscélú kölcsöneinek állami támogatását”. Az új kamattámogatási rendelet 2009. október 1-én lépett hatályba, amellyel a vissza nem térítendő állami támogatások felfüggesztésre kerültek, így megszűnt a korábbi otthontermelési támogatás (fél-szocpol), új lakás vásárlása esetén állami támogatás, lakásépítési kedvezmény (szocpol), bővítésre igényelhető állami támogatás (fél-szocpol). Az új rendeletben kidolgozott támogatási konstrukciókban kamattámogatott hitel vehető igénybe új lakás építése, vásárlása, ill. lakáskorszerűsítés céljából. 2012-től várhatóan ismét lehet majd használt lakásra is kamattámogatást igénybe venni, továbbá 2011 őszén hirdetik meg a demográfiai földprogramot, amellyel fiatal házasoknak kínálnak termőföldet kedvező bérleti feltételekkel.

106 Az OECD-országokra kiterjedő vizsgálat alapján megállapítható, hogy a családi pótlék összege és mértéke pozitívan és statisztikailag szignifikánsan befolyásolja a termékenység szintjét. A családtámogatások pénzügyi formái a gyermekvállalás fix költségének csökkentésén keresztül pozitívan hatnak a termékenységre. A gyermekek után járó adókedvezmények kevésbé befolyásolják pozitívan a gyermekvállalási kedvet, mint a közvetlen pénzügyi juttatások. (Gábos, 2008)

107 ld. OECD (2011) Doing Better for Families c. tanulmány. www.oecd.org/social/family/doingbetter

dolgozni, akár részmunkaidőben vagy kismamaként otthon végezhető távmunka keretében legyenek foglalkoztatva.

A családbarát foglalkoztatáspolitikai mellett szükséges a család- és gyermekbarát környezet: közlekedésbiztonság, a közbiztonság javulása, játszóterek építése, gyermekmegőrzők biztosítása például üzletközpontokban stb.

A gyermekek számának növelése érdekében szükséges a gyermekek felügyeletét biztosító intézményrendszer (bölcsődék, óvodák) kiterjedt és hatékony működtetése, valamint családbarát munkahelyek kialakítása. A megkezdett bölcsődei férőhelyszám növelési programot folytatni kell¹⁰⁸, továbbá a családi napközi és gyermekfelügyelet nagymértékű területi elterjesztésére is szükség van.

A termékenység növekedése, a gyermekvállalási kor kitolódásának megállítása érdekében erősíteni kell a huszonéves nők házasságkötési és gyermekvállalási hajlandóságát, olyan lakás- és munkahelyi feltételeket ill. egyéb garanciákat kell teremteni, hogy a családok ne kényszerüljenek gyermekvállalási döntéseiket elhalasztani, hanem ösztönözve legyenek a viszonylag fiatalabb kori családalapításra.

A családpolitikai támogatásokkal kapcsolatban fontos a családátmozgatási rendszer kiszámíthatósága, továbbá, hogy a gyermekvállalási korban levő fiatal generációk ismerjék azokat a juttatásokat, ill. azok igénybevételeinek feltételeit, amelyekre gyermek vállalása esetén jogosulttá válnak. Ezt megfelelő tájékoztató kampánnyal kell biztosítani, továbbá azt is, hogy a gyermek- és családpárti szemlélet uralkodjon a médiában és a tömegkultúrában egyaránt.

A jövőre nézve továbbra is meghatározó a gyermekekhez és a gyermekvállaláshoz kapcsolódó társadalmi viszonyulás javítása, fontos a magzat védelme, kiemelt szerepe van a prevenciónak és a felvilágosításnak. Azt az egyértelmű üzenetet kell eljuttatni a társadalom számára, hogy a gyermeket vállaló szülők, családok támogatást élveznek az egész társadalom által, és felismerve ennek jelentőségét, egyáltalán nem szenvednek hátrányt semmiben azokkal szemben, akik nem vállalnak gyermeket.

A szociális és családi juttatások mellett szükség van az egyének szemléletének megváltoztatására: a reprodukciós szintet elérő gyermekszám; a megfelelő párválasztás, a párkapcsolatok tudatos építése, a bennük való hűség és a tartósságuk fontosságának nagyobb mértékű tudatosítására is. Nagy szerep hárul mindebben az oktatási rendszerre, továbbá a civil szervezetek és vallási közösségek támogatására, de emellett alapvető szükség van arra, hogy a fentiek a politikai döntéshozók és a média számára is meghatározó célt képviseljenek a továbbiakban is.

108 A 3 éves kor alatti gyermekeknek legalább az egyharmadát befogadni képes intézményi kapacitás tekintetében Magyarország 10% alatti értékkel nagyon hátul szerepel a sorban, és csak Dániában, Hollandiában, Svédországban, Belgiumban és Spanyolországban érték el a 33%-os arányt 2010-ben a 0–3 éves korcsoportot illetően. (ld. az ún. barcelonai célok szerinti 2010-re vonatkozó EU-s célkitűzést)

Irodalom

- Bálint Mónika – Köllő János (2008): A gyermekgondozási támogatások munkaerőpiaci hatásai. *Esély*, 1. sz. p. 1-21.
- Gábos András (2003): A családtámogatási rendszer termékenységi hatásai – kutatási eredmények magyar adatokon. In: Gál Róbert Iván szerk. (2003): *Apák és fiúk és unokák: Jövedelemáramlások együtt élő korosztályok között*. Osiris, Budapest. 300. p.
- Gábos András – Gál Róbert Iván – Keller Tamás (2007): A gyermeknevelés költsége és a társadalmi kompenzáció. *Tárki*, Budapest. 26. p.
- Gábos András (2008): Családtámogatási rendszer és a családok helyzete. In: Kolosi Tamás – Tóth István György (szerk.): *Társadalmi riport 2008*. TÁRKI, Budapest, pp. 304-323.
- Gauthier, Anne (2007): The impact of family policies on fertility in industrialized countries: a review of the literature. *Population Research and Policy Review* 26.3. pp. 323-346.
- Kapitány Balázs – Spéder Zsolt (2009): *Gyermekvállalás. Demográfiai Portré 2009*. Demográfia, Budapest. pp. 29-41.
- Molnár Diána (2003): A gyermekvállalás ösztönzésére irányuló családpolitika az Európai Unióban. BGF-KKF, Budapest. 73. p.
- Pongrácz Tiborné (2002) szerk.: *Termékenység, család, családpolitika. Ezredforduló*, 4. sz. pp. 11-15.
- Szamel, Katalin (2009): Social Europe and Its Hungarian Lessons. *Acta Juridica Hungarica* 50, No 4, pp. 389–413.
- Tárkányi Ákos (2003): A magyar család- és népesedéspolitika európai összehasonlításban. In: Spéder Zsolt szerk. (2003): *Család és népesség – itthon és Európában*. Budapest, KSH NKI - Századvég. pp. 115–147.
- Tárkányi Ákos (2008): *Családpolitika – mit tehetünk a jövő érdekében? Előregedés, népességcsökkenés – a jövő veszélyei. „Múltunk van. Jövőnk lesz?” konferencia*, Szeged.
- Tóth István György kut.vez. (2006): *Társadalomstatistikai helyzetelemzés...* TÁRKI, Budapest. 97. p.

Hivatkozott jogszabályok:

1991. évi IV. törvény a foglalkoztatás elősegítéséről és a munkanélküliek ellátásáról (Ftv.)
1992. évi XXII. törvény a Munka Törvénykönyvéről (Mt.)
1993. évi III. törvény a szociális igazgatásról és szociális ellátásokról (Szt.)
1995. évi CXVII. törvény a személyi jövedelemadóról (Szja tv.)
1997. évi LXXX. törvény a társadalombiztosítás ellátásairól... (Tbj.)
1997. évi LXXXIII. törvény a kötelező egészségbiztosítás ellátásairól (Ebtv.)
1997. évi XXXI. törvény a gyermekvédelemről (Gyvt.)
1998. évi LXXIV. törvény a családok támogatásáról (Cst.)
2004. évi CXXIII. törvény a pályakezdő fiatalok... (Pftv.)

Könyvismertetések

Életünk és annak minősége

[Tomka Béla: Gazdasági növekedés, fogyasztás és életminőség. Magyarország nemzetközi összehasonlításban az első világháborútól napjainkig. Akadémia Kiadó Budapest. 2011. 306 oldal ISBN 9630590532]

Borbély József egyetemi adjunktus

Nyugat-magyarországi Egyetem, Sopron

Tomka Béla a Szegedi Tudományegyetem tanszékvezető docense, az összehasonlító gazdaságtörténet neves művelője. Legújabb könyvének célkitűzése: „a gazdasági fejlettség, az életszínvonal; illetve a fogyasztás és az életminőség magyarországi alakulásának hosszú távú – 1918-1990, illetve az ezredforduló közötti – vizsgálata.”

E munkájával a szerző hozzájárult, hogy - „a rövid huszadik századról” - eddig megismert képünk árnyaltabb és teljesebb legyen, és ahhoz is, hogy az elmúlt évszázadot felölelő összehasonlító vizsgálatok eredményeképpen a mai – és várhatóan a jövőbeli - helyzetünkkel és lehetőségeinkkel is realisabban, illúzióktól mentesen számoljunk. Tomka Béla az alkalmazott vizsgálati módszerét „hármás perspektívának” nevezi. Vagyis a gazdasági növekedés, a fogyasztás és az életminőség /a jól-lét – well-being/ együttes elemzése a célravezető szerinte. Munkájában tizenhárom nyugat-európai országbeli és a magyarországi gazdasági - társadalmi viszonyok komparatív elemzését végzi el egy századon átívelő időintervallumban.

A szerző által elvégzett kutatás igencsak fontos, a témája sokunkat foglalkoztat. Kelet-Közép-Európa társadalmi nyugati mintakövetők. Ez a köztes-európai szubrégió, ez a poszt-szovjet térség, Nyugat frontier övezete, történeti koronként periféria, illetve félperiféria. Az újkor kezdetén szakadt le a maga paradigmáját a földrajzi felfedezésekkel és a gyarmatbirodalmak szervezésével hatalmasra tágító Europa Occidentalis-tól. A centrumrégióhoz, a Nyugathoz történő felzárkózás szándéka évszázadok óta ambíciója a térség társadalmainak. A múlt században is, korszakonként, úgy a konvergencia, mint a divergencia egyaránt jellemző e köztes-európai szubrégióra, benne Magyarországra. A konvergencia a múlt század vége felé a politikai-gazdasági diskurzus egyik központi témájává vált. A kohézió erősítése, a felzárkózás- felzárkóztatás remélt folyamatának az elemezgetése nagy karriert futott be a tíz kelet-közép-európai ország – közöttük hazánk – az EU-hoz történt csatlakozását követő években /2004/, s tart mindmáig... Csak a jövő scenáriók most már kevésbé optimisták, a forgatókönyvek szerzői szkeptikusabbak, felzárkózásunk esélyeit latolgatandó... A legutóbbi, a válság felé mutató években - az EU-n belül

is - a kérdés a régi. A kiegyenlítődség irányába tart e térség, vagy magyar huszadik századi történet mögöttünk lévő mintegy hatvan évének folytatásaképpen erősödik és újramerevedik a centrum-félperiféria viszony. Mindeközben e visszamaradt fejlődésű, és mentálisan is problematikus térség társadalmainak adekvát választ kellene adniuk a kor hozta globális kihívásokra is. Megelőlegezve a munka summázatát, elmondhatjuk; Magyarország és a kiválasztott tizenhárom nyugat-európai ország e „három perspektívában” történő összehasonlító vizsgálatával megszületett eredmény nem optimista. A mögöttünk hagyott évtizedek „fősodorú” neoklasszikus közgazdaságtudománya konvergenciát feltételezett a centrum és félperifériája között, tekintve, hogy az utóbbi térségben a termelési tényezők olcsóbbak, és nagyobb a tőke megtérülése, melynek következtében a tőke a félperiféria felé mozog. Ha mégis a széttartó folyamat erősödik - mint ahogy a kutatások Magyarország vonatkozásában is ezt mutatják -, akkor a fent jelzett gondolatmenet empirikusan nem igazolt. Más úton-módon, kormányzati intézkedésekkel, illetve nemzetközi szereplők bevonásával szükséges a divergens folyamatot legalább lassítani.

Egy társadalom jólétének fő mutatójaként az 1960-as évekig a gazdasági kibocsátás alakulását tekintették. Ám e mutató csonka, a gazdasági növekedésnek ára van, mely ár ökológiai és társadalmi költségként is jelentkezik. A társadalmi jólét árnyaltabb leírásához születtek alternatív elképzelések, illetve az idevágó indikátorok kidolgozására irányuló munkálkodás is hozott eredményeket. Ez a munka nem befejezett, magyarországi vonatkozásban különösképp nem az - jelzi a szerző. Így a gazdasági kibocsátás mellett a fogyasztás és az életminőség összehasonlító vizsgálatára is szükség van egy ország - estünkben Magyarország - huszadik századi történetének - gazdaságtörténetének a megismeréséhez és a megértéséhez. Bár a hazai történetírás - gazdaságtörténet-írás viszonylag gazdag összehasonlító munkákban, e munkák inkább a gazdasági növekedésre koncentrálnak, és javarészt a kelet-közép-európai komparatívizmus keretében foglalkoznak Magyarországgal.

E kutatás, és e kutatás nyomán készült tanulmány illetően is újszerű. A szerző által használt „három perspektíva” /a gazdaság kibocsátása, a fogyasztás történeti alakulása és az életminőség főbb jellemzőinek az elemzésbe történő bevonása/ módszerével elvégzett, és egy évszázadot is átölelő kutatást Magyarországon még nem végeztek. A nyugat-európai mintát a hasonló szocioökonómiai és politikai fejlődést mutató tizenhárom nyugati ország adja. A mintából kimaradt Spanyolország, Portugália és Görögország /bár Európai Unió tagjai/, ellenben a szerző Norvégiát és Svájcot beemelte a vizsgálataiba.

A sok munkával járó komparatív kutatás, s az ebből készült tanulmánykötet alapkérdése, hogy a magyarországi gazdaság fejlettsége, a fogyasztás, és az itt élő populáció életminősége az elmúlt században miképpen viszonyul a mintaadó nyugat-európai országcsoporthoz.. Vagyis, közeledtünk-e, s ha igen, mely időszakokban, s ezen belül a társadalom és a gazdaság mely területén a

centrum- térség országaihoz. Vagy inkább divergáltunk, távolodtunk, és ez a távolság mely időszakokban, és mely okok következtében nőtt. Megjegyezve, hogy az összehasonlítás így is aszimmetrikus, hisz a vizsgált nyugati országok gazdasági fejlődése sem egységes, valamint a magyarországi gazdasági és társadalmi viszonyok alakulásának a leírása érthetően átfogóbb és mélyebb, mint az összehasonlításhoz szolgáló nyugati tizenhármaké.

Túl a módszertani kérdéseken a tanulmánykötet második fejezete a gazdasági kibocsátást vizsgálja a huszadik században, különböző definíciókat alkalmazva. A gazdasági kibocsátás és növekedés – mint a makroökonómiai és a gazdaságtörténeti elemzés központi eleme – lehetséges számítási módszerei között vezet végig bennünket a szerző, aki azután a különböző módszerek kombinálásán alapuló számításokat preferálja./ Kiemelten kezeli a Penn World Table (PWT), illetve Angus Maddison adatsorát az összehasonlító vizsgálataihoz. /

Tomka Béla szerint a tizenkilencedik század végén az egy főre jutó GDP – a mai országterületet véve alapul – a nyugat-európai átlagnak csak alig több mint felét tette ki. Az első világháborúig azután enyhén közelített a nyugati országcsoporthoz. A „nagy háború” és a háború következményei nálunk súlyosabb visszaesést hoztak, mint az „etalon” országokban, mégis, a második világháború küszöbére /1939/ 58,3 százalékos értékkel visszaállt az első világháború előtti gazdasági szint. Érdemes rápillantani Magyarország és Ausztria összehasonlító adataira is, már a volt közös politika -és gazdaságtörténetünk okán is. A közös monarchiában 1890-re a hazai kibocsátás – folyamatosan növekedve – egy főre kivetítve - elérte az osztrák 60,3 százalékát, a második világháborúig pedig 74,6 százalékát! /Ekkor voltunk legközelebb a nyugati szomszédhoz a huszadik században!/ Azután, a múlt század második felében bármelyik mutatót tekintetbe véve, egyre inkább lemarad Magyarország Nyugat-Európa mögött. /1950-1965 között az egy főre jutó GDP a nyugat-európai átlagnak csak 45-48 százaléka./ Ausztria és Magyarország között a divergencia az 1950-es években volt a legnagyobb mértékű: tíz év alatt tíz százalékpont Ausztria javára.

A tanulmány harmadik fejezete az anyagi jólétet jelöli, az elfogyasztott javak és szolgáltatások mérésével határozzák meg a nagyságát. Az életminőséget összehasonlító elemzések külön fejezetet kaptak. A hazai fogyasztás színvonala a vizsgálat szerint megfelel a gazdasági kibocsátásunk relatív szintjének. A második világháborút követően az állami felhalmozás szintje tovább csökkenti a lakossági fogyasztást, az 1980-as évektől pedig a megugró tőke -és kamattörlesztési kötelezettségünk lesz a gátja a hazai fogyasztás további növekedésének. Összességében: Magyarország szinte minden szempontból vizsgálva távolodott a nyugat-európai jóléti-fogyasztói társadalmak mintacsoportjától.

Az életminőség, a jól-lét /well-being/ mérésére szolgáló, átfogó indexeknek a szerző által történt ismertetése és értékelése után /Genuine Progress Indicator/ (GPI), a Human Development Index (HDI) és az Index of Sustainable Economic Welfare

(ISEW) után nézzük meg röviden az életminőség alakulását Magyarországon. Az első világháború előtt a HDI által felölelt három terület /gazdasági fejlettség, halandóság és az oktatás. Ezek mérésére egyfelől a vásárlóerő paritással számított GDP/fő, másfelől a születéskor várható átlagos élettartam, harmadjára az alap-közép- és felsőfokú beiskolázási arány, és az írni-olvasni tudók arányainak kombinációja szolgál. /Tehát a három terület mindegyikén jóval a nyugat-európai átlag alatt vagyunk a huszadik század elején. 1913-ban az index 0,464-es értéke csak Finnország értékét múlta felül /0,450/. A rákövetkező évtizedek hazai életminőség-javulása európai viszonylatban is figyelemre méltó. A második világháborút követően 1950 és 1990 között Magyarország minden nyugat-európai ország mögé kerül az életminőség- mutatókban. Ez azt is jelentette, hogy a század közepi 92,9 százalékról 1990-re a nyugat-európai átlag 90,2 százalékára csökkent a magyarországi HDI értéke. Ez az elmaradás azért is különösen súlyos, mert Magyarország ekkorra HDI terén minden nyugat-európai országnál alacsonyabb szinten állt. Vagyis relatíve könnyebben javíthatott volna pozícióján, de ez a lehetőség kihasználatlan maradt. Az életminőséget befolyásoló halálozási mutatóink romlása a mögöttünk hagyott évtizedekben - különösen a középkorú férfiak esetében - meglehetősen közismert tény.

Elmondhatjuk, a szerző által vizsgált tizenhárom nyugat-európai ország között a gazdasági növekedés és a fogyasztást tekintetében a konvergencia folyamatok domináltak a huszadik században, különösen a második világháború utáni harminc évben. A huszadik század második felére, egészen az 1990-es évek közepéig Magyarország egyértelműen visszaesik. Az 1990-es évek elejétől a központilag irányított gazdasági rendszer összeomlása következményeképp kialakult transzformációs válságban hazánk és Nyugat-Európa között valaha is mért legmélyebb gazdasági fejlettségi szakadék jött létre. Az 1990-es évek közepétől ismét megindult felzárkózási tendenciák közepette Magyarország lemaradása továbbra is jelentős.

Tomka Béla nagy ívű komparatív gazdaságtörténeti tanulmánya hozzájárul helyzetünk és lehetőségeink reális megismeréséhez az európai gazdasági térségben. Így segíthet is bennünket a helyes cél- és feladattudatunk kialakításában. Az „Ismerd meg önmagadat!” hellén javallata nem csupán az egyén számára életfontosságú, de egy nemzeti közösség számára is tragikus és veszélyes lehet, ha hamis tudattal él.

Fejezetek a modern közgazdaságtudományból

[Móczár József: Fejezetek a modern közgazdaságtudományból. Akadémia Kiadó Budapest. 2008. 608 oldal ISBN 9789630585378]

Apáthy Molnár Sándor

Igazán furcsa és egyben nehéz feladat számomra erről a könyvről írni. Nemrégiben még diákként hallgattam Móczár József óráit, és noha könyve akkor nem készült még el, annak bizonyos fejezetei már a tananyag részét képezték.

A szerző nem kisebb feladatra vállalkozott, mint a matematikai közgazdaságtan fejlődéstörténetének bemutatása egy sajátos, kutatási irányát meghatározó perspektívából: a dinamikus közgazdaságtan nagy állomásait és az ahhoz vezető utat ismerhetjük meg komoly tudományfilozófiai és elmélettörténeti megalapozás után. Utóbbi megfogalmazás nem is teljesen pontos, hiszen a bemutatott modelleket és eredmények folyamatos elmélettörténeti beágyazottság mellett ismerheti meg az olvasó, melyet egyéb természet- és társadalomtudományok eredményeivel is szintetizál a Móczár.

A 14 önállóan is helytálló fejezetet 3 nagyobb egységre bontanám. Az első egység – mely az első négy fejezetet öleli fel – leginkább elmélettörténeti, leíró jellegű. Az időről időre felbukkanó, komoly matematikai ismereteket igénylő megjegyzések már itt a könyv elején kihívások elé állítják az olvasót, és az egymást követő, néhol ütköző elméletek közötti kiigazodás bizony fokozott éberséget és koncentrációt igényel. A szerző maga is bevallja, hogy magasra tette a mércét. Nem egy a manapság oly gyakori, a tudományt népszerűsítő könyvet tarthatunk kezünkben, hanem egy a szakterületet ismerő, vagy legalábbis abban kiigazodni képes ember számára is nehezen olvasható művet, mely nem csupán a közgazdaságtan, de a matematika bizonyos területeinek is magas szintű ismeretét feltételezi olvasójáról.

Az első fejezetben (A neoklasszikus közgazdaságtan genezise) a marginalista forradalomban jelöli meg a modern közgazdaságtan nyitányát. A változások nem csupán a közgazdaságtan területére terjedtek ki. A fejezetből pontosan kitűnik, hogy a logícista filozófia nyomán átalakult gondolkodásmód éppúgy megjelent a matematikában, fizikában, és egyéb tudományokban, melyek vice versa hatottak egymásra. Elterjedt az a szemlélet, hogy a matematikának az ún. kísérleti tudományokban való alkalmazhatóságának gátat szabhat a mérések pontossága, így annak javítását tűzték ki célul. Egy másik fontos változás, hogy a nemeuklideszi geometria megjelenésével már a tudományok királynője sem volt többé egységes, melyből biztos ismeretek szerezhetők. Ez vezetett el a szabad kísérletezéshez, modellezéshez. Ehhez már csak az oktatásnak kellett alkalmazkodnia...

Két kutatási irányt mutat be a szerző a második fejezetben (A költség-érték vs. hasznosságérték ökonómiaja: G. C. Evans vs. F. P. Ramsey): az egyik oldalt

a szubjektív hasznosságelméletet tagadó Volterra és tanítványa Evans-, míg a másikat az azt elfogadó Ramsey képviselte. Kiemelendő, hogy a szerző vizsgálja a méltatlanul feledésbe merült magyar közgazdász, Theiss Ede eredményeit is. Ramseynek, aki a valószínűség-számítás területén tevékenykedett, kifejezetten szimpatikus volt a hasznosság maximalizálásán alapuló közgazdaságtan, és nem kétséges, hogy az ő nézete kerekedett felül. Ramsey 1928-as *A Mathematical Theory of Saving* c. dolgozatában azt a kérdést teszi fel magának: adott időpontban a GDP hányad részét fogyasszuk el és takarítsuk meg (illetve abból mennyi kerüljön beruházásra), amellyel a jövőbeli termelést növelhetjük, növelve ezzel a fogyasztást. A mögötte rejlő alapgondolat ma már teljesen banális: ha ma többet takarítunk meg, akkor többet fogyaszthatunk holnap. Ez, ami Keynes-Ramsey-szabályként vonult be a közgazdaságtan történetébe, az opportunity cost első világos megfogalmazásának tekinthető.

A könyv 3. fejezete (A Ramsey-modell kiejátszástái) az előzőekben bemutatott modell tudományos utóéletét kíséri végig. A matematika területén az 50-es évek forradalmi változásokat hoztak. Pontrjaginék kidolgozták a maximum elvet és hódító útjára indult az optimális irányítás. Az eredetileg az úrkutatás által életre hívott új tudományág hamar lelkes felhasználókra talált a közgazdaságtanban is. Cass 1965-ben dolgozta át a Ramsey modellt optimális irányítási modellé, és csupán apróbb változtatásokkal élt. Nevezetesen: a társadalmi hasznosságot az időben diszkontálva vette figyelembe és konstans ütemben nőtt a munka. A modell egy másik felhasználója Solow volt, akinek modelljéről azóta be is látták, hogy bizonyos feltételek fennállása esetén olyan a dinamikája, mint a Ramsey-modellé konstans megtakarítási ráta mellett. Túlzott egyszerűsítés – sőt hiba – lenne azonban azt mondanunk, hogy a Solow-modell a Ramsey-modell speciális esete lenne. A Ramsey-modell egyik legvitathatóbb feltevése, hogy minden periódusban új generáció születik és az előző meghal (vagyis sosem élnek együtt a generációk). Ezt a feltevést Samuelsonnak sikerül feloldania 1958-ban és ezzel megteremtí az együttélő nemzedékek modellcsaládját (OLG-modellek), melyet követnek majd Diamond, Fischer és Blanchard munkái is.

A következő, 4. fejezethez (Trygve Magnus Haavelmo és a sztochasztikus forradalom) vezető gondolati ugrás talán túl nagy tünhet, a szerző ugyanis az ökonometria kialakulását és fejlődését mutatja be. Tulajdonképpen nem is az ugrás nagy, hanem a vállalás: a fejezetben Móczár József kísérletet tesz a matematikai közgazdaságtan és az ökonometria viszonyának rendezésére, azok tudománytörténeti egymásra hatásainak bemutatására. A kapcsolat kulcsa a bizonytalanság fogalma, melyet a valószínűségelméletől „kapott” az ökonometria, később pedig a sztochasztikus dinamikus közgazdaságtan kifejlődéséhez, és a mai napig széles körben elterjedt DSGE modellekhez vezetett.

A második egység (5-9. fejezetek) nyitánya a meglehetősen rövid 5. fejezet (Matematikai formalizmus a közgazdaságtanban) az elmélettörténések

és filozófusok matematikai formalizmusok körül kialakult kibékíthetetlen vitáját mutatja be: az egyik álláspont szerint a tiszta matematikától mára már elválaszthatatlan közgazdasági modellek nincsenek kapcsolatban a konkrét tényekkel (és gyakran a matematikai eredményeknek is nehéz közgazdasági jelentést tulajdonítani), másrészt a közgazdasági elméletek látványosan zavarossá válnak a matematikai formalizmusok nélkül. Itt kerül bemutatásra Hilbert formalizmusa, az ezt ért támadásoknak gátat szabó Kurt Gödel lehetetlenségi tétele, melyben felmenti a matematikát a tévedhetetlenség kényszere alól, valamint az ezzel szorosan összefüggő Lakatos Imre matematikai filozófiája, mely visszaállította a matematika becsületét.

„Betoppant egy rövid időre a területünkre, és azóta már az nem lesz ugyanaz, mint volt”¹⁰⁹. Talán ez a Samuelsontól vett idézet írja le leginkább Neumann János közgazdaságtanban tett kirándulását, melyről a 6. fejezet szól (Neumann János, a vendégközgazdász). Noha szigorú értelemben véve Neumannnak egyetlen közgazdaságtani cikke született,¹¹⁰ az mégis akkora horderejű volt, hogy azt Weintraub csak úgy jellemezte, hogy „single most important”, vagyis szabad fordításban egyedülállóan legfontosabb. Joggal mondta, hiszen azóta egy sor olyan közgazdasági eredmény látott napvilágot, melyet a Neumann-modell előlegezett meg, vagy implicite már tartalmazott is. A továbbiakban a szerző bemutatja a modellhez kapcsolódó egzisztencia- és unicitás tételeket, a Perron-Frobenius-tételeket, végül a meglehetősen sűrű bizonyítások sorát Neumann játékelméleti eredményeivel zárja. Bár érezhetően kevésbé kapcsolódik ez utóbbi téma a könyv egészén át felvázolt tudománytörténeti és gondolati ívhez, mégis úgy érzem, hogy – figyelembe véve a játékelméletnek Neumann munkásságában betöltött szerepét – túl kevés az a 3 oldal, amit ennek szentelt a szerző, még ha hivatkozik is Forgó és Gömöri könyveire, ahol a témáról bővebben olvashatunk.

A gondolat fonalát a liberális közgazdaságtannal fűzi tovább, mely Neumannt kiszorította az amerikai tankönyvekből, és melynek megerősödéséért leginkább a Cowles Bizottság volt felelős. A 7. fejezetben (Alfred Cowles befektetései: az ökonometria és a matematikai közgazdaságtan új módszerei). A Cowles Bizottság (1932-1954) megalakulásától a Cowles Alapítványig (1955-) követi nyomon annak szerepét a közgazdaságtan „amerikanizálásában”, valamint olyan folyamatok

109 Samuelson, P. A. [1989]: A Revisionist View of von Neumann's Growth Model. In: Dore, Chakravarty and Goodwin [1989], p. 121.

110 Neumann, John von (1937): Über ein ökonomisches Gleichungssystem und eine Verallgemeinerung des Brouwerschen Fixpunktsatzes. Ergebnisse eines Mathematischen Kolloquiums. 8, pp. 73-83.

támogatásában, „ami elvezetett Jevons racionális várakozás mércéitől Lucas (1973, 1975)¹¹¹ racionalitáselméletéig” [286.old.].

A 8. fejezet (Bourbaki ars poeticája: tiszta struktúrák egy tisztátlan világra) középpontjában a „transzocéáni öszvér”, Gérard Debreu áll, akinek munkássága nyomán a matematikai közgazdaságtan formalizálódása folytatódott. Mint azt már megszokhattuk, itt is messziről indít a szerző: a Bourbaki-csoport munkásságának bemutatásával kezdődik a fejezet, majd láthatjuk, miként hatott ez a csoport a matematikusokra és – többek közt – Debreu-n keresztül a közgazdászokra is. Ennek egyértelmű bizonyítéka Debreu Theory of Value c. munkája, mely a Bourbaki-csoport Theory of Sets c. könyvének közgazdasági leképezése.

Debreu munkásságának bemutatása folytatódik a 9. fejezetben (Az Arrow – Debreu-modell és a Kornai-kritika). Az egyensúlyelmélet megalapozói közt jelöli meg Smith-t, Ricardot és Cournot-t, valamint a magyar Wald Ábrahámot, akinek modelljét be is mutatja. A példaként szolgáló háromtermékes GE modellt részletesen elemzi, kitérve annak stabilitására és fázisdiagramjaira. A fejezet második részében az előzőekben vázoltak kritikáit olvashatjuk, melyeket Kornai és Hahn fogalmazott meg. A szerző, mintha csak nem kívánna a vitában állást foglalni, az ex ante és ex post modellszemlélet leírása után az AD modellt inkább ex ante szemléletűnek nevezi, míg Kornai megközelítését inkább ex postnak, így tulajdonképpen megelőgszik azzal az eredménnyel, hogy – élve a régi, egyszerű hasonlattal – nem hasonlítható össze a körte az almával.

A 10-14. fejezet öleli fel a harmadik nagy gondolati egységet, melyben a szerző a dinamikus közgazdaságtan fejlődését foglalja össze, és itt kerül sor a területen elért saját eredményeinek bemutatására is.

A 10. fejezet (Termodinamika és evolúció) sötét ló a többi között. Nehezen érthető, hogy miért került a könyv érzékelhetően jól felépített gondolati ívébe ez a pillér. A tárgyalt fizikai és biológiai modellek kétség kívül az adott tudományág főáramába tartoznak, de túlon túl bonyolultak, nehezen érthetőek a közgazdasági műveltségű olvasó számára, ráadásul nincs megjelölve a szent cél, amiért végigragná magát rajta. Talán az egyetlen mozzanat, ami komolyabb kapcsolatot jelent e fejezet és a többi között, hogy párhuzamokat vonva az eddigi eredményekkel (ti. a stabilitás és az ahhoz szükséges irreverzibilitás), az itt tárgyalt modellekben is a már ismert sémákat igyekszik megmutatni, az egyes elemeket kölcsönösen megfeleltetni (ahogy azt Neumann is mindig szorgalmazta): olyan természettudományos modellekben keres egyensúlyokat, ahol jelen van az irreverzibilitás.

111 Lucas, R. E. Jr. (1973): Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs, *American Economic Review*, Vol. 63. pp. 326-334.

Lucas, R. E. Jr. (1973): An Equilibrium Model of the Business Cycle, *Journal of Political Economy*, Vol. 83. pp 326-334

A fizika és biológia területén tett kiterő után dinamika megjelenését és elterjedését mutatja be a szerző a 11. fejezetben (Közgazdasági dinamika: elméletek és modellek). Itt lehetőségünk van megismerni a dinamika és stabilitás fogalmát Keynes, Hicks és Samuelson olvasatában, majd a figyelem Ljapunovra irányul, aki a dinamikai rendszerek területén elért eredményeivel sajnos csak jóval később tudott hatni a nyugati közgazdászokra. Az ok nem pusztán az volt, hogy az orosz nyelvű munkákat nem olvasták a nyugati tudósok, a nagyobb probléma az volt, hogy az orosz szerzők matematikai eredményeiket mindig műszaki alkalmazásokkal ellátva „tisztátlannak” számítottak Nyugaton. A fejezet – már csak terjedelme okán is – érezhetően hangsúlyos, mivel igen komoly közgazdasági modellek mellett (például Káldor-modell) a szerző saját eredményeinek egy részét is itt közli, melyet az input-output modellek turnpike-elméletének területén ért el és empirikus elemzésekkel is támogatja azt. A figyelem középpontjában ismét Neumann áll, hiszen a probléma középpontjában az arányos növekedést biztosító egyensúlyi megoldások, az ún. Neumann-pályák állnak.

Kiemelt figyelmet kap a Harrod-modell, hiszen a szerző külön fejezetet szentel neki (12. fejezet: A Harrod-modell nemlineáris dinamikája és strukturális stabilitása). A modell komoly viták kereszttüzében áll, ám Móczár egyértelműen az azt támogatók mellett foglal állást: az IMF pénzügyi támogatásainak megállapítása valóban még a Harrod-modell alapján történik, de csupán egy rövid mondat erejéig vázolja a másik oldal álláspontját, melynek legnagyobb szószólója Easterly 1999-es cikkében¹¹² megsemmisítő csapást mért a modellre. Az adaptív várakozások és a tőkéletes előrelátás feltevésével egyszerűsítve az eredeti modellt igen precíz dinamikai elemzését láthatjuk, tételek és bizonyítások során keresztül eljutunk a modell strukturális stabilitásának bizonyításához. A növekedési modellek területén tovább haladva egy nemlineáris modellt vizsgál a 13. fejezetben (Nemlineáris dinamika klasszikus növekedési modellekben), a dinamikus Leontief-Neumann-modellt, mely a Harrod-modell általánosításának tekinthető. A fejezet fő mondanivalója, hogy ez esetben – utalva Harrod „két szarv problémájára” – ciklust és növekedést külön vizsgálni értelmetlen.

Az utolsó, 14. fejezet (Modern közgazdaság-tudomány és stabilizációs gazdaságpolitika) az állam piacgazdasági környezetben kifejtendő optimális fiskális- és monetáris politikáját vizsgálja. Előbbire a Blinder-Solow-modell, utóbbira a Dornbush-modell próbál választ adni, míg az inflációs ráta stabilitásának lehetőségeit a Cagan-modell segítségével szemlélteti. A fejezet tanulsága, hogy a stabilizációs politikák összehangolt alkalmazása szükséges.

A könyv ugyan igen messziről indítja elmélettörténeti ismertetőjét, mégis modernnek nevezném. Nem pusztán szemléletében. Észre kell vennünk, hogy a

112 Easterly, W. (1999): *The Ghost of Financing Gap: Testing the Growth Model Used in the International Financial Institutions*. Journal of Development Economics, Vol. 60, Issue 2. 423–438.

szerző megteszi az első lépést a nemegyensúlyi-paradigmaváltás irányába, s ezt tartom a könyv fő üzenetének. Ez egy igen bátor vállalkozás, mivel nem kisebb emberek biciskája tört bele, mint Kornai vagy Goodwin. Hozzá kell tenni azonnal, hogy rosszkor próbálták támadni az egyensúlyi paradigmát, hiszen akkor töretlen volt a növekedés. Épp ez okoz problémát jelen esetben, mikor gazdaságpolitikusok nem tudnak választ adni arra a kérdésre, mit kell tenni a buborékok elkerülése érdekében.

A könyv erőssége, hogy – magyar nyelven – soha nem látott összefoglalást ad a matematikai közgazdaságtan eredményeiről, modellekről, mindezt szintetizálva az elmélettörténet és tudományfilozófia fejlődésével, valamint a közgazdaságtannak egyéb tudományokkal való egymásra hatásával. Kiemelendő, mennyire fontos szerepet játszik Móczár szerint a közgazdaságtanban a sztochasztika szerepe, melynek segítségével olyan modellek építhetők, ahol az egyes változók véletlenszerű mozgása is lehetséges.

Ahogy sokszor mondani szokták: a könyv előnye a hátránya is egyben. A szerző igen nagy hangsúlyt fektet az elmélettörténeti vonatkozásokra és a matematikai közgazdaságtan jelentős modelljeinek, eredményeinek bemutatására. Ezek mellett szinte elsikkad az a néhány empirikus eredmény, szimulációs alátámasztás, mely olvasás közben arra emlékeztetne minket, hogy egy materiális világban élünk, és az abban tapasztalt jelenségekre keresünk válaszokat. Hajlamos vagyok elnézni a tudósok „elefántcsont-toronyba” való visszavonulását elnézően, sőt támogatóan figyelni, ugyanakkor a világ mindannyiszor figyelmeztet, hogy nem erre van szüksége. Emlékezzünk csak rá, hogy az utóbbi évek eseményei odáig vezettek, hogy egyes kiábrándult hangok egyenesen a neoklasszikus közgazdaságtan bukásáról beszéltek. Nem szabad tehát megfedkezünk arról, hogy ezek a modellek kérdésekre keresnek választ, s nem önmagukért valók. Móczár esetében nincs szó ilyen látványos bezárkózásról, hisz mint említettem is, éppen ő reagál a válságra könyvében, de a hangsúlyt érezhetően az elméletre, s nem az alkalmazásra helyezi. A könyv célkitűzéseit figyelembe véve ez nem is róható fel Neki.

Nem kívánok jóslatokba bocsátkozni, mégis úgy érzem, hogy a könyv, figyelembe véve minden gyengeségét és erősségét, a matematikai közgazdaságtannal foglalkozó hazai diákok és tanárok megkerülhetetlen olvasmánya lesz. Hasonlóan hasznos lehet olyan tudósok, diákok számára, akik a könyvben is gyakran szóba kerülő társtudományok területén tevékenykednek. Ajánlom továbbá ezt a könyvet mindazoknak, akik nem riadnak vissza a – gyakran átugorható – matematikai formalizmusokkal átszótt szövegtől annak érdekében, hogy egy elmélettörténetbe ágyazott kiváló összefoglaló művet olvassanak a közgazdaságtan más tudományokkal való együttfejlődéséről.

Economy & Society

VOLUME 3.

MAY 2011

NUMBER 3-4.

Table Of Contents Abstracts

ARTICLES

Science and The Global Problems On The Way To Knowledge-based Economy

Mihály Simai

Member of Hungarian Academy of Sciences

New discoveries, technological and social innovations, the better understanding of nature and society had been very important factors in those changes which shaped the 20th century. The role of science will be even more important in the 21st century, which is considered as the era of transition into knowledge based society. The study, is a revised and expanded version of the lecture is a search for answers to such questions as the role of science in the management of some important global challenges and changes in our world: the evolving global power structure, the issues of War and peace, the interactions between human beings and the ecological system, the technological foundations. The paper is focusing on the implications of those changes for the different societies and the new factors of risks and capabilities of their management. It is also discussing the problems and possibilities of Hungary on the road toward the knowledge based society.

KEYWORDS Knowledge based society, science, global challenges, Hungary

Die Probleme von Basel III für deutsche Volks- und Raiffeisenbanken

Olaf H. Bode, Dipl.-Oec., Dozent

Fontys Internationale Hogeschool Economie, Venlo (The Netherlands)

Das Platzen der Subprime-Blase auf dem US-Immobilienmarkt war der Auftakt der zurückliegenden Finanz- und Wirtschaftskrise. Der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht konstatiert, dass die Banken bei Ausbruch der Finanzkrise nicht über ausreichend hartes Eigenkapital verfügten. Die Banken waren daher gezwungen, während der Krise – also zu einem denkbar schlechten Zeitpunkt – ihr hartes Eigenkapital aufzustocken.

Am 12.09.2010 veröffentlichte der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht seine Basel-III-Reformen. Die Robustheit der Banken gegenüber zukünftigen Finanzkrisen soll so gestärkt werden. Diese Reformen umfassen: eine Neudefinition vom harten

Kernkapital, die Neuaufteilung des minimalen Eigenkapitalstocks, die Einführung eines Kapitalerhaltungspuffers und eines antizyklischen Kapitalpuffers.

Diese Reformen werden aus der Sicht der deutschen Volks- und Raiffeisenbanken beleuchtet. Diese kleinen bis mittleren Banken in Kundenbesitz führen die Rechtsform einer eingetragenen Genossenschaft. Sie verfolgen ein risikoarmes und auf nachhaltiges Wirtschaften ausgerichtetes Geschäftsmodell. Dadurch haben sie nicht zum Aufbau der Subprime-Blase beigetragen und keine Genossenschaftsbank bedurft während der Finanzkrise der staatlichen Unterstützung.

Es stellt sich heraus, dass die Basel-III-Reformen zwar in die richtige Richtung gehen, Genossenschaftsbanken im Wettbewerb aber benachteiligen. Es ist daher zu befürchten, dass es mittelfristig zu offenen oder schleichenden Demutualisierungen kommen wird. Ein wichtiges Alternativmodell und ein wettbewerbliches Korrektiv gegenüber den renditeorientierten Geschäftsmodellen der Privatbanken könnten somit verloren gehen.

SCHLÜSSELWÖRTER: Finanz- und Wirtschaftskrise, Basel-III-Reformen, Bankensektor

Scientific evaluation of Sound Branding as an integrative part of brand management

Prof. Dr. Clemens Jäger

Full-Professor at the FOM-University of Applied Sciences, Essen-Germany, Head of the IOM-Institute for Economy & Management, Essen-Germany

Tina Jäger

Lecturer at the FOM-University of Applied Sciences, Essen-Germany

Daniela Hofmann

Fontys University of Applied Sciences, Venlo-Netherlands

Tino Bensch MBA

FOM University of Applied Sciences

Sound Branding has undergone a dynamic development in the last five years. It includes all artificially produced sounds that were used arbitrarily and standardised until now. The potential lies in the creation of brand confirmed sounds that put the customer in a positive mood at every contact point and bind him to the brand. Sound Branding can contribute to the achievement of the goals of the brand management, so that a coordination of the Sound Branding to the identity of a brand is the basis. Still, the effect of Brand Sounds has hardly been researched yet, which is contradictory, but may be due to the fact that music is regarded matter of course. Due to this lack of research, it is difficult to give the acoustic part a similarly high ranking among brand managers like visual design. As the multi-sensory perception of a brand receives more understanding and Sound Branding also contributes to unconscious binding, the sensitivity for acoustic brand management is now developing as well. Due to the increasing knowledge about the effect of sounds, the purposeful usage of Sound Branding is gaining importance in the design and communication of the brand. Sounds have an activating effect, trigger emotions that intensify perception, and strengthen the brand in memory.

KEYWORDS: Sound Branding, Brand Management, Marketing

Vision Therapy

*László Márfa Molnár associate professor
University of West Hungary*

In my paper I give an overview of some aspects of the opportunities of Turkey's European integration. In this context I discuss issues of the post-secular social practice, its European and Islamic interpretations. On the basis of the opportunities of models of tolerance I refer to further considerations. According to this discussion the new member states and the novel aspirants provide the world of the European Union – which at present displays signs of disintegration as a result of a succession of crises, which were unthinkable in the past - with new qualities. As a consequence the traditional European practices of social organization acquire new, formerly unknown characteristics.

KEYWORDS: Post-secularity, Islam, reform, integration, tolerance, diversity

LEADER Programme And The Bottom Up Rural Development: The Hungarian Case

*Dezső Kovács researcher
Institute Of Regional Studies
Has Research Centre For Economic And Regional Studies
Péter Póla researcher
Institute Of Regional Studies
Has Research Centre For Economic And Regional Studies
István Finta researcher
Institute Of Regional Studies
Has Research Centre For Economic And Regional Studies*

The study analyses the implementation of the LEADER programme in Hungary. In the focus of our evaluation is the claim and justification, that inspite of the bottom up principles of LEADER, such buerocratic rules and programme management has been built on it which now calls into question the original philosophy of which the LEADER owed its popularity.

KEYWORDS: LEADER programme, buerocratic logic, bottom up approach.

LEADER Programme In The Hungarian Micro Regions With Agrarian Employment Crisis

*Krisztián Ritter DhD associate professor
Szent István University, Gödöllő
Zsuzsanna Kassai, PhD lecturer
Szent István University Gödöllő*

In the last decades global economic processes and decreasing agricultural employment have caused serious problems in Hungary as well. The main objective of this paper is to define the possibilities of the LEADER program 2007-2013 in those disadvantaged micro-regions that according to our previous research has suffered most from the decrease of employment in agriculture.

We have evaluated the implementation of LEADER-type Local Rural Development Strategies. We have examined how these local strategies try to redress local problems, and what are those areas where some changes are necessary to be carried out.

KEYWORDS: agricultural unemployment, endogenous development, LEADER programme

Sport Expenditures And Quality Of Life in Europe

*Dávid Paár lecturer
University of West Hungary*

Good state of health is basically determined by physically active lifestyle – including sports too. The level of living standards and social inequalities influence the state of health of citizens in a country too. The aim of the paper is to analyse the possible relationship between health status, level of living standards and expenditures on sport in Europe's countries. After the research we can find, that the analyzed countries can be separated into different homogenous groups along certain borderlines. Countries with different historical past separate from each other, the Scandinavian countries, the Western European welfare states and the previous socialist states show great similarities with each other. After the paper we can declare, that the citizens of countries with more sport expenditures have a higher level of living standards, lower income inequality and a higher life expectancy.

KEYWORDS sport consumption, population's expenditures on sport, income inequality, life expectancy, clustering

Economic-mathematical model for the examination of clusters' sustainability

*Amarilla Lukács assistant professor
University of West-Hungary, Faculty of Economics*

Economic, political, and social tendencies have brought new players into the picture. Alliances, business networks, and a special type of cooperation called "cluster" now play a more and more important role in the development of countries' economies and in the enhancement of regions' and local companies' competitiveness. The most efficient of these are clusters, which consist of profit oriented, competitive companies, academic institutions, and civil establishments trying to collaborate toward a common goal by taking advantages of geographical proximity and the coordination of capacities. The most essential condition for the establishment of a cluster is that a certain number of enterprises

take part in the collaboration. This number can be defined as “critical mass,” because it generates processes that attract other institutions to the region to utilize the possibilities of spatial concentration and to take advantage of positive local conditions. The specific quantity of institutions in “critical mass” is related to the financial requirements of the given cluster. Reciprocal access to the organizations’ incomes is necessary to long-term operation, and this can be difficult without the right number and combination of members. I have created an economic-mathematical model suitable for examination of network sustainability, considering financial circumstances and shareholder base.

KEYWORDS: simulation, clusters, competitiveness, business networks

Family Aid, Work & Family, Main Forms of Family Cash Benefits in Hungary

*Richard Resperger, assistant lecturer, PhD student
University of West Hungary, Faculty of Economics*

Family support system is analysed by this study. The author wants to present and summarize the main forms of subsidies in Hungary. The paper deals with a very current issue of our days. Family is the fundamental unit of society, so governments need to do more to help them. The improvement of the safety of family life and the conditions of having children is a very important task of the state today. The world is threatened by overpopulation, until the population decline can be observed in Hungary since 1981. Our country is one of the European countries with the least favourable demographic conditions. The population decline and aging can be observed simultaneously, both a major challenge for society. In the longer term, the young generations need to be considered, and it’s not just social, political but also economic interests.

KEYWORDS: family aid, fertility, demographic processes, family cash benefits

BOOK REVIEWS

Our Life and Its Quality

[Tomka Béla: Gazdasági növekedés, fogyasztás és életminőség. Magyarország nemzetközi összehasonlításban az első világháborútól napjainkig. Akadémia Kiadó Budapest. 2011. 306 oldal ISBN 9630590532]

*József Borbély
University of West Hungary*

Chapters from Modern Economics

[Móczár József: Fejezetek a modern közgazdaságtudományból. Akadémia Kiadó Budapest. 2008. 608 oldal ISBN 9789630585378]

Sándor Apáthy Molnár

