

GAZDASÁG & TÁRSADALOM

Journal of Economy & Society

KÜLÖNSZÁM

A TARTALOMBÓL:

Takács István – Baranyai Zsolt – Liebmann Lajos – Takácsné György Katalin:
A közvetlen külföldi tőkebefektetések súlypontváltozásai az ezredfordulón

Bartakovics Gábor:
Az Egyesült Államok és az Európai Unió pénzügyi szabályozásának
összehasonlítása a gazdasági válság kialakulására tekintettel

Hete Gabriella – Szabó Gábor Csaba:
Versenyképesség, innováció. Fejlesszük tovább minőségrendszereinket!

Csepeti Ádám:
A Miles és Snow-féle stratégiai alkalmazkodási tipológia teljesítményvonatkozásai

Buday-Sántha Andrea:
„Jog, Világ, Stádium” - A kommunikációs jog világszintű fejlődésének stádiumai



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



SZÉCHENYI TERV

Gazdaság & Társadalom

Journal of Economy & Society

A különszámban a Nyugat-magyarországi Egyetem, Közgazdaságtudományi Karán 2010. november 3-án tartott „Hitel, Világ, Stádium” nemzetközi tudományos konferencia válogatott tanulmányai olvashatók.

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. Andrásy Adél CSc, Dr. Fábíán 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.

Nyomdai munkálatok / Printing: Scarbantia Nyomda - Palatia Kft.
H-9400 Sopron, Bem u. 3. | Tel.: 99/323-780 | E-mail: nyomda@scarbantia.hu

ISSN 0865 7823

Copyright © 2011 Nyugat – magyarországi Egyetem Kiadó

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

A KÉZIRATOK FORMAI ÉS SZERKEZETI KÖVETELMÉNYEI

1. Kéziratokat kizárólag elektronikus formában, e-mailen fogadunk.
2. A kéziratok Microsoft Word 2003, 2007 vagy 2010 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 8. táblázat körülbelül ide”.
4. Az alkalmazott betűtípus és méret: Times New Roman 12. Sortávolság: 1,5.
5. Az irodalmi hivatkozásoknál a kötelezően alkalmazott stílus az APA. Lásd részletesen pl.: <http://www2.liu.edu/cwis/cwp/library/workshop/citapa.htm>
6. A közlésre szánt cikkek terjedelme táblázatokkal, ábrákkal, stb. együtt nem haladhatja meg a 20 oldalt.
7. 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. Az irodalomjegyzékben csak olyan művek szerepelhetnek, amelyekre hivatkozás történik a szövegben.
8. A könyvismertetések terjedelme nem haladhatja meg a 2000 szót. Az ismertetés címe és a szerző neve után zárójelben meg kell adni az ismertetett könyv, kiadvány teljes bibliográfiai adatait.

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 2003 and 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. References should be presented in alphabetical order. See APA style.
9. The editor reserves the right to edit all submissions for clarity and length.

Gazdaság & Társadalom

3. ÉVFOLYAM

2011. MÁRCIUS

KÜLÖNSZÁM

TARTALOM

Table of Contents and Abstracts in English: See page 243

TANULMÁNYOK

Gazdaságfejlesztés a reformkorban és a XXI. században Székely Csaba.....	3
A közvetlen külföldi tőkebefektetések súlypontváltozásai az ezredfordulón Takács István – Baranyai Zsolt – Liebmann Lajos – Takácsné György Katalin.....	15
Az Egyesült Államok és az Európai Unió pénzügyi szabályozásának összehasonlítása a gazdasági válság kialakulására tekintettel Bartakovics Gábor.....	42
A kockázati tőke-befektetések jelentősége Magyarországon a statisztikai adatok tükrében Konecsny Jenő – Havay Dóra.....	62
A pénzügyi-gazdasági válság hatása az ingatlan befektetési alapokra Borszéki Éva – Végh Klaudia.....	85
A kis- és középvállalkozások e-banking szokásai Dunay Anna – Fodor Zita – Illés B. Csaba.....	103
Versenyképesség, innováció. Fejlesszük tovább minőségrendszereinket! Hete Gabriella – Szabó Gábor Csaba.....	117
A Miles és Snow-féle stratégiai alkalmazkodási tipológia teljesítményvonatkozásai Csepeti Ádám.....	140
A turizmusirányítás szervezetfejlesztési kérdései Egyed Krisztián.....	169
A társadalmi fejlődés, az információs műveltség és a könyvtár kapcsolata Kiss Danuta Stanisława.....	193
„Jog, Világ, Stádium” - A kommunikációs jog világszintű fejlődésének stádiumai Buday-Sántha Andrea.....	215
Table Of Contents/Abstracts.....	243

Gazdaságfejlesztés a reformkorban és a XXI. században

Prof. Dr. Székely Csaba DSc¹, dékán, egyetemi tanár
Nyugat-magyarországi Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Sopron

ABSZTRAKT: A magyar reformkor a XIX. század húszas-harmincas éveiben, sokak szerint gróf Széchenyi István 1825-ös országgyűlésen tett akadémiai felajánlásával kezdődött. Az akkori időszak fő problémája Magyarország leszakadása, az európai progressziótól való lemaradása volt, amelyre a polgárosodás és a gazdaság fejlesztése adhatta meg a választ. Mindez nemzetpolitikai programmá vált Széchenyi gondolatvilágában és tevékenységében. Elsősorban a tágabb értelemben vett infrastruktúrafejlesztésben vélte megtalálni a megoldást, amelyre a tudást, a közlekedést és az ipartelepítést is beleértette. Külföldi (elsősorban angliai) tapasztalatai birtokában jól tudta, hogy a gazdasági folyamatok megváltoztatása emberöltőnyi időt is kíván. Ennek megfelelően Széchenyi és korának kiválóságai hosszú távra határozták meg a magyar gazdaság fejlődésének irányvonalát, amelynek főbb erényei és eredményei még ma is érzékelhetők. Napjainkban hasonló kérdések feszülnek a magyar társadalomban és gazdaságban, de a kihívásokat igazából a gazdaság eddigi fejlődésének tévútjai jelentik. Ez egyrészt a globális pénzügyi és gazdasági rendszerre, de a hazai gazdasági struktúrára és gazdaságpolitikára is vonatkozik. Az előadás Széchenyi szerepének méltatása mellett elsősorban a közeljövő gazdaságára és társadalmára nehezedő legfontosabb problémákkal és megoldásuk lehetőségeivel kíván foglalkozni.

KULCSSZAVAK: reformkor, gazdaságfejlesztés, CO₂ emisszió, klímaváltozás, cortex-korszak, klímapolitikai intézkedések

Bevezetés

Mintegy kétszáz éves időkülönbség feszül a Széchenyi nevével fémjelzett magyar Reformkor és az előttünk álló időszak között, de a lényeges eltérések mellett mégis lehet olyan hasonlóságokat találni, amelyek a jövő gazdaságpolitikája és gazdaságfejlesztése szempontjából döntő jelentőségűek, sőt iránymutatóak lehetnek.

A Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Karának 2010. novemberi, a Magyar Tudomány Ünnepe alkalmából szervezett konferenciája alkalmat adott arra, hogy gróf Széchenyi István halálának 150. évfordulója ürügyén ez az összehasonlítás megtörténhessen. Ezt az is indokolta, hogy Széchenyi nem csak államférfi, hanem közgazdász is volt, ráadásul életének egy jelentős részét Sopron vármegyében, Cenken és Sopronban töltötte el. A Közgazdaságtudományi

1 szekely@tkk.nyme.hu

Kar ezért megalapításától kezdve fontosnak tartotta Széchenyi emlékének és szellemi örökségének őrzését, ápolását.

A tanulmány első része ezért Széchenyi korának gazdaságfejlesztési kérdéseit tárgyalja áttekintő jelleggel, a második rész pedig párhuzamot kíván vonni a Reformkor és a jövő gazdaságfejlesztési kihívásai között.

Széchenyi korának gazdaságfejlesztési kérdései

Magyarországon Reformkornak szűkebb értelemben a törökök kiűzését követő több mint 200 éves reformperiódusnak az 1825/30-tól 1848-ig tartó szakaszát tekintjük. A magyar rendek reformellenessége, illetőleg az időközben konzervatívvá vált bécsi udvarral szemben a XIX. század húszas-harmincas éveiben a világlátott és művelt hazafiak és politikusok körében megérlelődött a reformszellem. Egyidejűleg vált középponti problémává a Habsburg Birodalmon belüli nemzeti függetlenség és az ország európai normáknak megfelelő átalakítása iránti igény. A két követelés a reformkorban a "Haza és haladás" jelszavában egyesült. A korszak kezdete – sokak véleménye szerint – az 1825-ös országgyűlésen gróf Széchenyi István akadémiai felajánlásához kötődik.

Széchenyi a kontinentális (német, francia) eszmékkel szemben a brit polgári fejlődést tekintette mintának. Arisztokrataként meg volt győződve saját társadalmi csoportjának történelmi küldetéséről. Szerepét hasonlóknak látta a polgárosodott angol főnemesi réteg történelmi rendeltetéséhez. 1830-ban a Hítel című munkájával került be a hazai politikai köztudatba. Az írás a tőkeszegény magyar gazdaság talpra állásának feltételével, a produktív beruházásokra fordítható hitel fontosságával foglalkozik, de nem csupán a közgazdasági kérdéseket érinti. Középpontjában a polgári tulajdon és tulajdonlás kérdései állnak. A tulajdon szabadsága egyszersmind a politikai jogok gyakorlásának alapjául is szolgált a XIX. századi cenzusos politikai rendszerekben. Széchenyi ezért is minden további fejlődés elengedhetetlen feltételének tekintette a polgári tulajdonviszonyok megteremtését. A polgárosodás társadalmi, nemzetpolitikai és gazdasági programmá is vált Széchenyi gondolatvilágában és cselekedeteiben.

Utólag visszatekintve Széchenyi logikusan egymásra épülő, fontos elemekből álló gazdaságfejlesztési programot valósított meg. Első lépésként a tudás (ma úgy mondanánk, hogy tudásbázis), a fejlődéshez szükséges „kiművelt emberfők sokasága” megteremtését kívánta elősegíteni, amelynek kulcsa 1925-ben a Magyar Tudós Társaság létrehozása volt. Ezután az infrastruktúra-fejlesztésbe kezdett, amely a vasútfejlesztés, a hajózás és a közúti közlekedés területén tett számtalan lépéssel valósult meg.

A közlekedés, és ezen belül a *gőzhajózás* ügye kezdettől fogva foglalkoztatta. Felkarolta a Dunagőzhajózási társulat ügyét, támogatta a bécsi kormánynál,

a nádornál, az országgyűlésnél, később egy egész cikksorozatban ismertette a gőzhajózás kereskedelmi fontosságát. Az első gőzhajó Budapest és Zimony között 1831-ben közlekedett. Az ő buzgólkodása hozta létre a balatoni hajózást is, ő indította a mozgalmat és gyűjtött részvényeseket. Az első gőzhajó 1846-ban indult a Balatonon.

Egy hosszabb dunai hajóút megtétele után felajánlotta szolgálatait József nádornak egy, a Duna végig hajózhatóvá tételére vonatkozó javaslat előkészítésére. 1833. júniusában megkapta erről a nádor megbízását, és ettől kezdve mint királyi biztos, tíz éven át vezette a munkálatokat. A Duna-szabályozás után másik kedvenc tervének megvalósítását, a Tisza-szabályozást is ez időben kezdhette el. 1845-ben a magyar királyi helytartótanács kebelében felállított közlekedésügyi osztály élén a munkálatokat is elindíhatta.

A gőzhajózás és a folyamszabályozás mellett az országrészek összekötését lehetővé tevő *Lánchíd megépítését* tartotta legfontosabb feladatának. Már 1828 óta foglalkoztatta ennek terve, és ez ügyben rengeteget levelezett és utazott. Egy év múlva kész volt a tervrajz, amit 1832-ben Pest városa is elfogadott. A Lánchíd építésére vonatkozó szerződést az országos bizottság, melynek Széchenyi volt a legtevékenyebb tagja, még ugyanebben az évben kötötte meg. A tervezési és előkészítési munkák hosszú ideig tartottak, és 1842 augusztusában a nádor és az országgyűlés képviselői jelenlétében letették a Lánchíd alapkövét.

Széchenyit a közlekedési infrastruktúra mellett a *mezőgazdaság és az ehhez kapcsolódó iparágak fejlesztése* is kiemelten foglalkoztatta, amely az akkori Magyarország számára kiemelkedő jelentőséggel bírt. Az állattenyésztés fejlesztésére alakította meg 1830-ban az *Állattenyésztő Társaságot*, amelynek elnöki tisztét is elvállalta. A társaság működését szélesebb alapokra fektetve létrehozta a Magyar Országos Gazdasági Egyesületet. A lóverseny ügye iránt *Néhány szó a lóverseny körül* című kötetben igyekezett érdeklődést kelteni. 1839-ban létrehozta a Pesti Gőzmalom Társaságot, s a mai Margit híd pesti hídfőjének közelében megkezdhették a Hengermalom építését. Az első őrlésre 1841 szeptemberében került sor a malomban. A Hengermalom igen jó minőségű lisztet állított elő, terményei sikert arattak, ami megalapozta a magyar búza világhírnevét.

Széchenyi első sikereiről természetesen **Sopron vármegye** is tudomást szerzett. 1828. augusztus 26-án személyesen vett részt Sopron megye közgyűlésén, ahol az egyik szónok kiemelten méltatta érdemeit. Tíz évvel később, az új vármegyeháza felépítését követően a megyei közgyűlés elhatározta, hogy gondoskodik István gróf arcképéről, amelyet Barabás Miklóssal hamarosan el is készíttetett. Az elismertsége csúcspontján álló arisztokratát Sopron városa is igyekezett szimbolikus gesztussal magához kötni. Érdemeit a 1835. február 20-án a város a tiszteletbeli polgári cím ismerte el, azaz mai fogalmaink szerint díszpolgári címet adományozott számára. Az elismerés az első hasonló jellegű döntés volt a város történetében. A tiszteletbeli polgárság odaítélését követően „választott községünk számfeletti

tagjának”, vagyis a közgyűlés tagjának választották. Az elismerés nemcsak az országos érdemeknek, hanem Széchenyi Sopron vármegye és Sopron város érdekében kifejtett gazdaságfejlesztő tevékenységnek is szólt.

1835 júliusában a soproniak levélben keresték meg, hogy támogassa őket egy részvénytársasági alapon működő gőzmalom felállításában. A gróf még Clark Ádámnál is interveniált annak érdekében, hogy a gőzgépet a legjobb helyen, Angliában készíttethessék el. A gőzmalom társaság „Oedenburger Dampfmuhl Gesellschaft” néven 1836 közepén alakult meg. Széchenyi az alapszabályok szerint a társaság „védőjeként” szerepelt. Az itt szerzett tapasztalatait Széchenyi hasznosítani tudta később, a Pesti Hengermalom megszervezésénél.

Másik helyi vállalkozása a *selyemhernyó tenyésztés* fellendítésére irányult. Ebben fontos szerepet szánt saját birtokainak és Sopron valamint Vas vármegyék birtokosainak és polgárainak is. 1835-ben a Selyemtenyésztési Társulat elnöke lett, de már hat évvel korábban oltott szederfákat hozatott Olaszországból és ezekből nagycenki birtokán rövideken több, mint 100 ezer darabot ültetett. Cenken így már 1835-ben megkezdte a selyemhernyó tenyésztést. 1841-ben bejárta Sopron és Vas vármegye jóformán minden községét, hogy a térség lakosságát szederfaültetésre és selyemhernyó-tenyésztésre ösztönözze.

1842-ben alakult meg a *Soproni Takarékpénztár*. A legelső részvényjegyző gróf Széchenyi István volt 2000 forinttal, vagyis húsz darab részvénnel. A megalakuláskor a tiszteletbeli választmány tagjává is megválasztották. Az intézmény felállításának gondolata már nagyon korán felvetődött benne. Naplója „Különböző gondolatok” fejezetébe már 1825-ben – tizenhat évvel korábban – bejegyezte: „Takarékpénztár Sopronban”.

1845-ben, a helytartótanács közlekedésügyi bizottságának elnökeként szinte azonnal megpróbálta latba vetni tekintélyét a közlekedés fejlesztése érdekében. Sopron megye közgyűlésének írt levelében felhívta a nemesség figyelmét a *Sopron és Győr közötti postaút* rossz állapotára. A felhívás nem maradt eredménytelen, mert a közgyűlés utasította az alispánt az út megjavítására, és erre Győr megyét is felszólították.

1843-ban életre hívták a városi és megyei *vasútügyi bizottságot*, amelynek elnökéül gróf Széchenyi Istvánt kérték fel. Széchenyi vállalta a feladatot, s már 1843 novemberében felkereste Metternich kancellárt, hogy megnyerje a soproni vasútügy támogatására. 1845. március 30-án Sopronban megtartották a Sopron–Németújhelyi (Bécsújhely, Wiener Neustadt) Vasút Társaság alakuló közgyűlését, melyen Széchenyi István is részt vett. A vasútvonal megépítésében a térség fejlődésének egyik kulcsát látta. A vaspálya, mely a második volt Magyarországon (vonala az országhatáron túli várossal kötött össze magyar területeket) 1847. augusztus 20-án nyílt meg.

Széchenyi István kiemelkedő képességei, és óriási külföldi – elsősorban angliai – tapasztalatai birtokában jól tudta, hogy a gazdasági folyamatok megváltoztatása

emberöltőnyi időt kíván, a társadalom mentális átalakulása viszont még hosszabb folyamat, akár generációkon át is tarthat. Ebben kiemelkedő szerepe van a tudás megszerzésének és gyakorlati hasznosításának. Emellett a több évtizedes előrelátás és a tervezés elengedhetetlenül fontos a fejlődés biztosításához.

Azt azonban Széchenyi sem láthatta előre, legfeljebb Kossuthal folytatott vitáiban sejthette, hogy a történelem előre nem látható fordulatokat is vethet. Az 1848-as forradalom idején Batthyányi Lajos miniszterelnök kérésére még elvállalta a közlekedésügy és közmunka tárcáját. Széchenyi felkérése a közlekedési tárca élére mai szemmel magától értetődőnek tűnik, de radikális politikai ellenfelei számára minisztersége elfogadhatatlan volt. Széchenyi csak öt hónapig, 1848 áprilisától szeptemberéig állt a tárca élén. Az ez utáni évek már nem tartoznak Széchenyi dicsőséges korszakához.

A XXI. század gazdaságfejlesztési kihívásai

150 év elmúltával megállapíthatjuk, hogy az emberi történelem egy fontos korszaka lezárult. A mai időszak egyik alapvető problémáit tekintve elsősorban arra a következtetésre lehet jutni, hogy Széchenyi korának – és az azt követő időszak – fejlesztései egy fontos erőforrás, a szén hasznosítására épültek fel. A James Watt által kifejlesztett gőzgép, a vasút és a vasgyártás, az energiaellátás alapvetően a szén, tehát egy fosszilis energiahordozó egyre növekvő kitermelését és felhasználását követelte meg. Széchenyi is ezen erőforrás hasznosítását tekintette alapvetőnek a közlekedési infrastruktúra és a gazdaság modernizálása szempontjából. A Lánchíd és a vasút létesítéséhez szükséges acélgyártás, a hajókat, mozdonyokat és malmokat hajtó gőzgépek egyaránt a szénvagyon hasznosítását igényelték. Azonban sokáig senki sem számolt ennek káros hatásaival csakúgy, mint a későbbi nagyarányú kőolaj és földgáz felhasználás üvegházhatású gáz kibocsátásával.

Ma azonban már általánosan ismert az üvegházhatás kialakulása, és az ezzel kapcsolatos globális felmelegedés jelensége. Az ezzel kapcsolatos gondolkodást azonban egyelőre világszerte háttérbe szorítja a jelenkori, rövidebb távú gazdasági problémák égető megoldása, a válságkezelés.

A globális felmelegedés következményeivel azonban már ma szembe kell néznünk. Az ezzel kapcsolatos teendők sokkal sürgetőbbek, mint sokan gondolják. Ezek a kérdések döntően meg fogják határozni már a következő évtized gazdaságfejlesztését is.

A levegő sokkal szűkösebb erőforrás, mint sokan gondolják. A mintegy 10 km vastag légréteg (troposzféra) a Föld átmérőjének 12800 kilométeres méretéhez viszonyítva szinte elenyészően vékony. Ez, és az üvegházhatású gázok eddigi intenzív kibocsátása alapjaiban változtatja meg a gazdaság fejlesztéséről alkotott nézeteket.

A légkörbe kerülő emberi tevékenységből eredő széndioxid és más üvegházhatású gázok éghajlatra gyakorolt hatása régóta ismert (és egyidejűleg vitatott). A tudományos eredmények, mérések², valamint a környezetvédő mozgalmak azonban egyre inkább meggyőzték a politikusokat arról, hogy az üvegházhatású gázok légkörben történő felhalmozódása hosszabb távon súlyos következménnyel járhat a klímára, és ezzel az emberiség jövőjére.

1. táblázat: A fontosabb üvegházhatású gázok kibocsátási forrásai

CO ₂	CH ₄	N ₂ O	PFC, HFC, SF ₆
Erőművek, Szállítás, Fűtés-hűtés, Ipar, Mezőgazdaság, Hulladéktárolás	Bányászat, Gáz- és olajrendszerek, Állattartás, Szennyvízkezelés, Hulladéktárolás	Szántóföldi növénytermesztés, Szennyvízkezelés, Állattartás, Fosszilis tüzelőanyagok elégetése	Félvezető előállítás, Elektromos vezetékek, Transzformátorok, Alumíniumgyártás, Magnézium előállítás

Forrás: UNFCC, 2009

A klímapolitikai intézkedések elsősorban a fosszilis eredetű CO₂ kibocsátását korlátozzák, de a többi üvegházhatású gázra (pl. metán, N₂O, PFC-k, HFC-k stb.) is vonatkoznak. Ezek forrásai az elektromos energiatermelés, a fűtés és hűtés, a közlekedés, az ipar és a mezőgazdaság, tehát minden olyan emberi-gazdasági tevékenység, amelyeknek nemcsak fenntartását, hanem további teljesítménynövelését is tervezi az emberiség, főként az életszínvonal javítása érdekében, és a további lakosságszám növekedés miatt.

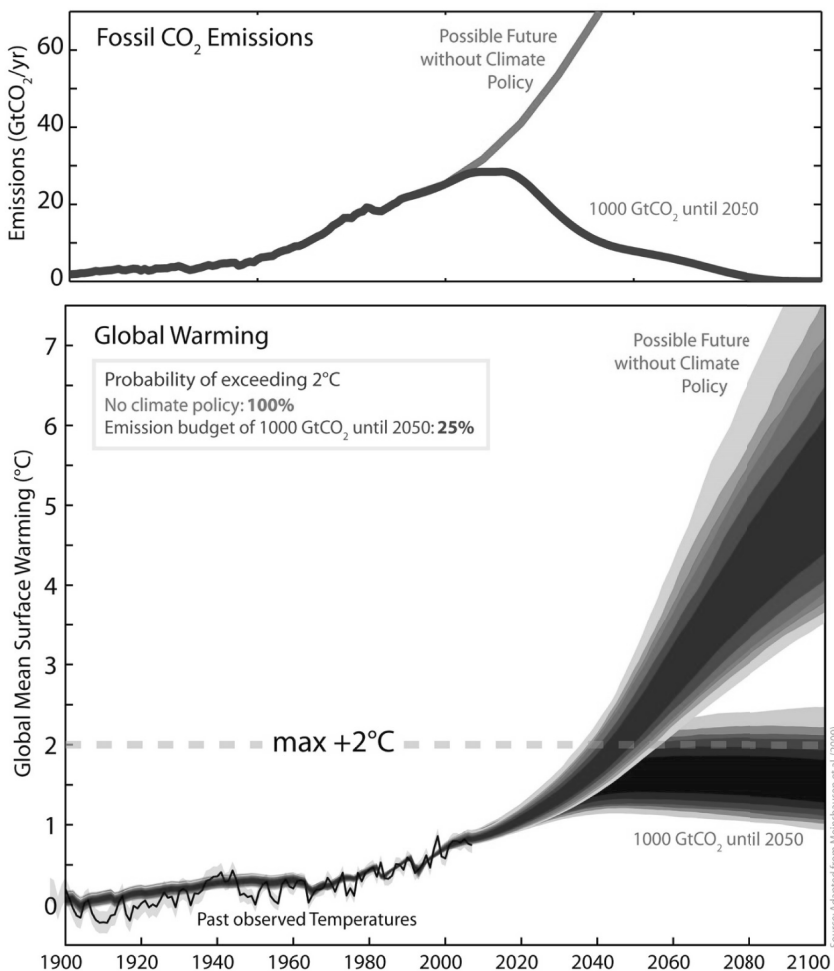
Ezzel azonban olyan globális konfliktus bontakozik ki, amely egyrészt a jelen igények és a jövő, a fejlett és a fejlődő országok, valamint a gazdaság és a természeti környezet fenntartása között feszül. A jövő azonban egyre közelebb kerül hozzánk, tehát a klímaváltozások hatásai nemsokára elemi erővel fognak hatni az emberiségre, minden emberre, függetlenül attól, hogy hajlandók voltak-e elfogadni a klímaváltozással járó kényszerű intézkedéseket. Az a veszély is fennállhat, hogy a túlságosan drasztikus intézkedések tüntetésekhez, lázadáshoz, háborúhoz vezetnek, amelyre az emberiség történelmében eddig már elég sok példa volt.

² Az UNEP (United Nations Environmental Program) és a WMO 1988-ban létrehozta az IPCC-t (Intergovernmental Panel on Climate Change), amely rendszeres tudományos és technikai vizsgálatokat végez a klímaváltozás területén.

Ma már a klímaváltozás globális gazdasági hatásainak, főként a GDP-változásra gyakorolt hatásnak a megállapítására is történtek kísérletek. A gazdasági hatások a 2 °C-nál nagyobb felmelegedés esetén válhatnak végzetessé (Tol, 2010).

A koppenhágai klíma-csúcstalálkozón elfogadott deklaráció alapján kimondható, hogy ha a veszélyes éghajlatváltozás jelentős kockázatának elkerülése érdekében a globális átlaghőmérsékletnek az ipari forradalom előtti szinthez képest legfeljebb 2 °C-kal szabad emelkednie a XXI. század végéig.

1. ábra: Az üvegház kibocsátási célok a globális felmelegedés 2 °C-ban történő limitálásához



Az antropogén eredetű üvegházhatású gázok több tíz évtől a több ezer évig tartózkodhatnak a légkörben. Ebből az következik, hogy az adott időszak kibocsátása mellett a kumulatív kibocsátásoknak is jelentős szerepük van. A 2 °C-os cél elérése érdekében az antropogén eredetű kumulatív széndioxid-kibocsátásnak a 2000-2050 közötti időszakban nem szabad meghaladniuk az 1000 Gt-t. A kibocsátható mennyiségnek (carbon-space) azonban mintegy harmadát már kibocsátotta az emberiség 2000 és 2009 között, tehát minél előbb jelentős mértékű kibocsátás-csökkentést kell elérni.

Több nemzetközi és regionális szervezet, tanácskozás foglalkozott ezzel a kérdéssel, és ma már gyakorlatilag eldöntött tény, hogy rendkívül szigorú intézkedéseket kell hozni a további szélsőséges klímaváltozás, illetőleg annak következményeinek megelőzése érdekében. A legismertebb ilyen nemzetközi egyezmény az 1997-es Kiotói Jegyzőkönyv³ volt, amely először célozza meg az üvegházhatású gázok jogilag kötelező érvényű korlátozását. A megállapodást a gazdaságra gyakorolt várható hatásaira való tekintettel több ország, közöttük a legtöbb üvegházhatású gázt kibocsátó USA és Kína sem írta alá, illetőleg ratifikálta. Az EU országok viszont jelentős mértékű önkorlátozó intézkedéseket vezettek be, amelyeket az elkövetkező években tovább kívánnak szigorítani.

A klímaváltozással kapcsolatos intézkedések területén két fontos teendőt kell megemlíteni. Egyrészt a politikusoknak el kell fogadniuk, sőt meg kell értetniük az emberekkel, hogy súlyos, az egész emberiséget érintő problémáról van szó, amelynek megoldása érdekében mielőbb korlátozó, szabályozó intézkedéseket kell tenni. Másrészt a tudomány feladata olyan megoldások keresése, amelyek révén sikeresebb lehet a kibocsátás-csökkentés és az alkalmazkodás, hogy olyan megoldások szülessenek, amelyekkel az adott helyzetben az életminőségre, életszínvonalra vonatkozóan pozitív változások is bekövetkezhetnek. Ezeket elsősorban az „alternatív” technológiák és megoldások, innovációk, a meglévő erőforrások lényegesen hatékonyabb kihasználása eredményezheti. Tehát ne korlátozással és a gazdaság visszaesésével, hanem fejlődéssel lehessen számolni a jövőben is.

A gazdaságfejlesztés tudományos megközelítései és a gazdaságtudományok szerepe

A tudomány szerepe elvitathatatlanul fontos a klímaváltozással kapcsolatos intézkedések előkészítésében, kidolgozásában. Feltehetően egy új korszak veszi kezdetét, amely a tudáson, szürkeállomány intenzívebb igénybevételén alapul (carbon-korszak helyett a cortex-korszak).

³ 1997 Kiotóban klíma-keretmegállapodást fogadtak el (Protocol to the UN Climate Convention).

A természettudományok, az élettudományok és a mérnöki tudományok mellett azonban egyre jobban kirajzolódik a *gazdaságtudományok*, ezen belül a közgazdaságtudomány és a gazdálkodás- és szervezéstudomány fontossága is. A levegő ugyanis ugyanolyan fontos *szüksős erőforrássá* vált, mind a nyersanyagok, az energiaforrások, és a termőföld. Ebből következik, hogy a levegővel, mint rendkívül fontos erőforrással is *gazdálkodni kell*. Meg kell szokni azt, hogy a rendelkezésre álló kibocsátási tér érték, amelyért különböző érdekek csapnak össze. Az egyéb *szüksős erőforrásokhoz* hasonlóan fontossá válik a levegőréteg hatékony kihasználása, emellett minőségének gondos és óvatos fenntartása. Sőt, az emberiség számára rendelkezésre álló más erőforrásokat úgy kell átcsoportosítani, hogy a klímaváltozás menedzselésével kapcsolatos feladatot eredményesen lehessen megoldani. Ez pedig elképzelhetetlen hosszú távú tervezés, hatékony szervezés, és következetes ellenőrzés nélkül. Nem véletlen, hogy manapság már nemcsak klímastratégiáról, hanem klíma-controllingról is beszélnek.

2. táblázat: A klímapolitikai intézkedések szintjei

Globális szint	Globális vizsgálatok Nemzetközi stratégiafejlesztés Nemzetközi megállapodások Ellenőrzés
Nemzeti és regionális szint	Stratégiafejlesztés Törvényhozás Szabályozás Ellenőrzés
Vállalati és intézményi szint	Stratégiai elemzés Stratégia kialakítás Operatív megvalósítás „Zöld” controlling
Személyek, családok szintje	Környezettudatosság Motiváció Egyéni döntések Ellenőrzés

Forrás: saját szerkesztés

Nem lehet eléggé hangsúlyozni a közgazdasági elemzések fontosságát. Több elképzelhető megoldás közül ugyanis azokat kell kiválasztani, amelyek az előnyök és az esetleges hátrányok mérlegelésével a rendelkezésre álló pénzügyi források és más erőforrások alapján a legkedvezőbb kimenetellel kecsegtetnek. Ezek az elemzések azonban a gazdasági rendszerek összetettsége, a kölcsönhatások és a váratlan események bizonytalanságai miatt rendkívül bonyolultak.

A matematikai, közgazdasági modellezés és a kifinomult elemző módszerek egész tárházát kell felhasználni a klímapolitikai döntések és intézkedések eredményes meghozatalához. Ezzel a közgazdaságtan is a „zöld” tudományok aktív részesévé válhat.

A globális és nemzetgazdasági elemzéseknél és döntéseknél talán még nagyobb jelentősége van az egyes vállalkozások klímaváltozással kapcsolatos stratégia-alakításának és operatív gazdasági tevékenységének.

Piacgazdaságban kihagyhatatlanok az egyes gazdasági szervezetek még akkor is, ha a piaci hatásokat fontos társadalom- és környezetpolitikai okokból korlátozni, befolyásolni is kell. A vállalkozásoknak megfelelő tájékoztatást kell nyújtani a klímaváltozással járó hatásokról és az ezzel kapcsolatos várható jövőbeli intézkedésekről.

A klímapolitikai intézkedések megvalósításának gazdasági mechanizmusai

A gazdasági szféra a megfelelő iránymutatás, szabályozás és piaci keretrendszerek alapján rendelkezhet olyan képességekkel és erővel, amely lehetővé teszi az új helyzethez való alkalmazkodást, a hatékonysági elven alapuló fejlődést.

Már a Kiotói szerződés is több olyan válaszlépést vázol fel, amelyek segítségével vissza lehet szorítani az üvegházhatású gázok kibocsátását:

- gazdasági diverzifikáció a kisebb széndioxid kibocsátású ágazatok előtérbe helyezésével,
- klímabarát technológiák kifejlesztése és elterjesztése (elsősorban a fosszilis eredetű energiaforrások nem energia célú felhasználása, a szén lekötése és tárolása, fejlett üzemanyag technológiák kidolgozása),
- a klímabarát energiaforrások használatának elterjesztése,
- kapacitások kiépítése a fenti intézkedések megvalósítása érdekében.

A környezetbarát technológiák és a fenntartható fejlődést biztosító megközelítések elterjesztése érdekében rendkívüli fontosságra tett szert a technológia transzfer kérdése. Ennek segítségével a fejlődő országok is hozzájuthatnak a kibocsátás-csökkentéshez szükséges új technológiákhoz. A Marrakesh-ben megtartott tanácskozáson (UNFCCC, 2010) a felek a következő intézkedések megtételében állapodtak meg:

- a technológiai igények felmérése,
- technológiai információs rendszer létrehozása,
- a technológiai transzfer megvalósításához alkalmas környezet megteremtése,
- kapacitások létesítése a technológiai transzferhez,

- az intézkedések megvalósításához szükséges források megteremtése (Special Climate Change Fund).

A Kiotói Jegyzőkönyv ezen túlmenően három innovatív rendszer bevezetését is javasolja. Ezek a klímapolitikai intézkedések költséghatékonyságát tartják szem előtt azzal a feltételezéssel, hogy kisebb költségekkel járhat az üvegházhatású gázok kibocsátásának külföldön (pl. a fejlődő országokban) történő csökkentése, vagy a szén lekötése.

A CDM (Clean Development Mechanism, tiszta fejlődési mechanizmus) alapján az Annex I országok⁴ a fejlődő országok erdősítési projektjeibe ruházhatnak be, amelynek következtében emisszió csökkentési krediteket írnak jóvá számukra. Ezek a projektek hozzájárulnak a befogadó ország fenntartható fejlődéséhez, és emisszió jóváírásokat generálnak (CER: certified emission reductions, igazolt kibocsátás csökkentések).

A JI (Joint Implementation, közös megvalósítás) szintén projekt alapú rendszer. Az Annex I-be tartozó országok emisszió csökkentési célú közös projektjeit foglalja magában. Az ilyen projektek által generált emisszió csökkentési egységek (ERU: emission reduction unit) úgy kerülhetnek elszámolásra, hogy elkerülik a kettős (mindkét országban egyidejűleg történő) jóváírást.

Az emisszió kereskedelem (Emission Trading) lehetővé teszi az Annex I országok részére az úgynevezett AAU-k (assigned amount unit) jóváírását, amelyekhez az emisszió kereskedelem révén jutottak. Egyes országok számára ez költségtakarékosabb lehetőséget biztosít a kibocsátások csökkentésére, mint a saját országban történő emisszió csökkentés, illetőleg lehetővé teszi a gazdaságfejlesztési tervek megvalósítását. A kereskedelmet regionális alapon is meg lehet valósítani, ilyen lehetőséget biztosít például az Európai Unió ETS (Emission Trading Scheme) rendszere, amely a Kiotói Jegyzőkönyv védőernyője alatt működik. A „szénkereskedelemnek” önkéntes alapon azok az országok is részesei lehetnek, amelyek nem írták alá a Kiotói Jegyzőkönyvet. Különböző nemzetközi programok adnak ehhez keretet és lehetőséget (pl. European Climate Exchange, Chicago Climate Exchange). Az egyes vállalatok számára is lehetőség nyílik a kibocsátási engedély vagy jóváírás menedzselésére az ilyen kereskedelmi elven működő bróker ügynökségek segítségével.

Magyarország számára alapvető fontosságú a klímaváltozással és klímapolitikával kapcsolatos összefüggések, intézkedések és mechanizmusok tanulmányozása, ismerete. Elkerülhetetlen a gazdaság klímaváltozással kapcsolatos helyzetének elemzése, és ennek megfelelő újrastrukturálása. A

⁴ Az Annex I országok a Kiotói Egyezmény aláírásával magukra vállalták a klímapolitikai intézkedések és politikák megvalósításának kötelezettségét az üvegházhatású gázok kibocsátásának korlátozása területén.

jövő gazdaságfejlesztési intézkedéseinek kidolgozásánál fontos a nemzetközi szerződésekben vállalt kötelezettségek hatásainak mérlegelése, figyelembe vétele, és a megfelelő stratégia, illetőleg válaszlépések kidolgozása. A klímaváltozással összefüggő intézkedések így nem okoznak újabb és újabb gazdasági terheket, hanem több területen gazdasági hajtóerővé válhatnak, elősegítve a nemzetgazdaság hosszú távú fejlődését.

Irodalom

5th National Communication to the UNFCCC, Hungary, 2009

Baumert, K.A., Herzog, T., Pershing, J. (2005): Navigating the Numbers. Greenhouse Gas Data and International Climate Policy, World Resources Institute, Washington.

Európai Bizottság (2010): Az Európai Parlament és a Tanács rendelete az európai környezeti gazdasági számlákról. Brüsszel, 2010.4.9. COM(2010)132 végleges 2010/0073 (COD)

European Climate Foundation – Project Catalyst prezentáció, 2010

Gazda I. (1991): Széchenyi napjai. Történelmi-művelődéstörténeti kronológia. Budapest, Tájak, Korok, Múzeumok Egyesület.

Höhne et al. (2009): Emission pathways towards 2°C, Ecofys

IPCC: Climate Change 2007: Synthesis Report. IPCC Plenary XXVII, Valencia, Spain, 12-17. November 2007,

M. Meinshausen, N. Meinshausen, W. Hare, et al (2009): Greenhouse-gas emission targets for limiting global warming to 2 oC, Nature p. Vol. 458.

Östör J. (1942): Széchenyi István és Sopron. Soproni Szemle, 1-15.

Parragi Gy. (1935): Sopron és Széchenyi. Sopronvármegye, 1935. december 14.

Perkovácz B.–Kubinszky M. (1957): Széchenyi István és a Sopron–Bécsújhelyi vasút építése.

Soproni Szemle, 1957. 1-2. 44-64.

Thirring G. (1938): A Széchenyi-család soproni házai, Soproni Szemle, 1938 4-5.sz. 289-301.

Tol, R.S.J. (2010): The Costs and Benefits of EU Climate Policy for 2020. Economic and Social Research Institute, Dublin, Institute for Environmental Studies, Vrije Universiteit, Amsterdam,

UNFCCC (2010): Uniting on Climate. Paper of the United Nations Climate Change Secretariat (UNFCCC), Geneva, Switzerland, 35 p.

Viszota Gy. (1902): Gr. Széchenyi István és Sopron vármegye. Budapesti Szemle, 1902. 29-83.

A közvetlen külföldi tőkebefektetések súlypontváltozásai az ezredfordulón

Dr. habil Takács István PhD⁵, egyetemi docens

Károly Róbert Főiskola, Vállalatgazdaságtan Tanszék, Gyöngyös

Dr. Baranyai Zsolt⁶, tanársegéd

Szent István Egyetem, Közgazdaságtudományi és Módszertani Intézet, Gödöllő

Dr. Liebmán Lajos PhD⁷, egyetemi docens

Károly Róbert Főiskola, Vállalatgazdaságtan Tanszék, Gyöngyös

Dr. Takácsné dr. habil György Katalin CSc⁸, egyetemi docens

Károly Róbert Főiskola, Vállalatgazdaságtan Tanszék, Gyöngyös

ABSZTRAKT: Az elmúlt két évtizedben lezajló nemzetközi tőkeáramlások szerkezete jelentős mértékben megváltozott. Az 1990-es évek elején elkezdődött közép-kelet-európai gazdasági-társadalmi rendszerváltás a nemzetközi tőkebefektetők számára kedvező terepet hozott létre. A nemzetközi tőkebefektetés – az ázsiai térségek melletti – új súlypontja azonban a térség országaiban lezajló politikai, illetve gazdasági rendszer átalakításának függvénye volt, amelyek eltérő üteme, az állami tulajdon privatizációja determinálta az egyes országok tőkeimportból való részesedését. A kezdeti eminens országokat új eminensek váltották, s a tőkebeáramlásban az első időben domináns barnamezős beruházásokat zöldmezős beruházások váltották fel. Tanulmányunk az 1990-es és 2000-es évek közvetlen külföldi tőkebefektetései világméretű és regionális tendenciáit, a térség egyes országai részarányának, valamint ágazati megoszlásnak változását vizsgálja; összefüggéseket keres Magyarország pozíciójának változásai, valamint az országban zajló gazdasági-társadalmi folyamatok között is.

KULCSSZAVAK: nemzetközi tőkeáramlás, FDI, regionális tendenciák, Közép-Kelet Európa

Bevezetés

A külföldi közvetlen befektetés (foreign direct investment, közismert rövidítéssel FDI) a maga nemében évszázados hagyományokra visszatekintő tőkemozgási forma, amely azonban a XX. század második felében a világ gazdaság fejlődésében új szerepet kezdett játszani. Az évtizedeken át viszonylag kiegyensúlyozott tőkeáramlás,

5 itakacs@karolyrobert.hu

6 Baranyai.Zsolt@gtk.szie.hu

7 lliebmann@karolyrobert.hu

8 tgyk@karolyrobert.hu

amelynek forrás és fogadó országai is viszonylag kis változékonyságot mutattak, az ezredfordulót megelőző évtizedben áradásszerűen megnövekedett. (1. ábra)

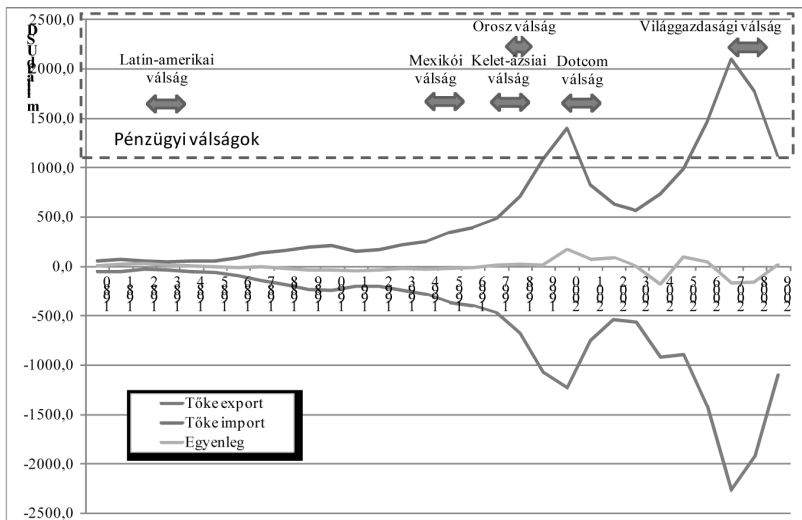
A külföldi közvetlen befektetés két ország relációjában zajló befektetési tevékenység, amely révén az egyik ország vállalata a másik országban hosszú távra szóló részesedést szerez. Ez általában magában foglalja az irányításban, a vegyes vállalatban, a technológiai transzferben és a szaktudásban való részesedést is. A befelé irányuló (tőke import) valamint a kifelé irányuló (tőke export) külföldi közvetlen befektetés egyenlege a nettó külföldi közvetlen befektetés beáramlás (pozitív vagy negatív). A külföldi közvetlen befektetések állománya a tőkeáramlások kumulált értéke.

A külföldi közvetlen befektetők valamennyi gazdasági szektorban jelen vannak, és nem csak az egyéni és társas vállalkozási formák, de a kormányzati szervek, valamint a nonprofit szervezetek is megjelenhetnek befektetőként.

A külföldi közvetlen tőkebefektetés célja egy vállalatban a meghatározó szavazati jog megszerzése, amely történhet:

- egy teljesen saját tulajdonú leányvállalattal vagy társasággal történő egyesítés;
- egy kapcsolt vállalkozásban történő részvényvásárlás;
- nem kapcsolt vállalkozással történő egyesülés vagy annak megvásárlása;
- vegyesvállalat létesítése más befektetőkkel vagy vállalatokkal közösen, a saját tőkéből való részesedés révén.

1. ábra: A tárgyévi tőkeexport és tőkeimport alakulása a világ gazdaságában (1980-2009)



Forrás: saját szerkesztés az UNCTAD adatbázis alapján

Maga a külföldi közvetlen tőkebefektetés gazdaságban betöltött szerepét, a befektető célterület választásának szempontjait, a célszágok tőkevonzó képességének argumentumait a szakirodalom széleskörűen taglalja, gyakran egymással ütköző eredményekre jutva. A tanulmányunk témája szempontjából – az ezredforduló trendjeit, a bekövetkező változásokat magyarázandó – vizsgáltuk az eddig publikált eredményeket.

A közvetlen külföldi tőkebefektetés megítélése megosztja a témával foglalkozókat. A két jellemző elméleti irányzat véleménye polarizált, az egyik szerint az „jó” a másik szerint – a lehetséges kedvezőtlen hatásokra helyezve a hangsúlyt – „rossz”. (King, Váradi 2002) A modernizációs elmélet a közvetlen külföldi tőkebefektetést a tőke, a piacok és a tudás/ismeret elosztás ideális mechanizmusának tekinti, amely a világ újlag függetlenné váló országainak fejlesztéséhez/fejlődéséhez vezet. Ugyanakkor a Vietnam amerikai megszállása inspirálta függőség és vilárendszer (Dependency and World System) elmélet szerint a közvetlen külföldi tőkebefektetés a neokolonialista gazdasági rend megteremtésének fejlett eszköze, amely szegénységet hoz a déli és gazdagságot az északi országoknak. Ezek a hagyományok alapozták meg a társadalomtudományokban zajló vitákat a közvetlen külföldi tőkebefektetés szerepéről a fejlődésben. King és Váradi (2002) szerint azonban hiányzik az „az ami” megközelítésmód, hiszen a hatások sokkal összetettebbek, s a pozitív és negatív tényezők egyidejűleg vannak jelen, s a végső megítélésben azok egyenlege, eredője játszik szerepet. A kelet-európai rendszerek összeomlása után, a terület szakértői és a közgazdászok egybehangzó véleménye szerint a közvetlen külföldi tőkebefektetés szerepet játszott az államszocializmusból a piacgazdaságba történő átmenetben, átalakulásban a közép és kelet európai régió számos országában szerzett tapasztalat alapján, ezen országok számára lehetővé téve a felzárkózást, az Európai Unióba való integrálódást, illetve felgyorsította az átalakulás folyamatát. (Bevan, Estrin 2004), (Demekas et al. 2007), (King, Váradi 2002), (Weresa 2005) A pozitív megítélés mellett ugyanakkor megjelentek azok a közvetlen külföldi tőkebefektetést alapvetően negatívan megítélő vélemények is, amelyek szerint az hódító magatartást tanúsított a gazdag nyugati multinacionálisok részéről a szegényebb poszt-kommunista gazdaságok irányába. (King, Váradi 2002)

A külföldi közvetlen tőkebefektetések áramlása a világban nem egyenletesen történt és történik, sajátos „mintázatot” alkotva. Aszimmetriák figyelhetők meg (Chakrabarti 2003), amelyek számos okra vezethetők vissza, amelyek közül a legjelentősebbek: a befogadó országok felkészültsége a tőke fogadására, a tőkevonzó képessége, az ezek által determinált potenciális tőkefelvevő képessége, valamint a fogadó ország sajátosságaiból (etnikai összetartozás, nyelvi-történelmi kötődések stb.) adódó tényezők.

A közvetlen külföldi tőkebefektetés területi aszimmetriái

A világ külföldi közvetlen tőkebefektetésekének áramlása és állománya területi aszimmetriáit jellemzi, hogy az országok felső 5%-a a külföldi közvetlen tőkebefektetések 68%-át, az alsó 5%-a az 1%-át kapta 1990 és 1999 között, amikor a külföldi közvetlen tőkebefektetések 58%-a ment az iparilag fejlett, 37%-a fejlődő és 5%-a a kelet-európai átalakuló (rendszerelváltó) országokba. A fejlődő országokba menő külföldi közvetlen tőkebefektetések több mint 80%-a 20 országba áramlott, amelyből Kína részesedése messze kiemelkedő (40%-a a fejlődőknek), úgy, hogy ezen országcsoport GNP-jének csak 9%-át adja, míg a Szub-szaharai Afrika, Közel-Kelet, Észak-Afrika országai, melyek a GNP 15%-át adják, a külföldi közvetlen tőkebefektetésekből 6%-kal részesednek csupán. (Chakrabarti 2003) A meglévő aszimmetriák további jellemzője, hogy a világ külföldi közvetlen tőkebefektetésekének 90%-át (az egyes szakirodalmakban a triád elnevezéssel is illetett) Európai Unió – Amerikai Egyesült Államok – Japán hármas biztosítja, ugyanakkor a világ második legnagyobb befogadója, Kína külföldi közvetlen tőkebefektetésekének legnagyobb hányada nem a triádtól, hanem Hong Kong-ból és Tajvanról származik. Ennek oka, hogy a Hong Kong – Tajvan közvetlen tőkebefektetésekének jellemzői eltérnek a triádtól: az előbbieket közvetlen tőkebefektetéseiket elsődlegesen az alacsony munkaerő költség motiválta, szemben azzal a tapasztalattal, hogy a triád befektetéseit a piacorientáció jellemezte. (Honglin Zhang 2005)

A közvetlen külföldi tőkebefektetés mozgatórugói

A külföldi közvetlen tőkebefektetések alakulásában, egy-egy ország tőkevonzó képességében – a szakirodalmi források szerint – számos tényező játszik szerepet, azonban azok szerepe, súlya eltérően alakul az egyes célországokban. A fontosabb tényezők a következők: a munkaerő kapacitás, a szakképzettség, a bérek, az országban rendelkezésre álló infrastruktúra, a szükséges energia rendelkezésre állása, a politikai, jogi, szabályozási környezet stabilitása, a makrogazdasági környezet stabilitása és állapota, az általános támogató piaci környezet, liberalizációs (gazdaság)politika, az ország gazdasági dinamikája, a népesség (egyben a humán erőforrás) egészségi állapota, a forrás ország és a fogadó ország távolsága, a belső piac nagysága, az export piacok távolsága, valamint a termékek piacra jutásának transzport költségei. (Noorbakhsh et al. 2001) Ezek szerepére vonatkozó néhány szakirodalmi tapasztalatot a következőkben összefoglaltunk.

A tőkevonzó képesség – tőkevonzó potenciál

Az országok tőkevonzó képességét hosszú távon meghatározza az azokban lévő politikai, intézményi és jogi környezet. A kormányzati/igazgatási infrastruktúra fontos meghatározó tényező úgy a befektetési célú tőke export mind a tőke import vonatkozásában. A jó kormányzati magatartás versenyösztönző hazai és nemzetközi szinten egyaránt: nyitott és átlátható jogi és szabályozási rendszerrel, hatékony kormányzati szolgáltatások nyújtásával (biztosításával). Ugyanakkor elgondolkodtató tapasztalat, hogy a külföldi befektetők számára ezek fontosabbnak tűnnek, mint a politikai szólásszabadság, a politikai stabilitás, vagy a törvényi szabályozás. (Globerman, Shapiro 2002) A külföldi közvetlen tőkebefektetésekre ható tőkevonzó képesség szempontjából a politika kulcselemei azok, amelyek befolyásolják: a munkaerő egységköltséget, a társasági adóterhet, az infrastruktúrát, a külkereskedelmi forgalmat és annak rendszerét. (Demekas et al. 2007)

A tőkevonzó képesség az országban rendelkezésre álló erőforrások (természeti és humán), a helyi piac mérete, a potenciális piacok távolsága korlátozó tényezőként hatnak az országok tőke-abszorpciós képességére. (Demekas et al. 2007) Becsléseket készítettek a közép-kelet európai országok tőkevonzó potenciáljára, és 2003. évre vonatkoztatva a becslött (nem-privatizációs) szabad külföldi közvetlen tőkebefektetés kapacitás (a külföldi közvetlen tőkebefektetési potenciál és a külföldi közvetlen tőkebefektetés állomány különözete) Magyarország esetén 9%, Szlovákia esetén 22%, Lengyelország esetén 25%, Csehország esetén 32%, a balkáni államok döntő részében 65-85% között volt. Az egy főre jutó külföldi közvetlen tőkebefektetés állomány Magyarországon 4400, Csehországban 4000, Szlovákiában 2000, Lengyelországban 1400 USD volt. Az adott feltételrendszer mellett Magyarország esetén mintegy 4800, Csehország esetén 5900, Szlovákia esetén 2600, Lengyelország esetén 1900 USD volt az egy főre vetített külföldi közvetlen tőkebefektetés potenciál. (Demekas et al. 2007)

A humán erőforrás szerepe a tőkevonzásban

A humán tőke kulcsfontossággal bír a külföldi közvetlen tőkebefektetéseknél. A rendelkezésre álló munkaerő potenciál – élőmunka igényes tevékenységek telepítése esetén – erős korlátozó tényező, azonban speciális helyzetben, mint például a Suzuki esztergomi gyára, a munkaerő migráció révén e korlát lazítható.

A külföldi tőkebefektetők jellemzően a megfelelően képzett munkaerő, illetve a bér figyelembevételével választanak telephelyet, hol az egyikre, hol a másikkra fektetve a nagyobb hangsúlyt. Általános tapasztalat, hogy a humán tőke szerepe, fejlettsége is kulcsfontosságú a külföldi közvetlen tőkebefektetéseknél, pozitívan hat a fogadó ország gazdasági növekedésére. (Alfaro et al. 2010) Ugyanakkor a

közvetlen tőkebefektetések térbeli eloszlását vizsgálva megfigyelhető, hogy a fejlett országokba a munkaerő képzettsége, a fejlődőbe az alacsony bérek miatt áramlik a tőke. (Blonigen et al. 2007) Ennek részben ellentmond az a tapasztalat, hogy a Kínába irányuló japán közvetlen tőkebefektetések esetén (part menti 30 tartományt, nagyvárost vizsgálva) a bérek nem voltak meghatározók, szemben a (munkaerő képzettségi színvonalára ható) felsőoktatás szerepével, amely a legerősebb pozitív szignifikáns meghatározó tényezője volt. (Cassidy, Andreosso-O'Callaghan 2006) A dél-koreai befektetők helyválasztását Kínában ugyanakkor nem csak a munkaerő minősége, de a munkaerő költsége is döntő módon befolyásolta. (Kang, Lee 2007) A már korábban említett Hong Kong – Tajvan párostól Kínába irányuló közvetlen tőkebefektetések esetén a nagy tömegben rendelkezésre álló olcsó munkaerő volt az egyik meghatározó döntési tényező. (Honglin Zhang 2005)

A közép-kelet-európai térségbe tartó közvetlen tőkebefektetések esetén is megfigyelték a munkaerő költség tőkevonzó hatását. A térségbe – szokatlan módon – a fő forrás országokból (például az Egyesült Királyság, Japán) korlátozott nagyságú befektetések áramlottak, viszont a kisebb kontinentális európai országokból (például Ausztria, Svédország), szokatlanul magas összegű befektetéseket realizáltak, amelyek azzal magyarázhatók, hogy ezeknek az országoknak a cégei az alacsonyabb bérköltséget keresték, ugyanakkor felismerték a termelési tényezők menedzselésének kis távolságokból adódó relatíve alacsony tranzakciós költségeit is. (Bevan, Estrin 2004)

Viszonylag kevés szó esik a szakirodalmi forrásokban a népesség egészségének a külföldi közvetlen tőkebefektetések beáramlásra gyakorolt hatásáról. A népesség (a potenciális munkaerő) egészségi állapota azonban súlyos probléma, és így erős befolyásoló tényező a tőkevonzó képesség szempontjából az alacsony és közepes jövedelmű országokban. Egy, az 1980-2000 időszakra 74 iparilag fejlett valamint fejlődő országban végzett vizsgálat eredményei szerint erős pozitív hatással van a tőkebeáramlásra a népesség egészségi állapota az alacsony és közepes jövedelmű országokban (ahol tömegesen fordulnak elő az olyan súlyos fertőző betegségek, mint a HIV/AIDS, az Ebola, az egyéb járványos fertőző betegségek, a tuberkulózis stb.). A vizsgálat szerint a várható élettartam 1 évvel való növelése 9%-kal növeli a bruttó tőkebeáramlást (az egyéb releváns tényezők hatásának kiszűrése után). Ezek alapján az egészség a humán tőke állapotának összegző tényezőjeként is értelmezhető a fejlődő országokban. (Alsan et al. 2006)

A politikai-gazdasági környezet szerepe a befektetések ösztönzésében

Ahogy azt már említettük, a politikai-gazdasági környezet stabilitása, a befektetőbarát környezet fontos szerepet játszanak az országok tőkevonzó képességében. (Noorbakhsh et al. 2001) A megfelelő környezet hiányának negatív

hatásait számos kutatás eredménye támasztja alá. Az igen alacsony afrikai külföldi közvetlen tőkebefektetés okaiként a politikai és makrogazdasági instabilitás, az alacsony növekedés, a szegényes (hiányos, alacsony színvonalú) infrastruktúra, a gyenge, alacsony színvonalú közigazgatás, a barátságatlan szabályozási környezet, a kormányok elégtelen beruházásösztönző stratégiája említhetők. (Dupasquier, Osakwe 2006) A szerzők szerint az ázsiai és afrikai országok közötti nagyobb kereskedelmi és beruházási kapcsolatok javíthatnak ezen a helyzeten. Véleményük szerint az Afrikába áramló regionális és nemzetközi beruházási célú tőke jelentős növelése hozzájárulhat a fogadó országok folyamatos növekedéséhez és fejlődéséhez. (Megjegyezzük, hogy a tőkevonzó képesség már említett egyéb tényezői, s köztük az egyik legnagyobb súlyú: a humán erőforrás állapota, nagymértékben korlátozza a szereplők (a befektetők és a fogadó országok kormányzata) mozgásterét, s az abszorpciós képesség növelésében a kormányok feladatai nagyok, gyakran lehetőségeiket meghaladók úgy a szakképzettséget növelő, mind a népesség egészségi állapotát befolyásoló tényezők esetén. Ugyanakkor az országok szegénysége miatt külső (nemzetközi) segítség nélkül ezek az országok kevésbé képesek helyzetük változtatására.)

Az előbbi hosszú távú politikai és makrogazdasági instabilitást okozó tényezőkkel szemben a rövid távon ható gazdasági instabilitást okozó tényezők kevésbé hatnak a befektetésekre. Ezt támasztja alá például az a tapasztalat, amely szerint a japán külföldi közvetlen befektetések az ázsiai pénzügyi válság (1997-1998) idején nem követték az általános várakozást, ami szerint, ha a külföldi közvetlen befektetés fogadó országában a feltételek kedvezőtlené válnának, a cégek arra nagyfokú tőke kivonással reagálnának: üzembeszárással és a működés más országba vitelével válaszolnának a pénzügyi válság kezelésére. A válság alatt nem, csak annak lezajlása után csökkent kisebb mértékben a japán tőkebeáramlás célországokba, a válság idején fenntartották a működést, és kieső bevételeik pótlására az exportorientáltságukat növelték, hogy az Ázsiában előállított termékeikkel tengeren túli bevételekre tegyenek szert. (Edgington, Hayter 2001) A jelenség kézenfekvő magyarázata, hogy a válság és a beruházás idődimenziói jelentősen eltérnek: a válság rövid időtartamára vonatkozó várakozással szemben a beruházásokat hosszú távra tervezik.

Az egyes országok között a külföldi közvetlen tőkebefektetésekért esetenként öldöklő küzdelem folyik. Tapasztalat, hogy a globalizáció növelte a versenyt a külföldi tőkebefektetésekért a fejlődő (esetenként az iparilag fejlett) országokban (is) azok valós vagy vélt kedvező hatásai miatt. (Dupasquier, Osakwe 2006) A kormányok között folyó verseny kedvezményeket eredményez a befektető cégnek, csökkentve annak határkölteit. A cég lehetséges választása: az egyik országba történő beruházás, és a másikba export; vagy mindkettőbe történő befektetés és a helyi termelés (és értékesítés); vagy pedig mindkét ország befektetés fogadására vonatkozó ajánlatának elutasítása. A fogadó ország számára is vannak

olyan kondíciók, amikor a számára optimális megoldás nem a versengés, hanem az import preferálása a gazdaság fejlesztéséhez (lásd a kormányok marginális költségei). (Katz, Owen 2006) (Megjegyezzük: tanulmányunk tárgyát nem képezi, de ugyanakkor számos tanulmány érinti a kérdéskör korrupcióval való kapcsolatát is. A befektetők számára nyújtott lehetséges előnyök megszerzéséért a befektetők is versenyeznek, s azok mértékét – számukra (még) kedvező(bb) feltételek elérésére, törvényi kereteken belüli, és esetenként azon kívüli eszközökkel is – befolyásolni kívánják.) A befektetőkért folyó versenyben a kormányok gyakran próbálkoznak marketing eszközökkel promócionálni országukat a befektetők számára. Ugyanakkor a tapasztalatok azt mutatják, hogy a beruházási (lehetőséget) promócionáló tevékenység nem volt meghatározó (befolyásoló) tényezője a külföldi közvetlen tőkebefektetések generálásának például az ASEAN régióban. Ezzel szemben a régió nemzetközi helyzete, illetve a befektetés célterületének jövedelmezősége és a nemzetközi versenyképessége volt a befektetők figyelmének és érdeklődésének középpontjában. (Kindra et al. 1998) Valószínűsítjük, hogy az ott szerzett tapasztalat a világ más térségeire is általánosítható.

A gazdasági környezetnek – tágabb értelemben vett – tényezője a befektetés forrás országának és a fogadó országnak a távolsága, illetve a fogadó ország és az export piacok távolsága. Az előbbi tényező esetenkénti meghatározó szerepére már tettünk utalást. Ázsiában például Japán Kínába irányuló befektetéseinél (Cassidy, Andreosso-O’Callaghan 2006), Európában Ausztria és Svédország a rendszerváltó közép-kelet-európai országokba irányuló befektetéseinél (Bevan, Estrin 2004) ez a szempont is meghatározó volt.

A befektetések mögött gyakran export motiváció van. Ilyet tapasztaltak például az európai OECD országok kapcsán, az élelmiszer feldolgozás és fémmegeg munkálás terén (Blonigen et al. 2007), vagy a Hong Kong-i és tajvani befektetők Kínába történt befektetése kapcsán (Honglin Zhang 2005).

A külföldi közvetlen tőkebefektetések ösztönzésnek lehetséges módszerei, eszközei

A külföldi közvetlen tőkebefektetések ösztönzésére a fogadó államok, kormányzatok számos eszközt alkalmazhatnak. Általában kiemelt szerepet kapnak az adók és a vámok (alacsony társasági adó és jövedelemadó, vagy adómentesség biztosítása, egyéb adókedvezmények nyújtása, a preferenciális vámok); a speciális szabályok alá eső termelési övezetek kialakításának lehetősége (különleges gazdasági övezetek, vámszabad területek, vámraktárak); a közvetlen vagy közvetett támogatások (beruházási támogatások, kedvezményes hitelek vagy hitelgarancia, ingyenes földterület vagy támogatott területszerzés, áttelepülési és kitelepülési támogatások, gyakorlati képzési és foglalkoztatási támogatások, infrastrukturális

támogatások, K+F támogatása). Alkalmazható eszköz a kedvező beruházási, tevékenység folytatási feltételek teremtésére a szabályok alóli mentesítés (általában nagyon nagy projektek esetén).

A közvetlen külföldi tőkebefektetés tőkevonzás sajátos tényezői

Egyes országcsoportok esetén az országok már taglalt szokásos tőkevonzó tényezői mellett megjelennek sajátos tényezők. Már említettük Kína példáját, ahol a Hong Kong – Tajvan forrás országokból származó közvetlen külföldi befektetések mozgatórugói között erős tényezőként jelenik meg az etnikai tényező: a kínai összetartozás. (Honglin Zhang 2005) Hasonló sajátos motiváció az inkább történelmi-nyelvi, mint etnikai kötődésként jellemezhető, Spanyolország, mint forrás és a latin-amerikai országok, mint befektetési célországok között meglévő kapcsolat. (Galan, Gonzalez-Benito 2006)

A külföldi közvetlen tőkebefektetések súlypontváltozásának trendjei

Tanulmányunk fókuszában az ezredforduló táján bekövetkező súlypontváltozás van, ugyanakkor a súlypontok változása a megelőző évtizedekben is megfigyelhető volt. Japán és az Amerikai Egyesült Államok, mint a tőkebefektetések forrásait döntő módon adó triád két meghatározó tagjának vállalatai befektetéseiben a regionális eloszlás mintázatának konvergenciája figyelhető meg az évtizedek során (az 1976-1996 közötti periódusban). A globalizációs trendek a cégeket és országokat a szorosabb határokon átívelő kapcsolatok kialakítására ösztönözték szerte a világon. Ennek következményeként az Egyesült Államok esetén Észak-Amerika szerepe csökkent, Ázsia szerepe nőtt, Európa szerepe, változatlan arányban, a legjelentősebb maradt, Latin-Amerika pedig továbbra is alacsony részesedéssel bír. Japán esetén Észak-Amerika szerepe jelentősen, Európa szerepe szintén megnőtt, Ázsia, Latin-Amerika, Közel-Kelet szerepe pedig csökkent (közelítve az Egyesült Államok külföldi közvetlen tőkebefektetései arányához). (Dunning et al. 2007) A megfigyelhető tendenciák jelzik, hogy a tőke előtt megszűnt a világ korábbi területi felosztása.

A külföldi közvetlen tőkebefektetések lehetséges előnyei és hátrányai

A korábbiak alapján világossá vált, hogy a külföldi közvetlen tőkebefektetés számos fajtája kiemelkedően jó a fogadó ország gazdasága számára, és számos változata pedig meglehetősen kedvezőtlen. King és Váradi (2002) felhívja a figyelmet, hogy

a társadalomtudósoknak különbséget kell tenniük a különböző külföldi közvetlen tőkebefektetések között, hogy a politikai irányítás finomhangoló képessége jobb lehessen, a hasznos változatokra nagyobb hangsúlyt helyezve (és a kedvezőtlen változatok kizárására törekedve).

A befogadó országok számára a külföldi közvetlen tőkebefektetés pozitív hatásai széles körűek lehetnek: ezek közül kiemelkedő szerepe van a modern technológiák átadásának és versenyképesebb termékpiaconak. (Mattoo et al. 2004) A technológiai transzfer fontos tudásközvetítő szereppel is bír, ugyanakkor ez a tudásközvetítés fordított irányú is lehet, amikor a külföldi közvetlen tőkebefektetést fogadó országban megszületett szellemi termékeket, tudást továbbítják a forrás ország, illetve a nemzetközi piacok felé. (Branstetter 2006)

Az előzőekben már láthattuk, hogy összességében a külföldi közvetlen tőkebefektetés nagyon hasznos volt a poszt-kommunista országokban a kapitalizmusba történő átment során, többek között annak felgyorsítására. A külföldi közvetlen tőkebefektetés legkedvezőbb hatásai között kiemelendők a beruházott összegek maguk, valamint a külföldi piacok elérése, amit azok tettek lehetővé, illetve eredményeztek. (King, Váradi 2002) Hasonló tapasztalatokra tettek szert Indiában is, ahol a korábbi szocialisztikus politikai-gazdasági rendszer 1991. évi reformja után szintén megnyílt a piac a külföldi közvetlen tőkebefektetések előtt. Ennek eredményeként 2005-re 45 Mrd USD-re nőtt a külföldi közvetlen tőkebefektetések állománya Indiában. Kiugróan magas volt a szolgáltatási szektorba áramló külföldi közvetlen tőkebefektetés az 1990-es évek közepétől. Ezt erősíti meg Friedman (2006), aki részletesen bemutatja, hogy India az információtechnológia szolgáltatások (többek között szoftverfejlesztés, kiszervezett help-desk szolgáltatások, internet-támogatással végzett távmunka) terén világszínvonalra emelkedett. India a lokális piacok keresése mellett a világpiaci orientációját növelte a gazdasági reformok után. A növekedés nem csak a külföldi közvetlen tőkebefektetés nagysága, hanem strukturális összetételétől is determinált. (Chakraborty, Nunnenkamp 2008)

Barrios et al. szerint (2005) a külföldi közvetlen tőkebefektetés hat a fogadó országban zajló piaci versenyre: a hazai cégek belépésére a piacra, és pozitív piaci externáliákat is eredményez, amelyek a helyi ipar fejlődését vonják maguk után. Ugyanakkor ezeknek az erőknél a működése során: a versenyhatás érvényesülése a vállalkozások számát csökkenti, míg a pozitív piaci externáliák hatásának túlsúlyba kerülése a piaci szereplők növekedését eredményezi. A két erő súlyaránya határozza meg, hogy ezek a tőkebefektetések kedvező vagy kedvezőtlen hatást eredményeznek a fogadó ország gazdaságában.

Általános vélekedés szerint a külföldi közvetlen tőkebefektetés növekedést generál a fogadó ország gazdaságában. Vu és Noy (2009) hat OECD ország szektorális adatait vizsgálva ellentmondó eredményeket kapott, ami a vélekedés általánosan igaz voltát gyengíti. Azt találták, hogy a külföldi közvetlen tőkebefektetés

pozitív vagy statisztikailag nem érzékelhető hatással van a gazdasági növekedésre úgy közvetlenül, mint közvetve a (munkahelyek révén) a munkával interakcióban. Ugyanakkor nagyon különböző hatásokat találtak országok és szektorok szerint. A hozzáadott érték növekedési rátája és a külföldi közvetlen tőkebefektetés között szignifikánsan pozitív kapcsolatot találtak az ingatlan szektorban, negatív kapcsolatot (az építés és kereskedelem kivételével) az egyéb szektorokban.

A külföldi közvetlen tőkebefektetés (a modern technológia) hat a humán tőke egyenlőtlenségére, növeli azt. Basu és Guariglia (2007) 119 fejlődő ország (1970-1999 időszakra vonatkozó) adatait elemezve azt találta, hogy a külföldi közvetlen tőkebefektetés hozzájárul az egyenlőtlenség növekedéshez, ugyanakkor a mezőgazdasági GDP részarányának csökkenéséhez is vezetett. A külföldi közvetlen tőkebefektetés a modern ipari szektor növekedésének is motorja, míg az agrártermelés technológiája a hagyományos pilléreken nyugszik. A szegények körében a modern külföldi közvetlen tőkebefektetés bázisú technológiához jutásban óriási egyenlőtlenségek tapasztalhatók a humán tőke alacsony szintje miatt.

A külföldi közvetlen tőkebefektetésnek tulajdonított előnyök eltűnnek, ha idővel azok a cégek monopóliummá válnak. A monopóliumok a tisztességes piaci árnál magasabbat kérnek, és a K+F-be nem fektetnek megfelelő mértékben. A bajokat tetézheti, ha ezek a cégek repatriálják (az anyaországba visszautalják) a profitjukat; importtal helyettesítik az addig hazai szállítóktól beszerzett részcsoportokat, alkatórészeket, amely tönkretelheti a meglévő hazai beszállítói szektorokat. Ez történt például a magyar textilipar esetén is. A külföldi közvetlen tőkebefektetés (kettős) hatásaként vehető számba, hogy amíg az alapanyag előállító szektorok számára rövid távon rossz, addig hosszú távon akár jó is lehet: a megkérdőjelezhető komparatív előnyökkel rendelkező iparágak cseréje tényleges relatív előnyökkel rendelkezőkkel. A monopolizáció növekedése, párosítva a profit repatriálásával hosszú távú stagnáláshoz vezet. (King, Váradi 2002)

Mindezek figyelembevételével a tanulmány célja az 1990-es és 2000-es évek folyamatait vizsgálva annak feltárása, hogy milyen átrendeződések voltak a külföldi közvetlen tőkebefektetésekben, hogyan befolyásolta a folyamatokat a közép- és kelet-európai térség politikai és gazdasági átalakulása, illetve a kelet- és dél-ázsiai országokban kibontakozó, rohamos ütemű gazdasági fejlődés. A vizsgálat során a közép-európai térség négy országa: Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia kiemelt figyelmet kap, illetve Magyarország esetén a tőkebefektetések ágazati szerkezeti jellemzőit is elemezzük.

A hipotézis az volt, hogy a közép- és kelet-európai térség politikai és gazdasági átalakulása, illetve a kelet- és dél-ázsiai országokban zajló gazdasági fejlődés, az országok tőkevonzásának növekedése révén is, a külföldi közvetlen tőkebefektetések új súlypontjait eredményezték.

Anyag és módszer

A tanulmány az ENSZ szakosított szervezete az UNCTAD adatbázisának felhasználásával vizsgálja a külföldi közvetlen tőkebefektetések alakulását a világ országaiban. A felhasznált adatállományok:

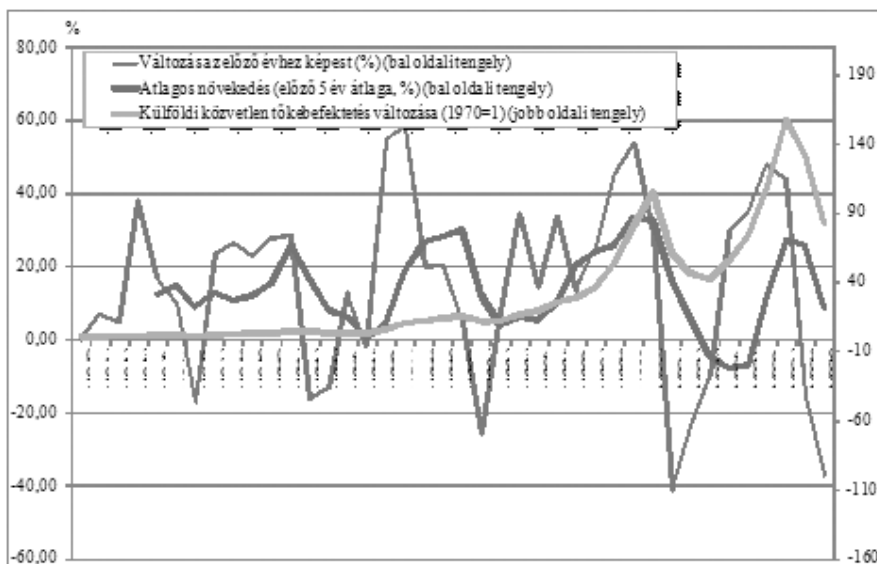
- a külföldi közvetlen tőkebefektetések áramlása bejövő/kimenő (flow) (1970-2009)
- a külföldi közvetlen tőkebefektetések állománya (stocks) (1980-2009)
- a GDP alakulása (1970-2009)
- a népesség alakulása (1950-2050).

A vizsgálatok egyszerű statisztikai mérőszámok (átlag, szórás), illetve lineáris trendfüggvények felhasználásával történtek.

Eredmények

A külföldi közvetlen tőkebefektetések folyó áron dinamikusan nőttek (1. ábra) az elmúlt 40 évben, összege 1970-hez képest mintegy 160-szorosára emelkedett (eddig maximuma 2007-ben 157-szeres volt, s vélelmezhetően a 2008. évi pénzügyi, majd annak következtében kibontakozó gazdasági válság visszavetette a külföldi közvetlen tőkebefektetéseket). (2. ábra)

2. ábra: A tőkeáramlás változása a világgazdaságban (1970-2009)

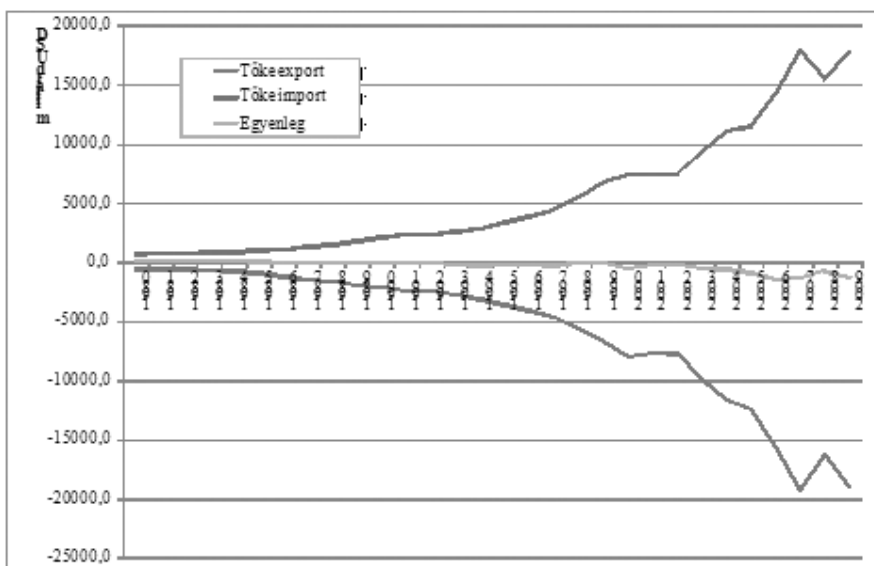


Forrás: saját szerkesztés az UNCTAD adatbázis alapján

A külföldi tőkebefektetések volatilitása igen jelentős, az előző évhez mért változás a -40 és +60% között változott. A változások sokszerű hatását jelzi, hogy a mindenkori megelőző öt év átlagos növekedési ütemében egyik évről a másikra 20%-pontot megközelítő eltérés volt mind növekedés, mind csökkenés irányába.

A külföldi közvetlen tőkebefektetésekben sokszerű visszaesések voltak az első olajválságot követő időszakban (1973-1976), majd a latin-amerikai pénzügyi válság időszakában (1982-1983), az 1987-es egyesült államokbeli tőzsdekrachot követő években, illetve az 1990-es évek eleji skandináv bankválság éveiben (1987-1991), a 2000-es évek elején lezajlott dotcom válság idején (2001-2002), illetve 2008-ban indult pénzügyi, majd világgazdasági válság éveiben (2008-tól, ma még nem látszik, hogy meddig és milyen mértékben). Ugyanakkor lényegesen nem vetette vissza a tőkeexportot az ázsiai, majd az orosz válság 1997-1998-ban. A válságok azonosítása Lámfalussy (2008) alapján történt. A vizsgált időszakban 8-10 éves ciklusok azonosíthatók a külföldi közvetlen tőkebefektetések áramlásában.

3. ábra: A tőkeexport és tőkeimport állományának változása a világgazdaságban (1980-2009)



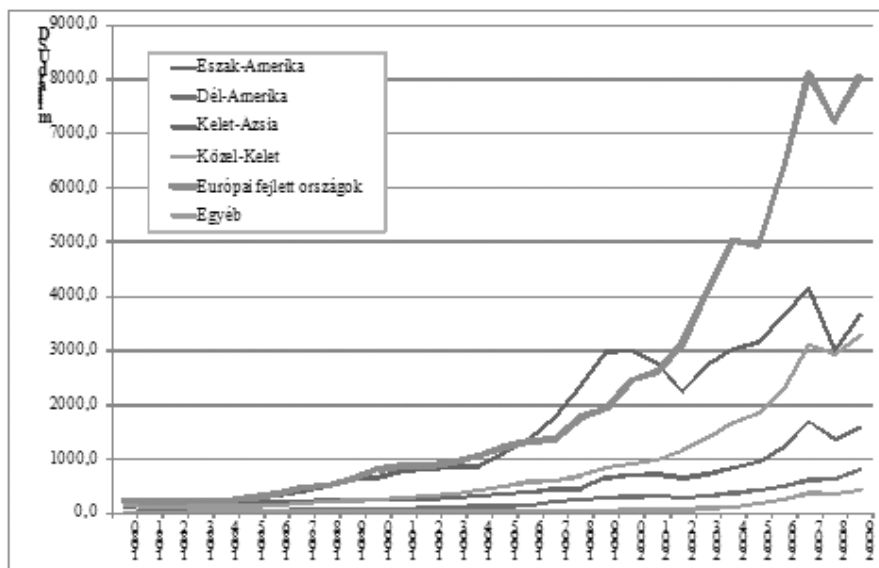
Forrás: saját szerkesztés az UNCTAD adatbázis alapján

Az intenzív tőkeáramlás eredményeként a külföldi közvetlen tőkebefektetések állománya a világban 26-szorosára nőtt, s a 2008. évi válságig lényeges visszaesés nem volt azonosítható. (3. ábra) Ugyanakkor a tőkeexport és tőkeimport egyenleg a 2000-es évektől negatívvá vált, ami a tőkekivonások felerősödését mutatja. Ehhez

az első lökést az informatikai befektetések piacának válsága adta. Ezt a vélekedést a tőkeállományok regionális változásának elemzése megerősíti. (4. ábra)

A külföldi közvetlen tőkebefektetések állományában az európai fejlett országok (lényegében a mindenkori Európai Unió, illetve elődformációinak tagországai, valamint az EFTA országok) és Észak-Amerika (az Egyesült Államok és Kanada) azonos mértékben részesedtek, nem voltak lényeges eltérések. (Az adatsorok az Európai Unió jelenlegi 27 tagjának adatait kumulálják, ugyanakkor a 2004-es és 2007-es bővítési ütemben csatlakozott országok esetén 1990 előtt lényegében külföldi közvetlen tőkebefektetésekről nem beszélhetünk az UNCTAD adatai alapján. Érdemben 1990-es évek közepén, az egyes országokban eltérő ütemben elinduló privatizációtól, illetve lezajló piaci liberalizációtól függően indult meg a tőkebeáramlás.) Elsőként az 1995-2000 időszakban jelent meg lényeges eltérés a két térség között, amikor az észak-amerikai térségbe (elsősorban Egyesült Államokba) jelentős külföldi tőke áramlott a dinamikus fejlődő információ-technológiával összefüggő szektorokba.

4. ábra: Külföldi közvetlen tőkebefektetések állományának regionális változása (1980-2009)



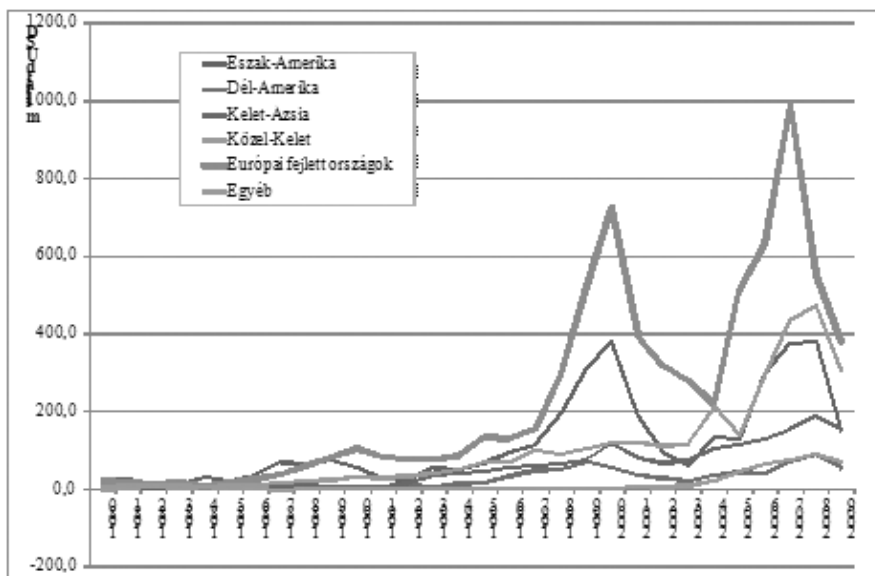
Forrás: saját szerkesztés az UNCTAD adatbázis alapján

A „dotcom lufi kipukkanása” után bekövetkezett leértékelődés, valamint tőke kivonások eredményeként a térségben a külföldi közvetlen tőkebefektetések állománya a négy évvel korábbi szintre esett, s az azt követő időszakban már nem

ért el olyan mértékű növekedési dinamikát. Ezzel szemben az európai térség politikai-gazdasági átalakulása, a közép-kelet-európai országok rendszerváltása, valamint a 2000-es évek első felében bekövetkező integrációja nagymértékben hozzájárult a térség külföldi közvetlen tőkebefektetések állományának növekedési dinamikájához.

A közvetlen külföldi tőkebefektetések áramlásában az európai fejlett országokat is sokszerűen érte az informatikai szektor visszaesése (5. ábra), ugyanakkor a visszaesés mind abszolút, mind relatív értékben nagyobb volt, mint az észak-amerikai térségé, s a beruházási válság hosszabb ideig elhúzódott, mint az amerikai kontinensen. Azonban 2004 után rohamtempóval regenerálta a régió a külföldi közvetlen tőkebefektetéseket, s a 2008. évi válság kezdetére a térségbe áramló éves tőke értéke mintegy 40%-kal meghaladta a 2000. évi csúcserőrtékét, megközelítve az 1000 milliárd USD értéket. A 2008. évi válság újra visszavetette a tőkebeáramlást. Az egyéb országok csoportjában többek között az Indiába áramló tőke mennyisége nőtt jelentősen a 2000-es években. Az országcsoportban a korábbi 1% körüli részarányról 8-12%-ra nőtt a részaránya. Területileg széttagoltabban, mint a többi térség esetén, de a harmadik világ új, feltörekvő vonzasközéppontként jelent meg a nemzetközi tőkeáramlásban.

5. ábra: Tárgyévi külföldi közvetlen tőkebefektetések regionális alakulása (1980-2009)



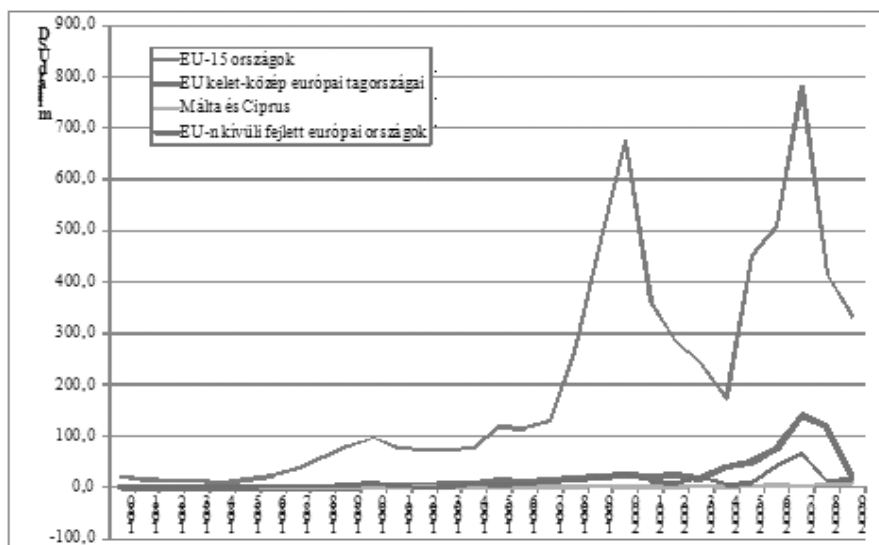
Forrás: saját szerkesztés az UNCTAD adatbázis alapján

Az európai fejlett országok csoportjának kiemelkedő tőkevonzó képessége azonban az országcsoporton belül nem egyenletes. A rendszerváltó közép-kelet-európai országokba ugyan magukhoz mérten jelentősen nőtt a tőkeáramlás, ugyanakkor az mind abszolút (6. ábra), mind 1 főre vetített értékben (7. ábra) elmarad a nyugat-európai országokétól.

Az egy főre jutó tőkeáramlás tekintetében sajátos helyzetben vannak a kis lélekszámú uniós tagországok, amelyek kedvező adózási feltételeikkel számos olyan cégnek adnak székhelyet, amelyek tényleges tevékenységüket valamely másik tagországban folytatják. Esetükben és az Európai Unión kívüli európai fejlett országok esetén ez a tényező is hozzájárul a kiemelkedően magas egy főre jutó tőkeáramlás értékekhez.

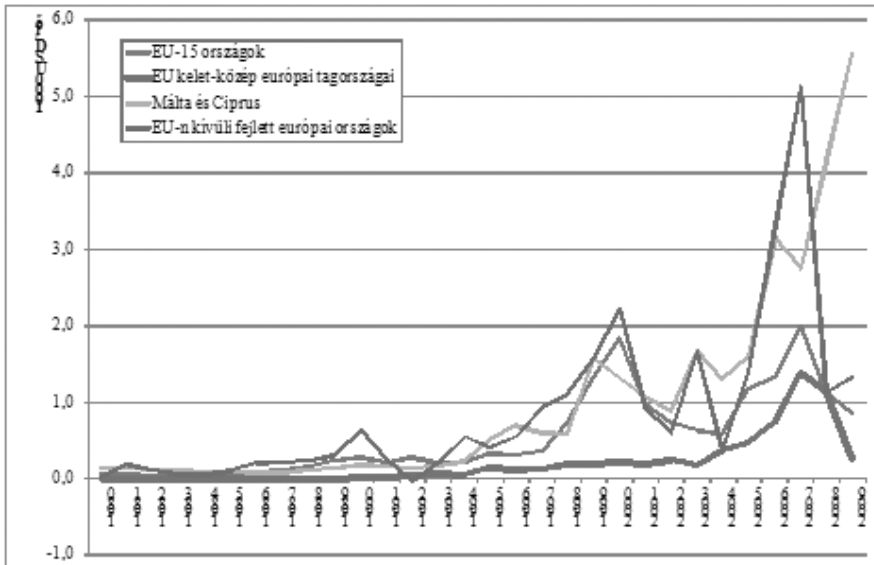
Ha elemezzük Magyarországot és a környező néhány uniós tagország pozíciójának változását az egy főre jutó tőkeáramlás világranglistában elfoglalt helyezése alapján (8. ábra, 1. táblázat), akkor megállapítható, hogy folyamatosan megőrizte relatíve kedvező pozícióját, tőkevonzás tekintetében jól teljesített. Ugyanakkor figyelmeztető, hogy 2009-ben a beáramló és kiáramló (kivont) tőke egyenlege negatív volt. Ma még nem ítéhető meg biztonsággal, hogy ez csak egy rövid távú megtorpanás volt, vagy pedig az ország veszített tőkevonzó képességéből, s a befektetők új befektetési célországok irányába mozdulnak el. Amennyiben ez utóbbi folyamat erősödik, az úgy a munkahelyek (úgy a befektetők által felszámolt kapacitások, mind az azok kiszolgálására kiépült beszállítói kapacitások miatt) számának, mint a GDP-nek a csökkenésével járhat együtt.

6. ábra: Tárgyévi külföldi közvetlen tőkebefektetések alakulása az európai fejlett országokban (1980-2009)



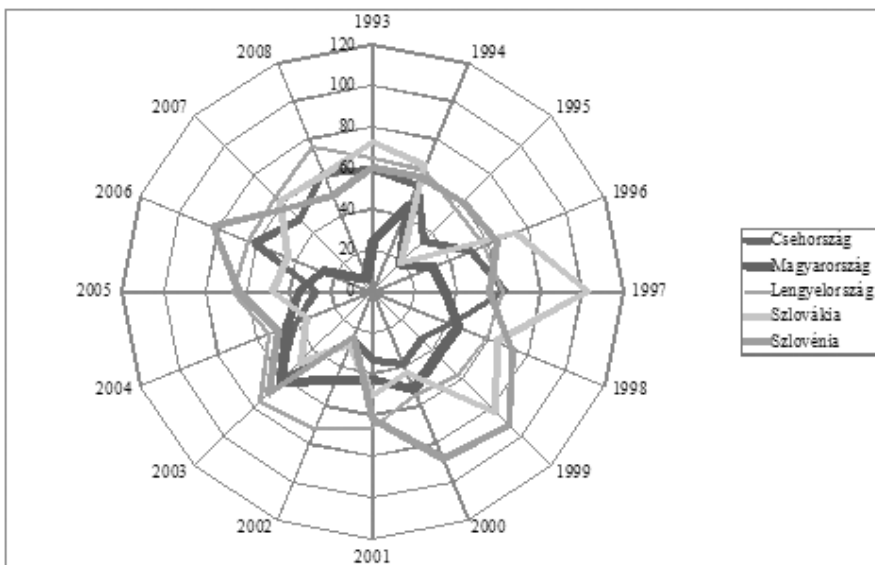
Forrás: saját szerkesztés az UNCTAD adatbázis alapján

7. ábra: Az egy főre jutó tárgyévi közvetlen külföldi tőkebefektetések alakulása az európai fejlett országokban, országcsoportok szerint (1980-2009)



Forrás: saját szerkesztés az UNCTAD adatbázis alapján

8. ábra: Az egy főre jutó tárgyévi közvetlen külföldi tőkebefektetések alakulása alapján elért helyezési szám az összes ország rangsorában, Magyarországon és néhány versenytárs országban (1993-2008)



Forrás: saját szerkesztés az UNCTAD adatbázis alapján

Az egy főre jutó tőkebehozatal és tőke kivétel alapján felállított sorrendeket értékelve megállapítható, hogy az országok túlnyomó többségének tőke kivétele a tőkebevitelével is összemérhető, hasonló nagyságrendet képvisel. Ezzel együtt is az iparilag fejlett országok döntő hányada nettó tőkeexportőr (például ilyenek az Amerikai Egyesült Államok, Franciaország, Németország, Japán, Hollandia, Svájc), míg a fejlődők és a fejlettekhez az utóbbi években felzárkózott országok döntően nettó tőkeimportőrök. (1. táblázat)

1. táblázat: Országok rangsora az országba irányuló egy főre jutó közvetlen külföldi tőkebefektetések alapján (1990-2009)

Országok	Tőkebevitel rangsorában elfoglalt helyezés				Tőke kivétel rangsorában elfoglalt helyezés				Egy főre jutó tőke kivétel és bevitel egyenlege (USD)		
	Sorrend	Átlag	Min	Max	Sorrend	Átlag	Min	Max	Átlag	Min	Max
Amerikai Egyesült Államok	1	1.5	1	5	1	1.7	1	15	-3504	-241765	189124
Franciaország	2	5.0	2	9	4	4.6	2	8	-17892	-130902	59628
Belgium	3	6.0	2	12	26	25.6	5	154	6659	-47019	125020
Egyesült Királyság	4	6.6	1	151	2	2.7	1	14	-13992	-162217	89735
Spanyolország	5	9.3	4	20	13	12.5	3	20	-4453	-106249	56959
NSZK	6	10.2	2	22	3	3.9	3	6	-3326	-13931	6928
Mexikó	7	11.7	4	25	40	42.8	21	137	7093	178	28883
Brazília	8	12.7	4	30	30	33.3	12	153	7392	-13136	55142
Kína	9	12.7	1	125	18	20.9	6	33	25531	0	95000
Kanada	10	12.9	1	201	8	7.9	3	13	-1113	-35865	30766
Hollandia	11	14.3	4	204	7	6.2	1	21	-6559	-127216	95303
Singapore	12	14.8	6	30	25	24.6	11	155	3496	-3480	44255
Ausztrália	13	15.8	3	205	17	20.1	8	155	3886	-49642	73595
Luxemburg	14	16.9	2	205	14	17.7	2	152	-1243	-99614	78962
Hong Kong (Kína)	15	17.5	4	153	12	12.2	4	29	-1343	-34796	50593
Olaszország	16	18.0	6	156	10	10.6	6	17	-3859	-51539	30538
Malaysia	17	24.5	8	77	27	27.0	13	40	867	-6450	5460
Oroszország	18	24.6	5	47	21	22.1	7	41	1843	-16214	38722
Svédország	19	27.7	4	180	11	10.8	6	27	-2020	-16143	19996

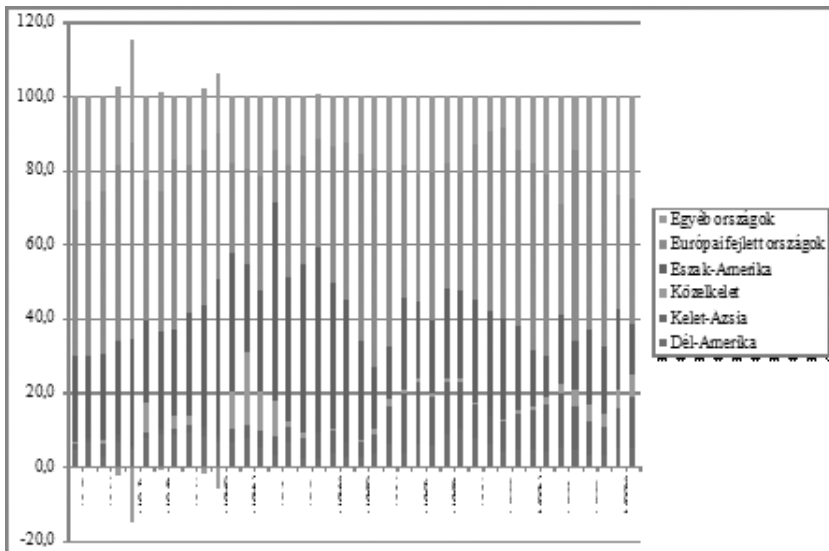
Országok	Tőkebevitel rangsorában elfoglalt helyezés				Tőkekivétel rangsorában elfoglalt helyezés				Egy főre jutó tőkebevétel és kivétel egyenlege (USD)		
	Sorrend	Átlag	Min	Max	Sorrend	Átlag	Min	Max	Átlag	Min	Max
Németország	20	29.3	2	202	6	5.4	2	18	-22013	-106866	158593
Ausztria	21	30.4	18	83	19	21.3	14	34	-690	-31091	7507
...											
Portugália	25	34.8	15	62	32	36.3	15	149	345	-6975	6380
Svájc	26	35.0	11	203	9	9.9	5	19	-11631	-76775	9695
Magyarország	27	35.8	8	205	50	52.2	9	152	2621	-46985	68880
Csehország	28	35.9	18	58	57	56.1	38	146	3820	-90	10185
...											
Koreai Köztársaság	34	40.5	9	95	22	23.1	15	34	-544	-16315	6583
Dánia	35	40.6	11	203	20	21.8	10	155	-780	-26634	20463
Tajvan	36	40.7	20	92	24	24.1	9	39	-1494	-6692	2803
Görögország	37	42.0	14	140	66	61.5	30	145	463	-3422	3355
...											
Írország	45	47.2	6	206	31	35.9	12	148	-323	-47013	24971
...											
Japán	47	48.4	15	207	5	5.3	1	13	-20552	-105469	11939
Lengyelország	48	49.4	15	104	47	50.9	25	147	3497	-12	20640
Finnország	49	51.6	14	203	28	31.3	12	156	-934	-19420	10325
...											
Ukrajna	52	54.9	28	71	121	92.0	57	150	2521	149	10751
Románia	53	55.9	22	157	124	93.1	44	148	3058	-18	13690
Ciprus	54	59.1	41	88	59	56.5	31	83	239	-1667	5797
...											
Horvátország	59	62.2	44	118	63	59.7	37	90	1356	-8	4873
Szlovákia	60	62.3	24	201	86	75.5	46	147	1638	-50	4093
...											
Szlovénia	94	89.9	41	202	81	73.6	47	136	117	-1154	1184

Forrás: Saját szerkesztés az UNCTAD adatbázis alapján

A külföldi közvetlen tőkebefektetések áramlásának súlypontváltozásait vizsgálva elemeztük az egyes térségek részesedésének változását az évenkénti befektetésekből. (9. ábra) Megfigyelhető, hogy a fő arányok a vizsgált időszakban

módosultak. A fejlett európai és az észak-amerikai országok domináns részesedése a 2000-es évek után elkezdett csökkenni, s Kelet-Ázsia, valamint többek között a feltörekvő Indiát, az óceániai térséget és a kelet-európai rendszerváltó (az átalakuló, gazdasági rendszert váltó nem európai uniós tagországokat) is magába foglaló egyéb országok súlyaránya megnőtt az évenkénti tőkebefektetésekből. Ez a külföldi közvetlen tőkebefektetések állománya térségek közötti megoszlásában is éreztetni kezdte hatását. (10. ábra)

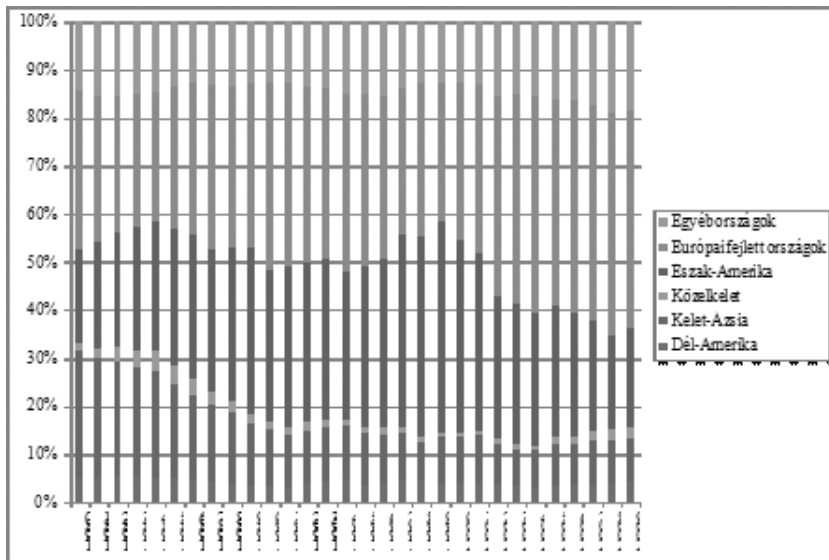
9. ábra: Az egyes térségek részesedése a közvetlen külföldi tőkebefektetésekből (1970-2009)



Forrás: saját szerkesztés az UNCTAD adatbázis alapján

Mindezek ellenére le kell szögeznünk, hogy az európai és észak-amerikai gazdasági övezet dominanciája várhatóan még közép távon is megmarad, azonban azzal lehet számolni, hogy az észak-amerikai országok részesedése tovább csökken, s a közép-kelet-európai országokkal bővült európai fejlett országok még fenntarthatják a térségbe irányuló befektetési kedvet. Ezt sugallják a 11. ábrán megfigyelhető tendenciák is, amelyek ugyan lassuló növekedést jeleznek a 2008. évi pénzügyi, majd gazdasági válság bekövetkezése után, ugyanakkor az azóta ismételt beinduló gazdasági növekedés újra vonzóvá teheti a befektetők számára a térség országait, hiszen egyéb vonatkozásban az országok attraktivitása nem csökkent, sőt: a válság következtében megnövekedett munkanélküliség erős kontroll alá helyezte a munkaerő költséget.

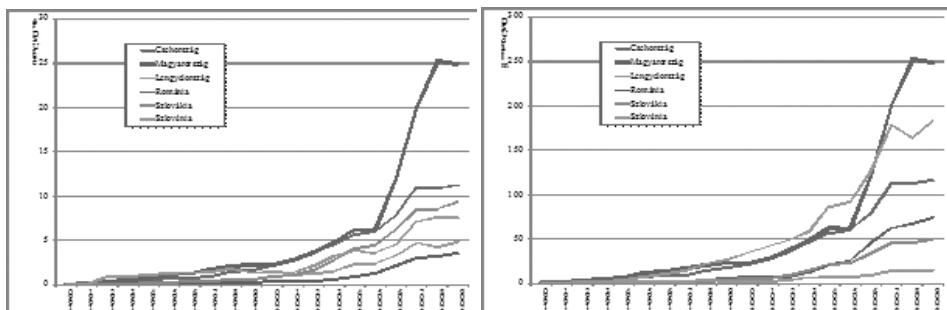
10. ábra: Az egyes térségek részesedése a közvetlen külföldi tőkebefektetések állományából (1980-2009)



Forrás: saját szerkesztés az UNCTAD adatbázis alapján

Ezt a tendenciát erősíti, hogy az Európai Unión belül a kisebb tagállamok regionális gazdasági övezetek (például Kárpát-medencei gazdasági övezet) létrehozásával elősegíthetik a kölcsönös tőkeáramlást. Mindez különösen fontos lehet Magyarország esetében, ahol a külföldre irányuló közvetlen tőkebefektetés egyharmada a szomszédos országokban irányult 2008-ban, amelyből Szlovákia és Románia meghatározó részesedéssel bírt, de minden kelet-közép-európai ország irányába pozitív volt a tőkekivitel-tőkebehozatal egyenlege. (N. Vadász 2010).

11. ábra: A közép-kelet-európai országokba áramlott összes (bal oldalon) és egy főre jutó közvetlen külföldi tőkebefektetések állomány alakulása (jobb oldalon) (1990-2009)



Forrás: saját szerkesztés az UNCTAD adatbázis alapján

Az 1. illetve 2. ábrán is már megfigyelt, az ezredfordulón lezajlott úgynevezett „dotcom” válság okaként azt mondhatjuk, hogy az ezredfordulót megelőző években a telekommunikációs szektorba, illetve azon belül az információtechnológiai ágazatokba áramlott tőke „túlfűtötte” az ágazatokat. A bekövetkező összeomlás, illetve visszarendeződés, s az ezekhez kapcsolódó tőkekivonás eredményeként a 2000-es évek elején kialakult befektetési hullámvölgy a tőkebefektetések állományának visszaesését is eredményezte. Az állításunk bizonyításához a külföldi közvetlen tőkebefektetések áramlásának szektorális megoszlását használjuk fel. (2. táblázat)

A tőkeáramlások célszektorait vizsgálva egyértelművé válik, hogy a befektetők számára az ipari tevékenység primátusa megszűnt, s a szolgáltató szektorokba történő befektetések vették át a vezető szerepet. Az 1990-es évek második felében a távközlési szektor minden eddigi részesedési rekordokat megdöntve óriási tőkét szívott fel. 1999-ben a külföldi közvetlen befektetések egyötöde, a következő évben pedig egyharmada áramlott az ágazatba. A gyors felfutást gyors visszaesés követte, s a szektorba áramló tőke aránya visszarendeződött a felfutást megelőző időszakénál magasabb, a csúcérték mintegy felének megfelelő szintre. A vizsgált időszak alatt a legkiegyensúlyozottabb teljesítményt a bank- és a biztosítási szektort is magába foglaló pénzügyi közvetítők csoportja mutatja, amelybe évről-évre a külföldi közvetlen tőkebefektetések mintegy 15-20%-a áramolt. Ezek a részesedési arányok vélhetően a pénzügyi válság következtében 2009-re visszaeshettek, de ezen vélekedésünk alátámasztására nem állt rendelkezésünkre megfelelő adat.

2. táblázat: Ágazatok részesedése a tárgyévi külföldi közvetlen tőkebefektetésekből a világban (1987-2006)

Év	Külföldi közvetlen tőkebefektetések (millió USD)	Alapanyag előállító és kitermelő ágazatok	Ebből: Mezőgazdaság, vad-, erdő-, halgazdálkodás	Ipar	Ebből: Élelmiszer, ital, dohány gyártása	Vegyvi anyag, termék gyártása	Villamos gép, műszer gyártása	Szolgáltatások	Ebből: Villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás	Kereskedelem, javítás	Szállítás, raktározás, posta, távközlés	Pénzügyi közvetítés	Gazdasági szolgáltatások	Közösségi, szociális és személyi szolgáltatások
-	(millió USD)	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
1987	74508,5	19,3	0,5	52,1	5,1	22,6	9,6	28,6	0,1	5,6	0,4	9,9	8,4	0,4
1988	115623,2	16,2	1,6	49,8	12,5	4,3	6,1	33,9	0,1	8,6	1,9	12,5	2,6	0,9
1989	140388,5	6,0	0,2	58,7	6,2	13,1	9,1	35,3	0,7	4,6	2,6	10,4	3,7	5,2
1990	150576,1	6,6	0,1	46,9	8,4	8,2	4,1	46,4	0,4	5,1	9,6	14,4	7,9	2,6
1991	80713,1	7,4	0,7	38,8	6,4	7,2	10,4	53,7	1,3	9,7	4,7	17,6	6,3	11,8

Év	Külföldi közvetlen tőkebefektetések (millió USD)	Alapanyag előállító és kitermelő ágazatok	Ebből: Mezőgazdaság, vad-, erdő-, halgazdálkodás	Ipar	Ebből: Élelmiszer, ital, dohánygyártása	Vegyő anyag, termék gyártása	Villamos gép, műszer gyártása	Szolgáltatások	Ebből: Villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás	Kereskedelem, javítás	Szállítás, raktározás, posta, távközlés	Pénzügyi közvetítés	Gazdasági szolgáltatások	Közösségi, szociális és személyi szolgáltatások
-	(millió USD)	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
1992	79280,3	5,8	0,4	52,7	11,9	7,0	7,8	41,5	2,3	7,0	3,8	16,6	4,8	3,1
1993	83064,3	5,8	0,5	51,1	9,3	13,7	4,7	43,1	2,1	8,3	7,9	14,6	4,4	1,7
1994	127109,9	6,8	0,7	51,8	10,6	15,8	2,7	41,4	2,0	6,4	10,7	8,3	6,6	1,8
1995	186592,9	7,0	0,5	42,7	9,7	14,5	3,0	50,3	6,6	3,8	4,4	16,6	5,2	6,5
1996	227022,7	8,2	0,2	33,3	2,9	6,8	3,3	58,4	9,4	11,8	7,7	16,2	5,8	2,9
1997	304847,6	5,7	0,7	36,6	7,2	11,6	2,6	57,7	9,7	6,5	5,8	16,7	8,7	6,4
1998	531648,4	13,0	1,3	38,0	3,2	6,0	6,7	49,0	6,1	5,0	10,0	15,7	8,0	1,5
1999	766044,0	2,1	0,1	36,5	3,7	11,3	6,8	61,4	5,3	6,4	21,9	16,5	6,9	1,8
2000	1143816,0	1,7	0,1	24,5	4,4	2,7	4,7	73,8	4,1	2,4	32,0	16,1	12,0	5,7
2001	593960,0	9,6	0,1	28,0	5,8	4,5	4,3	62,4	3,5	3,9	20,6	20,5	9,1	1,8
2002	369788,6	8,3	0,1	32,2	8,7	5,5	2,3	59,5	16,7	4,5	8,3	11,3	12,8	4,1
2003	296987,6	9,5	0,5	35,9	10,0	7,7	1,8	54,5	5,4	4,4	11,8	18,4	7,9	3,7
2004	380598,3	5,1	0,3	31,7	6,3	11,0	3,4	63,2	6,5	6,9	9,6	21,5	14,5	0,9
2005	716301,7	16,1	0,3	28,4	6,3	7,6	2,1	55,4	5,3	4,1	13,6	13,1	13,0	3,3
2006	880456,7	9,8	0,2	31,2	2,8	6,7	4,5	59,1	2,6	2,6	16,0	14,9	12,4	3,4

Forrás: saját szerkesztés az UNCTAD adatbázis alapján

Összefoglalás

A kutatásunk eredményeként megállapítottuk, hogy a külföldi közvetlen tőkebefektetések a közép-kelet-európai térség rendszerváltó országainak átalakulásában fontos szerepet töltek be. Elősegítették többek között a korszerű technológiák behozatalát, az országok infrastrukturális lemaradásának csökkentését, az ipari és a szolgáltatási szektor szerkezetének átalakítását. Ennek során jelentős pozitív hatásként azonosítható egy termelési kultúra meghonosítása mellett a beszállítói szektorok kialakulása, amely a kis- és középvállalkozások megerősödéséhez is hozzájárulhat.

A külföldi közvetlen tőkebefektetések megítélése azonban vegyes, sokan felhívják azokra a veszélyekre is a figyelmet, amely tőkebevétel révén gazdasági függőségek kialakulásához is vezethetnek, illetve esetenként a fogadó ország piacszerkezeti torzulásait is eredményezhetik, külföldi tőkebefektetők monopóliumokká vagy oligopóliumokká válásával.

A közvetlen külföldi tőkebefektetések hatásainak együttese alapján lehet azonban csak megítélni, hogy azok az adott ország számára inkább pozitív, vagy inkább negatív hatásúak voltak. A közép-kelet-európai országok számára az egyenleg inkább pozitív, hiszen többségük számára a külföldi közvetlen tőkebefektetések révén generálódott gazdasági fejlődés tette lehetővé az Európai Unióhoz való csatlakozást. A fejlődés jele a taggá válás mellett, hogy ezek az országok is már nem csak tőkeimportőrök, hanem jelentős a tőkeexportjuk is, bár még tőkebehozataluk meghaladja a tőke kivitelüket. Ugyanakkor a tőke kivitelük révén határaikon átnyúló, regionális gazdasági integrációk kialakulása indult meg, amelyre számos példa említhető (ha csak a hazai vonatkozásai miatt is például a MOL, az OTP vagy a CBA példájára gondolunk).

A kutatás során az ENSZ szakosított szervezete, az UNCTAD adatbázisát felhasználva elemeztük a külföldi közvetlen tőkebefektetések évenkénti alakulását, illetve az állományának változását, az egyes országok, országcsoportok esetén. Vizsgáltuk a tőkeáramlás szektoriális jellemzőit is, elemezzük a tőkeáramlás ingadozása és a vizsgált időszak alatt bekövetkezett válságok közötti kapcsolatot.

Az idősorok elemzése során azt tapasztaltuk, hogy a közvetlen külföldi tőkebefektetések az 1970-es évek óta megtöbbszörözödtek. A világ összes éves tőkebefektetése 1970-től 2007-re 157-szeresére, a tőkebefektetések állománya 1980-tól 2007-re 26-szorosára nőtt. A növekedés a 2008. évi pénzügyi, majd az azt követő általános gazdasági válság hatására megtorpant.

Megállapítottuk, hogy a tőkeáramlások fő súlypontjai az ezredfordulót követően kisebb mértékben megváltoztak, ugyanakkor Európa tőkeabszorpciója továbbra is meghatározó maradt. A megfigyelhető ártrendeződés szerint Észak-Amerika tőkeimportja 2000-es évek elején visszaesett, ugyanakkor az egyéb térségek (benne elsősorban a kelet- és dél-európai és az ázsiai volt szovjet tagköztársaságok, valamint az 1990-es évek elején végrehajtott gazdasági reform óta gyors növekedésnek indult India) tőkeimportja megnőtt.

Az európai fejlett országok csoportjában (Európai Unió tagországai, EFTA tagországok stb.) a 2004 előtt csatlakozott országok dominálnak az abszolút összeg tekintetében, ugyanakkor az átlagos egy főre vetített tőkeimport az EFTA országokban, és az egyfajta értelemben „adóparadicsomként” működő Cipruson és Máltán kimagasló, az újonnan csatlakozó kelet-közép-európai országok egy alkalommal, csak 2008-ban érték be a korábbi tagokat.

A közép-kelet-európai regionális versenytársakat (Magyarországot, Csehországot, Lengyelországot, Szlovákiát és Szlovéniát) összevetve megfigyelhető,

hogy Magyarország a tőkeimport tekintetében vezető szerepet játszott a térségben, ugyanakkor a kezdeti előny megszűnt, Csehország és egyes években Szlovákia is megközelítette a pozícióját.

A tőkeexportőrök döntően azok az országok, amelyek a befektetések fogadásában is élen jártak. Jelentős tőkeexport többlete van Németországnak és Japánnak, Franciaországnak és az Egyesült Királyságnak.

A szektorális adatok elemzése rávilágított, hogy az informatikai ágazatok „túlfűtéséhez” a közvetlen külföldi tőkebefektetések is hozzájárultak, amely előidézte a 2000-es évek elején lezajlott visszaesést. A pénzügyi és pénzügyi szolgáltatások globalizációjában is meghatározó szerepe volt a közvetlen külföldi tőkebefektetéseknek.

A tanulmányunk elején felállított hipotézist vizsgálva megállapítjuk, hogy várakozásunk abban az értelemben bizonyítást nyert, hogy az ezredfordulót követően a közvetlen külföldi tőkebefektetések áramlása átalakulóban van, az egyes régiók súlya változik, ugyanakkor még mindig a korábbi meghatározó tőkefogadó országok szívják fel a befektetések döntő hányadát. Úgy tűnik azonban, hogy ezt az átrendeződést nem lehet megállítani. Abban a vonatkozásban is új súlypontokról beszélhetünk, hogy az ipari és a szolgáltató szektorok között lezajlott egy markáns átrendeződés, az utóbbi javára. Stabilan megnőtt a telekommunikáció és a pénzügyi szolgáltatások részaránya a befektetésekben.

Összegzésként: a közvetlen külföldi tőkebefektetésekkel, mint olyan realitással kell számolni, amely meghatározó a magyar és a térség országainak gazdaságában. Függetlenül attól, hogy megítélésében mire helyezük a hangsúlyt, a mindennapi életünk kikerülhetetlen részei azok a termékek és szolgáltatások, amelyeket a külföldi közvetlen tőkebefektetések révén létrejött, illetve külföldi tulajdonba került vállalkozások állítanak elő és értékesítenek, vagy szolgáltatnak számunkra.

Irodalom

- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S., Sayek, S. (2010): Does foreign direct investment promote growth? Exploring the role of financial markets on linkages. *Journal of Development Economics*. 91 (2). pp. 242-256
- Alsan, M., Bloom, D. E., Canning, D. (2006): The effect of population health on foreign direct investment inflows to low- and middle-income countries. *World Development*. 34 (4). pp. 613-630
- Barrios, S., Görg, H., Strobl, E. (2005): Foreign direct investment, competition and industrial development in the host country. *European Economic Review*. 49 (7). pp. 1761-1784

- Basu, P., Guariglia, A. (2007): Foreign Direct Investment, inequality, and growth. *Journal of Macroeconomics*. 29 (4). pp. 824-839
- Bevan, A. A., Estrin, S. (2004): The determinants of foreign direct investment into European transition economies. *Journal of Comparative Economics*. 32 (4). pp. 775-787
- Blonigen, B. A., Davies, R. B., Waddell, G. R., Naughton, H. T. (2007): FDI in space: Spatial autoregressive relationships in foreign direct investment. *European Economic Review*, 51 (5). pp. 1303-1325
- Branstetter, L. (2006): Is foreign direct investment a channel of knowledge spillovers? Evidence from Japan's FDI in the United States. *Journal of International Economics*. 68 (2). pp. 325-344
- Cassidy, J. F., Andreosso-O'Callaghan, B. (2006): Spatial determinants of Japanese FDI in China. *Japan and the World Economy*. 18 (4). pp. 512-527
- Chakrabarti, A. (2003): A theory of the spatial distribution of foreign direct investment. *International Review of Economics & Finance*. 12 (2). pp. 149-169
- Chakraborty, C., Nunnenkamp, P. (2008): Economic Reforms, FDI, and Economic Growth in India: A Sector Level Analysis. *World Development*. 36 (7). pp. 1192-1212
- Demekas, D. G., Horváth, B., Ribakova, E., Wu, Y. (2007): Foreign direct investment in European transition economies—The role of policies. *Journal of Comparative Economics*. 35 (2). pp. 369-386
- Dunning, J. H., Kim, Z. K., Lee, C.-I. (2007): Restructuring the regional distribution of FDI: The case of Japanese and US FDI. *Japan and the World Economy*. 19 (1). pp. 26-47
- Dupasquier, C., Osakwe, P. N. (2006): Foreign direct investment in Africa: Performance, challenges, and responsibilities. *Journal of Asian Economics*. 17 (2). pp. 241-260
- Edgington, D. W., Hayter, R. (2001): Japanese direct foreign investment and the Asian financial crisis. *Geoforum*. 32 (1). pp. 103-120
- Friedman, T. L. (2006): És mégis lapos a Föld. A XXI. század rövid története. HVG Könyvek. HVG Kiadó Zrt. Budapest. 390 p.
- Fung-Yee Ng, L., Tuan, C. (2006): Spatial agglomeration, FDI, and regional growth in China: Locality of local and foreign manufacturing investments. *Journal of Asian Economics*. 17 (4). pp. 691-713
- Galan, J. I., Gonzalez-Benito, J. (2006): Distinctive determinant factors of Spanish foreign direct investment in Latin America. *Journal of World Business*. 41 (2). pp. 171-189
- Globerman, S., Shapiro, D. (2002): Global Foreign Direct Investment Flows: The Role of Governance Infrastructure. *World Development*. 30 (11). pp. 1899-1919
- Hatzius, J. (2000): Foreign direct investment and factor demand elasticities. *European Economic Review*. 44 (1). pp. 117-143

- Head, K., Ries, J. (2008): FDI as an outcome of the market for corporate control: Theory and evidence. *Journal of International Economics*. 74 (1). pp. 2-20
- Honglin Zhang, K. (2005): Why does so much FDI from Hong Kong and Taiwan go to Mainland China? *China Economic Review*. 16 (3), pp. 293-307
- Kang, S. J., Lee, H. S. (2007): The determinants of location choice of South Korean FDI in China. *Japan and the World Economy*. 19 (4). pp. 441-460
- Karabay, B (2010): Foreign direct investment and host country policies: A rationale for using ownership restrictions. *Journal of Development Economics*. 93 (2). pp. 218-225
- Katayama, S., Miyagiwa, K. (2009): FDI as a signal of quality. *Economics Letters*. 103 (3). pp. 127-130
- Katz, B. G., Owen, J. (2006): Should governments compete for foreign direct investment? *Journal of Economic Behavior & Organization*. 59 (2). pp. 230-248
- Kindra, G. S., Strizzi, N., Mansor, N. (1998): The role of marketing in FDI generation: evidence from ASEAN countries. *International Business Review*. 7 (4). pp. 399-421
- King, L. P., Váradi, B. (2002): Beyond Manichean economics: foreign direct investment and growth in the transition from socialism. *Communist and Post-Communist Studies*. 35 (1). pp. 1-21
- Lámfalussy S. (2008): *Pénzügyi válságok a fejlődő országokban*. Akadémiai Kiadó. Budapest. 221 p.
- Mattoo, A., Olarreaga, M., Saggi, K. (2004): Mode of foreign entry, technology transfer, and FDI policy. *Journal of Development Economics*. 75 (1). pp. 95-111
- Noorbakhsh, F., Paloni, A., Youssef, A. (2001): Human Capital and FDI Inflows to Developing Countries: New Empirical Evidence. *World Development*. 29 (9). pp. 1593-1610
- N. Vadász Zs. (2010): Eurorégiós program indul. *Világgazdaság*. 2010 (11.19). 6. p.
- Vu, T. B., Noy, I. (2009): Sectoral analysis of foreign direct investment and growth in the developed countries. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. 19 (2). pp. 402-413
- Weresa, M. A. (2005): Can foreign direct investment help Poland catch up with the EU? *Communist and Post-Communist Studies*. 37 (3). pp. 413-427

Az Egyesült Államok és az Európai Unió pénzügyi szabályozásának összehasonlítása a gazdasági válság kialakulására tekintettel

Bartakovics Gábor⁹, PhD hallgató

Nyugat-magyarországi Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Sopron

ABSZTRAKT: Tanulmányomban összehasonlítást kívánok adni az Egyesült Államok és az Európai Unió pénzügyi szabályozásának főbb jellemzőiről. A dolgozat témaválasztását indokolja, hogy a 2007-ben kezdődött pénzügyi, majd gazdasági válság az USA jelzálogpiacáról indult ki, melyet az utóbbi évtizedekben számos deregulatív intézkedés jellemezett. A dereguláció elősegítette az ún. árnyék-bankrendszer növekedését, és az innovatív, de kockázatos és kevésbé átlátható pénzügyi instrumentumok elterjedését is. A tanulmány röviden áttekinti a válság kitörésének körülményeit, a kontinentális és az angolszász jog- és bankrendszer eltéréseit, illetve a bázeli szabályozások eltérő alkalmazását. Megállapítható, hogy az amerikai szabályozói intézményrendszer fragmentáltabb, amely tényező hozzájárult a Bazel-II. tőkekövetelmények késői bevezetéséhez. Az előírások korábbi alkalmazása szervező erőt jelentett volna az USA pénzügyi piacán is. Az események üzenete az, hogy a jövőben hasonló szabályozások széles körű, univerzális elfogadása szükséges a válságok elkerülése vagy hatásuk csökkentése érdekében.

KULCSSZAVAK: pénzügyi szabályozás, bankrendszer, Bazel I-II., gazdasági válság, EU, USA

Bevezetés

Előzmények és a pénzügyi válság kitörése

A világgazdaságban a 2000-es évek elejétől kezdődően jelentős növekedés indult. Ezt a folyamatot a fejlődő országok, leginkább Kína és India növekedése és a világkereskedelem egyre magasabb fokú liberalizálása támogatta. Az olcsó importnak köszönhetően alacsony inflációs ráták voltak megfigyelhetők szerte a világban, melyek a központi bankokat – beleértve az amerikai jegybank szerepét betöltő Federal Reserve Systemet (Fed) – a kamatlábak csökkentésére ösztönözték. Az expanzió az Egyesült Államok lakóingatlan szektorában is nagy mértékű volt, mely a lakossági jelzáloghitelek iránti magas kereslettel járt. Ezek a fejlemények a növekvő fogyasztással együtt a globális egyensúlytalanságok

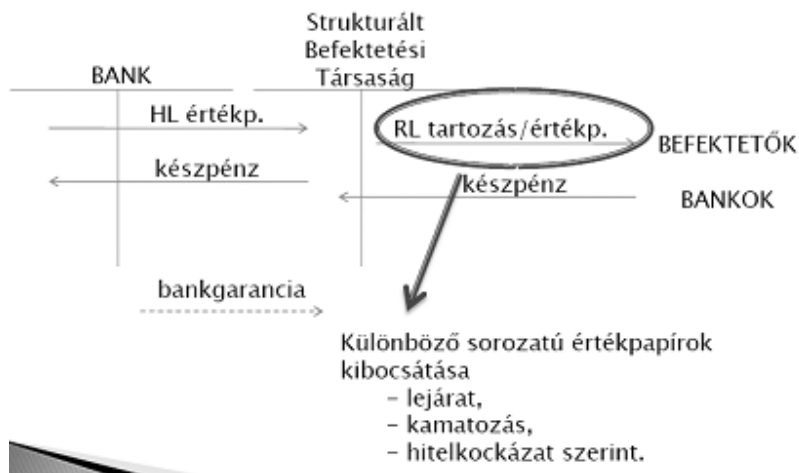
növekedését okozták a folyó fizetési mérleg deficiteken keresztül. Az Egyesült Államok hiányát leginkább a fejlődő gazdaságok és az olaj-exportáló országok többletei finanszírozták, melyek ugyanakkor jelentős többletet halmoztak fel. Ezen gazdaságok növekedéséből származó likviditási többlet a globális pénzügyi piacokon befektetési lehetőségeket keresve további kínálatot generált, és alacsony kamatokat eredményezett. A folyamat egyúttal erősítette a versenyt a pénzügyi intézmények és közvetítők között, így emelkedést okozott az eszközárakban. Ily módon egy önmagát erősítő folyamat kezdődött növekvő ingatlanárakkal, olcsó és könnyen hozzáférhető hitelekkel, alacsonyabb kamatokkal, melyek azután tovább növelték ezen eszközök iránti keresletet.

Az 1970-es évek óta az amerikai jelzálogpiac az értékpapírosításra épül. Strukturált befektetési társaságok (Special Investment Vehicles) foglalkoznak a lakossági jelzáloghitelek piacon értékesíthető értékpapírokká történő átalakításával. Létrejött az ún. árnyék-bankrendszer, mely különféle, a befektetők és a hitelfelvevők között elhelyezkedő közvetítő intézményből áll. Az értékpapírosítás egyre kifinomultabbá vált, miután a folyamatban közreműködő közvetítő intézmények (hitelközvetítők, strukturált társaságok, kormányközeli ügynökségek) száma megnövekedett. Ezek a szervezetek a kereskedelmi bankoktól eltérően nem fogadhatnak el betéteket, így nem vonatkoznak rájuk a bankokkal megegyező szigorú szabályozások. Ezért náluk nem működik a kockázatkezelés hagyományos tőkeszint szabályozású módja, mely szerint a betétesek pénzének arányában a bankok kötelesek tartalékokat képezni.

A pénzügyi piacokon mindeközben számos új innovatív pénzügyi instrumentum jelent meg, melyek célja, hogy a befektetők számára preferenciáinak még inkább megfelelő termékeket nyújtsanak. Ezek az instrumentumok egy meghatározott, általában már értékpapírosított eszköz-portfólió (hitelkártya tartozások, autós vásárlási és lakáskölcsönök stb.) pénzáramainak további átsomagolásából keletkeztek. Számos átsomagolási lépés után a végső befektető minimális rálatással rendelkezett az eredeti portfólió teljesítményére és lehetséges kockázataira. A transzparencia csökkenését idézték elő az ún. hiteljavító technikák (credit enhancement techniques) is. A befektetési társaságok kibocsátott értékpapírjaik minőségét (rating) javítani tudták hitelbiztosítás vásárlása vagy például bankgarancia igénybevétele segítségével. A befektetők számára további bizonytalanságot okozott, hogy sokszor még a legjobb AAA minősítésű értékpapír is alacsony likviditással rendelkezett a piacon, így adott esetben eladhatatlannak bizonyult. Egyazon portfólióból – legtöbbször tőkeáttétellel – különféle sorozatú értékpapírokat bocsátottak ki. A tőkeáttétel, vagyis a hitelből történő vásárlás terjedését segítette, hogy az alacsony kamatszintek következtében olcsó volt a forráshoz jutás. Ezek a sorozatok elsősorban a kockázat és a várható hozam szempontjából különböztek. A szenior sorozat rendelkezett a legjobb minősítéssel és a legalacsonyabb várható hozammal. A mezzanin és a junior sorozatok már

magasabb kamatozásúak voltak, de magasabb kockázatot is képviseltek. A veszteség legnagyobb hányadát a tőkerésznek kellett elszenvednie a pénzáram alapjául szolgáló hitelek vagy eszközök nemfizetése esetén. Így ez a sorozat viselte a legmagasabb kockázatot, de természetesen a legmagasabb várható kamatfelárat is. Ezeket az értékpapírokat általában az értékpapírosítást kezdeményező bank tartotta magánál. A tőkerész a bank saját tőkéjéhez hasonló szerepet tölt be: prudenciális működés esetén az eszköz teljes veszteségét viselnie kell. Az értékpapírosítás további jövedelmeket hozott létre a közvetítő intézmények számára a jutalékbevételeken keresztül. A növekvő verseny és a hozamvadászat arra kényszerítette a befektetőket és a pénzügyi intézményeket, hogy portfólióikban minél nagyobb arányban tartsanak ezekből az alacsonyabb minőségű instrumentumokból.¹⁰ A tradicionális bankrendszeren kívüli eszközök nagysága többszörösére növekedett, s miután a hagyományos megtakarítási formák relatíve alacsony hozammal rendelkeztek, a lakosság és az intézményi befektetők egyre inkább a magasabb hozamot ígérő befektetési formák felé irányultak.¹¹

1. ábra: Eszközök konverziója az értékpapírosítás során



Forrás: saját szerkesztés Király, 2008 alapján

¹⁰ Taylor D. Nadauld és Shane M. Sherlund által készített Federal Reserve tanulmány (Finance and Economics Discussion Series, 2009-28) az értékpapírosítás szerepét vizsgálja a subprime válság elterjedésében. A szerzők megállapítják, hogy az értékpapírosítás a kezdeményező bankok számára ösztönzést jelentett a rossz minőségű hitelek vásárlására azokon a területeken, melyeken nagy mértékű volt az ingatlanárak növekedése.

¹¹ Gál Zoltán [2010]: Pénzügyi piacok a globális térben, Akadémiai Kiadó, Budapest.

2006 nyarától kezdődően az Egyesült Államokban a lakásárak csökkenni kezdtek. Ezt a háztartási szektor túlzott eladósodása és a kamatok emelkedése előzte meg. Következésképp a lakossági jelzáloghitelek nemfizetési rátája fokozatosan emelkedni kezdett. Amennyiben az értékpapírosítás alapjául szolgáló eszköz pénzárama megszűnik (a hitel „bedől”), az értékpapírok is veszteségeket szenvednek el, mivel kifizetések az eredeti befektetés pénzáramain alapulnak. Ez az ún. vízesés-hatáson keresztül történik. A már említettek szerint elsőként a tőkerész veszi fel a veszteségeket. Amennyiben a fennmaradó pénzáram nem elégséges a magasabb minősítésű sorozatok egészének fedezésére, a mezzanin majd a senior sorozatok is veszítenek. A pénzügyi intézményeknek mérlegükben jelentősen le kellett írniuk ezeket az eszközöket. Közismert, hogy még nagy banki csoportok, mint például a Lehman Brothers vagy az American International Group (AIG) is nehéz helyzetbe kerültek a válság kapcsán. Míg kezdetben a visszaesés azon intézményeket sújtotta leginkább, melyek nagy kitettséggel rendelkeztek a jelzálog-fedezett értékpapírokban, hamarosan az egész pénzügyi szektor megfertőződött a piaci likviditás megszűnése, a bizalom és hitelesség megrendülése miatt. A pénzügyi válság során a hitelminősítő intézetek erőteljesen leminősítették az értékpapírosítási tranche-okat. Így a bankoknak nem csak az alárendelt, hanem az elsőbbségi, eredetileg magas besorolást kapott szeletekre is magasabb szavatoló-tőke-terhet kellett biztosítaniuk.¹² A szavatoló tőke definíciója szerint a hitelintézetek számviteli szabályok által meghatározott saját tőkéje és azok a források, amelyek a hitelintézettel szemben fennálló követelések kielégítésébe tőkeként bevonhatók.

Ebben az időszakban a bázeli prudenciális szabályozások második körét (Bázel-II.) vezették be a legtöbb országban eltérő időzítéssel. A bázeli ajánlások a banki jogszabályokra és szabályozásokra vonatkoznak, melyeket a Bázel Bankfelügyeleti Bizottság bocsát ki. A Bázel-II. filozófiája az, hogy kockázat-érzékenyebb tőkeallokációt alakítson ki a működési és a hitelkockázat elkülönítésével. Megpróbálja a szabályozói tőkét és a közgazdasági tőkét összehangolni, abból a célból, hogy csökkentse a szabályozási arbitrázs lehetőségét.¹³ 2007-ig az Európai Unió összes tagállamának kötelezően be kellett vezetnie a Bázel-II. szabályozást a Tőkemegfelelési Direktíva értelmében. Ugyanakkor az Egyesült Államok jogalkotása 2009-ig elhalasztotta a szabályozás bevezetését. A megelőző években

12 Király Júlia-Nagy Márton-Szabó E. Viktor [2008]: Egy különleges eseménysorozat elemzése – a másodrendű jelzáloghitel-piaci válság és (hazai) következményei, *Közgazdasági Szemle*, LV. évf., 2008. július–augusztus 573–621.o.

13 A szabályozói tőke a bankok részére jogszabályok és nemzetközi egyezmények által előírt tőkekövetelményt jelent, míg a közgazdasági tőke jelenti a valódi tőkeszükségletet, szabályozástól függetlenül. A szabályozási arbitrázs a két tőkekövetelmény közti eltérés kihasználásából eredő ügyletek megvalósítását takarja.

számos deregulatív jellegű szabályozást fogadtak el, melyek hozzájárulhattak a válság kialakulásához és elterjedéséhez. Például a 2000-ben jóváhagyott Commodity Futures Modernization Act a derivatívákat – a legnagyobb szereplők számára – kívül helyezte a szabályozás, felügyeleti ellenőrzés, szabályozott piacokon történő kereskedés és tőketartalék előírások alól. Az amerikai tőkekövetelmények jelentősen előmozdították a jelzáloghitelek értékpapírosítását. A bankok által keletkeztetett és megtartott jelzáloghitelek magasabb kockázati besorolása magasabb tőkekövetelményt tett szükségessé, mint a hasonló, de harmadik fél által létrehozott és értékpapírként tartott jelzálog-követelések esetében. Ez szükségképpen teret adott a szabályozói arbitrázsra.

Univerzális és speciális bankrendszer

Egy adott országban működő bankrendszert, vagyis a bankok összességét az intézmények által ellátható tevékenységek alapján két csoportba sorolhatjuk.

A speciális bankrendszerben elkülönülnek a kereskedelmi és befektetési banki funkciók. Egy bank csak egyfajta funkciókra kaphat engedélyt, így vagy betétgyűjtést, hitel- vagy garancianyújtást, leszámítolást stb. végezhet, vagy pedig beruházási javak finanszírozásával, értékpapír-befektetésekkel és egyéb hosszú távú finanszírozással foglalkozhat. Ez a bankrendszer volt jellemző az Egyesült Államok és az Egyesült Királyság piacára egészen az 1990-es évekig. A speciális bankrendszer kialakítása a két tevékenység-típus eltérő kockázati jellegéből eredt. A szabályozók azt kívánták elkerülni, hogy a pénzügyi válság egyszerre sújtsa a nagy bankokat.

Az univerzális bankrendszer elsősorban a kontinentális Európára jellemző. A bankok széleskörű tevékenységek végzésére kaphatnak engedélyt. Mind a klasszikus kereskedelmi banki, mind pedig a befektetési banki tevékenységek egy szervezeten belül megtalálhatók. Természetesen ez esetben is léteznek a piacon csak specializált tevékenységeket végző, szakosított pénzügyintézetek (fejlesztési bank, export-import bank stb.).

Az univerzális bankrendszer mellett szól a kockázat diverzifikációjának nagyobb lehetősége, illetve a széles termékkínálatból – vagyis a méretgazdaságosságból – eredő költségelőny.¹⁴

14 Gál Zoltán [2010]: Pénzügyi piacok a globális térben, Akadémiai Kiadó, Budapest.

Jelzáloghitelezés modelljei

A bankrendszerekhez hasonlóan eltérő modellek alakultak ki a jelzáloghitelezés lebonyolítására is. A jelzáloghitelezés a bankok szempontjából egy hosszú távú befektetési forma, vagyis eszközkötés, amelynél a hitel fedezetét egy – általában lakossági – ingatlanon alapított jelzálogjog jelenti. A jelzáloghitelezés két alapvető modellje a német, illetve az amerikai modell.

A német modell esetében a jelzálogbank teljes vagyonával felel a kibocsátott jelzáloglevelekért. A hitel a bank mérlegében marad, a jelzálogleveleket is maga bocsátja ki. A hitelek refinanszírozását a tőkepiacról végzik. Németországban az ilyen tevékenységet végző bankok szakosított hitelintézetként működnek, kivéve a tartományi univerzális bankokat. A jelzálogbankok ellenőrzése a többi kereskedelmi bankhoz képest szigorúbb: a bankfelügyelet vizsgálja az ingatlanok értékelését, a jelzáloglevelek ingatlannal történő fedezettségére vonatkozó szabályok betartását.

Az amerikai modellben a jelzáloghitelek többsége értékpapírosított formában cserél gazdát. A jelzáloghitelező a hitelt értékesítheti más befektetési intézmények részére, vagy más eszközökkel közös alapba helyezve értékpapírosíthatja azt. A továbbértékesítés célja a likviditás növelése és a kockázat csökkentése. A másodlagos piacon a már értékpapírosított jelzáloghitelek adásvétele és további körös értékpapírosítása – átcsomagolása – zajlik, ahol a kölcsönök megvásárlásához szükséges forrásokat más jelzáloglevelek kibocsátásával szerzik. Az értékpapírok így egyre messzebb kerülnek a tényleges biztosítéktól, mely egy esetleges behajtást jelentősen megnehezít.¹⁵

Jelzáloghitelezés modelljei

Értékpapír-piaci szabályozás

Az Egyesült Államok pénzügyi piacán számos intézmény lép fel szabályozói szerepkörben. Ezek közül a legfontosabb intézmények a következők¹⁶:

- Federal Reserve System (Szövetségi Bankrendszer, Fed)
- Federal Deposit Insurance Corporation (Szövetségi Betétbiztosítási Társaság, FDIC)
- National Credit Union Administration (Nemzeti Hitelszövetkezeti Felügyelet, NCUA)

15 Huszár Lilla [2006]: Jelzáloghitelezési rendszerek és a lakáspolitikai kapcsolatának bemutatása, nemzetközi összehasonlítás, Doktori (PhD) értekezés, Nyugat-Magyarországi Egyetem, Sopron.

16 Federal Financial Institutions Examination Council (FFIEC), <http://www.ffiec.gov/agencies.htm>

- Office of the Comptroller of the Currency (Állami Pénzügyi Felügyelet, OCC)
- Office of Thrift Supervision (Lakossági Hitelintézeti Felügyelet, OTS)
- Securities & Exchange Commission (Értékpapír és Tőzsdefelügyelet, SEC)
- Financial Industry Regulatory Authority (Pénzügyi Szektor Szabályozó Hatóság, FINRA)
- Commodity Futures Trading Commission (Határidős Kereskedelmi Bizottság, CFTC).

Az értékpapír-piaci szabályozás jogi alapját az 1929-33-as válságot követően létrehozott Securities Act (1933) és a Securities Exchange Act (1934) szövetségi jogszabályok adják. Az 1933-as törvény volt az első jelentős szövetségi szabályozás, mely az értékpapírok kibocsátását és értékesítését, tehát az elsődleges piacot szabályozta. Ezt megelőzően az értékpapírokkal való tevékenységre főként tagállami szabályozások vonatkoztak. Ezek a tagállami jogszabályok 1933 után is érvényben maradtak a föderális szabályozás kiegészítéseként. A Securities Act két alapvető célt tűzött ki:

- A befektetők minden lényeges információt megkapjanak a nyilvános értékesítésre szánt értékpapírokkal kapcsolatban.
- Megakadályozni a megtévesztést, csalást és félrevezetést az értékpapírok nyilvános értékesítése során.

A törvény filozófiája szerint az értékpapírt felkínáló vállalkozásnak elegendő információval kell ellátnia a potenciális befektetőket mind a kibocsátó szervezetről, mind pedig magáról az értékpapírról annak érdekében, hogy megfelelő befektetési döntést tudjanak hozni. E célból a törvény előírja, hogy minden jelentős információt nyilvánosságra kell hozni a kibocsátóról és az értékpapír kondícióiról. Az információk nyilvánosságra hozása az értékpapírok Securities and Exchange Commission (SEC) regisztrációján keresztül történik. A SEC az értékpapírpiacok elsődleges felügyeleti szerve, mely felelős a szövetségi törvények betartásáért, és az 1934-ben kihirdetett Securities Exchange Act hozta létre. A jogszabály a regisztráció alól felmentést ad néhány esetben. Ilyenek például a csupán egy tagállamot érintő értékpapír kibocsátások, vagy pedig a zártkörű kibocsátások. Szintén kivétel alá esnek azok a tranzakciók, melyeket nem kibocsátó, aláíró vagy kereskedő végez; ilyenek például a magánszemélyek tranzakciói. A SEC saját hatáskörében felmentést adhat 5 millió USD alatti kibocsátások esetén, illetve egyéb speciális esetekben is.

A Securities Exchange Act az értékpapírok (részvények, kötvények, adósságlevelek stb.) másodlagos kereskedelmét szabályozza, így az amerikai pénzügyi piacok szabályozásának alapját képezi. Az 1933-as jogszabály filozófiáját követve kibővíti a közzétételi kötelezettséget a másodlagos piacon kereskedett

értékpapírokra is. Amennyiben egy vállalkozás meghatározott számú részvényessel és eszközértékkel rendelkezik, negyedévente köteles bizonyos információkat szolgáltatni a SEC felé meghatározott formában. Ilyen riportok az ún. éves 10-K és a negyedéves 10-Q jelentés. Jelentős vállalati esemény, például a vezérigazgató vagy a könyvvizsgáló személyében bekövetkezett változást a 8-K riporton kell közzétenni. A beküldött jelentések nyilvánosan elérhetők.

Bankszabályozás

Az Egyesült Államokban a banki szabályozás szintén kétszintű: a bankokra tagállami és szövetségi jogszabályok is vonatkoznak. A banknak – szervezeti felépítésétől függően – számos szabályozásnak kell eleget tennie. Eltérően például Magyarországtól, ahol egy pénzügyi felügyelet működik, az Államokban külön szervezetek foglalkoznak a kereskedelmi bankok, az értékpapír-piac és a biztosítási tevékenység ellenőrzésével, szövetségi és tagállami szinten egyaránt.

A bankok elsődleges szabályozó hatóságai a Szövetségi Betétbiztosítás (FDIC), a Fed, az Állami Pénzügyi Felügyelet (OCC) és a Lakossági Hitelintézeti Felügyelet (OTS). A bankokra vonatkozó előírások nagy része a hitel-egyesületekre (credit unions) is érvényes, őket a Nemzeti Hitelszövetkezeti Felügyelet (NCUA) ellenőrzi.

Az 1933-ban törvénybe iktatott Glass-Steagall Act szétválasztotta a kereskedelmi banki és befektetési banki funkciókat. Megtiltotta a bankok számára, hogy részvénytulajdonba fektessenek, korlátozta az értékpapír-ügynöki tevékenységüket és legtöbb értékpapír-ügylet végzését. A Fed-tag bankok nem szerezhettek tulajdont olyan társaságban, melynek aláíróként (underwriting) működnek vagy értékpapírokkal kereskednek. Az aláírók vállalják a részvények kibocsátáskori lejegyzését, majd értékesítik azokat. Egyúttal az értékpapír-kereskedelemmel foglalkozó társaságok nem fogadhattak el betéteket, és egyazon személy nem tölthetett be vezető pozíciót, illetve nem lehetett munkavállalója egy időben egy Fed-tag banknak és egy értékpapír-kereskedő társaságnak.

A betétbiztosítást a világon elsőként az Egyesült Államokban vezették be a gazdasági válság során elszenvedett veszteségek tapasztalatai alapján. Fontos, hogy a betétes megfelelő bizalommal legyen a bank irányában, hiszen csak akkor helyezi el ott betétjét, ha meg van győződve arról, hogy azt kamatostul vissza fogja kapni. Szintén a Glass-Steagall Act hozta létre a Szövetségi Betétbiztosítási Társaságot (FDIC), mely a kereskedelmi bankokban elhelyezett betétekre nyújtott biztosítást. 1934-ben a Kongresszus létrehozta a Szövetségi Takarékszövetkezeti Biztosító Társaságot (Federal Savings and Loan Insurance Corporation). Az 1980-as években a takarékszövetkezetek válsága miatt fizetéseképtelenné vált, és ezt követően megszűnt. Feladatait az FDIC vette át. 1970-ben alapították a Nemzeti Hitel-egyesületi Biztosítási Alapot (National Credit Union Share Insurance Fund).

Ez az alap nyújt biztosítást a szövetségi szinten létrehozott hitel-egyesületek, és számos tagállami szinten létrehozott hitel-egyesület részére.

Az 1956-os Bank Holding Company Act a Federal Reserve Kormányzótanácsának jóváhagyásához kötötte a bankholding társaságok létrehozását, és megtiltotta biztosítási és banki tevékenységek egy szervezeten belüli folytatását. A jogszabály előírta, hogy az egyik államban bejegyzett bankholding társaság nem akvirálhat más tagállamban bejegyzett bankot. Ezt a korlátozást 1994-ben oldották fel a kellően tőkeerős holdingok részére.

1980-ban fogadták el a Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act-et, mely nagyobb ellenőrzési jogosultságot biztosított a Federal Reserve-nek a nem Fed-tag bankok felett és megemelte a betétbiztosítás összességét. A jogszabály szerint a Fed előírásait minden banknak be kell tartania. Engedélyezte továbbá, hogy a pénzügyi intézmények bármilyen kamatot felszámíthassanak.

Az 1999-ben életbe lépett Gramm–Leach–Bliley Act lehetővé tette, hogy egy pénzügyi intézmény befektetési, kereskedelmi banki és biztosítási tevékenységet is végezzen, amely a Glass-Steagall Act következtében addig nem volt lehetséges. Ezt követően lehetővé vált a bankok leányvállalatai számára néhány kivételtől eltekintve a legtöbb pénzügyi és biztosítási szolgáltatás nyújtása. Ilyen kivételnek számított a biztosítási portfóliókba vagy ingatlanokba történő befektetések. Ugyanakkor a pénzügyi holding mint új társasági forma létrehozásával lehetővé tette, hogy a pénzügyi holding bankokat és más, nem pénzügyi tevékenységet folytató leányvállalatokat is birtokoljon. A Gramm–Leach–Bliley Act megtiltja, hogy tagállami szinten szabályozzák a törvény által engedélyezett pénzügyi tevékenységeket. Biztosítási tevékenységek esetén a tagállamok néhány területen korlátozásokat léptethetnek életbe. Ilyen területek például a reklámozási és értékesítési technikák, jelentési kötelezettségek.

Az Egyesült Államokban a betéteket elfogadó pénzügyi intézményekre a Federal Reserve Kormányzótanácsa által kiadott kockázatalapú tőkekövetelmények vonatkoznak. Ezek a követelmények a bankok mérlegében szereplő eszközeinek és bizonyos mértékig kívüli kitételeiknek hitelkockázatán alapulnak. A kockázatalapú tőkekövetelményeket kiegészítik a tőke megfelelési hányadosra vonatkozó előírások. A mutatók számítása a permanens (Tier 1) és a kiegészítő (Tier 2) tőkeelemekre épül. A permanens (állandó) tőkeelemeket jórészt a pénzügyi intézmény saját tőkéje, tőketartaléka és visszatartott nyeresége, vagyis eredménytartaléka alkotja. A kiegészítő tőkeelemek közé tartozik az átértékelési különbözet, a tartalékok és az alárendelt kölcsönök. A tőkehányadosok a kockázattal súlyozott eszközérték és a szavatoló tőke hányadosaként adódnak. A tőkeáttételi mutató pedig a szavatoló tőke és a teljes eszközérték (mérlegfőösszeg) hányadosa.

A szövetségi szabályozás alapján akkor minősül elégségesnek – egyéb specifikus előírások hiányában – egy bankholding társaság tőkéje, amennyiben a következő kritériumok teljesülnek:

- a Tier 1 tőkehányados minimum 4%,
- a teljes (Tier 1 és Tier 2 kombinált) tőkehányados minimum 8%,
- a tőkeáttételi mutató értéke minimum 4%.

A bankholding tőkésítettsége jó, amennyiben pénzügyet az alábbi határértékeket teljesíti:

- a Tier 1 tőkehányados minimum 6%,
- a teljes (kombinált) tőkehányados minimum 10%,
- a tőkeáttételi mutató értéke minimum 5%.

A fenti mutatókat a pénzügyet negyedéves rendszerességgel jelentik.¹⁷

A Bázeli-II. tőkeegyezmény

A Bázeli-II. egyezmény első konzultatív tervezetét a Bázeli Bankfelügyeleti Bizottság 1999-ben tette közzé, majd 2004 júniusában publikálta végleges formában.¹⁸ Célja egy nemzetközi szabvány kialakítása arról, hogy a bankoknak mennyi tőkét szükséges biztosítaniuk a különféle pénzügyi és működési kockázatokkal szemben. Ezeket a szabványokat az egyezményhez csatlakozó országok felhasználják a banki törvényeik kialakításakor. Az egyezmény három pillérré épül:

1. Minimális tőkekövetelmények,
2. Felügyeleti ellenőrzés,
3. Piaci fegyelem.

Az *első pillér* a bank által viselt kockázatok közül hármat nevesít: hitelezési kockázat, működési kockázat és piaci kockázat. A tőkekövetelmény mértéke, vagyis a bank szavatoló tőkéjének és a kockázattal korrigált eszközállomány hányadosára előírt minimum százalékérték továbbra is 8% maradt, ugyanakkor új elemként megjelent a piaci és a működési kockázat fedezésére szükséges tőke is.

Az egyezmény egyik újdonsága, hogy választási lehetőséget kínál az intézmények részére a kockázatok (és ebből adódóan a tőkekövetelmény) meghatározásának módszerét illetően. A hitelezési kockázat felmérésére három módszert ismer el:

¹⁷ Federal Deposit Insurance Corporation, San Francisco Region Director's College on-line tréninganyaga alapján, http://www.fdic.gov/regulations/resources/directors_college/sfcb/index.html

¹⁸ Az egyezmény szövege elérhető a Bázeli Bankfelügyeleti Bizottság honlapján: <http://www.bis.org/publ/bcbs107.pdf>

- Sztenderd módszer, mely a hitelezési kockázat külső hitelértékelésen (rating) alapuló mérését jelenti. A kockázati súlyokat a szabályozó határozza meg, és biztosítékokat is elismer.
- Belső minősítésen alapuló alapszámítás (Foundation IBR), amelyben a szabályozó hatóság a kockázati függvényeket határozza meg, bizonyos biztosítékokat elismer.
- Belső minősítésen alapuló fejlett módszer (Advanced IBR), melyben a szabályozó hatóság a kockázati függvényeket határozza meg, és minden biztosítékokat elismer.

A kockázati függvény által figyelembe vett tényezők a következők lehetnek:

- PD: nemfizetés valószínűsége
- LGD: veszteség nemfizetéskor
- EAD: kitettség nemfizetéskor
- M: effektív lejárat

A kockázattal súlyozott eszközérték (RWA) kiszámítása a fenti tényezők figyelembevételével a következőképpen történik: $RWA = 12,5 * EAD * [(f(PD) * LGD) - (PD * LGD) * t(PD)]^{19}$, ahol:

f(PD): folytonos valószínűségi függvény a várható és nem várható veszteségekre, 100%-os LGD mellett, t(PD): lejárat hatása.

1. táblázat: Kockázatértékelési lehetőségek Bázeli-II. szerint

Hitelkockázat	Piaci kockázat	Működési kockázat
Belső minősítésen alapuló fejlett módszer (Advanced Internal Rating Based approach- advanced IRB)	Belső modellek	Fejlett mérési módszerek (Advanced Measurements Approaches – AMA)
Belső minősítésen alapuló alapszámítás (Foundation IRB)		Sztenderd módszer
Sztenderd módszer	Sztenderd módszer	Alapvető mutatón alapuló módszer (Basic Indicator)

Forrás: Mérő (2004)

A felügyeleti ellenőrzés, vagyis a *második pillér* négy fő elve a következő:

19 Forrás: Mérő Katalin [2004]: A Bázeli II. törvény szabályai, Magyar Nemzeti Bank, előadás, http://lucifer.kgt.bme.hu/pub/penzugyan/KG4_kontrolling/torolt/Mero-bankszabalyozas2-BME.pdf

1. A bankoknak saját eljárásrenddel kell rendelkezniük, hogy saját tőkehelyzetüket értékelni tudják, összefüggésben kockázati profiljukkal és tőkekövetelményük fenntartására vonatkozó stratégiájukkal.
2. A felügyeletnek át kell tekintenie a bankok belső tőkehelyzet-értékelését és tőkestratégiáját, továbbá a tőkehányadra vonatkozó szabályozásoknak való megfelelését.
3. A felügyeletnek el kell várnia a bankoktól, hogy a minimum feletti tőkeszinten működjenek, és képesnek kell lennie arra, hogy a minimális feletti tőkeszükségletet írjon elő számukra.
4. Korai felügyeleti beavatkozás problémák felmerülése esetén, vagyis időben meg kell akadályozni azt, hogy a tőke a minimális szint alá süllyedjen.

A *harmadik pillér*, vagyis a piaci fegyelem szabályozó ereje az információs aszimmetria kiegyensúlyozására törekszik. A bankoknak nyilvánosságra kell hozniuk a kockázatokra illetve tőkeellátottságra vonatkozó információkat, ezáltal az ügyfelek és a piac jobban megismerheti azok kockázatvállalási magatartását. Ez iránymutató lehet bankválasztás során, és egyfajta fegyelmező erőt jelent a bankok működése szempontjából.

A bankoknak rendelkezniük kell nyilvánosságra hozatali eljárásokkal, és a felügyeleti ellenőrzés biztosítja, hogy a közzétett információk a valóságnak megfelelőjenek.²⁰

Európai és amerikai alkalmazás

A tőkemegfelelési direktíva értelmében minden, az Európai Unió területén működő banknak alkalmaznia kell a Bazel-II. tőkeszabályokat. Ezen belül az intézmények választhatnak a szabályozás által felkínált lehetőségek közül. Ezzel szemben az USA szabályozása a bankok három csoportját különbözteti meg. A legnagyobb, ún. „core” bankoknak, melyek nemzetközileg is aktívak és elérnek bizonyos mérethatárokat, kötelező az új szabályokat alkalmazni. Néhány nagybank ezen kívül is lehetőséget kap arra, hogy alkalmazza őket. A többi pénzügyintézetre a korábban érvényes szabályozás vonatkozik.

További eltérés következik a kontinentális és az angolszász országokban alkalmazott jogrendből is. Angolszász országokban nagy jelentősége van az ún. precedensjognak (szokásjog). A szokásjog először csak kiegészült, de ma már egyre inkább együtt él az írott jog normáival. A szokásjogot a bírói gyakorlat folyamatosan fejleszti tovább és a meghozott ítéletek (precedensek) láncolata

²⁰ Méré Katalin [2004]: A Bazel II tőkeszabályok, Magyar Nemzeti Bank, előadás, http://lucifer.kgt.bme.hu/pub/penzugytan/KG4_kontrolling/torolt/Mero-bankszabalyozas2-BME.pdf

jelenti a jogrend egyik pillérét. Az angol jog bíró alkotta jog, mely a régebbi határozatok értelmezésén és analógiával történő korszerűsítésén alapszik. Ezt a megközelítést részben az EU normái is elismerik.

Ezzel szemben a kontinentális jog írott normákra épül, mely egy jogalkotással felruházott szervezet vagy személy által alkotott törvényeken alapul. A bíróságok az eljárás során precedenst nem alkalmaznak, hanem minden ügyet függetlenül bírálják el a jogszabályok alapján.

Közösségi jogrend

Az Európai Unió jogrendjén belül megkülönböztetjük az ún. eredeti jogot és a származékos jogot, továbbá a Bíróság által hozott döntéseken alapuló esetjogot. Az eredeti (primer) jogot az alapszerződések alkotják, melyek közül a legfontosabbak az Európai Gazdasági Közösséget létrehozó Római Szerződés (1957), az Európai Uniót létrehozó Maastrichti Szerződés (1992), illetve a Lisszaboni Szerződés (2007). A primer jog részét képezik ezen szerződésekhez csatolt jegyzőkönyvek, továbbá a csatlakozási szerződések is. Az alapszerződések a tagállamokra nézve közvetlenül hatályosak, vagyis nem szükséges azokat a nemzeti jogszabályokba átültetni. A származékos jogot az uniós intézmények által, az alapszerződésekben foglalt felhatalmazás alapján létrehozott jogi normák alkotják. A három leggyakrabban használt ilyen jogi aktus a rendelet, az irányelv és a határozat. A rendelet általános hatállyal bír, kötelező érvényű és közvetlenül alkalmazandó az összes tagállamban. Az irányelv szintén kötelező minden tagállamra, azonban a megvalósítás konkrét módját, az alkalmazott jogi formát és eszközöket az adott tagállam nemzeti jogrendjének kell szabályoznia. A határozat mindig egy konkrét ügyre vonatkozik, és csak azokra a tagállamokra és személyekre kötelező, akiket címzettként megjelöl. A határozat a hivatalos értesítést követően közvetlenül alkalmazandó.²¹

A közösségi jogrend minden elemére igaz azonban, hogy a közösségi jog a nemzeti joggal szemben elsődlegességet élvez. A bíróságok kötelesek érvényesíteni a közösségi jogot abban az esetben is, amennyiben az valamilyen belső jogi szabályozásba ütközne.

A tőkemozgások szabadságának garantálásából, melyet a Római Szerződés irányzott elő, egyértelműen következik a Közösségen belüli egységes szabályozás követelménye. A tagállamok eltérő szabályozása lehetővé tenné a pénzüintézetek számára, hogy a gyengébb szabályozású országokban letelepedve határon átnyúló szolgáltatás keretében lássák el a tevékenységüket más tagállamokban is, így azon

21 Az Európai Unió joganyag elérhető az EUR-LEX honlapján: <http://eur-lex.europa.eu>

tagállamok egyértelműen hátrányt szenvednének, melyek különféle szempontok miatt szigorúbb szabályozást érvényesítenek.

Az Európai Unió bankszabályozását három alapelv jellemzi²²:

1. „Home Country Control”: Más EU tagállamban tevékenykedő pénzügyi intézményt továbbra is a székhelye szerinti ország hatóságai felügyelik.
2. Kölcsönös elismerés intézménye: amennyiben egy pénzügyi szolgáltató egy tagállamban engedélyt kapott pénzügyi tevékenység végzésére, ez az engedély feljogosítja más tagállam területén történő szolgáltatásnyújtásra is.
3. Tevékenységi alapú szabályozás.

Az Európai Unió első alkalommal 1973-ban adott ki irányelvet a hitelintézetek működésével kapcsolatban. A direktíva a letelepedés és szolgáltatásnyújtás szabadságának megteremtése érdekében szabályozta a pénzügyi szolgáltatások nyújtásának minimális feltételeit. Ezt az irányelvet fejlesztették tovább 1977-ben, amely már a helyi szabályozások összehangolását is célul tűzte ki (77/780/EKG sz. *első bankdirektíva*). 1986-ban jelent meg a hitelintézetek számviteli nyilvántartásaival szemben támasztott követelményeket, továbbá az éves beszámoló és az összevont éves beszámoló készítésére vonatkozó elveket szabályozó irányelv. Szintén 1986-ban fogyasztóvédelmi célokból keletkezett a fogyasztók megfélemlését eredményező magatartást tiltó szabályozás.

A fenti direktívák elsődlegesen az általános szabályozás összehangolását szolgálták. Az első prudenciális működési szabályozás direktívája 1989-ben jelent meg (89/646/EKG sz. második bankdirektíva). 1991-ben adták ki a pénzügyi rendszer pénzmosás céljaira történő felhasználásának megelőzéséről szóló irányelvet. Ezt követte 1992-ben a hitelintézetek összevont alapú felügyeletére vonatkozó direktíva és a nagykockázatok megfigyeléséről és ellenőrzéséről szóló irányelv. 1993-ban kelt a hitelintézetek és befektetési vállalkozások tőkemegfeleléséről szóló direktíva.

2000-ben jelent meg a korábbi szabályozásokat összevonó 2000/12/EK, ún. *kodifikációs direktíva*, mely hatályon kívül helyezte az addigi hitelintézeti tárgyú direktívák többségét. Az irányelv a „Hitelintézeti tevékenység megkezdéséről és gyakorlásáról” címet viseli. Egységes szerkezetben tartalmazza a bankok szolgáltatásnyújtásával, tevékenységük megkezdésével, szavatolótőkéjükkel, tőkemegfelelési mutatójukkal, felügyeleti ellenőrzésükkel, továbbá nagykockázat-vállalásukkal kapcsolatos szabályozásokat.

Ezt követően 2006-ban jelentették meg a Bázel-II. szabályozást átültetendő a 2006/49/EK irányelvet a befektetési vállalkozások és hitelintézetek tőkemegfeleléséről (Capital Requirements Directive, CRD). A szabályozás 2007. január 1-jén lépett

22 A legfontosabb EU-direktívák és azok alkalmazásának bemutatását ld. Lentner Csaba (szerk.) [2006]: Pénzügyi szabályozása Magyarországon, Akadémiai Kiadó, Budapest, 135-176. o.

életbe; ezt követően minden, az Unió területén működő pénzügyintézetnek meg kell felelnie a Bazel-II. előírásoknak. 2009 szeptemberében az Európai Parlament és a Tanács módosításokat fogadott el a Tőkeegyelelési Direktívára vonatkozóan (CRD II). Ezeket a módosításokat 2010. október 31-ig kell átültetni a tagállami jogba, és 2011. január 1-jétől lesznek hatályosak. A CRD II az elmúlt időszak pénzügyi fejleményeiből fakadó problémákra is igyekszik szabályozói választ adni. A módosítás keretében szigorodik az értékpapírosításhoz kapcsolódó tőkekövetelmény és kockázati szabályozás, továbbá megerősíti a likviditási követelményeket. A nemzetközi tevékenységet végző bankok felügyeletének ellátására pedig felügyeleti kollégiumok működését és feladatmegosztását fekteti le. A szabálymódosítás a kockázatot átadó (értékpapírosítást kezdeményező) és a finanszírozó hitelintézeteket az átadott pozíciók kockázata 5%-ának megtartására kötelezi. Az irányelv az értékpapírosítási pozíciókba befektető hitelintézetekre is határoz meg követelményeket, mely szerint a befektetőnek az értékpapírosítási pozíciók mögöttes kockázatait nyomon kell követnie és értékelnie kell. Amennyiben a követelményeknek nem tesz eleget a hitelintézet, „büntető” tőkekövetelmény vonatkozik ezen pozíciókra 1250%-os kockázati súllyal.

A CRD II-n túlmenően folyamatban van a CRD III és IV kidolgozása is, melyek elfogadási illetőleg konzultációs szakaszban vannak.

Engedélyezési eljárás

Az Európai Unió előírásai közül logikailag elsődleges a pénzügyi intézmények alapítására és működésére vonatkozó engedélyek kiadására, illetve azok visszavonására vonatkozó szabályozás. Az engedélyeztetés során a felügyelet megvizsgálja:

- az elkülönített pénzeszközöket,
- minimális saját tőkét,
- a „négy szem” elvének érvényesülését, vagyis legalább két személynek kell irányítania az intézményt,
- a vezetők „jó üzleti hírnevét”.

Letelepedés szabadsága

Az Európai Unió fontos jellemzője a Római Szerződésben előirányzott közös piac, vagyis a letelepedés és a szolgáltatásnyújtás szabadsága, mely a pénzügyi szolgáltatásokra is érvényes:

- egy EU-ban bejegyzett bank szabadon alakíthat fiókot másik tagállam területén, melyre az ottani hatóságtól nem kell külön engedélyt kérnie, csupán bejelentési kötelezettsége van,

- az EU-ban bejegyzett bankok jogosultak más tagállam területén is – határon átnyúló szolgáltatás keretében – tevékenykedni,
- a hazai és a fogadó országok felügyeleti hatóságai együttműködnek az EU-ban bejegyzett bankok és azon szolgáltatásai tekintetében.

Szavatoló tőke

Az EU előírásai közül egyik legfontosabb a szavatoló tőkére vonatkozó szabályozás, hiszen ez határozza meg, hogy milyen kockázatokat vállalhat működése során egy bank. A szavatoló tőke az alábbi három tőkeelem összegeként adódik:

1. Alapvető szavatoló tőke, melyhez a jegyzett tőke, tőketartalék, általános tartalék, mérleg szerinti eredmény, és az alapvető kölcsöntőke tartozik.
2. Járulékos szavatoló tőke, mely az alárendelt kölcsöntőke és az értékelési tartalék összege.
3. Harmadik szintű tőkeelemek, melyek hasonlóak az alárendelt kölcsöntőkéhez hasonlóak, de rövidebb a futamidejük.

Tőkekövetelmény számítás

A tőkemegfelelési mutató a kockázatokkal súlyozott mérlegfőösszeg és a szavatoló tőke hányadosaként adódik. A tőkekövetelmény Bázel-I. szabályozás szerinti minimum határértéke 8%. A CRD a Bázel-II. szabályok adaptálásával a már említett háromfajta (hitel, piaci és működési) kockázatot számításba vevő módszert vette át.

Kereskedési könyv tőkekövetelménye

Az ún. kereskedési könyvbe azokat a tételeket kell besorolni, melyeket a bank piaci kereskedési céllal vásárol. A kereskedési könyvben szereplő tételeket napi szinten újra kell árazni.

Nagykockázat vállalás

A nagykockázat vállalásra vonatkozó szabályok az egy adóssal, illetve csoporttal szemben fennálló kitettségből adódó kockázatokat igyekeznek mérsékelni vállalási korlátok bevezetésével:

- egy adós, illetve adóscsoport felé a bank nem vállalhat nagyobb kockázatot, mint a szavatoló tőkéjének 25%-a,

- az összes nagy kockázat vállalás, amely meghaladja a bankszavatoló tőkéjének 10%-át, összesen nem lehet több mint a szavatoló tőke nyolcszorosa.

Befektetési korlátok

A befektetések korlátozására külön szabályok érvényesek az alábbiak szerint:

- egy banknak más hitelintézet, pénzügyi és befektetési vállalkozáson vagy járulékos vállalkozáson kívüli befolyásoló részesedése nem lehet magasabb, mint a hitelintézet szavatoló tőkéjének 15%-a.
- a bank összes ilyen befektetése nem lehet több mint a szavatoló tőke 60%-a.

Lámfalussy-folyamat

Az Európai Unió pénzügyi szolgáltatókra vonatkozó jogalkotását az ún. Lámfalussy-folyamat jellemzi, melyet 2001-ben dolgoztak ki.²³ Célja, hogy átláthatóbbá tegye a jogalkotási folyamatot és abba konzultációs lépéseket építsen be. A folyamat négy szintből áll, melyek a jogalkotás egy-egy fázisára vonatkoznak:

1. Keret jellegű direktívák meghatározása és hatáskörök létrehozása. Ezen a szinten a Bizottság és a Parlament az új jogszabály alapjait fekteti le, és irányokat ad megvalósításukra vonatkozóan.
2. Részletes végrehajtási szabályok kidolgozása szakmai szabályozói bizottságok részvételével. Ilyen szakmai bizottságok például az Európai Bankszövetség, az Európai Értékpapír Szövetség és az Európai Pénzügyi Konglomerátum Bizottság.
3. Iránymutatások, ajánlások, felügyeleti rendelkezések kidolgozása.
4. Jogérvényesítés, vagyis a szabályok betartatása.

2005-től a Lámfalussy-folyamatot kiterjesztették a bankokra, biztosítókra, és a befektetési vállalkozásokra is.

23 Final Report of the Committee of Wise Men on the Regulation of European Securities Markets, http://ec.europa.eu/internal_market/securities/docs/lamfalussy/wisemen/final-report-wise-men_en.pdf

Az alábbi táblázat az Európai Unió és az USA főbb szabályozási aktusait tünteti fel:

2. táblázat: A szabályozás eszközei

Európai Unió	Amerikai Egyesült Államok
1957: EGK (Római) Szerződés	1933: Glass-Steagall Act
1977: Első bankdirektíva (77/780/EGK)	1933: Securities Act
1989: Második bankdirektíva (89/646/EGK)	1934: Securities Exchange Act
2000: Kodifikációs direktíva (2000/12/EK)	1956: Bank Holding Company Act
2006: Tőke megfelelési direktíva (2006/49/EK)	1980: Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act
egyéb direktívák (tőke, nagy kockázat, fizetőképesség, piaci kockázat tőkekövetelménye, pénzmosás, stb.)	1999: Gramm-Leach-Bliley Act
	2006: Financial Services Regulatory Relief Act

Forrás: saját szerkesztés

Összefoglaló

Mind az Európai Unió, mind pedig az Egyesült Államok jellemzője a többszintű szabályozás. Pénzügyi területen is léteznek tagállami és szövetségi/közösségi szintű jogszabályok, s az egyes intézményeknek a saját bejegyzésük állama szerinti joguk is meg kell felelniük. Mindkét államszövetség esetében elsődlegesen a közösségi szinten meghozott jogszabályok, melyek az adott jogrend szabályai szerint hatályosulnak. A globális is egységes szabályozás felé történő elmozdulást elsősorban a Bazel bizottság ajánlásai jelentik. Az EU-ban már megvalósult a Bazel-II. szabályozás teljes átvétele, azonban az Egyesült Államokban az adaptáció máig nem teljes körű.

A 2007 nyarán kezdődött gazdasági válság egyik okaként a nem megfelelő pénzügyi szabályozást neveztek meg. Számos deregulatív jellegű szabályozást jelentettek meg a megelőző években, melyek hozzájárultak a magasabb kockázatot jelentő, kevésbé átlátható pénzügyi termékek elterjedéséhez.

A szabályozói arbitrázs következtében a pénzügyi közvetítők innovativitása a lazább szabályozást jelentő eszközök létrehozása és elterjesztése felé halad. Ezért nemzeti és nemzetközi szinten is a szabályozás összehangolását és egységesítését indokolja a szabályozási arbitrázs elkerülésére való törekvés.

A Bazel-II. szabályozás jelenleginél korábbi bevezetése szervező erőt jelentett volna az Egyesült Államok pénzügyi piacán is. Egyrészt valószínű, hogy a pénzügyi válság ez esetben nem, vagy csak kisebb intenzitással tört volna ki,

másrészt az események üzenete az, hogy a jövőben hasonló szabályozások széles körű, univerzális elfogadása szükséges a válságok elkerülése vagy kihatásuk csökkentése érdekében. Ezt érdemes szem előtt tartani a bázeli szabályozás újabb továbbfejlesztését jelentő Bázel-III. átültetésénél is, mely épp napjainkban zajlik.

Irodalom

- Báger Gusztáv (2010): Financial Globalization, E-Learning tananyag, United Nations Institute for Training and Research (UNITAR), Geneva, kézirat.
- Botos Katalin (1987): Nemzetközi pénzügyi egyensúlyhiány, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Barth, James R. – Brumbaugh, R. Dan, Jr. – Wilcox, James A. (2000): The Repeal of Glass-Steagall and the Advent of Broad Banking, Economic and Policy Analysis Working Paper 2000-5, Office of the Comptroller of the Currency, <http://www.comptrollerofthecurrency.gov/ftp/workpaper/wp2000-5.pdf>
- Broome, Lissa Lamkin – Markham, Jerry W. (2001): The Gramm-Leach-Bliley Act: An Overview, University of North Carolina School of Law, http://www.symtrex.com/pdfdocs/glb_paper.pdf
- Gál Zoltán (2010): Pénzügyi piacok a globális térben, Akadémiai Kiadó, Budapest
- Harmati László – Dr. Steiner Péter (2002): A határon átnyúló pénzügyi szolgáltatások, Hitelintézetek Szemle, 2002. évf. 1. szám
- Király Júlia-Nagy Márton-Szabó E. Viktor (2008): Egy különleges eseménysorozat elemzése – a másodrendű jelzáloghitel-piaci válság és (hazai) következményei, Közgazdasági Szemle, LV. évf., 2008. július–augusztus, 573–621. o.
- Lámfalussy Sándor (2008): Pénzügyi válságok a fejlődő országokban, Tanulmányok a globalizált pénzügyi rendszer sérülékenységéről, Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Lentner Csaba (szerk.) (2006): Pénzpiacok szabályozása Magyarországon, Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Mérő Katalin (2004): A Bázel II tőkeszabályok, Magyar Nemzeti Bank, előadás, http://lucifer.kgt.bme.hu/pub/penzugytan/KG4_kontrolling/torolt/Mero-bankszabalyozas2-BME.pdf
- Mérő Katalin et al. (2003): Tanulmányok az új bázeli tőkeegyezmény várható hatásairól, MNB Műhelytanulmányok 27., Magyar Nemzeti Bank.

Egyéb internetes források

Basel Committee on Banking Supervision, BIS, <http://www.bis.org/bcbs>

Federal Deposit Insurance Corporation, <http://www.fdic.gov>

Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete, <http://www.pszaf.hu>

Wikipedia, http://en.wikipedia.org/wiki/Capital_requirement

A kockázatitőke-befektetések jelentősége Magyarországon a statisztikai adatok tükrében

Konecsny Jenő²⁴, PhD hallgató

Szent István Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Intézet, Gödöllő

Havay Dóra²⁵, PhD hallgató

Szent István Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Intézet, Gödöllő

ABSZTRAKT: A kockázatitőke-befektetések a vállalatfinanszírozás egy speciális szegmensét képezik. A befektetések középpontjában olyan vállalkozások állnak, melyek erős növekedési potenciállal rendelkeznek (jellemzően innovatívak), de ugyanakkor nincs elég pénzügyi forrásuk vagy bizonyos területeken szakértelmük saját tevékenységük kibontakoztatására.

A fentiekből következik, hogy a kockázati tőke nemzetgazdasági jelentősége nemcsak a vállalkozások finanszírozásában, de az innovációs előrehaladás megsegítésében is rejlik. A tanulmány e speciális befektetési forma magyar gazdaságban betöltött szerepét vizsgálja az elérhető statisztikai adatok segítségével. A főbb vizsgálati szempontok: a befektetésekreallokált tőke, a befektetések volumene, darabszáma és azok szektoronkénti megoszlása, valamint a kiszállások értékelése. A tanulmány rámutat arra, hogy a magyarországi kockázatitőke-ágazat fejlettsége milyen súlyt képvisel a közép-kelet-európai régióban. Kiemelten foglalkozunk a 2008-2009-es pénzügyi válság e szektorra gyakorolt negatív hatásaival is.

Kulcsszavak: kockázatitőke-befektetések, vállalatfinanszírozás, innováció, Közép-Kelet Európa

A kockázati tőke rövid bemutatása

A kockázati tőke definiálása nem egyértelmű, ugyanis a fogalomhoz a különböző szakirodalmi művekben sokszor eltérő jelentést tartalom társul. Jelölheti egyrészt magát az iparágat, mely a kockázatitőke-befektetésekre szakosodott alapok és társaságok csoportjából áll, de jelentheti ugyanakkor azt a speciális finanszírozási konstrukciót is, melyet a fent említett pénzügyi közvetítői intézmények nyújtanak. A terminológiai rendszerben létezik az ún. magántőke megnevezés is, melyet viszont a szakirodalmi források a kockázati tőkénél tágabban értelmeznek. Az MKME (Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület) fogalomgyűjteménye szerint, „a magántőke tőzsdén nem jegyzett cégek számára biztosít részvénytőkét. A magántőkét új termékek kifejlesztésére, új technológiák bevezetésére, forgótőke

24 konecsny.jeno@gtk.szie.hu

25 havay.dora@gtk.szie.hu

bővítésére, felvásárlásokra, vagy a cég mérlegének javítására nyújtják. A magántőke-befektetés a tulajdonosi viszonyokat illetve a cég vezetését is átrendezheti... A kockázati tőke szigorúan véve csak egy részhalmaza a magántőkének, a cégek indításához, korai fázisban történő fejlesztéséhez vagy terjeszkedéséhez használt magántőke-befektetéseket nevezik így.” (HVCA, 2006, 28-29. o.)

Más szakirodalmi munkákban a magántőkével kapcsolatosan kiemelik, hogy az kizárólag az érett életszakaszban lévő vállalkozások tulajdonosi körének megváltoztatását célzó kivásárlások finanszírozására szolgál (Karsai, 2009, 46. o.). Ha a kockázati tőke fogalmát iparági megközelítésből vizsgáljuk, akkor érdemes elkülöníteni a szektor két különálló szegmensét. Az egyiket az informális befektetői kör, az üzleti angyalok alkotják, melyek jellemzően csak kisebb összegű kihelyezésekre vállalkoznak, míg a másikat a formális szegmens, vagyis az intézményi kockázatitőke-befektetők (alapok és társaságok) képezik.

A vállalatfinanszírozás rendszerében elfoglalt helyét tekintve, a kockázatitőke-befektetések a hosszú lejáratú, külső, saját tőke típusú finanszírozási források közé tartoznak (Csubák, 2003, 33. o.). A konstrukció külső jegyeit az adja, hogy a forrást rendszerint külön erre a tevékenységre szakosodott pénzügyi szervezetek (alapok vagy társaságok) biztosítják, melyek az átlaghoz képest magasabb növekedési potenciállal rendelkező, jellemzően technológia-intenzív, de kevés tőkével rendelkező vállalkozásokat keresnek. A finanszírozási forma saját tőke jellegét pedig az mutatja, hogy a befektetők a forrást rendszerint meghatározott tulajdoni részesedés megszerzése ellenében biztosítják, melynek mértéke az ügylettől és a finanszírozó befektetési gyakorlatától függően változó lehet. A befektető célja, az átlagosnál magasabb profit realizálása, melyet a portfóliócégeinek működésében való aktív közreműködéssel igyekszik megvalósítani. A konstrukció legfontosabb előnye, hogy noha a kockázatitőke-befektető csak részesedésének felértékelődéséig marad benn a vállalkozásban (3-4 évig), exitjének végrehajtásakor csak a tulajdonos személye változik meg, így a korábban befektetett tőke lényegében korlátlan ideig a vállalkozásnál marad.

A terminológiai áttekintést összegezve jelen tanulmány a kockázati és magántőke-befektetéseket szinonim fogalmakként kezeli, s az iparági oldalról csak a formális szegmenst, azaz az intézményi kockázatitőke-befektetők tevékenységét vizsgálja az elérhető statisztikai információk felhasználásával.

A tanulmányhoz felhasznált statisztikai adatok mérési módszere

Jelen tanulmány célja, hogy a magyarországi kockázatitőke-ágazat 2002 és 2009 közötti állapotát vizsgálja, külön kiemelve a 2008-2009-es gazdasági válság szektorra gyakorolt hatását. A tanulmány relatív összehasonlítást is tartalmaz, ahol a viszonyítási alap a teljes közép-kelet-európai régió kockázatitőke-iparága, így az alábbiakban – a teljesség igénye nélkül – az egész térségre vonatkozó információk is megtalálhatók.

A tanulmányban közzétett statisztikai adatok az EVCA (European Private Equity and Venture Capital Association) megbízásából készített, valamint az MKME (Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület), kockázatitőke-ágazatra vonatkozó rendszeresen végzett felméréseiből származnak.²⁶ Az elemzések konzisztenciáját az biztosítja, hogy az utóbbi időben, az MKME által, kizárólag a magyarországi kockázatitőke-szektorra készített felmérések struktúrája, metodikája és az alkalmazott definíciók az Európai Kockázati és Magántőke Egyesület mérési-feldolgozási rendszerét követik (Karsai, 2006, 1024. o.). Ennek megfelelően, a magyarországi kockázati- és magántőkeipar helyzetének megítéléséhez vizsgált főbb szempontokat a befektetések értékének GDP-hez viszonyított aránya, a befektetésekreallokált tőke nagysága, a befektetett tőke értékének és az ügyletek számának alakulása, valamint a kiszállások értékelése jelentik. Az elemzések adatbázisát rendszerint az egyesületek által végzett kérdőíves felmérések, és a szakmai közlemények jelentik (Karsai, 2006, 1025. o.). Az egyesületek által alkalmazott módszerrel kapcsolatban fontos megjegyezni néhány szempontot. Az egyik, hogy a felmérések az ún. „piaci elvet” követték, azaz a befektetések, valamint a kiszállások értékét és számát a finanszírozott vállalkozások székhelye szerint vették számításba, nem pedig a tranzakciókat végrehajtó alapok székhelye szerint. Emellett a felmérések önálló tranzakciókként vettek figyelembe minden befektetési ügyletet, még akkor is, ha azok közül több ugyanabba a vállalkozásba irányult (Karsai, 2006, 1025. o.).

A befektetett tőke tekintetében konzisztencia-probléma adódott az MKME és az EVCA által közzétett adatokban, ugyanis mindkét egyesület önálló felmérést készített ezzel kapcsolatban a vizsgált időszakra. Az egyezés csak 2008-tól áll fenn, így a befektetett tőke értékének 2002-2006-os adatai az MKME felmérését, míg a 2007-2009-es értékek már az EVCA munkacsoportjának statisztikáját tükrözik. Fontos megemlíteni továbbá, hogy a külön részben vizsgált kiszállások bekerülési értéken kerültek számbavételre, mivel a tényleges adatokat a befektetők – az üzleti titoktartásra hivatkozva – nem hozták nyilvánosságra.

A magyarországi kockázatitőke-ágazat jelentősége a közép-kelet-európai régióban

A kockázatitőke-befektetők 2002-2009-es teljesítményének elemzése előtt, először a kockázatitőke-ágazat Magyarországon betöltött gazdasági súlyával foglalkozunk. A vizsgálat elsősorban relatív értékelésre ad lehetőséget, így a következőkben láthatóvá

26 Az európai kockázati és magántőke iparra vonatkozó adatok gyűjtésére, feldolgozására 2007-ben, az EVCA 16 európai nemzeti egyesülettel (köztük a magyarral is) együttműködve egy külön erre a feladatra szakosodott független adatgyűjtő testületet hozott létre, melynek neve PEREP_Analitycs (HVCA, 2010/a, 2. o.).

válik, hogy a kockázati-tőke-befektetéseket tekintve Magyarország milyen pozíciót foglal el a közép-kelet-európai régió²⁷ országainak csoportjában.

A kockázati-tőke-finanszírozás nemzetgazdasági jelentőségének megítéléséhez legjellemzőbben használt mutató a befektetések értékének százalékban kifejezett, GDP-arányos nagysága. Az 1. táblázat adatai alapján megállapítható, hogy a Magyarországon végrehajtott kockázati- és magántőke befektetések GDP-hez viszonyított értéke a 2002-2009-es időszakban végig meghaladta a közép-kelet-európai régióra jellemző hasonló adatokat.

Mindez arra utal, hogy Magyarország relatíve kedvező megítélésnek örvend a régió és az ország iránt érdeklődő alapok körében. Külön érdekes megfigyelni a 2009-es adatot, amikor is nemcsak a magyar de az egész régiót reprezentáló mutatók nagysága meghaladta az Európai Unióra jellemző értéket. Ennek magyarázata részben a pénzügyi válság kibontakozásában keresendő, mely visszavette a fejlett országok kockázati-tőke-szektorait is. Ugyanakkor a fontosabb indok az, hogy az egyes években megfigyelt adatokat általában jelentősen befolyásolja egy-egy komolyabb összegű befektetés, mely így nagymértékben képes eltorzítani a valós helyzetet (EVCA, 2010, 11. o.). 2009-ben például Csehország vezette a rangsort a közép-kelet-európai államok körében, köszönhetően egy igen nagy értékű befektetési tranzakciónak. A cseh adatot kiszűrve, a régióra vonatkozó GDP-arányos érték mindössze 0,119%, amely már alatta van az Európai Unió átlagos értékének (EVCA, 2010, 11. o.). Az 1. táblázat adataiból az is látható, hogy a 2002-2009-es időszakban a kockázati-tőke-befektetések értékének többsége végig mindössze öt országra koncentrált (Bulgária, Csehország, Lengyelország, Magyarország és Románia), bizonyítva ezzel az országcsoportban rejlő relatíve kedvezőbb befektetési lehetőségeket.

1. táblázat: A kockázati-tőke-befektetések GDP-hez viszonyított aránya a közép-kelet-európai régióban, annak néhány országában és az Európai Unióban, 2002-2009 (%)*

Megnevezés	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Bulgária	0,016	0,101	1,110	0,000	0,143	1,950	0,265	0,543
Csehország	0,037	0,052	0,019	0,112	0,315	0,143	0,294	1,017
Lengyelország	0,069	0,098	0,069	0,045	0,118	0,141	0,167	0,089
Magyarország	0,110	0,154	0,150	0,167	0,883	0,208	0,422	0,223
Románia	0,037	0,159	0,055	0,088	0,115	0,239	0,205	0,189

27 A tanulmány az EVCA statisztikai kiadványa alapján, a közép-kelet-európai régió alatt az alábbi országokat érti: Bosznia-Hercegovina, Bulgária, Csehország, Észtország, Horvátország, Lengyelország, Lettország, Litvánia, Macedonia, Magyarország, Moldova, Montenegró, Románia, Szerbia, Szlovákia, Szlovénia és Ukrajna (EVCA, 2010, 11. o.).

Megnevezés	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Szlovákia	0,018	0,016	0,021	0,052	0,045	0,040	0,046	0,000
Szlovénia	0,007	0,015	0,000	0,007	0,130	0,004	0,008	0,227
Közép-kelet-európai régió	0,054	0,088	0,096	0,073	0,218	0,190	0,201	0,239
Európai Unió**	0,277	0,284	0,321	0,569	0,552	0,570	0,394	0,181

* A befektetések célszága szerinti adatok. **A befektetők székhelye szerinti adatok.

Forrás: EVCA (2004), 8. o., EVCA (2006), 6. o., EVCA (2008), 7. o., EVCA (2010), 11. o., Karsai (2009), 47. o.

A régió belül, Magyarország vonzerejét érzékelteti a 2. táblázat, mely rangsorolja az egyes közép-kelet-európai országokat a kockázati tőke-befektetések GDP-arányos értékei alapján a 2002-2009-es időszakban.

2. táblázat: Néhány közép-kelet-európai ország rangsora a kockázati tőke-befektetések GDP-arányos értékei alapján, 2002-2009

Megnevezés	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Bulgária	5.	3.	1.	7.	3.	1.	3.	2.
Csehország	3.	5.	6.	2.	2.	4.	2.	1.
Lengyelország	2.	4.	3.	5.	5.	5.	5.	6.
Magyarország	1.	2.	2.	1.	1.	3.	1.	4.
Románia	3.	1.	4.	3.	6.	2.	4.	5.
Szlovákia	4.	6.	5.	4.	7.	6.	6.	7.
Szlovénia	6.	7.	7.	6.	4.	7.	7.	3.

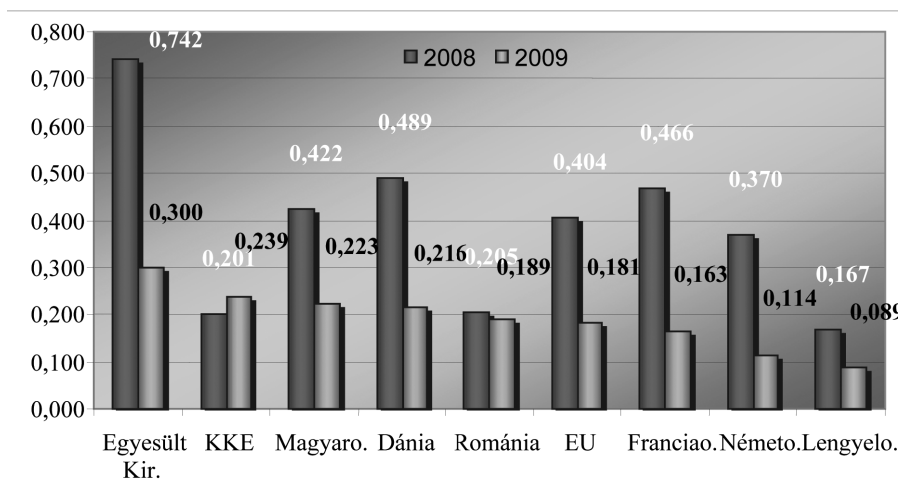
Forrás: EVCA (2004), 8. o., EVCA (2006), 6. o., EVCA (2008), 7. o., EVCA (2010), 11. o. adatai alapján saját szerkesztés

A táblázat adatai mutatják, hogy a 2009-es évet leszámítva, Magyarország minden évben az első három helyezett között volt, igazolva ezzel azt a korábbi megállapítást, miszerint komoly befektetési potenciállal rendelkezünk a térség összes többi országához viszonyítva. A 2009-es visszaesés csak részben magyarázható az üzleti környezet jelentős romlásával, a fontosabb ok egy-egy nagyobb összegű (átlagon felüli) tranzakció megvalósítása mind a cseh, mind a bolgár területeken.

További összehasonlításra ad alkalmat az 1. ábra, mely az egyes közép-kelet-európai régióban lévő államokon kívül, néhány nyugat-európai ország kockázati tőke-befektetéseit reprezentálja a GDP százalékában 2008-2009-ben. Az ábra ugyan nem

tartalmazza az adott évben kiugróan magas cseh és bolgár adatokat, de az összesített régiós adatokban impliciten benne van (0,239%). Látható, hogy a GDP-arányos rangsort tekintve Magyarország több nyugat-európai államot is maga mögött tudott a 2009-es esztendőben, annak ellenére, hogy a GDP-arányos befektetési érték 2008-ról 2009-re majdnem a felére esett vissza (1. táblázat és 1. ábra). Szembetűnő ugyanakkor a nyugat-európai országokban mért kockázati tőke-befektetések GDP-hez viszonyított értékeinek jelentős visszaesése 2008-ról 2009-re, mely utal az üzleti környezet általános romlására, illetve a befektetési kockázatok jelentős megemelkedésére. Mindez a közép-kelet-európai régióra is igaz, hisz a 2009-ben mért 0,239% nem jellemzi megbízhatóan a teljes régiót, mivel abban benne van a két átlagon felüli bolgár és cseh adat is. A magyarországi vonatkozást tekintve ugyanakkor megállapítható, hogy az ország kockázati tőke-szektorának gazdasági súlya a 2002-2008-as időszakban meglehetősen stabil volt, bizonyítva ezzel a terület régióon belüli magas befektetési potenciálját. A befektetési aktivitás 2009-ben ugyan visszaesett, de a 0,223%-os adat még így is a harmadik legjobb évet reprezentálja a vizsgált időszakban.

1. ábra: A kockázati tőke-befektetések GDP-arányos értéke néhány nyugat-európai országban és a közép-kelet-európai régióban, 2008-2009 (%)



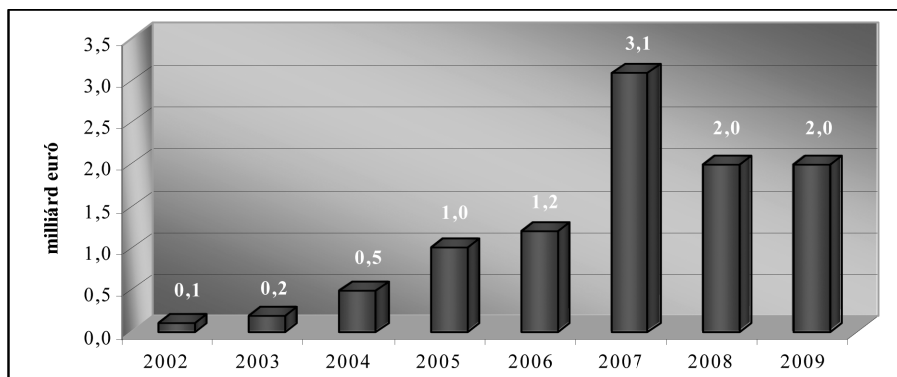
Forrás: EVCA (2009), 11. o., EVCA (2010), 12. o.

A kockázati tőke-befektetésekre fordított tőke eloszlásának vizsgálata

A kockázati tőke jellegű kihelyezések végbefektetők körébeni népszerűségét mutatja az egyes években erre a célra összegyűjtött tőke volumene. Ez alapján megítélhető, hogy a forrásait a pénz- és tőkepiacokon elhelyezni kívánó befektetők mennyire

tartják vonzóknak az átlagosnál jóval magasabb hozammal kecsegtető, ám az átlagosnál szintén jóval bizonytalanabb kockázati-tőke-befektetéseket. A Magyarország iránt is érdeklődő alapok által kockázati-tőke-befektetésekreallokált tőke nagyságait 2002 és 2009 között bemutató 2. ábrából látható, hogy az utóbbi három évben jelentős volumenű, elsősorban külföldi eredetű forrást gyűjtöttek össze a különböző, a régió egészére, illetve csak az országra koncentráló befektetési alapok. A 2002-2007-es időszak adatai egy emelkedő trendet mutatnak az allokált tőke tekintetében, ami összhangban van a korábbiakban levont következtetéssel, miszerint Magyarország – és általában véve az egész közép-kelet-európai régió – egyre népszerűbb befektetési célpontnak örvendett a finanszírozók körében. Noha az emelkedő trend 2008-ban megtört, ám a visszaesés mégsem volt jelentős, hisz a 2008-ban érkezett 2 milliárd eurónyi friss tőke még így is kimagaslónak számít a vizsgált időszakban (2. ábra). Különösen érdekes a 2009-es adat, mely egyáltalán nem igazolja a válság miatti általános, Európában tapasztalt csökkenéseket a gyűjtött tőkére vonatkozóan. A magyarországi befektetésekre (is) allokált tőke értéke 2009-ben stagnált 2008-hoz képest és továbbra is 2 milliárd eurót tett ki (2. ábra). A stagnálás oka többek között, az országban bejegyzésre kerülő több új befektető (pl.: Central Fund, Magyar Tőketársaság Zrt.) megjelenése, valamint a JEREMIE-program²⁸ lassankénti beindulása volt, mely bővítette a rendelkezésre álló források körét (HVCA, 2010/b,

2. ábra: A Magyarország iránt (is) érdeklődő kockázati- és magántőke-alapok által évente gyűjtött kockázati- és magántőke értéke, 2002-2009 (milliárd euró)



Forrás: EVCA (2009), 11. o., EVCA (2010), 12. o.

28 JEREMIE = Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises, más néven Új Magyarország Kockázati Tőkeprogram, melynek célja a Magyarországon működő, működésük korai szakaszában lévő kis- és középvállalkozások tőkebefektetés útján történő finanszírozása, magán és uniós forrásokból felállított közös alapok segítségével. Az MKME adatai szerint a programban résztvevő alapkezelők 2013-ig közel 31,5 milliárd forintnyi Uniós forrást fektethetnek be, kiegészítve a saját, közel 15 milliárd forintra tehető forrásaikkal (HVCA, 2010/b, 13. és 15. o.).

12. o.). A magyarországi kockázati tőke-befektetések forrásellátása szempontjából fontos kiemelni a költségvetési források szerepét, melyek rendeltetése inkább a korai szakaszban lévő vállalkozások tőkehiányának finanszírozása.

A közép-kelet-európai régióban, benne Magyarországon is, 2002-től 2007-ig egyre nőtt a kockázati tőke-befektetésekre allokált tőke értéke, mely szintén 2007-ben érte el a csúcspontját, közel 4 milliárd eurós összeggel (EVCA, 2010, 4. o.). Ezt követően 2008-ban kisebb (2,5 milliárd euró), 2009-ben viszont – a magyarországi helyzettel ellentétben – drasztikus visszaesés (378 millió euró) következett be, ami bizonyítja a befektetők régió iránti bizalmának elvesztését (EVCA, 2010, 4. o.).²⁹ A tőkegyűjtési kedv csökkenését részben a válság miatti negatív nemzetközi befektetői hangulat magyarázta, amit azért kell kiemelni, mert a térségbeli kockázati tőke-befektetésekre allokált tőke 2009 előtt is elsősorban külföldi forrásokból származott (Karsai, 2009, 49. o.), hangsúlyozva ezzel az egyes országok külső tőkepiacoktól való függőségét. A másik indok ugyanakkor az EVCA munkacsoportja szerint az volt, hogy a korábbi években már összegyűjtött jelentős mennyiségű tőke nagy része még nem került kihelyezésre, így a régió iránt érdeklődő alapkezelők nem voltak érdekeltek egy újabb, a 2007-2008-ashoz hasonlóan nagy volumenű tőkeallokációban (EVCA, 2010, 4. o.). A régióval ellentétben magyar folyamatok viszont hosszú távon biztatóak, s a befektetési aktivitás fennmaradását, illetve csak kisebb mértékű visszaesését feltételezik.

A befektetett kockázati tőke vizsgálata

Az EVCA munkacsoportja szerint a 2002-2009. közötti időszakban a közép-kelet-európai régióban összesen több, mint 10,7 milliárd euró³⁰ kockázati tőke-befektetésre került sor. A vizsgált időtartamon belül, a térségben tranzakciókat végrehajtó alapok teljesítménye éves szinten nem volt egyenletes. Az elérhető adatok 2006-tól a befektetői aktivitás jelentős megemelkedését mutatták, amit jól bizonyít, hogy a befektetések értéke 2005-ben még alig haladta meg az 508 millió eurót, addig 2006-ban már 1667 millió, 2007-ben 2344 millió, 2008-ban pedig már 2480 millió eurót képviselt (EVCA, 2010, 7. o.). Érdekes, hogy a pénzügyi válság ellenére sem következett be számottevő visszaesés, ugyanis a 2009-es adat 2456 millió euró, ami mindössze 1%-os csökkenést jelent (EVCA, 2010, 7. o.). Mindez azért is számít egyedülállónak, mert a teljes Európát nézve, a kontinensen székhelyel rendelkező alapkezelők által

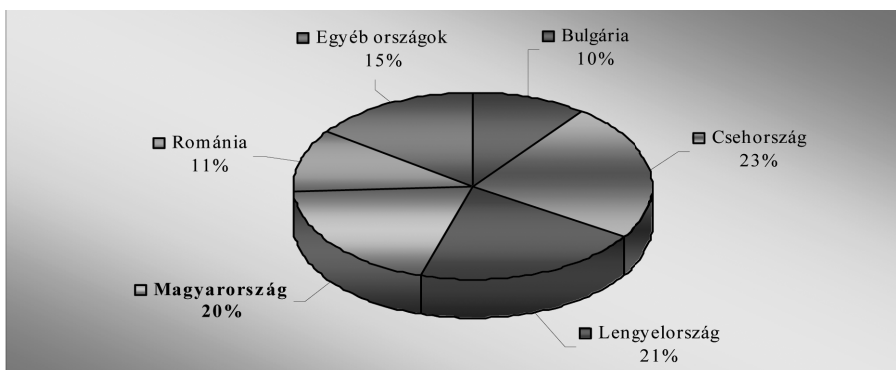
²⁹ Az EVCA kutatás a kockázati tőke-befektetésekre allokált tőke tekintetében azokat az alapokat vette figyelembe a felmérésénél, melyek kizárólag a közép-kelet-európai régióra koncentrálták befektetési tevékenységüket, az eseti jelleggel a térségben befektető alapokat viszont nem (EVCA, 2010, 4. o.).

³⁰ A 10,7 milliárd eurós befektetett tőke érték forrásai: EVCA (2004, 7. o.), EVCA (2010, 7. o.) alapján való összegzés.

végrehajtott kockázati tőke-befektetések összege 2008-ról 2009-re közel 60%-kal esett vissza (EVCA, 2010, 7. o.). A csökkenés mértékeiben való eltérést főképp azzal lehet magyarázni, hogy a kizárólag közép-kelet-európai régióra irányuló kockázati tőkék, a korábbi években gyűjtött (rekordösszegű) friss tőkék rövid időn belül nem kerültek teljes egészében befektetésre, így a befektetők a krízis évében is finanszírozni tudták a kimagasló megtérüléssel kecsegtető, piacképes üzleti modellel rendelkező vállalkozásokat. A romló üzleti környezet hatása és a befektetők kockázattűrésének csökkenése viszont tetten érhető a kihelyezési tranzakciók számának majd 41%-os visszaesésében, mely lényegesen rosszabb aránynak számított, mint ami a teljes Európát jellemezte (18%) (EVCA, 2010, 9. o.).

A közép-kelet-európai régióban 2002 és 2009 között befektetett összes kockázati tőke országokénti megoszlását a 3. ábra mutatja. Látható, hogy a térség iránt érdeklődő alapok mindössze öt országra (Bulgária, Csehország, Lengyelország, Magyarország és Románia) koncentráltak, melyek a vizsgált időszakban 85%-kal részesedtek a befektetések összegéből. Sőt, a fontosabb országok körét tovább lehetne szűkíteni háromra, tekintettel arra, hogy a befektetett tőkét illetően Magyarországra, Lengyelországba és Csehországba 2004 és 2007 kivételével a vizsgált időszak minden évében a kockázati tőke több, mint 50%-a irányult. A befektetett tőke értékének éves szintű megoszlása szintén hasonló képet mutat, azzal a különbséggel, hogy bár a fent megnevezett öt ország képviselné továbbra is a régióba kihelyezett források túlnyomó hányadát, de ezen belül már az egyes államok konkrét részesedését az adott évben megvalósított, egy-egy átlagon felüli összegű tranzakció határozná meg. Az EVCA felméréséből kiderül, hogy 2009-ben mindössze három régiós országban (Csehország, Bulgária, Szlovénia) nőtt a befektetett tőke nagysága (EVCA, 2010, 8. o.). A régióba irányuló befektetések 20%-a Magyarországra irányult. (lásd 3. ábra) Hazánk térségen belüli tőkevonzó képességére stabilitás jellemző a teljes vizsgált időszakban.

3. ábra: A közép-kelet-európai régióban befektetett kockázati tőke értékének megoszlása országonként a 2002-2009-es időszakban (százalék)

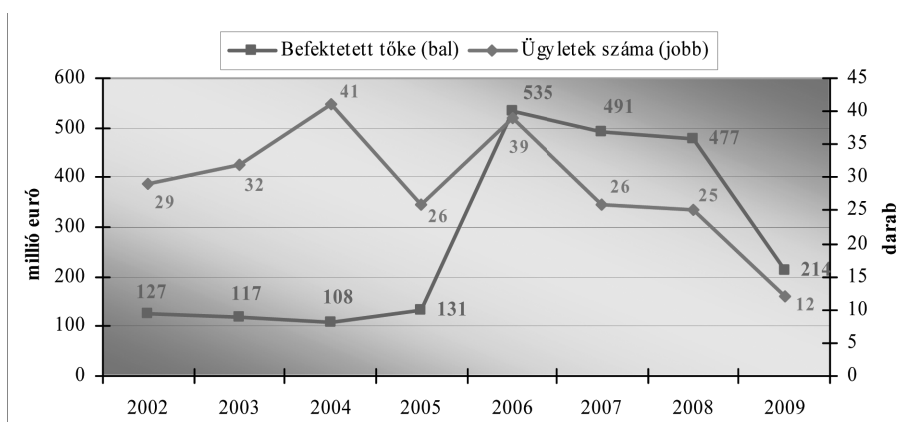


Forrás: EVCA, 2004, 8. o., EVCA, 2006, 6. o., EVCA, 2007, 5. o., EVCA, 2010, 8. o. adatai alapján saját szerkesztés

Kizárólag a magyarországi adatokra koncentrálva a 4. ábrából kiderül, hogy a 2002-2009-es időszakban a Magyarországon befektetett kockázati tőke értékének alakulása három jól elkülöníthető szakaszra volt bontható. Az elsőt a 2002-2005-ös periódus alkotta, ekkor a kihelyezések összege éves szinten hozzávetőleg a 100-130 millió eurós sávban szóródott, melyhez kapcsolódóan az évi átlagos befektetési érték 2,6 és 5,0 millió euró között változott (HVCA, 2010/b, 8. o.). A 2002-2005-ös időszakot tehát inkább az alacsonyabb összegű befektetési tranzakciók megvalósítása jellemezte, ami az MKME statisztikája szerint az állami finanszírozók növekvő aktivitásának tudható be (Karsai, 2004, 2. o.).

A második jellegzetes szakasz 2006 és 2008 között játszódott le, ekkor a befektetett kockázati tőke értékének, valamint az átlagos befektetési méretnek (13-19 millió euró) a növekedése volt tapasztalható, ami arra utal, hogy a finanszírozás szerkezete a nagyobb tőkeigényű tranzakciók, azaz elsősorban az expanzív és kivásárlási ügyletek megvalósítása felé mozdult el (HVCA, 2010/b, 8. o.). Az utolsó időszak kezdete tulajdonképpen a válság kiteljesedésétől datálható, ami a befektetési aktivitás visszaeséséhez és a befektetett tőke értékének csökkenéséhez (55%-os) vezetett. Ezzel ellentétben viszont az átlagos befektetési érték a korábbi évekhez képest közel azonos szinten maradt (17,8 millió euró), ami elsősorban egy jelentős kivásárlási ügyletnek volt köszönhető (HVCA, 2010/b, 8-9. o.).

4. ábra: A magyarországi cégekben végrehajtott kockázati- és magántőke-befektetések értékének és darabszámának alakulása, 2002-2009 (millió euró, darab)



Forrás: HVCA, 2010/b, 8. o.

A befektetési ügyletek számát tekintve a 2002-2009-es időszakban egyedül 2007-től kezdődően alakult ki egyértelműen lefelé ívelő trend, az azt megelőző 2002-2006-os periódusban a megvalósított tranzakciók száma 26 és 41 között

szóródott (4. ábra). A 2004-es és 2006-os év különösen jónak számított, hisz ekkor rekord mennyiségű (41 db és 39 db) ügylet megkötésére került sor. Mindkét évben – elsősorban az állami háttérű, költségvetési forrásokkal gazdálkodó befektetők aktivizálódásának köszönhetően – az 1 millió euró alatti tranzakciók fordultak elő a legnagyobb számban, 2004-ben 22 db, 2006-ban pedig 32 db (Karsai, 2004, 2. o., HVCA, 2008/a, 8. o.). 2006-tól, az átlagos befektetési méret jelentős növekedése, valamint a kihelyezési ügyletek számának csökkenése a kockázatitőke-befektetések funkcióbeli átrendeződésére utal, azaz a befektetők a nagyobb tőkét igénylő, kivásárlási tranzakciókat preferálták. A csökkenő trend 2009-ben érte el minimumát, amikor is mindössze 12 befektetés történt, melyből viszont csak hét ügylet volt olyan, amelyiknél ténylegesen egy új befektető investált tőkét a kiszemelt vállalkozásba, míg a maradék öt esetben már eleve a portfólióban lévő cégek kaptak ismételt forrást eredeti finanszírozójuktól.

A 2002-2009-es időszakban végrehajtott kockázatitőke-befektetések gazdaságban betöltött funkcióját azzal lehet vizsgálni, hogy az egyes befektetők milyen életciklusban, illetve szakágazatban működő vállalkozásokat finanszíroztak. A 3. táblázat a magyarországi kihelyezések értékbeli adatait tartalmazza a különböző életszakaszok szerint megbontva. A nyolc évet felölelő időszakban a befektetők figyelmé főképp az expanzív (azaz növekedési) és az érett szakaszban lévő vállalkozások felé irányult, hisz az egyes években befektetett kockázati tőke összege e két életciklus-típusba összpontosult. 2005-től azonban egy még erőteljesebb koncentráció következett be. A 3. táblázat adataiból jól látható, hogy a befektetések 2005-től már kizárólag a kivásárlásokra koncentráltak.³¹ Az expanzív ügyletek részaránya így egyre mérséklődött, annak ellenére, hogy értékbeli volumenük – 2009-et leszámítva – 24 és 78 millió euró között mozgott. Magyarországon, a korai szakaszban lévő vállalkozások finanszírozása nem volt számottevő, ezek értéke a vizsgált időszakban mindössze 1 és 7 millió euró között alakult, ami bizonyítja, hogy a terminológiai értelemben vett „klasszikus kockázatitőke-befektetések” jelentősége hazánkban marginális.³²

31 Kivásárlásra jellemzően egy vállalkozás érett fejlődési stádiumában kerülhet sor, amikor az adott cég már kimerítette növekedési potenciáljának nagy részét. Maga az ügylettípus olyan finanszírozási technikát jelent, melyben magánszemélyek és/vagy professzionális befektetők jelentős tulajdoni hányadot és ezáltal kiterjedt ellenőrzési jogot szereznek maguknak az általuk kivásárolt vállalatban (Karsai, 2002, 15. o.). Fontos megjegyezni, hogy a statisztikák általában nem jelölik a kivásárlások célját, ami annyiban megtevésztő, hogy így összekeverhető a kiszállások között megemlélt vezetői és tulajdonosi kivásárlásokkal, amiket ott visszavásárlásoknak hívnak. A befektetések között nyilvántartott kivásárlások tehát ugyanúgy szolgálhatják a kiszemelt cég növekedési pályára állítását vagy helyreállítását, ám a statisztikákban ezek mégis külön kategóriaként szerepelnek.

32 Terminológiai értelemben vett „klasszikus kockázatitőke-befektetések” alatt azokat a befektetéseket értem, melyek kizárólag a korai (magvető vagy seed és induló tőke), illetve a korai növekedési szakaszban lévő vállalkozásokba irányulnak.

3. táblázat: A magyarországi kockázati- és magántőke-befektetések értékének alakulása a befektetések által érintett cégek életciklusa szerint, 2002-2009 (millió euró)

<i>Megnevezés</i>	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Magvető, induló és korai tőke</i>	4	4	7	1	4	2	2	1,6
<i>Növekedési tőke</i>	39	32	78	30	24	67	57,4	1
<i>Helyettesítő tőke</i>	0	0	0	0	0	0	0	8,6
<i>Kivásárlási tőke</i>	84	82	23	100	506	422	455,8	202,4
Összesen	127	118	108	131	534	491	515,2	213,6

Forrás: HVCA, 2010/a, 5. o.

A 2002-2007 között Magyarországon működő cégekben végrehajtott kockázati-tőke-befektetési ügyletek száma alapján a legtöbb tranzakcióra a növekedési (expanzív) szakaszban lévő vállalkozások körében került sor, melyek 2002 és 2008 között minden évben meghaladták a 10 darabot (4. táblázat). Mindez jól tükrözi a finanszírozók alapvető célját, nevezetesen azt, hogy forrásaikat olyan cégekbe fektessék be, melyek még épp a növekedés fázisában vannak, hisz így nagyobb az esélye a jelentős értékgyarapodásnak. Másfelől viszont a kivásárlási tranzakciók száma a 2007-es évtől eltekintve végig igen alacsony volt, amiből következik, hogy mivel ezen ügyletek tették ki az egyes években befektetett tőke túlnyomó hányadát, mégis e kihelyezések mögött mindössze 1-4 ügylet állt (4. táblázat). Az értékadatokkal ellentétben, a korai szakaszban lévő vállalkozásokban végrehajtott befektetések száma 2002 és 2006 között jelentősnek számított, ám 2007-től komoly visszaesés következett, így igazolva e tranzakciók háttérbe szorulását (4. táblázat).

Hasonló folyamatok jellemezték a teljes közép-kelet-európai régiót is, hisz a térségben végrehajtott befektetések értéke egyre jobban a kivásárlásokon belül koncentrált, ezzel párhuzamosan pedig az expanzív tranzakciók értékbeli részesedése visszaszorult. A kivásárlások térnyerését segítették a bővülő hitellehetőségek és az alapok működésének méretgazdaságosságra való törekvése is (Karsai, 2009, 54. o.).

4. táblázat: A magyarországi kockázati- és magántőke-befektetések számának alakulása a befektetések által érintett cégek életciklusa szerint, 2002-2009 (darab)

<i>Megnevezés</i>	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Magvető, induló és korai tőke</i>	14	9	13	6	16	6	4	4
<i>Növekedési tőke</i>	12	19	27	19	20	11	16	4
<i>Helyettesítő tőke</i>	0	0	0	0	0	0	0	1
<i>Kivásárlási tőke</i>	3	4	1	1	3	9	5	3
Összesen	29	32	41	26	39	26	25	12

Forrás: HVCA, 2010/a, 5. o.

A kockázati-tőke-befektetések nemzetgazdasági funkciója megítélhető abból is, hogy a befektetők milyen szakágazatokban tevékenykedő vállalkozásokat finanszíroztak a vizsgált időszak alatt. Mivel a Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület csak 2007-től kezdődően tett közzé éves szintre lebontott, a befektetések értékének alakulását az érintett cégek ágazatai szerint értékelő statisztikákat, így a 2007-et megelőző 2002-2006-os időszakra csak aggregált átlagos adatok voltak elérhetők.³³

2006 után minden évben volt egy, maximum két szakágazat, mely kimagaslóan képviselte az adott évi kockázati-tőke-befektetések jelentős részét. 2007-ben a vegyipar (220,95 millió euró) és a szállítás (112,93 millió euró), 2008-ban az élettudományok³⁴ (420 millió euró) és 2009-ben a kommunikáció (202,4 millió euró) töltötte be ezt a meghatározó szerepet (5. táblázat). A 2002-2006-os időszakot nézve lényegében hasonló kép figyelhető meg, hisz a befektetések értékéből ekkor is a vegyipar, az élettudomány és a kommunikáció részesedett a legnagyobb arányban. Meg kell jegyezni, hogy e nagy összegek mögött a korábban már említett, rendszerint egy vagy két, százmillió eurós méretű kivásárlási tranzakciók álltak.

³³ A 2002-2006 között, az egyes szakágazatokon belül befektetett tőke értékbeli adatait a tanulmány a Magyarországon ezen időszak alatt befektetett összes kockázati tőkéből, valamint ennek szektorok közötti százalékos megoszlásából származtatja. A befektetett tőke abszolút összege az MKME 2010-es évkönyvéből származik (HVCA, 2010/b, 8. o.), míg ennek szektorok közötti átlagos megoszlása a Karsai Judit által 2008-ban összeállított felmérésből (Karsai, 2008, 7. o.).

³⁴ Az élettudományok körébe a biotechnológia, valamint az egészségügygel és gyógyászáttal kapcsolatos tevékenységek tartoznak.

5. táblázat: A magyarországi kockázati- és magántőke-befektetések értékének és számának alakulása a finanszírozott ágazatok szerint, 2002-2009 (millió euró és darab)

Szakágazat	2002-2006*		2007		2008		2009	
	mEUR	db	mEUR	db	mEUR	db	mEUR	db
<i>Kommunikáció</i>	85,51	53	58,92	6	20,5	10	202,4	3
<i>Vegyipar</i>	570,08	1	220,95	2	0	0	0	0
<i>Számítógép és fogyasztói elektronika</i>	18,32	10	0	0	18,9	2	0,7	1
<i>Fogyasztáscikk-gyártás és kiskereskedelem</i>	53,95	20	0	0	47,3	2	1,5	6
<i>Pénzügyi szolgáltatás</i>	26,47	1	58,92	2	4,5	1	8,6	1
<i>Élettudomány</i>	147,61	12	24,55	4	420	5	0	0
<i>Üzleti és ipari termékek szolgáltatás</i>	40,72	47	14,73	2	0	0	0	0
<i>Üzleti és ipari termékek</i>	14,25	7	0	3	1	3	0	0
<i>Szállítás</i>	23,41	4	112,93	3	0,3	1	0	0
<i>Energia és környezet</i>	0,00	0	0	1	2,7	1	0	0
<i>Egyéb és nem ismert</i>	37,67	12	0	3	0	0	0,4	1
Összesen	1.018	167	491	26	515,2	25	213,6	12

*Aggregált értékekből számított adatok, megoszlási viszonzyszámok felhasználásával.

Forrás: HVCA, 2007, 9-10. o., HVCA, 2008/b, 4. és 7. o., HVCA, 2009, 10. o., HVCA, 2010/b, 10. o., Karsai, 2008, 7. o.

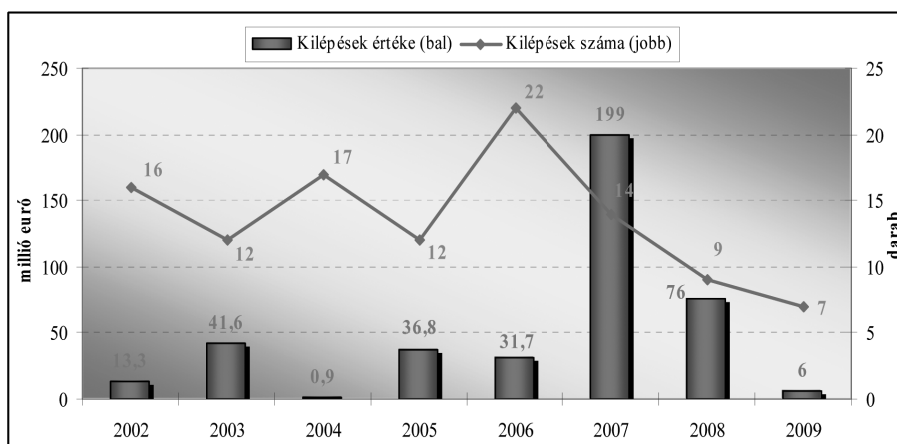
A szektorok közül, a kommunikáció különösen népszerűnek számított a befektetők körében, főleg ha a megvalósított ügyletek számát vizsgáljuk. A befektetések főleg a pénzügyi szolgáltatásokra, a szállításra, valamint a fogyasztási cikk-gyártás és kiskereskedelem szektorra irányultak. Összességében a vizsgált időszakban a kockázatitőke-finanszírozás ágazati sokszínűsége volt a jellemző.

A megvalósított kiszállások értékelése

A kockázatitőke-befektetők rendszerint 3-4 évig maradnak benn társtulajdonosokként az általuk finanszírozott portfoliócégekben, mivel elsődleges érdekük az, hogy részesedésük felértékelődése után azt minél nagyobb eladási áron továbbadják, realizálva ezzel a piaci átlagot meghaladó extraprofitot. Mivel a kívánt értékgyarapodás bekövetkezése számos tényezőtől függ (pl.: menedzsment

rátermettsége, a gazdasági környezet állapota, stb.), így a fent említett 3-4 éves benntartózkodási idő módosulhat. Amennyiben pedig a körülmények biztosítják a kiszállás megvalósíthatóságát, a befektető előtt ekkor is több lehetőség állhat tulajdoni hányadának értékesítésére. A finanszírozó célja természetesen az, hogy (ha elérhető) minél magasabb hozammal kecsegtető exit opciót tudjon kivitelezni.

5. ábra: A kockázati- és magántőke-befektetők magyarországi cégekből való kilépéseinek értéke és darabszáma, 2002-2009 (millió euró, darab)



Forrás: EVCA, 2010, 16. o., EVCA, 2007, 8. o., EVCA, 2006, 8. o., EVCA, 2004, 13. o., HVCA, 2008/b, 9. o., HVCA, 2009, 11. o., HVCA, 2010/b, 12. o., Karsai, 2008, 8. o.

A kockázati-tőke-befektetők által a 2002-2009-es időszakban végrehajtott magyarországi cégekből történő kilépések alakulását az 5. ábra szemlélteti, külön-külön bemutatva az exitek érték- és számadatait. Előbbiek az Európai Kockázati- és Magántőke Egyesület közép-kelet-európai régió befektetéseivel foglalkozó munkacsoport (Central and Eastern Europe Task Force) által készített felmérésekből, míg a tranzakciók darabszámait az MKME statisztikai adatbázisából származnak.³⁵ A kiszállások értékbeli változása nem mutat egyértelmű irányú trendet a vizsgált időszakban, inkább a ciklikusság jellemző, mely maximumát 2007-ben érte el, 199 millió euróval (5. ábra). E kiugróan magas érték után viszont erőteljes csökkenés következett be 2008-2009-ben, ami nagyrészt a válság miatti bizalmatlan üzleti-gazdasági környezet kialakulásának tudható be. A negatív

35 A két különböző forrás alkalmazását az ez a tette szükségessé, hogy az MKME által, az egyes évekre vonatkozóan közzétett statisztikai adatok csak a kiszállások darabszámát tartalmazták a vizsgált teljes időszakra, azok értékét viszont nem.

hangulat az egész régióra (sőt Európára) rányomta bélyegét, ugyanis a közép-kelet-európai térségben működő, kockázati tőkével finanszírozott vállalkozásokból történő kiszállások értéke a 2007-es – egyébként rekordnak számító – 453 millió euróról 2008-ra 47%-kal, 2009-re pedig további 48%-kal esett vissza (EVCA, 2010, 15. o.). A válság tehát ugyanúgy hátrányosan érintette a régió belüli összes országot. Az aktivitás csökkenését jól érzékelteti az exitek darabszámának 2008-2009-es alakulása, hisz látható, hogy azok a 10 darabot sem érték el, szemben a 2002-2006-ban jellemző 12-22 darabbal.

Az, hogy a magyarországi portfóliócégekből kilépő kockázati-tőke-befektetők körében melyik exittípus volt a legnépszerűbb (az ügyletek darabszáma alapján) a vizsgált időszakban, azt a 6. táblázat szemlélteti. 2002 és 2007 között a szakmai befektetőknek történő értékesítések képviseltek jelentős szerepet, s feltehetőleg nemcsak darabszámában, hanem értékben is. Az ilyen típusú tranzakciók lényege, hogy a kockázati-tőke-befektetők részesedését egy olyan jellemzően stratégiai partner veszi meg, mely ugyanabban az iparágban működik, mint az egykori portfólió cég. Gyakori kiszállási formáknak minősültek még a finanszírozott vállalkozások menedzsmentje vagy társtulajdonosi köre részére történő eladások, elsősorban az állami háttérű, költségvetési forrásokat kihelyező befektetőknek. Ezek értékbeli részaránya viszont jellemzően alulreprezentált, ami azzal magyarázható, hogy e kiszállási technika, a magánbefektetők számára nem preferált az elérhető alacsony jövedelmezőségi szint miatt. Egyedüli kivételnek a 2009-es év számított, ekkor az MKME adatai szerint, a társtulajdonosok, vezetők általi visszavásárlások értéke képviselte a legnagyobb részarányt (58,3%-ot, azaz 2,1 millió eurót) a megvalósított exitek teljes összegéből (HVCA, 2010/b, 12. o.). A kivételes helyzet okaként az egyesület szerint adatközlésbeli hiányosságok emelhetők ki (HVCA, 2010/b, 12. o.). A 6. táblázatból látható, hogy a részesedések tőzsdéi értékesítése sem volt igazán jellemző, s ha mégis, akkor a bevezetésre általában nem a Budapesti Értéktőzsdén került sor (HVCA, 2008/a, 11. o. és HVCA, 2010/b, 11. o.). Szintén kevésbé volt gyakori a portfóliócégek újabb kockázati-tőke-befektetőknek való eladása (másodlagos eladás vagy helyettesítő tőke), bár az MKME adatai szerint a 2008-ban sorra kerülő egy darab helyettesítési tranzakció a kiszállások értékének kicsivel több, mint a felét tették ki (HVCA, 2009, 11. o.).

6. táblázat: A kockázati- és magántőke-befektetők magyarországi cégekből való kilépéseinek száma a kilépés módja szerint, 2002-2009 (darab)

Megnevezés	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Értékesítés szakmai befektetőknek	5	6	7	4	5	5	2	1
Értékesítés nyilvános piacon	1	0	2	2	1	0	0	2

Megnevezés	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Könyvleírás</i>	4	1	1	0	0	0	0	0
<i>Másodlagos eladás</i>	3	2	1	1	3	1	1	0
<i>Értékesítés a menedzsmentnek (MBO) vagy tulajdonosoknak</i>	0	0	0	0	13	6	5	4
<i>Egyéb kiszállás vagy nincs adat</i>	3	3	6	5	0	2	1	0
<i>Kiszállások összesen</i>	16	12	17	12	22	14	9	7

Forrás: HVCA, 2008/b, 9. o., HVCA, 2009, 11. o., HVCA, 2010/b, 12. o., Karsai, 2008, 8. o.

A 2008-2009-es válság és a magyarországi kockázatitőke-ágazat

Magyarország kockázatitőke-szektorának állapotát, illetve annak változását – a válság vonatkozásában – a fent közölt 2008-ra és 2009-re vonatkozó statisztikai információk, valamint az üzleti sajtóban megjelent hírek alapján lehet megítélni. A következőkben a gazdasági krízisnek a kockázatitőke -ágazatra gyakorolt hatását elemezzük.

A befektetésekhez gyűjtött tőke értéke ugyan 2007-hez képest több mint egy milliárd euróval csökkent, ám még így is jelentős volumenű maradt a teljes 2002-2009-es időszakot tekintve. Emellett még inkább említésre méltó, hogy 2009-ben sem volt visszaesés azallokált tőke összegében, nem úgy, mint a teljes régió esetében, ahol a gyűjtött tőke értéke 2008-2009-ben egyaránt drasztikusan lecsökkent. Az MKME kiadványa hangsúlyozta, hogy a válság éveiben, az új alapok létrehozásának, lejegyzésének ideje elhúzódott, ami elsősorban a végbefektetők kockázatvállalási hajlandóságának csökkenésével és a feltételek szigorodásával volt magyarázható (HVCA, 2010/b, 12. o.).

A válság éve alatt, a kockázatitőke-befektetők figyelme a meglévő portfóliójuk menedzselésére irányult, az új ügyletek generálása a finanszírozók nagyobb elővigyázatossága miatt jellemzően hosszabb időt vett igénybe, melyet a kihelyezési tranzakciók darabszámának visszaesése is bizonyított (Napi Gazdaság, 2010). A bankhitelpiacok beszűkülésével az iparági szakértők a nagyobb értékű kivásárlási tranzakciók súlyának mérséklődés számítottak, azt várva, hogy a finanszírozás inkább a kisebb értékű, alacsonyabb tőkeáttétellel megvalósítható ügyletekre helyeződik át (HVG. hu, 2009/a). Az elérhető statisztikai adatok egyelőre csak részben igazolták ezeket a várakozásokat, hisz mind a régióban, mind Magyarországon 2008-ban és 2009-ben – a korábbi évekhez hasonlóan – a befektetések értékéből a kivásárlások képviselték a legnagyobb hányadot.³⁶ Magyarországon 2009-re a befektetési aktivitás

³⁶ A kivásárlások értéke a közép-kelet-európai régióban 2007-ben 1,53 millió, 2008-ban 1,55 millió 2009-ben pedig már 1,84 millió eurót tett ki (EVCA, 2010, 13. o.). Ugyanezen tranzakciók volumenének magyarországi alakulását a 3. táblázat szemlélteti.

(az ügyletek számát tekintve) jelentősen lecsökkent, a kivásárlások volumene pedig 2008-hoz képest több, mint 50%-kal visszaesett (4. ábra). Általánosan megfigyelhető tendencia, hogy bár a recessziós környezet miatt a cégekbe irányuló befektetések a szokásosnál alacsonyabb áron is kivitelezhetők lettek volna, ösztönözve ezzel az alapkezelők kihelyezéseit, a befektetések összértéke mégis mintegy 55%-kal csökkent (4. ábra). Ez szintén erősítette a finanszírozók projektértékelési és szűrési rendszerének szigorítása, amelynek eredményeként a leendő portfóliócégekkel szembeni hozamelvárások is emelkedtek (Világgazdaság, 2008, 13. o., HVG. hu, 2009/b.). A keményebb kondíciók miatt, a forrást kereső vállalkozásoknak fokozottabban kellett ügyelniük a befektetők számára elkészítendő üzleti terveik kidolgozására és transzparens működésük biztosítására (HVG. hu, 2009/b.). A magasabb elvárások miatt a befektetők vonzáskörébe inkább a releváns, értékelhető múlttal rendelkező, stabilabban működő és nagyobb tőkeigényű vállalkozások kerültek, melyek a válságot követően jellemzően reorganizációs problémákkal kerültek szembe (Napi Gazdaság, 2010). A befektetők projektkeresési stratégiájának szigorodását jelezte az is, hogy igyekeztek elkerülni az ún. konjunktúrafüggő iparágakat (pl.: autópár, építőipar, vegyipar és média) és helyettük olyan szektorokat kerestek, amelyek ciklus semlegesek és a kedvezőtlen körülmények ellenére is jó növekedési kilátásokkal rendelkeztek. Ezen körülmények hatására a finanszírozók figyelme az egészségügyre koncentrálódott, illetve egyes alszektoraira (originális és generikus gyógyszeripar, a biotechnológia és a gyógyászati segédeszközök készítése). Ezen ágazatokban az értékesítési forgalom megtartásának, illetve a növekedési kényszer miatt a további tőkeinjekciók nélkülözhetetlenek voltak. (Világgazdaság, 2008, 13. o.).

A magyarországi befektetésekkel rendelkező kockázati- és magántőke finanszírozók tőkekivonási lehetőségeit a pénzügyi válság jelentősen leszűkítette (5. ábra). A recesszív gazdasági környezet miatti eladói oldalon bekövetkező nyomás következtében a pénz- és tőkepiacok rendkívül illikviddé váltak, jelentősen megnehezítve ezzel a birtokolt tulajdoni részesedések értékesítését. Ha pedig lehetőség is lett volna az eladásra, a befektetők rendszerint nem éltek vele, mert az elvárton aluli megtérülés miatt nem érte volna meg (Világgazdaság, 2008, 13. o.). A tőzsdei értékesítésekre 2008-ban Magyarországon nem került sor, ám 2009-ben már igen (6. táblázat), noha a két ügylet csupán egy konkrét céget érintett (HVCA, 2010/b, 12. o.). Az exitek megvalósítását nehezítette a vállalatfelvásárlási piac drasztikus visszaesése, mely Európa-szerte az EVCA adatai szerint 2009 első három negyedévében 76%-al csökkent. (HVCA, 2010/c). A tranzakciók számát tekintve, a szakmai befektetőknek való értékesítés 2008-ban és 2009-ben is alacsony volt Magyarországon, ami viszont ellentétben állt a korábbi évek megszokott állapotával (6. táblázat). A negatívumok ellenére a magyarországi kockázati-tőke-ágazatnál. a válságnak volt némi előnye is. A banki kihelyezések csökkenése miatt a forrásszűkében lévő vállalkozásokkal szemben, a befektetési alapok helyzeti előnyre tettek szert, melynek következtében szerepük felértékelődött. A lehetséges

projektek kínálata növekedett, ami a dekonjunktúra miatt alacsony vállalati értékekkel párosulva igen kedvező alkupozícióit eredményezett a kockázattitőke-finanszírozóknak (HVCA, 2009, 12. o.).

Összefoglalás

A tanulmány elején bemutatott statisztikai adatok alapján a magyarországi kockázattitőke-ágazat fejlettsége és gazdasági súlya összességében erősnek mondható, összehasonlítva a közép-kelet-európai térség más országaival és a teljes régió átlagával is. A befektetett tőke GDP-arányos értékeiből látható, hogy Magyarország a kontinens keleti része iránt érdeklődő befektetőinek kiemelt célterülete. Kedvező pozíciókat várhatóan megőrizzük, mert a Kelet-Közép-Európai országok között még mindig a magyar-lengyel-cseh befektetési területen legkisebb a tőkekihelyezés kockázata.

A Magyarország iránti befektetői érdeklődés fennmaradását támasztja alá a beáramló tőke 2008-2009-es időszaka, valamint az utóbbi évben megjelenő, friss kihelyezési potenciállal rendelkező piaci szereplők aktivizálódása is. Az üzleti sajtóból kiszűrt információk alapján rövid távon még nem várható a tőkeallokációs tevékenység jelentős felfutása, elsősorban a végbefektetők – melyek megtakarításaik egy részét kockázattitőke-alapokba helyezik el – kockázatvállalási hajlandóságának csökkenése miatt. Várható, hogy az újonnan létrehozott alapok rendeltetése is módosul az akvizíciós tevékenység ismételt fellendüléséig, ugyanis a mega-kivásárlások helyett, inkább a kisebb tőkeigényű, erőforrásaikat a növekedési szakasz finanszírozására irányító alapok megjelenése valószínűsíthető.

A magyarországi cégekbe fektetett tőke értékének visszaesése 2009-ben ugyan számottevő volt, de a továbbiakra nem várható újabb jelentős csökkenés elsősorban két szempont miatt. Az egyik ok a korábban említett, a krízis ellenére is komoly tőkegyűjtési volumenben keresendő, aminek egyenes következménye, hogy a befektetők a közeljövőre nézve is jelentős összegű kihelyezhető forrásokkal rendelkeznek. A másik ok a már nagyon várt JEREMIE-program beindulása lehet, mely – az európai uniós források bekapcsolódásával – tovább fokozhatja a befektetési potenciált és aktivitást. A közösségi program hatása lehet még a kihelyezések funkciójának átrendeződése is, elsősorban a korai vagy induló szakaszban lévő vállalkozások javára. A befektetési ügyletek számának felfutása várható, ám iparági szakértők szerint, a szektor jelentősebb növekedése csak 2011-től lehetséges (HVCA, 2010/d). A befektetők szigorúbb projektértékelési gyakorlata fennmarad, ami egyben a befektetés teljes folyamatának elhúzódását is eredményezheti. A finanszírozandó szakágazatok oldaláról pedig valószínűsíthető, hogy továbbra is azok az iparágak fognak előtérbe kerülni, melyek a legkevésbé konjunktúrafüggők. Mivel a recesszív gazdasági környezet a működő vállalkozások

teljesítményét is visszavetette, a befektetők közötti verseny várhatóan növekedni fog a stabil, erős piaci pozíciókkal rendelkező és ezért jó projekteknek számító vállalkozások iránt. Fennmaradhat továbbá a magyar kockázatitőke-ágazatra jellemző kettős koncentráció is, ami egyrészt azt jelenti, hogy nagy összegük miatt, a befektetések értéke a kivásárlásoknál, míg a befektetések száma inkább a növekedési szakaszban lévő cégek finanszírozására szolgáló ügyleteken belül koncentrálódik nagyobb mennyiségben.³⁷

A kilépések tekintetében kell az ágazatnak leginkább magához térnie, ami elsősorban az üzleti-gazdasági környezet javulásától függ. Döntő fontosságú a vállalatfelvásárlási piac feléledése, az akvizíciók ismételt megindulása magával húzhatja a kockázatitőke-szektor is. Noha 2009-ben volt olyan magyarországi cég, melyet tőzsdére vittek a befektetők (nem a budapestire) ám az, hogy az exitek értékének legnagyobb részét a tulajdonosi-vezetői visszavásárlások tették ki, utal az értékesítési lehetőségek szűkülésére. Az elérhető megtérülések bizonytalanná válása miatt, a befektetők részéről a kiváras lehet a megfelelő stratégia a közeljövőben is.

Irodalom

- Csubák (2003): „Kis-és középvállalkozások finanszírozása Magyarországon”. PhD. értekezés. Budapesti Közgazdaságtudományi és Állam-igazgatási Egyetem. Budapest. 2003.
- EVCA (2004): „Central and Eastern Europe Succes Stories. Special Paper”. EVCA Central and Eastern Europe Task Force. October. 2004.
- EVCA (2006): „Central and Eastern Europe Statistics 2005. Special Paper”, European Private Equity and Venture Capital Association, november.
- EVCA (2007): „Central and Eastern Europe Statistics 2006. Special Paper”, European Private Equity and Venture Capital Association, october.
- EVCA (2008): „Central and Eastern Europe Statistics 2007. Special Paper”, European Private Equity and Venture Capital Association, september.
- EVCA (2010): „Central and Eastern Europe Statistics 2009. Special Paper”, European Private Equity and Venture Capital Association, july.
- HVCA (2006): Szakkifejezések. Írta: 3i. 2006. február 23. http://www.hvca.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=47&Itemid=37. Letöltés ideje: 2010.04.05.

³⁷ A magyarországi kockázatitőke-ágazat koncentráltóságára Karsai (2005, 1. o., HVCA, 2008/a, 8. o.) mutatott rá statisztikai elemzéseiben.

- HVCA (2007): „A magyar kockázati- és magántőke piac fejlődése 2006”. Budapest. 2007.
- HVCA (2008/a): „Évkönyv 2008”. Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület. Budapest. 2008.
- HVCA (2008/b): „A magyar kockázati- és magántőke piac fejlődése 2007”. Budapest. 2008.
- HVCA (2009): „Évkönyv 2009”. Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület. Budapest. 2009.
- HVCA (2010/a): „A magyar kockázati- és magántőke piac fejlődése 2009”. Budapest. 2010.
- HVCA (2010/b): „Évkönyv 2010”. Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület. Budapest. 2010.
- HVCA (2010/c): A kis- és középvállalati szektor vált a magántőke-befektetések fő célpontjává. http://www.hvca.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=273:a-kis-es-koezepvallalati-szektor-valt-a-magantke-befektetesek-f-celpontjava&catid=46:riverside-zrt&Itemid=27. Letöltés ideje: 2010.11.20.
- HVCA (2010/d): A Riverside szerint továbbra is bizhatunk a magántőke befektetésekben. http://www.hvca.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=283:a-riverside-szerint-tovabbra-is-bizhatunk-a-magantke-befektetesekben&catid=46:riverside-zrt&Itemid=27. Letöltés ideje: 2010.11.20.
- HVG.hu (2009/a): Kockázati tőke: fontolva haladás Közép-Európában. 2009. január 15. http://hvg.hu/kkv/20090114_kockazati_toke Letöltés ideje: 2010. 11. 20.
- HVG.hu (2009/b): Eltűnt kockázati tőke: lehetőségek forráshiányos cégeknek. 2009. augusztus 28. http://hvg.hu/kkv/20090828_kockazatitoke_forrashianyoscegek. Letöltés ideje: 2010.11.20.
- Karsai (2002): „Kivásárolt cégek-tulajdonos vezetők”. *Vezetéstudomány*. XXXIII. Évf. 2002. 2. szám. 15-19. o.
- Karsai (2004): „A magyarországi kockázati- és magántőke-ipar fejlődése 2004-ben”. Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület.
- Karsai (2005): „A magyarországi kockázati- és magántőke-ipar fejlődése 2005-ben”. Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület.
- Karsai (2006): „Kockázati tőke európai szemmel. A kockázati- és magántőkeipar másfél évtizedes fejlődése Magyarországon és Kelet-Közép-Európában”. *Közgazdasági Szemle*. LIII. évf., 2006. november. 1023-1051. o.
- Karsai (2008): „A magyarországi kockázati- és magántőke-ipar öt éves fejlődése”. Magyar Kockázati- és Magántőke Egyesület. Budapest.
- Karsai (2009): „Az aranykor vége. A kockázati-tőke-ágazat fejlődése Közép-Kelet-Európában”. *Közgazdasági Szemle*. LVI. évf., 2009. január. 46-68. o.

- Napi gazdaság (2010): Felértékelődésben a kockázati tőkebefektetés. 2010.04.23. http://hvca.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=279:felertekeldben-a-kockazati-tkebefektetes&catid=79:napi-sajto&Itemid=61. Letöltés ideje: 2010.11.20.
- Világgazdaság (2008): A kockázati tőke válságreakciói. Világgazdaság, 2008. október 10. 13. o.
- Az Egyház Európában, a Szentatyá, II. János Pál pápa szinodus utáni apostoli buzdítása, <http://www.katolikus.hu/roma/Europa01.html>
- Az Igazságosság és Béke Pápai Tanácsa (2007): Az Egyház társadalmi tanításának kompendiuma, Budapest, Szent István Társulat
- Békés Gellért, Kovács K. Zoltán (szerk.) (1992): Keresztények és a demokrácia, Róma, Katolikus Szemle
- Bock, Sebastian (2002): A bibliai Izrael története, Budapest, Jel Kiadó
- Bright, John (1993): Izrael története, Budapest, Kálvin Kiadó
- Buber, Martin (1998): A próféták hite, Budapest, Atlantisz Könyvkiadó
- Bultmann, Rudolf (1998): Az Újszövetség teológiája, Budapest, Osiris Kiadó
- Dr. Cserháti József, Dr. Fábián Árpád (szerk.) (1975): II. Vatikáni Zsinat tanításai, Budapest, Szent István Társulat
- Dalton, William J., S.J. (2003): Péter első levele, in.: Jeromos Bibliakommentár II., Az Újszövetség könyveinek magyarázata, Budapest, Szent Jeromos Katolikus Bibliatársulat
- Dillon, Richard J. (2003): Az Apostolok cselekedetei, in.: Jeromos Bibliakommentár II., Az Újszövetség könyveinek magyarázata, Budapest, Szent Jeromos Katolikus Bibliatársulat
- Eliade, Mircea (2006): Vallási hiedelmek és eszmék története, Budapest, Osiris Kiadó
- Farkasfalvy Dénes (1994): Bevezetés az újszövetségi szentírás könyveibe, Budapest, Szent István Társulat
- Fitzmyer, Joseph A., S.J. (2003): Levél a Rómaiaknak, in.: Jeromos Bibliakommentár II., Az Újszövetség könyveinek magyarázata, Budapest, Szent Jeromos Katolikus Bibliatársulat
- Gál Ferenc (1987): János evangéliuma, Budapest, Szent István Társulat
- Gellner, Ernest (2004): A szabadság feltételei, Typotex
- Gnilka, Joachim (1999): Die frühen Christen, Wien, Verlag Herder,
- Goják János (szerk.) (1991): A társadalom keresztény alapelvei, Rerum Novarum XIII. Leo pápa körlevele a munkások helyzetéről, Budapest, a KDNP kiadása
- Haag, Herbert (2006): Csak aki változik marad hű önmagához, Pannonhalma, Bencés Kiadó

- Igazságosabb és testvériesebb világot! (1996), Budapest, Magyar Katolikus Püspöki Kar
- Jagersma, Dr. H. (1991): Izráel története 1-2., Budapest
- Karris, Robert J., O.F.M. (2003): Evangélium Lukács szerint, in.: Jeromos Bibliakommentár
- II., Az Újszövetség könyveinek magyarázata, Budapest, Szent Jeromos Katolikus Bibliatársulat
- Kuti Éva (1998): Hívjuk talán nonprofitnak ..., Budapest, Nonprofit Kutatócsoport
- Lohfink, Norbert (1989): Das Jüdische am Christentum, Wien, Verlag Herder
- Lukács László (szerk.) (1997): Az egyház mozgástereiről, Budapest, Vigilia Kiadó
- Ockerfels, Wolfgang (1992): Kis katolikus társadalomtan, Katolikus Társadalmi Akadémia
- Rad, von Gerhard (2000-2001): Az Ószövetség teológiája I-II., Budapest, Osiris Kiadó
- Rózsa Huba (2001): Üdvösségközvetítők az Ószövetségben, Budapest, Szent István Társulat
- Seligman, Adam B. (1997): A civil társadalom eszméje, Kává Kiadó
- Szabó Máté (szerk.) (2005): Civil társadalom: elmélet és gyakorlat, Budapest, Rejtjel Kiadó
- Szabó Máté: Globális, európai és magyar civil társadalom (Tézisek),
http://trust.easyhosting.hu/hirek/civil_szabomate.doc
- Tomka Ferenc (1999): Új evangelizáció, Budapest, Szent István Társulat
- Tomka Miklós, Góják János (szerk.) (1993): Az egyház társadalmi tanítása, dokumentumok, Budapest, Szent István Társulat
- Wolff, Hans Walter (2001): Az Ószövetség antropológiája, Budapest, Harmat-Prta

A pénzügyi-gazdasági válság hatása az ingatlan befektetési alapokra

Dr. habil Borszéki Éva CSc, egyetemi docens

Szent István Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Intézet, Gödöllő

Végh Klaudia, egyetemi tanársegéd

Szent István Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Intézet, Gödöllő

ABSZTRAKT: A 2008 őszen kirobbant válság megrengette a pénzügyi rendszer megbízhatóságába vetett hitet és a hozamok kiszámíthatóságát. Tanulmányunkban a válságnak az ingatlan befektetési alapokra gyakorolt hatását vizsgáljuk. Az elemzéshez szükséges adatsorral 5 ingatlan alap rendelkezik. A napi adatokat két részre bontottuk. 2008. november 7.-én az ingatlan befektetési jegyek forgalmazását átmenetileg felfüggesztették, így külön kezeltük az ezt megelőző és az ezután következő adatsorokat, mivel ez az intézkedés az ingatlan befektetési alapok működésében a többi befektetési alaptól is eltérő változást okozott. A kiválasztott befektetési alapok esetében a napi nettó eszközérték és az 1 évre számított hozamok alapján trendszámítást végeztünk. A vizsgálat megállapította, hogy a válságot megelőzően a hozam és a nettó eszközérték között negatív lineáris kapcsolat áll fenn. A hozam növekedésétől tehát független, vagy azzal fordítottan arányos az adott alapba befektetett tőke (nettó eszközök) értéke. A válság utáni időszakban a két befektetési alaphoz nem lehet felfedezni függvényeszerű kapcsolatot, azonban 3 másik esetben pozitív lineáris kapcsolat fedezhető fel, tehát a hozamok növekedése, a befektetési alapba helyezett vagyon növekedésével jár. Vizsgálatunk alátámasztja, hogy a válság jelentős mértékben gyakorolt hatást a kiválasztott befektetési alapokra.

KULCSSZAVAK: befektetési alap, nettó eszközérték, hozam, pénzügyi-gazdasági válság, trendfüggvény

Bevezető

A befektetési alapok a kisbefektetők kis összegű megtakarításait összegyűjtve nagy összeggel rendelkeznek, így élvezhetik a nagyobb összegű tőkebefektetés előnyeit. A befektetések időtáv és kockázat alapján csoportosíthatók. Az elérhető hozam többnyire a kockázattal egyenesen arányos: minél nagyobb tehát egy adott befektetés lehetséges hozama, a hozzá kapcsolódó kockázat is egyre jelentősebb. A befektetési alap lehetővé teszi, hogy egyes befektetők megtakarításukat egyszerűbb,

biztonságos és hatékony módon, a kockázatok megosztásával fektessék be az értékpapír- és ingatlanpiacon.

Az alap a befektetők közös tulajdonában lévő vagyontömeg, melyet az alapkezelő (egyéb intézmények közreműködésével) hoz létre és kezel. Az egyes befektetők részesedését ebből a közös vagyontömegből a befektetési jegyek testesítik meg. Az, hogy a közös vagyontömegből adott pillanatban mennyi jut egy befektetési jegyre, az egy jegyre jutó nettó eszközérték (a befektetési jegy árfolyama) mutatja meg. Ennek kiszámításához az alap vagyonának értékét - az egyes eszközök aktuális piaci értékét alapul véve - folyamatosan meg kell állapítani, ez az alap nettó eszközértéke. Fontos, hogy a nettó eszközérték már nem tartalmazza a költségeket, így gyakorlatilag tiszta vagyoni értéket testesít meg, teoretikusan ez az érték az, amennyiért az alap vagyona értékesíthető lenne.

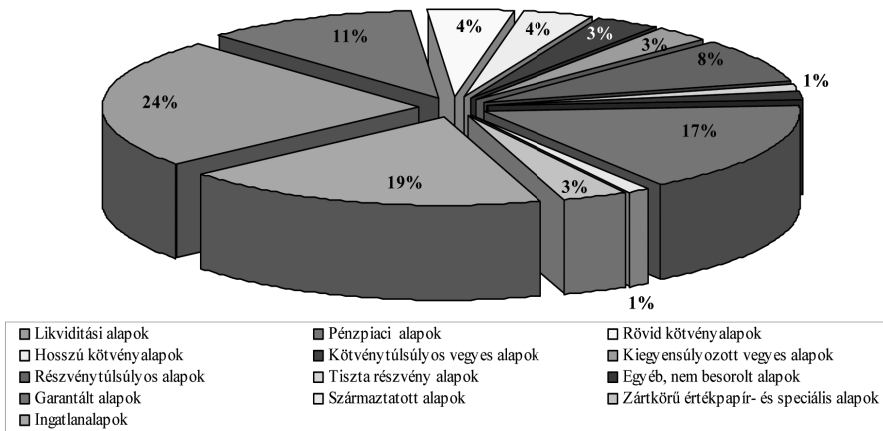
A befektetési alapokon belül külön kategóriát képviselnek az ingatlanalapok, amelyek közvetlenül ingatlanbefektetéseket valósítanak meg, értékpapírokat kizárólag likviditási célból vásárolnak. Tanulmányunkban a 2008-as válság hatását vizsgáljuk az ingatlan befektetési alapokra.

A befektetési alapokból a válságot megelőző időszakban az ingatlanalapok - a likviditási alapok után - a második legnagyobb arányt képviselték, mára a 4. helyre szorultak vissza. A piacon előtérbe kerültek a biztonságosabb hozamot kínáló alapok (a likviditási, a pénzügyi, zártkörű értékpapír- és speciális ill. a garantált alapok). A befektetési alapok összetételében bekövetkezett változásokat az 1. és 2. ábra szemlélteti. A BAMOSZ az ingatlan-kockázatot megtestesítő alapokat az ingatlanalapokba sorolja, tehát a legalább 90 %-ban ingatlanalapok jegyeit tartalmazó alapok alapjait is. 2010 második negyedév végén **382 milliárd forintot** kezeltek ingatlanalapokban.

Az értékpapírokhoz hasonlóan az ingatlanalapoknál is a nyilvános nyíltvégű alapok alkotják a legjellemzőbb típust. 2010 második negyedévének végén 13 ingatlanalap a nyíltvégű alapok közé, és az ingatlanalapok kezelt vagyonának 75 %-a ilyen típusú alapokban van. Az ingatlanalapok 2008. elejéig lassú növekedést mutattak, aztán viszont folyamatos, októberben felgyorsuló csökkenés volt tapasztalható, ami 2009 harmadik negyedév közepéig folytatódott. Az utóbbi háromnegyed évben viszont ismét folyamatosan nőtt az alapok összvagyon.

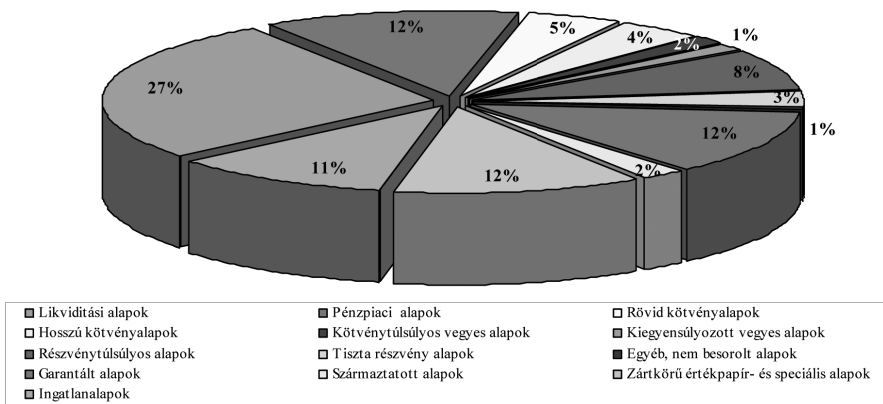
2009 utolsó negyedévében tudtak először friss tőkét vonzani az ingatlanalapok, a 2010-es év első negyedévében a friss tőkebeáramlás meghaladta a megelőző negyedéves mértéket, a második negyedévben pedig az első negyedéves mértéket, azaz ennyi új tőke az ingatlanalapokba 2006 harmadik negyedévé, a kamatadó előtti roham óta nem érkezett. A kamatadó bevezetése előtti felfutást követően az ingatlanalapok vagyona – egy 2007-es kis fordulatot leszámítva – jelentősen visszaesett, és 2008 végén a csökkenés drámaian felgyorsult, majd az utóbbi közel egy évben visszafordult.

1. ábra: Az alapok vagyonának megoszlása kategóriák szerint, 2008. június 30.



Forrás: www.bamosz.hu

2. ábra: Az alapok vagyonának megoszlása kategóriák szerint, 2010. június 30.



Forrás: www.bamosz.hu

A befektetési alapok helyzete a gazdasági válság előtt

Egy korábbi tanulmányunkban, a gazdasági válságot megelőző időszakra vonatkozó átfogó elemzésben foglalkoztunk a befektetési alapokkal. A több mint 10 éves múlttal rendelkező, Magyarországon ma is elérhető 33 befektetési alap részletes elemzését és klaszteranalízisét végeztük el.

A 33 kiválasztott befektetési alapot a befektetési politika szerint 6 csoportba lehetett sorolni, úgy, mint hosszú kötvény alapok, kiegyensúlyozott vegyes alapok, likviditási, pénzpiaci alapok, tiszta részvény alapok, részvénytúlsúlyos

alapok és rövid kötvény alapok. A 33 alap 10 évi záró nettó eszközértékéből éves átlagos hozamot és jellemző hozam szórást számítottunk, 1999-2008. közötti évekre.

A kiválasztott 33 befektetési alapok hozama és a nettó eszközérték változása közötti korreláció 27 alapnál pozitív kapcsolatot mutatott. 9 alap esetében szoros kapcsolatot jelzett az eszközérték változás és a hozam között, 9 alap esetében közepes, 5 alap esetében gyenge a korreláció, és mindössze 4 alap esetében nem volt kimutatható kapcsolat a hozam és a nettó eszközérték között. 6 alapnál pedig negatív előjelű volt a kapcsolat, de csak egy alapnál volt tekinthető közepesnek a korreláció, a többinél gyenge, vagy minimális.

Fontos kérdés, hogy mennyiben mutat összefüggést a hozam és az alap eszközértékének alakulása, vagyis mennyiben határozza meg a hozam, hogy a befektetők mely alapot preferálják. Ugyanakkor az eszközértékben a hozam is megjelenik, nagyobb mértékben viszont a befektetett tőke növekedése befolyásolja annak alakulását.

A klaszter-analízisnél a csoportok kialakítása során két alapvető szempont egyidejű érvényesítésére kell törekedni:

- minél nagyobb legyen az egyes csoportokon belüli objektumok hasonlósága, amit távolságuk minimalizálásával érhetünk el,
- ugyanakkor az egyes csoportok elkülönülése a lehető legnagyobb legyen, amit a csoportok közötti távolságok maximalizálásával érhetünk el.

A klaszter-analízis során a MINITAB program lépésenként csoportokat képzett. A 10 év hozam és szórás (1999-2008) adataiból hasonlósági szinteket határozott meg.

A klaszter-analízis szerinti az **I. klasztert** alkotó 10 befektetési alap befektetési politikája hasonló. Ide sorolódott a **pénzpiaci és rövid kötvény alap**, valamint a **likviditási befektetési alap**. A klaszterhez tartozó alapok átlagos hozama 7,26% és 9,06 % között volt. Itt volt a legalacsonyabb a hozamok szórása, vagyis itt a legkisebb a kockázat.

A klaszter-analízis szerinti **II. csoportba** sorolt befektetési alapok befektetési politikája is hasonló, ide csak **hosszú kötvény befektetési alapok** tartoztak (6 alap), amelyek hasonló éves hozammal rendelkeztek, mint az első klaszter tagjai, de a hozamok szórása nagyobb volt. Itt a nettó eszközérték változás és hozam közötti korreláció igen gyenge kapcsolatot mutatott.

Összességében elmondható volt erről a klaszterről, hogy a benne található befektetési alapok nem számítottak a legjobb befektetési döntésnek, mivel közepes kockázat mellett viszonylag alacsonyabb hozamot eredményeztek.

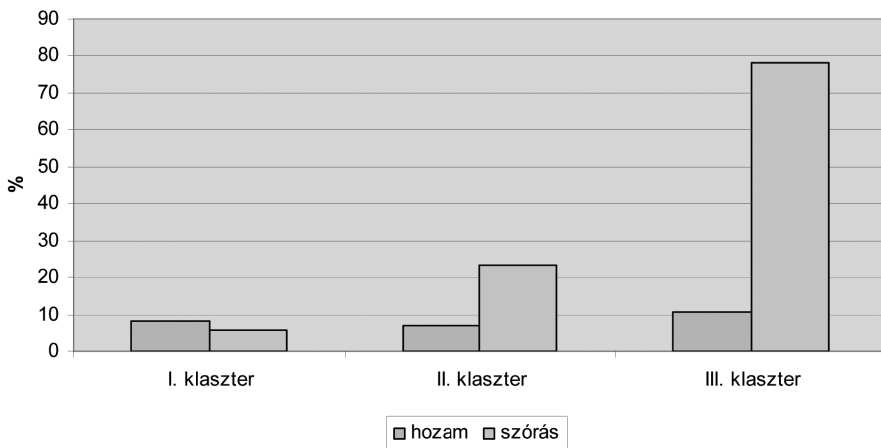
A klaszter-analízis során a **III. csoportba** tartoztak a **kiegyensúlyozott vegyes befektetési alapok**, a **részvénytúlsúlyos befektetési alapok** 80%-a, valamint egy **tiszta részvény befektetési alap**, melyek befektetési politika szerint is eltérőek. A 10 év adataiból számított átlagos hozam szórása 78,3%, amely

rendkívül magas, vagyis ezek az alapok voltak a legkockázatosabbak, viszont itt volt elérhető a legmagasabb átlaghozam is (10,72 %). A nettó eszközérték változása és a hozam közt számított korreláció is itt volt a legmagasabb (0,32), ami bár a 3 klaszter közül a legmagasabb átlag értéknek számított, mégis csak közepes erősségű korrelációnak számít.

A 33 kiválasztott befektetési alapok közül 3 db olyan volt, ahol a klaszteranalízis során a hasonlósági szint nem érte el a 80%-os hasonlósági szintet, így nem voltak besorolhatók egyik klaszterbe sem.

A 3. ábráról látható, hogy a három klaszter közül az elsőbe tartozó befektetési alapok számítottak a legjobb befektetésnek, mivel a második legjobb volt az éves átlagos hozamuk, a kockázatuk pedig egyértelműen a legalacsonyabb. A harmadik klaszterbe tartozó befektetési alapok hozama közepesnek volt mondható a másik két klaszterhez képest, viszont a közepes kockázatú második klaszter hozamának szórásához képest is közel háromszoros volt a kockázata. A második klaszterbe tartozó befektetési alapok bizonyultak a legrosszabb befektetésnek, mert bár a kockázatuk közepes, mindehhez a legalacsonyabb hozam párosult.

3. ábra: A három klaszterbe tartozó befektetési alapok átlagos hozama és annak szórása, 1998-2008. közötti adatok alapján



Forrás: saját szerkesztés

A gazdasági válságot megelőzően a befektetési alapok vizsgálata során megállapítható volt, hogy a 33, 10 éves adatsorral rendelkező befektetési alap, hozta az indításukkor meghatározott befektetési politikának megfelelő eredményeket.

Jelen tanulmányunkban a viszonylag magas kockázati szintet képviselő ingatlan befektetési alapokkal foglalkozunk. Vizsgáljuk, hogyan érvényesülnek

a befektetési politikához tartozó, magas kockázati szintre vonatkozó szabályszerűségek.

A gazdasági válság hatása az ingatlan befektetési alapokra

Vizsgálatunk kiterjed a ma Magyarországon elérhető nyílt végű, nyilvános ingatlan befektetési alapokra. A kiválasztás első fontos szempontja, hogy csak a hasonló konstrukciójú alapok adatait lehet összehasonlítani, így kizárólag a nyilvános és a nyílt végű befektetési alapok jöhetnek számításba. A kiválasztás másik szempontja, hogy időben elegendő adatsorral rendelkezzenek az alapok.

Az első szempont alapján 8 befektetési alap jöhet számításba, de ezek közül egyidejűleg a második szempontot 3 befektetési alap nem elégíti ki.

1. táblázat: Nyílt végű, nyilvános ingatlan befektetési alapok

	Alap megnevezése	Nyilvántartásba vétel dátuma	Első rendelkezésre álló 1 éves hozam dátuma
1.	Access Ingatlan Nyíltvégű Befektetési Alap - Access Befektetési Alapkezelő Zrt. (HUF)	2004.04.07	2005.04.12
2.	Biggeorge's-NV 4. Ingatlanforgalmazó Befektetési Alap - Biggeorge's-NV Ingatlan Befektetési Alapkezelő Zrt. (HUF)	2007.12.13	2008.12.15
3.	ERSTE Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap - ERSTE Alapkezelő Zrt. (HUF)	2004.03.30	2005.03.30
4.	FirstFund Intézményi Ingatlanbefektetési Alap A sorozat - FirstFund Közép-Európai Befektetési Alapkezelő Zrt. (HUF)	2007.12.07	2008.12.09
5.	FirstFund Intézményi Ingatlanbefektetési Alap B sorozat - FirstFund Közép-Európai Befektetési Alapkezelő Zrt. (HUF)	2007.12.07	2008.12.09
6.	OTP Ingatlanbefektetési Alap - OTP Ingatlan Befektetési Alapkezelő Zrt. (HUF)	2002.12.05	2003.12.10
7.	Quaestor Első Hazai Lakásalap Nyíltvégű Ingatlan Bef. Alap - QUAESTOR Befektetési Alapkezelő Zrt. (HUF)	1996.02.02	2001.01.04
8.	Reálszisztéma Nyíltvégű Ingatlanbefektetési Alap - (HUF)	2000.10.03	2001.10.12

Forrás: saját készítés

A fenti 8 alapból részletes vizsgálatra a következő 5 alap esetében volt mód: Access Ingatlan Nyíltvégű Befektetési Alap, ERSTE Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap, OTP Ingatlanbefektetési Alap, Quaestor Első Hazai Lakásalap Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap és a Reálszisztéma Nyíltvégű Ingatlanbefektetési Alap.

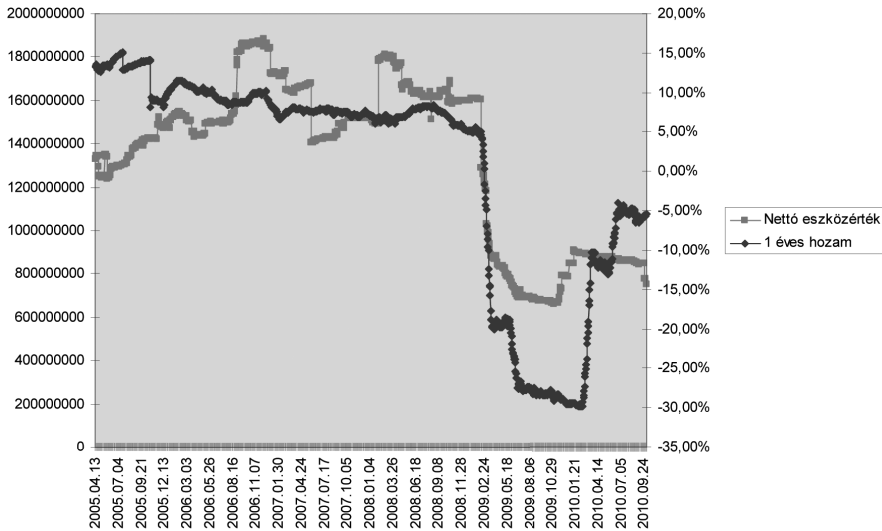
A vizsgált alapok adatainak az adott befektetési alap megalapításától 2010 augusztusáig terjedő időszorát két részre bontottuk, a felbontáshoz azt a dátumot (2008. október 10.) vettük alapul, amikor az ingatlan befektetési jegyek forgalmazását átmenetileg felfüggesztették. Ez ugyanis az ingatlan befektetési alapok működésében változást okozott. Ezt a hatást vizsgáltuk, illetve a gazdasági válság összetett hatását is.

Az ingatlan alapok kereskedelmének 10 napra történő felfüggesztését megelőzően, jelentős mértékű visszaváltás volt tapasztalható. Mivel az ingatlanalapok jegyeinek speciális jellege van, ezek egyértelműen hosszú távú befektetésnek számítanak, és gyors visszaváltásuk értékvesztéssel jár(hat). A felfüggesztés indoklásának lényege az volt, hogy ha az alapok likviditását biztosító pénz nem elég, és az alapokból a tőkekivonás tovább folytatódik, az alapoknak likviditásuk biztosítása érdekében már ingatlanokat kell eladni, ez azonban időigényes. Vagyis az alapok nem tudtak megfelelni a nyílt végű alapra vonatkozó kötelezettségnek, 1-2 napon belül nem tudták volna kifizetni a befektetőiket, amire egyébként elvileg kötelezettséget vállaltak. Ez a helyzet is azt bizonyítja, hogy nagy szükség van a magyar pénzügyi kultúra fejlesztésére.

A vizsgált befektetési alapoknál a rendelkezésre álló napi nettó eszközérték és az éves számított hozamok közötti összefüggést vizsgáltuk. A két adatpárt egy koordináta rendszerben ábrázoltuk, erre trendfüggvényt illesztettünk, független változónak az éves hozamot, függő változónak a nettó eszközértéket jelölve. Kérdés, hogy a hozamok alakulása milyen hatással volt a befektetési jegyek forgalmára, illetve milyen egyéb hatások játszhattak még közre.

Az Access Ingatlan Nyíltvégű Befektetési Alap befektetési politikájának lényege a következő: Az Alapkezelő elsődleges célja, hogy a befektetők közép és hosszú távon az inflációt és a banki betéti kamatokat is meghaladó hozamot érjenek el, a kockázatok minimalizálása mellett. Az Alapkezelő az Alap a pénzeszközait ingatlanok megvásárlására fordítja, azokat a befektetési elveknek megfelelően hasznosítja. Az ingatlanokba nem fektetett tőkét pedig a törvény rendelkezéseinek megfelelően likvid eszközökben tartja.

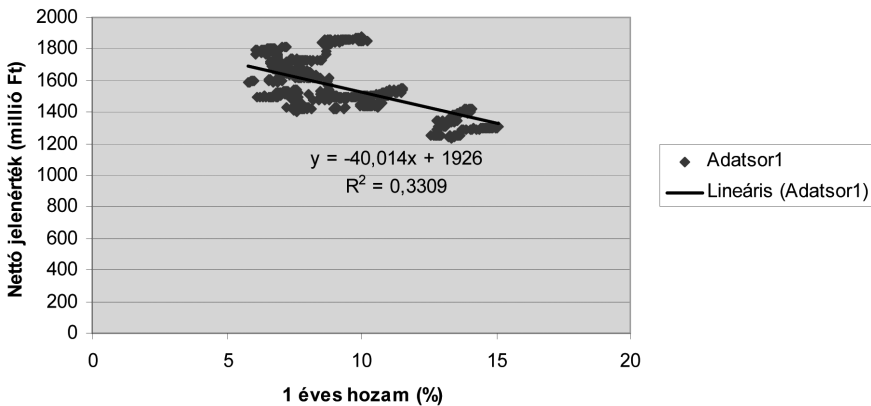
4. ábra: Az Access Ingatlan Nyíltvégű Befektetési Alap nettó eszközértéke és 1 éves hozama 2005. április – 2010. szeptember között



Forrás: saját szerkesztés

Ennél az alapnál nagyarányú eszköz kivonás figyelhető meg a gazdasági válságot követően. Az alap összes nettó eszközértéke 2008 tavaszán még meghaladta a 1,8 milliárd forintot, 2010 őszére az érték alig érte el a 778 millió forintot. Ez a nagy arányú eszközérték-csökkenés részben a tőkekivonás, részben az árfolyamcsökkenés, vagyis a negatív éves hozamok miatt következett be. A hozamcsökkenés közelítette a 30 %-ot.

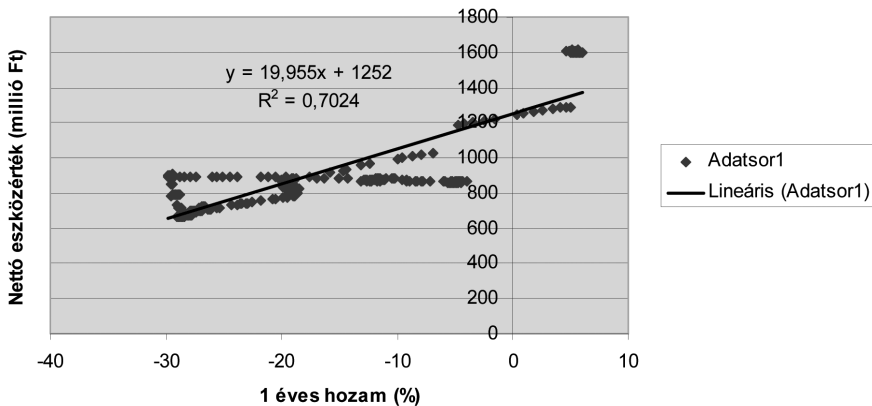
5. ábra: Az Access Ingatlan Nyíltvégű Befektetési alap a gazdasági válság előtt



Forrás: saját szerkesztés

Az Access Ingatlan Nyíltvégű Befektetési Alap esetében, a gazdasági válság előtti időszakban, a hozam és nettó eszközérték változása között **fordított, közepes** erősségű kapcsolat van. Az összefüggés szorosságának a mérőszáma a lineáris korrelációs együttható, amelynek értéke: $-0,5752$. A ponthalmazra illesztett trendfüggvényből leolvasható, hogy az 1 éves hozam 1%-os növekedése átlagosan a nettó eszközérték 40.014.000 Ft-os csökkenésével jár. A hozam változása 33,09%-ban határozza meg a nettó eszközérték változását.

6. ábra: Az Access Ingatlan Nyíltvégű Befektetési alap a gazdasági válság után

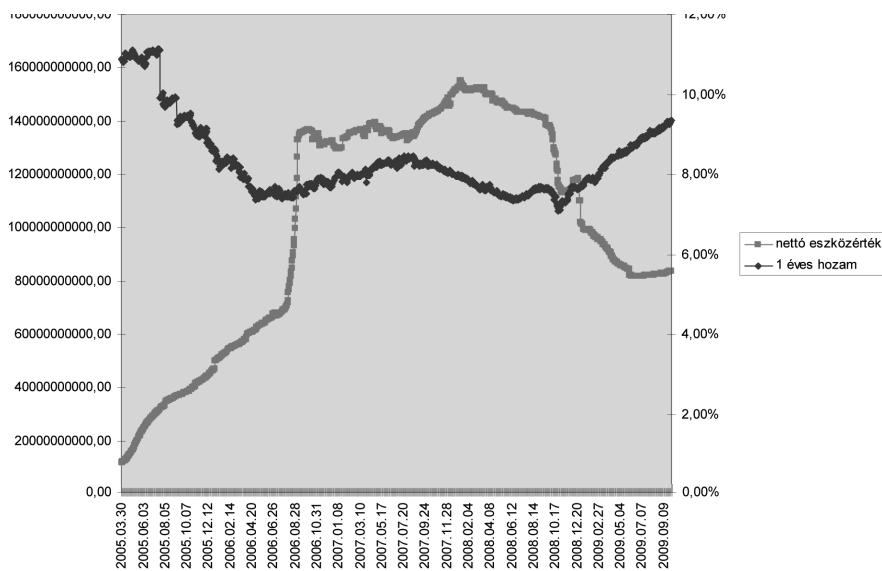


Forrás: saját szerkesztés

Az Access Ingatlan Nyíltvégű Befektetési Alapnál, a gazdasági válság utáni időszakban, a hozam és nettó eszközérték változása között **egyenes, erős** kapcsolat van. A két adatsor közötti lineáris korrelációs együttható, értéke: $0,83063$. A ponthalmazra illesztett trendfüggvényből leolvasható, hogy az 1 éves hozam 1%-os növekedése átlagosan a nettó eszközérték 19.955.000 Ft-os növekedésével jár. A hozam változása 70,24%-ban határozza meg a nettó eszközérték változását.

Az **ERSTE Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap** befektetési politikájának lényege a következő: Az Alap célja a portfoliójába kerülő, kedvező árnövekedési potenciállal rendelkező, elsősorban irodai, kereskedelmi, illetve ipari hasznosítású ingatlanok hosszú távú bérbeadása által stabil és kedvező mértékű bérleti díj hozam elérése, melyet a portfolió korlátozott mértékig ingatlan fejlesztésekbe, illetve likvid eszközökbe fektetett részének hozama egészít ki.

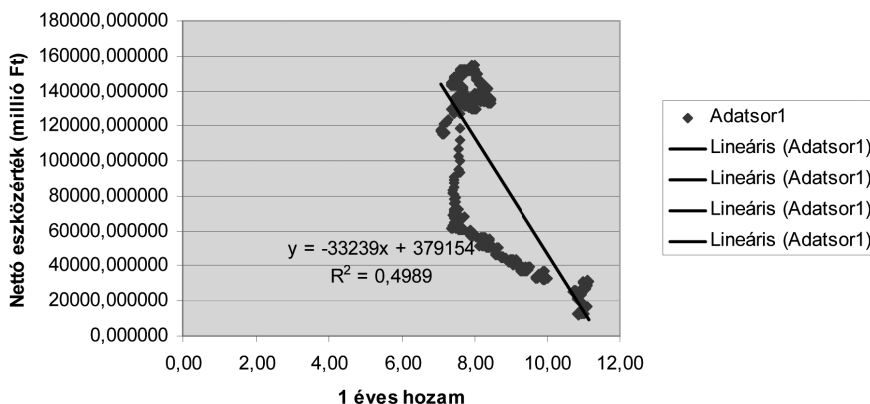
7. ábra: Az Erste Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap nettó eszközértéke és az 1 éves hozama, 2005. április és 2010. szeptember között



Forrás: saját szerkesztés

A 2004 márciusától hozzáférhető alap jó példa arra, hogy a gazdasági válság egy jól működő, és jó befektetési politikájú alap „szárnyalását” derékba törheti. Az alap összes nettó eszközértéke 2008 elején a 153 milliárd forint volt, 2009 közepén ez az érték már alig haladta meg a 81 milliárd forintot, mára pedig az érték több mint 184 milliárd forint, ami a gazdasági válság előtti összes nettó eszközértéket is meghaladta. A befektetők bizalma visszaállt a vizsgált alappal szemben.

8. ábra: Az Erste Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap a gazdasági válság előtt



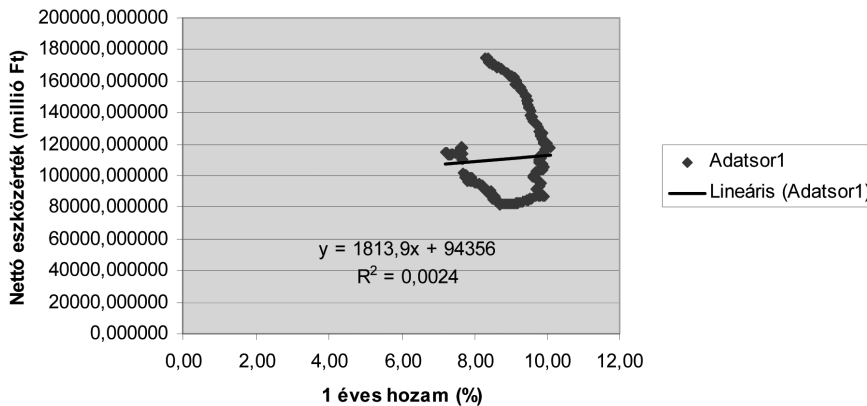
Forrás: saját számítás alapján

Az ERSTE Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap esetében, a hozam és nettó eszközérték változása közötti összefüggés a gazdasági válság előtti időszakban, **fordított, közepes** erősségű kapcsolatot jelez, hasonlóan az Access Ingatlan Nyíltvégű Befektetési Alaphoz.

A két adatsor közötti összefüggés lineáris korrelációs együttható értéke: -0,706. A ponthalmazra illesztett trendfüggvényből leolvasható, hogy az 1 éves hozam 1%-os növekedése átlagosan a nettó eszközérték 33.239.000.000 Ft-os csökkenésével jár. Ez a kiemelkedően magas érték a vizsgált befektetési alap nagyarányú piaci részesedésének is tulajdonítható. Elemzéseink szerint a hozam változása 49,89%-ban határozza meg a nettó eszközérték változását.

Az ERSTE Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap esetében ugyanakkor megállapítható, hogy a hozam és nettó eszközérték változása közötti nincs összefüggés a gazdasági válság utáni időszakban. A két adatsor közötti összefüggés lineáris korrelációs együtthatója 0,04966. A hozam változása 0,24%-ban határozza meg a nettó eszközérték változását, tehát lényegében egyáltalán nincs rá hatással (9. ábra).

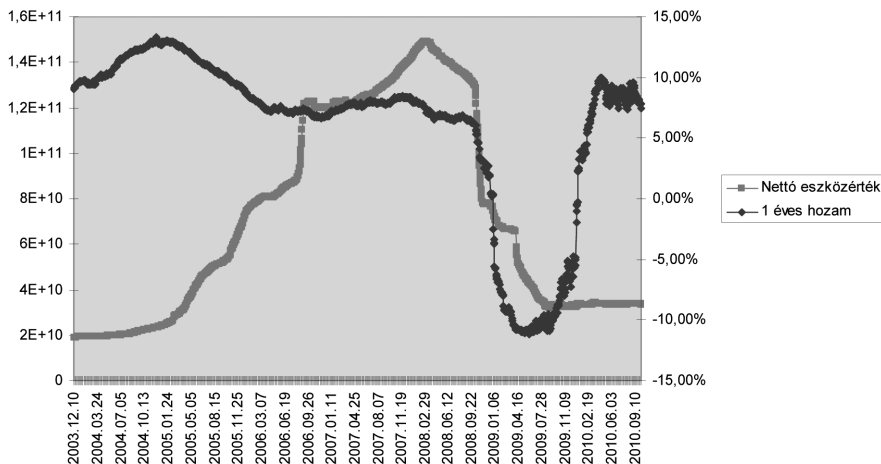
9. ábra: Az Erste Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap a gazdasági válság után



Forrás: saját számítás alapján

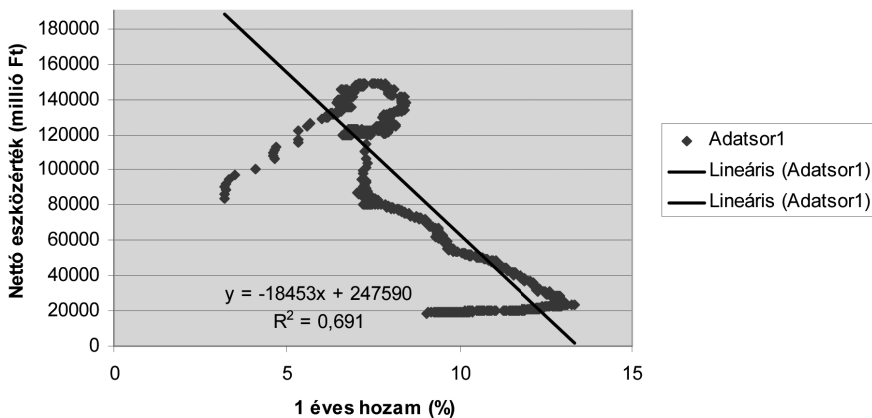
Az **OTP Ingatlanbefektetési Alap**, Az alap nettó eszközértéke nagyfokú kiverést szenvedett el valamivel korábban, mint a többi vizsgált befektetési alap. A 2008 februárjában a még több mint 149 milliárd forintnyi összes nettó eszközérték 2009 júliusára drasztikusan csökkent, alig haladja meg a 40 milliárd forintot. Ez az érték 2010-ben tovább csökkent (33 Mrd Ft).

10. ábra: Az OTP Ingatlanbefektetési Alap nettó eszközértéke és az 1 éves hozama, 2005. április és 2010. szeptember között



Forrás: saját számítás alapján

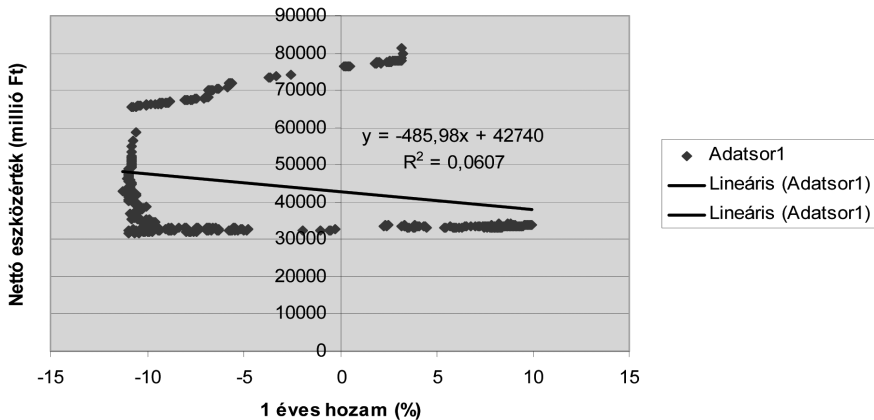
11. ábra: Az OTP Ingatlanbefektetési Alap a gazdasági válság előtt



Forrás: saját számítás alapján

Az OTP Ingatlanbefektetési Alap esetében a hozam és nettó eszközérték változása közötti a gazdasági válság előtti időszakban **fordított és erős** kapcsolatot mutat. A két adatsor közötti lineáris korrelációs együttható, értéke: -0,83128. A pontthalmazra illesztett trendfüggvényből leolvasható, hogy az 1 éves hozam 1%-os növekedése átlagosan a nettó eszközérték 18.453.000.000 Ft-os csökkenésével jár. A hozam változása 69,1 %-ban határozza meg a nettó eszközérték változását.

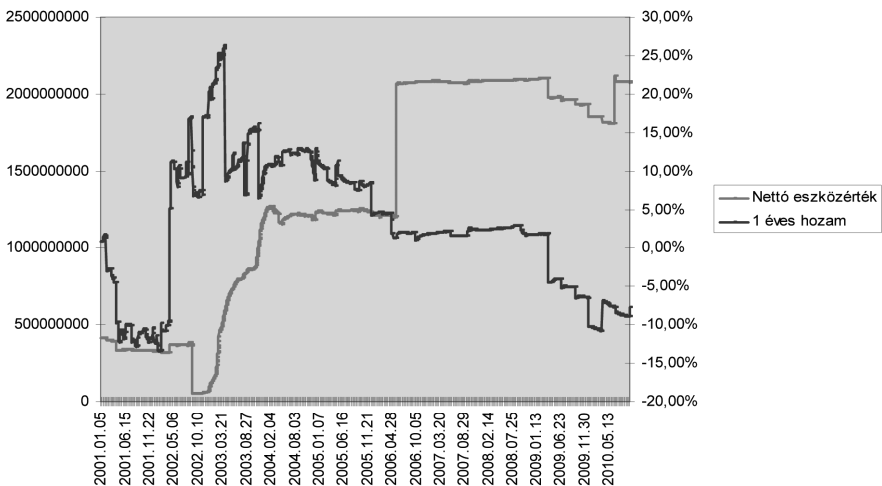
12. ábra: Az OTP Ingatlanbefektetési Alap a gazdasági válság után



Forrás: saját számítás alapján

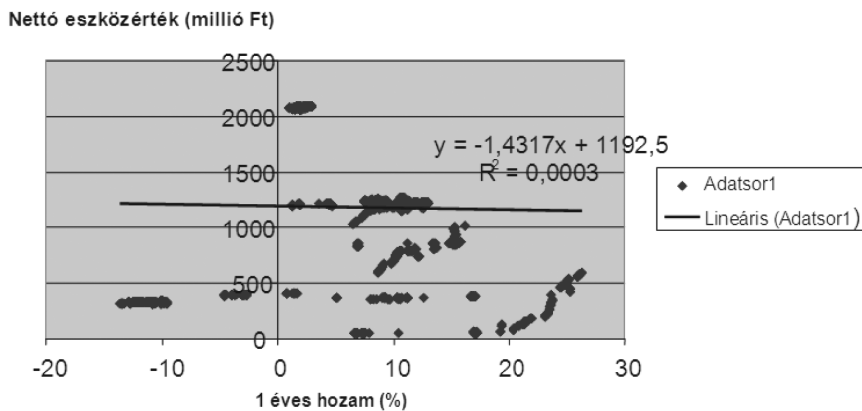
Az OTP Ingatlanbefektetési Alapnál viszont a hozam és nettó eszközérték változása a gazdasági válság utáni időszakban nem mutat függvényyszerű kapcsolatot. A *Quaestor Első Hazai Lakásalap Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap* nettó eszközértéke 2006 közepén jelentősen nőtt és nagyarányú nettó eszközérték kivonás sem történt a gazdasági válság hatására. Ez természetesen nem azt jelenti, hogy nem volt érezhető a gazdasági válság hatása az összes nettó eszközértéknél, de a többi vizsgált befektetési alaphoz képest ez lényegesen kisebb mértékű volt. Az alap jelenlegi összes nettó eszközértéke valamivel több, mint 2 milliárd forint.

13. ábra: A Quaestor Első Hazai Lakásalap Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap nettó eszközértéke és az 1 éves hozama, 2001. január és 2010. szeptember között



Forrás: saját szerkesztés

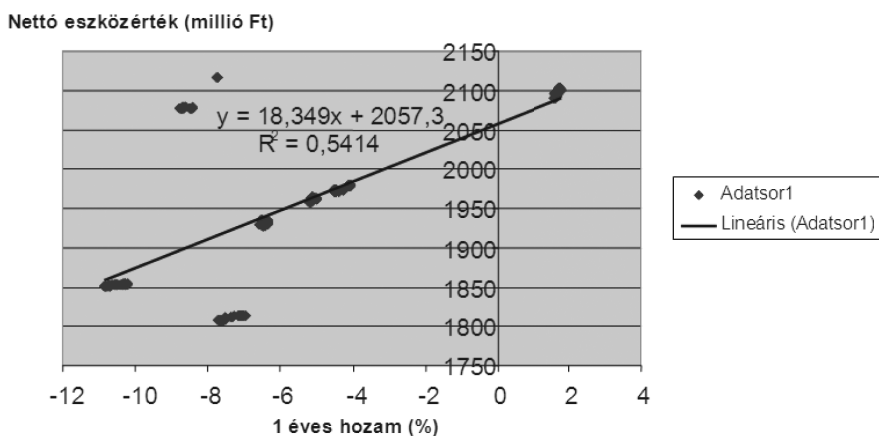
14. ábra: A Quaestor Első Hazai Lakásalap Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap a gazdasági válság előtt



Forrás: saját számítás alapján

A Quaestor Első Hazai Lakásalap Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap esetében a hozam és nettó eszközérték változása között a gazdasági válság előtti időszakban *nem mutatható ki függvényszerű kapcsolat*. A két adatsor közötti korrelációs együttható értéke -0,01678. A hozam változása mindössze 0,03 %-ban határozza meg a nettó eszközérték változását.

15. ábra: A Quaestor Első Hazai Lakásalap Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap a gazdasági válság után

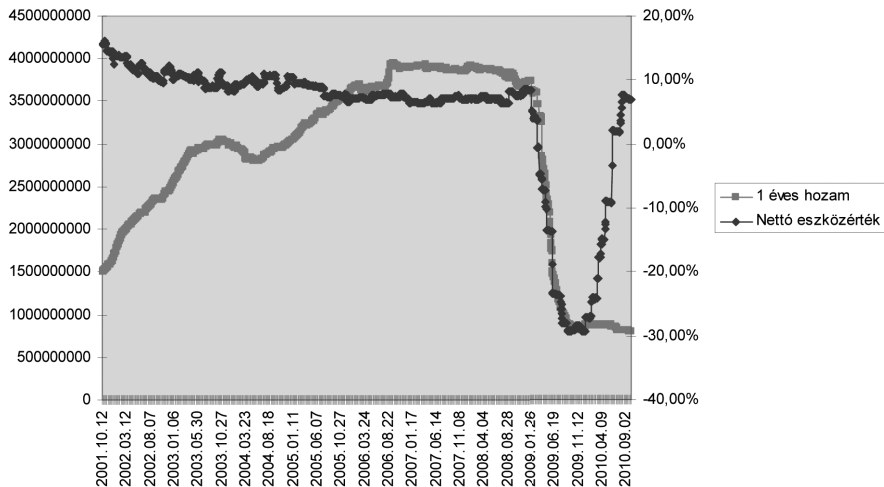


Forrás: saját számítás alapján

A Quaestor Első Hazai Lakásalap Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap esetében a hozam és nettó eszközérték változása között a gazdasági válság utáni időszakban *egyenes és erős* kapcsolat van. A két adatsor közötti összefüggés szorosságának a mérőszáma a lineáris korrelációs együttható, amelynek értéke 0,7358. Ez az átlagosnál szorosabb, és egyenesen arányos kapcsolatra utal. A ponthalmazra illesztett trendfüggvényből leolvasható, hogy az 1 éves hozam 1%-os növekedése átlagosan a nettó eszközérték 18.349.000 Ft-os növekedésével jár. A hozam változása 54,14 %-ban határozza meg a nettó eszközérték változását.

Légvégül, a *Reálsisztéma Nyíltvégű Ingatlanbefektetési Alappal* kapcsolatos vizsgálatok eredményét mutatjuk be.

16. ábra: A Reálsisztéma Nyíltvégű Ingatlanbefektetési Alap nettó eszközértéke és az 1 éves hozama 2001. október és 2010. szeptember között



Forrás: saját szerkesztés

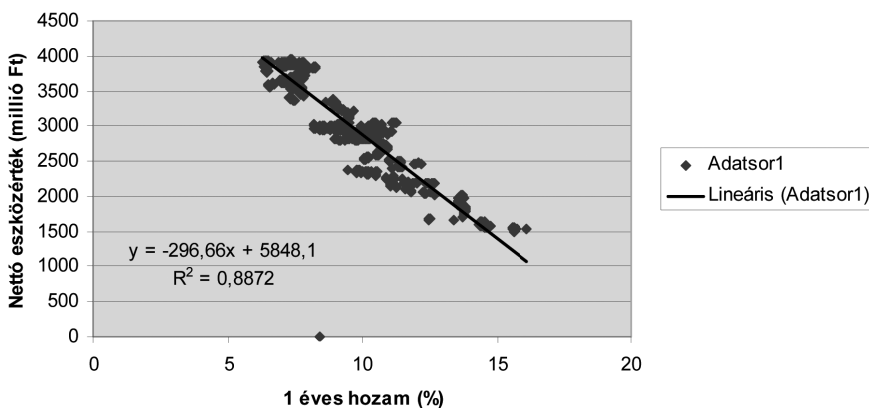
Ennél az alpnál is nagyarányú eszközkivonás figyelhető meg a gazdasági válságot követően. Az alap összes nettó eszközértéke 2008 utolsó negyedében még meghaladta a 3,7 milliárd forintot, 2010 őszére az érték alig haladja meg a 800 millió forintot. Ez a nagy arányú csökkenés nagyrészt a negatív éves hozamok miatt következett be, a hozamcsökkenés 29%-ot is elért.

A Reálsisztéma Nyíltvégű Ingatlanbefektetési Alap esetében, a gazdasági válság előtti időszakban, a hozam és nettó eszközérték változása között *ellentétes, erős* kapcsolat volt.

A két adatsor közötti lineáris korrelációs együttható értéke -0,94887, amely a legerősebb kapcsolat az eddigi vizsgált befektetési alapok, és időszakok között. A

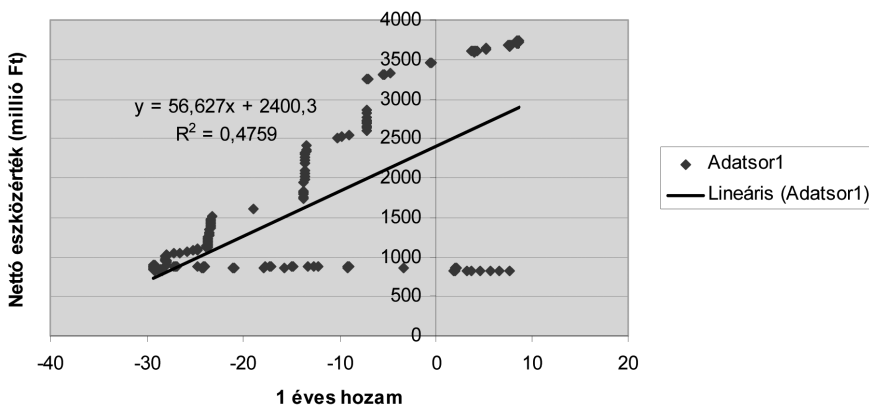
ponthalmazra illesztett trendfüggvényből leolvasható, hogy az 1 éves hozam 1%-os növekedése átlagosan a nettó eszközérték 296.660 Ft-os csökkenésével jár. A hozam változása 88,72 %-ban határozza meg a nettó eszközérték változását.

17. ábra: A Reálszisztéma Nyíltvégű Ingatlanbefektetési Alap a gazdasági válság előtt



Forrás: saját számítás alapján

18. ábra: A Reálszisztéma Nyíltvégű Ingatlanbefektetési Alap a gazdasági válság után



Forrás: saját számítás alapján

Az Reálszisztéma Nyíltvégű Ingatlanbefektetési Alap esetében, a gazdasági válság utáni időszakban, a hozam és nettó eszközérték változása közötti kapcsolat *egyenes, közepes* erősségű.

A lineáris korrelációs együttható értéke 0,6898, amely az átlagosnál szorosabb és egyenesen arányos kapcsolatra utal. A ponthalmazra illetett trendfüggvény szerint az 1 éves hozam 1%-os növekedése átlagosan a nettó eszközérték 56.627.000 Ft-os növekedésével jár. A hozam változása 47,59 %-ban határozza meg a nettó eszközérték változását.

Összefoglalás

A vizsgálat alapján megállapítható, hogy a gazdasági válságot megelőző időszakban a hozam és a nettó összes eszközérték között negatív lineáris kapcsolat van, kivéve a Quaestor Első Hazai Lakásalap Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alapot, melynél a hozam nem befolyásolta az alapba történő befektetést. A gazdasági válság utáni időszakban azonban a kapcsolat iránya megváltozott, egyenesen arányos összefüggéseket találunk, vagy nem mutatható ki függvényyszerű kapcsolat.

2. táblázat: A vizsgált alapok összes eszközértéke és a hozama közötti kapcsolat iránya és erőssége a válság előtti és utáni időszakban

Alap megnevezése	Kapcsolat iránya a válság előtt	Kapcsolat erőssége a válság előtt	Kapcsolat iránya a válság után	Kapcsolat erőssége a válság után
1. Access Ingatlan Nyíltvégű Befektetési Alap - Access Befektetési Alapkezelő Zrt. (HUF)	fordított	közepes	egyenesen arányos	erős
2. ERSTE Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap - ERSTE Alapkezelő Zrt. (HUF)	fordított	közepes	nincs kapcsolat	nincs kapcsolat
3. OTP Ingatlanbefektetési Alap - OTP Ingatlan Befektetési Alapkezelő Zrt. (HUF)	fordított	közepes	nincs kapcsolat	nincs kapcsolat
4. Quaestor Első Hazai Lakásalap Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap - QUAESTOR Befektetési Alapkezelő Zrt. (HUF)	nincs kapcsolat	nincs kapcsolat	egyenesen arányos	erős
5. Reálszisztéma Nyíltvégű Ingatlanbefektetési Alap - (HUF)	fordított	erős	egyenesen arányos	közepes

Forrás: saját készítés

Fentiek magyarázatát abban kereshetjük, hogy a válság előtti időszakban az ingatlan befektetési alapok eszközértéke jelentősen emelkedett, új befektetési lehetőséget láttak benne a megtakarítók, és a befektetést nem a tényleges hozam,

hanem az arra vonatkozó hosszabb távú várakozások indukálták. A gazdasági válság viszont óvatosabbá tette a befektetőket, jobban odafigyelnek a hozamok alakulására is, ezért alakulhatott ki az egyenes arányosság a hozam és az eszközérték változása között. A gazdasági válság tehát mindenképpen hatással volt az ingatlan befektetési alapok éves hozamának és az összes nettó eszközértékének egymáshoz való viszonyára, ami a pénzügyi ismeretek iránti növekvő érdeklődéssel is összefügg.

Irodalom

Bodie–Kane–Marcus (2005): Befektetések. Aula Kiadó, Budapest.

Hunyadi László–Mundruczó György–Vita László (1996): Statisztika, Aula Kiadó, Budapest.

Rotyis József (2001): Tőzsdei befektetők kézikönyve. KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest.

Somi András (2007): A Befektetési Alapokról Egyszerűen. Net Media Zrt., Budapest.

Szűcs István szerk. (2002): Alkalmazott statisztika. Agroinform Kiadó, Budapest.

A kis- és középvállalkozások e-banking szokásai

Dunay Anna³⁸, egyetemi adjunktus

Szent István Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, Gödöllő

Dr. Fodor Zita PhD³⁹, egyetemi adjunktus

Szent István Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, Gödöllő

Prof. Dr. Illés B. Csaba CSc⁴⁰, egyetemi tanár

Szent István Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, Gödöllő

ABSZTRAKT: Az információs társadalomban a hálózati gazdaság rendkívül fontos elemét képezi a vállalatoknak a pénzügyi szektorral kiépült információs kapcsolatrendszer. A technológiai fejlődéssel ezek a kapcsolatok – minden más információs kapcsolathoz hasonlóan – egyre inkább elsősorban elektronikus távközlési hálózaton keresztül működnek. A kis- és középvállalkozások – mint a hálózatban működés előnyeit leginkább kihasználni tudó szektor – esetében különösen nagy jelentősége van az elektronikus banki ügyintézésrel kapcsolatos szokásoknak, hiszen a pénzügyi folyamatok gyors és hatékony kezelése az ellátási lánc a hálózat működésének hatékonyságát is növeli. Jelen cikkünkben egy olyan kutatás legfontosabb tanulságait mutatjuk be, amely a kis- és középvállalkozások e-banking szokásait térképezte fel. A vizsgálataink szerint jelenleg még az elektronikus banki ügyintézésrel kapcsolatos fogalmak értelmezése is problémát jelent a kv-vezetők egy részénél. Bár az elektronikus csatornákat használók elégedettsége 80% fölötti értékeket mutat, a tudásbeli hiányosságok egyértelműen negatívan befolyásolják az e-bankinggel kapcsolatos attitűdöt, vagyis megnehezítik az első lépést az elektronikus lehetőségek használata felé vezető úton. A fő kérdés tehát az, hogy miként lehetne megértetni a „Szkeptikusokkal” és a „Mérlegelőkkal”, hogy érdemes a „Haladók” klaszterébe tartozni.

KULCSSZAVAK: e-banking attitűd, kis- és középvállalkozások, e-dokumentum, e-számlázás, e-csatornák

Bevezető

A hálózati gazdaságban a „hagyományos” iparági verseny (Porter, 1980) meghatározó környezeti tényezőin kívül a meghatározó szakirodalom források (Kápolnai et al., 2002) szerint minden vállalat számára további négy kapcsolatrendszer válik

38 dunay.anna@gtk.szie.hu

39 fodor.zita@gtk.szie.hu

40 illes.b.csaba@gtk.szie.hu

kiemelkedő fontosságúvá: ezek a média, a pénzügyi intézmények (bankok), a gazdasági szabályozás és a társadalom. A bankok jelentősége egyrészt abban mutatkozik meg, hogy közvetlen hatással vannak az elektronikus kereskedelem fejlődésére, például a hitelezéseik során alkalmazott vállalatértékelési eljárásokkal. Másrészt – és jelen cikkünk erre az aspektusra fókuszál – a bankok azáltal is az elektronikus kereskedelem motorjai, hogy ez az iparág rendkívül sokat áldoz saját e-business megoldások és alkalmazások ki- és továbbfejlesztésére. A banki szektor természeténél fogva a médiához vagy a biztosítási szektorhoz hasonlóan e-intenzív iparág, vagyis ezeknél az iparágaknál csupán az infokommunikációs szektor jár előrébb – mind e-business aktivitásban, mind pedig az infokommunikációs infrastruktúra fejlesztésében.

Az elektronikus üzletvitel meghonosításában tehát élen járnak a bankok. Ez azonban csak az érem egyik oldala. Jelen kutatásunkban azt vizsgáltuk, hogy milyen a „fogadókészség” az elektronikus banki ügyintézési lehetőségekre a banki ügyfelek oldalán. A nagyvállalatok esetében jellemző jelentős pénzforgalom meghatározza azt, hogy az elektronikus banki ügyintézési szolgáltatásokat használni kell. Kevésbé egyértelmű a helyzet a kis- és középvállalati szektorban: itt a bankoknak még jelentős erőfeszítéseket kell tenni annak érdekében, hogy a gyorsabb, hatékonyabb és olcsóbb elektronikus megoldások tért nyerjenek. Erre pedig van lehetőség, hiszen kutatások szerint (Shih, 2007) a felhasználók elektronikus banki ügyintézással kapcsolatos attitűdjét alapvetően befolyásolja a bankok által nyújtott szolgáltatások minősége, különösen a tranzakció sebessége, az információ minősége és megbízhatósága, a felhasználóbarát működés és a biztonság.

A minta

A vizsgálat során 544 banki fogalmak szerinti (vagyis 50 Milliárd Ft és 10 Milliárd Ft közötti éves árbevételű) kis- és középvállalkozás pénzügyekért felelős vezetőjével készült interjú. Mivel kisebb vállalkozások esetében az első számú vezető felel a pénzügyekért is, ezért számos interjú az első számú vezetővel készült. Az adatok feldolgozása során 530 vállalat maradt a mintában.

A megkérdezett vállalkozásoknak majdnem fele esik a 10-50 fő közötti kategóriába és csupán 18,3% foglalkoztat 50 főnél több munkavállalót. A minta ezek alapján megfelel az előzetes várakozásoknak: a 10 fő alatti vállalkozások (az 50 Milliárd Ft feletti árbevétel kritérium miatt) alulreprezentáltak, de nagyobb arányban fordulnak elő benne a 10-50 fő közötti vállalkozások, mint az 50 fő feletti középvállalatok.

Árbevétel tekintetében a minta szintén tükrözi a hazai kis- és középvállalkozások megoszlását: a gyakoriság az árbevétel növekedésével csökken. Míg 213 vállalkozás 2007. évi nettó árbevétele alakult 50 és 100 millió között, 100 és 700 millió közötti

árbevételt már csak 206 cég produkált, a legfelső (700 és 10 milliárd közé eső) kategóriába csupán 104 vállalkozás került.

Az e-fogalmak ismertsége a KKV-k körében

A kutatás egyik fontos célkitűzése az volt, hogy feltérképezzük, a kis- és középvállalkozások mennyire tájékozottak az elektronikus ügyintézés világában. Különböző fogalmak, kifejezések jelentésére kérdeztünk rá, melyekre adott esetben példát is kellett hozniuk a válaszadóknak, valamint az adott fogalmakkal kapcsolatban véleményük, tapasztalataik kifejtésére is lehetőségük volt.

Sokan elzárkóztak a válaszadástól. Ennek egyik oka valószínűleg az volt, hogy a nyitott kérdések megválaszolása hosszabb időt vesz igénybe és a válaszadónak nem volt türelme. A másik ok pedig a válaszadó tájékozatlansága lehetett az adott kérdésben. Ez nem jelenti feltétlenül azt, hogy az adott fogalom egyáltalán nem volt ismerős a vállalkozó számára, hanem inkább azt, hogy nem vállalkozott szabatos definíció megfogalmazására.

Azok között viszont, akik válaszoltak a kérdésekre – a nyitott kérdés természetéből fakadóan – nagyon sokféle válasz született a definíciók, a példák és a vélemények terén is. A legjellemzőbb válaszokat kódoltuk, a ritkábban előfordulókra szövegesen térünk ki.

E-ügyintézés

Az 1. táblázat az e-ügyintézés fogalmának körülírására vonatkozó nyitott kérdésre kapott legjellemzőbb válaszok százalékos megoszlását mutatja. Az oszlopok összege nem ad 100%-ot, mert egy-egy válaszadó több kódolt választ is adhatott a nyitott kérdésre.

1. táblázat: Az e-ügyintézés fogalom definíciója

Kódolt definíció	Válaszok megoszlása (%)
Internetes ügyintézés	37,2
Banki ügyletek	14,0
Adóbevallás/APEH	24,5
Ügyfélkapu (okmányiroda, önkormányzat, VPOP)	18,1
Egyéb	2,5
Nem válaszolt	15,8

Forrás: a kutatás alapján a szerzők által készített táblázat

A megoszlási adatokból egyértelműen látszik, hogy a cégek nincsenek teljesen tisztában a fogalom jelentésével. Csupán az első két megfogalmazás tekinthető definíciónak, a másik kettő inkább példa arra, hogy milyen lehetőségek használatát takarhatja a kért fogalom.

A vizsgált vállalkozások 72,3%-a használja az e-ügyintézés nyújtotta lehetőségeket, valószínűleg ezek közé tartoznak azok, akik az előbbieken viszonylag jól meghatározták a fogalom pontos jelentését is. 14,2% nem használja az e-ügyintézt, mint a szolgáltatást, 10,4% pedig nem is találkozott a fogalommal.

A válaszadók 80%-a pozitívan értékelt az e-ügyintézt, mint lehetőséget: gyorsnak, egyszerűnek, kényelmesnek, rugalmasnak vagy költségtakarékosnak tartotta. A maradék nagyjából 20% azonban kényszerként, plusz teherként éli meg, és továbbra is a személyes ügyintézt részesíti előnyben.

E-számlázás

A 2. táblázat az e-számlázás fogalmának körülírására vonatkozó nyitott kérdésre kapott legjellemzőbb válaszok százalékos megoszlását mutatja. Az oszlopok összege nem ad 100%-ot mert egy-egy válaszadó több kódolt választ is adhatott a nyitott kérdésre.

2. táblázat: Az e-számlázás fogalom definíciója

Kódolt definíció	Válaszok megoszlása (%)
Interneteshálózaton keresztül történő számlázás, időbélyegzővel, elektronikus aláírással	30,6
Elektronikusan előállított, kezelt, tárolt hiteles számla, adat	19,2
Internetes utalás, vásárlás, elektronikus számla alapján való fizetés (pl. hitelkártya)	2,8
Egyéb	7,0
Nem válaszolt	40,8

Forrás: a kutatás alapján a szerzők által készített táblázat

Az e-számlázás nyitott kérdésénél már 40% volt a nem válaszolók aránya, feltételezhető tehát, hogy ennek a fogalomnak az ismertsége jóval alacsonyabb, mint az e-ügyintézésé. Nagyjából a válaszadók 50%-a „találta el” a fogalom valódi jelentését, így a szolgáltatás ismertségére, használatára vonatkozó adatok torzíthatnak. A válaszadók 20%-a ugyanis azt állította, hogy használja az e-számlázást, ami gyakorlati tapasztalataink alapján túl magasnak tűnik.

Az e-számlázást a megkérdezettek 64%-a nem értékelt. Azok közül, akik válaszoltak a kérdésre, nagyjából 23% pozitív jellemzőket sorolt fel: a lehetőség

gyors, biztonságos, kényelmes, költséghatékony. A többiek különböző okoknál fogva ragaszkodnak a papíralapú számlához: a kis forgalmat lebonyolító cégek véleménye szerint számukra nem hatékony bevezetni és fenntartani egy ilyen rendszert. Az is gátló tényezőként jelent meg, hogy a régi, jól bevált papíralapú rendszer még elterjedtebb, és egyelőre a cégek beszállítói, vevői, partnerei is azt használják. Negatív, az áttérést akadályozó tényezőként tüntették fel a vállalkozások a jogszabályi megkötéseket is az elektromos aláírással kapcsolatban.

Összességében tehát elmondható az e-számlázásról, hogy még nem igazán elterjedt és kedvelt lehetőség a kis- és középvállalkozások körében.

E-dokumentum

A 3. táblázat az e-dokumentum fogalmának körülírására vonatkozó nyitott kérdésre kapott legjellemzőbb válaszok százalékos megoszlását mutatja. Az oszlopok összege nem ad 100%-ot mert egy-egy válaszadó több kódolt választ is adhatott a nyitott kérdésre.

3. táblázat: Az e-dokumentum fogalom definíciója

Kódolt definíció	Válaszok megoszlása (%)
Elektronikus letölthető, küldhető dokumentum, internetes dokumentumok, levelek	18,5
Elektronikusan tárolt, hiteles dokumentum	27,0
Pályázati kiírás; APEH, VPOP dokumentumok; űrlapok letölthető elektronikus formában	17,9
Egyéb	4,0
nem válaszolt	38,9

Forrás: a kutatás alapján a szerzők által készített táblázat

A táblázatból látható, hogy a megkérdezettek 38,9%-a nem vállalkozott az e-dokumentum fogalom definiálására, tehát ezen fogalom pontos jelentése körül is elég nagy a bizonytalanság, ami abból fakadhat, hogy nem is létezik egyezményes definíció erre a fogalomra, ezért szövegkörnyezettől függ, hogy pontosan mi értendő alatta.

A használatra vonatkozó kérdésre a válaszadók valamivel több, mint a fele állította, hogy használ e-dokumentumokat, 34,1% viszont nem is találkozott ezzel a lehetőséggel.

Az értékelésre adott válaszokból is erős bizonytalanság érződött: itt már 70,2% volt a nem válaszolók aránya, a válaszolók kétharmada a „szokásos” gyors, egyszerű, kényelmes, könnyű, időtakarékos, hatékony és költséghatékony

jelzőkkel illetve, harmaduk pedig azt állította, hogy nem bízik benne vagy nincs rá szüksége.

E-kereskedelem

A 4. táblázat az e-kereskedelem fogalmának körülírására vonatkozó nyitott kérdésre kapott legjellemzőbb válaszok százalékos megoszlását mutatja. Az oszlopok összege nem ad 100%-ot mert egy-egy válaszadó több kódolt választ is adhatott a nyitott kérdésre.

4. táblázat: Az e-kereskedelem fogalom definíciója

Kódolt definíció	Válaszok megoszlása (%)
Interneten alapanyag, áru adás-vétel, kereskedelem	43,4
Webáruházak, internetes vásárlás	37,9
egyéb	2,1
nem válaszolt	28,7

Forrás: a kutatás alapján a szerzők által készített táblázat

Az e-kereskedelem esetében a nem válaszolók aránya már csak 28,7% volt, e fogalom tehát ismertebb és a szakirodalomban is jobban, „egyezményesebben” definiált, mint az e-dokumentum vagy az e-számla. A 4. táblázat szerinti két kódolt definíció első ránézésre hasonló, de az első inkább a B2B kapcsolatokra, míg a második inkább az alkalmi kis tételes B2C vásárlásokra vonatkozhat. A fogalom ismertsége nagyjából 75-80%-os a válaszadók körében és a megkérdezettek egyharmada eladóként vagy vevőként rendszeresen részese e-kereskedelmi tranzakciónak.

A válaszadók nagyjából 20%-a hasznosnak tartja ezt a lehetőséget, mert gyorsnak, költséghatékonynak és időtakarékosnak gondolják. A válaszokból kiderült az is, hogy a vállalkozások nagyjából 40%-a úgy látja, hogy előnyei ellenére kénytelen mellőzni, vagy csak kis mértékben alkalmazni ezt a lehetőséget, mert az általuk végzett tevékenységi kör, kínált árucikk nem teszi lehetővé a vevővel való személyes kontaktus mellőzését.

E-bankolás

Az 5. táblázat az e-bankolás fogalmának körülírására vonatkozó nyitott kérdésre kapott legjellemzőbb válaszok százalékos megoszlását mutatja. Az oszlopok összege nem ad 100% ot mert egy-egy válaszadó több kódolt választ is adhatott a nyitott kérdésre.

5. táblázat: Az e-bankolás fogalom definíciója

Kódolt definíció	Válaszok megoszlása (%)
Internetes bankszolgáltatás	50,6
Elektronikus utalások, számlaműveletek	37,4
elektronikus ügyintézés	1,7
egyéb	2,5
nem válaszolt	23,0

Forrás: a kutatás alapján a szerzők által készített táblázat

Az e-bankolás fogalom még az e-kereskedelemmel is ismertebbnek tűnik, csupán a válaszadók 25,5%-a nem válaszolt vagy adott helytelen definíciót, 76,9%-uk pedig használja is a szolgáltatást.

A válaszadók nagyjából 90%-ának pozitív véleménye van az e-bankolásról: gyorsnak, biztonságosnak, kényelmesnek, időtakarékosnak tartja, csupán 10% tartja biztonságosnak a hagyományos ügyintéztést.

6. táblázat: Az e-csatornákról alkotott kép a pontértékek átlaga alapján

	Pontérték átlaga	TOP2 box
Mindent megteszek, hogy illetéktelenek ne férhessenek hozzá a pénzügyeimhez kapcsolatos információkhoz	5,46	86%
Az elektronikus banki ügyintézés felgyorsítja az üzleti folyamatokat	5,26	82%
Vannak olyan banki ügyeim, amikhez még ma is személyes kontaktusra van szükség, de a napi ügyeket, mint pl. egy átutalás, megoldom elektronikusan	4,81	69%
Banki ügyintézekben teljesen megbízom magamban	4,82	69%
Az elektronikus banki ügyintézés legfőbb előnye a korlátlan elérhetőség	4,60	62%
Az elektronikus csatornáknak köszönhetően az ember jobban kézben tudja tartani a cég pénzügyeit	4,57	59%
Az elektronikus banki ügyintézés az ellátási lánc hatékonyságát jelentősen növeli	4,39	55%
Azt hiszem, az átlagnál tájékozottabb vagyok az elektronikus banki ügyintézés lehetőségeiről	3,97	38%
Manapság minden elintézhető elektronikusan, nincs szükség személyes kontaktusra	3,37	27%
A professzionális banki rendszerek tökéletesen védettek a behatolási kísérletekkel szemben	3,34	25%

	Pontérték átlaga	TOP2 box
Teljesen mindegy, hogy a cég pénzügyeit a bankfiókban, telefonon vagy interneten intézem, mindegyik ugyanolyan hatékony tud lenni	2,59	18%
Jobb a fiókokban lévő ATM-eket használni, mert ott azonnali segítségre számíthatok	2,69	16%
Az ATM-ek előnye a bankkártyához kötött azonosítás – az internetes banki ügyintézés ebben az értelemben kevésbé megbízható	2,56	16%
A pénzügyeket végül is a legjobb a bankfiókban személyesen intézni	2,45	13%
Az elektronikus banki ügyintézésnek inkább a lehetséges veszélyeit, mint az előnyeit látom	2,16	10%
Az elektronikus csatornák számomra inkább tartalékként, más lehetőségek hiánya esetén jönnek számításba	2,03	9%
Az elektronikus csatornák használata bonyolult	2,01	6%
Az elektronikus banki ügyintézés számomra kevésbé megfogható mint a hagyományos ügyintézés	2,03	10%
Félek, hogy hibázok, ezért szeretem, ha egy banki alkalmazott segít a tranzakciónál	2,03	9%
Nehéz elektronikus banki szolgáltatásokat igényelni	1,86	5%

Forrás: a kutatás alapján a szerzők által készített táblázat

Az e-fogalmak ismertségére, használatára vonatkozó elemzés tanulsága összességében az, hogy azok a vállalkozások, amelyek nem féltek kipróbálni, megismerni a fent felsorolt e-szolgáltatásokat, elégedettek azokkal és élvezik előnyeiket. A vállalkozások egy része szívesen alkalmazná az elektronikus lehetőségeket, de valamely feltétel hiányzik ehhez: túl drágának találja, esetleg az üzleti partnerei sem alkalmazzák, vagy méretéből fakadóan bizonyos szolgáltatások használata nem lenne számára hatékony. A fennmaradó vállalkozásoknál a tájékozatlanság, a lehetőségek nem ismerete miatt egyelőre nem is foglalkoznak ezzel a kérdéssel.

Úgy gondolják, hogy vannak olyan ügyletek, amelyek továbbra is személyes kontaktust igényelnek, de a kisebb ügyeket, mint például egy átutalást, képesek önállóan is elvégezni elektronikus úton. Ebből is látszik, hogy ha nem érzik feltétlen szükségét, akkor nem a személyes banki ügyintézészt választják a vállalkozások. Viszonylag tájékozottnak érzik magukat az e ügyintézési lehetőségekkel kapcsolatban, de ahogy a középérték is mutatja (4,03), még nem teljes mértékben. Ennek a bizonytalanságnak, információhiánynak tudható be, hogy az emberek ugyan bíznak magukban az ügyintézés során, mégis igénylik, hogy ha megakadnának, segítséget tudjanak igénybe venni, akár egy banki alkalmazott személyében is.

Klaszteranalízis az e-bankinggel kapcsolatos attitűdök alapján

A vállalkozások e-csatornákhoz való attitűdjük és a vállalkozásvezetők szerinti jellemző kis- és középvállalati tulajdonságok (Stokes, 1995) alapján, a mintán klaszteranalízist végeztünk. Az elemzés során a vállalkozások három elkülönült csoportja rajzolódott ki. Megvizsgáltuk, hogy a klaszteranalízis változói, valamint a létszám, az árbevétel és a településtípus szempontjából mennyire különböznek egymástól a klaszterek. A három klasztert a sokatmondó Haladók, Mérlegelők és Szkeptikusok címkével láttuk el. Biztató jel, hogy a válaszadó kkv-vezetőknek csupán a 11,7%-a került a Szkeptikusok csoportjába, míg 49,9% a Haladók táborát erősíti. A klaszterek tulajdonságait a 7. táblázatban foglaltuk össze.

7. táblázat: A klaszterek jellemzői

	HALADÓK	MÉRLEGELŐK	SZKEPTIKUSOK
Elemszám	230	177	54
Megoszlás	49,9%	38,4%	11,7%
Létszám	Nem jellemző	Átlagosnál kicsit nagyobb	Átlagosnál kisebb
10 fő alatt (átlag: 33,9%)	35,7%	29,4%	40,7%
10-50 fő (átlag: 46,8%)	47,3%	46,9%	51,9%
51-250 fő (átlag: 18%)	17,0%	23,7%	7,4%
Árbevétel	Nem jellemző	Nem jellemző	Átlagosnál kisebb
50-100 millió Ft között (átlag: 40,7%)	35,2%	43,5%	68,5%
100-700 millió Ft között (átlag: 39,3%)	43,9%	33,9%	24,1%
700 millió és 10 Mrd Ft között (átlag: 19,9%)	20,9%	22,6%	7,4%
Településtípus	Nem jellemző	Főváros alulreprezentált, megyeszékhely felülreprezentált	Főváros felülreprezentált, megyeszékhely alulreprezentált
főváros (átlag: 43,5%)	44,8%	37,9%	50,0%
megyeszékhely (átlag: 9,8%)	9,6%	12,4%	7,4%
város (átlag: 33,4%)	30,0%	36,2%	33,3%
község (átlag: 13,3%)	15,7%	13,0%	9,3%
KKV-jellemzők összességében	Közepesenél jellemzőbb	Közepesenél kevésbé jellemző	Közepesen jellemző nagy varianciával

E-banking attitűdök	HALADÓK	MÉRLEGELEŐK	SZKEPTIKUSOK
Az elektronikus banki ügyintézés az ellátási lánc hatékonyságát jelentősen növeli	Egyetért	Semleges	Inkább nem ért egyet
Teljesen mindegy, hogy a cég pénzügyeit a bankfiókban, telefonon vagy interneten intézem, mindegyik ugyanolyan hatékony tud lenni	Nem ért egyet	Semleges	Inkább egyetért
Félek, hogy hibázok, ezért szeretem, ha egy banki alkalmazott segít a tranzakcióknál	Egyáltalán nem ért egyet	Nem ért egyet	Nem ért egyet
Banki ügyintézekben teljesen megbízom magamban	Nagyon egyetért	Eléggé egyetért	Inkább egyetért
Az elektronikus banki ügyintézés számomra kevésbé megfogható mint a hagyományos ügyintézés	Egyáltalán nem ért egyet	Inkább nem ért egyet	Inkább egyetért
Manapság minden elintézhető elektronikusan, nincs szükség személyes kontaktusra	Inkább egyetért	Semleges	Inkább nem ért egyet
A professzionális banki rendszerek tökéletesen védettek a behatolási kísérletekkel szemben	Inkább egyetért	Semleges	Inkább nem ért egyet
Mindent megteszek, hogy illetéktelenek ne férhessenek hozzá a pénzügyeimmel kapcsolatos információkhoz	Nagyon egyetért	Nagyon egyetért	Nagyon egyetért
Azt hiszem, az átlagnál tájékozottabb vagyok az elektronikus banki ügyintézés lehetőségeiről	Nagyon egyetért	Semleges	Inkább nem ért egyet
Jobb a fiókokban lévő ATM-eket használni, mert ott azonnali segítségre számíthatok	Nem ért egyet	Semleges	Inkább egyetért
A pénzügyeket végül is a legjobb a bankfiókban személyesen intézni	Egyáltalán nem ért egyet	Semleges	Egyetért
Az ATM-ek előnye a bankkártyához kötött azonosítás – az internetes banki ügyintézés ebben az értelemben kevésbé megbízható	Nem ért egyet	Semleges	Inkább egyetért
Az elektronikus csatornáknak köszönhetően az ember jobban kézben tudja tartani a cég pénzügyeit	Nagyon egyetért	Inkább egyetért	Inkább nem ért egyet
Az elektronikus banki ügyintézésnek inkább a lehetséges veszélyeit, mint az előnyeit látom	Nem ért egyet	Inkább nem ért egyet	Inkább egyetért
Az elektronikus banki ügyintézés legfőbb előnye a korlátlan elérhetőség	Egyetért	Inkább egyetért	Inkább egyetért
Nehéz elektronikus banki szolgáltatásokat igényelni	Egyáltalán nem ért egyet	Inkább nem ért egyet	Inkább nem ért egyet

E-banking attitűdök	HALADÓK	MÉRLEGELŐK	SZKEPTIKUSOK
Az elektronikus csatornák számomra inkább tartalékként, más lehetőségek hiánya esetén jönnek számításba	Egyáltalán nem ért egyet	Inkább nem ért egyet	Semleges
Az elektronikus csatornák használata bonyolult	Egyáltalán nem ért egyet	Inkább nem ért egyet	Inkább nem ért egyet
Vannak olyan banki ügyeim, amikhez még ma is személyes kontaktusra van szükség, de a napi ügyeket, mint pl. egy átutalás, megoldom elektronikusan	Nagyon egyetért	Inkább egyetért	Semleges
Az elektronikus banki ügyintézés felgyorsítja az üzleti folyamatokat	Nagyon egyetért	Nagyon egyetért	Inkább egyetért

Forrás: a kutatás alapján a szerzők által készített táblázat

Egyértelműen megállapítható, hogy a csoportok elsősorban az e-csatornákkal kapcsolatos attitűdök és nem pedig a kis- és középvállalati tulajdonságok alapján jöttek létre, vagyis a klaszterek elsősorban az attitűdök alapján különböznek egymástól. Ez alapján arra lehet következtetni, hogy az attitűdök, a kis- és középvállalati jellemzők, valamint a létszám, árbevétel, településtípus, tevékenységi kör között nincsen szoros összefüggés.

A kutatás egyik fontos kérdése az volt, hogy a vállalkozások mely jellemzői befolyásolják leginkább a vállalkozásnak az e-bankinggel kapcsolatos attitűdjét. Ennek vizsgálatához kiszámítottuk a vállalkozások jellemzői és az e-bankinggel kapcsolatos attitűdök közötti korrelációkat. Mindenekelőtt le kell szögeznünk, hogy csupán gyenge (1%-os szignifikancia-szint mellett) szignifikáns kapcsolatokat találtunk a vizsgált tényezők között. Az egzakt mutatók közül (létszám, árbevétel, alaptevékenység, települést, megye) pedig kizárólag az éves árbevétel nagysága mutatott szignifikáns korrelációkat az e-banking attitűdökkel.

Bár csak gyenge korrelációkat találtunk, a 8. táblázatból jól látható, hogy néhány e-banking attitűdöt a vállalat árbevételének nagysága szignifikánsan befolyásol. Egy esetben pozitív korreláció volt megállapítható. Minél nagyobb egy vállalat árbevétele annál jellemzőbb, hogy a válaszadó egyetértett azzal, hogy az e-banking növeli az ellátási lánc hatékonyságát. Őt olyan állítással viszont, amelyek arra utalnak, hogy a válaszadó kevésbé bízik az e-csatornában az éves árbevétel nagysága negatív korrelációt mutatott. Vagyis – gyenge korrelációk mellett – az árbevételben mérhető vállalati méret növekedésével csökken az e-csatornákkal kapcsolatos bizalmatlanság.

8. táblázat: 15% fölötti szignifikáns korrelációk az éves árbevétel és az e-banking attitűdök között

E-banking attitűdök	Korreláció az éves árbevétel nagyságával
Az elektronikus banki ügyintézés az ellátási lánc hatékonyságát jelentősen növeli	15,1%
Az elektronikus banki ügyintézés számomra kevésbé megfogható, mint a hagyományos ügyintézés	-20,6%
Jobb a fiókokban lévő ATM-eket használni, mert ott azonnali segítségre számíthatok	-17,6%
A pénzügyeket végül is a legjobb a bankfiókban személyesen intézni	-23,7%
Az elektronikus csatornák számomra inkább tartalékként, más lehetőségek hiánya esetén jönnek számításba	-20,6%
Az elektronikus csatornák használata bonyolult	-18,9%

Forrás: a kutatás alapján a szerzők által készített táblázat

A 7. táblázatból jól látható, hogy a klaszterbe kerülés gyakorlatilag kizárólag az elektronikus ügyintézással kapcsolatos attitűdök alapján dőlt el. A vállalkozás attitűdje pedig egyértelműen a válaszadó attitűdjét tükrözi. Ez azt jelenti, hogy a pénzügyekért felelős munkatárs – amely kkv-k esetében gyakran az első számú vezető vagy maga a tulajdonos – személyisége alapvetően meghatározza a vállalkozás elektronikus szolgáltatásokkal kapcsolatos attitűdjét.

Összefoglalás

A kis- és középvállalkozások e-banking szokásai, attitűdje, jövőképe című kutatás keretében 530 banki fogalmak szerinti kkv elektronikus banki ügyintézással kapcsolatos ismereteit, tapasztalatait, véleményét mértük fel.

A kutatásból kiderült, hogy gyakorlatilag minden 50 millió Ft feletti árbevétellel rendelkező cég használ számítógépet, ismeri és használja az e-mail szolgáltatást, valamint – ha csak információgyűjtésre is – az internet lehetőségeit. Ez azt jelenti, hogy az internetbanking szolgáltatást még nem használó ügyfelektől sem áll távol az, hogy a jövőben ezen a csatornán keresztül intézzék banki ügyleteik bizonyos részét.

Az e-fogalmak definíciójának viszonylag (de csak viszonylag) alacsony ismertsége fényt derített arra, hogy bizonyos szolgáltatások esetében nemcsak a szolgáltatás ára, a bizalomhiány vagy valami kézzelfogható indok vezet oda,

hogy a vállalkozások nem használják azt, hanem egyszerűen a tudatlanság. Itt tehát jelentős előrelépést lehet elérni a szükséges információknak a célcsoport számára történő közvetítésével. Az bizonyos, hogy a kötelező elektronikus adóbevallás kényszere óriási lépést jelentett a cégek számára az elektronikus lehetőségek megismerésének irányába. Ahogy az állam lépésről-lépésre fejleszti az elektronikus közigazgatást, úgy nyílik egyre nagyobb tér a bankok számára is az e-csatornák elterjesztésére.

Az attitűdállítások értékelése során kiderült, hogy a vállalkozások az elektronikus banki ügyintézésre pozitív lehetőségként tekintenek. Belátják, hogy ez a szolgáltatás felgyorsítja az üzleti folyamatokat, hatékonyra teszi munkavégzésüket, és akár az egész ellátási láncot is. Ennek a csatornának köszönhetően a pénzügyi folyamataik is átláthatóbbá tehetőek, és a korlátlan elérhetőség is külön előnyt jelent számukra.

A kutatás során megkérdezett vállalkozások fele „Haladó”, azaz nyitott az elektronikus banki ügyintézésre, ha csak lehet, az elektronikus csatornákat használja a banki szolgáltatások igénybevételére. A cégek 38,4%-a „Mérlegelő”, azaz nem egyértelműen elkötelezett az elektronikus csatornák irányába, viszont nem is elutasító, ha a tapasztalatai alapján ezek a szolgáltatások kellőképpen könnyen igénybe vehetők, gyorsak és biztonságosak, használni fogja azokat. Csupán a vállalkozók 11,7%-a „Szkeptikus”, bennük mélyről fakad az elutasítás és a bizalmatlanság az elektronikus csatornák irányába.

Az ügyfelek egyelőre a bankfiókok által nyújtott szolgáltatásokkal a leginkább elégedettek, de csak nagyon enyhén lemaradva következnek az ATM-ek és az internetbank elégedettségi mutatói. Az internetbank esetében az ügyfelek legfontosabb elvárásai a 24 órás elérhetőség, a rugalmas, kényelmes ügyintézés, a tranzakciók gyors elintézhetősége és az átlátható, könnyű használhatóság. Egy viszonylag jelentős részük fontosnak tartja, hogy a tranzakciók során számíthassanak egy „élő” ügyintéző segítségére.

Úgy tűnik, hogy első lépcsőben a „Mérlegelőket” érdemes meggyőzni az elektronikus banki szolgáltatások előnyeiről, hiszen ők nem zárkoznak el ettől a lehetőségtől teljes mértékben. Ha kipróbálják ezeket a csatornákat és elégedettek a használattal, akkor megváltozhat az attitűdjük és átkerülhetnek a „Haladók” klaszterébe.

Irodalom

- Kápolnai András–Nemeslaki András–Pataki Róbert (2002). E-business stratégia vállalati felsővezetőknek, Aula.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. The Free Press, New York.
- Shih, Y. Y. (2007). The study of customer attitude towards Internet banking based on the Theory of Planned Behavior. <http://ibacnet.org/bai2007/proceedings/Papers/2007bai7536.pdf>
- Stokes, D. (1995). *Small Business Management. An Active-Learning Approach*. DP Publications Ltd., London.

Versenyképesség, innováció: Fejlesszük tovább minőségrendszereinket!

Hete Gabriella⁴¹, PhD hallgató

Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, Gazdaság és Társadalomtudományi Kar, Menedzsment és Vállalatgazdaságtan Tanszék, Budapest

Dr. Szabó Gábor Csaba PhD⁴², egyetemi docens, a közgazdaságtudomány kandidátusa

Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Gazdaság és Társadalomtudományi Kar, Menedzsment és Vállalatgazdaságtan Tanszék, Budapest

ABSZTRAKT: A minőség évszázadában azok az országok, cégek, szervezetek, amelyek nem a MINŐSÉG-ben gondolkodnak és cselekszenek, nem tudnak versenyképesek maradni, nem tudnak megújulni, innovációkat megvalósítani. Az Európában preferált szabványos rendszerek „merevségét” több irányban próbáltuk évtizedek óta, főként a szolgáltatások, és az egyedi gyártások területén (pl. TQM, CAF, EFQM) feloldani. Ezeknek a modelleknek, utatnak ugyan több közös elemük van, de lényeges eltérések is megfigyelhetők. Közelednek egymáshoz a modellek, rendszerek és a módszerek. Integrált rendszereket kísérünk meg alkalmazni, és kezdenek kialakulni módszerrendszerek. Véleményünk szerint az egyik legfontosabb közös követelmény a folyamatos javítás az egész rendszer szintjén, ezért ennek modelljei és megoldásai alapvetőek. Miután a mai követelmények elsődlegesen a szolgáltatások területén jelentenek kihívást, a szabályozottság és képesség vonatkozásában a „múltat” jelentő termék/ szolgáltatás szintről, minimálisan el kell jutnunk a „jelen” folyamatszabályozottsági szintjére, de tudatosan törekedni kell a harmadik generáció, a „jövő”: a rendszerszintű szabályozottság és képesség felé. Tanulmányunkban ennek a kihívásnak egyes kérdéseivel szeretnénk foglalkozni.

KULCSSZAVAK: minőség rendszerek, menedzsment, innováció, versenyképesség

Minőség, mint elvárás

Napjainkban a minőség, a mai szervezetekkel, cégekkel szemben alapvető követelménnyé vált, eredményesen, megfelelő mennyiségben kell előállítaniuk termékeiket, szolgáltatásaikat. Számos kiváló szakember próbálta definiálni a minőség fogalmát, ezért többféle értelmezéssel, megközelítéssel találkozhatunk. A teljesség igénye nélkül az alábbiakban bemutatunk néhány ismertebb minőség definíciót.

41 heteg@freemail.hu

42 szabog@imvt.bme.hu

Taguchi szerint „minél kisebb a termék társadalomnak okozott vesztesége, annál jobb a termék minősége”. (Taguchi, 1986).

Shiba professzor a Japán felfogásnak megfelelően a minőséget négy szinten értelmezi. Ennek értelmében az első szint a szabványnak, előírásnak való megfelelés, a második a vevők ismert igényének való megfelelés, a harmadik szinten már a megfelelő ár/költség viszony jelenti a szabályozó erőt, míg a negyedik szinten dolgozó szervezetek a felhasználók látens, ki nem mondott igényét célozzák meg. A szintek egymásra épülnek, az átjárhatóságot közöttük a folyamatos javítás biztosítja. (Shiba, 1989).

Juran azt mondta, hogy „a minőség megfelelés a felhasználó igényeinek”. (Juran, 1988)

Az MSZ EN ISO 9000:2005 alapok és szótár szerint „a minőség pedig annak mértéke, hogy mennyire teljesíti a saját jellemzők egy csoportja a követelményeket”. (MSZ EN ISO 9000:2005, 2005.)

Problémák

Mint látható a minőség fogalmának értelmezése összetett kérdés mégis a valódi feladat egy szervezet számára a minőség megvalósítása. Ezen a rögzös úton a szervezetek komoly problémákkal, nehézséggel találhatják szembe magukat. Mára már a minőség az egyik leggyakrabban emlegetett kifejezéssé vált, úgy is fogalmazhatunk, hogy a fogyasztói társadalom minden szintjén megjelenő, általánosan minden termékre és szolgáltatásra vonatkozóan kimondott vevői igény, elvárás. Ebből a sokszínűségből adódóan számos szakember számára most is kihívást jelenthet a minőség fogalmának az értelmezése. Kiváló „minőség guruk” tartják ma is izgalmasnak a minőség fogalmának a meghatározását, ezért többféle értelmezéssel, megközelítéssel találkozhatunk.

Ennek megfelelően, komoly fejtörést okozhat a mai szervezetek számára annak eldöntése, hogy szabványos módszereket, rendszereket, folyamatközpontú, vagy rendszerközpontú minőségügyi rendszert alkalmazzanak-e.

További kérdéseket vehet fel az egyenletes, megbízható minőség előállítása, amely szabályozott, minőségképes gyártási/szolgáltatási folyamatok segítségével hozható létre. Tömeggyártás esetén az egyenletes, megbízható minőség előállítása rendszerint nem jelent problémát, mivel kiváló statisztikai módszerek, gyakorlott szakemberek támogatják a gyártási folyamatokat. Szolgáltatások esetén ezzel szemben már lényegesen nehezebb feladat az egyenletes minőség biztosítása. Egyszerű példa lehet erre egy szállodai szolgáltató, ahol jelentős befolyással bírhat a szolgáltatás minőségére a hirtelen megváltozott időjárási körülmény, vagy az, hogy különböző emberek, embercsoportok kívánják eltölteni ugyanabban az időintervallumban, adott esetben ugyanabban a helységben a pihenésüket.

A követelmények és elvárások azonosítása szintén kulcsfontosságú az egyenletes, megbízható minőség előállításához, hiszen adott szolgáltatást számos tényező befolyásolhat egyszerre. Visszatérve az előző példára egy szállodának meg kell felelnie élelmiszerbiztonsági, higiéniai egyéb szórakoztatóipari és még sok más követelményeknek, de annak eldöntése, hogy a szolgáltatás minőségét valójában melyik követelmény vagy elvárás befolyásolja közvetlenül vagy közvetett módon, illetve az, hogy a befolyás mértéke milyen módon, milyen adatok elemzésével, indikátorokkal, paraméterekkel jellemezhető, már nem is olyan egyszerű.

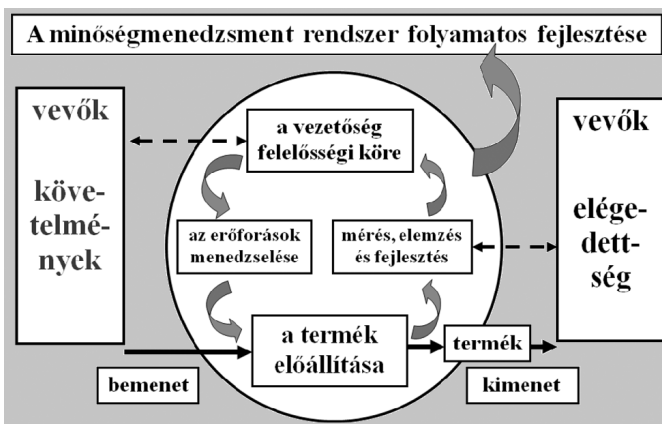
Nem utolsó sorban meg kell említeni az összehasonlítást, vagy a viszonyítás problémakörét is, tehát azt hogy az adott szervezet más hasonló intézményhez képest milyen szintre helyezheti a teljesítményét, és mi az, ami az összehasonlítás, összehasonlíthatóság alapját képezi.

A fenti problémák kiküszöbölésére a különböző cégek, szolgáltatók több jellegzetes megoldás közül választhatnak. Az alábbiakban röviden összefoglalunk néhány fontosabb olyan minőségügyi rendszert/modellt, amelyek segítséget nyújthatnak a minőségben gondolkodó szervezetek számára abban, hogy megbízható minőséget állítsanak elő, szolgáltassanak.

Napjaink lehetőségei

Minőségirányítási rendszer, mint szabványos megközelítés (MIR) MSZ EN ISO 9001:2009 (ISO 9001:2008)

1. ábra: Folyamatszemplétű minőségirányítási rendszer modellje



Forrás: MSZ EN ISO 9001:2009 Minőségirányítási rendszerek. Követelmények

Az MSZ EN ISO 9001:2009 igen szélesebb körben elterjedt szabvány. Egységes iránymutatást jelent a szervezet méretétől, tevékenységétől függetlenül, így alkalmazható mind a közigazgatásban, mind a kormányzati szervek, non-profit szervezetek, és a különböző vállalkozások, szolgáltatások esetében. Az 1. ábra ezt a folyamatszémleletű minőségirányítási rendszert mutatja be.

Az MSZ EN ISO 9001:2009 alapelvei az MSZ EN ISO 9000:2005 alapján:

- vevőközpontúság,
- vezetés,
- munkatársak bevonása,
- folyamatszémleletű megközelítés,
- rendszerszémlelet az irányításban,
- folyamatos fejlesztés,
- tényeken alapuló döntéshozás,
- kölcsönösen előnyös kapcsolatok a (be)szállítókkal.

(A 8 alapelv tartalmának ismeretét az olvasóktól feltételezzük, ezért a továbbiakban nem foglalkozunk velük.)

További megközelítések

TQM- Minőségtudatos menedzsment rendszer

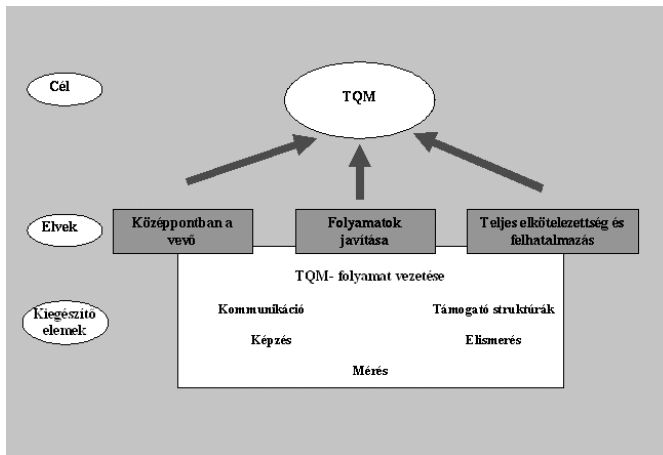
A TQM egy olyan vezetési filozófia, amelynek középpontjában a vevőközpontúság, a munkatársak elkötelezettsége és a folyamatos javítás áll. (Topár, 2002)

Az ISO 8402 (1994) szabvány szerint a TQM, a szervezet olyan menedzsment-módszere, a mely minőségközpontú, mindenki részvételén alapul, célja a hosszú távú sikeresség, a fogyasztói elégedettség, a szervezet minden tagja és a társadalom haszna által. A TQM a fejlődést támogató eszközök összessége, így a vevőközpontúság, teljes körűség, munkatársak bevonása, képzés, oktatás. (Rózsa, 2009)

A TQM alkalmazásához a minőséget a következőképpen definiálják: „A minőség, mint alapvető üzleti stratégia, alkalmazásával született termékek és szolgáltatások teljességgel kielégítik mind a belső, mind a külső vevőket azáltal, hogy megfelelnek kimondott és kimondatlan elvárásaiknak”.

A 2. ábra a TQM modelljét szemlélteti.

2. ábra: TQM modell



Forrás: Tenner–DeToro, 1996.

A TQM alapelvei:

1. *Vevőközpontúság:* A minőségi szolgáltatás nyújtása azon a koncepción alapszik, hogy a vevők igényeit, szükségleteit és elvárásait mindenkor és minden alkalommal ki kell elégíteni ahhoz, hogy a szervezet, mint egész, ugyanazt a célt megvalósíthassa.
2. *A folyamatok javítása:* A folyamatos javítás koncepciója szerint a munka egymással szorosan összefüggő lépések és tevékenységek sorozatának végeredménye, a folyamat végén egy kimenet (szolgáltatás vagy termék) születik. A folyamat valamennyi lépését szüntelenül figyelemmel kell kísérni és fejleszteni annak érdekében, hogy csökkentsük az eltéréseket és javítsuk a folyamat megbízhatóságát.
3. *Teljes elkötelezettség:* Ez a megközelítésmód az intézmény (vállalat) felső szintű vezetőinek aktív irányításával kezdődik, és olyan intézkedéseket foglal magába, amelyek hasznosítják a szervezet valamennyi alkalmazottjának tehetségét, és ennek segítségével tesznek szert piaci előnyökre.
4. *Vezető szerep:* A vállalati és az intézményi vezetőknek saját példájukkal elől kell járniuk, azáltal, hogy alkalmazzák a TQM eszközeit és nyelvezetét, megkövetelik a konkrét adatok felhasználását, és elismerésben részesítik azokat, akik sikeresen alkalmazzák a TQM koncepcióit.
5. *Oktatás, képzés:* A minőség minden alkalmazott rátermettségén alapszik és azon, hogy értsék: mit kívánnak tőlük. A minden alkalmazottra kiterjedő oktatás és képzés ellátja őket azokkal az információkkal, amelyekre szükségük van a szervezet küldetésével, jövőképevel, haladási irányával és stratégiájával kapcsolatban, továbbá itt szerezhetik meg azokat a készségeket, amelyekre a

minőség javításához, a hatékonyság és a teljesítmény növeléséhez és a probléma megoldásához szükségük van.

6. *Támogató struktúrák:* A TQM folyamatának megvalósításában a vezetésnek támogatásra is szüksége van az olyan változások bevezetéséhez, amelyek szükségesek a minőségi stratégia megvalósításhoz.
7. *Kommunikáció:* A kommunikációt minden minőségi célokat követő környezetben más és másféleképpen kell megfogalmazni, ahhoz, hogy az összes munkatárssal megértessük a változás iránti őszinte elkötelezettség fontosságát. Ideális esetben a vezetőknek személyesen kell találkozniuk a munkatársaikkal, annak érdekében, hogy terjesszék az információkat, irányt mutassanak, és válaszoljanak a lekülönbözőbb helyről jövő kérdésekre.
8. *Jutalmazás és elismerés:* A csapatokat és egyéneket, akik sikeresen alkalmazzák a minőségmenedzselési folyamatokat, elismerésben kell részesíteni, lehetőleg megjutalmazni, hogy ily módon a szervezet többi tagja is tudja, mik az elvárások
9. *Mérés:* Az adatok felhasználása különösen fontos a TQM- folyamat bevezetésében. Az adatok felhasználásának előkészítéséhez mérni kell a külső vevők elégedettségének fokát, hogy meghatározhatjuk: milyen mértékben elégtjünk ki a szükségleteiket. (Topár, 2002)

Az EFQM Kiválóság Modell

EFQM European Foundation for Quality Management egy non-profit szervezet, melyet 1988-ban alapított 14 vezető európai vállalat. Az EFQM missziója, hogy ösztönző és segítő szerepet töltsön be az európai szervezetek kiválóságának fenntartásában és megerősítésében.

Az EFQM az „EFQM Kiválóság Modell” tulajdonosa. A modell szerkezetét kilenc kritérium alkotja, ebből öt az adottságok (mit tesz a szervezet?), négy pedig az eredmények (mit ér el a szervezet?) közé tartozik. A kilenc kritériumhoz összesen 32 alkritérium tartozik. A továbbfejlesztett modellt copyright védi, és hivatalos elnevezése: EFQM Kiválósági modell.

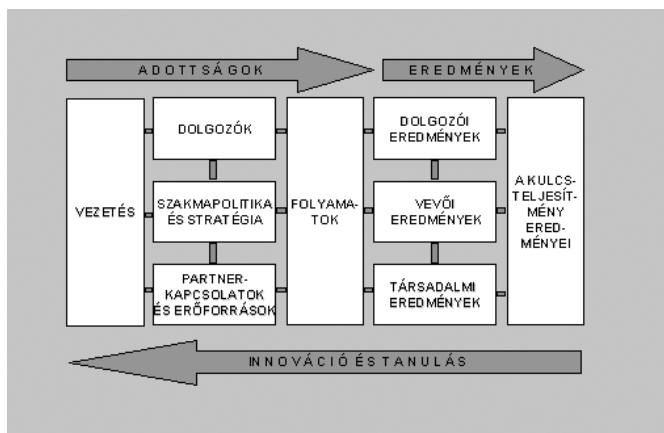
Az EFQM 2009-ben újra felülvizsgálta és átdolgozta az EFQM Kiválóság Modellt, melyet a 2010 szeptemberében a brüsszeli EFQM Fórumon tettek közzé. Az EFQM 8 alapkoncepciójában történt változások a következők:

1. Kiegyensúlyozott eredményeket elérni (korábban: Eredményorientáltság).
2. Értéket teremteni a vevő számára (Vevőközpontúság).
3. Vezetni jövőorientáltan, inspiráltan és tisztességesen (Vezetés és célok szilárdsága).
4. Folyamatokon alapulva vezetni (Tényeken és folyamatokon alapuló vezetés).
5. Sikeresnek lenni az emberek által (Dolgozók fejlesztése és bevonása).

6. Táplálni a kreativitást és az innovációt (Folyamatos tanulás, fejlesztés és innováció).
7. Partnerkapcsolatokat építeni (Partnerkapcsolatok fejlesztése).
8. Felelősséget vállalni a fenntartható jövőért (Társadalmi felelősség). (Sugár, 2009)

A 3. ábra az EFQM modelljét mutatja be. A szervezet innovációs és tanulási képessége a kiválóság egyik kulcs tényezője, mindig valamiféle visszacsatolással kapcsolódik az elért eredményekhez - ennek fontosságát jelképezi a visszafelé mutató nyíl.

3. ábra: EFQM Modell



Forrás: www.efqm.org

Kiválóság alapelvek: A Kiválóság alapelvei bármely szervezetre vonatkoztathatóak, függetlenül annak méretétől vagy ágazati és iparági hovatartozásától, működési területétől. Ezek az alapelvek képezik az EFQM Kiválóság Modell alapját és megjelennek, tükröződnek a Modell követelményrendszerében is. Az alapelvek 2010-es változások tükrében a következők:

- Kiegyensúlyozott eredményeket elérni.
- Értéket teremteni a vevő számára.
- Vezetni jövőorientáltan, inspiráltan és tisztességesen.
- Folyamatokon alapulva vezetni.
- Sikeresnek lenni az emberek által.
- Táplálni a kreativitást és innovációt.
- Partnerkapcsolatokat építeni.
- Felelősséget vállalni a fenntartható jövőért. (Szövetség a Kiválóságért Közhasznú Egyesület, 2010)

A CAF Közös Értékelési Keretrendszer

A Common Assessment Framework (CAF) kifejezés Általános Értékelési Keretrendszer vagy más néven, Közös Értékelési Keretrendszer jelentést takar.

A CAF egy teljes körű minőségirányítási eszköz, amely az Európai Minőségirányítási Alapítvány (EFQM) Kiválóság Modelljén és a németországi Speyer Közigazgatás Tudományi Egyetem modelljén alapszik. Általános keretet nyújt a közigazgatási szervek értékeléséhez sajátosságaik figyelembevételével. Bármilyen típusú közigazgatási szervezet alkalmazhatja. A CAF Forrás-Központja (RC) a maastrichti Európai Közigazgatási Intézetben (EIPA) belül található. (CAF, 2006)

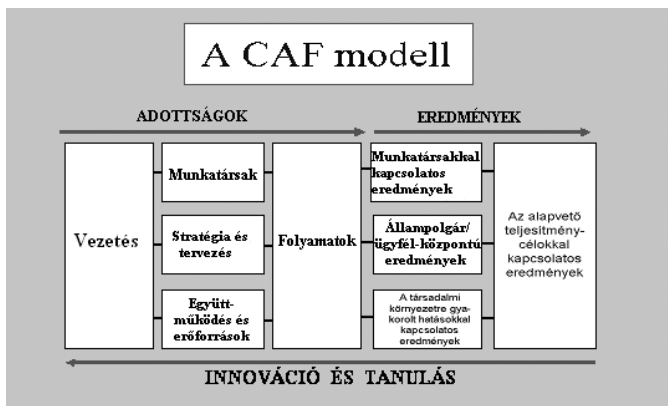
A CAF négy alapvető célja:

1. A TQM elveinek megismertetése a közigazgatás számára és a közigazgatási szervek fokozatos átírányítása, az önértékelés megértésén és alkalmazásán keresztül, a jelenlegi "Tervezés-megvalósítás" tevékenységi sorrendről a teljes mértékben önálló "PDCA" [Tervezés-Megvalósítás-Ellenőrzés-Beavatkozás] ciklusra.
2. A szervezeti önértékelés elősegítése a helyzetkép (diagnózis) megismerésének és a javítást célzó intézkedések meghozatalának céljából.
3. A minőségirányításban alkalmazott különböző modellek közötti híd szerepének betöltése.
4. A közigazgatás szervezetei közötti "bench learning" elősegítése. (CAF, 2006)

A CAF modell felépítése:

A modell 9 fő kritériumból és 28 alkritériumból épül fel. Az 1-5 kritérium a szervezet adottságaival foglalkozik, melyek határozzák meg, hogy mit tesz a szervezet, és hogyan közelíti meg feladatait a kívánt eredmény elérése érdekében.

4. ábra: CAF modell



Forrás: Közös értékelési Keretrendszer, 2006. Nemzeti Változat

A 6-9 kritérium az állampolgárok/ügyfelek, munkatársak, a társadalom és a kulcsfontosságú teljesítmény terén elért eredményeket méri.

Minden egyes kritérium tovább bontható az alkritériumok listájára. A 28 alkritérium meghatározza azokat a fő kérdésköröket, amelyeket figyelembe kell venni a szervezet értékelésekor. (CAF, 2006) A 4. ábrán a CAF modell felépítését láthatjuk.

A CAF modell 9 fő kritérium:

1. *Vezetés:* E kritériumon belül arra kell választ adnia a szervezetnek, hogy a felső vezetők hogyan dolgozzák ki a közsférába tartozó szervezet feladatát, jövőképét, hogyan segítik elő ezek megvalósulását. Mind emellett hogyan alakítják ki a hosszú távú sikerességhez szükséges értékeket, hogyan vesznek részt személyesen a szervezet irányítási rendszerének fejlődésében.
2. *Stratégia és tervezés:* A kritérium kapcsán kerül értékelésre, hogy a szervezet hogyan valósítja meg saját jövőképét és feladatát egy partner-központú stratégia által. Itt szükséges rögzíteni a különböző adatok, vélemények, igények gyűjtésére vonatkozó információkat, értékelni kell a stratégia kialakításának és felülvizsgálatának módját, valamint ki kell térni a stratégiai tervek kialakításának módszerére, illetve a hosszú távú tervek lebontásának módszerére.
3. *Munkatársak:* A kritérium azt értékeli, hogy a szervezet összehangolja-e stratégiai célkitűzéseit emberi erőforrásaival, hogy ezáltal optimális kihasználtságot és sikert érjen el. Így az emberek saját teljesítmény-céljaikat a szervezet stratégiai célkitűzéseivel társíthatják vagy pedig, bevonhatják őket a munkaerő-utánpótlással, a képzéssel, a munkatársak jutalmazásával kapcsolatos politikák megalkotásába.
Ez a kritérium tehát rávilágít arra, hogy a vezetők és a munkatársaknak milyen mértékben működnek együtt a szervezet fejlesztése érdekében, így lerombolva a szervezeti egységek/munkatársak funkció/hierarchia szerinti elkülönülését, teret adva az alkotó képességeknek, az innovációnak és a teljesítmény javítására irányuló javaslatoknak. Mindez egyúttal segítheti a munkatársi elégedettség növekedését is.
4. *Együttműködés és erőforrások:* Döntő fontosságú az, hogy hogyan mérjük az általunk nyújtott szolgáltatások hatásosságát és hatékonyságát. Noha a közszektor szervezetei gyakran kevés beleszólással rendelkeznek a forráselosztás terén, ez a kritérium segíthet abban, hogy több innovatív szolgáltatást gyorsabban vezethessünk be. A szervezetnek tehát biztosítania kell, hogy a megfelelő ismeretek és információk kellő időben és könnyen hozzáférhető formátumokban álljanak a munkatársak, a kulcsfontosságú partnerek és egyéb érdekelték rendelkezésére.

5. *Folyamatok*: Számos folyamatból áll egy szervezet működése, a folyamatok pedig tevékenységekből állnak. A tevékenységek értéket teremtve, a forrásokat eredményekké és társadalmi hatásokká alakítják át. Ezért a kulcsfolyamatok azonosításának, értékelésének és javításának döntő szerepe van.
6. *Állampolgár/ügyfél-központú eredmények*: Az állampolgárok/ügyfelek a szervezetek által nyújtott tevékenységek, szolgáltatások kedvezményezettjei. Az állampolgári/ügyfél- elégedettségre vonatkozó mérések rendszerint olyan területekre terjednek ki, amelyeket az egyes ügyfélcsoportok fontosnak tartanak, ugyanakkor annak megállapítására irányulnak, hogy a szervezet milyen területeken képes javítani saját szolgáltatását.
7. Ez a kritérium a szervezeten belüli összes munkatárs elégedettségét célozza meg. A szervezetnek ezért mérnie szükséges a munkatársakkal kapcsolatos teljesítményt, a munkatársak általános elégedettségét, képességeik fejlesztését, motivációjuk és a szervezeten belüli bevonásuk mértékét.
8. *A társadalmi környezetre gyakorolt hatásokkal kapcsolatos eredmények*: Itt a társadalom véleménye és a véleményeket alátámasztó mérőszámok kerülnek elő, valamint a környezeti eredmények mérőszámai. Ezek a mérőszámok lehetnek az életminőséggel, a környezettel, az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodással kapcsolatos belső eredmények.
9. *Az alapvető teljesítménycélokkal kapcsolatos eredmények*: Itt a működés eredményeire kell kitérni, valamint a pénzügyi eredmények mérőszámainra. A szervezet alapvető teljesítménycélokkal kapcsolatos eredményei közé tartozik mindaz, amit a szervezet alapvető fontosságú, mérhető eredményként határoz meg. Ilyenek lehetnek például a pénzügyi eredmények, a szolgáltatások ellátásának minőségi mutatói, a jogszabályoknak, eljárási szabályoknak való megfelelés mutatói. (CAF, 2006)

Módszer-rendszerek

Napjainkban megfigyelhetőek az úgynevezett módszer-rendszerek, amelyek adott módszeren alapulva (pl. PDCA, CIP, Lean, Six Sigma, HACCP) hozzák létre a teljes minőségügyi rendszert, de lehetnek például a hibaelemzési módszerek hatékonyságának növelésére kialakított módszerkombinációk is. Az említett módszer-rendszerek közül az alábbiakban bemutatunk néhányat.

PDCA

Elsőként Shewhart által javasolt, majd Deming által elterjesztett PDCA lényegében egy körfolyamatot jelent, amivel egy minőségtudatos szervezet folyamatos minőségfejlesztést valósíthat meg. A PDCA ciklus egyedi

minőségfejlesztő akciók tipikus keret-folyamata. (Nagy-Sebestyén–Szabó, 2008)

A minőségfejlesztési, -irányítási folyamat menete:

- fontold meg, hogy mit akarsz tenni (Plan),
- tedd meg (Do),
- vizsgáld meg, hogy elérted-e azt, amit szándékoztál (Check),
- cselekedj tevékenységed eredményeként (Action),
- kezd újra, a tanultak hasznosításával (Plan). (Parányi, 2005)

A *tervezés* (Plan) fázisban objektív tényadatok alapján felvázolják az adott feladattal összefüggő problémákat. Ezt követően rangsorolják, elsőként azokat, amelyek a legkönnyebben elérhető sikerekkel kecsegtetnek. Majd megállapítják a probléma okait, és kidolgozzák a probléma kiküszöbölésére vonatkozó stratégiát.

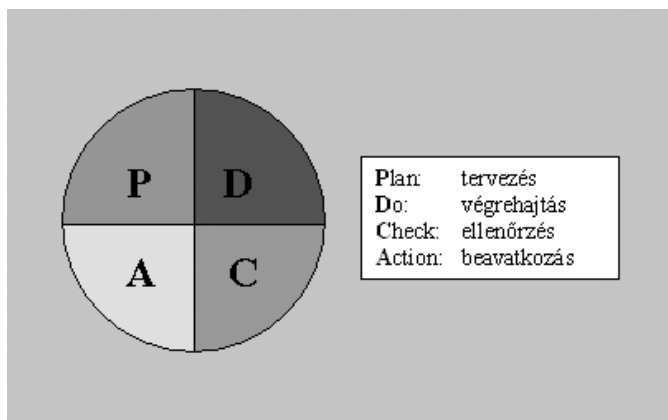
A *végrehajtás* (Do) fázisban valósítják meg a stratégiát, és elvégzik a meghatározott javítási munkálatokat. Kidolgozzák a tevékenység folyamatábráját, meghatározzák a jellemző adatokat és feldolgozásuk módját, elvégzik a statisztikai értékeléseket.

Az *ellenőrzés* (Check) fázis során értékelik, hogy a bevezetett intézkedések elérték-e a kívánt hatást és különböző adatok elemzésével meghatározzák a korábbi és az aktuális eredmények közötti különbségeket.

A *beavatkozás* (Action) fázis zárja a körfolyamatot. Az ellenőrzés fázis adatainak értékelése alapján megállapítják, hogy milyen helyesbítő beavatkozásra van szükség a célok megvalósításához, és felderítik a további javítás lehetőségeit. Ezzel egy újabb tervezési fázis és újabb körfolyamat veszi kezdetét. (Parányi, 2005.)

Az 5. ábra a PDCA körfolyamatát szemlélteti.

5. ábra: PDCA



Forrás: saját szerkesztés

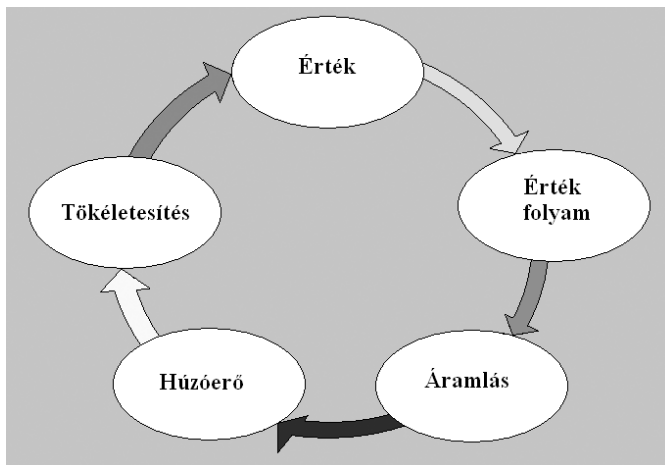
A Lean

A Lean menedzsment napjainkban az egyik legsikeresebb menedzsment filozófia, melyet több világszerte ismert vállalat, így a Toyota, GE, Dell, Porsche, Festo, Siemens, Bosch, Boeing, Mars, Kraft sikeresen alkalmaz. (Németh, 2009)

A Lean filozófia minden folyamat esetében minimalizálni törekszik a szükségtelen időt, anyagot és erőfeszítést. A Lean paradigma szerint, a nagyobb gyártási tételek nagyobb mértékben kevésbé gazdaságosak, mint a kisebb gyártási tételek. Ennek az az oka, hogy a gyártási erőforrásokat hosszabb időtartamra kötik le, melyek zavarhatják a szervezeten belüli anyag zavarmentes és egyenletes mozgását. A nagyobb mennyiségű hibás tényező, nagy mennyiségű hibát jelent, ezért több selejtet, vagy esetlegesen több utómunkát eredményezhet. A Lean gyártás a jó minőséget a legkisebb költséggel, a legrövidebb időn belül biztosítja. A legrövidebb időt azzal éri el, hogy jó minőséget, a lehető a legszükségesebb mennyiségben gyártják, melyet megfelelő időben és megfelelő (jó) helyre szállítják. A Lean gyártás rugalmas, a vevő változó elvárásait mindig figyelembe veszi. (Ascher, 2007)

A 6. ábra a Lean alapelveit szemlélteti.

6. ábra: A Lean



Forrás: saját szerkesztés

A Lean alapelvei: Womeck és Jones szerint a Lean gondolkodás öt alapelve a következő:

- pontosan specifikáljuk egy adott termék értékét,
- minden egyes termékre azonosítsuk az értékfolyamatot,
- az érték folyamatosan haladjon előre, megszakítás nélkül,

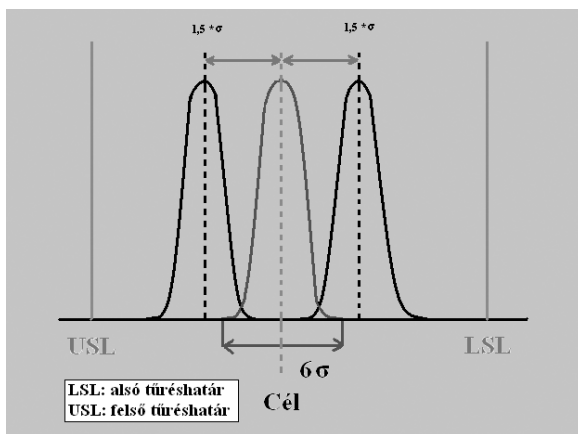
- az értékfolyamatot a vásárló igénye húzza,
- törekedjünk a stabilizálásra és a tökéletességre. (Tóth, 2007a)

A Hat szigma

A Hat Szigma az információelmélet és statisztika szemléletére alapozó (adatfeldolgozás központú) vállalatirányítási módszer, amely öt nagyobb lépésre (meghatározás, mérés, elemzés, fejlesztés, ellenőrzés) tagolja a vállalati folyamatok javítására és fejlesztésére szolgáló eljárások összességét. A módszer nemcsak a vállalat működésének feltérképezéséhez kíván támpontokat adni, hanem egy strukturált, tényekre alapozott minőségjavító program.

A Hat Szigma, mint menedzsment rendszer átfogja a vállalkozás teljes keresztmetszetét, azaz egy áttörési stratégia. Ugyanakkor a Hat Szigma egy speciális eszközrendszer is, amely alkalmas arra, hogy folyamatainkat a kívánt cél irányába segítse. A Hat Szigma fókuszában a vevő áll, akinek kimondott és ki nem mondott elvárásait, igényeit maximálisan szeretné a szervezet kielégíteni. (Tóth, 2007b) A Hat Szigma ábráját a 7. ábrán láthatjuk.

7. ábra: Hat Szigma



Forrás: saját szerkesztés

A HACCP

A HACCP napjainkban főleg az élelmiszeriparban használatos, de a módszer számos más területen is alkalmazható. A HACCP egy olyan módszeres megközelítésű lépéssorozat, amelyben meghatározzák a termék létrehozása során fellépő lehetséges veszélyeket, értékelik ezek kockázatát és meghatározzák a megelőzésekre, vagy elfogadható szintre történő csökkentésükre szolgáló

intézkedéseket. A HACCP a minőség és a biztonság terén a termelés (és forgalmazás) bármely szakaszában képes segítséget nyújtani kis- és nagyüzemek számára. Alkalmazása lehetővé teszi a meglévő gyártási, forgalmazási, szolgáltatási folyamatoknak vagy csak azok részfolyamatainak felülvizsgálatát, ellenőrzését, ezáltal biztosítva a termék, (szolgáltatás) egyenletes élelmezés-egészségügyi megfelelőségét.

A HACCP alapelvei:

- Veszélyelemzés a lehetséges veszélyek megállapítása az élelmiszer előállításának valamennyi szakaszában, a nyersanyagtermeléstől a fogyasztásig bezárólag.
- Kritikus szabályozási pontok (CCP Critical Control Points) meghatározása, olyan pont az élelmiszer-előállítás folyamatában, ahol lehetőség van a terméket fenyegető biztonsági veszélyek kiküszöbölésére.
- Kritikus határértékek megállapítása, olyan eljárási, kezelési stb. határértékek meghatározása minden egyes azonosított kritikus szabályozási pontra, amelyeket be kell tartani annak elérésére, hogy szabályozott legyen a folyamat, illetve biztonságos terméket eredményezzen.
- Felügyeleti (monitoring) rendszer kialakítása a CCP szabályozását ütemterv szerint tervezett vizsgálatok vagy megfigyelések alapján felügyelő rendszer felállítására.
- Helyesbítő- és javítótevékenység azoknak a helyesbítő tevékenységeknek a meghatározása, melyeket akkor kell elvégezni, ha a felügyelet azt jelzi, hogy egy adott CCP kilépett a szabályozás keretéből.
- Igazolóeljárás a HACCP rendszer működése hatékonyságát ellenőrző és igazoló kiegészítő vizsgálatok és módszerek előírása.
- Dokumentálás olyan dokumentáció létrehozása, amely a fenti alapelvek érvényesítéséhez, alkalmazásához szükséges minden eljárást és nyilvántartást tartalmaz. (Ismeretlen szerző, 2006)

Követelmények

A választott minőségügyi rendszer által meghatározott követelmények teljesítése segíti a szervezetet a minőség előállításában. A legismertebb és egyben a leggyakrabban alkalmazott minőségügyi rendszerek összehasonlítása lehetőséget nyújthat arra, hogy a közös jellemvonásokból meghatározzuk a minőség eléréséhez szükséges alapkövetelményeket.

Ezért az MSZ EN ISO 9001: 2009 minőségirányítási rendszer, a TQM Teljeskörű Minőségirányítás, az EFQM Kiválóság Modell, a CAF Közös Értékelési Keretrendszer felépítését, alapelveit, kritériumait táblázatos formában összehasonlítottuk. (Hete, 2008)

1. táblázat: Összehasonlító táblázat

MSZ EN ISO 9001:2009	TQM	EFQM	CAF
Vezetőség felelősségi köre	Vezetés	Vezetés	Vezetés
Vezetősége elkötelezettsége,	Teljes elkötelezettség, küldetési nyilatkozat	Elkötelezettség, küldetési nyilatkozat	Elkötelezettség, küldetési nyilatkozat
Vevőközpontúság,	Vevőközpontúság	Ügyfélközpontúság	Ügyfélközpontúság
Minőségpolitika	Jövőkép, minőségpolitika	Üzletpolitika és stratégia	Jövőkép, stratégia és
Tervezés (minőségcélok)	Minőségcélok (a minőség az állandó cél)	A célok állandósága.	Tervezés
Felelősségi kör, hatáskör és kommunikáció	Felelősségi kör, hatáskör átruházás, információs-kommunikációs lánc fejlesztése	Felelősségi kör, hatáskör és kommunikáció	Felelősségi kör, hatáskör és kommunikáció
Vezetőségi átvizsgálás	Önértékelés	Önértékelés	Önértékelés
Gazdálkodás az erőforrásokkal	Erőforrások biztosítása, Emberi erőforrások fejlesztése Dolgozók bevonása Jutalmazás és elismerés Dolgozói elégedettség,	Képzés Dolgozók irányítása, Alkalmazottak fejlesztése és bevonása Erőforrások	Dolgozói elégedettség Munkatársak, (munkaerő utánpótlás, képzés, munkatársak jutalmazása, együttműködés a vezetés és a munkatársak között) Együttműködés és erőforrások Munkatársakkal kapcsolatos eredmények, Munkatársak elégedettség
Gondoskodás az erőforrásokról			
Emberi erőforrások (felkészültség, képzés és tudatosság)			
Infrastruktúra			
Munkakörnyezet			
Termék/ és vagy szolgáltatás előállítás	Folyamatirányítás Partnerkapcsolat a beszállítókkal	Null hiba elfogadása Mérés	Folyamatok szabályozása, elemzése, visszacsatolása, fejlesztése Folyamatok azonosítása, értékelése, szabályozása, elemzése, visszacsatolása, fejlesztése
Termék előállítás megtervezése			
Vevővel kapcsolatos folyamatok			
Tervezés és fejlesztés			
Beszerezés			
Termék előállítás és szolgáltatás nyújtása			
Megfigyelő- és mérőberendezések kezelése			
Mérés, elemzés és fejlesztés			
Nem megfelelő termék kezelése			

MSZ EN ISO 9001:2009	TQM	EFQM	CAF
Figyelemmel kísérés és mérés (vevő megelégedettsége, belső audit, folyamatok figyelemmel kísérése és mérése, termék figyelemmel kísérése és mérése)	Vevő megelégedettség	Vevő elégedettség, partnerekkel kölcsönösen előnyös kapcsolatok	Állampolgár/ ügyfél-központú eredmények
Érdektelt felek	Társadalmi kihatás	Társadalmi kihatás	Társadalmi környezetre gyakorolt hatások
Adatok elemzése	A minőség tényeken alapszik	Üzleti eredmény	Pénzügyi eredmények
Fejlesztés (folyamatok fejlesztés, helyesbítő tevékenység, megelőző tevékenység)	Folyamatos minőségfejlesztés	Folyamatos fejlesztés	Folyamatos fejlesztés
PDCA	PDCA	PDCA	PDCA

Forrás: saját szerkesztés

A táblázatos összehasonlítás eredményeként a közös jellemzők a következők:

- vevőközpontúság,
- vezetés szerepe és feladata,
- intézmény küldetése, feladata,
- elkötelezettség,
- minőségpolitika
- stratégia,
- célok,
- rendszerértékelés (kontrolling, auditok, mutatószámok, reklamációk),
- folyamatos fejlesztés.

A vezetés meghatározó szerepet tölt be egy adott szervezet, intézmény működése, működtetése szempontjából, ezért a vezetés minőség iránti elkötelezettsége nélkül nem lehet igénye az adott szervezetnek a minőség megvalósítása.

A táblázatos összehasonlításból szintén kitűnik, hogy egy szervezet nem tud előállítani minőséget, illetve nem működhet hatékonyan, ha nem rendelkezik jövőképpel, ha nem dolgoz ki stratégiát, ha nem fogalmaz meg minőségpolitikát, és célkitűzéseket.

A rendszer folyamatos értékelése, az adatok elemzése objektív információk sorozatát szolgáltatja a szervezet működésére vonatkozóan. A rendszer folyamatos értékelése így a döntéshozatalt, a döntés-előkészítést, az újabb stratégiai irányok megválasztását alapozhatja meg, segít annak eldöntésében,

hogy a meglévő rendszer működését finomítsák-e tovább, vagy egy teljesen új rendszert építsenek-e ki.

Ha a fenti alapkövetelmények teljesülnek, akkor azt mondhatjuk, hogy az egész szervezet szintjén megvalósul a folyamatos fejlődés.

Tehát objektív mérés, elemzés, értékelés nélkül a szervezetek nem kaphatnak reális képet arra vonatkozóan, hogy milyen területen képesek javítani, fejleszteni szolgáltatói vagy termelői folyamataikat.

Minden egymással összefüggésben és kapcsolatban van az anyagi, pénzügyi feltételek, a személyzet, a vezetés, a munkamódszerek, jogi-, társadalmi- és a politikai környezet. Ezért kiemelten fontos, egyben nehéz a kulcsfontosságú folyamatok azonosítása, kapcsolatrendszerük feltárása, illetve annak meghatározása, hogy valójában az alkalmazott minőségügyi rendszer a legcélravezetőbb-e a minőségi követelmények meghatározásában, teljesítésében, az eredményes, és hatékony működés megvalósításában.

Napjainkban minden átalakulóban, mozgásban van, amely a szervezetektől rugalmas, de kiegyensúlyozott és stabil működést kíván. Változnak az elvárások, a szakmai állásfoglalások, a jogszabályok. A változások a szervezetek kulcsfontosságú folyamatait érintik, teljesítésük jól szervezett, rugalmas működést igényel. Ezzel szemben sok intézmény likviditási problémával küzd, a szűkös anyagi források szervezeten belüli versengésekhez, konfliktusokhoz vezethetnek.

Abban az esetben, ha egész szervezet szintjén sikerül működtetni a minőségügyi rendszert, tehát maga a szervezet nem tesz különbséget önmaga és a minőségügyi rendszer között, akkor az alkalmazott minőségügyi rendszer azt mondhatjuk, hogy:

- követelményeknek megfelelő működést biztosít,
- megalapozza és segítséget nyújt a döntés előkészítésben (vezetés tájékoztatása, objektív információk szolgáltatása),
- a szervezetben megelőző tevékenység van és nem „tűzoltó” munka,
- segít a problémák feltárásában, megoldásában,
- javítja az egész szervezet szintjén a külső és belső kommunikációt,
- a szervezet minden szintjén segíti a munkatársak elkötelezettségét,
- piaci előnyszerzést eredményezhet,
- a szervezet a folyamatos fejlődés spirálján működik.

A folyamatos fejlesztés tehát alapkövetelmény, vagy úgy is fogalmazhatjuk alapelvárás a minőségügyi rendszereknél. A folyamatos fejlesztés megvalósításának első lépése a minőségügyi stratégia megválasztása. A minőségügyi stratégia megválasztása viszont összetett, komplex folyamat. Ezt az összetettséget szemlélteti a 8. ábra is.

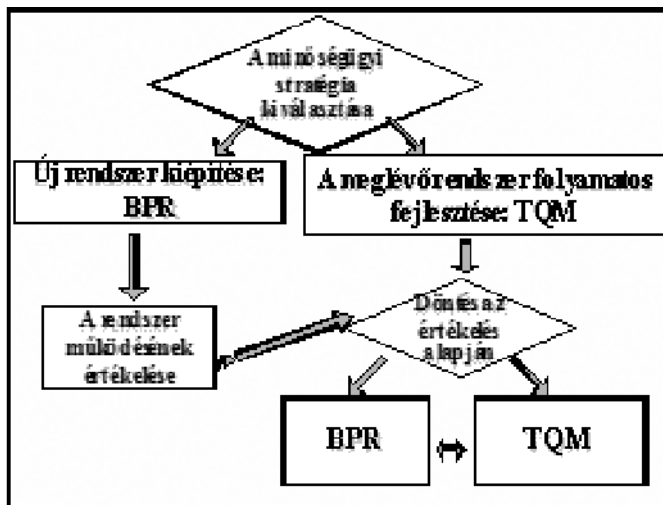
Folyamatos fejlesztés: megfelelő stratégiaválasztás

A stratégia megválasztása két szinten működhet. A szervezet dönthet folyamatközpontú minőségügyi rendszer kiépítése mellett, melyet nevezhetünk BPR típusú minőségügyi rendszernek, vagy dönthet egy fejlettebb rendszerközpontú úgynevezett TQM típusú minőségmenedzsment rendszer kiépítése mellett. A döntés bármelyik rendszer mellett szól is a kezdeti fázisban, vagyis a kiépítés állapotában, a minőségügyi rendszer működése csak folyamatszinten tud megvalósulni. Majd a frissen működtetett rendszer értékelését követően jöhet csak létre az egész szervezet szintjén a fejlettebb rendszerközpontú működés.

Abban az esetben, ha az értékelés eredménye egy TQM típusú szervezet esetén negatív irányt mutat, a szervezet dönthet úgy, hogy a bevezetés fázisának tekinthető kezdeti fázisban működik mindaddig, amíg egy újabb értékelés eredménye azt nem adja, hogy már képes egy fejlettebb, úgynevezett rendszer szinten működni.

Látható, hogy a minőségügyi stratégia megválasztásával, kiépítésével, működtetésével és értékelésével nem jön létre más, mint maga a folyamatos fejlődés.

8. ábra: Stratégiaválasztás

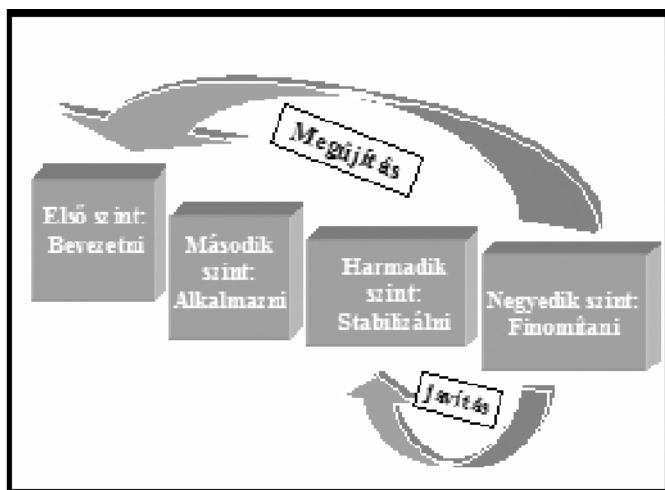


Forrás: Forrás: Szabó-Nagy, 2009.

Ha átgondoljuk a stratégiaválasztás ábráját (8. ábra) látható, hogy a folyamatok fejlesztése és javítása szükséges és elégséges feltétele az egyenletes minőség előállításának és a stratégiaválasztás előfeltétele a folyamatos fejlesztésnek.

A 9. ábra a folyamatos javítás fejlődési szintjeit mutatja be.

9. ábra: folyamatos javítás fejlődési szintjei



Forrás: Szabó-Nagy, 2009.

Csak megfelelően stabil, alacsony hiba-szintű folyamatok, rendszerek juthatnak el szabályozott és képes állapotba, ahol a minőségmenedzsment feladata kizárólag a minőségtartás, a szabályozott és képes állapot biztosítása. Ilyen folyamatokra és rendszerekre építhető fel egy korszerű, mai követelményeket kielégíteni képes hatékonyan működő minőség-rendszer, mint például a TQM, ISO 9001:2008, CWQC, TQC stb.

A folyamatjavítás fejlődési szintjeinek tartalmát a következőkben foglaljuk össze:

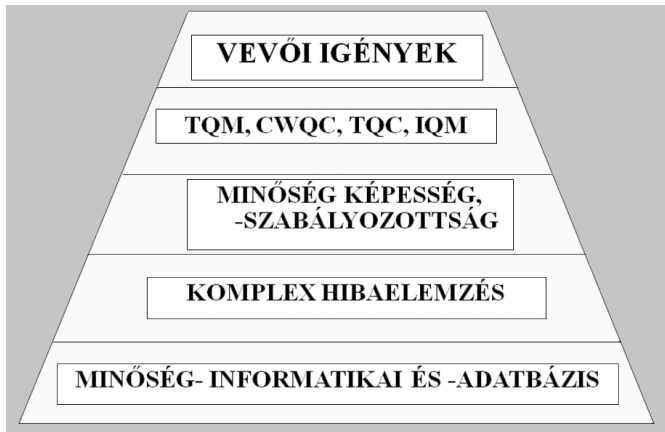
- **Első szint (Bevezetni):** A bevezetés stratégiájának meghatározása, a folyamatgazda megnevezése, a folyamatstruktúrák leírása, a folyamatmutatók azonosítása, a minősítés és az oktatás (folyamat-specifikusan) végrehajtása.
- **Második szint (Alkalmazni):** a mutatók meghatározása és megítélése, az operatív célok meghatározása, a folyamatjavítások elindítása, a meghatározott folyamat-mutatók kiválasztása.
- **Harmadik szint (Stabilizálni):** a mutatók folyamatos követése, a zavarok nem hatnak (uralt folyamat), az ember, mint aktív tényező bekapcsolása a folyamatba, a szabályozó elemek, források optimalizálása.
- **Negyedik szint (Finomítani):** a javítás/fejlesztés újrakezdése (PDCA), a stratégiai felépítés megvizsgálása és módosítása, esettanulmányok alkalmazása (elemzések, továbbfejlesztések), folyamat benchmarking („best practice“) bevezetése.

Merre tovább?

A fenti információk birtokában mégis milyen irányba fejlődhet egy szervezet, merre menjünk tovább? Egy stabilan működő minőség tudatos rendszer módszertani megvalósítási alapját képező, gyakorlati realizáló gúlája a 10. ábrán látható. A mai követelmények megbízható minőség szintű kielégítéséhez a minőségrendszernek el kell (kellene) jutnia a megbízható minőség állapotához. Ezen a 10. ábrán látható, hogy a minőségképes, -szabályozott folyamatok alapfeltétele a megfelelő minőséginformatikai és -adatbázis, a komplex hibaelemzés.

A fejlettebb minőségügyi rendszereket, modelleket, az egész rendszer szintjén egymással egyensúlyban álló, minőségképes, -szabályozott folyamatok összessége alkotja, mint pl.: a TQM-t, CWQC-t, TQC-t és a IQM-t. A végső cél teljesítését, az egész szervezet szintjén a külső és belső ügyfelek, kimondott és ki nem mondott elvárásainak való megfelelést pedig ilyen rendszerek, modellek alkalmazásával érhetjük el.

10. ábra: A minőség tudatos rendszer módszertani megvalósítási gúlája

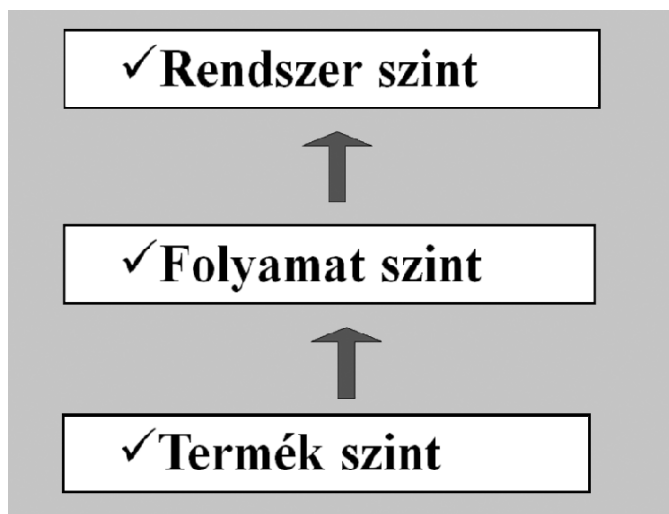


Forrás: Szabó-Nagy, 2009.

Lényegében azt mondhatjuk, hogy a mai minőségrendszerek lehetnek termék/ szolgáltatás központúak, illetve folyamatközpontú vagy rendszerközpontú felfogásúak, működésűek és működtetésűek. Ezek egyben fejlődési szinteket, illetve fejlődési irányokat mutatnak be, ugyanakkor erre a három esetre egyértelműen értelmezhető a „megbízható állapot”. A gyakorlatban valójában e három állapot keverékei jelennek meg, és ez a helyes és egyben lehetséges megoldás, csak az a kérdés, hogy mi a súlypont a három közül, és mi a végső állapot. (Szabó, 2008)

A 11. ábra az említett 3 generációt szemlélteti.

11. ábra: A 3 generáció



Forrás: Szabó-Nagy, 2009.

Az *első generációs* ipari gyártó-termelő rendszerek és folyamatok – elsődlegesen a tömeggyártás – területén a mai uralkodó felfogás, hogy a minőségrendszerek végső, megcélzott állapota a szabályozott és képes folyamat, a minőségtartó stratégia. Ezek a legtöbbször SPC-nek (Statistical Process Control, statisztikai alapon szabályozott folyamat) nevezett rendszerek, melyek lényegében egy termékszintű szabályozott állapotot tudnak biztosítani. Ez az állapot az, amikor a rendszer, a folyamat egyenletes, megbízható, kis ingadozású, és jó minőségű, az elvárásoknak (tűréseknek, a rögzített képességeknek, stb.) megfelelő minőségre „képes”.

A *második generációs* rendszerekben az egyedi minőségparamétereket, egyedi minőségpontokon ellenőrizzük, szabályozzuk a teljes gyártási, termelési, szolgáltatási folyamatban. Azaz valamennyi minőségpontot figyelembe véve összehangoljuk, és a végtermék paramétereinek szabályozott folyamatot biztosító állapotához igazítjuk az egyes egyedi minőségpontok szabályozásait.

Meggyőződésünk, hogy ez a „jelen”, azaz a jelenlegi minőségtudatos rendszerekben el kell, kellene érnünk a folyamat-megbízhatóság szintjét, tehát a PQC (Process Quality Control) rendszerek kidolgozását és működtetését.

A TQM felé törő rendszerekben viszont csak a *harmadik generációs* szabályozottság szintje fogadható el. Ez természetesen a „jövő”, de úgy gondoljuk, hogy a jelentős, az életminőséget alapvetően befolyásoló szolgáltatási területeken (pl. egészségügy, államigazgatás, oktatás, pihenés-szabadidő, közlekedés, egyéb „életkörnyezeti” területek) elsősorban erre kell, kellene törekednünk. (Szabó-Nagy, 2009)

Összefoglalás

Miután a mai követelmények elsődlegesen a szolgáltatások területén jelentenek kihívást, a szabályozottság és képesség vonatkozásában a „múltat” jelentő termék/szolgáltatás szintről, minimálisan el kell jutnia a különböző cégeknek, szervezeteknek a „jelen” folyamatszabályozottsági szintjére, de tudatosan törekedniük kell a harmadik generáció, a „jövő”: a rendszerszintű szabályozottság és képesség felé.

Napjaink realitása, hogy a szervezetek többsége a szabályozott, képes gyártói, szolgáltatói folyamatokra törekszik. Ahogy említettük mindennek feltétele a követelményekre vonatkozó adat és informatikai bázis megléte, az ok-okozati összefüggéseiben feltárt hiba-előfordulások, az elfogadhatóan alacsony hibaszint.

Irodalom

- Aschner Gábor (2007): A Lean Hat Sigma, Magyar Minőség Folyóirat, XVI. Évfolyam 6. sz. 2-8. o. 2007. július
- CAF (2006): A Közös Értékelési Keretrendszer 2006. évi nemzeti változata 1-72. o.
- Hete Gabriella: Minőség tudatos vezetési modell bevezetési lehetőségének elemzése és kérdőíves felmérése az ÁNTSZ szervezetiben, Magyar Minőség Folyóirat XVI. évf. 10. sz. 60-76. o., 2008. október
- Ismeretlen szerző (2006): A minőség javításának / fejlesztésének technikai Hazard Analysis and Critical Control Points, Magyar Minőség Folyóirat XV. évf. 2. sz. 33-34. o., 2006. február
- Juran, Joseph M. (1988): Juran's Quality Control Handbook/Fourth Edition, Kiadó: McGraw-Hill 2.2. o.
- MSZ EN ISO 9000:2005 (2005): Minőségirányítási rendszerek. Alapok és szótár, 21. o.
- Nagy Jenő Bence – Sebestyén Zoltán – Szabó Gábor Csaba (2008): Projektek minőségmenedzsment módszerei. Magyar Minőség. XVII.évf. 3. sz. 32.-52. o.
- Németh Balázs (2009): A Lean menedzsment rendszer és gondolkodásmód kiutat jelent a válságból, Magyar Minőség, XVIII. évf. 8-9. sz. 7-11. o., 2009. augusztus-szeptember
- Parányi György (2005): PDCA- tervezés-végrehajtás körfolyamata, Magyar Minőség Folyóirat, XIV. évf. 7. sz. 23. o., 2005. július
- Rózsa András (2009): Lean, Hat Sigma, avagy mi lesz veled TQM?, Magyar Minőség XVII. évf. 1. sz. 45-49. o., 2009. január
- Shiba, S. (1989): Az Átfogó Minőségvezetési Rendszer országos terjesztésének kulcs tényezői. ÁMR Kézikönyvek Sorozat. 2. Prodinform. ÁMR bevezető csoport. 11. o.

- Szabó Gábor Csaba – Nagy Jenő Bence (2009): Új irányok, lehetőségek és módszerek a minőségmenedzsmentben. Vezetéstudomány, XL. évf., külön. sz., 98-104. o. 2009. június
- Szabó Gábor Csaba (2008): a minőség megbízhatósága, Magyar Minőség XVII. évf. 10. sz. 5-16. o. 2008. október
- Szövetség a Kiválóságért Közhasznú Egyesület (2010): Az EFQM Magyar Nemzeti Partnerszervezetének honlapja, www.kivalosag.hu
- Taguchi, G. (1986): Introduction to Quality Engineering. Asian Productivity Organization. 1. o.
- Tenner, A. R. –DeToro, I. J. (1996): Teljeskörű minőségmenedzsment – TQM. Műszaki Könyvkiadó. Budapest. 42. o.
- Topár József (2002): Minőségmenedzsment oktatási segédanyag, BME MVT. 46. o.
- Tóth Csaba László (2007a): A Karcsúsított Gyártás – a Lean Production – A Lean, ahogyan én látom, Magyar Minőség Folyóirat, XVI. évf. 8/9. sz. 2-13. o., 2007. augusztus-szeptember
- Tóth Csaba László (2007b): Hat Szigma – Siker vagy ámitás? Magyar Minőség Folyóirat XVI. évf. 12. sz. 2-11. o., 2007. december

A Miles és Snow-féle stratégiai alkalmazkodási tipológia teljesítményvonatkozásai

Csepeti Ádám⁴³, PhD hallgató

Budapesti Corvinus Egyetem, Marketing Tanszék, Budapest

ABSZTRAKT: Általánosan elfogadott nézet, hogy egy elméletileg jól megalapozott, majd a gyakorlatba sikeresen implementált stratégia nélkül a vállalkozások szinten tartása és fejlődése komoly akadályokba ütközik. Annak érdekében, hogy elérjék hosszú távú céljaikat, a szervezeteknek legtöbbször szükségük van egy konzisztens stratégiai-alkalmazkodási magatartásminta kifejlesztésére. E tudatos magatartási formákat a stratégiai menedzsment diszciplína gyakran nevezi stratégiai típusoknak. A tanulmány a Miles és Snow (1978) által kidolgozott stratégiai tipológiával kapcsolatos legjelentősebb nemzetközi kutatások megállapításait kívánja összefoglalni. A cikk elsősorban a Kutató, Elemző, Védekező és Reagáló stratégiát követő vállalatok teljesítményvonatkozásaira igyekszik rávilágítani. Részletesen feltárja az egyes stratégiai alkalmazkodási megközelítések között tapasztalható teljesítménykülönbségek okait, valamint a marketing funkció perspektívájából meghatározza a környezeti alkalmazkodásban leginkább kiemelkedő üzleti teljesítményt felmutató vállalkozások magatartási profilját. A tudatos és a szervezeti változók konzisztens konfigurációján alapuló stratégiai magatartás irányába történő elmozdulás szükségességének kihangsúlyozásával, a Szerző leginkább a magyarországi kis- és közepes vállalkozások menedzsereinek kíván útmutatást adni. A hazai gazdaság gerincét képező, az alkalmazottak 70%-át foglalkoztató KKV-k többsége a legtöbb hazai és nemzetközi kutatás eredményei alapján nem rendelkezik egy jól artikulált, konzisztens stratégiával, marketing képességei elégtelenek, s ebből következően nem képes kielégítő üzleti teljesítmény felmutatására.

KULCSSZAVAK: Miles és Snow-féle stratégiai tipológia, marketing, vállalati teljesítmény, KKV szektor

Bevezetés

Több mint 30 évvel ezelőtt Raymond Miles és Charles Snow a szervezetek környezeti alkalmazkodásában megfigyelhető konzisztens magatartásminták azonosításával megalkották stratégiai tipológiájukat. A taxonómia értelmében a vállalati stratégiák osztályozásának központi elméleti konstrukciója az ún. adaptív ciklus, amely a szervezetek külső és belső környezeti alkalmazkodását három feladatra, szakaszra bontja. A *vállalkozói probléma* keretében a cégeknek ki kell jelölniük a működési körüket („product/market domain”), a *tervezési probléma* során meg kell választani az erőforrásoknak és képességeknek leginkább megfelelő

termelési és disztribúciós rendszert, míg az adminisztratív probléma esetében a vállalat vezetéséhez szükséges menedzsment eszközöket – de/centralizáció, in/formalizáció, specializáció, kontroll mechanizmusok, jutalmazási rendszerek stb. – szükséges helyesen kiválasztani és működtetni (Miles-Snow, 1978).

A főiskolai tankönyvkiadók, az élelmiszer-feldolgozás, a félvezető- és autóalkatrész-gyártók piacán végzett empirikus vizsgálatokat követően a Miles és Snow szerzőpáros a vállalkozói, tervezői és adminisztratív szakaszokhoz kapcsolható kulcsváltozók alapján négy – három „életképes” és egy „kudarcnak” tekinthető – minden iparágban megfigyelhető stratégiai típust azonosított (Miles et al., 1978). A proaktív szemlélettel rendelkező, a piaci eredményességre koncentráló *Kutatók* technológiai szempontból a leginnovatívabb vállalatok, akik folyamatosan új termék/piaci szegmensek felkutatására és kiaknázására törekednek. A Kutatókkal ellentétben a termelési orientációval bíró *Védekezőkre* általában egy szűk termék/piaci kör leghatékonyabb kiszolgálása jellemző. A képzeletbeli stratégiai alkalmazkodási kontinuum közbülső részén – a Kutatók és a Védekezők között – helyezkednek el az *Elemző* vállalatok, amelyek egyfajta kettős termék/piaci orientációval, illetve termelési és elosztási rendszerrel rendelkeznek, valamint teljesítményfókuszuk is a piaci hatásosság és a pénzügyi hatékonyság közti egyensúlyteremtésre irányul. Végül, a jól artikulált stratégiával és az adaptív ciklus vállalkozói, tervezői és adminisztratív problémáira konzisztens megközelítéssel nem rendelkező *Reagáló* vállalatok rendszeresen elbuknak a stratégiai alkalmazkodási folyamat során.

Az eredeti tipológián jelentősebb módosításokat hajtott végre Walker és Ruekert (1987), akik elméleti szintetizáló, kutatási gondolatébresztő cikkükben sikeresen „mixelték” Porter-i és Miles and Snow-i stratégiai elméleti kereteket. A szerzőpáros kitűnő logikai érveléssel, az ún. *Alacsony Költségű Védekezők* és *Differenciáló Védekezők* közötti distinkcióval „finomította” a Védekező vállalatok stratégiai profilját. Standardizált termelési folyamataik segítségével az Alacsony Költségű Védekezők általában konvencionális tömegtermékeket gyártanak széles fogyasztói szegmentumok számára, míg a Differenciáló Védekezők legtöbbször magas minőségű termékeket és jelentős addicionális szolgáltatásokat kínálnak egy igen szűk piaci „niche” részére (Olson et al., 2005).

A Magyarországon mind az oktatás, mind a tudományos kutatás területén meglehetősen kevés figyelmet érdemelt Miles és Snow-i tipológia a stratégiai menedzsment diszciplína – Michael Porter munkáját követően (1980) – második leg többethivatkozott osztályozásnak tekinthető az Egyesült Államokban (Hambrick, 2003). A Miles és Snow-i elméleti keret időtálló természetét számtalan tényezővel magyarázzák az akadémikusok, amelyek közül kiemelendő, hogy bár a szerzők a szervezetek működésének számos aspektusát kapcsolták szisztematikusan össze a környezeti alkalmazkodással, ugyanakkor mindvégig sikerült megőrizniük a szervezetet, mint átfogó, komplex rendszert kezelő holisztikus szemléletmódjukat

(Hambrick, 1983). Ily módon az empirikus tanulmányokból származtatott tipológia implikációi egyszerre bizonyulnak tudományosan megalapozottnak, de megőrzik közérthetőségüket, a menedzserek számára könnyen interpretálható normatív természetüket (Zahra-Pierce, 1990) is. Nyilvánvaló, hogy a M&S-i stratégiai tipológia számos kritikai felületet is kínál, melyek közül feltétlenül meg kell említenünk, hogy a holisztikus megközelítésmód ellenére is igen korlátozott azon szervezeti változók és iparági környezeti tényezők készlete, amely alapján a szerzők megalkották a tipológiát, így a taxonómia érvényessége, megbízhatósága és általánosíthatósága permanens vizsgálatot követel (Hambrick, 2003). Továbbá a tipológia nagymértékben – de korántsem feloldhatatlan módon – ellentmondásba keveredik a stratégiai menedzsment diszciplína uralkodó „paradigmájával”, a kontingenciaelméleti megközelítéssel. Ez alapvetően két területen nyilvánul meg (Hrebiniak – Joyce, 1985):

1. A kontingenciaelmélet értelmében a specifikus iparági-környezeti jellemzők döntően determinálják, hogy mely stratégiai típusok figyelhetők meg egy adott piacon (Lawrence-Lorsch, 1967, Donaldson, 1996). Ezzel szemben Miles és Snow megfigyeléseik alapján arra engedtek következtetni, hogy az egyes iparágakban mind a négy stratégiai típus fellelhető, valamint a Kutató, Védekező és Elemző vállalatok eloszlása közel azonos, míg a Reagálók száma elenyésző.

2. A kontingenciaelmélet egyértelműen leszögezi, hogy a specifikus iparági tényezők meghatározzák, „kvázi” kiválasztják a sikeres vállalatokat, amelyek tartósan optimális üzleti teljesítményt képesek felmutatni (Hofer, 1975, Ruekert et al., 1985). Ezzel szemben Miles és Snow ajánlásai kimondják, hogy a három életképes stratégiai típus (Kutatók, Elemzők és Védekezők) tetszőleges iparági környezetben egyformán lehetnek sikeresek (Miles-Snow, 1978).

Jelen cikk alapvetően a M&S-i stratégiai tipológiához kapcsolódó, fentebb említett, második ellentmondással kíván részletesen foglalkozni. A Szerző e célkitűzését alátámasztja az a tény is, hogy a stratégiatudományi kánon, valamint a menedzserei társadalom is egyértelműen a vállalatok, illetve stratégiai típusok által felmutatott környezeti alkalmazkodás és üzleti teljesítmény alakulásának vizsgálatát kezelik prioritásként, s kísérik megkülönböztetett figyelemmel.

A Miles és Snow-i stratégiai típusok és a szervezeti teljesítmény vizsgálata

A Miles és Snow-féle stratégiai típusok teljesítmény vonatkozásaival foglalkozó tudományos publikációk alapvetően három csoportba sorolhatók, aszerint, hogy milyen perspektívából közelítik meg a szervezetek környezeti alkalmazkodását.

1. *A külső környezeti alkalmazkodás stratégiai szerepét vizsgálja többek között* Snow-Hrebiniak (1980), Hambrick (1983a), McKee et al., (1989), Forte et al. (2000), Desarbo et al. (2005), Short et al. (2007). Arra a kérdésre keresik a választ,

hogy mennyire jellemzőek, hogyan viselkednek, és hogyan teljesítenek az egyes M&S-i stratégiai típusok különböző iparági kontingenciák esetén. Tekintettel arra, hogy a szervezetek külső környezeti alkalmazkodásában – a vevőkkel, versenytársakkal, stratégiai partnerekkel és szabályozó hatóságokkal való kapcsolattartásban – a marketingnek, mint a vállalat határain átívelő funkciónak kiemelt szerepe van (Hutt et al. 1986, Achrol-Kotler, 1999), e tanulmányokban alapvetően a marketing szemlélet dominál. Szükséges kihangsúlyozni, hogy a Szerző marketing orientációjának köszönhetően a cikk elsősorban a környezeti feltételek és a stratégiai teljesítmény közötti kapcsolat vizsgálatára összpontosít. Így a külső, iparági tényezők bemutatásával, valamint a Kutató, Elemző, Védekező és Reagáló vállalatok üzleti teljesítményére gyakorolt hatásával a tanulmány egy későbbi fejezetében részletesen foglalkozik.

2. *A belső környezeti alkalmazkodásra*, a stratégiai implementációra irányuló tanulmányok a vállalatok különböző belső jellemzői, azaz az egyes szervezeti változók konfigurációja és a követett M&S-i üzleti stratégiatípus közötti illeszkedést, valamint annak a szervezeti teljesítményre gyakorolt hatását vizsgálják. A vállalati versenystratégia és a belső folyamatok illeszkedésén alapuló implementáció fontosságára korszakos tanulmányukban Gailbraith és Kazanjian (1986), valamint Venkatraman (1989) világítottak rá. Az azóta eltelt 25 évben a Miles és Snow-féle stratégiai típusok implementációs folyamatát számos szervezeti perspektívából, változatos belső konstrukciókat a középpontba állítva vizsgálták. Ezek voltak röviden: a stratégiához szükséges erőforrások és képességek (Aragón-Sanchez – Sanchez-Marín, 2005, Desarbo et al., 2005, Short et al., 2007), a menedzserek személyes jellemzői (Gupta-Govindarajan, 1984, Slater, 1989), a stratégiai tervezési rendszerek sajátosságai (Veliyath-Shortell, 1993), a humán erőforrás menedzsment politika (Miles-Snow, 1984, Rajagopalan, 1997), a technológiai folyamatok (Dvir-Segev-Shenhar, 1993), a szervezeti struktúra jellemzői (Vorhies-Morgan, 2003, Olson-Slater-Hult, 2005), az ellenőrzési és jutalmazási mechanizmusok (Govindarajan-Fisher, 1990, Slater-Olson, 2000), a „headquarter” és az SBU-k viszonya (Golden, 1992, Narver-Slater, 1993), az alsóbb szintű döntéshozók részvétele a stratégiai implementációban (Floyd and Wooldridge, 1992) valamint a top menedzseri konszenzus és problematikája (Bourgeois, 1980c, Homburg et al., 1999). E csoportba tartozó cikkekre alapvetően a szervezetelmélet, szervezeti magatartás, vezetés-szervezés diszciplína nyelvezte jellemző.

3. A Miles és Snow-i stratégiai típusok teljesítményértékelésével foglalkozó empirikus tanulmányoknak legfrissebb „mainstream”-je az egyes iparágakban megfigyelhető, *leginkább kiemelkedő üzleti teljesítményt nyújtó Kutató, Elemző, Védekező és Reagáló vállalatok profiljának megalkotására összpontosít* (Pleshko et al., 1995, Thomas et al., 1995, Slater-Olson, 2000, 2001, Olson et al., 2005). A hasonló tanulmányokban, igen heterogén szempontokból közelítve, sok-sok

szervezeti és külső környezeti változó (marketing funkció szervezeti jellemzői, stratégiai magatartási orientáció, CEO személyiségjegyek, érett vagy gyorsan növekvő iparági környezet, hirtelen környezeti sokk, stb.) empirikus megfigyelése alapján az akadémikusok igyekeznek minél teljesebb és részletesebb képet adni a „top-performer” vállalatok stratégiai konfigurációjáról. A M&S-i stratégiai típusok teljesítményértékelésével kapcsolatos hasonló tanulmányokban a rendszerelméleti megközelítés uralkodik (Drazin-Van de Ven, 1985, Venkatraman, 1989).

A szervezeti teljesítmény meghatározása és operacionalizálása

A stratégiai teljesítmény definiálása a diszciplína talán legbonyolultabb kérdésköre. A stratégiai teljesítmény egy olyan többdimenziós konstrukció, amelynek nincs általánosan elfogadott univerzális konceptuális alapja és operacionalizálási mechanizmusa (Chakravarty, 1982). A kutatók sok esetben nem csupán a stratégiai teljesítmény fogalmát nem képesek egységesen megközelíteni, hanem maga a vállalati stratégia fogalmának pontos körülhatárolása is problematikus. A tanulmány későbbi interpretálhatósága érdekében a Szerző a következő – talán a stratégiai menedzsment diszciplína legszélesebb, az üzletpolitikai és szervezetelméleti gyökerekből építkező – stratégia definícióját fogadja el (Hambrick, 1980): A stratégia olyan fontos döntések konzisztens rendszere, amely 1) vezeti a szervezetet a külső környezettel való kapcsolattartásban 2) hatást gyakorol a vállalat belső struktúrájára és folyamataira, valamint 3) döntően befolyásolja az üzleti teljesítmény alakulását. Ennek megfelelően a stratégiai teljesítmény-értékelésnek is a lehető legteljesebb képet kell festeni a vállalat működéséről. A stratégiai irodalom a vállalatok üzleti teljesítményének meghatározására általában olyan különböző mutatószámokat, konstrukciókat, fogalmakat használ, amelyek a következő négy elméleti kategória valamelyikébe jól illeszkednek (Walker-Ruekert, 1987, Kaplan-Norton, 1996).

- *Hatásosság (Effectiveness)*: A vállalat termékeinek és programjainak sikeressége a fő piaci versenytársakhoz viszonyítva. A hatásosságon vagy eredményességen elsősorban az általános és marketingcélok hosszú és rövid távú megvalósulásának mértékét értjük (Bauer-Berács, 2006), hiszen alakulásában elsősorban a marketingnek és a vevői perspektívának van kiemelkedő szerepe (Drucker, 1985, Kaplan-Norton, 1996) A hatásosságot leggyakrabban olyan mutatószámokkal igyekeznek mérni, mint az értékesítési árbevétel, a piaci részesedés, az értékesítési árbevétel vagy a piaci részesedés százalékos változása.
- *Hatékonyság (Efficiency)*: A hatékonyság a vállalatok jövedelmezőségét igyekszik megragadni és számszerűsíteni. Minden hatékonysági mutató valamilyen módon, a vállalat által generált outputokhoz felhasznált input erőforrások arányát méri (Sajtos, 2004). A leggyakrabban használt hatékonysági mutatószámok a vállalati pénzügyek irodalmából jól ismertek:

befektetett tőke arányos megtérülés (ROI), eszköz arányos megtérülés (ROA), saját tőke arányos megtérülés (ROE), lekötött tőke arányos megtérülés (ROCE), értékesítés arányos megtérülés (ROS), befektetés arányos cash flow (CFOI) stb.. Érdeemes megjegyezni, hogy az elmúlt két évtized során a legkülönbözőbb menedzsmenttudományi diszciplínák (marketing, HR menedzsment, logisztika) igyekeztek stratégiai hozzáadott értéküket kvantitatív formában is igazolni. Az elsősorban a befektetők érdekeit prioritásként kezelő hatékonysági teljesítményindikátorok közül ily módon emelkedett ki a részvényesi érték („Shareholder Value”), amely hamar a stratégiák és taktikai szintű programok értékelésének egyik legelterjedtebb eszköze lett (Day-Fahey, 1988, Srivastava et. al, 1999, Doyle, 2000).

- *Alkalmazkodóképesség (Adaptability)*: A cégek válaszkapessége az állandóan változó külső és belső környezeti tényezőkre. Az alkalmazkodóképesség számos módon értékelhető, legelterjedtebb mutatószámok: új termékek sikeres piaci bevezetése a fő versenytársakhoz viszonyítva, az új termékek által generált forgalom százalékos részesedése az értékesítési árbevételben
- *Innovativitás („Innovativity”)*: Bár az innováció meghatározása továbbra is sok tekintetben a téma klasszikusa, Schumpeter (1939) termelésorientált megközelítésén alapszik, a Szerző a cikk marketingfókuszára való tekintettel inkább a Peter Drucker-féle fogyasztói perspektívát hangsúlyozza. E szerint az innovativitás olyan piaci lehetőségek gyors vállalati kiaknázása, mint pl. a demográfiai változások, a szemléletváltozás, az ipar szerkezeti változásai, a váratlan események stb. (Drucker, 1985). Az innovativitás teljesítményindikátor operacionalizálása igen bonyolult, a kutatók sok esetben csak olyan alapvető objektív mutatószámokkal próbálkoztak, mint a K+F-re fordított kiadások aránya a vállalat összköltségében vagy árbevételében.

Az első két mutatócsoport (hatásosság és hatékonyság) alapvetően a szervezetek által követett üzleti stratégiák szigorú értelemben vett múltbeli teljesítményét értékeli, hiszen a már megvalósult folyamatok kvantitatív mutatószámokban kifejezett piaci és pénzügyi eredményeit vizsgálja. Ezzel szemben az alkalmazkodóképesség és az innovativitás a vállalkozások múltbeli piaci működésének értékelésén túl, igyekeznek iránymutatást adni a szervezetek várható jövőbeli stratégiai potenciáljáról is. A fentebb említett teljesítménymutató csoportok a Szerző véleménye szerint meglehetősen jól illeszkednek a Kaplan-Norton-féle Balance Scorecard mutatószámrendszer különböző konstrukcióihoz (1996). Ugyanis megállapítható, hogy a hatásosság és a hatékonyság elsősorban a pénzügyi és működési dimenzióval, míg az alkalmazkodóképesség és az innovativitás a vevői, illetve tanulási perspektívával mutatnak párhuzamot.

1. táblázat: A Miles és Snow-i empirikus kutatásokban használt teljesítményindikátorok

Tanulmány	Hatásosság	Hatékonyág	Alkalmazkodóképesség	Innovativitás
Snow – Hrebiniak (1980)	Nincs	Összes jövedelem/ Összes eszköz (cc. ROA)	Nincs	Nincs
Hambrick (1983a)	Piaci részesedés változása (%)	ROI és CFOI	Nincs	Nincs
McKee – Varadarajan – Pride (1989)	Piaci részesedés változása (%)	ROA és ROE	Nincs	Nincs
Shortell – Zajac (1989)	Nincs	Nincs	Új szolgáltatások bevezetése, új piacokra/vevői szegmensekbe való belépés, növekedési szakaszban lévő szolgáltatások részesedése az árbevételből	Innovatív stratégiai tervezési folyamat
Conant – Mokwa – Varadarajan (1990)	Nincs	Általános profitabilitás és ROI	Nincs	Nincs
Dvir – Segev – Shenhar (1993)	Megrendelések generálása rövidtávon	Jövedelmezőség és a pénzügyi célok teljesülésének általános szintje	Hosszú távon új üzleti lehetőségek teremtése	A hosszú távú prosperitáshoz szükséges tudományos és technológiai képességek megléte
Slater – Narver (1993)	Nincs	ROA	Nincs	Nincs
Matsuno – Mentzer (2000)	Piaci részesedés és értékesítési árbevétel változása (%)	ROI	Új termékek forgalmának részesedése az árbevételben (%)	Nincs
Slater – Olson (2000)	Piaci részesedés és Értékesítés növekedési üteme a legfőbb versenytárhoz és a kitűzött célokhoz képest	Profitabilitás a legfőbb versenytárhoz és a kitűzött célokhoz képest	Nincs	Nincs
Slater – Olson (2001)	Értékesítési árbevétel és piaci részesedés	ROI	Nincs	Nincs
Vorhies – Morgan (2003)	Értékesítési árbevétel és piaci részesedés változása (%), piaci pozícióval kapcsolatos célok megvalósulása	Marketing és értékesítési ráfordítások aránya a vállalat üzemi eredményéhez képest	Marketing és értékesítési ráfordítások aránya a vállalat üzemi eredményéhez képest	Nincs

Tanulmány	Hatásosság	Hatékonyág	Alkalmazkodóképesség	Innovativitás
Olson – Slater – Hult (2005)	Általános menedzseri teljesítmény-értékelés: A vállalat általános üzleti teljesítménye mennyiben felelt meg az elvárásoknak és hogyan alakult a főbb versenytársakéhoz képest, valamint mennyire volt elégedett ezzel a felső vezetés			
Desarbo et al. (2005)	relatív piaci részesedés, értékesítési árbevétel változása (%), értékesítési árbevétel a kitűzött célhoz képest	Nettó profit, ROA, ROI, ROIPEC (Az elmúlt 3 üzleti év átlagos befektetett tőke arányos megtérülése), ROI alakulása a kitűzött célhoz képest és átlagos haszonkulcs	Általános vevőmegtartás, kulcsvevők megtartása	Nincs
Kabanoff – Brown (2008)	Nincs	ROA, ROE, részvényárfolyam/ Egy részvényre jutó nyereség (PER)	Nincs	Nincs
Hambrick (1983b)	Piaci részesedés, Piaci pozícióval kapcsolatos célok megvalósulása	ROI	Nincs	Minőség, technológiai korszerűség
Hambrick (1981)	Főiskolába beiratkozottak kezelésben részesült betegek és biztosítási ügyfelek száma	Nincs	Nincs	Nincs
Miles and Snow (1978a)	Általános vállalati gazdasági teljesítmény			
Miles at al. (1978b)	Általános vállalati gazdasági teljesítmény			
Meyer (1982)	Kórház bevétele, betegszám	Kórházi ágyak kapacitás-kihasználtsága	Elbocsátott munkavállalók (orvosok, ápolók) száma, új szolgáltatások bevezetése	Nincs
Segev (1987)	Piaci részesedés és értékesítési árbevétel	Bruttó nyereség/ értékesítés, nettó nyereség/értékesítés ROA, ROE, részvényárfolyam	Nincs	Nincs
Thomas – Litschert – Ramaswamy (1991)	Piaci részesedés	ROI	Nincs	Nincs
Pleshko – Stanwick – Heiens (1995)	Menedzseri megítélésen alapuló hatásosság alkalmazkodóképesség, új termékek bevezetése, új piacokra való behatolás	Menedzseri megítélésen alapuló hatékonyság	Menedzseri megítélésen alapuló alkalmazkodóképesség, új termékek bevezetése, új piacokra való behatolás	Nincs
Smith – Guthrie – Chen (1989)	Menedzseri megítélésen alapuló értékesítési árbevétel-növekedés és általános teljesítmény	Menedzseri megítélésen alapuló ROA, ROS és általános teljesítmény	Nincs	Nincs

Tanulmány	Hatásosság	Hatékonyág	Alkalmazkodóképesség	Innovativitás
Pierce – Robbins – Robinson (1987)	Objektív és szubjektív árbevétel, árbevétel változás (%) és általános teljesítmény	Objektív és szubjektív ROA, ROS, valamint általános teljesítmény	Nincs	Nincs
James – Hatten (1995)	Nincs	Átlagos tőkeáttétel, átlagos nettó kamatmarzs, ROA, ROE	Nem teljesítő hitelek száma	Nincs
Veliyath – Shortell (1993)	Nincs	Profit (cc.EBIT)	Nincs	Nincs
Dyer – Song (1997)	Összesített, szubjektív piaci teljesítmény a legfőbb versenytársakhoz képest, valamint a különböző funkcionális részcsoportok egymással való elégedettsége, elkötelezettsége	Nincs	Nincs	Nincs
Hawes – Crittenden (1984)	Árbevétel változása (%)	Haszonkulcs és nettó profit változása (%)		
Segev (1989)	Piacrészesedés, árbevétel növekedése	Adósság/Saját tőke, hosszú távú pénzügyi stabilitás, profitabilitás, működési hatékonyság, likviditás	Nincs	Minőség
Short et al. (2007)	Tobin-féle Q (cc. Piaci érték)	Tobin-féle Q (cc. Piaci érték), ROA	Altman-féle Z (csődhajlam)	
Aragón-Sanchez – Sanchez-Marín (2005)	Nincs	ROI, Munkaerő termelékenység	üzletági tudás és tapasztalat, minőségi termékek előállítási képessége, új termékek és eljárások kifejlesztéséhez szükséges kapacitás, környezeti felelősség	üzletági tudás és tapasztalat, minőségi termékek előállítási képessége, új termékek és eljárások kifejlesztéséhez szükséges kapacitás
Forte et al. (2000)	Nincs	Teljes nettó eredmény, Működési eredmény, Egy betegnapra jutó jövedelem, Működési bevételek és a kórházi ágyak hányadosa, Kórházi ágyak kapacitáskiszhasználtsága	Nincs	Nincs

Forrás: saját készítés

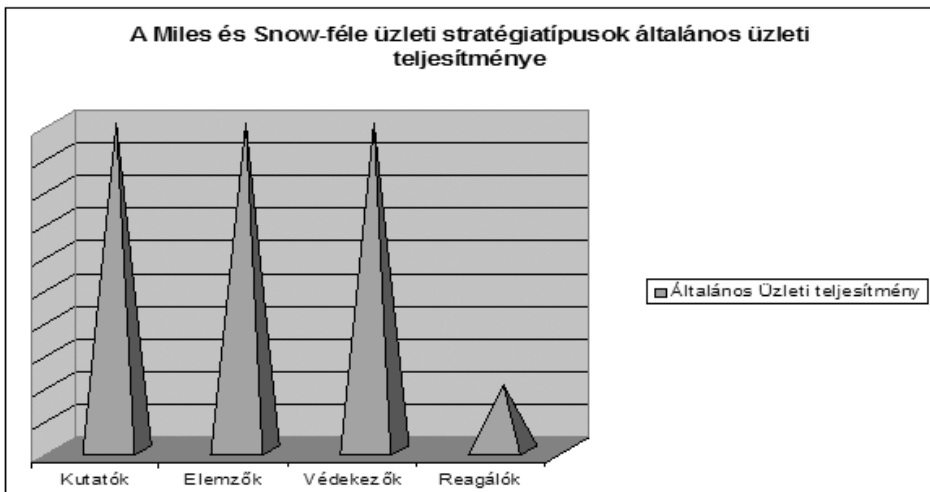
A Miles és Snow-féle stratégiai alkalmazkodási minták és az üzleti teljesítmény közötti kapcsolat feltételezett alakulása

A tanulmány a Miles és Snow által megfogalmazott, a Kutató, Elemző, Védekező és Reagáló vállalatok üzleti teljesítményére vonatkozó – az alábbiakban ismertetett – két ajánlást igyekszik részletes vizsgálatnak alávetni, majd ezt követően megerősíteni vagy cáfolni. Az eredeti propozíciók a következők voltak (Miles-Snow, 1978):

1. A Kutató, Elemző és Védekező vállalatok üzleti teljesítménye minden esetben – tehát tetszőleges iparági környezeti feltételek fennállása esetén is – felülmúlja a Reagálókét.

2. A Kutató, Elemző és Védekező vállalatok bármely iparági környezetben közel megegyező üzleti teljesítményt képesek felmutatni, amennyiben konzisztensen implementálták a kiválasztott M&S-i stratégiai típust.

1. ábra: M&S-fél stratégia típusok üzleti teljesítményének feltételezett alakulása

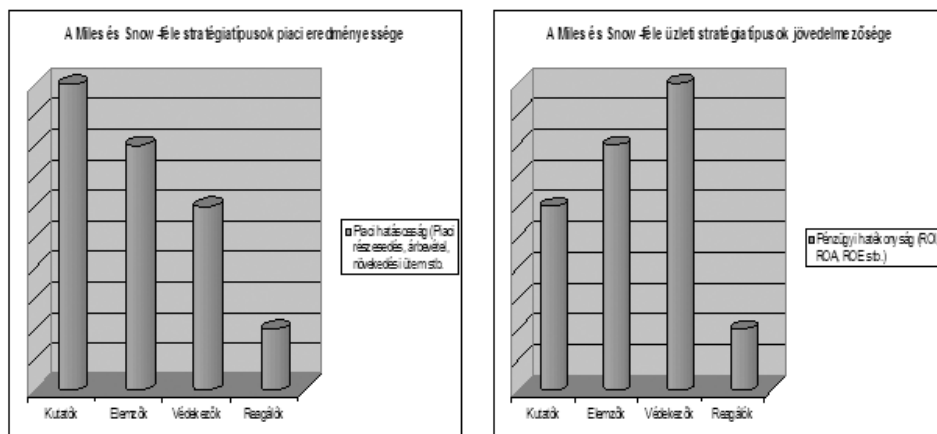


Forrás: Miles-Snow (1978), Miles et al., (1978)

Raymond Miles és Charles Snow a vállalatok által követett stratégiai típusok üzleti teljesítményének vizsgálatokor a függő változót meglehetősen tágan definiálták. A teljesítmény konstrukció operacionalizálása sem bizonyult konkrétnek, a szerzők egy ún. általános üzleti teljesítmény terminust alkalmaztak, amely minden bizonnyal az objektív és menedzseri megítélésen alapuló, valamint piaci és pénzügyi teljesítményindikátorok összetett mérőszáma lehetett. A Kutató, Elemző, Védekező és Reagáló vállalatok kissé

„homályos” teljesítmény vonatkozásain Hambrick (1983a) változtatott, aki empirikus kutatásai alapján rávilágított arra, hogy a különböző alkalmazkodási képességeknek köszönhetően a piaci teljesítményindikátorok esetében a Kutatók felülmúlják az Elemzőket, Védekezőket és Reagálókat, míg a pénzügyi, jövedelmezőségi dimenzió mentén a Védekezők teljesítménye haladja meg a másik három alapstratégiáét.

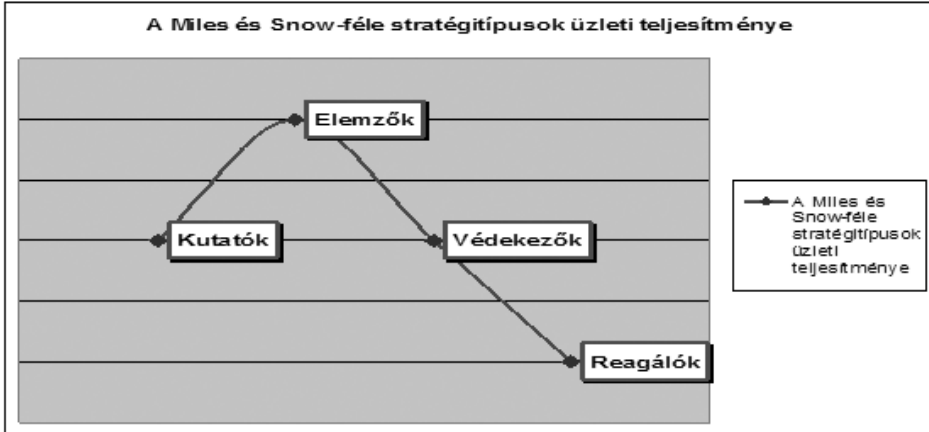
2. ábra: A M&S-féle stratégiai típusok piaci hatásossága és pénzügyi hatékonysága



Forrás: Hambrick (1983a)

A Miles és Snow-féle stratégia típusok teljesítményére vonatkozó szakirodalmi vita a vállalati „slack” erőforrások koncepciójának térnyerésével teljessé vált ki. Bourgeois (1980a) szerint a szervezetek rugalmasságát, tűrőképességét jelentő „slack” erőforrások készlete döntően befolyásolja a szervezetek külső és belső környezeti alkalmazkodását, mégpedig a következőképpen. A túl sok, környezeti alkalmazkodáshoz szükséges erőforrással rendelkező vállalatok a piaci, alkalmazkodási és innovatívítási szempontok alapján kiemelkedő teljesítményt nyújtanak. A szélsőségesen kevés alkalmazkodási erőforrással rendelkező szervezetek pedig stabil termék/piaci szegmensűeknek és standardizált termelési folyamataiknak köszönhetően a hatékonysági dimenzió alapján emelkednek ki. Így azonban kijelenthető, hogy általánosságban a legsikeresebb vállalatoknak az Elemzők tekinthetők, és a három életképes M&S-féle stratégiai típus teljesítménye a 3. ábrán látható módon egy Gauss görbét ír le (McKee et al., 1989).

3. ábra: A M&S-i stratégiai típusok és a teljesítmény közötti feltételezett kapcsolat



Forrás: Bourgeois (1980a), McKee et al., (1989)

Az üzleti teljesítményértékelést befolyásoló környezeti tényezők

Azonban, az egyes vállalatok üzleti teljesítményének alakulására számos iparági-környezeti tényező gyakorol hatást. Az üzleti teljesítmény alakulását meghatározó, illetve befolyásoló tényezők vizsgálata a stratégia menedzsment irodalom évtizedek óta az egyik leginkább intenzív kutatói érdeklődést kiváltó területe (Rumelt et al., 1994). Összességében elmondható, hogy az akadémikusok a vállalatok teljesítményében megfigyelhető varianciát a következő tényezőkkel, úgynevezett *elsődleges* elemzési szintekkel magyarázzák (Short et al., 2007):

- A *cég hatás*, amelynek feltárására törekvő kutatások – az erőforrás alapú vállalatelmélet értelmében – a vállalatok erőforrásainak és képességeinek rendelkezésre állásával, illetve felhasználásának módjával magyarázzák a teljesítmény alakulását (Wernerfelt, 1984, Barney, 1991).
- A *stratégiai csoport hatás*, amely azt feltételezi, hogy a bizonyos szervezeti változók konfigurációja alapján hasonló magatartást felmutató vállalatok stratégiai klaszterekbe csoportosíthatók, és az adott stratégiai típushoz való tartozás magyarázza a teljesítmény szórásának egy részét (Porter, 1980, Fiegenbaum-Thomas, 1995).
- A sokszor igen robusztus matematikai-közgazdaságtani eszköztárral megközelített *iparági hatás* azt foglalja magában, hogy a közel azonos erőforrásokkal és képességekkel rendelkező, azonos stratégiai orientációt követő vállalatok teljesítménye is nagymértékben eltérhet egymástól,

amelyet a különböző iparági, működési környezetre jellemző specifikus tényezők (piaci turbulencia, technológiai változások, bizonytalanság, termékéletrciklus stb.) magyaráznak (Schmalensee, 1985, Rumelt, 1991).

- A *földrajzi tényezők hatása*, amely azt sugallja, hogy a különböző vállalkozások üzleti teljesítményét döntően befolyásolja, hogy milyen régiókban, országokban, illetve nemzetközi közösségekben (pl. EU, NAFTA, FÁK stb.) működnek (Krugman, 1991, Dunning, 1988)
- Empirikus kutatások esetében szükséges leszögezni, hogy az egyes stratégiai típusok által felmutatott üzleti teljesítmény alakulására módszertani szempontból nem elhanyagolható hatást gyakorol, hogy a kutatók milyen *kontrolváltozókat* alkalmaztak a tanulmány során. A controlváltozók hatásának kiszűrésével ugyan az eredmények gyakorlati interpretálása kissé irreálisztikussá válik, azonban bizonyos szervezeti változók összefüggései, illetve teljesítményre kifejtett hatása jobb megvilágításba helyezhetők. A Miles és Snow-i stratégiai típusok teljesítmény vonatkozásait feltáró kutatások leginkább a vállalati méret, földrajzi elhelyezkedés, tulajdonosi megoszlás, tevékenységi kör stb. változók teljesítményre gyakorolt hatását igyekeztek kiszűrni, hogy útmutatást kínáljanak a Kutató, Elemző, Alacsony Költségű és Differenciáló vállalatok menedzsereinek, a konzisztens stratégiai konfiguráció kialakításnak elérésére, illetve kiemelkedő teljesítmény realizálására (Hawes-Crittenden, 1984, McDaniel-Kolari, 1987, McKee et al., 1989, Short et al., 2007).

A teljesítményértékelés *másodlagos*, azaz szervezeten belüli elemzési szintjeinek a következők tekinthetők: 1) teljes vállalati szint (corporate level), 2) stratégiai üzleti egységek szintje (SBU level) és 3) funkcionális részegység szint (departmental level). Fontos megjegyezni, hogy a vállalati teljesítmény alakulását jelentősen befolyásolhatja, hogy a kutató milyen perspektívából, melyik szinten közelíti az üzleti teljesítményt. Ez elsősorban a teljes vállalat és az SBU-k, mint elemzési egységek közötti precíz distinkcióra vonatkozik, ugyanis a két szinten teljesen eltérő lényegi kérdésekre, problémákra kell válaszokat adni („What business should we be in? vs. How do we compete in this business?") a menedzsereknek, ebből következően más dimenziók alapján szükséges értékelni az üzleti teljesítményt is. A Szerző Miles és Snow-féle stratégia típusok teljesítményértékelésének megfelelően jelen cikkben a stratégiai csoport, az iparág és annak specifikus tényezőinek, az üzleti teljesítményt befolyásoló hatására kíván hangsúlyt fektetni. A 2. táblázat a Miles és Snow-féle stratégiai kutatások iparági-környezeti kontextusait és azok jellemzőit igyekszik összefoglalni.

2. táblázat: A M&S-féle stratégiai kutatások iparági környezete és specifikus jellemzői

Tanulmány	Iparág	Specifikus iparági tényezők
Miles and Snow (1978a)	Főiskolai tankönyvkiadók piaca	
Miles and Snow (1978b)	Főiskolai tankönyvkiadók, autópári elektronikai cikkek, élelmiszer feldolgozás, egészségügy	Eltérő karakterű, heterogén környezeti tényezőkkel jellemezhető iparágak, de nincs explicit módon vizsgált faktor
Snow – Hrebiniak (1980)	Félfzetőgyártó, légi közlekedési, műanyag- és gépjárműipari vállalatok	Alacsony, közepes és magas kiszámíthatatlanság Szabályozottság vs. dereguláció
Hambrick (1983a)	Az elsősorban termelő-gyártó vállalatokat tartalmazó PIMS adatbázis alapján, a cégek iparágait érett/növekvő, illetve innovatív/nem innovatív kategóriákba rendezve	Növekedésben vs. az érettség szakaszában lévő iparágak Innovatív vs. nem/kevésbé innovatív iparágak
McKee – Varadarajan – Pride (1989)	Bankszektor, bankbetétek piaca	Magas, mérsékelt és alacsony (negatív) volatilitás
hortell – Zajac (1989)	Kórházak	Komoly környezeti turbulenciával szembesülő kórházak (gyorsan növekvő, új szolgáltatási üzletágak vs. berendezkedés a hagyományos ellátásokra)
Conant – Mokwa – Varadarajan (1990)	Egészségmegőrző szervezetek (Health Maintenance Organizations)	Korai, növekedési szakaszban lévő iparág
Dvir – Segev – Shenhar (1993)	Számítástechnika és egyéb elektronika	
Slater – Narver (1993)	Fa- és bútóripar	Egy nagyvállalat 140 teljesen eltérő környezeti feltételekkel jellemezhető piacokon működő SBU-ja, így nincsen expliciten vizsgált iparági befolyásoló változó
Matsuno – Mentzer (2000)	Számos iparág termelő és gyártó vállalatait tartalmazó, heterogén minta	Heterogén, sok-sok iparág termelő cégeit átfogó minta, nem lehet megnevezni konkrét, egységes iparági befolyásoló tényezőket
Slater – Olson (2000)	24 különböző iparág, termelő és gyártó vállalatait tartalmazó, heterogén minta	Nem lehet megnevezni konkrét, egységes iparági befolyásoló tényezőket
Slater – Olson (2001)	Rendkívül tág, termelő és szolgáltató vállalatokat egyaránt tartalmazó heterogén minta	A vizsgált iparágakat nem befolyásolták fontosabb környezeti tényezők
Vorhies – Morgan (2003)	Teherszállítás, kamionos fuvarozás	Dereguláción keresztül, dinamikusan növekvő, erősödő versenyintenzitással jellemezhető iparág
Olson – Slater – Hult (2005)	Rendkívül tág, termelő és szolgáltató vállalatokat egyaránt tartalmazó heterogén minta	Nem lehetett kiemelten vizsgálni egy konkrét iparági tényező hatását sem

Tanulmány	Iparág	Specifikus iparági tényezők
Desarbo et al. (2005)	Rendkívül tág, elsősorban termelő vállalatokat tartalmazó heterogén minta az amerikai, japán és kínai piacról (!) – gyógyszeripar, szórakoztatóelektronika, telekommunikációs berendezések, félvezetők, informatika, gépgyártás stb.	A technológiai, a piaci és versenykörnyezet bizonytalansági tényezői, továbbá eltérő kultúrájú országok, különböző iparágai
Kabanoff – Brown (2008)	Igen tág, az ausztrál tőzsdén jegyzett termelő és szolgáltatóvállalatokat egyaránt tartalmazó heterogén minta (FMCG, Egészségügy, Ipari berendezések, Energia, Telekommunikáció stb.)	Heterogén tőzsdei vállalkozások, számos iparág, változatos környezeti jellemzőkkel, az iparági és stratégiai klaszterhatáson kívül nincs konkretizálható környezeti kontingencia.
Hambrick (1983b)	elsősorban termelő-gyártó vállalatokat tartalmazó PIMS adatbázis alapján mérsékelt és agresszív nagyértékű tőkejóság gyártók pl. vasúti berendezések, fémöntődék, erőművi és hálózati berendezések, turbinák stb.)	Két különböző típusú, érett iparág 1) lassan forgó, nagy értékű, ritkán beszerzett ipari berendezése, stabil piaci pozícióban lévő cégek 2) jelentős technológiai átalakulással és termékdifferenciálással jellemezhető piacok, változékony helyzetben lévő cégek
Hambrick (1981)	Főiskolák, kórházak, biztosítók	Földrajzilag korlátozott, három teljesen eltérő karakterű iparág Non-profit vs. For-profit környezet
Hambrick (1982)	Művészeti főiskolák, önkéntes, magánkórházak (for és nonprofitok egyaránt), életbiztosítók	Földrajzilag korlátozott, három teljesen eltérő karakterű iparág Non-profit vs. For-profit környezet Alacsony vs. magas technológiai komplexitás
McDaniel – Kolari (1987)	Egyesült Államok bankszektora	Turbulens környezeti változások a pénzügyi szektorban: Új versenytársak belépése, változó fogyasztói igények, technológiai vívmányok, dereguláció – a kamatplafonok megszűnése
Meyer (1982)	Kaliforniai kórházak	Hirtelen, nagymértékű környezeti sokk (orvosi sztrájk) hatása a stratégiai alkalmazkodásra
Segev (1987)	Mosóporpajcot szimuláló számítógépes menedzserjáték	A legtöbb környezeti bizonytalanságtól mentes, mesterséges iparági feltételek (pl. infláció, hitelszűke hatásai kiszűrve). Tehát stabil növekedés, alacsony volatilitás, erős versenyintenzitás.
Thomas – Litschert – Ramswamy (1991)	Elektronikai (főleg számítástechnikai) cikkgyártók piaca	Volatilis környezet: sok új versenytárs, gyors termékavulás, rengeteg innováció, folyamatosan felbukkanó piaci „nichek”
Pleshko – Stanwick – Heiens (1995)	Pénzügyi szolgáltatások – Floridai hitelszövetkezetek piaca	Szigorúan szabályozott területileg védett piac
Ruekert – Walker (1987a,b)	Egy ipari berendezéseket gyártó Fortune Top 500 vállalat 3 divíziója (SBU)	Dinamikus és stabil környezetben működő SBU-k
Smith – Guthrie – Chen (1989)	Elektronikai cikkek gyártó vállalatok	Jól körülhatárolt iparág, mégsem tudunk semmit a jellemzőiről, így nincs explicit módon kiemelt környezeti változó

Tanulmány	Iparág	Specifikus iparági tényezők
Miles – Snow (1984)	Lincoln Electric (elektronikus hegesztő berendezések piaca), HP (computer hardware) Texas Instruments (számítástechnika, elektronika), Canadian Pacific (Vasúti szállítás)	Különböző iparágak Turbulens vs. stabil iparági környezet
Pierce – Robbins – Robinson (1987)	Az USA egy keleti tagállamára korlátozott, különböző gyártó vállalatokat tartalmazó minta	Földrajzilag meglehetősen szigorúan körülhatárolt piac, de explicit iparági jellemző mérése nincs
James – Hatten (1995)	USA bankszektor	Dereguláció és erősödő versenyintenzitás
Veliyath – Shortell (1993)	USA kórházak (for-profit és non-profit)	Egyházi vs. világi Non-profit vs. for-profit
Dyer – Song (1997)	Amerikai és japán, főleg elektronikai cikket gyártó cégek, többségük tőzsdén jegyzett	Recesszióval szembeálló tőzsdén jegyzett vállalkozások
Hawes – Crittenden (1984)	Kiskereskedelem – USA szupermarketek	Jelentős piaci turbulencia (generikus, saját márkás termékek megjelenése)
Bourgeois (1980b)	12 termelő és szolgáltató vállalat az USA észak-nyugati államaiból	12 meglehetősen eltérő jellemzővel bíró iparágak, amelyek különféle szektorokhoz tartoznak (termelés, szolgáltatás, high-tech), explicit iparági változó vizsgálata nincs
Short et al. (2007)	Rendkívül tág, termelő és szolgáltató vállalatokat egyaránt tartalmazó heterogén minta az USA-ban (Gyógyszeripar, Vegyipar, ipari berendezése, computer elektronika stb.)	Rendkívül széles, heterogén iparágakban (gyógyszeripar, vegyipar, biokémia, számítástechnika, híradástechnika stb.) működő, főleg gyártó cégeket tartalmazó minta
Aragón-Sanchez – Sanchez-Marín (2005)	Spanyol termelő, építőipari és szolgáltató kis- és közepes vállalkozások	Három meglehetősen széles iparági szektor (termelés, szolgáltatás és építőipar) kis és közepes vállalkozásait tömörítő minta, de konkrét iparági befolyásoló tényező – magán az iparágon kívül – nincs.
Forte et al. (2000)	Floridai kórházak	Drasztikus környezeti sokkhatással (Medicare biztosító új elszámolási rendszere) való szembesülés

Forrás: saját készítés

A kutatásokban vizsgált, a szervezeti teljesítményt befolyásoló iparág-specifikus és egyéb környezeti tényezők

A Miles és Snow-féle stratégiái tipológia kutatására vonatkozó empirikus vizsgálatok – amint azt a 2. táblázat is remekül szemlélteti – meglehetősen változatos iparágakban folytak. A tanulmányokban számos iparág-specifikus környezeti tényező, a Kutató, Elemző, Védekező és Reagáló vállalatok stratégiai üzleti teljesítményét potenciálisan befolyásoló hatását vizsgálták. Az alábbiakban

a M&S-i stratégiai típusok teljesítmény-implikációival kapcsolatos, leggyakrabban vizsgált iparág-specifikus környezeti tényezők tömör definiálása következik.

- *Volatilitás:* Magas volatilitással jellemezhető piacokra a kereslet rendkívül hektikusan változó jellege, az esetek többségében a piaci növekedési ütem nagyfokú ingadozása, egyenlőtlen alakulása jellemző. A mérsékelt volatilitású piacokat leginkább az alacsony mértékű, de tartós növekedési ütem határozza meg, míg az alacsony vagy negatív volatilitás stabil, ám növekedési potenciállal nem rendelkező, sokszor az értékesítési lehetőségek szűkülésével, hanyatlásával leírható piacot takar (McKee et al., 1989).
- *Versenyintenzitás:* Magas versenyintenzitással jellemezhető piacokon, az eladók száma jelentős, a belépési korlátok alacsonyak, a termékek differenciálására kevés lehetőség áll rendelkezésre, így a fogyasztók számtalan beszerzési alternatíva közül választhatnak, hogy kielégítsék szükségleteiket (Porter, 1979). Alacsony versenyintenzitás esetén a kínálati oldal szereplőinek száma korlátos, így az igényeik kielégítésére törekvő fogyasztók kénytelenek egy szűk vállalati populációhoz fordulni. Magas versenyintenzitás esetében a vállalatok közötti versenyt az erőteljes promóció, a költséghatékonyság és az árverseny határozza meg, a versenytársak egymás ajánlatait bármikor képesek könnyedén reprodukálni (Jaworski-Kohli, 1993)
- *Technológiai turbulencia:* Annak a mértéke, hogy egy adott iparág termelési és disztribúciós struktúrájában mekkora ütemben változnak a műszaki, technológiai feltételek. Minél nagyobb a technológiai turbulencia mértéke, a termékek elavulása annál gyorsabb, viszont a vevői értékteremtés lehetőségei is jelentősen kibővülnek (Dvir et al., 1993, Narver-Slater, 1990)
- *Piaci turbulencia:* Magas turbulenciával jellemezhető piacokon a fogyasztók, valamint szükségleteik és preferenciáik összetétele gyors ütemben változik. A hasonló környezetben működő vállalkozások gyakran kényszerülnek termékkínálatuk jelentős módosítására, hogy képesek legyenek megfelelni a permanens módon változó vevői igényeknek (Narver-Slater, 1990, 1993).
- *Hirtelen környezeti sokk:* Talán a legnehezebben definiálható és operacionalizálható, vállalati stratégiai magatartást és teljesítményt befolyásoló változó. Lényege abban rejlik, hogy a magas volatilitásnál és erőteljes turbulenciánál is jelentősebb mértékben változtatja meg az iparág és szereplőinek korábbi működési mechanizmusát, üzletvitelét. A sokkokat illetően különbséget tehetünk külső (pl. olajárboom, államosítás) és belső (iparági, vállalaton belüli) hirtelen, drasztikus változások között (Mankiw, 2003), azonban a vállalatok viselkedésére (környezeti alkalmazkodás kényszere) mindkettő szignifikáns hatást fejt ki. A M&S-féle stratégiai típusok alkalmazkodását számos hirtelen környezeti sokk esetében vizsgálták: orvosi sztrájk (Meyer, 1982), egészségbiztosító megváltozott

finanszírozása (Forte et al, 2000), generikus, saját márkás élelmiszerek megjelenése (James-Hatten, 1995) stb.

- *Innovativitás:* A Peter Drucker-i fogyasztóorientált megközelítés értelmében innovációnak tekinthető minden olyan, a makrokörnyezetben, iparágban és a vállalaton belül végbemenő változás vagy változtatás, ami a vevőteremtéssel, illetve a vevők magasabb színvonalú, minőségi kiszolgálásával kapcsolatos (Drucker, 1985). A stratégiai menedzsment szakirodalom legtöbbször a vizsgált időszakban piacra bocsátott új termékek, új szolgáltatások, korszerű termelési és disztribúciós eljárások stb. számszerűsítésével, esetleg az értékesítési árbevételben realizált részesedésük arányával operacionalizálja ezt az iparági tényezőt (Hambrick, 1983a).
- *Különböző életciklusban lévő termékek és iparágak:* Az életgörbe más-más szakaszaiban – bevezetés, növekedés, érettség, elhúzóadás, hanyatlás – járó iparági környezetben működő, illetve termékeket kínáló vállalatok stratégiai teljesítményére jelentős befolyást gyakorolnak (más versenyintenzitás, eltérő kompetitív eszközök stb.) az életgörbe adott szakaszának speciális feltételei (Vernon, 1966). A stratégiai menedzsment diszciplína legtöbbször az értékesítési volumen vagy árbevétel növekedési ütemének alakulása alapján nyilvánít egy terméket vagy iparágat az adott életciklusba tartozónak (Hambrick, 1983a, Hambrick, 1983b, Conant et al, 1989).
- *Dereguláció:* A dereguláció eszköztárhoz leginkább akkor folyamodnak a központi és helyi kormányzatok, amikor szándékukban áll egy oligopol vagy monopol szerkezettel jellemezhető piacon a versenyintenzitást fokozni. Ez legtöbbször a belépési korlátok mérséklésével, a célzott állami támogatások megszüntetésével, az árplafonok felfüggesztésével és a termékekre, szolgáltatásokra vonatkozó felesleges szabályok hatályon kívül helyezésével jár (Varian, 2004). A szabályozás terhei alól felszabaduló iparágakban a cégek stratégiája, egymáshoz való kompetitív megközelítése radikálisan megváltozik, amely jelentős hatást gyakorol az üzleti teljesítményre (Snow-Hrebiniak, 1980, James-Hatten, 1995, Vorhies-Morgan, 2003).
- *Szabályozás:* A deregulációval ellentétben az iparágak szabályozása a természetes monopóliumok vagy oligopóliumok negatív externális hatásainak megakadályozásának eszköze (Bod, 2003). A szabályozás sok esetben egy-egy, valamilyen szempontból kiemelkedő fontosságú iparág vagy vállalat – sokszor indokolatlan – védelmét jelenti. Akár indokolt állami beavatkozásról, akár felesleges védőernyőről is van szó, a regulatív hatóságok intézkedései nagymértékben meghatározzák a vállalatok stratégiáját, piaci eredményességét és pénzügyi hatékonyságát (Snow-Hrebiniak, 1980, Pleshko et al, 1995, Shortell-Zajac, 1989).
- *Konjunkturális vagy recessziós időszak:* A neoklasszikus közgazdaságtan jelentős képviselői (Kondratieff, 1925, Keynes, 1936, Solow, 1956 Kehoe-

Prescott, 2007) által tanulmányozott, a reálgazdaságban megfigyelhető konjunktúra ciklusok elmélete nem véletlen, hogy egyre nagyobb kutatói figyelmet érdemelt a különböző vállalatgazdasági diszciplínákban, így a stratégiai menedzsmentben is. A vállalatok stratégiai alkalmazkodási magatartása erőteljesen módosul fellendülés és visszaesés időszakában. Az akadémikusok legintenzívebb módon egyértelműen a dekonjunkturális környezetben működő vállalkozások által követhető stratégiai típusok teljesítmény vonatkozásait igyekeznek feltárni. A recessziós hullámokban végzett Miles és Snow-i empirikus kutatásokban a leginkább az alap üzleti tevékenység megőrzésére és leghatékonyabb megszervezésére fókuszáló vállalatokat állítják szembe a válságot, mint lehetőséget értelmező, a környezeti változásokba „befektető” társaságok teljesítményével (Hambrick, 1983a, Dyer-Song, 1997, Desarbo et al., 2005).

Eredmények

A 3. táblázat a Kutató, Elemző, Védekező és Reagáló vállalatok üzleti teljesítményének alakulásával kapcsolatos empirikus eredményeket összegzi. A tanulmány céljának megfelelően – az „aprólékos” teljesítmény-implikációk ismertetése helyett – a Szerző Miles és Snow két eredeti propozícióját kísérte megkülönböztetett figyelemmel.

3. táblázat: A Miles és Snow-féle stratégiai típusok teljesítményvonatkozásai

Kutatás	Miles és Snow I. ajánlása	Miles és Snow II. ajánlása
Snow – Hrebiniak (1980)	Kompetitív iparágakban Kutatók, Elemzők, Védekezők üzleti teljesítménye meghaladja a Reagálókét, viszont szabályozott környezetben ennek a fordítottja is fennállhat, és a Reagálók is képesek kiemelkedő teljesítmény felmutatására	Az Elemzők teljesítménye a legtöbb vizsgált iparág - félvezetőgyártó, légi közlekedési, műanyag- és gépjárműipari vállalatok – esetében meghaladta a Kutatókét és Védekezőkét
Aragón-Sanchez – Sanchez Marín (2005)	Reagálók nem szerepeltek a tanulmányban	A hatékonysági mutatók alapján nincs szignifikáns különbség K, E, V között, de az alkalmazkodási, innovativitási indikátorok esetében a K-k teljesítménye mindhárom szektorban meghaladja az E-két és V-két ebben a sorrendben
Forte et al. (2000)	Környezeti sokk esetén a K, E, valamint a stratégiai orientációt váltó D és R vállalatok teljesítménye meghaladja a továbbra is D és R orientációval bíró cégekét. Fontos, hogy az R vállalatok gyorsabban alkalmazkodnak mint a D végek.	Kutatók és Elemzők teljesítménye radikálisan megváltozott környezeti feltételek esetén rendre meghaladja a Védekezőkét

Kutatás	Miles és Snow I. ajánlása	Miles és Snow II. ajánlása
Olson – Slater – Hult (2005)	Reagáló vállalatok nem kerültek a mintába	A Kutató, Elemző, Alacsony Költségű és Differenciáló Védekezők közel azonos teljesítményt nyújtanak, amennyiben a stratégiai típus, a marketing funkció strukturális jellemzői és a magatartási orientáció megfelelően illeszkednek
Veliyath – Shortell (1993)	Reagálókat nem vizsgálták	Kutatók profitabilitásban is felülmúlták a Védekezőket
Hawes – Crittenden (1984)	A Kutatók teljesítménye rendre, a Védekezőké csak a hatékonysági mutatók esetében haladja meg a Reagálóké. Hatásossági dimenzió mentén a Reagálókat felülmúlták a Védekezőket.	Kutatók teljesítménye egyértelműen domináns
Hambrick (1983a)	Csak a Védekezőket és Kutatókat vizsgálta a tanulmány	Hatékonysági teljesítménymutatók esetében (ROI, CFOI) a Védekezők, míg hatásossági teljesítményindikátoroknál (piaci részesedés változása) a Kutatók mutatnak magasabb eredményt
Segev (1989)	A Reagálókat konzisztensen aluteljesítenek a három életképes stratégiával szemben	Hatékonyság esetében az Elemzők és a Védekezők, míg hatásosság esetében az Elemzők és a Kutatók mutatnak fel kiemelkedő teljesítményt. Összességében az Elemzők bizonyulnak a legsikeresebbnek
Bourgeois (1980a)	K, E, V teljesítménye meghaladja a Reagálóké	A legkiemelkedőbb üzleti teljesítményt az optimális „slack” felhalmozására, s ezáltal a sikeres alkalmazkodásra képes Elemzők nyújtják
Smith – Guthrie – Chen (1989)	Kutató, Elemző, Védekező vállalatok teljesítménye meghaladja a Reagálóké	Kutató, Elemző, Védekező vállalatok csak akkor nyújtanak hasonló teljesítményt, amennyiben a szervezeti méret illeszkedik a stratégiai orientációhoz. Érdekes, hogy a Kutatók és Védekezők akkor mutattak fel magas teljesítményt, ha nagyobb, illetve kisebb méretűek voltak
Miles – Snow (1984)	Kutató, Elemző, Védekező vállalatok teljesítménye meghaladja a Reagálóké	Kutató, Elemző és Védekező vállalatok közel azonos általános üzleti teljesítmény felmutatására képesek, amennyiben a szervezeti struktúrájuk, illetve HR rendszereik megfelelően illeszkednek a kiválasztott stratégiához
Pearce – Robbins – Robinson (1987)	Kutató, Elemző, Védekező vállalatok teljesítménye felülmúlja a Reagálóké	A belső növekedésre fókuszáló és formalizált stratégiai tervezési rendszerrel bíró Kutató cégek teljesítménye meghaladja az Elemzőké és a Védekezőké mind hatékonyság, mind hatásosság esetében
Hambrick (1983b)	A rendkívül heterogén képet mutató Reagáló vállalatok csoportja aluteljesít a konzisztens stratégiai orientációkkal szemben	Stabil piacokon a költséghatékonyságra, eszköztudatosságra és minőségre törekvő Védekezők, míg változó környezetben Kutatók nyújtottak optimális teljesítményt
Hambrick (1981)	Reagáló vállalatok aluteljesítenek a Kutató, Elemző, Védekező cégekkel szemben	A Kutató, Elemző, védekező vállalatok közel azonos teljesítményt képesek felmutatni, amennyiben vezetőik tudatosan és illesztik a szervezeti konfiguráció elemeit stratégiai követelményekhez. Továbbá a stratégiai változtatáson átmenő cégek magasabb teljesítményre képesek
James – Hatten (1995)	Reagáló vállalatok mind a hatékonysági, mind az alkalmazkodási indikátorok esetében aluteljesítenek	Rendkívül vegyes eredmények, mindhárom stratégiai típus eredményes, illetve eredménytelen bizonyos indikátorok alapján. Alkalmazkodás: E, K

Kutatás	Miles és Snow I. ajánlása	Miles és Snow II. ajánlása
Hatékonyság: E, V	Reagáló vállalatok mind a hatékonysági, mind az alkalmazkodási indikátorok esetében alulteljesítenek	Rendkívül vegyes eredmények, mindhárom stratégiai típus eredményes, illetve eredménytelen bizonyos indikátorok alapján. Alkalmazkodás: E, K Hatékonyság: E, V, Összességében: E
Hambrick (1982)	Reagálók nem képezték tárgyát a vizsgálatnak	Kutatók és Védekezők egyenlő általános teljesítményre képesek, amennyiben a vezetőik a stratégia szempontjából releváns környezeti tényezőkre fordítanak figyelmet
Dyer – Song (1997)	Reagálók üzleti teljesítményét meghaladja a Kutatóké, Elemzőké	Általános üzleti teljesítmény tekintetében K, E, V, a sorrend, míg a vállalati funkciók közti tevékenységet illetően is nagyon hasonló, csupán Japánban teljesítenek e dimenzió mentén legkevésbé jól az Elemzők
Pleshko – Stanwick – Heiens (1995)	A Reagálók üzleti teljesítménye elmarad a többi stratégiai típusétól	Összességében a Kutatók mutatják fel a legkiemelkedőbb teljesítményt, még a hatékonysági indikátorok esetében is, egy-két dimenzió alapján teljesítenek velük közel azonos szinten az Elemzők
Ruekert – Walker (1987)	Reagálók nem szerepeltek a vizsgálatban	Konfliktusfeloldásban az Elemzők és a Védekezők sikerebbek, mint a Kutatók, továbbá a funkciók közötti legnagyobb elégedetlenség szintén a Kutatók között tapasztalható
Slater – Olson (2001)	Reagálók nem képezték a vizsgálat tárgyát	A négy életképes stratégia egyenlő teljesítményt nyújt, ha az üzleti stratégia (Kutató, Elemző, Alacsony Költségű Védekező, Differenciáló Védekező) és a marketingstratégia (Agresszív, Tömeg, Minimalizáló, Érték) illeszkedése optimális
Shortell – Zajac (1989)	Reagáló vállalatokat nem vonták be a vizsgálatba	Az alkalmazkodási és innovatívítási dimenziók mentén a Kutatók egyértelműen felülmúlják az Elemzőket és Védekezőket
Matsuno – Mentzer (2000)	Reagálók nem szerepeltek a vizsgálatban	A M&S-i stratégiai típusok szignifikánsan moderálják a piaci orientáció és az üzleti teljesítmény közötti kapcsolatot, ROI tekintetében a Védekezők felülmúlják az Elemzőket és a Kutatókat, míg pici teljesítményben a Kutatók eredménye bizonyult a legmagasabbnak
Desarbo et al. (2005)	Reagálókat konzisztensen felülmúlják a többiek	A kiemelkedő marketingépességekkel rendelkező Védekezők és a tudatosan, felelősségteljesen fejlesztő Kutatók a hatássági és hatékonysági indikátorok alapján egyaránt felülmúlják a többieket
Vorhies – Morgan (2003)	Reagálókat nem vizsgálták	Kutatók, Elemzők, Védekezők közel azonos teljesítményt nyújtanak mind a hatássági, mind pedig a hatékonyság tekintetében, amennyiben a marketing funkció szervezeti jellemzői megfelelően illeszkednek a kiválasztott stratégiához
Kabanoff – Brown (2008)	Reagálók alacsonyabban teljesítenek a három életképes stratégiánál	Elemzők a hatékonyság tekintetében felülmúlják a másik két típust, a részvényárfolyam/nyereség arányát illetően pedig a Kutatók nyújtják a legoptimálisabb teljesítményt. Az egyes eredményeket nagymértékben befolyásolják az iparági sajátosságok. Az innovatívabb iparágakban a Kutatók az elsők, de az Elemzők szorosan követik őket!
Miles – Snow (1978a)	Reagálók teljesítménye tetszőleges környezetben elmarad a Kutató, Elemző, Védekező vállalatokétól	Kutató, Elemző, Védekező vállalatok közel azonos üzleti teljesítmény felmutatására képesek

Kutatás	Miles és Snow I. ajánlása	Miles és Snow II. ajánlása
Miles et al. (1978b)	Reagálók teljesítménye tetszőleges iparági környezeti feltételek elmarad a Kutató, Elemző, Védekező vállalatokétól	Kutató, Elemző, Védekező vállalatok közel egyenlő általános üzleti teljesítmény felmutatására képesek
Segev (1987)	A Reagálók teljesítménye tetszőlegesen alkalmazott stratégiai tervezési rendszer esetén sem eredményez megfelelő teljesítményt	Vegegyes eredmények. A legtöbb hatásossági és hatékonysági indikátor esetében a Védekezők alulmaradnak a közel azonos eredményt produkáló Elemzőkkel és Kutatókkal szemben
Slater – Olson (2000)	A Reagálók üzleti teljesítménye elmarad az Kutató, Elemző, Alacsony Költségű és Differenciáló Védekező vállalatokétól	A Kutató, Elemző, Alacsony Költségű és Differenciáló vállalatok azonos teljesítményt érnek el, amennyiben az eladásmenedzsment funkcióik megfelelően illeszkednek a követendő stratégiai orientációhoz
Narver – Slater (1993)	Reagálók nem szerepeltek a kutatásban	Profitabilitás tekintetében nincs szignifikáns különbség K, E, V vállalatok között. Új termékek sikeres bevezetése terén a Kutatók és az Elemzők konzisztens módon felülmúlják a Védekezőket
McKee – Varadarajan – Pride (1989)	A Reagálók korántsem mutatnak tetszőleges piaci körülmények mellett gyengébb teljesítményt a három életképes stratégiánál. Turbulens környezetben érdekes módon a Reagálók a piaci részesedés változásában, valamint ROA, ROA esetében is felülmúlják az Elemzőket és Kutatókat. Stagnálással, illetve hanyatlással jellemezhető piacokon pedig a piaci részesedés növekedése esetében előzik meg a Kutatókat és Védekezőket.	Meglepő eredmények Volatilis piacokon: Védekezők és Reagálók hatásossági és hatékonysági mutatókban is felülmúlják a Kutatókat és Elemzőket Mérsékelt volatilitású piacokon: Elemzők profitabilitásban mindenként megelőznek, míg piaci növekedés változásában mindenképp elmaradnak Negatív volatilitású piacokon a Védekezők a hatékonysági mutatók alapján mindenképp jobb teljesítményt nyújtanak, míg a piaci részesedés (%) tekintetében a Reagálók és az Elemzők előzik meg a Kutatókat és Védekezőket
Thomas – Litschert – Ramaswamy (1991)	A Reagálókat nem vizsgálta a tanulmány	A Kutató és Védekező vállalatok hasonló teljesítményt mutatnak fel, amennyiben a vezető menedzserek személyes jellemvonásai megfelelően illeszkednek követett stratégiához. Ez a megállapítás erősebb a dinamikus környezetben működő Kutatókra
McDaniel – Kolari (1989)	Reagálókat expliciten nem vizsgálták	Kutatók, Elemzők és Védekezők teljesítménye közel azonos, amennyiben az elméletileg megfelelő stratégiai marketing jellemzőket implementálták
Conant – Mokwa – Varadarajan (1990)	Mindhárom életképes stratégiai orientáció felülmúlja a Reagálók teljesítményét	Bár kiemelkedő marketingképességekkel rendelkeznek a Kutatók, teljesítményük nem különbözik szignifikánsan a Védekezőkétől és az Elemzőkétől, így mindhárom „stabil” stratégiai típus üzleti teljesítménye közel megegyező
Meyer (1982)	Reagálók alulmaradnak a másik három stratégiai orientációval szemben	Hirtelen környezeti sokkhoz leginkább a Kutatók képesek alkalmazkodni mind a hatásosságra, mind pedig a hatékonyságra vonatkozó dimenziókat illetően
Dvir – Segev – Shenhar (1993)	Reagálókat nem tanulmányozták	A technológiai alkalmazkodásban meglepő módon nem a Kutatók, hanem a Védekezők mutatták fel a legkedvezőbb teljesítményt

A stratégiai típusok teljesítményére vonatkozó első Miles és Snow-féle propozíciót – mely szerint a Kutató, Elemző és Védekező vállalatok üzleti teljesítménye tetszőleges iparági környezeti feltételek esetén meghaladja a Reagálókét – vizsgáló empirikus tanulmányok eredményei alapján a következő mondható el.

Először is, a tudományos vizsgálatok jelentős része – az inkonzisztens stratégiai megközelítésmódból eredő nehéz azonosíthatóság miatt – *nem is foglalkozik explicit módon a Reagáló vállalatokkal, így a három életképes stratégiához viszonyított teljesítményükre vonatkozóan sem állapítanak meg semmit.* A Szerző véleménye szerint ez a kutatások óriási hiányossága, hiszen a hasonló vállalatok (gondoljunk csak a magyarországi kis- és közepes vállalkozások jelentős részére!) vezetőinek segítése, a tudatos stratégiai magatartás irányába történő elmozdulás eszközeinek ismertetése, valamint a szuboptimális hatásosság és hatékonyság javítása a legfontosabb menedzseri implikációkat jelentenék.

Másodsorban, egyértelműen megállapítható, hogy a vizsgálatba a Reagáló vállalatokat is bevonó empirikus tanulmányok elsöprő többsége igazolta, *a Reagáló vállalatok teljesítménye a legtöbb iparágban, a legkülönfélébb környezeti befolyásoló tényezők hatása mellett is konzisztensen elmarad Kutató, Elemző és Védekező vállalatokétól.* Ez a megállapítás legkülönfélébb primer, szekunder, terciér iparágakban megerősítést nyert, különösen akkor, amikor az iparágat nem érték jelentősebb makrogazdasági, piaci, technológiai sokkok.

Harmadszor, *kivételes környezeti feltételek között a Reagáló vállalatok is képesek kiemelkedő teljesítmény felmutatására, és adott esetben a Kutató, Elemző és Védekező vállalatok meghaladására.* Erre példaként szolgálhatnak az olyan iparágak, amelyek valamely állami szabályozó szervezet működésének köszönhetően viszonylagos védelmet élveznek és alacsony versenyintenzitással jellemezhetők (pl. a 70-es évek amerikai légi közlekedési piaca, Snow-Hrebiniak, 1980). Továbbá figyelemre méltó, hogy a hirtelen bekövetkező, nagy erejű környezeti sokkhoz történő alkalmazkodást vizsgáló tanulmányok szerint a Reagáló vállalatok gyorsabban és eredményesebben vészeli át a turbulens időszakot, mint a Védekezők (Hawes-Crittenden, 1984, McKee et al., 1989, Dyer-Song, 1997). E tanulmányok alapján elmondható, hogy drasztikus környezeti változások legalább annyira érzékenyen érintik a Védekezőket is, mint a Reagálókat (Forte et al., 2000).

Raymond Miles és Charles Snow második – a stratégiai típusok teljesítményére vonatkozó – ajánlását vizsgáló empirikus tanulmányok közel sem hoztak egyértelmű eredményeket. Megállapítható, hogy kisebbségben vannak azok a tanulmányok, amelyek a Kutató, Elemző és Védekező vállalatok által felmutatott közel azonos üzleti teljesítményt erősítették meg (Smith et al., 1989., Conant et al., 1990, Vorhies-Morgan, 2003). A rendkívül változatos eredmények miatt a M&S-féle „életképes” stratégiai típusok teljesítmény vonatkozásainak ismertetése igen differenciált megközelítést igényel.

Néhány kivételtől eltekintve megállapítható, hogy a legtöbb, mérsékelt volatilitással jellemezhető iparágban a hatásossági, alkalmazkodási, innovatívítási, valamint jövedelmezőségi teljesítményindikátorok közötti optimális egyensúlyra törekvő *Elemzők bizonyultak a legkiemelkedőbb vállalatoknak* (Snow-Hrebiniak, 1980, James-Hatten, 1995, Kabanoff-Brown, 2008). Ez nem feltétlenül jelenti azt, hogy minden esetben ők teljesítették a maximumot, viszont minden dimenzió tekintetében átlagon felülit nyújtanak, így összességben az Elemzők általános üzleti teljesítménye nevezhető optimálisnak. Tehát Miles és Snow propozícióival szemben Bourgeois (1980a) „slack” erőforrásokon alapuló koncepciójának ajánlásai látszanak beigazolódni.

A piaci eredményességet (hatásosságot), alkalmazkodóképességet és innovativitást kifejező teljesítményindikátorok esetében leszögezhető, hogy a Védekező vállalatok teljesítménye – két turbulens környezetben végzett kutatástól eltekintve (McKee et al., 1989, Dvir et al., 1993) – rendre elmarad a Kutató és Elemző vállalatokétól. Azonban ennek az állításnak a fordítottja – miszerint a Védekezők pedig hatékonysági mutatók esetében felülmúlják a többi stratégiát – koránt sem igazolható, hiszen számos iparági környezetben maradtak alul a Kutatókkal és Elemzőkkel szemben a jövedelmezőség tekintetében is (Hawes-Crittenden, 1984, Veliyath-Shortell, 1993). *A Védekező stratégiáról elmondható, hogy ugyan sok iparágban lehet sikeres, azonban csupán néhányban bizonyul a legkiemelkedőbbnek.*

A Kutató és Elemző vállalatok teljesítményének viszonyát illetően nehéz döntő megállapításokat tenni. *Az általános üzleti teljesítmény és a hatékonysági dimenziók alapján az Elemző, míg a piaci eredményesség tekintetében a Kutató stratégia bizonyul sikeresebbnek.* Szükséges azonban megjegyezni, hogy a hatékonysági indikátorok esetében jelentősebb a Kutatók Elemzőkkel szembeni hátránya, mint amekkora különbség tapasztalható a hatásosság esetében a Kutatók és Elemzők közt. Turbulens piaci, technológiai változásokkal jellemezhető volatilis iparágakban mindkét stratégia jól alkalmazkodik a megváltozott feltételekhez (Meyer, 1982, Forte et al., 2000), viszont dekonjunktúrával jellemezhető környezetben az Elemzők pozíciói tekinthetők stabilabbnak (McKee et al., 1989).

Összefoglalva, a tanulmány korábbi szakaszában megfogalmazott kontingenciaelméleti ajánlással kapcsolatban – amelynek értelmében a specifikus iparági tényezők meghatározzák, hogy mely vállalatok és vállalati stratégiák bizonyulnak sikeresnek az adott környezetben – a Miles és Snow-féle empirikus kutatások eredményei alapján megállapítható, *hogy a Kutató, Elemző és Védekező vállalatok bármely környezetben egyaránt képesek optimális üzleti teljesítmény felmutatására.* Azonban a különböző iparági kontextusok bizonyos stratégiai típusok számára kimondottan, mások számára pedig kevésbé minősülnek kedvezőnek, így az, hogy a három életképes stratégiai alkalmazkodási minta közül

melyik eredményezi a legkiemelkedőbb teljesítményt már leginkább a környezeti tényezők determinisztikus hatásának függvénye.

A leginkább kiemelkedő teljesítményt nyújtó szervezetek profilja

Az egyes Miles és Snow-féle stratégiai típusokon belül megfigyelhető „best practice” meghatározása, illetve a legkiemelkedőbbben teljesítő Kutató, Elemző, Alacsony Költségű és Differenciáló Védekező vállalatok magatartási profiljainak meghatározása önmagában is feszegetné egy tudományos publikáció terjedelmi korlátait. Táblázatos formában igyekeztem összefoglalni, hogy az elmúlt három évtized M&S-i kutatásai hogyan jellemezték a leginkább optimális üzleti teljesítményt felmutató, azonos stratégiai típusba tartozó vállalatokat. Hangsúlyozom, hogy a vizsgálati szempontok száma – melyek alapján az akadémikusok meghatározzák a „top performer” vállalatok szervezeti profiljait – továbbra is igen korlátos, hiszen az empirikus kutatások ezen, meglehetősen fiatal, viszonylag kevés tanulmányt számláló „mainstream”-je, koránt sem fedte még le a szervezeti működés összes aspektusát.

4. táblázat: A legkiemelkedőbb üzleti teljesítményt nyújtó Miles és Snow-féle stratégiai típusok szervezeti profiljának ismertetése

Dimenzió	Kutatók	Elemzők	Alacsony Költségű Védekezők	Differenciáló Védekezők
Termékskála	Széles: főként új termékek	Széles: hagyományos és új termékek vegyesen	Szűk: kevés, hagyományos termék	Szűk: hagyományos és új termékek vegyesen
Kiszolgált vevői szegmensek	Sok, állandóan változó vevő szegmentum	Sok: változó és stabil szegmentumok egyaránt	Kevés, széles, stabil szegmens	Kevés, szűk, stabil szegmens
Szervezeti struktúra	Divizionális	Mátrix	Funkcionális	Funkcionális/ Divizionális
Szervezeti méret	Közepes	Nagy	Nagy	Kicsi/közepes
Marketingstratégia	Aggresszív marketing	Tömegmarketing	Marketing minimalizálás	Értékmarketing
Szabályozottság	Informális	Enyhén informális	Kevésbé formális	Informális
Döntéshozatal	Decentralizált	Decentralizált	Enyhén centralizált	Decentralizált
Feladatok és munkavállalói képességek	Specializáció	Specializáció	Generalitás	Specializáció
Magatartási orientáció	Innováció és vevő	Vevő, versenytárs és innováció	Belső (költség) és versenytárs	Vevő és versenytárs és belső (költség)

Dimenzió	Kutatók	Elemzők	Alacsony Költségű Védőkezők	Differenciáló Védőkezők
Konfliktuskezelési mód	Integratív	Integratív	Integratív/ Kényszerítés	Integratív
Promóció	Differenciálás	Differenciálás	Ár alapú eszközök	Differenciálás
Ideális környezet	Technológiai és piaci turbulencia	Mérsékelt növekedésű piacok	Stabil, mérsékelt növekedésű vagy stagnáló piacok	Mérsékelt volatilitással jellemezhető vagy stagnáló piacok
Stratégiai tervezési rendszer	Formalizált, jelentős piackutatás, felsővezetők és más szervezeti egységek fokozott részvétele	Formalizált, jelentős piackutatás, felsővezetők és más szervezeti egységek fokozott részvétele	Formalizált, kevesebb piackutatás, felsővezetők alacsony, más szervezeti egységek magas részvétele	Informális, kiemelkedő piackutatás, felsővezetők és más szervezeti egységek fokozott részvétele
Értékesítési stratégia	Kapcsolat alapú	Kapcsolat alapú	Tranzakció alapú	Kapcsolat alapú
Értékesítés funkció	Kiszervezve vagy „Házon belül”	„Házon belül”	Kiszervezve	„Házon belül”
Értékesítési funkció felügyelete	Mérsékelt	Mérsékelt	Alacsony	Vegyes
Értékesítő személyzet ellenőrzésének módja	„Output” alapú	„Output” alapú	„Output” alapú	Magatartási alapú
Értékesítő személyzet jutalmazása	Alacsony alapfizetés+magas ösztönző jutalék	Alapfizetés+jutalék	Stabil alapfizetés+kevesebb jutalék	Magas fizetés+kevesebb jutalék
Termelés	Tömeges személyre szabás és prototipikus, hangsúly a határosságon és a termékdiverzifikáción	Magas volumen, alacsony költség, tömeges személyre szabás és néha prototipikus gyártás	Magas volumen, alacsony költség, hangsúly folyamatok standardizálásán és a hatékonyságon	Alacsony volumen, közepes vagy magas költség, személyre szabás, hangsúly a minőségen
Alapvető HR megközelítés	Emberi erőforrás és képességek „beszerzése”	Emberi erőforrás és képességek „beszerzése, alakítása”	Emberi erőforrás és képességek „nevelése”, fejlesztése	„Emberi erőforrás és képességek „nevelése” és fejlesztése
Munkaerőfelvétel	Belépéskor majd a cégen belül is többszöri, szakmai és pszichológiai alapú	Vegyes	Egyszeri és az alkalmatlanok kiszűrésén alapuló	Belépéskor és a cégen belül is többszöri, szakmai, pszichológiai és kapcsolati alapú
Vállalati tréningek	Mérsékelt	Sok vagy mérsékelt	Sok	Sok
Munkavállalók karrier tervezése	Informális, mérsékelt	Formális, mindenre kiterjedő	Formális, mindenre kiterjedő	Formális, mindenre kiterjedő
CEO életkora	Fiatalabb	Vegyes	Idősebb	Vegyes
CEO iskolázottsága	Magas	Magas	Alacsonyabb	Magas
A CEO vállalatnál korábban eltöltött ideje	Kevesebb	Több	Sok	Sok

Dimenzió	Kutatók	Elemzők	Alacsony Költségű Végezők	Differenciáló Végezők
CEO hivatali idejének hossza	Kevesebb	Több	Sok	Sok
CEO képzettsége, szakmai orientációja	K+F, termékfejlesztés, marketing	Termelés, marketing	Termelés, pénzügy, számvitel	Marketing, HR
Vertikális integráció	Ritkán és inkább visszafelé	Igen, előre és hátra is	Igen, előre és hátra is	Igen, főleg visszafelé
Horizontális integráció	Igen	Igen	Nem jellemző	Nem jellemző
Szervezeti egységek, divíziók, SBU-k autonómiaja	Nagy	Közepes	Alacsony	Közepes

Forrás: saját készítés

Összefoglalás

Raymond Miles és Charles Snow a szervezetek környezeti alkalmazkodásában megfigyelhető konzisztens magatartásminták ismertetésével nem pusztán egy akadémiai konstrukciót alkottak, hanem a vállalati stratégiák teljesítményvonatkozásainak középpontba helyezésével komoly menedzseri és gazdaságpolitikai figyelemre is szert tettek. A különböző szintű vállalati vezetők és gazdasági döntéshozók számára a Miles és Snow-féle stratégiai tipológia üzenete a stratégiai tudatosság kardinalitásának felismerése. Magasan jegyzett stratégiakutatók rendszeresen felhívják a figyelmet arra, hogy a gazdálkodó szervezetek figyelemreméltó hányada nem rendelkezik a környezeti alkalmazkodásra vonatkozó stratégiai megközelítésmóddal. A kutatók szerint ez fokozott mértékben jellemző a kis- és közepes vállalkozásokra. Megítélésem szerint a stratégiai tudatosság és a sikeres környezeti alkalmazkodáshoz szükséges szervezeti konfiguráció relevanciájának hangsúlyozása a magyar gazdaságban is fontos szerepet játszhat, ugyanis a rezidens gazdasági egységek elsöprő többsége (95%) a KKV szektorba sorolható, valamint az alkalmazottak 70%-át is a kis- és középvállalati populáció foglalkoztatja. A kis- és közepes vállalkozások szuboptimális teljesítményének javításában – természetesen sok más egyéb, mikro- és makroszintű intézkedés mellett – kiemelt szerepet kell, hogy kapjon a kis- és közepes vállalkozók, menedzserek stratégiai tudatosságának előmozdítása akár állami ösztönző eszközökkel is.

Véleményem szerint a KKV szektor menedzsereinek stratégiai tudatosságát állami ösztönzőkkel két módon lehet erősíteni. Az egyik a gazdaságpolitikai döntéshozatal szintje, ahol a kormányzatnak olyan kedvezményes menedzser továbbképzési lehetőségeket szükséges biztosítani – elsősorban az alacsonyan kvalifikált KKV vezetőknek – amelyek elvégzését követően csökkenthetők e

szervezetek stratégiai, pénzügyi, marketing, piackutatási, emberi erőforrás gazdálkodás és egyéb területeken tapasztalt hiányosságai. Másodszor pedig, a felsőoktatás fontos szerepére szükséges rávilágítani. A közgazdaságtudományi egyetemek és a különféle gazdálkodási főiskolák feladata, felelőssége, hogy olyan szakembereket bocsássonak ki, akik a megfelelő elméleti tudással – a tudatos stratégiai alkalmazkodási magatartás alapos ismeretével – a jövő vállalati szakembereiként képesek lesznek változtatni a magyar gazdaság érdemi növekedését és felzárkózását akadályozó, duális szerkezeten.

Irodalom

- Aragón-Sanchez, Antonio – Grégorio Sanchez-Marín (2005), Strategic Orientation, Management Characteristics, and Performance: A Study of Spanish SMEs, *Journal of Small Business Management*, Vol.43, No.3, 287-308.
- Bourgeois, L.J. (1980a), On the Measurement of Organizational Slack, *Academy of Management Review*, Vol.6, No.1, 29-39.
- Chakravarthy, Balaji S. (1986), Measuring Strategic Performance, *Strategic Management Journal*, Vol.7, No. 5, 437-458.
- Conant, Jeffrey S. – Michael P. Mokwa – P. Rajan Varadarajan (1990), Strategic Types, Distinctive Marketing Competencies and Organizational Performance: A Multiple Measures-Based Study, *Strategic Management Journal*, Vol.11, 365-384.
- Desarbo, Wayne S. – C. Anthony di Benedetto – Michael Song – Indrajit Sinha (2005), Revisiting the Miles and Snow Strategic Framework: Uncovering Interrelationships between Strategic Types, Capabilities, Environmental Uncertainty and Firm Performance, *Strategic Management Journal*, Vol.26, No.1, 47-74.
- Dvir, Dov – Eli Segev – Aaron J. Shenhar (1993), Technology's Varying Impact on the Success of Strategic Business Units within the Miles and Snow Typology, *Strategic Management Journal*, Vol.14, No. 2, 155-161.
- Hambrick, Donald C. (1983a), Some Tests of the Effectiveness and Functional Attributes of Miles and Snow's Strategic Types, *Academy of Management Journal*, Vol.26, No.1, 5-26.
- Hambrick, Donald C. (2003), On The Staying Power of Defenders, Analyzers, and Prospectors, *Academy of Management Executive*, Vol.17, No. 4, 115-118.
- Kabanoff, Boris – Shane Brown (2008), Knowledge Structures of Prospectors, Analyzers and Defenders: Content, Structure, Stability and Performance, *Strategic Management Journal*, Vol. 29, 2008, 149-171.
- McDaniel, Stephen W. – James W. Kolari (1987), Marketing Strategy Implications of the Miles and Snow Strategic Typology, *Journal of Marketing*, Vol.51, October, 1987, 19-30.

- McKee, Daryl O. – P. Rajan Varadarajan – William M. Pride (1989), Strategic Adaptability and Firm Performance: A Market-Contingent Perspective, *Journal of Marketing*, Vol.53, July, 21-35.
- Miles, Raymond E. – Charles Snow (1978), *Organizational Strategy, Structure and Process*, McGraw Hill Book Company, New York
- Olson, Eric M. – Stanley F. Slater – G. Thomas M. Hult (2005), The Performance Implications of Fit Among Business Strategy, Marketing Organization Structure, and Strategic Behavior, *Journal of Marketing*, Vol. 69, July, 2005, 49-65.
- Short, Jeremy C. – David J. Ketchen – Timothy B. Palmer – G. Thomas M. Hult (2007), Firm, Strategic Group, and Industry Influences on Performance, *Strategic Management Journal*, Vol.28, 147-167.
- Shortell, Stephen M. – Edward J. Zajac (1990), Perceptual and Archival Measures of Miles and Snow's Strategic Types: A Comprehensive Assessment of Reliability and Validity, *Academy of Management Journal*, Vol.33, No. 4, 817-832.
- Slater, Stanley F. – Eric M. Olson (2000), Strategy Type and performance: The Influence of Sales Force Management, *Strategic Management Journal*, Vol.21, August, 813-829.
- Slater, Stanley F. – Eric M. Olson (2001), Marketing's Contribution to the Implementation of Business Strategy: An Empirical Analysis, *Strategic Management Journal*, Vol.22, No. 11, November, 1055-1067.
- Slater, Stanley F. – Eric M. Olson – Thomas M. Hult (2006), Research Notes and Commentaries, The Moderating Role of Strategic Orientation on the Strategy Formation Capability – Performance Relationship, *Strategic Management Journal*, Vol.27, 1221-1231.
- Snow, Charles S. - Donald C. Hambrick (1980), Measuring Organizational Strategies: Some Theoretical and Methodological Problems, *Academy of Management Review*, Vol.5, No.4, 527-538.
- Snow, Charles S. – Lawrence G. Hrebiniak (1980), Strategy, Distinctive Competence, and Organizational Performance, *Administrative Science Quarterly*, Vol.25, June, 317-336.
- Vorhies, Douglas W. – Neil A. Morgan (2003), A Configuration Theory Assessment of Marketing Organization Fit with Business Strategy and Its Relationship with Marketing Performance, *Journal of Marketing*, Vol. 67, January, 100-115.
- Walker, Orville C, Jr. – Robert W. Ruekert (1987), Marketing's Role in the Implementation of Business Strategies: A Critical Review and Conceptual Framework, *Journal of Marketing*, Vol. 51, 1987, 15-33.
- Zahra, Shaker A. – John A. Pierce II. (1990), Research Evidence On The Miles-Snow typology, *Journal of Management*, Vol.16, Iss.4, 751-767.

A turizmusirányítás szervezetfejlesztési kérdései

Hévízen

Dr. Egyed Krisztián PhD⁴⁴, adjunktus

*Nyugat-magyarországi Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Sopron
turizmusfejlesztési stratégiai tanácsadó, Hévíz TDM*

ABSZTRAKT: A turizmus bővülő kínálata, a vendéglátás területére is jellemző kiélezett verseny és a széleskörű információ-áramlás eredményeként a potenciális turisták a XXI. századra egyre kifinomultabbá, és ezzel párhuzamosan egyre öntudatosabbá váltak. Komplex, minden igényüket kielégítő, személyre szabott szolgáltatásokat keresnek, amelynek középpontjában a desztináció nyújtotta élmény áll. A desztináció kiemelt, de nem kizárólagos eleme az egyedi élményt nyújtó turisztikai attrakció, amelyhez élménylánc-szerűen kapcsolódnak az utazással és tartózkodással kapcsolatos további szolgáltatások, a természeti és infrastrukturális környezet, valamint a társadalmi fogadóközeg. A komplex élmény "előállítás" ennek megfelelően nem köthető egyetlen, jól azonosítható szereplőhöz, az kizárólag a desztináció szolgáltatóinak és helyi szereplőinek összehangolt tevékenységével érhető el. A turisztikai élménylánchoz szervesen kapcsolódnak az attrakciók és szolgáltatások „tulajdonosai”, az önkormányzatok, a térségmenedzsment szervezetek, a gazdasági szféra, a legkülönbözőbb civil szervezetek, valamint a turizmus mentális fogadóközegének formálása révén a helyi lakosság is. A desztináció turisztikai kínálatának komplexitása okán szükséges az egyértelmű felelősséggel és kompetenciákkal, a feladatok ellátásához szükséges finanszírozással és megfelelő szakértelemmel rendelkező irányítási- és szervezetrendszer.

KULCSSZAVAK: turizmus, desztináció, élménylánc, környezet, szervezetfejlesztés

A turizmus szektor jellemzői – az élménylánc

A XXI. századra az emberek turisztikai igényei és szokásai jelentősen átalakultak. Az életminőség általános emelkedése hatására megnövekedett az igény a változatos és kulturált szabadidő-eltöltési lehetőségek iránt. A szabadidő és a transzfer-jövedelmek törvényi szavatolása szintén kedvezően befolyásolta e folyamatokat. A közlekedési eszközök és rendszerek fejlődése lehetővé tette, hogy – anyagi lehetőségeik függvényében – a potenciális turisták gyakorlatilag a világ bármely pontján eltölthetik szabadidejüket. Az utazási lehetőségek bővülésével párhuzamosan az információs technológia is fejlődött. Az Internet és egyéb telekommunikációs eszközök révén lehetővé vált az egyes desztinációk részletes feltérképezése, az utazások megtervezése, az egyes szolgáltatások lefoglalása és a számla kiegyenlítése is. A turista az információgyűjtése és utazási döntése során

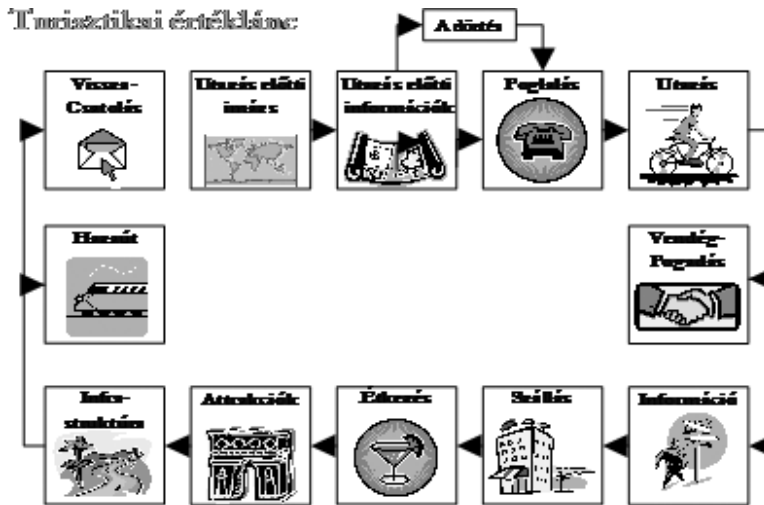
44 egyedk@ktk.nyme.hu

már önmaga, akár otthonából is képes mindezt elvégezni. A tájékozódás mellett mindez új kommunikációs lehetőségeket is nyitott a turisztikai szektor számára, amelyen keresztül akár irányítottan is eljuttathatók az információk a potenciális turisták felé.

A növekvő kereslet a kínálati oldal megélénkülését is eredményezte. A térségen kívülről származó jövedelmek vonzása révén a turizmus fejlődése számos desztinációban a gazdaság diverzifikálását vagy az egyetlen kitérés pontot jelenti. A vendégforgalom növekedését meghaladó mértékben emelkedett a nemzetközi turisztikai kínálatban megjelenő újabb attrakciók, desztinációk, illetve szolgáltatók száma. Az említett folyamatok eredményeként a XXI. századra erős verseny jellemzi a turisztikai szektort. A bővülő kínálat, az erős verseny és a szinte teljes körű informáltság a potenciális turistákat egyre kifinomultabbá és ezzel párhuzamosan egyre öntudatosabbá tette. Ismerik saját igényeiket a szolgáltatás-választék főbb elemeire vonatkozóan, és lehetőségük van megismerni a különböző ajánlatokat még az utazási döntés előtt. Komplex, minden igényüket kielégítő, személyre szabott szolgáltatásokat keresnek, amelynek középpontjában a desztináció nyújtotta élmény áll. A személyre szabás kínálati oldalon csomagajánlatok szervezésével és a komplex termék elemeinek variálhatóságával érhető el. Ennek megfelelően az ajánlatok és a kommunikáció sem jelentheti egy-egy szolgáltató kínálatát; a desztinációt az együttműködő partnerek és az általuk nyújtott szolgáltatások komplex rendszereként kell megjeleníteni!

A turizmus kínálati rendszerének középpontjában a turista igényeihez igazodó hozzáadott többlet-érték, a komplex és strukturált turisztikai élmény áll. A desztináció kiemelt, de nem kizárólagos eleme az egyedi élményt nyújtó turisztikai attrakció, amelyhez élménylánc-szerűen kapcsolódnak az utazással és tartózkodással kapcsolatos további szolgáltatások (pl. megközelíthetőség és térségen belüli közlekedés, szálláshelyek, vendéglátás és étkezési lehetőségek, szabadidős és kulturális programkínálat, ajándéktárgyak és egyéb vásárlási lehetőségek, tájékoztatás és információ-nyújtás), a természeti és infrastrukturális környezet, valamint a társadalmi fogadóközeg. Az említett komplex élmény "előállításá" ennek megfelelően nem köthető egyetlen, jólazonosítható szereplőhöz, az kizárólag a desztináció szolgáltatóinak és helyi szereplőinek összehangolt tevékenységével érhető el. A turisztikai élménylánchoz szervesen kapcsolódnak az attrakciók és szolgáltatások „tulajdonosai”, az önkormányzatok, a térség- és desztinációmenedzsment szervezetek, a gazdasági szféra, a legkülönbözőbb civil szervezetek, valamint a turizmus mentális fogadóközegének formálása révén a helyi lakosság is.

1. ábra: A turisztikai élménylánc



Forrás: *Using natural and cultural heritage for the development of sustainable tourism in non-traditional tourism destinations (2002). Key success factors: Designing a tourism offer, 28.o.*

Az empirikus modell széles körű ismertsége ellenére a turisztikai szervezetek hazánkban többnyire elszigetelten működnek. Amíg gazdálkodási eredményeik kielégítőek, nem érzik szükségességét az együttműködésnek. Nem számolnak az olyan explicit veszteségekkel, mint:

- a komplex élmény lehetőségének hiányában elmaradó vendégek, és a kapcsolódó elmaradt bevételek;
- a térségbe érkező vendégeknek nyújtott többlet-szolgáltatásokból származó többlet-bevételek;
- a többlet-költségekhez és beruházásokhoz kapcsolódó elmaradt multiplikátor hatások;
- az alacsonyabb érdekérvényesítő képesség következtében elmaradt támogatások.

A „feláldozott” hasznok mellett ugyanakkor a gyakorlatban többletköltségek jelentkeznek:

- a párhuzamos fejlesztésekből (pl. infrastruktúra, HR, rendezvények és programok) adódó többlet-kiadások;
- az összehangolatlan kommunikáció magasabb fajlagos költsége;
- a működtetés terén a párhuzamos rendszerek és az elmaradt innovációk által okozott veszteség.

Az említett komplex élmény lehetősége mellett a gazdasági racionalitás is indokolná a térségi szintű együttműködést. A turizmus ágazat sajátosságai alapján cross-szektorális jelleggel, amelyben részt vesznek a profitorientált (turisztikai) szolgáltatók, további szolgáltatók és kereskedelmi vállalkozások, a non-profit szektor, az önkormányzat és intézményrendszere, a turizmus és a területfejlesztés országos és regionális szervezetrendszere, valamint a lokális társadalmi közeg.

Együttműködési modellek a turizmusban

A desztináció turisztikai kínálatának illetően komplexitása okán szükséges az egyértelmű felelősséggel és kompetenciákkal, a feladatok ellátásához szükséges finanszírozással és megfelelő szakértelemmel rendelkező irányítási- és szervezetrendszer, a desztináció menedzselését végző struktúra kialakítása. A megalakítandó cross-szektorális hálózat menedzsmentjének elsődleges feladata a desztináció komplex turisztikai termékének/termékeinek kialakítása, valamint az(ok) hatékony, célcsoport-specifikus piacra vitele. Ehhez szükséges a helyi szereplők és a turizmusba bevonható értékek és szolgáltatások feltérképezése, valamint az együttműködések kialakítása és fenntartása. A gyakorlatban a helyi sajátosságokhoz igazodóan (pl. történelem, az attrakció típusa, vállalkozási környezet és non-profit szervezetrendszer, az együttműködés hagyományai, jogszabályi környezet, mentális közeg) számos jól működő modell alakult ki.

Önkormányzati turizmus/városmarketing szervezet

A legegyszerűbb szervezeti megoldást az önkormányzati turizmus/városmarketing szervezet kínálja (pl. szlovéniai Maribor, angliai Derby városa). A települési – ritkán kistérségi – szinten létrehozott együttműködés alapvető célja az adott település/térség turisztikai attrakcióinak és szolgáltatásainak egységes megjelenítése, és versenysemleges piacra vitele. A struktúrát tekintve az Önkormányzat saját szervezetén belül kinevez egy turisztikai referens személyt vagy létrehoz egy turisztikai irodát. A hosszú távú irányvonalak meghatározásához és a döntések szakmai kontrolljához pedig kialakít egy rendszeresen összeülő formális turisztikai fórumot. Utóbbi tagjait döntően a turisztikai szolgáltatók, valamint a turizmusban érintett további szereplők (pl. egyetem, kamara, szakmai és civil szervezetek) képviselői adják. Az említett szervezetek eltérő funkciókkal járulnak hozzá a desztináció sikeres működéséhez.

A formális turisztikai fórum:

- biztosítja a naprakész kétirányú információ-áramlást a tervezéshez és a vonatkozó szakmai döntések meghozatalához;

- a marketing akciók egyeztetésének színtere, ahol az egyes szereplők marketing tevékenységeinek összehangolása történhet;
- a helyi szereplőknek lehetőséget nyújt a közös akciókhoz történő csatlakozásra.

Az önkormányzat turisztikai referense / turisztikai irodája:

- a helyi szereplőkkel folytatott konzultációk során kialakítja a térség marketing stratégiáját;
- a stratégia mentén desztináció szintű konkrét marketing akciókat szervez és valósít meg (pl. kiadványok, információs iroda, kiállítások és vásárok);
- konkrét projektek/projektötletek esetén aktívan közreműködik a külső-belső partnerség kialakításában;
- kétirányú kapcsolatot tart fenn a regionális és országos turisztikai szervezetekkel.

A helyi turizmusirányítás struktúrájából következően a szervezetek működése és feladataik ellátása teljes egészében önkormányzati finanszírozással valósul meg. Ezek ellátásához kizárólag kiegészítő jelleggel pályázati források bevonására is sor kerülhet.

Önálló nonprofit szervezet

A XX. század elején települési szinten szerveződött turisztikai egyesületek a működésük hatékonyabbá tétele érdekében kistérségi szervezetekké integrálódtak (pl. VVV Walcheren Hollandiában). A szervezet elsődleges célja továbbra is a turisztikai attrakció és termékek versenysemleges piacra vitele, azonban mindezt desztinációs/térségi szinten koordináltan biztosítja. Az együttműködésben részt vesznek az érintett önkormányzatok és a térségben működő szolgáltatók, akik az együttműködési szándék mellett tevékenységeikkel aktívan is kapcsolódnak egymáshoz. Közös funkciók a szolgáltatások kialakításához, a desztinációs termék létrehozásához és a kommunikáció megvalósításához kapcsolódnak (pl. egységes minőségi kritériumok, egységes arculat). A nonprofit szervezet elsődleges feladata a térségi szintű turizmus marketing tervezése és végrehajtása, amelynek során:

- közvetlenül ellátja a térség desztináció marketing feladatait, amelynek részeként: elemzi a térségre jellemző turisztikai trendeket, kialakítja a marketing stratégiát, térségi tematikus kiadványokat jelentet meg és terjeszti azokat, turisztikai honlapot üzemeltet és menedzsel, turisztikai vásárokon és kiállításokon vesz részt, turisztikai információs irodát működtet;
- összehangolja a tagok marketingkommunikációs tevékenységét (pl. közös akciók koordinálása, települési csomagajánlatok szervezése);

- lehetőséget teremt a szervezet által szervezett kommunikációs akciókhoz történő csatlakozásra;
- szállásfoglalási központ funkciókat is ellát, amelyet a magánszállásadók értékesítési csatornaként is igénybe vehetnek;
- kapcsolatot tart a regionális és országos turisztikai szervezetekkel, használja ezek kommunikációs csatornáit a térség turisztikai kínálatának piacra vitele során.

Az önállóan gazdálkodó nonprofit szervezet működésének és desztináció szintű turisztikai funkcióinak finanszírozását a tag önkormányzatok és szolgáltatók elsődlegesen vendégéjszaka-alapú tagdíjbefizetései adják. A saját bevételek (pl. egyesületen keresztül realizált foglalások jutaléka, saját kiadványok értékesítéséből elért árbevétel) szintén hozzájárulnak a hatékonyabb tevékenységhez.

Gyógyüdülőhelyi Igazgatóság

Az Osztrák-Magyar Monarchia gyógyhelyeinek irányítását az ún. gyógyüdülőhelyi igazgatóságok irányították, amelyek elsődleges feladata a minőségbiztosítás és a fejlesztések összehangolása volt. Ausztriában a hagyományokra építve napjainkban stabil jogszabályi környezetre épülő szervezetrendszer irányítja a desztinációk turizmusát (pl. Burgenland tartomány). A tartományi szintű szabályozás kiemelt területei: a gyógyhellyé nyilvánítás folyamata, a gyógyhelyként történő megjelölés, a gyógyhelyhez köthető gyógytermékek forgalmazása, valamint a gyógyüdülőhelyi igazgatóságok működése. A gyógyhely minősítés/státusz elnyeréséhez az elismert gyógyhely, a gyógy- és kommunális létesítmények és szolgáltatások meghatározott mennyisége és minősége mellett olyan – a hazai szemléletben talán szokatlannak tűnő – feltételeket is teljesíteni szükséges, mint a füst-, por- és zajártalmak mérséklése, az üdülővendégek védelme a közlekedés veszélyeivel szemben, valamint rekreációs célzatú zöldterületek kialakítása.

A minősítést elnyert desztinációkban a turizmus irányítását az ún. gyógyüdülőhelyi igazgatóság végzi, amelynek tagjai:

- a gyógyhellyel rendelkező települések polgármesterei,
- a gyógyhellyel rendelkező települések további két önkormányzati képviselője,
- a gyógylétesítmények tulajdonosainak képviselője,
- további szolgáltatók képviselői,
- a társadalombiztosítási intézetek képviselői.

Az Igazgatóság alapvető feladata a cross-szektorális koordináció, a szakmai érdekképviselet, valamint a desztináció szintű marketing tevékenységek

megvalósítása. A funkciók ellátásához a szervezet a jogszabályokban rögzített széles körű felhatalmazással rendelkezik:

- gyógyhely ügyeinek intézése az érintett önkormányzatok hatáskörének csorbítása nélkül;
 - a gyógyhely megőrzésével, továbbfejlesztésével és kialakításával kapcsolatos érdekek megjelenítése és védelme, az üdülőhely ügyeivel kapcsolatos valamennyi vélemény és javaslat összegyűjtése és továbbítása az illetékes hatóságok felé;
 - az üdülőhely infrastrukturális fejlesztésének figyelemmel kísérése, hiányosságok feltárása és véleményezése, valamint a gyógyhely érdekeivel szemben álló beruházások, a környezeti károkozás és az imázs-rontás megakadályozása;
 - nyilvános üdülőlétesítmények és a vendégek kényelmét szolgáló létesítmények megőrzése és fejlesztése, egyes gyógyhelyi létesítmények üzemeltetése saját bevételek szerzése céljából;
 - az üdülővendégek elszállásolásának és ellátásának biztosításával kapcsolatos, a hatóságok jogosítványain túli intézkedések meghozatala;
 - üdülővendégek és üdülési vállalkozások érdekeit szolgáló információk nyújtása;
 - az üdülőhely reklámozása a helyi turisztikai szolgáltatók hatáskörének csorbítása nélkül;
 - a gyógyhely üzemeltetéséről szóló éves beszámoló készítése, valamint megküldése az érintett önkormányzatok és a Tartományi Kormány részére;
 - fenntartható turizmus fejlesztési terv kidolgozása az érintett önkormányzatokkal, figyelembe véve a tartományi és az országos turisztikai koncepciót;
- minőségbiztosítás.

A működés hatékonysága érdekében a jogalkotó a funkciókkal és jogosítványokkal arányos finanszírozást (ún. gyógyhelyi alap) biztosít a gyógyüdülőhelyi igazgatóságok működéséhez:

- üdülőhelyi díj (ún. kurtaxa) – önkormányzati adóbevételek 70%-a automatikusan az alapba kerül,
- helyi turizmusban érdekelték hozzájárulása,
- a tartomány támogatási hozzájárulása,
- állami turizmus-támogatási hozzájárulás,
- pénzbüntetésekben származó bevételek,
- egyéb juttatások és bevételek.

Kettős szervezeti rendszer: turisztikai egyesületek és konzorciumok

A kettős szervezeti rendszer szintén a Monarchiához köthető hagyományokra épül, amely az olasz jogrenden és állami struktúráján belül a tartományi autonómia nyújtotta széles körű lehetőségeit kihasználva alakult ki (pl. Dél-Tirol Olaszországban). A desztináció turizmusát valójában két, egymást részben átfedő, részben kiegészítő funkciókkal bíró szervezet irányítja. Az alsó szintet az egyes településekhez kapcsolódó turisztikai egyesületek, a felső szintet pedig az egyes turisztikai termékek szempontjából összetartozó település csoportokra épülő turisztikai konzorciumok jelentik. A kettős szervezetben ennek megfelelően a közigazgatási határokhoz igazodó és a tematikus kínálatához kapcsolódó szervezetek párhuzamosan vannak jelen. Az alapvető célnak és a funkciónak megfelelően az egymás mellett működő szervezeteknek eltérőek a feladataik. A települési turisztikai egyesületek feladatai:

- tájképi, művészeti és történelmi értékek hasznosítása a turisztikai kínálatban;
- a többnyire turisztikai célokat szolgáló létesítmények és szolgáltatások fejlesztése, működtetése;
- turisztikai vonatkozású helyi rendezvények és események támogatása, megvalósítása;
- a turisták tájékoztatását és kiszolgálását célzó szolgáltatások nyújtása, közvetítése⁴⁵;
- turisztikai marketing akciók lebonyolítása, a turizmusban érdekelt szervezetekkel együttműködve;
- turisztikai kutatások és tanulmányok készítése/készíttetése;
- a települések vagy a megye által átadott hatáskörök gyakorlása.

A konzorciumok által ellátott feladatok:

- helyi marketing tevékenység összehangolása;
- az adott tájegység átfogó megjelenítése;
- a tájegység nevének márkajelzéssé fejlesztése;
- több települést érintő turisztikai rendezvények és események szervezése, a helyi szervezetekkel együttműködve;
- turisztikai szolgáltatások közvetítése.

A párhuzamosan működő szervezetek működésének finanszírozásáról nem rendelkezik a jogalkotó. A lehetséges források között a tagdíj, a turisztikai adók és

45 Amennyiben az említett szolgáltatások közvetítése az adott településre korlátozódik, úgy ez a tevékenység nem esik az utazásszervezési tevékenységek hatálya alá, és ennek megfelelően nem igényel engedélyezést. A szabály az egyesületek és a konzorciumok tevékenységére is vonatkozik.

az egyéb bevételek szerepelnek. Ezek nagyságáról és mértékéről a tagság, illetve a helyi turisztikai szereplők döntenek.

Gazdasági társaság

A Svájcban található Scuol AG-t mintának tekintve a desztináció turizmusának irányítását gazdasági társaság is elláthatja. A társaság megalakítását alapvetően a térség turisztikai imázsának romlása, és ezzel párhuzamosan a vendégforgalom csökkenése indokolta. A desztináció=marketing feladatok mellett szükségessé vált a síszezónon kívüli attrakció létrehozása, amely profitorientáltan működtethető. Az attrakciófejlesztés finanszírozási módjához jobban igazodott a gazdasági társaság forma, a működtetés során keletkező profit pedig ennek révén visszaforgatható a turisztikai marketing aktivitásra. Az alapítók között az önkormányzat mellett a jelentősebb helyi turisztikai szolgáltatók (nagyszállodák) is megtalálhatók.

A társaság legfőbb feladatai:

- az attrakció kidolgozása, megvalósítása és profitorientált működtetése;
- városmarketing feladatok ellátása, amelynek során összehangolja a térség rendezvény- és programkínálatát, koordinálja az önkormányzat és a turisztikai szolgáltatók kommunikációs tevékenységét, kétirányú kapcsolatot tart fenn a kantonbeli és az országos turisztikai szervekkel, informatív helyi turisztikai szakmai lapot ad ki, valamint közvetlen marketing feladatokat is ellát.

Ugyan települési szinten jött létre, de szerződések alapján a kapcsolódó településeket is bevonva térségi szinten látja el feladatait. A desztináció marketing tekintetében stratégiai és operatív tevékenységet is folytat, ezen belül:

- elemzi a térséget érintő turisztikai folyamatokat;
- kidolgozza a desztináció marketingstratégiáját;
- termékfejlesztést végez, és komplex csomagajánlatokat dolgoz ki;
- jutalék ellenében helyi szolgáltatásokat közvetít, online és offline szálláshely- és jegyértékesítést folytat;
- megszervezi és működteti a térségi kártyarendszert;
- közvetlen promóciós tevékenységet (pl. kiadványok, promóciós anyagok, prospektusok, desztinációs portál) végez.

A működéshez szükséges finanszírozást az attrakció nyereséges működtetése, a társaság rendelkezésére álló vagyon hasznosítása, valamint a helyi szállás-, jegy-, program- és egyéb szolgáltatások értékesítéséből származó jutalék biztosítja.

A turizmusirányítás szervezetrendszere Hévízen

A turizmus szektor vállalkozási és nonprofit közege

Hévízen a nemzetközileg is versenyképes attrakcióra épülve, a jelentős vendégforgalom igényeinek kielégítésére az országos átlagot meghaladó nagyságú (turisztikai) szolgáltató-kapacitás alakult ki. A kereskedelmi szálláshelyek mellett a közel 900 szobakiadó lefedi a szálláskategóriák szinte teljes spektrumát; a házon belül is komplex szolgáltatást nyújtó 5*-os és 4*-os szállodák, gyógy- és wellness-szállodák mellett jelentős a panziók és a magán szobakiadók kapacitása is. A gyógy-idegenforgalomhoz szorosan kapcsolódó kórházi és szanatóriumi szálláskapacitás is jelen van a város kínálatában. A kereslet igényeinek kielégítésére az országos átlagot meghaladóan, közel másfélszáz, rendkívül változatos kínálatú és színvonalú vendéglátó egység áll rendelkezésre. A büfé jellegű vendéglátástól a bárokon és kávéházakon át egészen a négy és ötcsillagos szállodák éttermi kapacitásáig. A reumakórházban, a tófürdőn és a nagyobb szállodákban komplex gyógyászati és egészségügyi részlegek működnek. A teljes ellátásnak megfelelően állapotfelmérést, konzultációt, kezeléseket és tanácsadást is végeznek. A hagyományos mozgásszervi megbetegedések kezelése mellett lehetőséget teremtve wellness/medical wellness, valamint a szépségügyi szolgáltatások nyújtására is. A szolgáltatások választéka, azok infrastrukturális háttere, az eszközellátottság és a humán erőforrás nemzetközi viszonylatban is színvonalas.

A desztináció nagyszámú civil szerveződése között található művészeti csoportok, természetvédő és közbiztonságot védő egyesületek, sportkörök stb. A szervezetek többsége a desztináció turisztikai kínálatának „soft” elemeiben játszik jelentős szerepet; hozzájárulnak a helyi értékek védelméhez és megőrzéséhez, a kulturális igényesség kialakításához és fenntartásához, a közbiztonság megőrzéséhez, a lakosság környezet-, természet- és egészségtudatosságának fokozásához, továbbá kulturális és szabadidős programokat szerveznek. E tevékenységeikkel hozzájárulnak a turizmushoz elengedhetetlen társadalmi-kulturális miliő megteremtéséhez, valamint bővítik a desztináció kínálatát.

A desztináció szintű turizmus fejlesztése és működtetése tekintetében két önkormányzati (rész)tulajdonú szervezet kiemelt szereppel és hatással bír. A Gróf I. Festetics György Művelődési Központ, Városi Könyvtár és Muzeális Gyűjtemény teljes önkormányzati tulajdonban és finanszírozással működik. Legfőbb feladata a helyi kulturális örökség megőrzése, valamint a helyi kulturális élet színesítése közösségi és turisztikai célzatú előadások, programok, rendezvények szervezésével. E tevékenysége során hangsúlyt fektet a helyi értékek bemutatására, a helyiek és a turisták kulturális érdeklődésének megfelelő kínálat kialakítására. A gyógyító és a hozzá szorosan kapcsolódó gyógyászati- és wellness-szolgáltatások jelentik a desztináció legfőbb vonzerejét. Az unikális attrakció hasznosítására

alakult Hévízgyógyfürdő és Szent András Reumakórház Nonprofit Kft-ben az önkormányzat 26%-os tulajdonrészrel rendelkezik. A szervezet működése három fő területet érint: a gyógyító hasznosítása gyógyfürdő- és kapcsolódó wellness-szolgáltatásokkal, személyre szabott komplex gyógykúrát nyújtó reumakórház, szálláshely-szolgáltatás. A gyógyító területén szervezett kulturális programjaival részt vesz a desztináció termékfejlesztésben és imázs-formálásában (pl. Horgas Eszter koncert a tavon), különleges értékei, szakmai és tudományos tevékenysége révén pedig jelentős kommunikációs hatást ér el.

„Top-down” turizmusirányítás Hévízen

Hévíz Város Önkormányzata fejlesztései az (egészség)turizmus megerősítésén és háttérfeltételeinek megteremtésén keresztül a helyi gazdaság lehetőségeinek és a lakosság életminőségének javítását célozzák. A korábbi feladat- és kompetencia megosztás értelmében a turizmus fejlesztéséhez kapcsolódó termékszervezési és kommunikációs tevékenységet a Hévíz Turizmus Marketing Egyesület végzi, a kommunikált termék alapját és hátterét ugyanakkor részben az önkormányzat fejleszti. A turisztikai szektor igényeivel összhangban a város korábbi fejlesztési koncepcióiban az alábbi területek kerültek kijelölésre:

- városrekonstrukciós programok végrehajtása, a közlekedési infrastruktúra fejlesztése;
- a turizmus feltételrendszerének fejlesztése (Aquamarin szálloda és városi gyógy-, wellness- és kulturális szolgáltató fejlesztése, Rózsakert komplexum fejlesztése, sportinfrastruktúra és szolgáltatások fejlesztése, Egregy városrész fejlesztése, IFA szabályozás megújítása, kulturális programkínálat bővítése, a Hévízi-tó világörökségi helyszínné válása);
- szolgáltató modern város fejlesztése;
- klíma- és környezetvédelmi program végrehajtása;
- humán közszolgáltatások fejlesztése.

Az önkormányzat szervezetén belül kifejezetten turizmus-célzatú feladatokat az Idegenforgalmi- és Sportbizottság, valamint a Turizmus referens lát el. Korábban az említett önkormányzati szervek végezték a turizmus városi szintű szervezését, koordinációját és irányítását. Az önkormányzat és szervei a térségi hatású feladatok és fejlesztések tekintetében együttműködnek a szűkebb (pl. Hévízi kistérség, Zala Termálvölgye) és tágabb térséget (pl. West-Balaton, magyar fürdővárosok) alkotó önkormányzatokkal és idegenforgalmi szerveződésekkel.

Hévíz Város Önkormányzata Idegenforgalmi- és Sportbizottsága feladatai:

- turizmus témájú előterjesztések és rendelet-tervezetek, a költségvetési koncepció, a településfejlesztési és turisztikai koncepció és a marketing terv véleményezése;

- a helyi turizmust érintő önkormányzati rendeletek kezdeményezése;
- javaslattétel a városi turizmus fejlesztésére, a testvérvárosi és nemzetközi kapcsolatok fejlesztésére, a helyiadómértékére, valamint a sportlétesítmények felújítására és fejlesztésére vonatkozóan;
- közreműködés a helyi verseny- és diáksport, szabadidősport, a turizmus és a természetjárás feltételeinek alakításában;
- kapcsolattartás a – Tourinform feladatokat is ellátó – Hévízi Turizmus Marketing Egyesülettel, a Hévízi Szobakiadók Szövetségével, a városban működő szállodák és kereskedelmi szálláshelyek képviselőivel, a Nyugat-Balaton Turisztikai Iroda Kft-vel és további szakmai szervezetekkel.

A Turizmus referens feladatai:

- a turizmus igazgatásával és szervezésével kapcsolatos feladatok ellátása, részvétel a helyi idegenforgalmi fejlesztések előkészítésében és összehangolásában; az önkormányzat idegenforgalmi elképzeléseinek érvényesítése;
- az Idegenforgalmi- és Sportbizottság adminisztratív teendőinek ellátása;
- együttműködés és munkakapcsolat a turizmusban érdekelt helyi szervezetekkel és munkatársaival, a térségi és országos szakmai szövetségekkel;
- a Magyarországi Fürdővárosok Szövetsége titkári feladatainak ellátása;
- javaslattétel és konzultáció turisztikai szakmai kérdésekben, a várost érintő idegenforgalmi publikációk nyomon követése, a város idegenforgalmi, fejlesztési és marketing tanulmányainak gondozása;
- évente legalább egy alkalommal értékelés készítése Hévíz idegenforgalmáról;
- a városi honlap működésének, működtetésének felügyelete.

„Bottom-up” turizmusirányítás Hévízen

A desztináció turizmusának irányítását az önkormányzat részről az Idegenforgalmi- és Sportbizottság és a Turizmusi referensen látja el, a turizmus-szervezés gyakorlati teendőit pedig – beszámolási kötelezettség mellett – 2006. óta a Hévíz Turizmus Marketing Egyesület végzi. Az egyes szervezetek között a feladatok és döntési kompetenciák pontosan lehatároltak. A feladatok és kompetenciák szétválasztását az önkormányzat és az Egyesület között 2009-ben kötött középtávú együttműködési megállapodás is rögzíti. Ennek értelmében az egyesület:

- felméri a desztináció turizmusának állapotát, a helyi kínálat elemeit;
- összehangolja az egyes szolgáltatók céljait és tevékenységét;
- magas minőségű komplex termékeket szervez és juttat piacra;
- rendszeresen vendégelégedettségi kutatásokat végez;

- ellátja a turisztikai információszolgáltatás szakmai irányítását és koordinációját, valamint a Tourinform Irodai feladatokat;
- megszervezi a desztináció szintű települési és térségi marketing feladatok tervezését és végrehajtását;
- desztináció szintű rendezvény- és programszervezési feladatokat nem végez, ugyanakkor részt vesz azok összehangolásában, egységes rendezvénynaptár formájában a megjelentetésében és kommunikációjában;
- véleményezi az önkormányzat turizmust érintő döntéseinek előterjesztéseit.

Cross-szektorális együttműködésben az egyesület tagsága az alapítás óta megkétszereződött; napjainkra a kereskedelmi szálláshely-kapacitások 71%-át és a vendégforgalom 90%-át magában foglalja. Működéséhez az önkormányzat biztosítja az infrastruktúrát és a költségek közel felét. További források a tagdíj-bevételből, az eredményes pályázati tevékenységből és kismértékben vállalkezési tevékenységből (pl. saját és a desztinációhoz kapcsolódó ajándékok értékesítése) származnak. Az egyesület hatékony együttműködést folytat a térség meghatározó szereplőivel, a helyi szakmai és civil szövetségekkel (pl. Zala Termálvölgye Egyesület, Hévízi Kistérség Önkormányzatainak Töbpcélú Társulása, Balatoni Regionális Marketing Igazgatóság, Nyugat-Balatoni Turisztikai Iroda Kft.). Utóbbi szervezet – amelyben a támogatás mellett részesedést is vásárolt az egyesület – látja el a térségi desztináció menedzsment funkciókat. A közös tervezés eredményeként céljaik szorosan kapcsolódnak egymáshoz, megvalósult és megvalósítandó fejlesztéseik egymást erősítik.

Az egyesület mellett a Hévízi Szobakiadók Szövetsége a legjelentősebb turisztikai érdekvédelmi tömörülés a városban. Az 1994-ben alapított együttműködés mára közel 300 tagot számlál. Alapvető célja és tevékenységei:

- részt vesz a hévízi idegenforgalom szervezésében és fejlesztésében hazai és nemzetközi szinten;
- képviseli és védi tagsága és a szakma érdekeit más gazdálkodó, társadalmi és állami szervezetekkel szemben;
- informatikai és információs szolgáltatásokat nyújt;
- tagsága részére tanácsadói szolgáltatást szervez (pl. pénzügy, jog, kereskedelem, marketing, pályázat, informatika);
- részt vesz a fizetővendéglátást meghatározó országos, regionális és helyi fejlesztési tervek kialakításában, társadalmi viták szervezésében és lebonyolításában;
- szükség szerint kezdeményezi önkormányzati rendeletek meghozatalát, azok módosítását, továbbá önmaga is kidolgoz javaslatokat a hévízi turizmus színvonalának javítása érdekében;

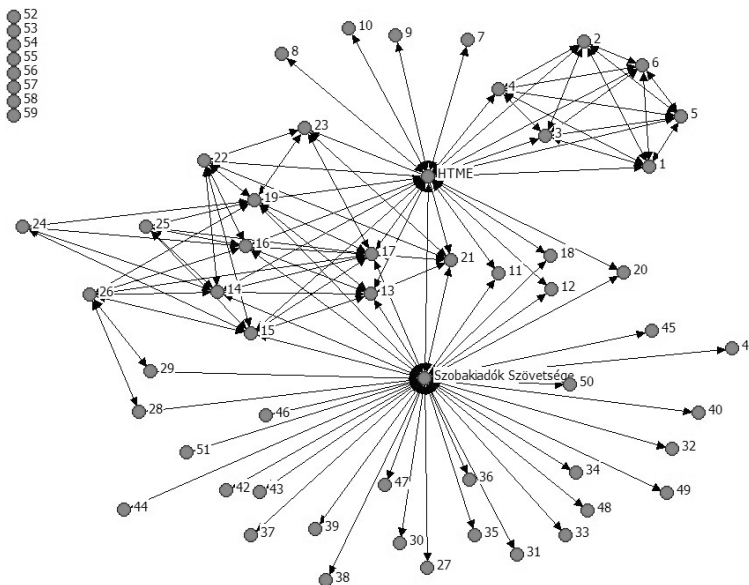
- helyi kedvezményrendszert dolgoz ki és működtet a vendégforgalom és az ágazat jövedelmezőségének növelése érdekében.

A szövetség képviseli a desztináció szobakiadóinak érdekeit az egyesületben, emellett tanácsokkal, szakmai tapasztalatai átadásával, tagságának mozgósításával segíti az egyesület munkáját. Mindez leginkább a desztináció kínálatának és az azt jellemző tendenciák feltárása, a szükséges fejlesztési irányvonalak meghatározása és egyes marketingakciók (pl. study tourok, kiadványok) szervezése és lebonyolítása kapcsán érhető tetten.

Együttműködések a Hévízi élményláncban

A desztináció turisztikai szervezetrendszere, az ágazat sajátosságainak megfelelően, rendkívül összetett. Az említett szervezetek mellett jelentős szerepet játszanak benne a nagy szállodák és egyéb szállásadók, a vendéglátó egységek és a kereskedelem, az utazási irodák és programszervezők, a turisztikai és egyéb szolgáltatók stb., valamint a turizmusirányítás és a területfejlesztés hazai szervezetrendszere.

2. ábra: A Hévíz Turisztikai Desztináció szereplői közötti hálózatosodás



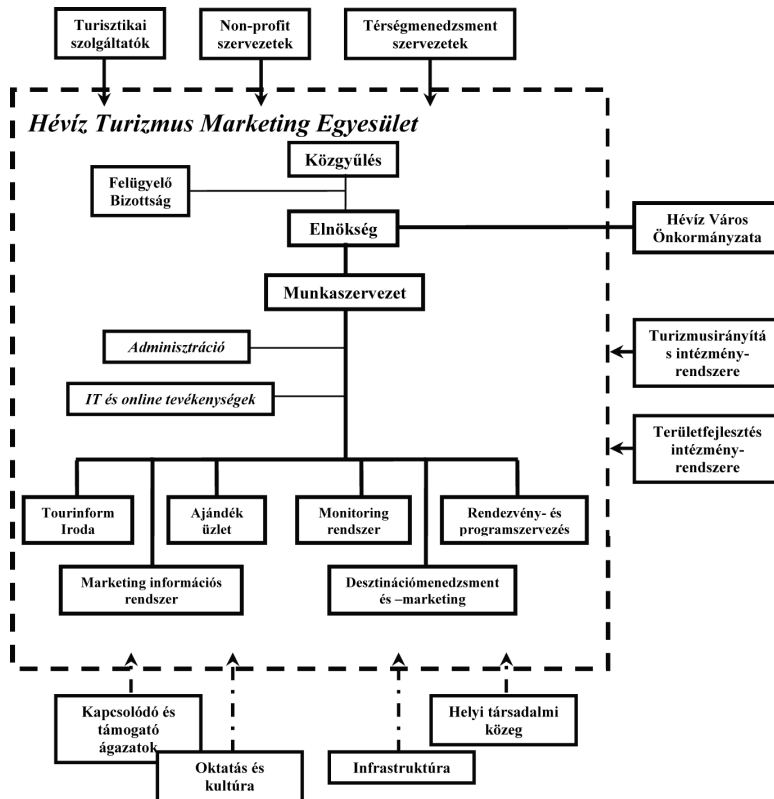
Forrás: kutatásom alapján saját szerkesztés

A Hévíz Turizmus Marketing Egyesület és a Hévízi Szobakiadók Szövetsége formálisan tömöríti a szakma jelentős részét, ugyanakkor valós tartalmi együttműködés csak a partnerek szűkebb körére és meghatározott témákban jellemző (pl. közös marketing-költségvetés, ad hoc kampányok, vásári megjelenés és kiadványok). Egymás kölcsönös kiajánlása ugyan megtörténik, de valódi csomagajánlatok nem találhatók a desztinációban. A tagság közel fele nem elérhető, a tagdíj befizetésén kívül nem vesznek részt a szervezett programokon, a szakmai fórumokon és egyeztetéseken, és nem kapcsolódnak a kétirányú információ-áramláshoz. Érdekellentétek húzódnak a helyi turisztikai szektor szereplői között, amelyek gátolják a szakmai érdekek megfelelő képviselését. A negatív kampányok pedig rombolják a desztináció imázsát. A gazdasági racionalitás ugyanakkor kikényszeríti az együttműködést. A szektor jövedelmezőségének javítása és a desztináció hatékonyabb működése érdekében ajánlatos az érdekellentétek belső egyeztetése, az egységes megjelenés, közös fórumok létrehozása ágazatonként, de mindenekelőtt a turisztikai szereplők, az önkormányzat és a lakosság szemléletének formálása.

Szerkezet- (és szemlélet)váltás a Hévíz Turisztikai Desztináció irányításában

A turizmus szakmai irányítását a kibővített kompetenciákkal és feladatkörrel működő Hévíz Turizmus Marketing Egyesület látja el. Az egyesületben tagként, a közgyűlésen keresztül pedig döntési jogosítványokkal rendelkeznek a desztináció turisztikai szolgáltatói, a turizmushoz közvetlenül kapcsolódó civil szervezetek, a desztinációban működő térségmenedzsment szervezetek, valamint az önkormányzat(ok). A desztináció menedzsment funkciókat ellátó egyesületnek a kijelölt céljait és működését a desztináció igényei mellett ajánlatos a hazai turizmusirányítás és a területfejlesztés intézményrendszerének vertikális szereplőihöz igazítani. A helyi szintű együttműködésbe pedig be kell vonni a komplex turisztikai termék előállításában résztvevő további szervezeteket is, mint a kapcsolódó és támogató ágazatok, az oktatás és kultúra szereplői, az infrastruktúra, valamint a helyi társadalmi közeg. Ez utóbbiak nem az egyesület tagjai, de külső partnerekként tanácsadással, egyeztetésekkel, közös tervezéssel és projektekkel, programlehetőségek biztosításával, érdekvédelemmel, kapcsolati tőkével, kommunikációval stb. összességében a turizmus gazdasági és társadalmi közegének biztosításával hozzájárulnak a magasabb pozícionálás eléréséhez.

3. ábra: Szerkezetváltás a Hévíz Turisztikai Desztináció irányításában



Forrás: saját szerkesztés

Az egyesület felépítése a jelenleg meglévő alapokra épül; a Közgyűlés megválasztja az elnökséget, akik a tervezés mellett irányítják az operatív folyamatokat, amit az egyesület munkaszervezete lát el. Az egyesület tevékenységét pedig független szervként a felügyelő bizottság ellenőrzi. Jelentős változások bevezetése az egyesület irányításában és a kibővített funkcióknak megfelelően a működés területeiben ajánlott. Az önkormányzatnál lévő turizmus referens pozíció felesleges párhuzamosságot jelent a desztináció turizmusirányításában. A pozíció megszüntetése mellett az önkormányzat, mint a település közigazgatási területén a turizmusfejlesztésért (is) felelős szervezet, továbbá mint legfőbb pénzügyi támogató közvetlenül tagot delegál az elnökségbe. A szakmai igényeknek megfelelően ajánlatos a turizmushoz közvetlenül kapcsolódó funkciókat és kompetenciákat az egyesület irányítása alá vonni. A desztináció menedzsment és -marketing tevékenységeket ki kell egészíteni a marketing információs rendszer és a monitoring rendszer működtetésével. A tourinform-szolgáltatásokhoz kapcsolódó

ajándék üzleti tevékenységet fejleszteni szükséges, a kereskedelmi színvonal emelése mellett közvetlen bevételeket is eredményez mindez a működéshez. A művelődési házzal pedig meg kell osztani a programkínálat alakítására vonatkozó feladatokat és kompetenciákat; a helyi közösségi rendezvények szervezését továbbra is a kulturális központ lássa el, a turisztikai célzatú rendezvények és programok pedig kerüljenek az egyesület irányítása alá. A szerteágazó tevékenységi körök koordinálásához közvetlenül az irodavezető irányítása alá tartozó ún. törzskari funkciók társulnak; az adminisztratív háttér biztosítása, valamint az informatikai tevékenységek és az online marketing megvalósítását is ellátó IT.

Az együttműködők körének bővítése

Az egyesület tagsága – az önkormányzat mellett – jelenleg a turisztikai szolgáltató szektor szereplőinek egy kisebb hányadára szorítkozik; a nagy szállodák, további kereskedelmi szálláshelyek, a Hévízi Szobakiadók Szövetségén keresztül a magán szobakiadók, vendéglátó egységek és utazási irodák képviseltetik magukat. Az ágazat cross-szektorális jellegéhez igazodóan, valamint az együttműködésben rejlő lehetőségek (pl. hatékonysági tartalékok feltárása, komplexebb kínálat, fajsúlyosabb egységes megjelenés, best practise feltárása és átvétele stb.) kihasználása érdekében érdemes volna a tagság bővítése a turisztikai szolgáltatók és a kapcsolódó ágazatok nagyobb arányú bevonásával intenzív, a desztináció esetleges bővítésével pedig extenzív módon is. A bővítés ugyanakkor nehézséget is okozhat a desztináció menedzsment hatékony működésében; a kétirányú kommunikáció működtetése, az egyeztetési folyamatok, a döntések és a kiszámíthatóság stb. terén. Ennek megfelelően ajánlatos az együttműködés kiterjesztése, de ez ne feltétlenül járjon az egyesület tagságának bővítésével. A cél inkább a különböző ágazatokat és funkciókat tömörítő civil szervezetek bevonása.

A helyi turisztikai szolgáltató szektor bevonása – a már meglévő kapcsolatok és az ösztönzőrendszer révén kialakítható lenne a desztináció valóban egységes arculata (pl. azonos képi világ, azonos szolgáltatáscsomagok, közös fellépés, egységes kommunikáció), az utazásszervezők felé pedig nagyobb kapacitással jelenhetne meg a desztináció. A desztináció menedzsment tevékenységéhez kapcsolódóan a nagyobb tagság lehetőséget teremtene a valóságnak megfelelő turisztikai adatgyűjtésre és elemzések elkészítésére, valamint kialakítható és ellenőrizhető lenne a szolgáltatók egységes minősítése, kínálata és működése.

A helyi kapcsolódó és támogató ágazatok bevonása – ezen szervezetek a turizmus komplex rendszerének szerves részei. Aktívan, de gyakran nem tudatosan részt vesznek a termék formálásában, és egyben a desztináció marketingesei is. Az egyesületnek nyitnia kell irányukba; tudatosítani kell szerepüket a desztináció turizmusában, másrészt pedig fel kell tárnai a kölcsönösen előnyös együttműködések további lehetőségeit (pl. célok kijelölése és operatív tervezés,

érdekvédelem, attrakció és kínálatbővítés, kulturális fogadóközeg, közösségi élet, tudásmegosztás, közös projektek, egyes funkciók közös finanszírozása).

A desztináció földrajzi bővítése – Hévíz elsődlegesen önálló desztinációként jelenik meg, a komplex termék kialakításához ugyanakkor szükséges a háttértelepülések természeti és kulturális attrakcióinak, helyi termelőinek és szolgáltatóinak, civil együttműködéseinek bekapcsolása is. A desztináció bővítése jelentős többletforrásokat nem eredményezne, a településekhez kapcsolódó sajátos érdekek mentén azonban újabb törésvonal lehetőségét jelentené, ezért a szükséges együttműködés elsődlegesen kölcsönösen előnyös külső partnerség formájában képzelhető el.

Az együttműködés tartalmának bővítése

Az egyesület tevékenységei és azok hatása a desztináció turizmusára sem a tagság, sem az önkormányzat és a szolgáltató szektor, sem a szélesebb közvélemény körében nem ismert. Az átláthatóság megteremtése, a célok és feladatok kommunikálása, valamint az elvégzett munka és a vendégforgalom vagy az imázs kapcsolatának levezetése egyfajta szükséges self-marketing az Egyesület számára. Ezáltal szakmai alapon tudatosítható a desztináció menedzsment létjogosultsága, másrészt bővíthető a finanszírozás, valamint az együttműködők és az együttműködések köre. A jelen és potenciális tagság számára az átláthatóság mellett vonzóvá kell tenni a tagságot. A szűkös erőforrások következtében jelenleg szűkös a tagság számára nyújtott szolgáltatások köre; ezt a támogatás nagyságrendjéhez igazodó szolgáltatás-csomagok kialakításával bővíteni szükséges. A tagság vonzóbbá válása mellett ez hozzájárul desztináció és egyéni szinten is a turisztikai forgalom és a jövedelmezőség javulásához. Ennek lehetséges eszközei:

Kölcsönös bemutatkozás – a közös fórumok, szakmai és kötetlen találkozók, belső study tourok, termékbemutatók, szervezett programok stb. elindíthatják a közös gondolkodást, aminek eredményeként közösen feltárhatók a desztinációt érintő trendek, közös célok és projektek formálhatók, átvehető a jó ötletek és megoldások, egymásra épülhetnek vagy egymást kiegészíthetik a szolgáltatások, közös megjelenés, komplex és egységesülő kínálat és arculat formálódhat.

Kétirányú szakmai információ-áramlás – a tagság pontos információkat szolgáltat a marketing információs rendszer számára (pl. a vendégforgalomról, igényekről és trendekről), valamint jelezheti problémáit és sajátos igényeit. Az egyesület ezt felhasználja a programozás, a termékfejlesztés és a kommunikáció, valamint a belső szolgáltatás-kínálat alakítása során. Az egyesület a célokról, az elvégzett feladatokról, a működésről és azok hatékonyságáról, a lehetőségekről, valamint a turisztikai trendekről tájékoztathatja a tagságot.

Ötletgenerátor, koordináció – ötletek rendszerezett gyűjtése a desztináció, az egyéni és szervezeti célokkal, valamint a működéssel, fejlesztéssel és a kommunikációval kapcsolatban. Az ötletgenerálás lehetséges formái szakmai brainstorming klubok, munkacsoportok, ötletládák vagy elektronikus formában (pl. EFOG-rendszer). Az egyéni ötletek és erőforrások esetében az egyesület koordinációs szerepkört is betölthet. Segíti a tagok közötti partneri kapcsolatok kialakítását, az ötletek projektté formálását, potenciális együttműködők felkutatását stb., az egyéni és csoportérdekek összehangolását, valamint a desztináció erőforrásainak koordinált, ezáltal hatékonyabb felhasználását.

Benchmarking és „best practise” – a kölcsönös bemutatkozás és a kétirányú információáramlás lehetőséget ad arra, hogy – a desztináción belül vagy azon kívül – az egyesület és tagsága megismerje azokat a szervezési, működési/működtetési, a termékformálással vagy a kommunikációval kapcsolatos gyakorlatokat, amelyek kiemelkedő hatékonyságúak a desztinációk, illetve a szolgáltatók közötti versenyben.

Képzések és tanácsadás – a tagság részéről jelzett igényeknek megfelelően az egyesület képzési programokat szervezhet és tanácsadókat hívhat a működés, a fejlesztés és a kommunikáció számos területén (pl. nyelvtudás, egyes szakterületek, működtetés jogi és gazdasági vonatkozásai, minőségbiztosítás, adózás, marketing, online kommunikáció, gyógyászat, wellness-szolgáltatások).

Közös megjelenés és az egyéni kommunikáció támogatása – csak a „jól eladott desztinációban” lehetnek sikeres szolgáltatók, ezért az egyesület egyik kiemelt feladata a desztináció egységes megjelenítése. Marketingaktivitása által emellett bővíti az egyes szolgáltatók által igénybe vehető kommunikációs csatornák és földrajzi megjelenések körét, mindezt a forráskoordináció révén költséghatékonyabb formában. Desztináció szinten ajánlott: piaci információk és kapcsolatok biztosítása, képzések szervezése, arculati anyagok átadása, minőségbiztosítási- és/vagy védjegy-rendszer működtetése, az ad hoc akciókhoz történő költséghatékony csatlakozás lehetőség biztosítása.

Csomagajánlatok – az egyesület koordinálása mellett kialakuló partnerség az alapja. Fontosságát a keresleti trendek adják, miszerint a potenciális turisták komplex szolgáltatáskínálatot keresnek, amit egyetlen szolgáltató önmagában többnyire nem képes nyújtani. A kialakított és beárazott csomagajánlatok hatékonyabban kommunikálhatók és jobban eladhatók a piacon.

Érdekképviselő – a külső partnerek és döntéshozók irányában az egységesen megjelenő desztináció, az egyesület – az erőforrás-koncentráció, a desztinációban betöltött szerepe és súlya, a szakmai kompetenciái és a kapcsolatrendszere, valamint a desztináció imázsa révén – hatékonyabban tudja képviselni a tagság és a turisztikai szakma érdekeit.

Feladatok, kompetenciák és források megosztása

Hévízen alulról szerveződő módon felállt a desztináció turisztikai célrendszerének kialakításáért és annak megvalósításáért felelős, a desztináció szakmai irányítását ellátó szervezet, a Hévíz Turizmus Marketing Egyesület. A kitűzött célok megvalósításához és a hatékony működéshez azonban szükséges a feladatok, kompetenciák és források szakmai elvárásoknak megfelelő megosztása, valamint ezek összehangolása.

Desztinációmenedzsment és -marketing – az egyesület elsődleges feladata a desztináció turisztikai értékeinek felkutatása, a szereplők közötti együttműködés kialakítása és fenntartása, valamint a desztináció turisztikai rendszerének működtetése. A turisztikai piac felé ez komplex termékek kialakításán és piacra vitelén, másrészt a kommunikációs tevékenységen keresztül nyilvánul meg. Ennek hátterét összetett feladatrendszer alkotja:

- a desztináció célrendszere és az operatív tevékenységek meghatározása;
- a desztináció (turisztikai) adottságai, a szolgáltatók és az erőforrások rendszerezése és összehangolása;
- a célcsoport-specifikus turisztikai termék(ek) komplex rendszerének kidolgozása;
- a termék(ek)hez, a pozicionáláshoz és a célcsoporthoz illeszkedő kommunikáció;
- a desztináció honlapjának üzemeltetése (online kommunikáció és foglalási rendszer);
- szakmai érdekképviselet és szemléletformálás;
- az egyesület és a desztináció működéséhez szükséges back office feladatok.

Rendezvény- és programszervezés – a desztináció komplex termékének szerves részét képezi a (turisztikai) rendezvény- és programkínálat, amely a változatos szabadidő-eltöltési lehetőségek biztosításával hozzájárul a turistáknak nyújtott élményhez. A komplex városi animáció megszervezése többnyire veszteséges, így létrehozása a desztináció érdekében költségvetési/közösségi forrásokat igényel. Emellett szükséges, hogy az egyes programelemek szervesen kiegészítsék egymást, egységes és összehangolt, változatos és színvonalas, a pozicionáláshoz és a célcsoportok igényeihez igazodó kínálat alakuljon.

Tourinform-szolgáltatás – az országos rendszerhez illeszkedően továbbra is szükséges a turisztikai információs iroda; a turisták tájékoztatása, az ügyfélszolgálat működtetése, a desztináció értékeinek és szolgáltatóinak versenysemleges kijáánlása, valamint a kapcsolódó információ – gyűjtés és – elemzés.

Helyi termék és „Hévízi ajándék” üzlet – a desztináció kereskedelmi kínálatából hiányzik a desztináció-specifikus „Hévízi ajándék”, valamint szükséges lenne erősíteni a színvonalas presztízs-termékek, a nemzeti és helyi termékek jelenlétét.

Részen a turisták és a megcélzott magasabb presztízsű vendégkör igényeihez igazodóan hiánypótló jelleggel, másrészt mindez a desztináció céljaira fordítható többletbevételt jelenthet az egyesület számára. A sajátos, a térségre jellemző ajándékok kommunikációs hatással is bírnak.

Marketing információs rendszer – az egyesület tudatosan és rendszerezetten gyűjtsön és nyújtson információkat; a potenciális és a Hévízen tartózkodó turistáknak (a desztináció értékei, rendezvény- és programkínálat, szolgáltatások és szabadidő-eltöltés lehetőségeik, technikai jellegű információk), a tagságnak (pl. turisztikai trendek, vendégforgalmi adatok, szegmensek és igényeik, vendéglégedettségi és imázs kutatások eredményei), valamint kapcsolódjon a nemzeti turisztikai információs rendszerhez és a turizmusirányítás intézményeihez.

Minőségbiztosítás és monitoring – a desztináció magas pozicionálásához elengedetlen az egységes minősítési rendszer, a helyi védjegyrendszer és etikai kódex kidolgozása, desztinációs minőségdíj megalapítása, valamint a kapcsolódó kommunikációs aktivitás. A minősítés megítélése, az ellenőrzések, a tanácsadás és szankcionálás alapja a marketing információs rendszerre épülő szakmaspecifikus indikátorrendszer.

Párhuzamosságok megszüntetése – a Művelődési Központ rendezvény- és programszervező tevékenysége, valamint az önkormányzat turizmus referens pozíciójával kapcsolatban jelenik meg párhuzamosság. Ezek megszüntetésével – a kompetenciák és az erőforrások koncentrálása révén – szakszerűbb és hatékonyabb lehet a desztináció turisztikai rendszerének működtetése.

- a rendezvény- és programkínálatot ajánlatos szétválasztani turisztikai és helyi közösségi célzatú eseményekre. A szakmai igényeknek megfelelően a turisztikai rendezvények, programok és a városi animáció szervezése – megfelelő erőforrások és kompetenciák mellett – az egyesület feladata.
- a turizmus referens pozíció megszüntetése. A desztináció döntéseiben való részvétel és az egyesület munkájának – így a közpénzek felhasználásának – ellenőrzése céljából az egyesület elnökségében egy pozíció biztosítása az önkormányzat számára.

Belső kommunikáció

Az egyesület eddig elsődlegesen a piacorientált külső kommunikációra koncentrált; a potenciális turisták és az utazásközvetítők elérésével a vendégforgalom növelését helyezte működése fókuszába. A belső kommunikáció ugyanakkor legalább ennyire fontos a desztináció menedzsment szervezet számára. Ez egyrészt irányul a tagság és a potenciális tagság felé az együttműködési készség, a közös gondolkodás, a közös ötletgenerálás, fejlesztés és kommunikáció, a közös ajánlatok, valamint a működés hatékonyságának fejlesztése érdekében. A belső

kommunikáció révén másrészt valamennyi helyi szereplő szemléletének formálása is elérhető. E témakörben célként a desztináció imázsához igazodó egészség-, természet- és értéktudatosság kialakítása, valamint a minőség- és piacorientált gondolkodás fejlesztése, ezek által a (társadalmi) turisztikai fogadóközeg „soft” tényezőinek formálása áll.

Átláthatóság biztosítása – Az önkormányzat, a helyi turisztikai szakma, a kapcsolódó ágazatok és a közvélemény számára szükséges megteremteni a betekintés lehetőségét. A célok és tevékenységek megismerése, az elvégzett munka és az elért eredmények bemutatása általánosan elfogadottá teheti az egyesületet a sajátos helyi társadalmi közegben. Szükséges a desztináció céljainak, az egyes szolgáltatók ebben betöltött szerepének (a szolgáltatónak a turizmus helyi rendszerében elfoglalt helye), valamint az egyesület tevékenysége hatásmechanizmusainak megismertetése. Ez javíthatja a helyi szereplők elkötelezettségét, valamint az egyesület létének és működésének elfogadottságát.

Ötletgenerálás és lehetséges kapcsolódási pontok – a célok kijelölésével és a desztináció működésével, a csomagajánlatok összeállításával és a kommunikáció irányvonalainak meghatározásával kapcsolatos elképzelések segíthetik az egyesület munkáját. Az egyéni fejlesztési ötletek pedig cross-szektorális együttműködések és projekteket eredményezhetnek. A legkülönbözőbb fórumok segítségével ösztönözni kell ezen gondolatok felmerülését és beépítését a desztináció menedzsment munkájába.

Best practise és disszemináció – a legjobb gyakorlatok, a minta értékű fejlesztések felkutatása és bemutatása ötletet vagy módszert adhat a helyi szolgáltatók versenyképességének javításához. Lehet ez a termék és kommunikáció fejlesztése vagy a belső működés hatékonyabbá tétele stb. Az elért eredmények megosztása erősítheti az újítások átvételét és a minőségorientált fejlesztések iránti elkötelezettséget a desztinációban.

Kétirányú kommunikáció – az egyesület működésének hatékonyabbá tételéhez, ezáltal a desztináció turizmus szektora és az egyes helyi szolgáltatók jövedelmezőségének javításához szükséges a kétirányú kommunikáció lehetőségeinek és csatornáinak megteremtése. Ez megvalósulhat önkormányzati beszámolók, lakossági fórumok, közmeghallgatás vagy belső study tourok formájában, szakmai információ-nyújtás, képzések, előadások és vitasorozatok által, a helyi média felhasználásával, a helyi véleményvezérek bevonása és tájékoztatása révén, közösségi programokon történő részvétellel, esetleg fogadóóra és nyílt napok biztosításával. A kétirányú kommunikáció alapja a bizalom, amihez elengedhetetlen az egyesület nyitása a helyi gazdaság és a társadalmi közeg irányába.

Turisztikai és egészségturisztikai, valamint Hévíz-ismeret a közoktatásban – a magas ingatlanárak és megélhetési költségek, valamint a fiatalokat célzó programkínálat hiányában a város nem képes megtartani a fiatalokat a helyi

közösség számára. Már az oktatás során meg kell ismertetni a fiatalokat a desztináció értékeivel, és lehetőséget kell teremteni a helyi gazdaság működésébe való bevonásukra. Az oktatási intézményekben kötelező szabadidős foglalkozásként interaktív módon meg kell tanítani a tanulóknak Hévizt; mi a múltja, az értékei, mire épül a gazdasága, hogyan működik a turizmus és az egészségtudatos turizmus rendszere stb. Mozgóinformátorként vagy a turizmus más szegmensében történő alkalmazásuk pedig valós találkozást jelent a gazdasággal.

Szakmai, városismereti és műveltségi vetélkedők – a desztinációs identitás erősítésének és a helyi programajánlatoknak alapvető eleme a múlt és az értékek ismerete. Szakmai, városismereti és műveltségi vetélkedők segítségével a verseny által motiválható a helyi társadalom és a turisztikai szakma az értékek felkutatására, illetve a vetélkedők révén játékos formában bővíthetők is ismereteik (az iskolai versenyeiktől kezdve a vendéglátással egybekötött kvízestekig).

Összefoglalás

A hazai viszonylatban kiemelkedő jövedelmezőségű Héviz Turisztikai Desztinációban a turizmusirányítás és a helyi szolgáltatók az explicit veszteségeket és az említett (fajlagos) többlet-költségeket kevésbé érzékelik. A turisztikai trendek és a gazdasági válság következtében azonban a korábbi évekhez viszonyított relatív eredményességük romlott. A korábbi pozíció megőrzése, valamint a térség adottságaiban rejlő turisztikai potenciál hatékonyabb kihasználása érdekében szükséges a desztináció szintű összefogás. A gyakorlatban számos jól működő modell alakult ki a térségi turizmusirányítás rendszerére vonatkozóan. Ezek tanulmányozása és a desztináció sajátos adottságaihoz igazított adaptálása hozzájárulhat a hévízi turizmus hatékonyságának javításához. A desztináció fejlesztési koncepciójában megfogalmazott magasabb pozicionálás elérése, valamint a turizmusirányítás szervezetrendszerének átalakítása jelentősen átforgalmazza az egyesület szervezetét, funkcióit és működését. A kibővült feladatkör ellátása, valamint a hatékony desztináció menedzsment és –marketing tevékenységek a korábbihoz képest nagyságrendekkel magasabb finanszírozást igényelnek. A minőségi turizmus kialakításához az alábbiak mentén jelentősen bővíthetők a pénzügyi források:

- az IFA-visszajuttatás nagyságrendekkel történő növelése;
- az egyesület által végzett külső szolgáltatói tevékenység jelentős erősítése;
- a honlap üzemeltetésével kapcsolatban keletkező többletbevételek;
- turisztikai és hálózatfejlesztési célzatú, valamint egyéb pályázatokon való részvétel a koncepció megvalósításához, illetve a személyi, az infrastrukturális, a dologi és az anyagköltségek finanszírozásához.

A finanszírozási csatornák kialakítása mellett kiemelt feladat a hosszú távú, kiszámítható működés pénzügyi háttérének biztosítása. Ehhez szükséges a jelentősebb források stabilitásának garantálása a hosszú távú együttműködések kialakításán, a minőségi szolgáltatások nyújtásán, valamint az IFA esetében a finanszírozás szemléletének változtatásán keresztül. Ezáltal hosszabb távra kalkulálható lesz az egyesület működése, ami lehetőséget teremt a ciklusokon átívelő tervezésre és desztináció menedzsment munkára, az erőforrások koncentrált felhasználására, valamint az éven belüli szezonális feladatok ellátására.

Irodalom

- Edgell, D. L. (2006): *Managing Sustainable Tourism – A Legacy for the Future*. The Haworth Hospitality Press, London.
- Egyed K. (2010): *A Hévíz Turisztikai Desztináció fejlesztési koncepciója és operatív programjai*. Sopron-Hévíz.
- Egyed K. (2005): *A turizmus szerepe a területfejlesztésben. „Az együttműködés fejlesztése a képzés, a szakképzés és a kutatás területén” PHARE CBC konferencia, Sopron, 2005. szeptember 9.*
- Herremans, I. M. (2006): *Cases in Sustainable Tourism – An Experiential Approach to Making Decisions*. The Haworth Hospitality Press, London.
- Horkay N. – Péti M. – Bozzai A-né – Szilágyi Gy. (2007): *A fenntartható turizmus általános fejlesztési elvei és indikátorrendszere. Módszertani ajánlás. ÖTM Turisztikai Szakállamtitkárság, Budapest.*
- ÖTM, Turisztikai Szakállamtitkárság (2007): *Turisztikai Desztináció Menedzsment (TDM) Szervezetek és Rendszer létrehozásához szempontrendszer*. Budapest.
- Pechlaner, H. – Weiermair, K. – Laesser, Ch. (2002). *Tourismuspolitik und Destinationsmanagement*. Haupt Verlag, Bern.
- Puczkó L. – Rátz T. (2000): *Az attrakciótól az élményig. A látogatómenedzsment módszerei*. Geomédia Kiadó, Budapest.
- Sulyok J. – Kiss K. (2005): *A desztinációs menedzsment szervezetek működése és a desztinációs menedzsment trendjei*. *Turizmus Bulletin* 2. sz., 36-42. o.
- Using natural and cultural heritage for the development of sustainable tourism in non-traditional tourism destinations (2002)

A társadalmi fejlődés, az információs műveltség és a könyvtár kapcsolata

Kiss Danuta Stanislawa⁴⁶, PhD hallgató

Nyugat-magyarországi Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Sopron

ABSZTRAKT: Az információs társadalomnak nevezett posztindusztériális társadalom új iparágakat, új értékeket hozott létre. Új információs és kommunikációs technológiák jelentek meg az élet minden területén, elterjedését és használatát az információs társadalom fejlődésével foglalkozó kutatások szélesen vizsgálják. A változások új képességeket igényelnek a gazdasági élet részvevőitől. Az információs piacon megjelenő árübőség, az információ áradat kezeléséhez nem elegendő az információs technológiák ismerete és alkalmazása. Az új lehetőségek kiaknázáshoz, a fejlődéssel való lépéstartáshoz szükség van az információs műveltségre, amellyel rendelkező személy felismeri az információ szükségletét, képes megtalálni az információt, értékelni és hasznosítani azt. Az információs műveltség nélkülözhetetlen az aktuális kulcskompetenciák közé tartozó, a munkaerőpiacon való érvényesüléshez szükséges kommunikációs készség fejlesztéséhez, alapja az önképzésnek és az élethosszig tartó tanulásnak. A korszerű információs technológiákat alkalmazó kompetens könyvtárosok munkájára támaszkodó könyvtár, mint az információs piac olyan részvevője, mely nemcsak létrehozza, feltárja és szolgáltatja az információt, hanem kereshetővé, értékelhetővé teszi azt, egyben a legalkalmasabb hely az információs műveltség tanulására.

KULCSSZAVAK: információs társadalom, kommunikáció, információs technológiák, információs műveltség

Bevezetés

A XX. század második felében az ipar és agrárszektor helyébe új iparágak lépnek, elsősorban az információs- és kommunikációs iparágak. Az információs és tudásszektor termékeinek megnőtt fogyasztása teljesen megváltoztatja a társadalmat és a gazdaság minden szegmensét. Az információs technológiával átszőtt gazdaság a társadalom új életformájával párosul. Új értékrendek jönnek létre. Az új technológiákkal való interakció kihívás elé állítja az információs társadalom tagjait. A jelenkorra vonatkozó kifejezések között ezt használják a leggyakrabban, habár a társadalomelmélettel foglalkozó szakirodalomban többféle megközelítéssel találkozhatunk. Z. Karvalics László az „Információs társadalom

keresése” című könyvében hetvennégy kifejezést sorol fel, amelyek az 1950 és 2002 között jelentek meg a posztindusztriális társadalom jellemzésére.

Kétféle megközelítés emelhető ki, a tudásgazdaságot illetve a technológiát hangsúlyozó szemléletek. Az indusztriális társadalmat követő új társadalmi formációval foglalkozó egyik legelső szerző Fritz Machlup 1962-ben megjelent „The Production and Distribution of Knowledge in the United States” című tanulmányában az új korszakot tudásgazdaságnak hívja, míg Tadao Umesao az 1964-ben megjelent könyvében használt kifejezés „joho shakai, johoka shakai” az internet használatára utal. A posztindusztriális társadalom egyik legszélesebb elemzését Castells írta le a „The Information Age: Economy, Society and Culture” című trilógiájában. A szerző az információs társadalom modelljét három különböző folyamat eredményeként elemzi: az információs forradalom; kapitalizmus és szovjet szocializmus krízise és kulturális mozgalmak megjelenése eredményeképpen. Az információs társadalom számos modelljeinek közös eleme, az információ központi jelentősége, a használati értéke az új tudás létrehozásához, mely a termelékenység és a hatalom alapvető forrása.

A tanulmányomban az információs társadalom kifejezést használom a jelenkort azonosító jelzőként általános elterjedése miatt. Az elemzésekhez nyilvánosan elérhető, elsősorban interneten közzölt utóbbi évek szakirodalmát és statisztikai adatait használom.

Európa és információs társadalom

A globális információs társadalom kiépítésének terveivel Európában az 1990-es évek elejétől foglalkoznak. 1993-ben jelent meg „Fehér könyv a Növekedésről, Versenyképességről és Foglalkoztatásról”.⁴⁷ Egy évvel később, 1994-ben fogalmazták meg a Bangemann-jelentést (Europe and the Global Information Society), amely akcióterve tartalmazta az EU-s információs társadalom kiépítésének alapkoncepcióját. Az információs társadalom kiépítésének kezdeményezése inkább adminisztrációs intézkedésekre támaszkodott, a széles társadalmi rétegek bevonása nélkül. Az infrastruktúra-fejlesztés, új alapszolgáltatások, új alkalmazási területek fejlesztését, szabályozását és használatának biztonságát szolgáló tervek a magán tőke bevonására támaszkodtak, abban a meggyőződésben, hogy a piac betölti a társadalom mozgatóerőjének szerepét.

A globális információs társadalmat szolgáló fejlesztések célja, hogy Európa elérje a gazdasági pozíciójának megerősítését USA-val és az ázsiai országokkal szemben. 2000-ben az Európai Tanács Lisszaboni stratégiájában azt a célt tűzték

47 Growth, Competitiveness, Employment: The Challenges and Ways Forward into the 21st Century - White Paper COM(93) 700, 1993. december.

ki, hogy 2010-re az EU a világ legversenyképesebb tudásalapú társadalma legyen. Akcióterve tartalmazta a társadalmi integráció fokozását, foglalkoztatás növelését, gazdasági növekedés elérését az információs és információs-kommunikációs technológiák (IT/IKT) segítségével.

Mivel a lisszaboni stratégia nem hozta meg a várt eredményt, ezért 2004-ben új stratégiát fogalmazták meg az „i2010 Európai Információs Társadalom a növekedésért és foglalkoztatásért”.⁴⁸ Az új stratégia prioritásai az egységes európai információs tér létrehozása, az IKT innováció és beruházások növelése mellett a társadalmi befogadás és életminőség javítás voltak. A társadalmi befogadást, e-befogadást tartalmazó stratégiaelemek megjelenése válasz volt az egyre növekvő digitális különbségekre, társadalmi rétegek fokozódó leszakadására. Az eEurope programban megfogalmazott jellemzés szerint az e-befogadás (e-inclusion) azt jelenti, hogy az információs-kommunikációs technológiák alkalmazásával az egyének és csoportok hatékonyan vesznek részt a tudás alapú társadalomban és gazdaságban.

Társadalmi haladás, az információs társadalom elérésének készsége

A világon több szervezet foglalkozik az információs társadalom előrehaladásának mérésével különböző jelzőszámok alkalmazásával. Egyik legismertebb az International Data Corporation Information Society Index (IDC ISI), mely 1990-es évek közepétől figyeli az információs társadalom elérésének készségeit olyan 53 országban, amelyek a világ GDP-jének 97%-át és IT költségeinek 99%-át adják. A IDC ISI mutatóinak összetevőit négy csoportba rendezi: számítástechnikai infrastruktúra, internet infrastruktúra, információs infrastruktúra és társadalmi infrastruktúra. A társadalmi infrastruktúra fejlettségének mutatószámai jelzik a „polgári szabadság” mértékét, újság előfizetők számát, a sajtószabadság mértékét, középiskolába beiratkozott tanulók arányát a megfelelő korosztályból, felsőfokú intézménybe beiratkozott hallgatók arányát a megfelelő korosztályból. Ebben a csoportba tartozó faktorok az új jelenségek befogadását, a tudástermelés, tudásfokozás, a tudás hatékonyságnövelésének lehetőségét hordozzák. Egy teljesen eltérő alapelvű a Japán Információ-feldolgozó és Fejlesztő Központja indexe (Japan Information Processing and Development Center - JIPDEC-index), amely nem tartalmaz társadalmi, politikai, sem gazdasági összetevőket, a mutatói hardver-arányt, szoftver-arányt, kommunikációs arányra támaszkodnak. A Malajziai National Information Technology Council NITC indexe nagyobb mértékben jelzi a tudás társadalmi szemléletet, két fő csoportra osztja a befolyásoló tényezőket: az

48 Kaplan Dániel: e-Inclusion: New Challenges and Policy Recommendations. Report. Hozzáférhető: http://www.umic.pt/images/stories/publicacoes/kaplan_report_einclusion_final_version.pdf [2010. okt. 21.]

IKT eszközökkel való ellátottságot jelzőkre (számítástechnika, telekommunikáció, digitális tartalmak) és a társadalmi faktorokra, amelyek jellemzik az e-befogadást. Az utóbbi összetevői között találjuk az információterjedést és hozzáférést, a „tudástermelést”, a tudáshatékonyságot, valamint a tudásfokozás tényezőit.⁴⁹

Az információs társadalom megvalósítása Magyarországon

Magyarország az 1990-es évek közepétől részt vesz az információs társadalom kiépítésében. Magyarországi információs társadalom stratégiák a fő hangsúlyt az infrastruktúra fejlesztésére és az információs-kommunikációs technológiák használatára helyezték, különböző területeken: gazdaság, közigazgatás, kultúra, oktatás, egészség, környezetvédelem, szélessávú infrastruktúra, hozzáférés, infrastrukturális szolgáltatások, tudás, ismeret, jogi és társadalmi környezet, kutatás és fejlesztés, esélyegyenlőség. Magyar információs társadalom stratégiái és azokhoz kapcsolódó programok az EU-s irányelveket elfogadva, az uniós mintákat követik (például: ECDL, Sulinet, Sulinet Express, e-Magyarország pontok, Teleházak) és ma már el lehet mondani – nem váltják be a hozzájuk fűzött reményeket.⁵⁰

Számos stratégia, program és akcióterv tartalmára jellemző, hogy idővel a hangsúly a technológiák, modern információs-kommunikációs eszközök igénybevételének népszerűsítéséről a tudatos, értékteremtő használat, e-befogadás felé mozdult. Ezt a célt szolgálják a különböző programok és akciók keretében létesített internet hozzáférési pontok és az információs-kommunikációs technológiák használatának elősegítését szolgáló „e-Tanácsadó” és 2006-ban az Informatikai és Hírközlési Minisztérium kezdeményezésére bevezetett „IT-mentor” szakmai szolgáltatások. A fő feladatuk a tanácsadás és segítségnyújtás az e-szolgáltatások igénybevételéhez, alapfokú digitális oktatás, valamint a hozzáférés fontosságát tudatosító tevékenység.

A 2007. évi statisztikai adatok tükrében a magyar internetezők az internetet leginkább az információkeresésre, online szolgáltatások igénybevételére, valamint kommunikáció céljából használják. A közhivatali ügyintézés és az oktatás célú használat az internet teljes használatának kevesebb, mint 50%-át, és alig több mint 20%-át az online vásárlás és banki szolgáltatások igénybevétele teszi ki. 2007-ben Magyarország lakosságának majdnem fele soha nem használt még internetet. A KSH 2008. évi adatai szerint az internet kapcsolat hiányának okai

49 Az információs társadalom jellemző tényezőivel és fejlettségét vizsgáló különböző szervezetek által használt mutatóit többek között tárgyalja Jakobi Ákos: Hagyományos és új területi különbségek az információs társadalomban.. ELTE Regionális Földrajzi Tanszék Budapest doktori értekezése. Hozzáférhető: http://teo.elte.hu/~doktor/ertekezes2007/jakobi_a.pdf [2010. 10. 25.]

50 Bővebben ezzel a gondolattal a fejezet digitális szakadékról szóló szakaszában foglalkozom.

között a legmeghatározóbb a szegénység és az, hogy az internetet nem használók majdnem 50%-a „nem akar internetet (káros tartalmak miatt, stb.)” (KSH, 2008). Az utóbbi vélemény a pozitív attitűdök hiányáról, az információs műveltségbeli olyan hiányosságairól szól, amelyek megakadályozzák az egyént abban, hogy hasznosítsa az információs társadalom technikai fejlesztéseit. Az Információs Társadalom- és Trendkutatásért Alapítvány által 2009-ben készült „A magyar információs társadalom fejlődésének tanulságai, a közeljövő kihívásai” című tanulmány szerint Magyarország középmezőnyben helyezkedik el az információs társadalom készségét jelző eu-s ranglistán. Az infrastruktúra fejlettségét több mutató alapján vizsgálva a következő eredményt kapjuk: Magyarország a 15. helyen szerepel a 27 EU tagország között internethasználók aránya alapján, 17. helyen a szélessávú internetkapcsolattal rendelkező háztartások szempontjából és 19. helyen az interneten történő vásárlók szempontjából. Ugyanakkor a tanulmány rámutat arra, hogy „az eszköz- és technika-központú probléma mára társadalmi integrációs- társadalmi különbségeket generáló problémává vált”. (ITTK, 2009)

Információs társadalom Magyarországon globális indexek tükrében

Az IDC ISI Információs Társadalmi Index szerint Magyarország a 28. helyen volt az 53 ország közötti rangsorban. A Globális versenyképességi Index (Global Competitiveness Index) 2009-2010 évi adatai szerint 133 ország között az 58. helyet foglalta el. Természetesen átfedések találhatók az információs társadalom versenyképességi és globális versenyképességi indexek helyezettei között, az IDC ISI és GCI indexeknél az első helyeken szereplők között az eltérés nem több mint 3-4 hely. Kivételt képez Dánia, amely világszerte az IDC ISI szerint és „csak” kilencedikként található a GCI 2009-2010-es ranglistáján.

Magyarország gazdasági versenyképessége csökkenő tendenciát mutat: 2006-ban elért 38. helyezésről 2008-ban 62.-re esett vissza. Székely Csaba és Andriska Pál (2009) a versenyképességi tartalékokat vizsgálva rámutat a hatékonyságnövelő tényezők között szereplő felnőttképzés mutatóinak jelentőségére. A GCI Index magyarországi felsőoktatás és felnőttképzés 2008. évi versenyképességi mutatói szerint hazánk a 101. helyezett a világ 134 országa között, ami élesen tükrözi kedvezőtlen versenyképességi pozícióját. A 2008 évi EU-s statisztikák szerint az oktatásban résztvevő felnőttek aránya (a 25 és 64 év közötti lakosság számához viszonyítva) Magyarországon 3,1% volt, lemaradva EU-s átlag 9,6%-tól. Csak Horvátországot (2,2%), Törökországot (1,8%), Romániát (1,5%) és Bulgáriát (1,4%) előzte meg, azonban megjegyzendő, hogy amíg az utóbbi országok mindegyikében az arány növekvő tendenciát mutatott a 2003. évhez képest, Magyarországon ezalatt 0,6%-os csökkenés történt.

Társadalmi és területi egyenlőtlenségek – digitális szakadék

Az információs társadalomban megjelenő digitális szakadék több szinten jelentkezik: a világ régiói és az országok közötti különbségekben, például a világszerte skandináv országok és kelet- és dél-európai országok közötti különbség, egy országon belül tapasztalható régiós különbségekben valamint az egyes társadalmi rétegek közötti különbségekben. A megosztottságok lehetnek hozzáférés jellegűek, használati jellegűek, vagy a használat minőségéből fakadóak. Amíg az első kettő esetében hálózatok kiépítése és a digitális írástudás oktatása az alkalmazható megoldás, a használat minősége az információs műveltség növelésével fokozható.

Az információs társadalom kiépítésének programjainak eredményességét és hatékonyságát elemző vizsgálatok egyike a teleházak működésének vidékfejlesztésre gyakorolt hatásának a kutatása. A közzétett tapasztalatok azt bizonyítják, hogy az új technológiák és információs-kommunikációs eszközök használatának népszerűsítése, nemhogy nem csökkentette társadalmi és területi egyenlőtlenségeket, hanem mélyítette és konzerválta a digitális szakadékokat. Magyarországi teleházak fejlesztéséhez fűződő tapasztalatok megegyeznek a külföldi példákkal. Ezzel a témával foglalkozó Kulcsár-Hohl-Obádovics (2009) tanulmány 107. oldalán olvasható egyik lényeges megállapítás, hogy „A teleházak településtípusonkénti elhelyezkedése nem kedvez a hátrányosabb helyzetben lévőknek.” Az ismertetett szakirodalom alapján elmondható, hogy a teleházak sikere nemcsak technikai kérdés, sokkal inkább összefügg az emberi tényezőkkel – ismeretekkel, készségekkel, attitűdökkel, a kultúrával. Rendelkezésünkre állnak kutatások arra vonatkozóan, hogy Magyarországon és külföldön létesített e-pontok működése hogyan járult hozzá a területi egyenlőtlenségek felszámolásához. A vizsgálatok során levont következtetések rámutatnak a probléma összetettségére, és arra, hogy az információs-kommunikációs eszközök használatának előnyei nem élvezhetőek kellő tájékozottság nélkül. Az információs-kommunikációs hálózat kiépítése, e-szolgáltatások fejlesztése az információs társadalom elérését segítő feladatok egyik része. A gyors és olcsó hozzáféréseken kívül nélkülözhetetlen a lakosság bevonása, a képzés, a digitális írástudás és „e-orientáltság” javítása.

Az Információs Társadalom- és Trendkutató Központ által készített tanulmány „A világ előrehaladása az információs társadalom terén, 1998-2008.” megállapítja, hogy a digitális megosztottság kumulatív módon erősíti fel a már meglévő társadalmi egyenlőtlenségeket.

Amellett, hogy a különböző adottságok miatt, mint például gazdasági, képzettségi, életkori, lakhely szerinti stb., nem tud mindenki egyformán hozzáférni a modern információs-kommunikációs eszközökhöz, egyre inkább fontos kérdéssé válik a használók közötti olyan különbség, amely a digitális és információs írástudásban fejeződik ki. (ITTK, 2007)

Információs társadalom versenyképessége

Kompetencia-kutatások

Az információs társadalom versenyképessége az egyén szintjén dől el, a munkavállaló, a vállalkozó teljesítőképeségeitől függ, pontosabban attól, milyen készségekkel, ismeretekkel, adottságokkal és attitűdökkel rendelkezik, vagyis a kompetenciáitól. „A kompetencia olyan ismeretek, képességek birtoklását és attitűdöt jelent, amely alkalmassá teszi az egyént meghatározott feladatok elvégzésére. A kompetencia folyamatos tanulással szerezhető és őrizhető meg, s a viszonylag permanens képességekkel szemben elmúlik, hogyha nem használják.” (Ángyán, 2007) A kompetenciák kutatása, meghatározása – „láthatóvá tétele” – alapfeltétele a munkaerő-piaci cserefolyamatok megvalósulásának. Az egységes kompetencia kritériumokon alapuló vizsgálatok összehasonlíthatóvá teszik adott ország, régió munkaerő potenciálját.

Az 1990-es évek elején kezdődtek az OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) -szakértői kompetenciák meghatározására irányuló kutatásai. Az Európai Unióban 2000-től kezdték kutatni az egyes kompetenciák közé tartozó jellemzőket. Az Európai Tanács 2000. évi Lisszaboni ülésén fogalmazták meg a következő alapkompenciákat: információs és kommunikáció-technológiai készségek, technológiai kultúra, idegen nyelv ismerete, vállalkozókészség, szociális készségek.

A 2000 óta zajló magyar kompetencia kutatások eredményeképpen különböző kompetenciákhoz tartozó ismeretek, készségek és jellemző pszichikai magatartásokat határoztak meg, amelyek jellemzik a munkakompetenciákat, a vezetői kompetenciákat és a kulcskompetenciákat.

A kulcskompetenciák egyik helyzetből a másikba átvihetők, ezért sokféle helyzetben és összefüggésben használhatók. Multifunkcionálisak, vagyis sokféle cél elérésében alkalmazhatók, különböző problémák megoldására alkalmasak és különböző feladatok megoldását teszik lehetővé. A kulcskompetenciák előfeltételét jelentik az egyén sikeres életének, munkájának és későbbi tanulmányainak. Meghatározó fontosságúak az egyén személyiségének kiteljesítése és az egész életen át tartó fejlődése szempontjából (kulturális tőke), az egyén a társadalomba való aktív állampolgári szerepvállalása és beilleszkedése szempontjából (társadalmi tőke) és a foglalkoztathatósága (emberi tőke) szempontjából. Az OECD kutatásaiban meghatározott kulcskompetenciák nem teljesen ugyanazokat a készségeket, ismereteket, adottságokat és attitűdöket tartalmazzák, különböznek az Európai Unió más-más országai által meghatározottaktól úgy, mint a magyarországiaktól is. Például az információs és kommunikációs technológia használata általános kulcskompetenciának számít az Egyesült Királyságban, a tanulás képessége a finnországi kulcskompetenciák egyike. Azokat a kompetenciákat, melyek mind

az európai uniós ajánlásokban szerepelnek, mind a magyar munkaerőpiacon jelen vannak elvárásként, aktuális kompetenciáknak szokás nevezni. Az aktuális kompetenciák közé tartozó kulcskompetenciák: kommunikáció, csoportmunka, problémamegoldó képesség, tanulás és teljesítmény fejlesztése. A tudásalapú társadalomban versenyelőnyt jelent, ha meg tud felelni a változó világ kihívásainak. Karcsics Éva (2007) a munkavállalói versenyképesség szempontjából a kompetencia fejlesztésnek három szintjét különbözteti meg: a felzárkózási szinten történő szemléletváltás szintje; az aktuális versenyhelyzetben való megfelelést biztosító kompetenciák fejlesztésének szintje és a hosszú távon versenyelőnyt jelentő kompetenciák kialakításának szintjén.

Az információs kompetencia – Információs írástudás – Információs műveltség

A szakirodalomban információs tudásnak (information literacy / IL), információs írástudásnak vagy a 21. század műveltségének is nevezett információs műveltség az a kompetencia, amely meghatározza az egyén az információs társadalomban elfoglalt helyét, versenyképességét és életminőségét. Az információs műveltségnek gazdag irodalmából csupán néhány példát emelek ki a fogalom összetettségének, sokrétűségének, különböző értelmezéseinek illusztrálására.

A fogalom egyik legelső alkalmazója Paul Zurkowski⁵¹ értelmezése szerint az információs műveltség az információs eszközök valamint információforrások használatához szükséges technikák és készségek alkalmazása a problémák megoldásához, mely során – az információ értékelés és feldolgozás segítségével – formálódik és változik az egyén valóság észlelése és cselekvési képessége.

A. K. Boekhorst (2003) szerint háromféle megközelítés jellemzi az információs műveltség definícióit:

1. IKT-alkalmazás – IKT-eszközök használata.
2. Információ források megtalálása és használata.
3. Információ átalakítása – információs szükséglet felismerése, információkeresés, információ értékelése, információ használata az új tudás létrehozásához, a döntéshozatalban.

Az információs műveltség kutatásával foglalkozó szakértők egyetértenek abban, hogy a műveltség megszerzéséhez a könyvtári kompetenciák elsajátítására is szükség van, ami a kapcsolódó fogalmak alábbi felsorolásából is kiténik:

- gördülékenység – az információs kompetenciák magas szintű kezelésének képessége;

51 Paul Zurkowski az Information Industry Association elnökeként az Egyesült Államok National Commission on Libraries and Information Science számára 1974-ben írt beszámolójában használta először az információs műveltség fogalmát.

- használóképzés – információhoz való hozzájutás globális szinten történő oktatása;
- könyvtárhasználati oktatás – a könyvtári készségekre összpontosít;
- bibliográfiai oktatás – információkeresési ismeretek oktatása;
- információs kompetenciák – az információs műveltség összetett készség- és célrendszere;
- információs készségek – az információhasználói képességeket helyezi a középpontba;
- az információs készségek fejlesztése – az információs készségek érvényesítésének folyamata. (Varga, 2008)

1989-ben az Amerikai Könyvtári Szövetség (American Library Association – ALA) következőképpen foglalta össze az információs műveltség lényegét: Az információs műveltség azt jelenti, hogy „az egyén felismeri, mikor van szüksége információra, és képes megtalálni, értékelni, valamint hatékonyan hasznosítani azt. Az információs műveltséggel rendelkező személy megtanult tanulni.” (ALA, 1989)

A leggyakrabban használt ALA értelmezése szerint az információs műveltséggel rendelkező egyén következő kompetenciákat sajátította el:

- az információszükséglet felismerése;
- az adott probléma megoldásához szükséges információ azonosítása;
- a szükséges információ megtalálása;
- a megtalált információ értékelése;
- az információ szervezése;
- az információ hatékony felhasználása az adott probléma megoldására.

Az információs műveltséget meghatározó készségek egyik legelső felsorolása David Bawdentől származik, aki a következőket állapította meg:

- „A készségek integrált készletéről van szó;
- a források ismeretén túl terjed;
- nem csak a könyvtárhoz kapcsolódik;
- eltér az (általános értelemben vett) írástudástól és a számítógépes írástudástól, de kapcsolódik is azokhoz;
- nem csak az információ megtalálását jelenti;
- egyes attitűdök (kitartás, a részletek iránti figyelem, egyes források elfogadásával szembeni óvatosság) útján alakul ki;
- idő-és munkaigényes;
- problémamegoldó tevékenység, ezért jellegében igény-vezérelt.” (Bawden, 2001)

Az információs műveltség modelljei és gyakorlati alkalmazáshoz használt standardjai közül a következőket alkalmazzák a leggyakrabban:

- „6 jártasság” modellje - „Big 6 Skills”;
- „Információ Műveltség Hét Arculata” - Seven Faces of Information Literacy;
- USA-beli Iskolakönyvtáros Szövetség szabványa - Information Literacy Standards for Student Learning;
- egyesült királyságbeli „Információ Hét Pillérje - Seven Pillars of Information Literacy”;
- USA-beli felsőoktatási információs műveltség kompetencia standardja - Information Literacy Competency Standards for Higher Education;
- ausztráliai és új zélandi információs műveltség standardja - Australian and New Zealand Information Literacy Framework.⁵²

A felsoroltak közül a szakirodalom által leggyakrabban idézett és elemzett modell az 1990-ben Mike Eisenberg és Robert E. Berkowitz által megalkotott „Big6” modellje, amely az oktatás számára kidolgozott módszertani segédeszközöket (szoftvereket, könyveket) is tartalmaz. A modell hat fokozatos oktatási programja minden szintű oktatásban valamint azon kívül is alkalmazható. (Varga, 2008)

A „Big6” modell tartalma:

1. Információ szükség meghatározása.
2. Információkereső stratégiák alkalmazása, releváns információforrás kiválasztása.
3. Információhoz hozzáférés és információkeresés.
4. Információ használata, befogadása, értelmezése.
5. Szintézis – különböző forrásból származó információk rendszerezése, prezentálása.
6. Értékelés – az egész folyamat értékelése, a létrehozott információ értékelése.

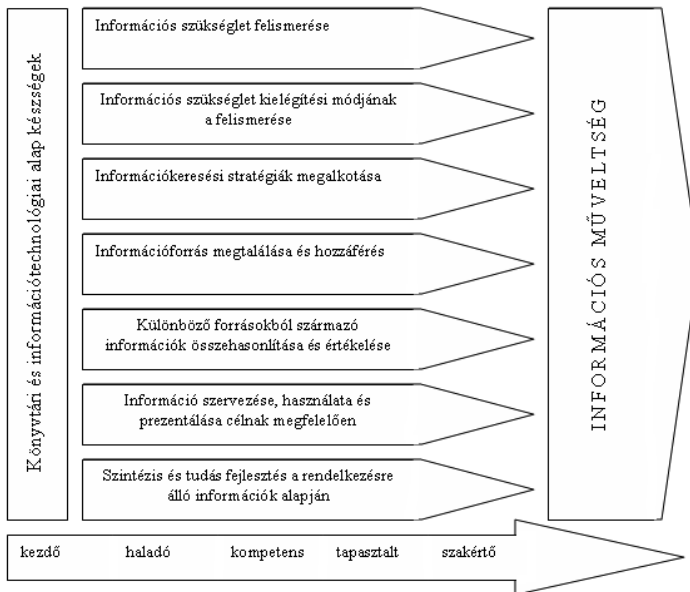
Koltay Tibor (2009) az információs műveltség magyar kutatója felhívja a figyelmet arra, hogy az információs műveltség fontos eleme a kritikus gondolkodás képessége, az hogy az információs műveltséggel rendelkező egyén képes arra, hogy keresse és megtalálja a megbízható információforrásokat, tud különbséget tenni különböző tények és vélemények között és képes felismerni a

52 Az információs műveltség gyakorlati oktatásban használt modelljeit részletesen bemutatja Lidia Derfert-Wolf az Information literacy - koncepcje i nauczanie umiejętności informacyjnych című tanulmányában. Hozzáférhető: http://eprints.rclis.org/4949/1/derfert_IL.pdf [2010. 10. 24.]

manipulatív érvelést. Az információs műveltség iránti igény kialakulását kiváltó kihívások és a médiaműveltség oktatásának szükségességét indokoló tényezők közé sorolja a digitális technológiák okozta információs túlterhelést, a kompetens információhasználók iránti társadalmi igényt és a tudásgazdaság által megkövetelt fogékony és informált munkaerő szükségességét. Információs műveltséget jellemző információ szervezés képessége magában foglalja az információforrások etikus felhasználását, a szerzői jogok tiszteletben tartását, a releváns információk megfelelő bibliográfiai formákban való idézését. Az információs műveltség összefügg a digitális írástudás fogalmával, de nem azonos vele. Digitális (számítógépes) írástudás több műveltséget foglal magába, szorosan kapcsolódik a hálózati, az internetes, a multimédia- és a hipertext-írástudással.

Az egyesült királyságbeli Society of College, National and University Libraries az információs műveltség 7 pilléres modelljét a felsőoktatási intézményekben is használnak az információs műveltség oktatásához és a kompetencia értékeléséhez. A könyvtári- és információ-technológiai alapkészségekre épülő modell az információs műveltség elsajátításának öt fokozatát különbözteti meg a kezdőtől a szakértőig.

1. ábra: Információs műveltség 7 pilléres modellje (SCONUL, 1999)



Forrás: <http://www.lib.pte.hu/elektkonyvtar/ekonyvek/elibrary/21szazad/02.htm>
 alapján saját szerkesztés

Az információs műveltség munkahelyi alkalmazásának különböző aspektusait Christine Susan Bruce (1997) kutatásainak köszönhetően ismerhetjük meg, aki individuális tapasztaláson alapuló információs műveltség (IM) használatának és fejlesztésének 7 arculatát /aspektusát különbözteti meg:

1. Információs technológiák – IM, mint információs kommunikációs technológiák használata az információkeresés- és kommunikáció céljából.
2. Információ források – IM, mint információkeresés különböző forrásokban (emberi tudást, rögzített információ források különböző információhordozók ismerete és használata).
3. Információ feldolgozása – IM, mint információ feldolgozás folyamata problémamegoldás és a döntéshozatal céljából, kreatív és egyéni megoldások alkalmazása.
4. Információ menedzsment – IM, mint különböző információforrásokból származó releváns információk szervezése, kapcsolat működtetése az információk, feladatok és munkatársak között.
5. Új tudás felépítése – IM, mint személyes célnak megfelelő tudás és nézetek felhasználása kritikus gondolkodás és elemzés.
6. Tudás fejlesztése – IM, mint személyes tudás és nézetek használata az új vélemények alkotásához (kreativitás és intuíció szerepe).
7. Bölcsesség – IM, bölcs használata mások javára (pl. munkatársak, információkeresők, ügyfelek segítése).

Ch. S. Bruce modellje értelmében az információs műveltséggel rendelkező személy etikusan cselekszik, együttműködő, kritikus gondolkodású, képes megfogalmazni információs szükségletét, információ-szervezési képességgel rendelkezik, hatékonyan használja az információt a problémamegoldásban, döntések meghozásában és a kutatásban.

A társadalom információs műveltségéért

Számos nemzeti és nemzetközi könyvtáros szakmai testület, mint az American Library Association (ALA) és egyesült királyságbeli Chartered Institute of Library and Information Professionals (CILIP) komoly és eredményes erőfeszítéseket tesz az információs műveltség elősegítésére. Ebben a tevékenységében a szövetségese az UNESCO (az Egyesült Nemzetek Nevelésügyi, Tudományos és Kulturális Szervezete), amely egyik fő feladatának tekinti az információs műveltség oktatásának segítségét. Az US National Commission on Library and Information Science (Amerikai Könyvtár- és Információtudományi Bizottság) és a National Forum on Information Literacy (Nemzeti Fórum az Információs Műveltségért), az

UNESCO támogatásával 2003-ban Prágában tartott tanácskozást az információs műveltségért (Literacy Meeting of Experts). Résztvevői, záródokumentumában⁵³ szorgalmazták, hogy a kormányok átütő interdiszciplináris programokat dolgozzanak ki a nemzet egésze számára az információs műveltség terjesztéséért. A konferencián megfogalmazott definíció szerint „Az információs műveltség fogalmába beletartoznak az egyénnek a saját információs érdeklődésére és igényeire vonatkozó ismeretei, valamint az, hogy képes azonosítani, megtalálni, értékelni, szervezni, hatékonyan létrehozni, felhasználni, majd kommunikálni az információkat egy kérdés vagy egy probléma megoldása érdekében. Az információs műveltség előfeltétele annak, hogy hatékonyan részt vehessen az információs társadalomban, valamint az egész életen át tartó tanulás alapvető emberi jog része.” Lényeges a konferencia nyilatkozatának a kijelentése, hogy az információs műveltség digitális világban az alapvető emberi jogok közé tartozik „pótolhatatlan az egyes emberek és cégek (különösen a kis- és középvállalkozások), az egyes régiók és nemzetek versenyképessége szempontjából.” (Koltay, 2008) Prágában megfogalmazott javaslatoknak nem volt érzékelhető hatása a közép- és dél-európai országok információs műveltségének fokozására. Erről a 2006. évi ljubljanai UNESCO-CEI, ICPE által szervezett „Workshop on Information Literacy Initiatives for Central and South-East European Countries” konferenciára készült szakértői beszámolók is tanúskodnak (UNESCO-CEI, ICPE, 2006).

A „Ljubljanai kiáltvány” konkrét területeket és tennivalókat nevez meg a közép- és dél európai országok információs műveltségének elősegítésére:

1. Az információs műveltségre vonatkozó egységes nemzeti irányelv és stratégia elkészítése a társadalomgazdasági fejlesztési célok megvalósítása érdekében.
2. Minden más e-irányelv és tevékenység foglalja magába az információs műveltséget a maximális haszon elérése érdekében az információs társadalomban és a tudásalapú gazdaságban.
3. Az információs műveltségben való jártasság oktatásának biztosítása az oktatás minden szintjén, a képzések minőségének és hatékonyságának javítása és az önálló, élethosszig történő tanulás fejlesztése érdekében.
4. A könyvtárak, könyvtárosok és az informatikai szakemberek valamint a munkaközösségeik támogatása a szaktudás és a vezetői hatáskör biztosítása érdekében.
5. Az információs műveltség elősegítése a nyilvánosság érdeklődés felkeltése érdekében, valamint az információs műveltség jelentősége és alkalmazhatósága iránt az információs társadalomban és tudásalapú gazdaságban.

53 Prágai deklaráció: The Prague declaration: „Towards an information literate society”. Hozzáférhető: <http://portal.unesco.org/ci/en/files/19636/11228863531PragueDeclaration.pdf/PragueDeclaration.pdf> [2010. 10. 06.]

6. Regionális és globális államközi együttműködés a tapasztalatok és források közös projektek által történő megosztásának elősegítése érdekében.
7. Az információs műveltség felmérése és kiértékelése annak érdekében, hogy adatokat szolgálhassanak a tervezetek és tevékenységek hatékonyságának monitorozásához az információs műveltség előmozdításának céljából.
8. Az információs műveltség alkalmazása a munkahelyeken a termelékenység fokozása és a gazdasági versenyképesség növelése érdekében.
9. Az információs műveltségnek a társadalomba való integrálásának támogatása egy olyan civil társadalom megvalósítása érdekében, amely mindenki számára igazságos és egyenlő bánásmódot biztosít.
10. Az információs műveltség szervezeteinek és tevékenységeinek a fenntarthatóságának biztosítása.

Külföldi tapasztalatok

A szakirodalomban számos külföldi példa mutatja be az információs műveltség oktatásának elméleti kérdéseit és tapasztalatait az információs társadalom megvalósításában vezető országok felsőoktatási intézményeiben. A társadalom információs műveltségének oktatásának legnagyobb gyakorlatával az Amerikai Egyesült Államok rendelkezik. Az amerikai felsőoktatási könyvtáraknál és a fenntartó felsőoktatási intézményeknél az információs műveltség oktatásának elindításában az 1996-ban kidolgozott nemzeti programnak meghatározó szerepük volt. A Felsőoktatási és Tudományos Könyvtárak Szövetsége (Association of College and Research Libraries ACRL) által megfogalmazott információs műveltség definíciójából kiindulva egy keretprogramot dolgoztak ki az információs műveltség integrált oktatásának megvalósításához. A 2005-ben végzett átfogó vizsgálat során kutatták az információs műveltség szabványának gyakorlati alkalmazását az USA hat régióját képviselő egyetemeken, az interneten szabadon hozzáférhető akkreditációs dokumentumok alapján. Annak ellenére, hogy az „információs műveltség” kifejezést nem minden esetben a könyvtár működésével kapcsolatban használják, az információs kompetenciák megszerzése egyik elsődleges kritérium. A gyakorlat azt bizonyítja, hogy a könyvtár kezdeményező szerepe kulcsfontosságú az intézményeken belül.

Finnországban 2001-ben publikálták finn nyelvre lefordított amerikai szabványt (ACRL: Information Literacy Competency Standards for Higher Education”) a „Standarizing the Management of the Information Literacy 2001-2003” Helsinki Egyetem Undergraduate Library projektje keretében. A 2004-ben megjelent finnországi „Információs Társadalom Programja az Oktatás, Továbbképzés és Kutatás számára, 2004-2006” kimondta, hogy a legfontosabb célok egyike az azoknak a kompetenciáknak a fejlesztése, amelyek révén az

állampolgárok hasznosítani tudják az információs társadalom szolgáltatásait. Ebben a kompetenciafejlesztési folyamatban a könyvtárak a kulcsszereplők. (Juntunen et al., 2008)

Információs műveltség Magyarországon

Magyarország lakosságának információs műveltségre vonatkozó felmérések még váratnak magukra. Statisztikai adatok és felmérések legfeljebb az információs műveltségek körébe tartozó „rész-írástudásokra” vonatkoznak, olyanokra, mint digitális írástudás vagy információs és kommunikációs technológiák használatának hatékonyságára.

A 2001-ben megjelent „Az információs kultúra, a „digitális írástudás” a társadalom különböző rétegeiben” című TÁRKI Rt. által végzett tanulmány Nishimusótól kölcsönzött információs műveltség megközelítést tartalmaz, mely szerint az információs műveltség olyan képességeket jelent, amelyek alkalmazásával az egyén új értékeket hoz létre, információkat keres és másokkal együttműködik a virtuális térben. Az információs műveltséget a hagyományos problémák megoldásának egy olyan új eljárásaként értelmezi, „amelyhez azonban elengedhetetlen a számítógépes és az információs műveltség birtoklása. Ez pedig csak akkor tud megjelenni az egyének szintjén, ha biztosítva van számukra a rendszeres PC és internet-hozzáférés és használat lehetősége.”⁵⁴ A 2002. évben megjelent Társadalmi riport „Digitális írástudás: a számítógép és az internet-használat elterjedtségének társadalmi jellemzői Magyarországon” című tanulmánya érinti az információs műveltséget befolyásoló tényezőket, mint például az egyén foglalkozása, életstílusa, kulturális tőkéje, és értékpreferenciái. A tanulmány rámutat az oktatás meghatározó szerepére az információs kommunikációs eszközök használatában. Az Információs Társadalom- és Trendkutató Központ 2004 óta készíti el az információs társadalom éves jelentéseit.⁵⁵ „A világ előrehaladása az információs társadalom terén, 1998-2008.” tanulmányában nem vizsgálja az információs műveltséget jellemző mutatóit, de a digitális megosztottságról szóló fejezetében rámutat az IKT eszközök fizikai- és intellektuális hozzáférésebeli különbségeire, valamint az e-befogadási készséget, nyitottságot jellemző attitűdök jelentőségére.

Könyvtári és oktatási⁵⁶ szakirodalmon kívül néhány kutató felhívja a figyelmet az információs műveltség fontosságára és szorgalmazza a mielőbbi

54 A tanulmány hozzáférhető: <http://www.tarki.hu/adatbank-h/kutjel/pdf/a075.pdf>

55 Érdemes megemlíteni, hogy ITTK készíti UNESCO számára a nemzetközi éves jelentést „World Progress Report” és szabadon hozzáférhető „Observatory” tudásbázist.

56 Az információs műveltséggel kapcsolatos oktatás területéről származó szakirodalommal csak a felsőoktatási könyvtárak vonatkozásában foglalkozom.

cselekvést. Csorba József (2004) az „Információ és állam” című könyvében az információtudatosság hiányáról, valamint az állam felelősségéről beszél. Az információs műveltséget támogató társadalmi-gazdasági politika szemlélet váltás szükségessége mellett érvel: „Az információs műveltségünk minősítésekor nem mehetünk el szóltanul amellett, hogy a technológiai lobbó kényszerítette szemlélet (meritokratikus szabványai szerinti) előnyei kimerülőben vannak, mert nem lehet eladni számítógépet és távközlési médiumokat, internet-elérést és -hozzáférést olyan személyeknek, akik (megfelelő jövedelem mellett) nem rendelkeznek a harmadik írásbeliség alapkészségeivel, illetve a játék, a szex, az információs szabadság-mámor kielétele után nem tudnak mit kezdeni az internet nyújtotta előnyökkel.”

Az információs társadalom megvalósításában élén járó országok több példával szolgálnak az információs műveltség oktatásának sikeres gyakorlatára. Európa közép- és déli országaiban az információs társadalom építésének ez a feladata még nem kapott kellő figyelmet. Ennek az egyik lehetséges oka az információs műveltség fogalmának összetettsége, megfoghatatlansága. Többféleképpen megközelíthető és definiálható, nehezen kommunikálható, fogalmi átfedés a számítógépes írástudással, média-írástudással, információs technológiai írástudással. Ezt látszik alátámasztani az információs írástudás fogalmának használata a Magyar Információs Társadalom Stratégiájában: „A digitális írástudás fogalmához szorosan kapcsolódik a hálózati, az internetes, a multimédia- és a hipertextírástudás, a nyomtatott, s a digitális dokumentumok közötti alapvető különbségekre koncentrál, az információs írástudás a technológia közvetítette tartalommal is foglalkozik, s több, mint készségek pusztá hozzáadása a hagyományos írástudáshoz, ami magának az írástudás fogalmának megváltozását eredményezte. Kézenfekvő cél tehát a társadalom minél szélesebb rétegeinek kampányszerű és nagy tömegeket megmozgató, egységes alapokon nyugvó képzése.” (IHM, 2003)

A legújabb stratégia „Digitális Magyarország 2010-2014., vitairata az „Információs írástudás, életminőség-javítás Készség szintű IKT használat” című fejezet 36. oldalán a következőket olvassuk: „A digitális írástudás növelés e szintjén az alkalmazásokat előállító és szolgáltató vállalkozások eddig is sokat tettek, a jövőben is számíthatunk aktív közreműködésükre. Az állam feladata megítélésünk szerint inkább annak a – gazdasági, jogszabályi – környezetnek a kialakítása, amelyben a vállalkozások és a civil szféra közösen véghezvihatnak programjaikat. Fontos ugyanakkor, hogy a kormányzat központilag bevezetendő – pl. e-ügyintézési – szolgáltatásokkal jelentősen lendíthet a felhasználói használaton, magatartás változáson.” (NFM, 2010) Az információs műveltség fogalma értelmezését vagy megértését itt sem láthatjuk, a fogalom használata inkább a digitális írástudás szinonimájaként történik. A vitaanyagban nem kapott helyet az információs műveltség oktatásának ügye sem.

Mai könyvtár és az információs műveltség oktatása

Az információ műveltség oktatásának a feladatát – ahogy ezt a legjobb külföldi példák alapján is láthatjuk az oktatási intézményekkel és könyvtárakkal való szoros együttműködésben érdemes megvalósítani. Könyvtár, mint intézményi- és információs rendszer – hazai és nemzetközi információs rendszerek részeként működik, információs adatbázist biztosít az oktatás-kutatás számára, alternatívát kínál az egyén művelődési és szórakozási igényeinek kielégítésére. Alapvető feladata az ehhez szükséges dokumentumok, információk gyűjtése, feldolgozása, őrzése, szolgáltatása és a könyvtárhasználók rendelkezésére bocsátása.

A könyvtár legfontosabb tevékenységei – szolgáltatásai közé tartoznak:

- kulturális – a felhalmozott emberi tudás és kultúra dokumentumainak gyűjtése, rendszerezése, őrzése és rendelkezésre bocsátása;
- közművelődési – lakossági művelődési és szórakozási magánfogyasztás alternatívájának megteremtése az adott felhasználói réteg igényeihez igazodva;
- információközvetítés, információszolgáltatás – a könyvtár az információt a rendelkezésére álló információforrásokban felkutatja, feldolgozza (hozzáférhető és használható formába teszi) és eljuttatja a felhasználókhoz;
- ismeretközvetítő – szolgáltatások az oktatás és a kutatás igényeinek kielégítésére.

Magyarországi könyvtárakban az 1990-es évektől olyan változások jelentek meg, amelyek átalakították, megváltoztatták a könyvtár működését, az alapvető funkcióinak teljesítését, mindennapi munkáját. Általánossá vált a könyvtári integrált rendszerek használata, könyvtárak együttműködése az információforrások feldolgozásában és hozzáférés megszervezésében. Elektronikus dokumentumok, adatbázisok, elektronikus könyvtárak és gyűjtemények, virtuális könyvtárak megjelenése megváltoztatták az információs szolgáltatást. A könyvtár többé már nem azonos egy meghatározott térrel, hanem mindazokkal az információforrásokkal, amelyekhez hozzáfér a könyvtárlátogató. A könyvtári információellátás szervezésében kulcsfontosságúvá vált az együttműködés és a digitális környezetben való kommunikációnak a képessége. A mai „hibrid” könyvtárakra jellemző, hogy a hagyományos, nyomtatott információforrások mellett állandó hozzáférést biztosítanak a digitális dokumentumokhoz. Könyvtárak egyik legfontosabb feladata az egyensúly megteremtése a hagyományos értékek és a net-generációk elvárásai között. Ugyanakkor az ismeretközvetítés mellett szükség van a feldolgozott információra, a tudás közvetítésére – komplex tájékoztatásra az oktatás és a kutatás részére.⁵⁷

57 A hazai és külföldi könyvtártudományi szakirodalom rendszeresen számol be a mai könyvtárak helyzetéről, feladatairól és fejlődési tendenciákról. Például a Tudományos és Műszaki Tájékoztatás folyóirat hasábjain, amely internetes elérhetősége: <http://tmt.omikk.bme.hu/> [2010. 10. 27.]

A könyvtár tevékenységének fő jellemzője a hozzáadott érték, amely az információgyűjtés, információfeldolgozás/tárolás, információ- és tudásközvetítés folyamatai során jön létre. A könyvtárakon kívül nincs más szervezet, amely vállalná az egyre növekvő információ kínálat strukturálását, feldolgozását, értékelését valamint közvetítését és szolgáltatását.

A könyvtárak demokratikus szerepe az információhoz való hozzáférés biztosításában nyilvánul meg. A magyar könyvtárosság etikai kódexében foglalt, információk közvetítéséről szóló pontja szerint „A könyvtáros tőle telhetően mindent megtesz azért, hogy a használó szabadon és korlátozás nélkül hozzáférhessen az információkhoz. Segítséget nyújt az információs források és eszközök használatához. Legjobb tudása szerint hiteles, megbízható, teljes, megfelelő, személyre szabott információt nyújt.”⁵⁸

Az internet világában a könyvtár már nem közepe az információs világnak, hanem egy csomópontot jelent az információs térképen. A mai átlag felhasználó maga is képes boldogulni az információforrások használatával, önállóan is tud információt szerezni könyvtáron kívül, az interneten. A hangsúly az információkeresés folyamatának a hatékonyságára, tehát az információkereső technikák és módszerek alkalmazásának a képességére helyeződik. Az információhoz való hozzáférésnek az igényét felváltja az információhoz való gyors és hatékony hozzáférés igénye, a könyvtárhasználó tartózkodási helyétől és idejétől függetlenül.

Az információs piac robbanásszerű fejlődésével egyre nő a kínálat és a kereslet aszimmetriája. Az információs termékek fogyasztói egyre kevésbé tudnak eligazodni, a döntésüket egyre inkább befolyásolja az információt nyújtó megbízhatósága, maga az információközvetítés folyamata.

Az utóbbi évek digitalizálási projektjeinek köszönhetően (nemzeti - MEK, Neumann-Ház, Nemzeti Digitális Adattár, Magyar Digitális Képkönyvtár; és nemzetközi - EU: Europeana, UNESCO: World Digital Library) világméretű digitális gyűjtemények, archívumok jönnek létre. A könyvtárak vezető szerepet vállalnak a nyílt hozzáférésű dokumentumtárak, szabad hozzáférésű tudományos folyóiratok létrehozásában és megjelenésében. A könyvtár részéről megjelenik a „nyílt könyvtár” gondolatát megvalósító korlátlan könyvtár használat, ún. „éjjel-nappal” szolgálat. Az élethosszig tartó tanulás a könyvtári gyakorlatban azt jelenti, hogy a könyvtáraknak tudniuk kell a különböző korcsoportokba tartozó, különböző élethelyzetben levő használók igényeit kielégíteni, támogatni és együttműködni kell az információszerezés és felhasználás folyamatában.

A könyvtáros szakma változásai új munkaköri elvárásokat jelöl ki a könyvtárosokkal szemben:

58 A Magyar Könyvtárosság Etikai Kódexének VI. pontja. Hozzáférhető: <http://www.ki.oszk.hu/old/dok/alairtkodex.pdf> [2010. 10. 27.]

- információs szervezetek menedzselése;
- információs források menedzselése;
- információs szolgáltatások menedzselése;
- információs eszközök és technológiák alkalmazása.

A könyvtáros képzés során a könyvtáros szakmát választók megbízható és alapos informatikai tudás és az általános könyvtári ismeretek mellett a szakmai specializációnak megfelelő tudást is elsajátíthatnak. Magyarországi könyvtáros képzés egyik helyén, a Pécsi Tudományegyetem Könyvtártudományi Intézetben végzett kutatás alapján is elmondhatjuk, hogy „Ennek az új rendszerű informatikus könyvtáros képzésnek – szinkronban az Eurogide LIS ajánlásaiban megfogalmazottakkal – meghatározható elemét képi a szakmai információs kompetencia kialakítása, illetve fejlesztése, és amely hosszú távon biztosítja, hogy végzett hallgatóink az új szellemű magyar könyvtári rendszer sikeres munkavállalói legyenek.” (Sipos, 2008) A könyvtárak nagy tudáspotenciállal rendelkező szervezetek. Az információs technológiák, az információs világ fejlődése folyamatos tanulásra, továbbképzésre készíti, kényszeríti a könyvtárosokat.

Nyugat-magyarországi Egyetem Központi Könyvtárának oktató tevékenysége

A felsőoktatási könyvtár fő feladata, hogy támogassa az anyaintézményen folytatott oktatói, kutatói tevékenységet, az ahhoz szükséges szakirodalmat és szakinformációt szolgáljon. A feladat megvalósításához a felsőoktatási könyvtárak gyakran vállalnak olyan oktatási tevékenységet, mely túlmutat a szokásos könyvtárhasználati útmutatásokon. A könyvtár nemcsak biztosítja az információhoz és tudásanyaghoz szabad hozzáférést, de a szakirodalmi források hatékony felhasználását elősegítő oktatást is végez a felsőoktatásban résztvevő hallgatók önálló ismeretszerzéshez szükséges jártasság és készség elsajátítása céljából.

Jelenleg a magyar felsőoktatási könyvtárak többsége foglalkozik a könyvtári szakinformáció-források használatának oktatásával, amely kapcsolódik az adott intézményben oktatott szakirányokhoz, például a Szent István Egyetem Állatorvosi Karának könyvtára, Budapesti Műszaki Egyetem könyvtára valamint a Debreceni Egyetem Orvos- és Egészségügyi Centruma. A Nyugat-magyarországi Egyetemen működő könyvtárak közül a különböző szakok képzéséhez kapcsolódó oktatással foglalkoznak a győri Apáczai Csere János Kar Könyvtárában, a szombathelyi Savaria Egyetemi Központ Könyvtárában valamint a soproni székhelyű Benedek Elek Pedagógiai Kar Könyvtárában és a Központi Könyvtárban.

A Nyugat-magyarországi Egyetem Központi Könyvtárának oktatási tevékenysége szerepel a könyvtár missziójában rögzített vállalások között, a

NymE Szervezeti és Működési Szabályzatban foglaltakkal egybehangzóan. A könyvtárban hozzáférhető és szabad hozzáférésű, internetes szakinformációs források használatának oktatása „Szakirodalmi ismeretek” című tantárgyként 2002-ben indult meg újra⁵⁹, eleinte az Erdőmérnöki, majd a Faipari Mérnöki Karon. Jelenleg a soproni kampuszon a tantárgy választható illetve kötelező az okleveles Erdőmérnöki, az okleveles Környezet-mérnöki, a Természetvédelmi Mérnöki, a Vadgazda Mérnöki, valamint a Faipari Mérnöki Kar hallgatói számára. A korszerű könyvtárhasználati ismeretek mellett az oktatás az adott szakterület tudományos információ forrásainak (nyomtatott és elektronikus) ismertetésére, valamint használatának és hasznosításának oktatására is kiterjed. A hallgatók egy virtuális „térképet” kapnak egy-egy tudományág területéről, amelyet később aktualizálhatnak, más igényekhez átalakíthatnak. A kizárólag könyvtárban, illetve az egyetemi hálózaton elérhető elektronikus információforrásokon kívül megismerik a szabadon hozzáférhető tudományos és szakinformációk keresési technikáit. Olyan ismeretekre tesznek szert, amelyeket máshol, az élet más területein is kamatoztatni tudnak.

Összefoglalás

Az információs társadalom elérésének készségét értékelő mutatók alapján összefüggés tapasztalható az adott ország teljesítménye és információs műveltség színvonala között. Ahhoz, hogy az információs társadalom a tudás társadalmává váljon, szükség van az információs műveltség elsajátítására. Az információs műveltség tömeges megteremtésének fontossága ma legalább olyan alapvető, mint az alapkészségek elterjesztése volt az ipari társadalomban.

Magyarországon ez idáig a magyar információs műveltség ügye a könyvtári és oktatási területeken kívül még nem kapta meg azt a szerepet, teret, prioritást, támogatást, amelyet érdemel az információs társadalom építésének folyamatában. Egyre inkább lemaradással fenyeget és sürget az idő, hogy mielőbb szülessen magyar program a könyvtárakkal és oktatási intézményekkel való együttműködésre az információs műveltség elősegítésére. Remélhető-e változás a magyar információs politikájában, amelynek eddigi 15 év gyakorlatát az Információs Társadalom- és Trendkutatásért Alapítvány által készített tanulmány a következőképpen jellemzi: lassúság a dokumentumok és stratégiák kidolgozásában, ágazati és programalkotási szinten jelentkező összehangolás hiánya, célcsoportok ismeretének hiánya, civil, piaci és tudományos szférák

59 Az Erdészeti és Faipari Egyetem Központi Könyvtára 1962-ban kezdte a szakirodalmi ismeretek oktatását az 1960-ban kiadott Földművelési Minisztérium rendelete nyomán (84/740/1960). A tantermi keretek között folytatott oktatási tevékenység 1988-ig tartott.

közötti alacsony szintű együttműködés, „politikai spektrumot átfogó konszenzus hiánya”, valamint terület alacsony prioritása és forrás hiány.

Az információs műveltség a kultúrának az a része, amely meghatározza azt, hogyan viszonyulunk saját magunkhoz és bennünket körülvevő világhoz. Arról szól, hogy akarunk-e, tudunk-e élni az információs társadalom adta lehetőségekkel, képesek vagyunk-e aktív szerepet vállalni a társadalmi és gazdasági életben, képesek vagyunk-e tanulni, hogy boldoguljunk a változó világban. A tanulást felváltja az egész életen át való tanulás, melynek színtere nemcsak az iskola és a módja nemcsak formális. A tanulás nemcsak kényszer, hogy ne maradjunk le, de olyan lehetőség, amely az információs-kommunikációs eszközök használata révén áthidalhatja a határokat és szakadékokat. Rajtunk múlik hogyan élünk ezekkel a lehetőségekkel.

Irodalom

- ALA (1989): Presidential Committee on Information Literacy: Final Report <http://www.ala.org/ala/mgrps/divs/acrl/publications/whitepapers/presidential.cfm> (2010.10.24.)
- Ángyán Lajos (2007): Az ember teljesítőképességét meghatározó tényezők. Tudás Menedzsment, 1 szám. 118. o.
- Bawden, David (2001): Information and Digital Literacies: a Review of Concepts. Journal of Documentation, 2. szám. 218-259. o.
- Boekhorst, A.K. (2003): Becoming Information Literate in the Netherlands. Library Review, 298-309. o.
- Bruce, Christine, Susan (1997): The Seven Faces of Information Literacy. Adelaide. Auslib Press
- Csorba József (2004): Információ és állam. Budapest, Információs Forrástájékoztató Iroda <http://mek.oszk.hu/02300/02308/02308.pdf> (2010. 10. 27)
- Európa és a globális információs társadalom, 1994. In: Bognár Vilmos - Fehér Zsuzsa - Varga Csaba (szerk.): Mi a jövő? Budapest, OMFH/HÉA Stratégiakutató Intézet
- Eurostat 2010: Life long learning – Európa oktatásban és továbboktatásban résztvevők aránya a 25 és 64 év közötti lakosság számára viszonyítva 2003-2008. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (2010-11-01)
- IHM (2003): Magyar Információs Társadalom Stratégia. <http://www.vkj.hu/mits/mits.html> (2010. 10. 05.)
- ITTK (2009): A magyar információs társadalom fejlődésének tanulságai, a közeljövő kihívásai. (http://www.ittkalapitvany.hu/menet_docs/07_01_mo_infvars_fejlodesenek_tanulsagai.pdf) (2010. 10. 05.)
- ITTK (2007): A világ előrehaladása az információs társadalom terén, 1998-2008 http://www.ittk.hu/images/stories/bme/evkonyv/ittk_wpr1998-2008.pdf (2010. 10. 24.)

- Juntunen, Arja – Lehto, Anne – Saarti, Jarmo – Tevaniemi, Johanna: Supporting Information Literacy Learning in Finnish Universities – Standarts, Projects and Online Education. 117-132. o. In: Lau, Jesús – Saur, K G (Eds.): Information Literacy: International Perspectives. München
- KSH (2008): A magyar háztartások infokommunikációs (IKT-) eszközökkel való ellátottsága és az egyéni használat jellemzői, 2007.
<http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xftp/idoszaki/ikt/ikt07.pdf> (2010. 10. 05.)
- Karcsics Éva (2007): A versenyképes munkavállaló kompetenciái az Európai Unióban és Magyarországon. Európai Tükör, 3. szám. 128-140. o.
- Koltay Tibor (2008): Információs műveltség 2. rész. In: Az információs műveltség és kommunikáció. Pegazógiai Intézet és Helytörténeti Gyűjtemény
http://pihgy.hu/?q=az_informacios_muveltség_es_a_kommunikacio (2010.10.12.)
- Koltay Tibor (2009): Médiaműveltség, média-írástudás, digitális írástudás.
Médiakutató http://www.mediakutato.hu/cikk/2009_04_tel/08_mediamuveltség_digitalis_irastudas (2010. 10. 24.)
- Kulcsár László – Hohl Ferenc – Obádovics Csilla (2009): Teleházak: Remények és eredmények a vidékfejlesztésben. *Gazdaság & Társadalom*, 1. szám. 97-111.o.
- NFM (2010): Digitális Magyarország 2010-2014 vitairat
<http://www.infoter.eu/Article.aspx?ArticleId=eff06d42-2cff-4a7a-b117-318fd8020159> (2010.11.01.)
- Sipos Anna Magdolna (2008): Információs kompetencia – realitás vagy frázis? *Tudásmenedzsment*, 2. szám. 8-20. o.
- Székely Csaba – Andriska Pál (2009): A vállalkozások hatékonysági tartalékai a menedzsment területén. *Gazdaság & Társadalom*, 1. szám. 62-79.o.
- UNESCO-CEI ICPE (2006): Achieving an Information Society and Knowledge-based Economy Through Information Literacy. Proposal for an Information Literacy Platform and Action Plan for Central and South-east European Countries: Policy Recommendations and Practical Directions. ICPE, Ljubljana.
- Varga Katalin (2008): Az információs műveltség fogalma az európai és Európán kívüli kultúrákban. In: A 21. század műveltsége. E-könyv az információs műveltségről. Pécs, PTE FEEK <http://mek.oszk.hu/06300/06355/html/index.htm> (2010.09.03.)
- Z. Karvalics László(2002): Az információs társadalom keresése, Budapest, Infonia-Aula

„Jog, Világ, Stádium” - A kommunikációs jog világszintű fejlődésének stádiumai

Dr. Buday-Sántha Andrea⁶⁰, adjunktus

Budapesti Gazdasági Főiskola, Külkereskedelmi Kar, Budapest

ABSZTRAKT: Az információs társadalmak kialakulásával és fejlődésével párhuzamosan a világ fejlett országainak jogrendszerében a kommunikációs jogok és az ahhoz kapcsolódó jogterületek, joganyagok jelentek meg. A globalizáció, a 2008. éves pénzügyi, majd gazdasági világválság az információ társadalmi-gazdasági szerepét megerősítette és szükségessé tette továbbfejlesztését, jogi környezetének megteremtését. Az információs társadalmak működésének egyik alapját képező, a digitális világ térhódítását, az alapvető kommunikációs élethelyzeteket szabályzó kommunikációs jog fejlődése jelentős törvények, jogi normák kimunkálását teszi szükségessé világszerte. Ugyanakkor az is tény, hogy a jogalkotók a társadalmi, gazdasági átalakulással nem mindig tudnak lépést tartani, így a számtalan joghézag felszámolásának szükségessége alapvető szabályozási kérdések tisztázását követeli meg. Szükség lenne az EU-ban, a négy alapszabadság - az áru, a szolgáltatás, a tőke, a munkaerő szabad mozgása - mellet a kommunikáció, az információ szabad mozgásának, áramlásának, mint az ötödik alapszabadság deklarálására.

KULCSSZAVAK: kommunikációs jog, információs társadalom, jogrendszerek, Európai Unió

A kommunikáció jelentősége és fogalmi köre

Az ember létezése óta az emberiség napi információs és egyéb szükségleteinek az alapját kommunikáció útján, annak közvetítő voltán keresztül biztosította, ami egyben minden társadalom létezésének is az alapfeltétele. Az emberi kommunikáció, annak megnyilvánulási formáinak kialakulása, fejlődése elvezetett oda, hogy napjainkban a kommunikáció szakterülete komoly tudományterületté, önálló - ha nem a legfontosabb - iparággá vált, és a negyedik hatalmi ágként határozható meg. Ez azzal magyarázható, hogy a versenyképesség egyik kritériuma lett a kommunikáció, mely valamilyen formában megfogalmazást nyer minden terület feltételrendszerében. E változásokat egy lefegyverzően egyszerű jelenségnek, az információáramlásnak köszönhetjük,⁶¹ és mint kitörési pont, versenyfeltétel a profi szervezeti kommunikáció.

60 drbudaysantha@gmail.hu

61 Gates (1999), Bevezető

Ebben a folyamatos változásban, fejlődésben a kommunikációhoz kapcsolódó életviszonyok, így maga „a kommunikáció fogalma is átalakulóban van, jelentéstartalma egyre gazdagodik”.⁶² A legtágabb értelmű definíciója a matematikai kommunikációelmélet kiemelkedő képviselőjétől, Weaver-tól származik, miszerint a „kommunikáció fogalmába belefoglalunk minden olyan eljárást, amellyel egy tudat behatást gyakorol egy másikra. Ez tehát nemcsak az írott és előbeszédet öleli fel, hanem a zenét, a festőművészetet, a színházat, a balettet is, tulajdonképpen mindennemű emberi viselkedést.”⁶³ Véleményem szerint, a kommunikáció: a kifejezés bármely formájában, tartalommal, és módon megvalósuló üzenet-, illetve információ-átadása. Ez nemcsak a személyek közti, aktív kommunikáció formáit és meghatározott tartalmakat ölel fel, hanem annak mindennemű szintű, formájú és tartalmú megnyilvánulását.

Kommunikációs jogok köre

A kommunikációs jogok körébe tartozik a véleménynyilvánítás szabadsága, a sajtószabadság és az információszabadság. E jogegyüttes biztosítja a szabad kommunikációt egy adott társadalomban, és az információ szabad áramlását világszerte. Ezen emberi alapjogok kialakulása, elfogadása az emberiség hosszú évszázadokon át tartó küzdelmének eredménye, mely több kiemelkedő történelmi eseményhez is kapcsolódik. Kialakulásának stádiumai a médiaforradalmakhoz köthetők, így az első forradalom a nyomtatás volt, melynek folytán kialakult a Gutenberg galaxis, azaz ez tette lehetővé az írott szó, az információ és a képzés terjesztését a haladók körében. A második forradalmat a rádió hozta, ami az információ, az oktatás és a szórakozás tágabb lehetőségét adta a fogyasztónak. A harmadik forradalmat a televízió jelentette, amely a mozgó képeket közvetlenül az otthonokba vitte. Mi most a negyedik média forradalom korát éljük, amikor a számítástechnika, a televízió és a telefon technológiai közelednek egymáshoz.”⁶⁴ Ez utóbbi technikai vívmány vezetett az információs társadalmak kialakulásához is egyben, valamint a kommunikációs jogok körének bővüléséhez, azaz a közérdekű adatok megismerésére és terjesztésére vonatkozó joggal való kiegészülésével, – ez pl. a német alaptörvényben már 1949 óta szerepel – mely nyilvánosság jogi garanciarendszerét gazdagította. Ezen emberi alapjogok érvényesülését a világban a nemzetközi dokumentumokban rögzített emberi-, szabadság-, és kommunikációs jogok biztosítják, melyek beépülnek az egyes nemzetek jogrendszerébe.

62 Komenczi (2002), 210.o.

63 Szeles (2006), 2/1 10.o.

64 Galánfi (1996), 1996/5.

A véleménynyilvánítás szabadsága, mint a kommunikációs jogok alapeleme

A véleménynyilvánítás szabadsága azt jelenti, hogy mindenkinek joga van a szabad véleménynyilvánításra, amelyből következik egyrészt az egyéni véleménynyilvánítási szabadság szubjektív joga, másrészt a demokratikus közvélemény kialakulásával, valamint feltételei és működése fenntartásával kapcsolatos, illetve ennek biztosítására irányuló állami kötelezettség.⁶⁵

Ez az alapjog „anyagjoga” többféle szabadságjognak, az ún. kommunikációs alapjogoknak. Ebből eredő külön nevesített jog a szólás- és a sajtószabadság, amely felöleli valamennyi médium szabadságát, továbbá az informáltsághoz való jogot, az információk megszerzésének a szabadságát. Tágabb értelemben a véleménynyilvánítási szabadsághoz tartozik a művészi, irodalmi alkotás szabadsága, és a művészi alkotás terjesztésének szabadsága, a tudományos alkotás szabadsága és a tudományos ismeretek tanításának szabadsága. A véleménynyilvánítási szabadsághoz kapcsolódik a lelkiismereti és vallásszabadság, valamint a gyülekezési jog is.⁶⁶ Halmai Gábor alkotmánybíró a kommunikációs jogok körébe sorolja továbbá az egyesülés szabadságát, tekintettel arra, hogy az hasonló funkciókat tölt be, mint a többi szabadságjog.⁶⁷

Ádám Antal professzor véleménye szerint, a kommunikációs jogok csoportjába tartozó jogosultságok (a lelkiismereti, a vallás, a tudomány, a művészet, a tanulás, a tanítás, a tüntetés stb. jogának) a lehető legszélesebben értett kommunikációnak, azaz bármely tartalmú döntés bármilyen formában történő kifejezésének a szabadságát garantálják. Ezért „a kommunikációs jogok körébe tartozó egyes jogosultságok átfogó kategóriaként a véleménynyilvánítás szabadsága helyett indokolt a tartalmilag általános érvényű kifejezés szabadságról (freedom of expression) beszélni,”⁶⁸ amelynek keretében bárki nemcsak véleményt nyilváníthat, hanem tájékozottságot is szerezhet, és információkat terjeszthet. Az alkotmánybíró szerint, így a „véleménynyilvánítás szabadsága helyett szerencsésebb a kifejezés szabadságát a kommunikációs jogok genus proximumának minősíteni. A vélemény ugyanis akár tudatos, akár reflexszerű, de mindenképpen állásfoglalást jelent. A kifejezés szó igénybevétele azonban alkalmas nemcsak a saját, hanem mások véleményének, vagy pusztá tény, esemény, jelenség közlésének jelzésére is. A kifejezés szó nem szűkül le a szólásra, hanem magába foglalja a gondolat, a vélemény, a meggyőződés, az információs adat, a hit, az intuíció, az érzés kifejezési

65 Trócsányi (2004), 75.o.

66 30/1992. (V.26.) AB határozat

67 Halmai (2002), 15.o.

68 Ádám (1998), 82.o.

módozatainak és eszközeinek szinte felsorolhatatlan sokféleségét.”⁶⁹ E felfogás a hazai és nemzetközi jogtudományban egyre nagyobb körben nyer elfogadást.

A véleményszabadság individuális igazolása alapján a kommunikációhoz való jogot nemcsak következményei támasztják alá, hanem az a mindenkit megillető morális jog, hogy azt mondjon, amit akar. E felfogás szerint, az emberi szabadságok, köztük a kifejezés szabadságának az alapja az autonómia.”⁷⁰ Továbbá e jog „nem csupán alapvető alanyi jog, hanem e jog objektív, intézményes oldalának elismerése egyben a közvélemény, mint alapvető politikai intézmény garantálását is jelenti.”⁷¹ A véleménynyilvánítás e megközelítésben, tehát azaz eszköz, amely működteti a társadalmi nyilvánosságot, és a vélemények nyilvános ütköztetésével biztosítja az egyén megalapozott véleményalkotásának és demokratikus részvételének feltételeit (instrumentális igazolás).⁷² A véleménynyilvánítás alapjoga a szabad kommunikációt biztosítja, s nem annak tartalmára vonatkozik.⁷³

Sajtószabadság, mint a kommunikációs jogok alkotóeleme

A fejlett demokráciákban ma már elismerik és védik a sajtó, a médiumok szabadságát, mely a szabadságjogok, a kommunikációs alapjogok egyike. A véleménynyilvánítási szabadságból, mint „anyajog”-ból eredő, külön nevesített jog, mely felöleli valamennyi (tömegkommunikációs) médium szabadságát. Ádám Antal ezt a „tömeges kifejezés szabadsága”-ként aposztrofálja, amely főként az írott, nyomtatott sajtó révén, másrészt az elektronikus műsorszórók révén valósul meg”⁷⁴, illetve a sajtóval szemben követelmény a monopóliumok létrejöttének megelőzése. A demokratikus közvélemény (...) csakis a teljes körű és tárgyilagos tájékoztatás alapján jöhet létre.”⁷⁵

A demokratikus tájékoztatás és közvélemény kialakulása feltételeinek és működésének biztosítása érdekében az állam a különböző típusú kommunikációs médiumok (melyek eltérő véleményalakító és magatartásformáló hatással bírnak) esetében eltérő terjedelmű állami beavatkozással, eltérő szabályozási

69 Ádám (1999), 84.o.

70 Gálik–Polyák (2005), 58.o.

71 30/1992. (V.26.) AB határozat

72 Gálik–Polyák (2005), 58.o.

73 Trócsányi (2004), 76.o

74 Ádám (1999), 84.o.

75 37/1992. (VI.10.) AB határozat

megoldásokkal élt.⁷⁶ A legdinamikusabban fejlődő médium, az internet jelenlegi szabályozása hiányos. Jelenleg „az új tartalomterjesztési technológiákat és hálózatokat, az internetet, egyrészt minden korábbinál nyitottabb hozzáférés jellemez, másrészt új normaalkotást igényelnek.”⁷⁷

Véleményem szerint, rövid időn belül a legnagyobb információs hatalom az online médiatulajdonosok birtokában lesz, és a sajtó vonatkozásában az államnak pozitív, tevőleges módon kell biztosítani a sajtó és közvetve a véleménynyilvánítási szabadságot, amely nem korlátozza, hanem az alkotmányos követelmények szerint aktív alakításával garantálja annak érvényesülését.⁷⁸

Információs szabadság, mint a kommunikációs jogok alkotóeleme

A mai társadalmakban egyre nagyobb szerepet kap a nyilvánosság, mely átszövi az élet minden területét. Ádám Antal véleménye szerint korszakunk nyilvánosságát, a nyilvánosság minden korábbit meghaladó mértékét „a táv-, tömeg-, és multikommunikáció folyton bővülő technikája, fantasztikus lehetőségei, valamint a véleménynyilvánítási szabadság, a kifejezés szabadsága, a tömegközlés szabadsága és a közérdekű adatokhoz való hozzáférés alapjoga, mint információs szabadságjog határozzák meg.”⁷⁹

A kommunikációt szolgáló jogok játsszák az egyik legfontosabb szerepet a nyilvános akaratképzésben, amennyiben az egyénnek illetve közösségeiknek lehetővé teszik a közügyekben való tájékozódást. Ez az igény tette az információs szabadságot önálló alapjoggá. Az emberi jogok katalógusának ez az eleme nem is hagyományos szabadságjog, hanem sokkal inkább igény a közérdekű információk hozzáférhetővé tételére.

Az információs szabadságot az információs alapjogok, vagyis az állam és állampolgár kapcsolatában megjelenő tájékoztatást és a közérdekű adatok nyilvánosságát biztosító rendelkezések alkotják.⁸⁰ A „tájékozódáshoz, a tájékoztatáshoz, a közérdekű adatok megismeréséhez, a közhatalmi szervek működésének átláthatóságához és az információk terjesztéséhez való jogokat közös megjelöléssel információs szabadságnak nevezük. Ez az alapjog lényegesen különbözik az információs önrendelkezési jogtól, amely a személyes adatok feletti

76 Gálik–Polyák (2005), 66.o.

77 Gálik–Polyák (2005), 67.o.

78 Gálik–Polyák (2005), 71.o.

79 Ádám (1999), 80.o.

80 Balogh (2004), 47.o.

rendelkezési jogot és e jogosultság védelmének a rendszerét foglalja magába.”⁸¹ A kommunikációs jogok közé bekerült a személyes adatok védelméhez fűződő jog is, mint alapjog. „A személyes adatok védelméhez fűződő jog nem hagyományos védelmi jogként értelmezhető, hanem információs önrendelkezési jogként, melynek tartalma, hogy mindenkinek joga van tudni, ki, hol, mikor, milyen célra használja fel az ő személyes adatát.”⁸² Az információs önrendelkezési jog érvényesülése az információs társadalom alkotmányosságának egyik legfontosabb pillére.

A kommunikációs jog fogalmi köre, tartalma

Az emberi alapjogok fejlődésének következtében a fejlett demokráciák jogi kultúrájának szerves részét alkotják az előbbieken bemutatott kommunikációs jogok. A kommunikációs jogok fejlődésével párhuzamosan jelentek meg az egyes nemzetek jogrendszerében a kommunikációhoz kapcsolódó életviszonyokat szabályzó jogi normák.

A társadalmi, politikai, gazdasági és a mindennapi életben is egyre több olyan életviszony jelentkezett, mely újabb és újabb szabályozás igényt, és a jogrendszerekben új jogszabályok születettek, illetve ennek folytán új jogterületek, jogágak alakultak ki.

Az új normaalkotás igénye megjelent a kommunikáció vonatkozásában is, így sorra születtek új jogszabályok, amelyek kiemelkedően fontos életviszonyok jogi rendezését biztosítják. A jogfejlődési folyamat eredményeként a kommunikációs szakmához kapcsolódó jogágak – mint pl. a médiajog – mellett számtalan más jogterület is kialakult, így például a marketingjog, reklámjog, sajtójog, infokommunikációs jog, internetjog, szerzői jog, személyhez fűződő jogok, majd a public relations (szervezeti kommunikáció) jogi szabályozása. Mindezek mellett a tételes jogban számtalan olyan jogszabályhely is található, amely valamilyen kommunikációs kérdés szabályozását biztosítja.

A kommunikációhoz kapcsolódó részterületek különböző fejlődési szakaszban vannak és szabályozottsági szintjeik is eltérőek. Ugyanakkor számtalan érintkezési ponton szorosan kapcsolódnak egymáshoz, csakúgy, mint az általuk szabályozott viszonyok. A mindennapi életben – a kommunikációs formák, források, eszközök, csatornák és intézmények területén, azaz a kommunikációs iparágban – zajló integrációs folyamattal párhuzamosan és a folyamatos jogfejlődés hatására e jogterületek együttese egy külön jogot, azaz új, önálló jogterületet alkot. E szabályozók összessége a „kommunikációs jog”, melyet jelenleg is folyamatos

81 Ádám (1999), 82.o.

82 15/1991. (IV.13.) AB határozat

fejlődése, joganyagának bővülése jellemez, alapjait a nemzetközi és alkotmányos normák, mint dogmatikai egység képezik, és erre épülnek a kommunikációs jog egyes területei. Tárgyi értelemben a „kommunikációs jog” alatt, egy olyan jogterületet értek, amely integrálja a kommunikációhoz kapcsolódó normatív aktusok összességét. Valójában a kommunikációs jog részterületei szerteágazóak, számos jogág és jogterület által szabályozott életviszonyok összessége. E jogterület a jogtudomány számos területének eredményeit is felhasználja.⁸³

A „kommunikációs jog”, mint jogi terminológia nem található meg a hazai szakirodalomban, azaz kommunikáció jogi fogalomként nincs definiálva, melyet saját fogalomalkotással kívánok pótolni. Eszerint, a kommunikációs jog általános, jogi terminológiai meghatározásom szerint: a jogi normák által szabályozott kommunikációs életviszonyok összessége.⁸⁴

A kommunikációs jog tehát olyan új jogterületet jelent, mely hagyományos jogágakon átnyúló joganyag, lényegében a jogszabályok sajátos szempont szerinti csoportosítása, és azokat a jogi rendelkezéseket soroljuk ide, amelyek relevánsak a kommunikáció szempontjából.⁸⁵ Sajátos vizsgálati tárgya a kommunikációval kapcsolatos életviszonyok, ezek belső összefüggései, és a megértésükhöz, feldolgozásukhoz szükséges speciális gazdasági, műszaki és társadalomtudományi ismeretek, relatív önállóságot biztosít e jogterületnek.⁸⁶

A kommunikációs jog számtalan részterületet ölel fel, és az egyes területei természetesen szorosan összefüggnek egymással, azokat közös alapelvek és intézmények fogják össze. Valamennyi kommunikációs jogot alkotó normákra a sokszínűsége, szerteágazósága jellemző és valamennyi jogforrás megtalálható köztük. A „kommunikációs jog”, de facto átszövi az egész hazai és nemzetközi jogrendszert, a részterületek szabályozása egyaránt megjelent, az alkotmánytól az esetjogig, a nemzetközi, szupranacionális és EU normáktól az etikai, valamint az önszabályozás és a társszabályozás során megalkotásra kerülő normákig.

A hiányzó szabályokat leginkább etikai kódexek, az EU előírások, és az esetjogi normák sokasága pótolja, valamint jellemző az aktív önszabályozás és a társszabályozás. E hatályos új jogi normák összessége a jogok és a kapcsolódó kötelezettségek, valamint eszközök használatának korlátait is egyre szélesebb körben szabályozza.

E jogterület a „jogtudomány több nagy tartományával érintkezik. Vannak közjogi, magánjogi, valamint büntetőjogi vonatkozásai,⁸⁷ de a kommunikációs

83 Buday-Sántha (2007), 4-41.o.

84 Buday-Sántha (2010) előadás alapján.

85 Gálik-Polyák (2005), 28.o.

86 Balogh (2004), 47.o.

87 Balogh (2004), 47.o.

jog „nem a magánjog, büntetőjog és közjog mellett áll”, hanem a kommunikáció látószögéből egyesíti e klasszikus joganyagok egyes vonatkozásait.⁸⁸

Az egyes nemzeteknek a kommunikációs jogot alkotó rendszer alapvető szabályait, dogmatikai egységét, un. anyagját, a kommunikációs alapjogok normái, azaz az alkotmányban rögzített kommunikációs jogok (véleménynyilvánítás szabadsága, sajtószabadság, információszabadság) és azok alapját képező nemzetközi dokumentumok képezik, amelyek a kommunikációs jog általános részeként tekinthetők. Ezen az alapjogokból levezethető származtatott jogok, szektorális és alsóbbrendű jogszabályok összessége képezi a jogterület különös részét. E jogok és a vonatkozó korlátok tartománya kiterjed az egyéni kommunikációra és az egyes ágazatokban, így:

- az igazságszolgáltatásban (bíróóságok, ügyészségek, rendőrség, végrehajtó- és büntető intézetek, ügyvédek, közjegyzők),
- a kormányzati és önkormányzati szektorban (önkormányzatok, kormányzati szervek, politikai pártok, politikusok),
- a médiában (elektronikus média, nyomtatott média, online média és intézményrendszere, érdekképviselő),
- a gazdaságban (gazdasági szervek, szervezetek, vállalkozások, érdekképviselő),
- a civil szférában (lakosság, civil szervezetek)

megjelenő bármilyen tárgyú vagy jellegű kommunikációs tevékenységre, információ-kibocsátásra, annak megnyilvánulási formáira.⁸⁹

Kommunikációs jog fejlődésének stádiumai

A felvilágosodás és a liberalizmus idején az e jogokban hívők számtalan hosszú harcot vívtak a cenzúrával szemben, amely alapjaiban gátolta a kommunikációs jogok működését. A kommunikációs alapjogok történelme tehát nem nyúlik vissza hosszú időkre, a 18. század második felében már mind Európában mind az Egyesült Államokban találkozhattunk olyan jellegű javaslatokkal, szabályokkal, amelyek a szólás-, a vélemény-, a sajtó-, és később majd az információszabadságot említik, szabályozzák.

A kommunikációhoz, a kommunikációs joghoz kapcsolódó „szabályozás kiindulópontja a véleménynyilvánítás szabadságának és az abból levezethető kommunikációs jogoknak alapvető emberi jogként történő elismerése.”⁹⁰ Az

88 Gálik–Polyák (2005), 27.o.

89 Buday-Sántha (2005) alapján.

90 Gálik–Polyák (2005), 48.o.

emberi jogok tárháza és elismertsége jelentős fejlődésen ment keresztül az elmúlt századokban. E jogok áttekintéséhez – kiemelten a véleménynyilvánítás szabadságának rögzítését biztosító – nemzetközi alapidokumentumok nyújtanak megfelelő áttekintést.

A vélemény és sajtószabadság magában foglalta és saját érvényesülésén keresztül biztosította, természetesen a különböző korok viszonyainak megfelelően, az állam passzív szerepvállalásával, a közt érdeklő információkhoz való hozzájutást.⁹¹ A kommunikációs jogok gyökerének tekinthetjük a 1789-es francia deklarációt, valamint az Amerikai Egyesült Államok alkotmányának kiegészítését, amelyek ha nem is nevesített formában, de foglalkoztak ezen szabadságjogokkal. Az igazán nagy áttörést azonban az 1848-as forradalmakkal kivívott változások, a cenzúra eltörlése jelentette.

„Az emberi jogok történetének jelentős fordulata a második világháború sokkját követően indult a nemzetközivé válás, azaz az emberi jogok katalógusának nemzetközi egyezményekbe foglalása, és a nemzetközi emberi jogi jogérvényesítési fórumok kialakulása.”⁹² Ezen nemzetközi dokumentumok már a modern kori alkotmányok megoldásait követik.

„A 20. században a szólás és a sajtó hagyományos szabadságát kiterjesztették más kifejezési formákra, beleértve az elektronikus médiát (a rádiózást, a televíziózást és az újabb hírközlési technológiákat). Ezen felül egyes alkotmányok kifejezetten a szólásszabadság részének tekintik a tájékozódás szabadságát (az információhoz jutás szabadságát). Ez a helyzet például a német Alaptörvény esetében. Más országokban a tájékozódás szabadságát beleértik a szólás szabadságába. Ez a kiterjesztés a közlő helyzetén és szempontjain túlmegy, és az állampolgárok közösségét illető tájékozódási jogra utal. A kommunikációs szférában intézményes szabadság illeti meg a sajtót, a könyv és más sajtótermékek kiadását, a rádiózást és a televíziózást, az internetet. Ennyiben a tömegtájékoztatás, a kommunikáció szabadsága ezen intézmények szabadságának terméke. A szólás akkor szabad, ha megfelelő biztosítékok állnak rendelkezésre ezen intézmények szabad és független működéséhez.”⁹³

Napjainkra a civilizáció és a technika előrehaladtával, a globalizációs növekedés következtében a szólás- és sajtószabadság már kevésnek bizonyult ahhoz, hogy a számtalan információ átlátható és kezelhető legyen. Ez arra sarkalta a törvényalkotókat, hogy egy kevésbé elterjedt joghoz nyúljanak, a közérdekű adatok nyilvánosságához. Ez jelenti az információs szabadság másik gyökerét. A XX. század második feléig csak regionálisan illetve időlegesen alkalmazták ezeket

91 Kardos (2001) alapján.

92 Gálik–Polyák (2005), 49.o.

93 Sájó (2005), 14.o.

a jogszabályokat. Az Európai Unió szabályozás újabb áttörést hozott ebben a kérdésben.

Kiemelkedő jelentőségű nemzetközi alapdokumentumok

Svédországban 1776-ban elfogadott sajtószabadságról szóló törvény

A kommunikációs jogok egyik bölcsője a XVIII. századi Svédország. 1776-ban többen bepillantást szerettek volna nyerni a korábbi kormányzatok titkos dokumentumaiba. A kezdeményezés sikeresnek bizonyult és új sajtószabadságról szóló törvényt adtak ki, amely a sajtószabadság mellett kimondja, hogy: „bárkinek szabad hozzáférést biztosítanak valamennyi közhivatalban lévő dokumentumhoz”.

Franciaországban 1789-ben elfogadott „Az Emberi és Polgári Jogok” deklarációja

A véleményszabadság kiemelt jelentősége az alapjogok sorában a modern demokráciák alkotmányos gyakorlatának közhelyévé vált. Ezt a folyamatot az ember és polgár jogainak – 1789. augusztus 26-ai, francia – deklarációja indította el, melyre az V. Köztársaság ma hatályos alkotmánya is hivatkozik.

Európában a francia forradalom eredményeként, „Az Emberi és Polgári Jogok Nyilatkozatának” 11. cikkelye elsőként mondta ki a szólás- és sajtószabadságot, mely a következőket rögzíti:

„Gondolatainak és véleményének szabad kinyilvánítása az ember egyik legbecsesebb joga. Így tehát minden polgár szabadon nyilatkozhat szóban, írásban, nyomtatásban; de a törvényben megállapított minden esetben felelős azért, ha visszaél a szabadsággal.”

„A deklaráció kifejezi egyrészt a véleményszabadság kitüntetett jellegét, ami még az alapvető jogok között is kiemelt helyzetet jelent. A véleménynyilvánítás szabadságát kiterjeszti másrészt az elérhető összes közlési formára, médiumra. Végül pedig utal arra, hogy e szabadság nem korlátlan, és a törvényben meghatározott korlátok megsértése a véleményt nyilvánító felelősségre vonását alapozza meg. A véleményszabadság szabályozásában e szempontok ma is irányadók.”⁹⁴ A deklarációnak eredménye továbbá, hogy 14. cikkelye kimondja:

„A polgároknak joguk van ahhoz, hogy a közkiadások szükségességét akár személyesen, akár képviselőiken keresztül megvizsgálják, azokhoz hozzájáruljanak, felhasználásuk módját ellenőrizzék, a megosztásukat, kivetésüket, behajtásukat és fenntartásuk tartalmát megállapítsák.”

94 Gálik–Polyák (2005), 54.o.

A közérdekű adatok, információk megismerésének, azaz az információs szabadságnak az igénye a megjelenéssel azonban nem önállósodott, hanem egyelőre megmaradt a szólás- és sajtószabadság keretei között.

A francia forradalom után azonban még évtizedeknek kellett eltelnie, hogy eltűnjön a formális cenzúra. Az új politikai eszmék, művészeti alkotások továbbra is üldöztetésre (pl. elkobzásra) számíthattak. Még mindig nehéz volt a lapalapítás, a tartalomhoz közvetlenül nem kapcsolódó személyek (pl. nyomdász, szerkesztő, laptulajdonos) büntetőjogi felelőssége továbbra is fennállt.

Amerikában 1791-ben elfogadott, az Amerikai Egyesült Államok Alkotmányának első kiegészítése

A harcok Európa országaiban dúltak, a tiltakozás eredményei azonban az Egyesült Államokban is megjelentek. A virginiai alkotmány alapjogi kódexe 1776-ban fogalmazta meg először e jogokat. Ezt követően, az 1791. december 15-én az Amerikai Egyesült Államok Alkotmányának Bill of Rights néven való első kiegészítése, híressé vált tilalma mondja ki, hogy:

„A Kongresszus nem alkot törvényt vallás alapítása vagy vallás szabad gyakorlásának eltiltása tárgyában; nem csorbítja a szólás- vagy sajtószabadságot; nem csorbítja a népnek a békés gyülekezéshez való jogát, valamint azt, hogy a kormányhoz forduljon panaszok orvoslása céljából.”

Az amerikai alkotmány ezen kiegészítése magában foglalta a szólásszabadságot (free speech) és a sajtószabadságot (freedom of the press), de mára már a kifejezés szabadsága (freedom of expression) terjedt el. Ez már magában foglalja a vallás-, szólás-, a sajtó- és a gyülekezési szabadságot, valamint a panaszjogot, a filmkészítés és rádiózás szabadságát, az egyesülési jogot, valamint az egyéneknek és a sajtónak a bírósági tárgyaláson való részvételi jogát.⁹⁵ Így a demokráciák között egyedülálló helyet biztosít az Egyesült Államoknak a szinte korlátlan szólás-, és véleményszabadság.

ENSZ által 1948-ban elfogadott, „Emberi Jogok Egyetemes Nyilatkozata”

Az ENSZ által 1948-ban elfogadott Emberi jogok egyetemes nyilatkozata az első a nemzetközi emberi jogi dokumentumok közt, amely 19. cikkében rendelkezik a (tág értelemben vett) kommunikáció szabadságáról. Eszerint:

„Minden személynek joga van a vélemény és a kifejezés szabadságához, amely magában foglalja azt a jogot, hogy véleménye miatt ne szenvedjen zaklatást, és hogy határookra való tekintet nélkül kutathasson, átvihessen és terjeszthessen híreket és eszméket bármilyen kifejezési módon.”

95 Halmi (2002), 15.o.

ENSZ által 1952-ben elfogadott, „A helyreigazítás nemzetközi szabályairól szóló egyezmény

Az ENSZ közgyűlése által 1952. december 16-án elfogadott és 1962-től hatályos, a helyreigazítás nemzetközi szabályairól szóló egyezmény, amely a sajtó-helyreigazítási eljárások államok közti szabályait rögzíti. E szabályok azt a helyzetet kezelik, amikor egy államról egy másik állam sajtótermékében jelenik meg nem megfelelő tudósítás. A szerződés alapvetően a tudósítók által készített hírjelentés hírügynökségek útján történő terjesztéséhez kapcsolódó helyreigazítások lehetőségét szabályozza. Lényege, hogy ha a hírjelentés az adott ország presztízsét sérti, vagy az államok egymás közötti kapcsolatát rombolja, a sértett állam megkeresheti az adott másik államot és kérheti a helyreigazítás lefolytatására. Ekkor a megkeresett állam öt napon belül köteles közzétenni a megkereső állam hivatalos véleményét.

A szabályozás jellemzője, hogy az államok egymással kerülnek jogviszonyba és nem a megkereső állam az érintett tudósítóval vagy hírügynökséggel közvetlenül.⁹⁶

Kiemelkedő jelentőségű nemzetközi egyezségokmányok és regionális konvenciók

Míg az ENSZ 1948-ban fogadott Emberi jogok egyetemes nyilatkozata jogi kötelező erővel nem rendelkezik, addig elfogadásával az emberi jogok általános védelmének kötelező nemzetközi jogi forrásai születtek meg és az alapjogokat az „egyetemes jogok” szintjére emelték az alábbi nemzetközi dokumentumok és regionális konvenciók:

- Polgári és Politikai Jogok Nemzetközi Egyezségokmányának (1966);
- Gazdasági, Szociális és Kulturális Jogok Nemzetközi Egyezségokmányának (1976);

valamint három regionális konvenció:

- az Emberi jogok és alapvető szabadságok 1950. évi Európai Egyezménye;
- az Emberi jogok 1969. évi Amerikai Egyezménye;
- az Emberek és népek jogainak 1971. évi Afrikai Chartája.⁹⁷

ENSZ által 1966-ban elfogadott, „Polgári és politikai jogok nemzetközi egyezségokmánya”

A kommunikációs jogok „egységes nemzetközi jogi alapforrása az Egyesült Nemzetek Közgyűlésének 1966-ban elfogadott nemzetközi egyezségokmányának 19. cikke, mely így szól:

96 Szeles (2006), 2., 31. fejezet

97 Ádám (1999): 153.o.

- Nézetei miatt senki nem zaklatható.

- Mindenkinnek joga van a szabad véleménynyilvánításra; ez a jog magába foglalja mindenfajta adat és gondolat határookra való tekintet nélküli – szóban, írásban, nyomtatásban, művész formában vagy bármilyen más tetszése szerinti módon történő - keresésének, megismerésének és terjesztésének a szabadságát is.

Ezen cikk 2. bekezdésében meghatározott jogok gyakorlása különleges kötelességekkel és felelősséggel jár. Ennél fogva az bizonyos korlátozásoknak vethető alá, ezek azonban csak olyanok lehetnek, amelyeket a törvény kifejezetten megállapít, és amelyek:

- mások jogainak, vagy jó hírnevének tiszteletben tartása, illetőleg

- az állambiztonság vagy a közrend, közegészség vagy a közérköcs védelme érdekében szükségesek.

Az egyezségokmány ezen cikkelye „az 1948-as Nyilatkozathoz hasonlóan deklarálja a kommunikáció szabadságát és vele együtt a nézetek miatti zaklatás tilalmát és az információs szabadságot.”⁹⁸ „A rendelkezés minden ember jogának nyilvánítja a szabad véleménynyilvánítást, történjen az bármilyen formában. Leszögezi azt is, hogy a véleménynyilvánítás szabadságának gyakorlása különleges kötelezettségekkel és felelősséggel jár. A joggyakorlást csak törvényben és e jogforrásban is csak hat jól körülírt esetben lehet korlátozni.”⁹⁹ Ugyanakkor az Egyezmény már nyilatkozik alapvető törvényi korlátok felállításáról is, így a 20. cikk (2) bekezdése már azt is kimondja:

„Törvényben kell megtiltani a nemzeti, a faji, vagy a vallási gyűlölet bármilyen hirdetését, amely megkülönböztetésre, ellenségeskedésre vagy erőszakra igzat.”

Kiemelkedő jelentőségű regionális egyezmények

Európa Tanács által 1950-ben elfogadott, az Emberi jogok és alapvető szabadságok védelméről szóló egyezmény

A „generális, a nemzetközi közösség egészére kiterjedő nemzetközi egyezmények mellett igen jelentős regionális, meghatározott államok által elfogadott egyezmények is születtek. Ezek közül ki kell emelni a hazai jogfejlődést is döntő módon befolyásoló az Európa Tanács keretében megszületett”¹⁰⁰ az Emberi jogok és az alapvető szabadságok védelméről szóló, Rómában, 1950-ben kelt európai egyezményt. Az egyezménynek a kommunikációs szabadságról szóló 10. cikke a következőket rögzíti:

98 Halmai Gábor (2001), 3.o.

99 Szeles (2006), 2., 31/4 1.o.

100 Gálik–Polyák (2005), 50.o.

„1. Mindenkinek joga van a véleménynyilvánítás szabadságához. E jog magában foglalja a véleményalkotás szabadságát és az információk, eszmék megismerésének és közlésének szabadságát országhatárookra tekintet nélkül és anélkül, hogy ebbe hatósági szerv beavatkozhasson. E cikk nem képezi akadályát annak, hogy az államok a rádió-, mozgókép- vagy televízió vállalatok működését engedélyezéshez kössék.

2. E kötelezettségekkel és felelősséggel együtt járó szabadságok gyakorlása a törvényben meghatározott, olyan alakszerűségeknek, feltételeknek, korlátozásoknak vagy szankcióknak vethető alá, amelyek szükséges intézkedéseknek minősülnek egy demokratikus társadalomban a nemzetbiztonság, a területi sértetlenség, a közbiztonság, a zavargás vagy bűnözés megelőzése, a közegészség vagy az erkölcsök védelme, mások jó hírre vagy jogai védelme, a bizalmas információk közlésének megakadályozása vagy a bíróságok tekintélyének és pártatlanságának fenntartása céljából.”¹⁰¹

Az egyezmény 10. cikke „külön is szól a rádiózásról és a televíziózásról, megengedve, hogy az államok a rádió-, mozgókép- vagy televízió-vállalatok működését engedélyhez kössék. Ugyanakkor a gondolat gazdája számára biztosított gondolatszabadságot az egyezménynek a vallásszabadságot is szabályzó 9. cikke garantálja.”¹⁰² „Az Emberi Jogi Egyezmény az abban vállalt kötelezettségek tiszteletben tartásának biztosítása céljából létrehozta az Emberi Jogok Európai Bíróságát”¹⁰³ amelyhez magánszemélyek fordulhatnak, ha egyéni jogsérelmük vonatkozásában már kimerítették a hazai jogorvoslati lehetőségeket.

Európa Tanács által 1982-ben elfogadott, a Szólás- és Információszabadságról szóló Nyilatkozat

Az Európa Tanács által kibocsátott nyilatkozata kimondja:

1. Az információszabadság, a valódi demokrácia, a törvények hatalma és az emberi jogok tiszteletben tartása elveinek alapvető eleme.

2. Az információszabadság elengedhetetlen valamennyi emberi lény társadalmi, gazdasági, kulturális és politikai fejlődéséhez és megteremti a szociális és kulturális csoportok, nemzetek és nemzetközi közösség harmonikus fejlődéséhez a feltételeket. A tagállamok megerősítik határozott elkötelezettségüket az információszabadság, mint demokratikus és plurális társadalom alapeleme iránt. Kinyilvánítják, hogy törekednek mindenki jogának védelmére az információk és eszmék követeléséhez és megszerzéséhez, és egy nyitott információpolitikára – beleértve az információhoz való hozzáférést – a nyilvánosság előtt annak

101 Szeles (2006), 2., 31/4 1.o.

102 Halmai (2001), 4.o.

103 Gálik–Polyák (2005), 50.o

érdekében, hogy ösztönözzék a politikai, szociális, gazdasági és kulturális kérdéseknek az egyén által történő megértését és elősegítsék képességét, hogy ezekről nyíltan vitatkozhasson.

EU alapdokumentumok

EU - Maastrichti szerződés és fontosabb európai normák

Az Európai Unió működésében is meghatározó mércét jelentenek az alapjogok, azaz a szabadságjogok, a szociális jogok és az információs jogok, melyek kiemelt védelemben részesülnek.¹⁰⁴ Ezért már az Európai Uniót létrehozó Maastrichti szerződés is rögzíti, hogy az Európai Unió tiszteletben tartja az alapvető jogokat, mint a közösségi jog általános alapelveit, továbbá rögzíti az információk szabad áramlásának biztosítását, valamint az Európai Unió Bírósága már az 1970-es években a közösségi jog ún. általános jogelvei közé emelte az alapvető emberi jogokat.¹⁰⁵

Az Európai Unió Alapjogi Kartájának 11. cikke garantálja az információs és szólásszabadságot: „1. Mindenkinek joga van a szólásszabadsághoz. Ez a jog magában foglalja a véleménynyilvánítás szabadságát és az információk és eszmék átvételének és átadásának szabadságát a közhatóságok beavatkozása nélkül és határoktól függetlenül. Tiszteletben kell tartani a sajtószabadságot és a sajtó pluralizmusát.”

Az Európai Unió Alkotmányában megjelennek az információs szabadság garanciái is. Az Alkotmány I-50. cikkében kimondja: „A jó kormányzás előmozdítása és a civil társadalom részvételének biztosítása céljából az Unió intézményei, szervei és hivatalai munkájuk során a nyitottság elvének a lehető legnagyobb mértékű tiszteletben tartásával járnak el.”

A II-71. cikk pedig arról nyilatkozik: „Mindenkinek joga van a véleménynyilvánítás szabadságához. Ez a jog magában foglalja a véleményalkotás szabadságát, valamint az információk és eszmék megismerésének és közlésének szabadságát anélkül, hogy ebbe hatósági szerv beavatkozhatna országhatárokon való tekintet nélkül. A tömegtájékoztató szabadságát és sokszínűségét tiszteletben kell tartani.”

Az emberi jogok és kommunikációs jogok vonatkozásában továbbá fontos európai normák születtek. Ezek közül kiemelt fontosságú döntéseket tartalmaznak még az alábbiak:

104 Ádám Antal (2006) előadása alapján.

105 Gálik–Polyák (2005), 50.o.

- 1958 óta hatályos az Európai Gazdasági Közösség Szerződése, amelynek 85-90 cikkelye szabályozza a szabad versenyt;
- 1978 óta elfogadott a címkézéssel kapcsolatos szabályozás;
- 1984 óta elfogadott a félrevezető reklámmal kapcsolatos szabályozás;
- 1991-ben készült el a dohánytermékek reklámozásáról szóló javaslat;
- 1991-ben készült el az összehasonlító reklámozásról szóló javaslat;
- 1998-ban hazánkban is kihirdetett, a határokat átlépő televíziózásról szóló nemzetközi egyezmény.¹⁰⁶

2001 óta biztosított a közösségi dokumentumokhoz való hozzáférést biztosító rendelet.

Az előzőkben leírtakon kívül számtalan EU dokumentum, direktíva születet a kommunikációs jog tárgyában, mint pl. az információs társadalmi szolgáltatások, digitális kommunikáció, internet, tisztességtelen piaci magatartás, szellemi alkotások, védjegy, stb.

Az Európai Unió szabályozások a jogharmonizáció következtében természetesen minden tagország jogalkotására hatással vannak. A vélemény-szabadság körébe tartozó jogok viszonylag részletes szabályozása az európai jogrendszerekben az alkotmány szintjére is vonatkozik. Ennek egyik példája az 1949-es német alaptörvény, amely az 1989. évi magyar alkotmányozásra is nagy hatással volt.¹⁰⁷

Az információs szabadság kialakulásának fontos lépése volt, az hogy az Európai Unió 2001-ben alkotta meg a közösségi dokumentumokhoz való hozzáféréshez szükséges rendeletet, ezzel főszabállyá téve a nyilvánosságot az EU szerveinek gyakorlatában is.

Az Európai Unió információs szabadságról szóló szabályozása szerint e jog kötelezettségi körébe tartozik az Európai Parlament, a Tanács és a Bizottság, és az általuk létrehozott összes szerv. Az Egyesült Királyság ide vonatkozó szabályozása nevesíti is ezeket az intézményeket. Ide tartoznak többek közt a „minisztériumok, az állami tulajdonú gazdasági társaságok, a köztisztviselők, a Nemzeti Egészségügyi Szolgálat szervezete, a helyi hatóságok, a miniszterek és az egyéb hatóságok által kinevezettek, vagy amelyek közhatalmi funkcióval bírnak, valamint egyéb olyan szervezetek, amelyek királyi előjog (royal prerogative), törvény vagy más létező hatóság rendelkezése alapján jöttek létre, ha legalább a költségvetésük 50%-át közpénzekből szerzik.”¹⁰⁸

Az Európai Unió szabályozás kivételeket is említ, amelyek a hozzáférhetőség mértékének korlátozása alapján több fokozatba rendeződnek. Az első fokozatba tartoznak azok a dokumentumok, amelyek nyilvánossága sértené a

106 Szeles (2006), 2., 31/4 l.o.

107 Halmai (2001) alapján, 4.o.

108 Kardos (2001) alapján.

közbiztonságot, a honvédelmi és katonai ügyeket, a nemzetközi kapcsolatokat, a Közösség és a tagállamok pénzügyi, monetáris vagy gazdasági politikáját, a magánszférát és az egyén integritását. A második fokozatba már kevésbé korlátozott a nyilvánosság hozzáférési joga. Megtagadható az információ kiadása, ha annak nyilvánossága sértené a természetes vagy jogi személy kereskedelmi érdekét, ideértve a szellemi tulajdont is; a bíróságok eljárását és a jogi tanácsadás védelmét, valamint a vizsgálatok, nyomozások, könyvvizsgálatok céljának védelmét. Azon információk megtagadása tartozik a harmadik fokozatba, amelyek esetében „olyan dokumentumokról van szó, amelyeket valamely intézmény belső használatra készített, illetve kapott, és amelyekkel kapcsolatos ügyben még nem született határozat, ha a nyilvánosság súlyos mértékben aláásná az intézmény döntéshozó eljárását; kivéve, ha a nyilvánossághoz fűződő érdek ennél nem nagyobb. Ha a dokumentum belső használatra szánt véleményt is tartalmaz, akkor ez a szabály érvényes a döntés meghozatala után is.”¹⁰⁹ A dokumentumokat meghatározott ideig védelem illeti meg, ez azonban nem tarthat 30 évnél tovább. Természetesen itt is vannak kivételek, ilyen például, ha „a dokumentum a magánszférával, kereskedelmi érdekekkel kapcsolatos, illetve ha „érzékeny” dokumentumról van szó, mert ezekben az esetekben, a védelem tovább is tarthat.”¹¹⁰

Az Európai Unió lépései az információs társadalom megteremtéséhez

„Az Európai Unió deklarált célja, hogy információs társadalommá váljon.”¹¹¹ Felismerték, hogy irányt és lehetőséget kell adniuk a globális társadalmi átalakulásnak, mivel így erőteljesebben szolgálhatja a kontinens versenyképességének növelését, csökkentve egyúttal a jelentkező negatív következmények (bűnözés, elidegenedés) veszélyét.¹¹² „Az Európai Közösség hivatalos dokumentumaiban az információs társadalom főfunkcióit az alábbiakban határozzák meg: az európai gazdaság versenyképességének növelése, a gazdaság és társadalom szerkezetében végbemenő változások támogatása, a tudomány és alkotás minőségének fejlesztése.

Az Európai Közösség az információs társadalom fő szereplőinek a multimédiát (a digitálisan tárolt adatok, szövegek, hangok és képek összekapcsolását), a telekommunikációs rendszereket, a személyi számítógépeket és az elektronikus

109 Kardos (2001) alapján.

110 Kardos (2001) alapján.

111 Wittorino Antonio Brüsszelben 2000. szeptember 19-én az Európai Parlament Cybercine konferenciáját tartott beszéde alapján.

112 Szűts (20029 alapján.

információszolgáltatókat tekintik. Különösen fontos szerepet tulajdonítanak az internetnek, amely globális kommunikációs platformmá alakult.

Felfedezték az óriási gazdasági lehetőségek születését és azt, hogy a kommunikáció térbeli és időbeli határai lebomlanak. Az információs társadalom előnyei:

- az információ gyors és nagy használati értékkel való tárolását és továbbítása,
- az automatizált szolgáltatások árának lecsökkentését,
- a virtuális közösségek létrehozásának lehetőségét.¹¹³

Az európai információs társadalmat leginkább az internet elterjedésével jellemezhetjük.¹¹⁴ Az internet rohamosan növekvő fontosságú és hallatlan dinamizmussal fejlődő rendszer, amelyet egyre több célból és a társadalmi élet egyre több területén használnak fel.¹¹⁵ Összegezve megállapítható, hogy az EU fejlődési pályája egyenlő az információs társadalmi berendezkedéssel.

„Az Európai Unió jövőképeinek megfogalmazásában három alaptényezőt, – a versenyképességet, a kohéziót, a jólét igazságos elosztását – együttes célnak tekinti. A három alaptényező mindegyikének megvalósulásában jelentős, mondhatnám meghatározó szerep jut a kommunikációs, informatikai, digitális rendszereknek. Európa lemaradása Amerikától az információs, telekommunikációs forradalomban egy rendkívül koncentrált beavatkozást tenne szükségessé, hogy a fennálló hátrányát ledolgozza. Kétségtelen tény, hogy az Európai Uniót alkotó ipari társadalmak az információs társadalom irányába mutató radikális fejlődési változáson mennek keresztül. Jelei a mindennapi életben tapasztalható csakúgy, ahogy az Európai Unió dokumentumaiban, stratégiájában, célkitűzéseiben, alapelveiben is megmutatkozik. De nézzük konkrétan, mely területeken, illetve milyen formában nyernek megfogalmazást az információs társadalom kialakítására utaló elemek.

Az Európai Közösségi szerződés több cikke (3, 52, 59, 60, 85, 86, 90, 100a, 128, 129a, 129b, 129c, 129d, 130.) fogalmaz meg az információs társadalomra vonatkozó célkitűzéseket közvetve vagy közvetlenül. E cikkekben megfogalmazza célkitűzésként az európai gazdaság növekedésének, versenyképességének fokozását, a társadalmi, gazdasági szerkezetben végbemenő változások elősegítését, a kutatás, a tudomány, az oktatás minőségének fejlesztését. Ezek megvalósításának eszközéül szolgál az információs társadalom európai szabályozási és technikai kereteinek kialakítása, az informatika technikai innováció elősegítése, a kapcsolódó projektek támogatása, valamint az információs versenyben az esélyegyenlőségek biztosítása.

113 Tattay (2003), 5.o.

114 Verebics (2000), 41/2000. 113.o.

115 Tattay (2003), 5.o.

Az információs forradalom kihívásaira tesz utalást az 1993-ban kiadott, a növekedésről, versenyképességről és foglalkoztatásról szóló Fehér Könyv. A könyvben megfogalmazott javaslatok alapján az Európai Tanács 1994-ben 11 jelentős projektet fogadott el, köztük az „információs sztráda”, azaz az információs infrastruktúra kialakításának projektjét.

A Bangemann-jelentés („Európa és globális információs társadalom – 1994”) fogalmazott meg már olyan konkrét javaslatokat, ajánlásokat, amelyek eredményeképpen az Európai Bizottság cselekvési programot alkotott az „Európa útja az információs társadalomba” címmel. Itt megfogalmazást nyert az információs társadalom jogi, szolgáltatási, technikai alapelvei rögzítésének szükségessége.¹¹⁶ „A jelentés az új társadalom alapjának a kommunikációs közösséget tekinti, amelynek komponensei: az információt közvetítő hálózatok, az információ használatát biztosító alapszolgáltatások és a fogyasztóhoz vagy véghasználóhoz történő eljutást megkönnyítő alkalmazások. A tervezet olyan társadalmat körvonalaz, amely gondoskodik a jövőben az európai társadalomról és fogyasztókról.”¹¹⁷

„A megfogalmazott feladatok, a felmerülő problémák újabb és újabb szervezeteket hívtak életre, amelyek az információs társadalommal kapcsolatos feladatok megoldásában nyújtanak segítséget az Európai Bizottságnak. Ezek például az Információs Társadalom Projekt Iroda, az Információs Társadalom Fórum és a digitálizálás jogi kérdéseit tárgyaló Jogi Tanácsadó Testület. A szervezetek intézkedéseket, javaslatokat fogalmaznak meg, állásfoglalást alakítanak ki.

Több tanácskozás és konferencia is tárgyalta „az információs forradalom által az EU számára megfogalmazott kihívásokat” (pl. Brüsszel, Dél-Afrika, Róma, Prága).

Az évek során összegyűlt javaslatok, állásfoglalások, programok képezték, az ún. Zöld Könyveknek az alapját, amelyek az „információs társadalom által felvetett társadalmi gazdasági és jogi kihívásokat összegzik.”¹¹⁸ Ezek közül is „kiemelkedően fontos az 1984-ben napvilágot látott „Zöld Könyv” a műsorszolgáltatási közös piac létrehozásáról, különös tekintettel a kábeles és műholdas műsorszolgáltatásra, amely különösen a műhold és vezeték útján történő rádiózás és televíziózás közös piacának megteremtését irányozta elő. A Zöld Könyv a határon átnyúló szolgáltatások nyújtását irányozta elő, elsősorban azok szabaddá tételét. Fő célja a nemzeti piacok egyesítésével az egységes audiovizuális piac megteremtése és ennek jogi kereteinek biztosítása.”¹¹⁹ Jelentős

116 Buday-Sántha (2007), 13-14.o.

117 Kondricz-Tímár (2000) 27-29.o.

118 Buday-Sántha (2007), 14.o.

119 Tattay (2003), 7.o.

figyelmet kapott továbbá az 1996-os Zöld Könyv, melynek címe: "Élet és munka az információs társadalomban: Első helyen az ember", mely az információs társadalom műszaki és szociális kérdéseit részletezi.¹²⁰

Az Európai Unióban a kommunikációs eszközök közül kiemelt helyet és szerepet kap a média. Az EU rendelkezik önálló médiapolitikával, ami viszont kizárólag az audiovizuális médiákra vonatkozik. Az EU célja egy egységes európai médiapiac kialakítása, a média versenyképes és jövőorientált fejlődésének a támogatása, a műsoripar versenyképességének fokozása. Az EU ennek megvalósítása érdekében pénzügyi alapokat létesített és cselekvési tervet fogadott el. A médiának, a tömegkommunikációnak fontos társadalmi szerepe van, megteremti a kapcsolattartás lehetőségét és központosítottan allokálja az információkat. Ugyanakkor az identitás erősítésének, kifejezésének is rendkívül fontos eszközt jelent. Olaf Hillenbrand, a müncheni egyetem tanára szerint, a digitális kor küszöbén a média világa az egyik legnagyobb jövőbeli európai piac. Brüsszelben a multimédia információs társadalmára való belépést nagy lehetőségnek tekintik.¹²¹

„Az Európai Unió az elektronikus médiára koncentrálna, a nyomtatott sajtó vonatkozásában nincs és nem is kíván közös szabályozást kialakítani. A nyomtatott média esetében az információ szabad mozgásának, áramlásának alapelvét vallja és garantálja.

Az Európa Tanács 1991-ben elfogadta a Munkavállalók Alapvető Szociális Jogainak Közösségi Chartájának jegyzőkönyvét és azokat az alapjogokat, amelyeket a munkavállalók az egész közösségben érintenek. Itt is megfogalmazást nyert, mint alapjog az információ, az információhoz jutás, az információ mindenki általi elérhetőségének biztosítása.

Az Európai Unió a regionális alapelvei közt rögzíti a partnerséget, ami az együttműködés követelményét jelenti a különböző szintek és szereplők között a célok megfogalmazása és megvalósítása során. A partnerség, a regionalizmus, a területfejlesztés elengedhetetlen feltétele, de önmagában pusztába kiáltott szó. Megvalósítása során jelentős szerepet kapnak a kommunikációs eszközök "az információs technológiák, infrastruktúrák, akárcsak a versenyképességében. A regionális politika elsődleges tárgyaként nyernek megfogalmazást az információs, a technológiai, az üzleti (marketing, informatika, tanácsadó) szolgáltatások, ágazatközi kapcsolatok."¹²²

120 Európa A-tól Z-ig kézikönyv (1997), 203.o.

121 Európa A-tól Z-ig kézikönyv (1997), 209.o.

122 Buday-Sánta (2007), 14.o

A sikeres régiók fejlődésének hajtóerői a 4K, a kompetencia, kommunikáció, kultúra, kreativitás köré csoportosíthatók. A gazdaság, illetve a terület (régió) fejlesztéséről beszélni nem lehet e fogalmak nélkül.¹²³

Az Európai Unió eEurope elnevezéssel akcióttervet készített és valósított meg. 2000-ben Lisszabonban fogadták el az „eEurope = információs társadalom mindenkinek” programot, és célul tűzték az „internet és az információs társadalom adta kihívások és a tudásalapú társadalom megteremtését, ami megkövetelte nemcsak a távközlés, internet, multimédia, mobiltelefonok, személyi számítógépek műszaki fejlesztését, hanem ezeknek a társadalom valamennyi területén történő alkalmazásának elősegítését.”¹²⁴ A dokumentum alap gondolata az állampolgári jog alapján biztosított internet, az emberek informatikai, digitális képzése és a szociálisan átjárható társadalom.¹²⁵ Az információs társadalom kiépítése az Európai Unió egyik fontos politikájává emelkedett.¹²⁶ „Az eEurope program szinte minden fontos területet felölel: olcsó internet, elektronikus e-kutatás, elektronikus hálózatok biztonsága, e-oktatás, e-munka, az információs társadalomban való részvétel biztosítása, e-kereskedelem, e-kormányzat, e-egészségügy, e-elektronikus tartalom, e-elektronikus közlekedés. Az eEurope 2002 akciótterv teljesítésre került, sikerére épít az „eEurope 2005” cselekvési program, amely az Európai Közösség legversenyképesebb, legütőképesebb integrációvá, gazdasági hatalommá fejlesztését irányozza elő.”¹²⁷

Az eEurope 2005 akciótterv 4 kiemelten fontos alaptévékenységet érint:

- E-bussines (üzlet) felöleli egyrészt az elektronikus kereskedelmet (on-line árubeszerzés és szolgáltatás, másrészt a vállalati rendszer átépítését (struktúra, ügykezelés, logisztika stb.);

- E-governement (kormányzás). Az eEurope 2005 továbbra is a prioritások között tartja az elektronikus igazgatás térnyerésének elősegítését;

- E-learning (tanulás). Ezen alprogram célja az oktatás elősegítése, továbbá az, hogy legfeljebb 15 diák jusson egy számítógépre, valamint informatikai programok indítása a lakosság széles rétegei számára;

- E-health (egészségügy). Ezen alprogram magába foglalja az informatika vívmányainak széleskörű alkalmazását az egészségügyben, a kórházi és igazgatási adminisztráció költségeinek fokozott csökkentését, távgyógyászat alkalmazását,

123 Horváth (1998), 193.o.

124 Szűcs (2002), 2002/9 alapján.

125 Tattay (2003), 9.o.

126 Molnár Bíró alapján, In: Kende-Szűcs (2002)

127 Tattay (2003), 9.o.

az egészséges életmóddal kapcsolatos információk fokozatos terjesztését, gyógyszeradatbázis létrehozását.¹²⁸

Az EU által indított keretprogramok is jelentősen elősegítették az információs társadalom fejlődését, és fokozatosan növekvő támogatását biztosítják az ún. kutatási- és technológiafejlesztési keretprogramok:

- az Első Keretprogram az 1984-1987 között időszakot ölelte át. Az ipar versenyképességét növelő kiadások 32%-ot tettek ki. Költségvetése igen szerény, 3,8 milliárd ECU volt.

- a Második Keretprogram az 1987 és 1991 között zajlott, költségvetése 5,4 milliárd ECU. Jelentős figyelmet fordított az információs és kommunikációs tevékenységre. Második prioritását képezte az információs és kommunikációs társadalom kiépítése, információs technológiák, távközlés és új közszolgáltatások.

- a Harmadik Keretprogram az 1991-től 1994-ig tartott. Költségvetése meghaladta az 5,5 milliárd ECU-t, ebből mintegy 40%-ot, 2,2 milliárd ECU-t költöttek információs és kommunikációs technológiákra;

- a Negyedik Keretprogram az 1994-1998 közötti időszakot ölelte fel, költségvetése 13,2 milliárd ECU volt, ebből 3,4 milliárd ECU-t költöttek információs és kommunikációs technológiákra;

- az Ötödik Keretprogram (1998-2002) második legfontosabb célkitűzéseként a felhasználóbarát információs társadalom létrehozását jelölte meg. Költségvetése 15 milliárd ECU volt, ebből mintegy 4 milliárd ECU-t fordítottak az információs társadalom kiépítésére;¹²⁹

- a Hatodik Keretprogram a 2002-2006 éveket fogja át, összköltségvetése 17,5 milliárd ECU. Másodikként kiemelt területe az információs társadalom és technológiák fejlesztése, amelyre több mint 5 milliárd ECU jutott.¹³⁰

Az információs társadalom hajtóereje elsősorban az internet, és a mobiltelefon. Az Európai Unió ezért is támogatja a kommunikációs és információs technológiák, és egyéb az információs társadalom fejlődését biztosító innovációt. Ennek jogi környezetének fejlettsége, a társadalmi beágyazottsága is nagyon fontos tényező. Így pl. az EU az elektronikus kommunikáció jogszabályainak felülvizsgálata során az alábbi 5 irányelvet vizsgálja: a Keretirányelvet, a Engedélyezési irányelvet, a Hozzáférési irányelvet, az Egyetemes szolgáltatási irányelvet és a Elektronikus hírközlési, adatvédelmi irányelvet.¹³¹

128 Szűts (2002), 2002/9.

129 Az Európai Közösség Hatodik Kutatási, Technológia-fejlesztési és Demonstrációs Keretprogramja (2002-2006) alapján. Budapest, 2003. május.

130 Mezei alapján. In: Kende-Szűcs (2002), 414-422.o.

131 http://europa.eu/legislation_summaries/information_society/l24216c_de.htm

Jól láthatjuk, hogy Európa fejlődési irányvonalai, alapelvei, követelményei az információs társadalom irányába mutatnak. Áttekintésem a területi korlátokra tekintettel nem kimerítő, az EU lépéseinek csak a kiemelten fontos megnyilvánulási formáit próbáltam összefoglalóan bemutatni.

Az egyes nemzetek kiemelt jogalkotási elemei a kommunikációs jog terén

Amerikában szinte korlátlan a szólás és véleménynyilvánítás szabadsága, több olyan törvényi szabályozás látott napvilágot, mely e jogterület fejlődését mutatja. Ezek közül kiemelt jelentőségű volt a Hírközlésről szóló 1934. évi tv., mely létrehozta a Federal Communications Commission, mint felügyeleti szervet, melynek jogköre 50 államra terjedt ki. A telekommunikáció és média szabályozását rendezi a Telekommunikációról szóló 1996. évi törvény. Azonban nemcsak az amerikai, hanem a nemzetközi és hazai jogtudomány képviselői is eltérő veszélyeket látnak és eltérő befolyásolási képességet tulajdonítanak az írott, az elektronikus (a rádió, a televízió) és az online médiáknak. Az amerikai Legfelsőbb Bíróság például a véleményszabadság alkotmányos korlátozásának minősítette az 1996. évi telekommunikációs törvény (Telecommunications Act) részét képező „Illő kommunikációról szóló törvény” (Communications Decency Act) két rendelkezését is, mely internet tartalomra vonatkozott, a telekommunikációs eszközökön (pl. internet) keresztül megjelenő obscén szavak, kijelentések és írások használatát kívánta korlátozni. Azonban ezek megsemmisítésre kerültek, az interneten keresztül történő szabad véleménynyilvánítás védelmére hivatkozva. Indoklásában jelezte többek között, hogy az internet nem olyan mértékben befolyásoló, mint a rádió vagy a televízió.”¹³² Véleményem és tapasztalatom szerint, az internet a leggyorsabb hírközlő, sok rádió és televízió is az online portálok híreiből dolgozik. Továbbá az internetes szakemberek szerint, ma az interneten „bármit meg lehet csinálni”. A veszélyek gazdasági, politikai és társadalmi üzenetek formájában is megjelennek, komoly károkat okoznak (pl. spam-ek). Úgy gondolom, hogy rövid időn belül a legnagyobb információs hatalom az online médiatulajdonosok birtokában lesz, és az államnak igenis megfelelő szabályozókat kell kialakítani, mely egy egységes rendszerben kezeli a médiumokat. Ugyanúgy, mint a sajtó vonatkozásában az államnak pozitív, tevételes módon kell biztosítani a sajtó és közvetve a véleménynyilvánítási szabadságot, amely nem korlátozza, hanem az alkotmányos követelmények szerint aktív alakításával garantálja annak érvényesülését.”¹³³

132 Gálik–Polyák (2005), 66.o.

133 Gálik–Polyák (2005), 67.o.

Angliában az emberi jogokról szóló 1998. évi törvénnyel az Emberi Jogok Európai Egyezményének érvényesítését célozták meg. Az információs társadalomban zajló folyamatok is, mint korábban már kifejtettem, a kommunikációs eszközök, csatornák, formák és szakmák integrációs folyamatát jelzik, és ezt a törvényalkotásnak is követnie kell. Az Egyesült Királyságban így 2003-ban megszületett az első kommunikációs törvény (Communications Act of 2003), amely nemcsak a médiaszabályozás reformját tartalmazza, hanem a kommunikációs iparágak vonatkozásában is előírásokat fogalmaz meg a kommunikációs szabadságjogokra építve.¹³⁴

EU - Sajtószabadság Európai Chartája

A Sajtószabadság első Európai Chartája a különféle médiumok és az Európai Bizottság közötti gyümölcsöző tárgyalások egyik kézzelfogható eredménye. A Chartát 2009. május 25-én, 19 ország, 48 európai újságírója írta alá. Célja, hogy a sajtó számára védelmet nyújtson a kormányok beavatkozása ellen, az újságíróknak pedig biztosítsa az információforrásokhoz való hozzáférést. A Chartának fő célkitűzése továbbá, Európa régen várt zszurnalisztikai szempontú egyesítése, valamint hogy a sajtószabadság megsértése esetén kollégáink bizvást hivatkozhatnak a lefektetett alapelvekre, amelyeket a hatóságoknak az újságírókkal való érintkezés során tiszteletben kell tartaniuk.

„A Sajtószabadság Európai Chartája, mely az európai újságíró-közösség kezdeményezésére jött létre, újbóli jelentős megerősítése azoknak az alapértékeknek – így többek között a médiapluralizmusnak, a szólásszabadságnak és az információhoz való hozzáférés szabadságának –, amelyekben Európa demokratikus hagyományai gyökereznek, és amelyek több alapvető jogi szövegben is rögzítésre kerültek. A Charta továbbá arra is emlékeztet, hogy a valódi sajtószabadság megteremtésében a hatóságoknak is fontos szerep jut: készen kell állniuk arra, hogy megvédjék a szólásszabadságot és elősegítsék annak megerősödését” – jelentette ki Viviane Reding, az EU információs társadalomért és a médiaügyekért felelős biztosa. „A Charta tehát fontos lépést jelent az ezen alapvető értékek és jogok megerősödése felé vezető úton, hiszen az újságírók – amennyiben úgy érzik, hogy munkájuk szabadságát indokoltatlanul korlátozzák – bátran hivatkozhatnak rájuk a kormányokkal vagy a hivatalos szervekkel szemben.”¹³⁵

A Charta tíz cikkben foglalja össze azokat az alapelveket, amelyeket a kormányoknak az újságírókkal való érintkezés során tiszteletben kell tartaniuk.

134 Gálik–Polyák (2005), 44.o.

135 Európai Bizottság Média Munkacsoportjának IP/09/891. számú közleménye, Brüsszel, 2009.06.09.

Foglalkozik többek között a cenzúra tilalmával, az újságíróknak a bel- és külföldi hírforrásokhoz való hozzáféréssel, valamint az információszerezés, és – terjesztés szabadságával. A Charta továbbá hangsúlyozza az újságírók megfigyeléssel szembeni védelmének fontosságát és sürgeti az újságírók jogait védő hatékony jogrendszer kiépítését. A Charta jelenleg nyolc nyelven érhető el, és azt az érdeklődő újságírók az interneten online aláírhatják.¹³⁶

Összefoglaló

A kommunikációs jog jelentős jogfejlődésen ment keresztül az évszázadok alatt. Kiteljesedése világszerte szorosan összekapcsolódott az emberi jogok elismerésével, tárházának folyamatos bővülésével. Változásának, fejlődésének különböző stádiumai határozhatók meg, melyek az emberiség számára kiemelkedő jelentőségű történelmi eseményekhez és nemzetközi dokumentumokhoz köthetők, az információs társadalmak kialakulása és fejlődése újabb lendületet adott a kommunikációs jogok és az ahhoz kapcsolódó jogterületek, joganyagok kodifikációjához, mely ma már a világ fejlett országainak jogrendszerében nyomon követhetők.

A napjainkban zajló világméretű tendenciák, mint pl. a globalizáció és a gazdasági világválság nem csak kiemelték az információs társadalmak szerepét és ezek továbbfejlesztésének, jogi környezetének megteremtésének szükségességét, mint a „kilábalás” egyik útját, hanem tisztázták versenyképességre gyakorolt kiemelt szerepét és státuszát. Így napjaink kiemelt tényezői lettek: a tájékoztatás, a hírnév, a közvélemény, a nyilvánosság. Az információs társadalmak működésének egyik alapját képező, a digitális világhoz kapcsolódó és egyéb kommunikációs élethelyzeteket szabályozó kommunikációs jog robbanásszerű fejlődése folytán, jelentős új törvények, jogi normák születnek világszerte, melyeknek az alapját nemzetközileg elismert kommunikációs jogok és az azt alkotó nemzetközi és regionális dokumentumok képezik.

E folyamatokat kellően leképező jogi környezet kialakítása – a megfelelő jogbiztonság, jogkövetés, jogérvényesítés szempontjából is – elengedhetetlen. Ugyanakkor a jogalkotók a társadalmi, gazdasági átalakulással nem tudnak lépést tartani, így a számtalan joghézag felszámolásának szükségessége alapvető szabályozási kérdések tisztázását, a rendszerszerű szabályozás igényét vetíti elő világszinten, ennek az új jogterület, kvázi, keresztülfekvő jogágnak, a kommunikációs jognak vonatkozásában, mely az egyes jogrendszerben megjelenő, a kommunikációt szabályozó normatív aktusok összességét integrálja, egy önálló joganyagot képezve, és alapját a nemzetközileg elismert kommunikációs jogok

136 http://ec.europa.eu/magyarorszag/press_room/press_releases/20090610_reding_biztos_udvozli_a_sajtoszabadsag_europai_chartajat_hu.htm

nyújtják. Végezetül megállapítható, hogy a napjainkban zajló jogfejlődés hatására a kommunikációs jog helye és szerepe még formálódik, de a tendenciák folytán reális esély van arra, hogy a jogterület a jövő jogágává váljon nemzetközi és az egyes nemzetek vonatkozásában egyaránt. Ugyanakkor szükség lenne arra, hogy az EU a négy alapszabadság mellett a kommunikációt, az információ szabad mozgását, áramlását, mint az ötödik alapszabadságjogot deklarálja. Nemzetközi szinten kellene kezelni az információgyarmatosítás jelenségét, és komolyabb kodifikációs lépéseket kellene tenni az információforrások és szolgáltatások monopóliumainak, valamint ennek multinacionalizációjának megakadályozása érdekében. Kívánatos lenne továbbá, egy átfogó tartalmú nemzetközi egyezségkormány létrehozása, mely lefedtetné a legfontosabb kommunikációs alapelveket, rögzítené az alapfogalmakat, az egyes kommunikációs iparágak és szakmák működésének alapvető normáit, valamint a kommunikációs üzeneteket, információkat közvetítő eszközök, azaz a média szabályozásának az egységes alapelveit.

Irodalom

- ALA (1989): Presidential Committee on Information Literacy: Final Report <http://www.ala.org/ala/mgrps/divs/acrl/publications/whitepapers/presidential.cfm> (2010.10.24.)
- Ángyán Lajos (2007): Az ember teljesítőkéességét meghatározó tényezők. Tudás Menedzsment, 1 szám. 118. o.
- Bawden, David (2001): Information and digital literacies: a review of concepts. Journal of Documentation, 2. szám. 218-259. o.
- Boekhorst, A.K. (2003): Becoming information literate in the Netherlands. Library Review, 298-309. o.
- Bruce, Christine, Susan (1997): The seven faces of information literacy. Adelaide. Auslib Press
- Csorba József (2004): Információ és állam. Budapest, Információs Forrástájékoztató Iroda
<http://mek.oszk.hu/02300/02308/02308.pdf> (2010. 10. 27)
- Európa és a globális információs társadalom, 1994. In: Bognár Vilmos - Fehér Zsuzsa - Varga Csaba (szerk.): Mi a jövő? Budapest, OMFH/HÉA Stratégiakutató Intézet
- Eurostat 2010: Life long learning – Európa Oktatásban és továbboktatásban résztvevők aránya a 25 és 64 év közötti lakosság számára viszonyítva 2003-2008.
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (2010-11-01)
- IHM (2003): Magyar Információs Társadalom Stratégia. <http://www.vkj.hu/mits/mits.html> (2010. 10. 05.)

- ITTK (2009): A magyar információs társadalom fejlődésének tanulságai, a közeljövő kihívásai. (http://www.ittkalapitvany.hu/menet_docs/07_01_mo_infstars_fejlodesenek_tanulsagai.pdf) (2010. 10. 05.)
- ITTK (2007): A világ előrehaladása az információs társadalom terén, 1998-2008 http://www.ittk.hu/images/stories/bme/evkonyv/ittk_wpr1998-2008.pdf (2010. 10. 24.)
- Juntunen, Arja – Lehto, Anne – Saarti, Jarmo – Tevaniemi, Johanna: Supporting information literacy learning in Finnish universities – standarts, projects and online education. 117-132. o. In: Lau, Jesús – Saur, K G (Eds.): Information literacy: International Perspectives. München
- KSH (2008): A magyar háztartások infokommunikációs (IKT-) eszközökkel való ellátottsága és az egyéni használat jellemzői, 2007. <http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xftp/idoszaki/ikt/ikt07.pdf> (2010. 10. 05.)
- Karcsics Éva (2007): A versenyképes munkavállaló kompetenciái az Európai Unióban és Magyarországon. Európai Tükör, 3. szám. 128-140. o.
- Koltay Tibor (2008): Információs műveltség 2. rész. In: Az információs műveltség és kommunikáció. Pegazógiai Intézet és Helytörténeti Gyűjtemény http://pihgy.hu/?q=az_informacios_muveltseg_es_a_kommunikacio (2010.10.12.)
- Koltay Tibor (2009): Médiaműveltség, média-írástudás, digitális írástudás. Média kutató http://www.mediakutato.hu/cikk/2009_04_tel/08_mediamuveltseg_digitalis_irastudas (2010. 10. 24.)
- Kulcsár László – Hohl Ferenc – Obádovics Csilla (2009): Teleházak: Remények és eredmények a vidékfejlesztésben. Gazdaság & Társadalom, 1. szám. 97-111.o.
- NFM (2010): Digitális Magyarország 2010-2014 vitairat <http://www.infoter.eu/Article.aspx?ArticleId=eff06d42-2cff-4a7a-b117-318fd8020159> (2010.11.01.)
- Sipos Anna Magdolna (2008): Információs kompetencia – realitás vagy frázis? Tudásmenedzsment, 2. szám. 8-20. o.
- Székely Csaba – Andriská Pál (2009): A vállalkozások hatékonysági tartalékai a menedzsment területén. Gazdaság & Társadalom, 1. szám. 62-79.o.
- UNESCO-CEI ICPE (2006): Achieving an Information Society and Knowledge-based Economy Through Information Literacy. Proposal for an Information Literacy Platform and Action Plan for Central and South-east European Countries: Policy Recommendations and Practical Directions. ICPE, Ljubljana.
- Varga Katalin (2008): Az információs műveltség fogalma az európai és Európán kívüli kultúrákban. In: A 21. század műveltsége. E-könyv az információs műveltségről. Pécs, PTE FEEK <http://mek.oszk.hu/06300/06355/html/index.htm> (2010.09.03.)
- Z. Karvalics László(2002): Az információs társadalom keresése, Budapest, Infonia-Aula

Economy & Society

VOLUME 3.

MARCH 2011

SPECIAL ISSUE

This special issue contains selected papers presented at the „Credit, World, Stage” International Scientific Conference, organized in Sopron on November 3rd, 2010 by University of West Hungary, Faculty of Economics.

Table Of Contents

Abstracts

ARTICLES

Economic Development at the Beginning of the 19th Century and in Our Days

Prof. Dr. Csaba Székely DSc, dean

University of West Hungary, Faculty of Economics, Sopron

The reform period in Hungary began in the 1820s-1830s. Many think it began when Count István Széchenyi donated a year's income of his estates for the establishment of the Hungarian Academy of Sciences at the Diet of 1825. The main problem of that period was Hungary's falling behind the European development, for which rising of the middle classes and economical development could be the solution. All these became a national political programme in Széchenyi's ideas and activity. He believed to find the solution first of all in the wider sense of infrastructural development in which he included knowledge, transport and location of industry. On the basis of his experience gained abroad (mainly in England), he was aware that changing economic processes needed time of a generation. According to this Széchenyi and other prominent persons of that time determined long-term directives of the economic development in Hungary, main values and results of which can be felt even today. In our days similar issues have occurred in the Hungarian society and economy, but in fact the so far misdirected economic development means the challenges. It concerns the global financial and economic system on the one hand and also the national economic structure and economic policy on the other hand. Besides appreciating Széchenyi's role, the paper is about the most important problems arising in the economy and society in the near future and the possible solutions.

KEYWORDS: the reform period, economic development, CO₂ emissions, climate change, cortex-era, climate policy measures

Changes in Focus of Foreign Direct Investments at 2000's

Dr. habil István Takács PhD, Associate Professor

Károly Róbert College, Department of Business Management, Gyöngyös

Dr. Zsolt Baranyai, Assistant Lecturer

Szent István University, Institute of Economics and Methodology, Gödöllő

Dr. Lajos Liebmann PhD, Associate Professor

Károly Róbert College, Department of Business Management, Gyöngyös

Dr. habil Katalin Takács-György CSc, Associate Professor

Károly Róbert College, Department of Business Management, Gyöngyös

Changes could be observed in the focus of international capital flows during the last two decades. In the beginning of the 1990s the economic and social transition of the Central and Eastern European countries has made advantageous fields available for foreign investments. New target areas of foreign direct investment, besides the Asian region, depended on the status of the political and economic transition in these countries, and the privatization of state properties determined the share of countries in foreign direct investment. Early eminent countries were replaced by new emerging ones, and the prevailing trend of purchasing property characterizing the first years was replaced by investing into new constructions. This paper examines worldwide and regional tendencies, as well as share and sector based distribution of foreign direct investments in the Central and Eastern European countries throughout the 1990s and 2000s, furthermore searches connection between the changing position of Hungary and the economic and social processes in the country.

KEYWORDS: international capital flows, foreign direct investment (FDI), regional tendencies, Central and Eastern Europe

A Comparison of the Financial Regulations of the United States and of the European Union with Regards to the Formation of the Economic Crisis

Gábor Bartakovics, PhD student

University of West Hungary, Faculty of Economics, Sopron

In my paper I give a comparison of the financial regulations of the United States and of the European Union. The choice of subject is motivated by the fact that the current financial and then economic crisis originated from the U.S. mortgage market which in turn was characterized by many deregulatory policies throughout the last decades. Deregulation facilitated the expansion of the so-called 'shadow-

banking system' and the spread of innovative but risky and less transparent financial instruments. The study contains brief overviews about the circumstances of the outburst of the crisis, about the differences between continental and Anglo-Saxon laws and banking regulations as well as about the diverse adaptation of Basel policies. It can be pronounced that the U.S. regulatory institutional system is more fragmented, contributing to the delayed application of Basel-II. capital requirements. Earlier adaptation of such rules might have enforced discipline also in the U.S. financial market. The message of the events is that similar regulations need to be applied universally in the future in order to avoid crises or minimize their effects.

KEYWORDS: financial regulation, banking system, Basel I-II., economic crisis, EU, U.S.

The Importance of the Private Equity Investments in Hungary from the Aspect of Statistics

Jenő Konecsny, PhD student

Szent István University, Institute of Finance and Accounting, Gödöllő

Dóra Havay, PhD student

Szent István University, Institute of Finance and Accounting, Gödöllő

The venture capital investments compose a specific segment in the structure of corporate finance. In the centre of the investments there are companies which have a high growth potential (generally they're innovative) but they don't have enough financial source or competence in certain fields to develop their own activity. From the foregoing it is clear that national economic importance of the venture capital sector lies not just in financing companies but also in supporting the progress of innovation. The study examines the role of this specific investment form in the Hungarian economy using available statistical data. The main topics of the research are the allocated amounts for the investments, the volume, the number, the sectoral division of the investments, and the estimation of exists. The study also tries to estimate the advanced state of the Hungarian venture capital sector in the East-Central Europe region. In addition a separate section also included, which deals with the 2008-2009 financial recession's harmful influence on the venture capital sector.

KEYWORDS: venture capital investments, corporate finance, innovation, East-Central Europe

The Impact of the Financial-Economic Crisis on Real Estate Investment Funds

Dr. habil Éva Borszéki CSc, Associate Professor

Szent István University, Institute of Finance and Accounting, Gödöllő

Klaudia Végh, Assistant Lecturer

Szent István University, Institute of Finance and Accounting, Gödöllő

The economic crisis that started in the autumn of 2008 fundamentally questioned the reliability and predictability of the financial system. In the paper its impacts on real estate investment funds are analysed. Five real estate funds presented proper data series. The daily data were halved at 7 November 2008 as that day trading with these real estate investment funds was transitionally suspended, which caused a change in the operation of real estate investment funds. In the case of the selected real estate investment funds the data of the available daily net asset value and its daily yield calculated per year were illustrated in a frame of reference, on which a trend function was applied. On the basis of the examination it was concluded that before the economic crisis there had been a negative linear connection between the yield and the net asset value. This way the total net asset value of the given fund does not depend on or there is an inverse relationship with the growth of the yield. During the period after the economic crisis there is no sign of a functional relationship in case of two funds but in case of the three others there is a positive linear relationship, so the increase in the yield results in the growth of the asset value of the fund. The economic crisis had a significant impact on the selected investment funds.

KEYWORDS: investment funds, net asset value, yield, economic crisis, trend function

E-banking Habits of Small and Medium Enterprises

Anna Dunay, Senior Lecturer

Szent István University, Faculty of Economics and Social Sciences, Gödöllő

Dr. Zita Fodor PhD, Senior Lecturer

Szent István University, Faculty of Economics and Social Sciences, Gödöllő

Prof. Dr. Csaba Illés B. CSc,

Szent István University, Faculty of Economics and Social Sciences, Gödöllő

In the information society one of the key elements of network economy is the information channel between the enterprises and the financial sector. As a

result of the technical-technological development, these connections – similar to other information channels – are mainly operated through the electronic telecommunications network. In the small and medium enterprises sector – the sector which may utilize mostly the advantages of functioning in a network – the e-banking habits have significant importance, as the speed and effectiveness of the financial processes may improve the functioning of the supply chain and network. This paper presents the most important observations of a survey which was conducted to explore the different habits, attitudes and visions of small and medium enterprises in connection with online banking. According to the results, it may be stated that even the basic steps of e-banking processes is not clear enough for a certain part of the managers of SMEs. Although the value of the satisfaction level is above 80% among the users of electronic information channels, the deficiencies of knowledge determine negatively the attitudes to e-banking methods. This situation may generate a strong rejection of the use of electronic methods. According to the findings of the research, the main objective is to explain to the “Scepticals” and the “Considerers” the benefits of the “Progressives” cluster.

KEYWORDS: e-banking attitudes, SMEs, e-document, e-invoicing, e-channels

Competitiveness, Innovation. Improve Our Quality Systems!

Gabriella Hete, PhD student

Budapest University of Technology and Economics, Faculty of Economics and Social Sciences, Department of Management and Corporate Economics, Budapest

Dr. Gábor Csaba Szabó PhD, Associate Professor

Budapest University of Technology and Economics, Faculty of Economics and Social Sciences, Department of Management and Corporate Economics, Budapest

In the “Century of Quality” countries, companies and other organizations that do not think and act in terms of QUALITY will not be able to preserve their competitiveness and their ability to remain innovative. Much effort has been devoted over the last couple of decades to loosen the “rigidity” of the systems much preferred in Europe, especially in the field of services and the design of unique upmarket products (eg. TQM, CAF, EFQM). While these models and methods have many common elements, significant differences can also be observed. These models, systems and methods are converging with each other. We attempt to use integrated systems, and as a result the so called method-systems are currently

evolving. In our opinion, one of the most important requirements for success is continual improvement of the entire management system, hence the modelling and implementation of this is fundamental. As nowadays the main challenge in terms of requirements are faced in the field of the provision of services, we must as a minimum move away from the product/service mindset of the “past”, to the “present” level of process control. We must however consciously strive to arrive to the system of the “future”, the third generation of quality control – control of the entire system as a whole. Our presentation will discuss some of the most important questions relating to the above challenge.

KEYWORDS: quality systems, management, innovation, competitiveness

The Performance Implications of the Miles and Snow Strategic Adaptation Typology

Ádám Csepeti, PhD student

Corvinus University of Budapest, Department of Marketing, Budapest

It is generally accepted that organizations cannot lack a theoretically well-grounded and then successfully implemented strategy to prosper. To achieve their long-term goals they need to develop a consistent behavioral pattern of strategic adaptation, often called strategic type in the strategic management literature. The present paper aims to summarize the findings of one of the most important and outstanding researches concerning the strategic typology developed by Miles and Snow (1978). It especially highlights in detail the performance implications of the Prospector, Analyzer, Defender and Reactor types pursued by the firms. After the exploration of causes of differences between the various type of strategic adaptation approaches, the Author also describes the profiles of the top-performing firms from a marketing point of view. By providing fruitful guidelines to managers of Hungarian enterprises, the Author strives to contribute a bit to the development of strategic consciousness among Hungarian companies. Based on several empirical studies and propositions of former US. strategic researchers, the article focuses on small and medium enterprises (SMEs) – a dominant population of domestic organizations – which generally lacks a consistent, well articulated strategy, suffers from insufficient marketing capabilities and exhibit suboptimal performance.

KEYWORDS: Miles and Snow's typology of strategy, marketing, corporate performance, SMEs sector

Issues Concerning Organisation Development of Tourism Management in Hévíz

*Dr. Krisztián Egyed PhD, Senior Lecturer
University of West Hungary, Faculty of Economics, Sopron
Strategy Consultant at Tourism, Hévíz TDM*

By the 21st century the expanding supply of tourism, intense competition and nearly perfect information have made potential tourists more sophisticated and at the same time more conscious. They are looking for complex, personal services satisfying their every demand and focusing on the experience provided by the destination. The tourist attraction providing individual experience is a highlighted, but not exclusive element of the destination. Like a series of experience further services related to travelling and staying, natural and infrastructural environment and the receiving social environment are linked with these tourist attractions. Accordingly a complex experience can not be 'created' by a single, identifiable participant. It can only be accomplished by the concerted actions of the suppliers and local participants of the destination. The series of tourist experience are organically connected with the 'owners' of the attractions and services, local governments, regional management organisations, the sphere of economics, various civil organisations and – by forming the receiving mental environment of tourism – local people. Due to the complexity of the destination's tourist supply it is necessary to develop a management and organisation system with clear responsibilities and competencies as well as with the required financing and know-how.

KEYWORDS: tourism, destination, tourist experience, environment, organisation

Correlations Between the Social Development, the Information Literacy and the Library

*Danuta Stanisława Kiss, PhD student
University of West Hungary, Faculty of Economics, Sopron
Information Specialist, University of West Hungary, Central Library, Sopron*

The postindustrial society called information society has created new industries and values. New information and communicational technologies have appeared in all life-areas, researches that are observing the development of the information society are investigating their spread and usage. Changes require new skills from

the participants of the economic life. To be able to handle the overabundance appearing in the information market and the information flow, knowledge and application of the information technologies are not enough. A person who possesses information literacy that is needed to exploit new opportunities and to keep up with development, is able to find, evaluate and utilize the information. Information literacy is essential to develop the communication skills that is one of the actual key competences, which is required by prevailing in the labour-market, is the basis of self-education and life long learning. The library based on the work of competent librarians who use up-to-date information technology, as a significant participant of the information market, which not only creates, reveals and processes the information, but also makes it searchable and evaluable, is the most appropriate place to learn the information literacy.

KEYWORDS: information society, communication, information technologies, information literacy

Law, Word, Stages” - Stages of the Worldwide Development of Communication Law

*Dr. Andrea Buday-Sántha, Senior Lecturer
Budapest Business School, College of International Management and Business,
Budapest*

Worldwide tendencies, such as globalization or the recent financial and economic crisis, not only point out the importance of developing the communication society and its legal environment, as a possible solution to this problems, but it turned out to be more important in raising competitiveness than any other priorities. Therefore, there is a worldwide tendency in legislation, that very important acts are made in the area of communication law, as it is the major regulator of the information society and the whole digital world where the basic communication takes place. The problem is that the legislators cannot keep up with the economical and social changes, so there is a huge need to clarify the basic regulatory issues in order to eliminate the several loopholes in this areas of law. For instance, the four basic liberties of the EU - goods traffic liberty, the service liberty, the passenger traffic liberties and the liberty of the principal and exchange – should be completed with a fifth one, which is the liberty of communication and information traffic.

KEYWORDS: communication law, information society, legal system, European Union

