KAPÁS Judit

A VÁLLALKOZÁS KÖZGAZDASÁGI ELMÉLETEI
- vállalatelméleti megközelítés -

A tanulmány elemzi és összehasonlítja a vállalkozás legfontosabb közgazdasági elméleteit. Megállapítja, hogy a vállalkozás elmélete szoros kapcsolatban áll a vállalatlemélettel és a piaci folyamatok elméletével. Javasolja, hogy a vállalkozói tevékenységet úgy fogjuk fel, mint az ember egyik lehetséges gazdasági magatartását, amely nem homogén, hanem széles spektrumú tevékenység, és amely csak bizonyos szituációkban jelent adekvát magatartást. A vállalkozás ilyen szellemű felfogása alapján a szerző a bemutatott vállalkozáselméletek komplementaritását hangsúlyozza.

Napjainkban nagyon divatos dolog vállalkozónak lenni. Az azonban, hogy ki a vállalkozó, és mi a funkciója, nem egyértelmű, sőt állítható, hogy a vállalkozó hétköznapi értelmezése általában sztereotip megközelítéseket foglal magában. Két ok miatt is hasonlóképpen zavarba kerülünk, ha a vállalkozás (tudományos) közgazdasági értelmezését tanulmányozzuk. Egyrészt, a vállalkozáselmélet alaposabb tanulmányozása előtt azt gondolnánk, hogy – tekintettel a vállalkozásnak a magántulajdonon alapuló gazdaságban betöltött kulcsszerepére – a közgazdászok kutatásaiban központi helyet foglal el a vállalkozás tanulmányozása. Valójában, ha kinyitunk egy elemi közgazdaságtannal foglalkozó könyvet, a vállalkozás vagy nincs benne említve, vagy csak érintőlegesen. Mindezek alapján Blaug (1986. 233. p.) megállapítja, hogy a modern közgazdaságtan elhanyagolja a vállalkozáselméletet. Másrészt, jelenleg nincs kidolgozott, egységes közgazdasági elmélet a vállalkozásról. Különböző elméletek léteznek, amelyek eltérő megközelítéseket használnak. Ezek az elméletek bizonyos szempontból nem csak riválisai egymásnak, hanem komplementerei is.

A vállalkozás elmélete iránti igényt elméleti és gyakorlati megfontolások támasztják alá. Szüksége van rá a közgazdasági elmélet több ágának, így a vállalatelméletnek, a piaci folyamatok elméletének és a makroökonómiának, de a gazdaságpolitikai döntéshozóknak is. Nyilvánvaló a vállalkozáselmélet iránti igény a vállalati sikerek és bukások, valamint a jövedelemelosztás megmagyarázása miatt is. A vállalkozó kulcsfigura a vállalatok alapítása és növekedése terén, így hatással van az egész gazdaság fejlődésére is. Solow kutatása bebizonyította, hogy a növekedés nem érthető meg kizárólag a standard inputok növekedése által. A gazdaságpolitika számára tehát lényeges az a kérdés, hogy mitől függ a vállalkozói tevékenység kínálata, milyen intézmények teremtenek kedvező klímát a vállalkozások számára.

A vállalkozáselmélet a legszorosabb kapcsolatban a vállalatelmélettel és a piaci folyamatok elméletével áll. A bemutatandó vállalkozáselméletek valójában nem is önálló elméletek: némelyikük valamely vállalatelmélet része, vagy legalábbis abból kiolvasható (Knight, Penrose), másik részük a piaci folyamatok elméletével mosódik egybe (Kirzner, Shackle, Harper), harmadik csoportjuk pedig más közgazdasági kérdés kapcsán merült fel (Schumpeter, Schultz, Leibenstein). Pedig önálló vállalkozáselméletre lenne szükség, hiszen a vállalatelmélet és a vállalkozáselmélet tárgyköre nem ugyanaz, ha a két elmélet természetesen szoros kapcso-

latban is áll egymással. A vállalatelméletnek szüksége van a vállalkozás elméletére, ugyanis a vállalkozáselmélet tulajdonképpen a piaci folyamatok elmélete és a vállalatelmélet közötti kapcsolatot teremti meg. Ahhoz, hogy az egyensúlytalan piaci folyamatot meg tudjuk magyarázni, szükség van a vállalkozás elméletére: Hayek (1946) és Kirzner (1973) már bebizonyították, hogy a piaci folyamatok nem tudnak működni, ha minden piaci szereplőt maximalizáló, nem pedig vállalkozói magatartású egyénnek tételezünk fel, akik csak mechanikusan reagálnak az általuk kontrollálhatatlan külső körülmények okozta változásokra.

A következőkben a vállalkozás jelentős modern közgazdasági elméleteinek kritikai bemutatását nyújtom.[1] A vállalkozást vállalatelméleti oldalról közelítem meg, a hangsúlyt a vállalkozáselmélet és a vállalatelmélet kapcsolatára helyezem. Ebben a kontextusban azoknak a vállalatelméleteknek a kritikája is elkerülhetetlen, amelyek a vállalkozásról semmit sem tudnak mondani. A vállalkozásról valójában csak azok az elméletek szólnak, amelyek dinamikus, egyensúlytalan, állandóan változó, bizonytalan gazdasági környezetet tételeznek fel, mert csak ilyen világban van lehetőség vállalkozói tevékenységre. A neoklasszikus (optimalizáló) vállalatelméletek nem képesek a vállalkozót beépíteni elméleteikbe. Mivel a vállalatelmélet fejlődése általánosabb vállalatelmélet igényét veti fel,[2] melynek magában kell foglalnia a vállalkozást is, így egységes vállalkozáselméletre szükség lenne. A vállalkozás korábbi közgazdasági elméletei nem nyújtják a vállalkozás komplex elméletét, az újabb elméletekben (Casson 1982, Harper 1996) pedig többnyire dominál a gyakorlati megközelítés. Az alaposabb elméleti munkák hiánya talán azzal magyarázható, hogy a vállalkozást a vállalatelmélettől elszigetelten kezelik a kutatók.[3] Véleményem szerint kiforrott vállalkozáselméletet akkor lehet kidolgozni, ha a vállalkozás tanulmányozását a vállalatelmélettel karöltve végezzük. Első ránézésre talán paradoxonnak tűnhet, hogy a vállalkozáselmélet a vállalatelmélettől kaphat ösztönzést, miközben az előzőekben arról volt szó, hogy a vállalatelméletnek van szüksége a vállalkozás elméletére. Valójában a két elmélet csak kölcsönhatásban fejlődhet.

A vállalkozói elméletek bemutatása során nem az elméletek keletkezésének időrendi sorrendjét követem. Az elméleteket a vállalkozó előtt álló akciók relatív skáláján helyezem el, a vállalkozás szűkebb értelmezésétől haladva a tágabb felé.

A vállalkozó teljes hiánya a neoklasszikus vállalatelméletekben

A neoklasszikus vállalatelméletek[4] Coase (1937) megközelítését fejlesztették tovább. Ezekben a modellekben a szereplők tudása, a preferenciák, a technológia adottak, és váratlan események nem történnek. Ilyen keretben a közgazdászok maximalizáló magatartást tételeznek fel és egyensúlyi megközelítést alkalmaznak.

A szerződéses vállalatelméletekben a vállalkozó számára egyáltalán nincs hely; Baumol szavaival élve: „Az elméleti vállalat vállalkozás nélküli – Dánia hercegét kihagyták a Hamlet tárgyalásából" (Baumol 1968. 66. p.).[5] Nem nehéz megmagyarázni, miért van ez így. Explicit vagy implicit módon a neoklasszikus elméletek szerint a vállalat matematikai kalkulációs feladatot végez, ugyanis adott cél-eszköz struktúra feltételezésével minden döntés kalkuláció kérdése (optimalizálás). A szerződéses elméletekben tehát azért nincs hely a vállalkozó számára, mert a bizonytalanság gyengébb formájának feltételezése esetén minden döntés csupán kalkuláció kérdése.[6] Ezeket az optimalizáló döntéseket pedig a menedzserek hozzák, így a vállalkozók számára nem létezik semmilyen szerep, funkció.

A vállalkozó negligálása kapcsolódik az egyensúlyi megközelítéshez is. A neoklasszikus elméletek egyensúlyi állapotban írják le a vállalatot, és nem adnak magyarázatot magára az egyensúly felé vivő folyamatra. Egyensúlyban pedig nincs verseny, és nincsenek profitlehetőségek, így a vállalkozó ebbe a keretbe nem illeszthető be. Hangsúlyozni kell azonban, hogy a vállalkozó nem csak nem építhető be a szerződéses elméletekbe, de szükség sincs rá: ha a döntéshozó a körülményeket tökéletesen ismeri, akkor optimális döntéseket tud hozni. Ez a mechanikus döntéshozatal csak tökéletes tudás és előrelátás esetén fogadható el. Az, hogy a neoklasszikus elméletekben a vállalkozó nem szerepel, nem csak az egyensúlyi megközelítésből következik, hanem abból is, ahogyan ez az egyensúlyi megközelítés a tudásproblémát kezeli.

A szerződéses elméletek szerint a kalkulációra minden egyén azonos mértékben képes. Ennek az az oka, hogy a tudás privát jellegét nem ismerik el, azaz azt feltételezik, hogy minden egyén ugyanazt tudja (common knowledge), vagy költségek árán ugyanazt tudhatja.[7] Ily módon a szerződéses vállalatelméletek vállalkozói elméletének hiánya a tudással kapcsolatos feltevésekre vezethető vissza. A fő problémát tehát az okozza a szerződéses elméletekben, hogy a tudás helyett az információra helyezik a hangsúlyt.[8]

A zárt neoklasszikus keretben a mechanikus, passzív kalkulátor nyilvánvalóan a menedzser, ezért a szerződéses elméletek, ha említik is a vállalkozót, azonosítják azt a menedzserrel. Például a szerződések nexusa elmélet (Alchian és Demsetz 1972) a vállalkozói szolgáltatást azonosként kezeli a többi input szolgáltatással, azaz azt gondolja, hogy az a piacon megvásárolható, ily módon a vállalkozói tevékenységet azonosítja a menedzseri tevékenységgel. Pedig a vállalkozói és a menedzseri funkció nem ugyanaz.

A menedzser az a személy, aki a folyamatok jelenlegi hatékonyságáért felel. Feladata, hogy az elérhető technológiákat és folyamatokat áttekintse és úgy kombinálja azokat, hogy a jövőbeli output megfelelő legyen. Felel azért, hogy az inputokat ne pazarolják, hogy a szerződéseket megfelelő ütemezésben kössék, dönt a rutin marketingfeladatokról (Loasby 1982). A neoklasszikus modellekben leírt tevékenységeket és döntéseket ő végzi. Ezek a modellek sok szempont szerint a menedzser funkcióinak adekvát leírását adják.

A vállalkozónak a menedzserétől eltérő funkciója van. Az ő feladata, hogy új gondolatokat valósítson meg, új cél-eszköz rendszert állítson fel, vezetnie (lead) és inspirálnia kell, tevékenységében nagy szerepet játszik a képzelet. A vállalkozói képesség nem tekinthető kizárólag termelési tényezőnek (ahogy a neoklasszikus elméletek gondolják), amelynek az a funkciója, hogy csökkentse a többi tényező adott outputtá történő kombinálásának költségeit.

Leibenstein – a vállalkozás válasz az X-hatékonyságra

Leibenstein X-hatékonyság elmélete (Leibensteien 1966) alapvetően nem a vállalkozás megmagyarázását célozta, hanem a hagyományos neoklasszikus árelmélet kiegészítését. Leibenstein (1966) szerint a vállalatok tevékenységét az ún. X-hatékonyság jellemzi. Ez alatt azt kell érteni, hogy a vállalat nem hatékony: az erőforrások pazarlása, rossz szervezettség jellemzi. Leibenstein (1968) vállalkozói elmélete az X-hatékonyság elméletre épül, és a standard árelmélettel szemben, annak hiányosságait (a vállalkozás teljes kiiktatása) hangsúlyozva lép fel. Leibenstein vállalkozói elmélete nézetem szerint feszültségeket rejt magában: a vállalkozó tevékenységét bizonyos mértékig azonosítja a menedzser tevékenységével, ugyanakkor a kreativitást is hangsúlyozza a vállalkozásban.

A vállalkozó személye azért nem egyértelmű, mert Leibenstein (1968) kétféle vállalkozást különített el: (1) rutin vállalkozás, (2) schumpeteri vagy új típusú vállalkozás. A rutin vállalkozás (valójában a menedzsment) olyan tevékenységek végzését és koordinálását foglalja magában, amelyek a termelési folyamat jól meghatározott, jól ismert elemeire vonatkoznak, és/vagy jól definiálható, ismert piacokon történnek. Az új típusú vállalkozás pedig olyan vállalatok létrehozását és vezetését jelenti, amelyek ismeretlen piacokon működnek, és/vagy amelyek termelési függvényének egy része nem ismert. Leibenstein azt hangsúlyozta, hogy a vállalkozó mindkét esetben a különböző piacokon megjelenő tevékenységeket koordinálja, azaz a vállalkozó a piacok között működik, azokat kapcsolja össze. Ezzel tulajdonképpen nem tett tartalmi különbséget a menedzser és a vállalkozó feladata között. Úgy tűnik, mintha nála a vállalkozó a menedzser egyik típusa lenne, vagy esetleg fordítva. A rutin és az új típusú vállalkozás között csupán annyi a különbség, hogy ez utóbbi esetén nem minden piac működik tökéletesen, ezért az új típusú vállalkozónak, ha sikeres akar lenni, a piaci hiányosságokat kell pótolnia.

Leibenstein (1968) szerint a vállalkozó négy egyedi jellemzővel rendelkezik: (1) a piaci réseket hidalja át (gap filling), (2) különböző piacokat köt össze, (3) a hagyományos inputokat kiegészíti (input completer), (4) input-transzformáló egységeket (vállalatok) hoz létre.

A piaci rések kitöltése (gap filling) arra vonatkozik, hogy a vállalkozó piaci tökéletlenségek esetén tevékenykedik. Ez az alábbiakat foglalja magában: új lehetőségek kutatása és felfedezése, a lehetőségek értékelése, pénzügyi erőforrások megszerzése, a végső felelősség vállalása a vállalatvezetésért, a bizonytalanság és a kockázat vállalása, a vállalaton belüli motivációs rendszer felállítása, új információk, termékek és piacok felfedezése. Ha a piac tökéletes lenne, akkor mindezen tevékenységek a piacon is beszerezhetőek lennének mint speciális szolgáltatás, azaz bizonyos vállalatok arra specializálódhatnának, hogy a profitlehetőségeket felfedezzék és ezt a tudást más vállalatoknak eladják. Leibenstein szerint annak oka, hogy ez nincs így, abban áll, hogy bizonyos inputok eredendően nem szerezhetők meg a piacon. Ezt a nézetet korábban már Knight (1921) is hangsúlyozta.

Leibenstein kiemelte, hogy a piacon mindig léteznek rések (gap), azaz vállalkozói tevékenységre mindig van mód. Arra is utalt, hogy a vállalkozói tevékenység által elérhető eredmény bizonytalan, mert a vállalkozónak mindig alkalmaznia kell olyan inputokat, amelyeknek az outputja nem (egyértelműen) határozható meg (például: motiválás, krízishelyzetek kezelése, felelősségvállalás).

Leibenstein megőrizte a neoklasszikus hagyományokat abban a tekintetben, hogy a vállalkozói képességet erőforrásnak – még ha ritka és nem hagyományos erőforrásnak is – tekintette. Elméletében a feszültséget éppen az okozza, hogy neoklasszikus talajon állva (a vállalkozói képesség mint input) dinamikus elemeket (új termékek és új piacok felfedezése) is hangsúlyoz. Mégis inkább a neoklasszikus jegyek dominálnak nézeteiben: a vállalkozást az X-hatékonyságra adott kreatív válasznak tekinti, keveset mond a vállalkozó magatartásáról. Végeredményben egyoldalú, homályos képet ad a vállalkozói tevékenységről. Elmélete így valójában csak azt a világot írja le, amelyben szerinte a vállalkozó tevékenykedik: a gazdaságban nem a hatékonyság, hanem annak hiánya, az X-hatékonyság a normálállapot, és ezért van szükség a vállalkozásra. Leibenstein vállalkozói elméletének gyengeségei alapvetően abból származnak, hogy nincs mögötte vállalatra vonatkozó koherens nézetrendszer, mivel az X-hatékonyság elmélet nem tekinthető vállalatelméletnek, mert a vállalati magatartásnak csak egy szűk területét írja le, nem ad komplex választ a vállalatelmélet kérdéseire.[9]

Schultz – megközelítés a humán tőke oldaláról

Schultz (1975, 1980) a vállalkozót az emberi erőforrások oldaláról közelítette meg: a vállalkozó vállalatspecifikus humán tőke hordozója, vagy az a személy, aki megszervezi a humán tőkét a vállalaton belül. A vállalkozói képességet értékkel bíró szűkös gazdasági erőforrásnak tekintette, melynek gazdasági értékét a járadék fejezi ki. Ebből következően úgy gondolta, hogy a vállalkozói képességnek létezik piaci kereslete és kínálata. Szerinte a vállalkozás iránti kereslet az egyensúlytalanság természetétől függ. A vállalkozói képesség kínálatát pedig a tapasztalat, a képzettség és az egészség, azaz a létező humán tőke, valamint annak növekedési rátája és használatának költsége határozza meg.

Leibensteinhez hasonlóan tehát Schultz is erőforrásként kezelte a vállalkozói képességet, de tisztán dinamikus tevékenységnek tekintve azt túllépett Leibenstein koncepcióján, nem keverte össze a vállalkozót a menedzserrel. Schultz (1975, 1980) szerint azok az egyének a vállalkozók, akik érzékelve az egyensúlytalanságot, úgy látják, hogy érdemes az erőforrásokat (saját idejüket is beleértve) reallokálni. Ebben a megközelítésben már megjelennek a vállalkozás kulcselemei: a vállalkozói értékítélet és a képzelőerő.

Schultz azt is jól látta, hogy (1) a nagyvállalatok esetében nem egyértelmű, hogy ki a vállalkozó, és hogy (2) kevés olyan vállalkozó van, aki csak vállalkozó lenne, mivel a legtöbb egyén a vállalkozás mellett rutintevékenységeket is végez. Míg Leibenstein a rutintevékenység végzését is a vállalkozás egyik feladatának tekintette, addig Schultz határozottan megvonta a különbséget a két tevékenység között: megállapította, hogy a vállalkozás olyan tevékenység, amely nem rutin jellegű.

Schultz a vállalkozást a kockázatvállaláshoz kapcsolta, bár kiemelte, hogy „a kockázatviselés nem különbözteti meg a vállalkozót a többi szereplőtől, hiszen minden tevékenység kockázatos" (Schultz 1980:442). A dinamikus környezetet a kockázattal azonosította, és ebben tévedett. A dinamikus környezetet nem a kockázat, hanem a bizonytalanság jellemzi. Problémát okoz tehát elméletében, hogy nem alkalmazta Knight (1921) kockázat- és bizonytalanság koncepcióját. A vállalkozást ugyan dinamikus tartalmú tevékenységnek nevezte (és ebben igaza van), de nem értelmezte helyesen a dinamikus környezetet.

Leibensteinhez hasonlóan ő is nagyon szűk értelmezést adott a vállalkozásról: nem kapcsolta azt a vállalatelmélethez, kizárólag az emberi erőforrások oldaláról közelítette meg, és a hangsúlyt arra helyezte, hogy az egyén hogyan javíthatja vállalkozói képességeit.

Knight – profitelmélet

Knight (1921) elmélete nem neoklasszikus elmélet, mert bizonytalan, dinamikus világról szól. Kirzner (1973. 82. p.) szerint Knight elmélete tulajdonképpen profitelmélet, a profit pedig az állandóan változó környezetből származik, amelyben a gazdasági tevékenység a bizonytalansággal[10] párosul. Knight szerint a vállalkozó profitot realizál, amely a költségek levonása utáni maradványjövedelem, és a bizonytalanság (nem a kockázat!) viselésének díja.

Knight nagy érdeme, hogy elsőként hívta fel a figyelmet arra, hogy a vállalkozás a bizonytalansággal kapcsolatos. Szerinte a vállalkozó gyakorolja a végső kontrollt a vállalkozás felett, ezzel ő viseli a bizonytalanság következményeit. Knight (1921:271) a vállalkozást azonosította a felelősséggel és az ellenőrzéssel, nála ezt a két funkciót ugyanaz a személy gyakorolja. Úgy gondolta, a vállalkozó feladata az output árak és a termelési költségek vonatkozásában fennálló bizonytalanság kezelése. Knight nem tekintette adottnak azokat a termékeket, amelyeket a vállalat gyárt, ellenkezőleg, szerinte ezeknek a

meghatározása a vállalkozó feladata. Ezzel tulajdonképpen azt mondta, hogy a vállalkozónak meg kell változtatnia a cél-eszköz struktúrát is. Knight szerint a vállalkozás lényege éppen az, hogy bizonytalan, milyen termékeket kell termelni, mert a fogyasztói ízlés és a többi termelő magatartása is megváltozhat. Így a vállalkozói tevékenység nála a vállalkozói értékítélet (entrepreneurial judgment) kialakítását foglalja magában (Boudreaux és Holcombe 1989).

A vállalkozói értékítéletre azért van szükség, mert a gazdasági élet nem mechanikus, állandóan új lehetőségek merülnek fel, és ezeket a lehetőségeket nem lehet ismétlődő jelenségekként kategorizálni. A vállalkozói értékítélet kialakítása tehát arra a folyamatra vonatkozik, amely során – olyan szituációkban, amikor nincs elképzelés vagy megegyezés arról, hogy az események milyen valószínűséggel következnek be – az üzletemberek a jövőbeli eseményekre vonatkozó várakozásaikat kialakítják (Foss 1996). Ez a tevékenység tulajdonképpen egyfajta képesség, amelyre bizonyos emberek specializálódnak. Casson (1982) kiemeli, hogy az egyének különböznek e képességeikben, és a verseny biztosítja azt, hogy azok az egyének hozzák a vállalkozói döntéseket, akik a legjobb előrelátó képességgel rendelkeznek.

A vállalkozói értékítéletek kialakítása jelentős mértékben az implicit (tacit) tudáson alapul. A vállalkozói ítélőképesség olyan mértékben az egyén fejében létezik (azaz implicit), hogy nem képezheti piaci szerződés tárgyát, azaz nincs olyan piac, amelyen a vállalkozó specifikus tudása mások felé kommunikálható lenne, ezért saját vállalatot kell létrehozni a vállalkozói percepciók megvalósításához. Ezzel Knight a vállalat létének okára is magyarázatot adott.

Knight szerint tehát a vállalkozó olyan aktor, aki a vállalkozói értékítéletek kialakítására, valamint arra specializálódik, hogy a bizonytalanság következményeit magára vállalja (Knight 1921:256-260). A vállalkozó egyik legfontosabb tulajdonsága az, hogy megbízik saját értékítéletében (Casson 1982, Langlois és Cosgel 1993).

Knight a vállalkozót azonosította a termelővel, (szűk definíciót adva ezzel: Gunning 1993), és a vállalkozó tevékenységi körét is behatárolta a vállalkozás spekulatív karakterét hangsúlyozva. Knight vállalkozói elméletének legnagyobb érdeme, hogy szakít a neoklasszikus elméletek zárt világával és dinamikus, bizonytalan, változó világban mutatja be a vállalkozást. Elmélete szerves kapcsolatban áll a vállalatelmélettel: a knighti vállalat fő funkciója a vállalkozás.

Knight arra is utalt, hogy a vállalkozó személyét nem minden esetben lehet egyértelműen meghatározni. Ha a tulajdon több személy kezében van, akkor a vállalkozói tevékenység szétszóródik a szervezetben, azaz minden inputtulajdonos hozzájárul a vállalkozói tevékenységhez, a részvényesek menedzsereket alkalmaznak és megosztják a vállalkozói tevékenységet (Langlois és Cosgel 1993). Ez a nézet fontos előrelépést képvisel azokkal szemben, akik explicit vagy implicit módon a vállalkozást egyetlen személyhez kapcsoltan mutatták be.

A kirzneri éber vállalkozó

Kirzner a mai modern osztrák közgazdasági iskola meghatározó reprezentánsa, aki a piaci folyamatok alakulásában a vállalkozónak tulajdonítja a legfontosabb szerepet. Az osztrák iskola alapnézete: „a piac egy folyamat" (Mises 1949:257). Ezen a bázison az osztrák elmélet a piacot mint folyamatot akarja megérteni, és azt vizsgálja, hogy az egyéni döntések hogyan lépnek interakcióba a piacon, és hogyan generálnak olyan piaci erőket, amelyek az árakat és a mennyiségeket megváltoztatják.

Kirzner (1973) vállalkozói elmélete Hayek és Mises nézeteire épül. Hayektől két nézetet vett át és épített be elméletébe. Az egyik a vállalkozói felfedezés koncepciója (Hayek 1978), amely szerint a piaci folyamat felfedezések folyamata, a másik az egyensúly-koncepció. Az osztrák iskola egyensúly-koncepciója jelentősen különbözik a neoklasszikus koncepciótól. Hayek (1937) szubjektív módon definiálta az egyensúlyt: az egyensúly az egyéni tervek tökéletes összhangja, amely akkor alakul ki, amikor mindenki maradéktalanul meg tudja valósítani a terveit. Hayek, és követője Kirzner alapvető nézete, hogy a piaci folyamat konvergál, azaz az egyéni tervek közötti inkonzisztenciák a piaci interakciók során megszűnnek azáltal, hogy az egyének az újabb tudás megszerzése nyomán terveiket folyamatosan felülbírálják. A piaci folyamatok tehát az egyensúly irányába visznek, de azt a piac sohasem éri el.[11]

Misestől (1949) azt a gondolatot vette át Kirzner, hogy az emberi akciók (human action) vállalkozói elemet foglalnak magukban. Mises szerint minden cselekedetben eredendően benne van a vállalkozás (Mises 1949. 253-254. p.). Ezt az emberi cselekedetben lakozó vállalkozói elemet nevezi Kirzner vállalkozói éberségnek (alertness). Mises szerint a vállalkozó olyan cselekvő ember, aki „a piaci adatok megváltozásával szemben lép fel" (Mises 1949. 255. p.).

Az osztrák iskolában a piac folyamat jellegének és egyensúlytalanságának elismerése a vállalatról való gondolkodást – a szerződéses elméletek statikus megközelítésével szemben – szükségszerűen dinamikus kontextusba helyezte át, így lehetőséget teremtett a vállalkozó szerepének az eddigiektől reálisabb bemutatására.[12]

Kirzner (1973, 1997) szerint minden vállalkozó rendelkezik tervvel a piaci cserére vonatkozóan. Ezek a tervek a jövőbeli árakra és mennyiségekre vonatkozó várakozások alapján jönnek létre. Ha a gazdaság egyensúlyban volna, akkor mindenki meg tudná valósítani a terveit, de így nem létezhetne profit, azaz a vállalkozó számára sem lenne hely. Kirzner Hayek (1937) alapján abból indul ki, hogy az egyének tudása korlátozott és privát. A tudásbeli különbségek miatt az egyének a javakat különbözően értékelik.

„...A piaci folyamat ...egy olyan sorozat, amelyet a résztvevők kezdeti tudáshiánya mozgat. Maga a folyamat a tervek szisztematikus változtatásából áll, amit azon piaci információk árama generál, melyeket a tervek résztvevői szabadítanak fel – azaz a piaci folyamatot a tervek piaci tesztelése generálja." (Kirzner 1973. 10. p.)

A tudásbeli különbségek tehát olyan akciókhoz vezetnek, amelyek csökkentik ezeket a különbségeket. Kirzner (1973) valójában olyan elméletet mutat be, amelyben szekvenciális döntések követik egymást, és minden döntés megváltoztatja azokat a feltételeket, amelyekben a következő döntés születik (Loasby 1982). Ezt a folyamatot a profit utáni hajsza vezérli.

A tiszta profit Kirzner szerint az arbitrázsból származik. A vállalkozó arbitrazsőrként jár el: észreveszi azokat az eltéréseket, amelyek az erőforráspiac és a fogyasztók igényei között fennállnak. Maga a vállalkozó Kirzner szerint nem hoz létre változást, csak felismeri és kihasználja azt, ha a piacon változások történtek.

Kirzner (1973) úgy gondolja, hogy a vállalkozás lényege az éberség. Az éberség arra vonatkozik, hogy a vállalkozó felfedezi azokat a lehetőségeket, amit mások idáig még nem fedeztek fel:

„A vállalkozás nem abból áll, hogy megragadjuk a földön heverő tíz dollárost, amit valaki már felfedezett, hanem abból, hogy felfedezzük, hogy az a földön hever és megragadható." (Kirzner 1973. 47. p.)

Dinamikus gazdaságban szerinte bármely időpillanatban léteznek profitlehetőségek, mert az egyéni tervek nincsenek tökéletes összhangban. A piac koordinálatlansága esetén a vállalkozónak információkat kell gyűjtenie és értékelnie kell azokat. Amikor a szereplők új információkat szereznek meg, terveiket megváltoztatják. Mivel a tudás állandóan változik, így a piac is állandóan változik: a folyamatosan változó tudás állandóan egyensúlytalanságot okoz, és új profitlehetőségeket hoz létre. Ha a piaci verseny megszűntet egy lehetőséget, a tudás megváltozása újat hoz létre. Ebben a folyamatban a profit fokozatosan eltűnik, ahogy egyre több egyén fedezi fel azt a tudást, ami az adott stratégia folytatásához szükséges (Jacobson 1992).

A fent leírt folyamat alapján a kirzneri elmélet egyik korlátja éppen az, hogy a vállalkozói siker lerombolja magát a vállalkozást. Kirzner azt állítja, hogy az új lehetőségek úgy keletkeznek, hogy a létező adatokban (ízlések, erőforrások, technológia) változások következnek be, de modelljében nem ad magyarázatot e változások bekövetkezésének okaira. Ily módon Kirzner modelljében a vállalkozói lehetőségek kizárólag exogén változások nyomán létezhetnek (Harper 1996).

Kirzner vállalkozói elmélete röviden az alábbiakban foglalható össze:

– A tiszta vállalkozói profit az éberség hozadéka. Ez nem azonos a kockázatvállalásért járó díjjal.

– A ki nem aknázott profitlehetőségek arbitrázslehetőséget kínálnak. A termékpiacokon az eladási és a vételi árak különbségei a vállalkozó számára tiszta profitlehetőséget jelentenek.

– A profitlehetőségek felfedezése és realizálása az egyensúlytalan és koordinálatlan állapotból az egyensúly és a koordináció felé viszik a gazdaságot. Az egyensúlyt azonban sohasem éri el a gazdaság, mert még előtte megváltozik a vállalkozók tudása. „Az egyensúlytalanságból az egyensúly felé történő mozgás egyidejűleg a tökéletlen tudásból a tökéletes tudás felé történő mozgást, és a koordinálatlanságból a koordináció felé történő elmozdulást is jelenti." (Kirzner 1973. 218. p.)

A kirzneri vállalkozói elmélet jól illeszthető az evolúciós vállalatelméletbe,[13] mivel mindkettő dinamikus, egyensúlytalan helyzetet ábrázol. Kirzner elméletéből azonban hiányzik a bizonytalanság: a legrosszabb, ami a vállalkozóval történhet az, hogy nem vesz észre egy profitlehetőséget, de veszteséget sohasem szenved. Szerinte az erőforrás-tulajdonosok vállalnak kockázatot és nem a vállalkozó. Nézetem szerint a bizonytalanság figyelmen kívül hagyása Kirzner elméletének a legjelentősebb fogyatékossága.

Kirzner hangsúlyozza, hogy a tiszta vállalkozáshoz (arbitrázs) semmilyen input előzetes tulajdona nem szükséges. Világosan megkülönbözteti a vállalkozót és a tőketulajdonost, de azt is kiemeli, hogy a tőkés legtöbbször nem kerülheti el a vállalkozói funkció gyakorlását. Kétségtelenül érdeme Kirznernek, hogy nem keveri a vállalkozói és a menedzseri funkciókat, de a vállalkozó szerepét – kizárólag az arbitrázstevékenységgel azonosítva – túl szűken értelmezi. Ebből következik elméletének egy további hiányossága: profiton csak az arbitrázsból elérhető jövedelmet érti, így a járadék utáni hajszára nem fordít figyelmet.

Kirzner vállalkozáselmélete beágyazódik a piaci folyamatok elméletébe, és implicit módon a vállalatelmélethez is kapcsolódik, ezáltal olyan elmélet, amely továbbfejlesztve az általánosabb vállalatelmélet kidolgozásához nagymértékben hozzájárulhat.

Harper – a tudás növekedéselmélete

Harper (1996) vállalkozói elmélete – vagy ahogy azt ő nevezi a tudás növekedésének elmélete – Kirzner elméletéhez hasonlóan a piaci folyamatok osztrák elméletére épül rá, az osztrák iskola két irányzata (a Hayek-Mises-Kirzner által képviselt ág és radikális szubjektivizmus: Lachmann 1986, Shackle 1972) között helyezkedik el. A piaci folyamatok felfogása terén az a legfontosabb különbség Kirznerhez képest, hogy Harper szerint (Lachmann nyomán) a piac nem feltétlenül koordinálja jól az egyéni akciókat, így nem feltétlenül tendál az egyensúly felé. Ebből következően az egyensúlytalanság nem csak valamely exogén sokk hatására (fogyasztói ízlések, elérhető erőforrások vagy a technológia megváltozása) állhat fent, hanem maga a piaci folyamat termeli ki a változásokat, azaz a piaci folyamatot endogén hatások irányítják. Ugyanakkor Harper több kérdésben elutasítja a radikális szubjektivisták nézeteit: nem fogadja el például a vállalkozói tudás és a vállalkozói lehetőségek tisztán szubjektív felfogását.[15]

Ebben a felvázolt keretben helyezi el Harper a vállalkozót. Szerinte az adekvát vállalkozói elméletnek magában kell foglalnia a vállalkozói tévedések, veszteségek lehetőségét is. Ennek megfelelően azt vizsgálja, hogy a vállalkozó hogyan tanul saját tapasztalataiból és a piac visszajelzéseiből, hogyan őrzi meg tudásának egy részét és változtatja meg egy másik részét.

A vállalkozó a fennálló rutinokból és gondolati keretekből tör ki. Tevékenységének intuitív jellegét, és azt, hogy a vállalkozás képzelőerőt igényel, már Schumpeter is felismerte, de míg a többi vállalkozáselmélet inkább csak a vállalkozó intuitív jellemvonásait hangsúlyozta, addig Harper a vállalkozói tudás endogén megszerzését emeli ki és a tudás dinamikus koncepcióját fogadja el. Ezzel a racionalitás új koncepcióját ajánlja: az aktorok tévedhetnek is. Ennek megfelelően Harper hangsúlyozza, hogy a vállalkozó tanul korábbi hibáiból és részsikereiből, a piacot is arra használja, hogy tanuljon, és vállalkozói feltevéseit tesztelje. Szerinte a vállalkozói tanulás folyamata evolúció, amelyben a vállalkozó régi hipotéziseit újakkal helyettesíti.

Harper nagy érdeme, hogy olyan vállalkozói elméletet hoz létre, amely a piaci folyamatok elméletével tökéletesen konzisztens.[16] Elmélete úgy tekinthető, mint Kirzner elméletének továbbfejlesztése, így jól kapcsolható az általánosabb vállalatelmélet kidolgozásához. Fontos elem Harper elméletében, hogy a vállalkozást összekapcsolja a strukturális bizonytalansággal és a reális idő koncepcióval.[17]

A schumpeteri innovátor

Schumpeter vállalkozói elmélete a gazdasági fejlődés tanulmányozása kapcsán bontakozott ki, ugyanis Schumpeter eredendően nem a vállalkozást akarta tanulmányozni, hanem a gazdasági fejlődést és az üzleti ciklusokat. A kapitalista gazdaság fejlődésének vizsgálata során állapította meg, hogy a fejlődés revolúciók sorozata, és ebben a vállalkozás kiemelkedő szerepet játszik: „Gazdasági fejlődésről akkor beszélhetünk, ha az új kombinációk hirtelen, lökésszerűen következnek be." (Schumpeter 1934 (1980):111).

Schumpeter (1934) a vállalkozót és az innovációt a gazdasági siker fontos tényezőinek tekintette. Szerinte gazdasági fejlődés akkor történik, ha a vállalatok új termékeket, új termelési technológiát, új szervezeti formákat vezetnek be, új piacokat vagy új erőforrásokat hódítanak meg, azaz vállalkoznak. Ő csak azokat az egyéneket tekintette vállalkozóknak, akik új vállalatot hoznak létre egy új termék gyártására, azokat, akik egyszerűen csak válaszolnak egy új szituációra, még ha ezt hatékonyan is teszik, nem tekintette vállalkozóknak. A vállalkozó tehát innovátor, aki erőforrásokat allokál egy találmány kiaknázására:

„Az új kombinációk megvalósítását vállalkozásnak nevezzük, azokat a gazdasági alanyokat pedig, akiknek az új kombinációk végrehajtása a funkciója, vállalkozóknak." (Schumpeter 1934 (1980):120).

Schumpeter (1934 (1980:133) a vállalkozóktól határozottan elkülönítette azokat az alanyokat, akik az ügyeket folyamatosan viszik, ők a gazdálkodók. Hangsúlyozta, hogy vállalkozni sokkal nehezebb, mint az ügyeket folyamatosan vinni: „...egy új tervet készíteni vagy a megszokott szerint cselekedni két annyira különböző dolog, mint utat építeni vagy úton járni." (Schumpeter 1934 (1980:133) Nagy érdeme Schumpeternek, hogy felhívta a figyelmet arra a tényre, hogy a vállalkozó nem valamely adott társadalmi csoport tagja, és nem egyszer s mindenkorra vállalkozó („...vállalkozónak lenni nem tartós állapot..."), hanem bárki lehet vállalkozó, aki innovációt hajt végre (Schumpeter 1934 (1980:125). Nála tehát a vállalkozás funkcionális szerep, amely nem feltétlenül fizikai személyben vagy csoportban testesül meg.

Schumpeter implicit módon megkülönböztette a menedzseri és a vállalkozói funkcióit, amikor arra utalt, hogy az egyén csak addig lehet vállalkozó, amíg ténylegesen az új kombinációk megvalósításával foglalkozik, ha átáll a vállalat folyamatos vitelére, ezt a funkcióját elveszíti. Így a vállalkozók köre állandóan változik, tevékenységük más tevékenységekkel is kombinálódik.

Felfogása szerint az innovátor-vállalkozó megzavarja a piaci egyensúlyt azáltal, hogy új módon csinálja a dolgokat, vagy új dolgokat csinál. A vállalkozó tehát megtöri a rutin tevékenységeket, és időleges inkonzisztenciát hoz létre az output és az input árak között. Addig tud profitot elérni, amíg az imitátorok az árakat és a költségeket összhangba nem hozzák (Kirzner 1973). Kirzner (1973:72-73) párhuzamot vonva Schumpeter és a saját vállalkozói elmélete között, megállapította, hogy a schumpeteri innovátort is az éberség jellemzi, ezért tud szakítani a rutin tevékenységekkel.

Schumpeter kiemelte, hogy a vállalkozó díja a profit, amely egyben az innováció eredménye is, és újabb innovációra ösztönöz. Ahogy az innovációkat utánozzák, a gazdasági profit eltűnik, és a piac visszatér az egyensúlyba, és mindaddig egyensúlyban marad, amíg újabb innovációk nem történnek. Minden innovációt imitálnak, az innovációk követik egymást, ez a „kreatív destrukció" (Jacobson 1992).

A vállalkozást tehát egyensúlytalan, evolúciós környezetbe helyezte Schumpeter, s ezzel hiteles keretet adott a vállalkozás számára. Hangsúlyozta, hogy a vállalkozó egyének száma kevés, és közülük csak a kisebbség lesz sikeres vállalkozó. Míg Kirzner szerint bárki lehet vállalkozó, aki arbitrázslehetőséget fedez fel, addig Schumpeter szerint csak kevesen tudnak innovátor-vállalkozóvá válni. Schumpeter elsőként szólt arról, hogy a vállalkozóvá válásnak az egyén személyiségével, pszichikájával kapcsolatos követelményei is vannak. A korábban elemzett elméletekből ez a gondolat hiányzott.

Felemás módon kezeli viszont Schumpeter a bizonytalanságot: elméletéből implicit módon az következik, hogy a környezet, amelyben a vállalkozó működik, bizonytalan, de a vállalkozó tevékenységében nem szól a bizonytalanságról. (Schumpeter a kockázatot és a bizonytalanságot szűkebb értelemben használta, mint Knight.) Így a vállalkozói tevékenység egyik aspektusát, a bizonytalansággal való megküzdést nem hangsúlyozza eléggé.

A kirzneri vállalkozóval ellentétben – akinek a tevékenysége az egyensúly felé viszi a gazdaságot – a schumpeteri vállalkozó kibillenti az egyensúlyból a gazdaságot, nem kiigazítja a piacot, hanem lerombolja, majd újból létrehozza azt (Kirzner 1973).[19]

Nagy érdeme Schumpeternek, hogy a vállalkozókat szélesebb kontextusba helyezte: a gazdasági dinamizmus kontextusába, a gazdaság kulcsszereplőiként mutatta be őket, mint a gazdasági fejlődés motorjait, ráirányítva a figyelmet a vállalkozás makroökonómiai jelentőségére.[20] Schumpeter elméletében a vállalkozás a hosszú távú gazdasági fejlődésben játszik szerepet, a kapitalizmus evolúciójának a forrása, és ebben a „kreatív destrukció" folyamata lényeges (Kirzner 1973).

Bár Schumpeter elmélete nagyon szuggesztív, és új víziót képvisel, mégsem képes a gazdasági fejlődés endogén magyarázatát adni (Choi 1995:57).

Penrose – a vállalatok növekedési elmélete

Penrose (1959) alapvetően a vállalatok növekedését akarta megmagyarázni, de elméletéből egy vállalatelmélet és egy azzal összhangban álló vállalkozáselmélet is kiolvasható. Víziója dinamikus, egyensúlytalan környezetben működő flexibilis vállalatról szól, amely növekedése során egy visszacsatolási mechanizmus segítségével a tudását használja és bővíti. Penrose szerint: „A vállalat termelő erőforrások kollekciója, amelyben a különböző felhasználási területek közötti elosztást adminisztratív döntések határozzák meg." (Penrose 1959:24.) Penrose tehát a vállalatot szervezeti keretben létező erőforrások együttesének tekinti. Szerinte a vállalkozás a vállalat egyik funkciója.

A vállalkozás az új gondolatok bevezetésével kapcsolatos, különös tekintettel az új termékekre, technológiai változtatásokra, új vezetők alkalmazására, a vállalat

szervezetében történő alapvető változtatásokra, a tőke emelésére (Penrose 1959:31). Penrose nagyon helyesen azt is hangsúlyozta, hogy a vállalkozás nem azonos a menedzsmenttel, a menedzser a vállalkozói gondolatokat és javaslatokat hajtja végre. Ezzel elsőként fogalmazta meg expilicit módon a vállalkozó és a menedzser viszonyát.

Nagy szerepet tulajdonított az egyén személyes tulajdonságainak és temperamentumának a vállalkozói funkció betöltése terén: a vállalkozónak képzelőereje, időérzéke van (Casson 1982). A vállalkozó szubjektív percepcióit és meglátásait hangsúlyozza, mikor ezt írja: a vállalat „mindazon termelési lehetőségeket foglalja magában, amelyeket a vállalkozó lát, és amelyekből előnyöket szerezhet" (Penrose 1959:31). Penrose alapnézete tehát egyensúlytalan és szubjektivista (Foss 1998b): a vállalkozói „image" – a környezet képe a vállalkozó fejében – hangsúlyozásával az objektíven létező vállalkozói lehetőségek mellett elsőként emelte ki és tulajdonított nagy szerepet az egyén szubjektív percepcióinak.

Penrose a vállalatok heterogenitását azzal is magyarázta, hogy a vállalkozás nem homogén tevékenység. A vállalkozás során a képzelet, az időérzék, az ösztönök fontosak, ezek pedig nem azonos mértékben állnak rendelkezésre minden vállalatnál. Szerinte a vállalkozói döntés (entrepreneurial judgment) csak részben személyes jellemzők és temperamentum kérdése, szoros kapcsolatban áll az információgyűjtéssel és a vállalaton belüli kommunikációval, a kockázat és a bizonytalanság problémájával, valamint a várakozásokkal.

Penrose a vállalkozással kapcsolatban olyan új gondolatokat is felvetett, melyek más vállalkozáselméletekből hiányoznak: (1) A jó vállalkozói ötletekhez mindig lehet tőkét szerezni, ily módon a tőke nem jelent korlátot a vállalat növekedésében. A vállalkozó akkor tud tőkét szerezni beruházásaihoz, ha képes bizalmat ébreszteni önmaga iránt. (2) Azt is hangsúlyozta, hogy a vállalkozói vállalatnak mindig döntenie kell arról, hogy erőforrásainak mekkora részét fordítja új erőforrások létrehozására, felkutatására, és mekkora részét a termelési tevékenység végzésére.

Nézetem szerint a vállalkozáselméletek között önmagában Penrose vállalkozáskoncepciója állja meg leginkább a helyét – annak ellenére is, hogy több nézete nincs részletesen kidolgozva –, elmélete az összes olyan gondolatot tartalmazza, amelyet a vállalkozáshoz társítani kell: bizonytalanság, tudás, szubjektivitás, képzelőerő. Penrose azért tudott hiteles vállalkozáselméletet alkotni, mert a vállalkozást a vállalat természetes és szükségszerű tevékenységeként kezelte: teljesen szakított a neoklasszikus vállalatelmélettel, és egy új vállalatelmélet alapjait rakta le.[21] Nézeteinek jelentőségét hosszú ideig (a 80-as évekig) nem ismerték fel, pedig könyve (Penrose 1959) mestermű (Foss 1998b).

Radikális szubjektivisták – meglepetés teória

Kiolvasható egyfajta vállalkozáselmélet az osztrák iskola szélsőségesen szubjektivista szárnyához tartozók, elsősorban Shackle (1970, 1972), elméleteiből is. Shackle (1972) „meglepetés" teóriája szerint a vállalkozó sikerének az lehet a titka, hogy képes versenytársait meglepni azzal, hogy olyan dolgokat képzel el és hajt végre, amiket azok el sem tudtak képzelni (Earl 1996). Az osztrák iskola többi tagjához hasonlóan Shackle is azt emeli ki, hogy a vállalkozói döntések az új piaci problémák felfedezését, a lehetséges megoldások kigondolását, a megoldások kiválasztását és ezek végrehajtását foglalják magukban. A probléma részleteit, a választhalmaz elemeit, és a választási kritériumot maga a vállalkozó alakítja ki:

„A gazdasági döntés nem abban áll, hogy az elérhető rivális és teljesen specifikált eredmények listáján szereplő, tökéletesen ismert eseteket hasonlítjuk össze. Hanem abban áll, hogy először is – a látható és rögzíthető körülményekből adódó feltételezések és az ésszerű képzelőerő segítségével – létrehozzuk azokat a dolgokat, amelyekről azt gondoljuk, hogy létezniük kell." (Shackle 1972:96)

Shackle számára tehát a vállalkozói lehetőségek szubjektíven léteznek, a jövő teljesen határozatlan: „A jövőt nem felfedezni kell, hanem létrehozni." (Shackle 1969:16)

Hasonló gondolatokat fogalmaz meg Buchanan és Di Pierro (1980:700) is:

„Minden vállalkozó egyedi helyzetben van, úgy gondolja, hogy lát lehetőségeket, hogy tud lehetőségeket teremteni és profitot elérni. Egyszerűen azért cselekszik, mert azt hiszi, hogy győzhet."

Ebben a keretben a vállalkozói lehetőségek tisztán szubjektív léte miatt a vállalkozói tévedések elismerése problematikus, és így nyilvánvalóan torz képet kapunk a vállalkozásról. A determinizmus teljes hiánya, és az a nézet,

hogy a jövő egyáltalán nem jelezhető előre, ellentmond a valós világnak. Úgy gondolom, hogy a radikális szubjektivisták által elképzelt világban tulajdonképpen nem is lehet vállalkozásról beszélni. Amit ők vállalkozásnak neveznek, az az ember szubjektív hite szerinti cselekvést jelenti. Nézetem szerint a vállalkozói lehetőségek tisztán szubjektív feltevése kizárja a vállalkozói tevékenységet. Vállalkozásról csak akkor beszélhetünk, ha az egyén szubjektív vízióinak és percepcióinak a részben objektíven létező lehetőségek megragadása terén jut szerep.

❒ Következtetések

A vállalkozás fent bemutatott elméletei[22] sok tekintetben különböznek egymástól, de több azonos vonás is felfedezhető bennük. A vállalkozás kétségtelenül legfontosabb attribútuma, hogy a változáshoz kapcsolódik, de mert a változás sokféleképpen fogható fel, következésképpen sokféle vállalkozáskoncepció létezik.[23] (Az *1. táblázatban* összefoglalom az elemzett vállalkozáselméleteket.) Első ránézésre tehát természetesnek tűnik a vállalkozói elméletek sokasága. Ezek a vállalkozáselméletek a vállalkozás más-más aspektusát hangsúlyozzák. Az egyes elméletek által kiemelt jegyek alapvetően kiegészítik egymást, és nem egymással rivalizálnak. A vállalkozói elméletek összhangja (komplementaritása) megteremthető, ha továbbvisszük azt a gondolatot, amelyet Harper (1996:82) felvetett: a vállalkozás az ember gazdasági magatartásának egyike.

Az emberi akciók több jellemzővel írhatók le: a bizonytalanság természete; az idő természete; az újdonságok és a komplexitás foka; a határozatlanság mértéke. Ezek a jellemzők adják azt a keretet, amelyben a vállalkozás is meghatározható. A lehetséges emberi akciók sorának két végpontján a szubjektív hit szerinti cselekvés és a teljesen rutin tevékenység áll.[24] A vállalkozás tehát csupán egy az emberi akciók között,[25] és csak bizonyos szituációkban adekvát magatartás. Nincs szükség vállalkozói magatartásra, ha az egyének tudása tökéletes vagy valószínűsíthető, parametrikus bizonytalanság a jellemző, nem merülnek fel újdonságok, egyszerű, zárt környezetben vagyunk és választásunk tárgyai tökéletesen determináltak és objektívek. Ez a keret jellemzi a szerződéses vállalatelméleteket. Mindezek alapján tulajdonképpen nem is helyes azt kijelenteni, hogy a szerződéses elméletek negligálják a vállalkozót, mert ebben a kijelentésben benne rejlik az az igény, hogy a vállalkozót be kellene építeni a vállalatelméletbe. A neoklasszikus elméletek nem negligálhatják a vállalkozót, mert a neoklasszikus zártság nem a vállalkozói magatartást követeli meg. Az lenne a furcsa, ha a szerződéses elméletek magukban foglalnák a vállalkozás elméletét. A neoklasszikus világban nincs szükség vállalkozásra, valamint a radikális szubjektivisták által leírt világban sincs, amely tökéletesen előrejelezhetetlen, és ezért nem ad teret a vállalkozásnak.

Nem minden szituációban van tehát szükség vállalkozói tevékenységre. A vállalkozás komplex helyzetekben, nyitott, dinamikus, strukturálisan (de nem korlátlanul) bizonytalan világban, korlátozott determináltság esetén, tökéletlen tudást, szubjektivizmust és reális időt feltételezve jelenti az emberi magatartás adekvát formáját. Mivel az említett jellemzők különböző mértékben fordulhatnak elő és kombinálódhatnak, így a vállalkozói tevékenység is a tevékenységek egy relatíve széles spektrumát foglalja magában. A vállalkozás tehát nem jelent homogén tevékenységet, a vállalkozói tevékenységnek is sok fajtája lehet, kezdve a kevésbé kreatív tevékenységektől (arbitrázs) egészen az innovációig. Ebben az értelemben tehát az elemzett vállalkozáselméletek nem rivális elméletek, egyszerűen csak a relatíve széles tartalmú vállalkozói tevékenység más-más fajtáját írják le.

A vállalkozás döntően spontán, evolúciós jellegű, természete miatt determinisztikus modellekben nem elemezhető.[26] A vállalkozási tevékenység emberi, pszichikai, kognitív aspektusai miatt a közgazdasági elméletek mellett nagyon fontosak a szociológiai és pszichológiai megközelítések is. Nyilvánvaló, hogy a vállalkozói tevékenység komplex elemzéséhez a közgazdasági megközelítés nem szakítható el ezen megközelítésektől, csakis velük összhangban kezelhető.

Irodalom

Alchian, A. A.–Demsetz, H. (1972): Production, Information Cost, and Economic Organization. American Economic Review 62:777-795.

Baumol, W. J. (1968) Entrepreneurship in Economic Theory. American Economic Review 58. 2:64-71.

Blaug, M. (1986): Economic History and the History of Economics. New York: New York University Press

Boudreaux, D. J.–Holcombe, R. G. (1989): The Coasian and Knightian Theories of the Firm. Managerial and Decision Economics 10. 2:147-154.

Buchanan, J. M.–Di Pierro, A. (1980): Cognition, Choice, and Entrepreneurship. Southern Economic Journal 46:693-701.

Cantillon, R. (1755): Essai sur la nature du commerce en général. I.N.E.D. Paris. 1952

1. táblázat

A vállalkozói szituáció jellemzői a különböző vállalkozáselméletekben
Harper (1996) kiegészítésével

a vállalkozói helyzet dimenziói	a vállalkozó előtt álló akciók relatív skálája (szűk … széles)						
	Leibenstein, Schultz	**Knight**	**Kirzner**	**Harper**	**Schumpeter**	**Penrose**	**Schackle**
bizonytalanság	Leibenstein: nincs szó róla Schultz: kockázat	strukturális bizonytalanság	nincs bizonytalanság	strukturális bizonytalanság	strukturális bizonytalanság (de nem hangsúlyos)	strukturális bizonytalanság	strukturális bizonytalanság
idő	a vállalkozás ex post és ex ante szemlélete	a vállalkozás ex post és ex ante szemlélete	az észlelt profitlehetőségek azonnali kiaknázása, a vállalkozás ex post szemlélete	reális idő; az észlelt profitlehetőségek nem azonnali kiaknázása, a vállalkozás ex post és ex ante szemlélete	a vállalkozás ex post és ex ante szemlélete	a vállalkozás ex post és ex ante szemlélete	szubjektivista időkoncepció; az észlelt profitlehetőségek nem azonnali kiaknázása; a vállalkozás ex ante szemlélete
vállalkozói tudás	Schultz: vállalatspecifikus tudás, a tudás megszerzése tudatos; Leibenstein:	potenciálisan objektív percepciók	privát, spontán módon felfedezett; a tudás megszerzése statikus és exogén	potenciálisan objektív feltételezések; a tudás megszerzése részben spontán és részben tudatos	privát tudás	privát tudás, a tudás dinamikus megszerzése	privát tudás, tisztán szubjektív gondolatok; a tudás megszerzése dinamikus
vállalkozói tanulási folyamat	nincs szó róla	nincs szó róla	pszichológiai, exogén	kognitív-logikai, dinamikus. endogén folyamat	kumulatív folyamat	kognitív, dinamikus folyamat	pszichológiai, exogén
a vállalkozó tévedhetősége	Schultz: ritka a siker; Leibenstein: nincs tévedés	a vállalkozó nem tévedhet	(definíció szerint) sikeres	a vállalkozó tévedhet, hamis feltételezései lehetnek	kevés a sikeres vállalkozó	a vállalkozó tévedhet	a tévedés elismerése problémás
vállalkozói lehetőségek	Leibenstein: mindig léteznek az X-hatékonyság miatt, objektívek; Schultz: objektíven léteznek	objektíven léteznek; a strukturális bizonytalanság miatt mindig szükség van vállalkozókra	objektíven léteznek; exogén változások hívják életre őket; a vállalkozók mindenképpen felfedezik és kihasználják őket	objektíven léteznek; exogén változások és endogén emberi akciók okozzák; a vállalkozók nem feltétlenül fedezik fel és használják ki őket	objektívek, mindig léteznek	bizonyos mértékig szubjektívek	szubjektíven léteznek; a vállalkozói képzelet endogén módon hívja életre
determinizmus	gyenge	gyenge	gyenge	közepes, a determinizmus és a vak véletlen között	gyenge	közepes („a múlt számít")	a determinizmus teljes hiánya
a vállalkozói képességet inputnak tekinti	igen (de ritka input)	igen (de piacon nem szerezhető meg)	nem	nem	nem	nem	nem
a vállalkozó fő jellemzője	Leibenstein: kiküszöböli az X-hatékonyságot; Schultz: képzelőerő	megküzd a bizonytalansággal, vállalkozói értékítéletek	éberség, vállalkozói ítéletek, időzítés	képzelőerő, tapasztalat, kritika a saját nézetekkel szemben	képzelőerő, kezdeményezés, előrelátás	képzelőerő, víziók	képzelőerő, eredetiség

Casson, M. (1982): The Entrepreneur: An Economic Theory. Gregg Revivals. Aldershot. 1991

Casson, M. (1997): Information and Organization. Oxford: Oxford University Press

Cheung, S. N. S. (1983): The Contractual Nature of the Firm. Journal of Law and Economics 26:1-22.

Choi, Y. B. (1995): The Entrepreneur: Schumpeter vs. Kirzner. Megjelent: Boettke, P. J. – Rizzo, M. (szerk.): Advances in Austrian Economics Volume 2A:55-65.

Coase, R. H. (1937): The Nature of the Firm. Megjelent: Williamson, O. E. – Winter, S. G. (szerk.): The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development. Oxford University Press, New York, Oxford. 1991

Earl, P. E. (1996): Shackle, Entrepreneurship, and the Theory of the Firm. Megjelent: Pressman, S. (szerk.): Interactions in Political Economy. London. Routledge

Fama, E. F. (1980): Agency Problems and the Theory of the Firm. Journal of Political Economy 88. 2:288-307.

Foss, N. J. (1993): More on Knight and the Theory of the Firm. Managerial and Decision Economics 14:269-276.

Foss, N. J. (1994): The Theory of the Firm: The Austrians as Precursors and Critics of Contemporary Theory. Review of Austrians Economics 7. 1:31-64.

Foss, N. J. (1996): The Alternative Theories of Knight and Coase. Journal of History and Economic Thought 18. 1:76-95.

Foss, N. J. (1998a): Firms and the Coordination of Knowledge: Some Austrian Insights. DRUID Working Paper No. 98-19. Copenhagen

Foss, N. J. (1998b): Edith Penrose and the Penrosians – or why there is still so much to learn from The Theory of the Growth of the Firm. Copenhagen Business School, IVS Working Paper No. 98-1.

Gunning, J. P. (1993): Entrepreneurists and Firmists: Knight vs. the Modern Theory of the Firm. Journal of the History of Economic Thought 15:31-53.

Harper, D. (1996): Entrepreneurship and the Market Process: An Inquiry into the Growth of the Knowledge. London: Routledge

Hart, O. (1995): Firms, Contracts, and Financial Structure. Oxford University Press. New York. Oxford

Hayek, F. A. (1937): Economics and Knowledge. Megjelent: Individualism and Economic Order. London: Routledge and Kegan Paul. 1976

Hayek, F. A. (1946): The Meaning of Competition. Megjelent: Individualism and Economic Order. London: Routledge and Kegan Paul. 1976

Hayek, F. A. (1978): Competition as a Discovery Procedure. Megjelent: New Studies in Philosophy, Politics, Economics and History of Ideas. London: Routledge and Kegan Paul

Holmström, B.–Milgrom, P. (1994): The Firm as an Incentive System. American Economic Review 84. 4: 972-991.

Holmström, B.–Tirole, J. (1989): The Theory of the Firm. Megjelent: Schmalensee, R.–Willig, R. (szerk.): Handbook of Industrial Organization, Vol. 1. Amsterdam: North-Holland

Ikeda, S. (1990): Market Process Theory and „Dynamic" Theories of the Market. Southern Economic Journal 57. 1:75-92.

Jacobson, R. (1992): The Austrian Theory of Strategy. Academy of Management Review 17: 782-807.

Jensen, M.–Meckling, W. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. Journal of Financial Economics 3:305-360.

Kapás, J. (1999a): Egy új vállalatelmélet: erőforrásalapú megközelítés. Összefoglalás és diagnózis. Vezetéstudomány 2:35-43.

Kapás, J. (1999b): A vállalat tudása. Vezetéstudomány 6:2-11.

Kapás, J. (1999c): Szükség van többdimenziós vállalatelméletre? Az evolúciós vállalatelmélet kritikai összefoglalása. Közgazdasági Szemle 9:823-841.

Kapás, J. (1999d): A modern osztrák iskola nézeteinek alkalmazása a vállalatelméletben. Vezetéstudomány 11:22-32.

Kapás, J. (2000): A tranzakciós költségek tana a vállalatelméletben. Összefoglalás, kritika és új megközelítések. Vezetéstudomány 7-8. 10-24.

Kirzner, I. M. (1973): Competition and Entrepreneurship. Chicago: University of Chicago Press

Kirzner, I. M. (1992): The Meaning of Market Process: Essays in the Development of Modern Austrian Economics. London, New York. Routledge

Kirzner, I. M. (1996): Reflections on the Misesian Legacy in Economics. Review of Austrian Economics 9. 2:143-154.

Kirzner, I. M. (1997): Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. Journal of Economic Literature 35:60-85.

Knight, F. H. (1921): Risk, Uncertainty, and Profit. Reprint 1964. New York: Augusts M. Kelley

Lachmann, L. M. (1986): The Market as an Economic Process. Oxford. Basil Blackwell

Langlois, R. N.–Cosgel, M. M. (1993): Frank Knight on Risk, Uncertainty, and the Firm: a New Interpretation. Economic Inquiry 31:456-465.

Langlois, R. N.–Robertson, P. (1995): Firms, Markets, and Economic Change: A Dynamic Theory of Business Institutions. London. Routledge

Leibenstein, H. (1966): Allocative Efficiency v. X-efficiency. American Economic Review 56:392-415.

Leibenstein, H. (1968): Entrepreneurship and Development. American Economic Review 58. 2:72-83.

Loasby, B. J. (1982): The Entrepreneur in Economic Theory. Scottish Journal of Political Economy 29. 3:235-245.

Mises, L. (1949): Human Action: A Treatise on Economics. London: William Hodge

O'Driscoll, G. P.–Rizzo, M. (1985): The Economics of Time and Ignorance. Oxford: Blackwell

Palermo, G. (1998): Do Markets Work? A Critique of the Positive and Normative Contents of the Austrian Theory.

Paper presented at the 3rd International Symposium on Evolutionary Economics and Mainstream. Organized by the Russian Academy of Sciences. 30-31 May 1998. Russia. Puschino

Pasour, E. C. (1989): The Efficient Market Hypothesis and Entrepreneurship. Review of Austrian Economics 3. 6:95-107.

Penrose, E. T. (1959): The Theory of the Growth of the Firm. Oxford University Press. Oxford. 1995

Sautet, F. (1998): An Entrepreneurial Theory of the Firm. Ph.D. Dissertation, New York University

Shackle, G. L. S. (1969): Decision, Order and Time in Human Affairs. Cambridge: Cambridge University Press. 2nd edition

Shackle, G. L. S. (1970): Expectation, Enterprise and Profit. London: George Allen & Unwin

Shackle, G. L. S. (1972): Epistemics and Economics: A Critique of Economic Doctrines. Cambridge: Cambridge University Press

Schultz, T. W. (1975): The Value of Ability to Deal with Disequilibria. Journal of Economic Literature 13. 3:827-846.

Schultz, T. W. (1980): Investment in Entrepreneurial Ability. Scandinavian Journal of Economics 82. 4:437-448.

Schumpeter, J. A. (1934): A gazdasági fejlődés elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest. 1980.

Williamson, O. E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism. New York. Free Press

Lábjegyzetek

1 A vállalkozó fogalma jóval a modern elméletek kialakulása előtti időkre nyúlik vissza; Cantillon (1775) formalizálta elsőként, majd Say foglalkozott vele. Cantillon a bizonytalanságra és a kockázatra helyezte a hangsúlyt, amit a vállalkozónak előre kell látnia. Észrevette, hogy a piaci kereslet és kínálat eltérései profitszerzésre teremtenek lehetőséget, és éppen ez az arbitrázs viszi az egyensúly felé a piacot. (Vesd össze ezt a gondolatot Kirzner nézeteivel.) Say a vállalkozó ipari koncepcióját alakította ki, szerepét szorosan kötötte a termeléshez. Később Knight és Schumpeter adtak erős tartalmat a vállalkozónak, a modern elméletek ekkortól számíthatóak.

2 Az általánosabb vállalatelmélet iránti igény okairól és annak vázáról lásd: Kapás (1999c, 2000).

3 A kevés kivétel egyike ez alól: Sautet (1998). Sajnos Sautet disszertációját nem állt módomban olvasni, annak tartalmáról Foss (1998a) leírásából van tudomásom.

4 A neoklasszikus vállalatelméleteket szerződéses vállalatelméleteknek is nevezik, mert mindegyikük az információs aszimmetriára adott hatékony szerződéses megoldásként írja le a vállalatot. A vállalat szerződéses elméletei a következők: 1) tranzakciós költségek elmélete (Williamson 1985), 2) tulajdonosi jogok elmélete (Hart 1995), 3) ügynök-megbízó elmélet (Fama 1980, Holmström és Milgrom 1994), 4) a vállalat mint szerződések nexusa elmélet (Alchian és Demsetz 1972, Jensen és Meckling 1976, Cheung 1983).

5 Baumol 1968-ban írta a fenti sorokat, amikor még a mai modern szerződéses vállalatelméletek meg sem fogalmazódtak, ő a standard árelmélet vállalatára gondolt. Megállapítása azonban az árelmélet néhány irreális feltételezését reálisabbra cserélő, de szintén hatékonysági elemzést végző szerződéses elméletek vállalatára is igaz.

6 Langlois és Robertson (1995) alapján a bizonytalanság két formája a parametrikus (gyenge forma) és a strukturális (erős forma) bizonytalanság. Parametrikus bizonytalanság esetén a döntéshozók ismerik a lehetséges akciókat és azok kimeneteit, valamint a kimenetek valószínűségeit. A döntéshozó tehát nem tudja, hogy melyik jövőbeli állapot fog bekövetkezni, de ismeri a lehetséges jövőbeli állapotokat. A strukturális bizonytalanság két fő jellemzője a jövőbeli események struktúrájának tökéletlen tudása és a bizonytalanság endogén jellege. Ez a megkülönböztetés összhangban van Knight (1921) kockázat (risk) és bizonytalanság (uncertainty) koncepciójával.

7 A szerződéses elméletekben a privát információ, és nem a privát tudás feltevése van jelen. A privát információ problémája ekvivalens az adatok gyűjtésének problémájával, azaz az információ költségek árán megszerezhető. Ezzel szemben a hayeki privát tudás (Hayek 1937) mások által nem szerezhető meg.

8 Egy korábbi tanulmányomban (Kapás 1999b) már bemutattam, hogy az információ és a tudás különböző dolgok; az információ tényekre, állításokra vonatkozik, és az integritás elvesztése nélkül kommunikálható, míg a tudás feldolgozott információt, felhalmozott gyakorlati képességet jelent, ami nehezen vagy egyáltalán nem adható át másoknak, többnyire csak tanulással szerezhető meg, és arra vonatkozik, hogy hogyan kell valamit csinálni.

9 Holmström és Tirole (1989) nyomán úgy határozható meg a vállalatelméletet, mint a közgazdasági elmélet azon ága, amelynek legalább az alábbi kérdéseket meg kell válaszolnia: (1) Miért léteznek vállalatok? (2) Mi determinálja a vállalat határait? (3) Mi határozza meg a vállalati szervezetet?

10 Knight (1921) elméletében fontos szerepet kap a bizonytalanság megkülönböztetése a kockázattól. Röviden összefoglalva, Knight szerint kockázat az, ami ellen biztosítás köthető (a kimenetek valószínűség-eloszlása ismert), bizonytalanság az, ami ellen nem köthető biztosítás (a kimenetek valószínűség-eloszlása nem ismert). Fontos hangsúlyozni, hogy Knight azt is világosan látta, hogy a bizonytalanságnak nem csak az az oka, hogy az ember nem ismeri a jövőt, hanem az is, hogy a jövő nincs sztochasztikus kapcsolatban a jelennel. Ennek ellenére Knight elismerte, hogy az emberi tudatosság miatt a jelen és a jövő között van kapcsolat (Knight 1921;51).

11 Palermo (1998) megjegyzi, hogy Hayek és Kirzner semmilyen szigorú bizonyítékkal nem szolgált arra vonatkozóan, hogy a piaci folyamatok konvergálnak, ez egyszerű tapasztalati megfigyelés.

12 Az osztrák iskola nézeteinek vállalatelméleti alkalmazásáról lásd: Kapás (1999d).

13 Az evolúciós vállalatelméletről lásd: Kapás (1999c).

14 Az általánosabb, általam többdimenziósnak nevezett vállalatelmélet iránti igény okairól korábbi tanulmányaimban (Kapás 1999c, 2000) szóltam.

15 A radikális szubjektivisták szélsőségesen fogják fel a szubjektivizmust, azt vallják, hogy csak azok a piaci problémák, korlátok és lehetőségek szubjektívek, amiket az egyének azoknak hisznek. Ezt a nézetet a többi osztrák közgazdász nem osztja, mint ahogy Harper sem. Utóbbiak szerint az egyének szubjektív preferenciákkal, jövőképekkel és értékítéletekkel rendelkeznek, és ezek alapján cselekszenek, de a piaci problémák felfedezésüktől függetlenül objektíven léteznek.

16 Ez nem mondható el Kirzner vállalkozói elméletéről, ugyanis ő a piaci változásokat adottságként (exogén módon) kezelte.

17 A reális idő koncepciójáról lásd: Harper (1996:103-114) vagy O'Driscoll és Rizzo (1985:59-64).

18 Schumpeter az alábbi személyiségjegyekkel jellemzi a vállalkozót: önző, egocentrikus, birodalomépítő, hódítani akar, vágyik a sikerre, alkotni akar, keresi a kihívásokat (Schumpeter 1934 (1980):142-145).

19 Kirzner saját elméletének és Schumpeter elméletének különbségeire helyezi a hangsúlyt. Ettől árnyaltabb megközelítést ad Choi (1995). Szerinte a vállalkozó egyensúly felé vivő vagy egyensúlytalanságot okozó szerepe attól függ, hogy a szerzők mit tekintenek alapnak. A kérdés ahhoz hasonló, hogy a pohár félig üres, vagy félig teli. Choi (1995;62) szerint a két elmélet közös alapnézetei az alábbiak: (1) a gazdaságban léteznek kihasználatlan lehetőségek, (2) a vállalkozó feladata e lehetőségek kiaknázása, (3) a tradicionális közgazdaságtan nem ismerte fel a gazdaságot működtető erők igazi természetét. Ugyanakkor különbségek is megvonhatóak közöttük: (1) Schumpeter célja a gazdasági fejlődés, míg Krizner célja a piaci folyamatok megmagyarázása. (2) Más módon akarják endogenizálni a vállalkozói folyamatot.

20 Schumpeter definiálása egyszerre tágabb és szűkebb is a többi meghatározásnál. Tágabb, mert minden szereplő, tekintet nélkül a státusára, ha új kombinációkat vezet be, vállalkozó. Szűkebb, mert azok, akik nem innovátorok, nem vállalkozók.

21 Penrose nézetei a vállalat erőforrás (kompetencia) alapon történő megközelítéséhez járultak hozzá. Lásd erről részletesen: Kapás (1999a).

22 Nem szóltam a vállalkozáselméletek között Casson (1982, 1997) elméletéről. Ennek oka az, hogy Casson alapvetően szintetizálja Knight, Schumpeter és Kirzner nézeteit, a kritikák révén pedig ezek a nézetek – többségükben explicit vagy implicit módon – felszínre kerültek. Casson szerint „a vállalkozó az a személy, aki a szűkös erőforrások koordinációjára vonatkozó vállalkozói döntések meghozatalára specializálódik" (Casson 1982:23). (Vesd össze Knight nézeteivel.) A vállalkozói döntés pedig azokra a helyzetekre vonatkozik, amikor ugyanazon körülmények között ugyanolyan célokkal rendelkező egyének más döntéseket hoznak.

23 Loasby (1982) szerint a vállalkozáselméletnek az alábbi jegyeket kell magában foglalnia: (1) A vállalkozás megkívánja, hogy a jelenben hozzunk döntéseket a bizonytalan jövőre vonatkozóan. (2) Ennek a bizonytalanságnak egy része más vállalkozók jelenlétének tudható be. (3) A vállalkozók között versenynek kell lennie. (4) A kompetitív vállalkozás a bizonytalanságnak csak egy bizonyos szintje esetén tud létezni. (5) Minden vállalkozói elmélet inkompatibilis a tökéletes verseny feltevésével.

24 Harper (1996:82-90) szerint az innováció és a rutin tevékenység áll a két végponton. Ezzel a nézettel vitába szállok, mert nem teszi lehetővé a radikális szubjektivisták által képviselt emberi magatartás elhelyezését a skálán.

25 Harper (1996) a vállalkozáson kívül a neoklasszikus feltételes maximalizálást és a kielégítő keresését (satisficing) különíti el mint lehetséges gazdasági magatartást.

26 Ez a magyarázat arra, hogy a vállalkozás matematikai modellekben történő elemzése meglehetősen ritka.

E számunk szerzői:

KAPÁS Judit egyetemi adjunktus, Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Kar; **Dr. Petró Katalin** kandidátus, egyetemi docens, BKÁE Mikroökonómia Tanszék; **Dr. BOKOR Zoltán** egyetemi tanársegéd, BMGE Közlekedésgazdasági Tanszék; **Dr. ÁRVA László** a Növekedéskutató Intézet nemzetközi igazgatója; **BOROS Árpád** gyakornok, Növekedéskutató Intézet; **Dr. VÖLGYES Iván** politológus, a Nebraska Egyetem emeritus professzora, a GE Magyarországi képviselője; **Dr. RUBÓCZKY István** nyugdíjas osztályvezető; **Dr. OSMAN Péter** kandidátus.



PETRÓ Katalin

A KULTÚRA FOGYASZTÁSA: ÉLMÉNY ÉS SZENVEDÉLY AVAGY ADALÉKOK A KULTÚRA MENEDZSELÉSÉHEZ[1]

Cikkében a szerző azt kívánja megmutatni, hogy milyen szemléletben és megközelítésben lehet – és kellene – a kultúrát menedzselni avégett, nehogy a menedzseri törekvések túlzott érvényesülése a kultúrában elhozza azt a napot, „amelyen meghalt a zene".

Piaci viszonyok között a művészet nem nélkülözheti a menedzsereket, bár a művész és a menedzser törekvései egymásnak ellentmondóak lehetnek. A művészek és a művészetek kedvelői közül sokan aggódnak is amiatt, hogy a kultúra iparággá vált, és a gazdasági racionalitás, az üzleti és kereskedelmi szempontok – amit ezen iparág menedzserei képviselnek – a kultúrában is uralkodóvá válnak és ez „megöli a művészetet". Egy nemrégiben magyarul is megjelent könyv írója (Lebrecht, 2000) a komolyzene példáján illusztrálja, hogy a haszonszerzés motívuma, az üzleti érdekek előtérbe kerülése – ami elsősorban a menedzserek, ügynökök személyéhez kötődik, de bizonyos művészektől, ünnepelt sztároktól sem áll távol – a művészetet egyre inkább a pénzszerzés eszközévé csupaszítja, és ez szükségszerűen vezet el a művészet válságához.

A művésznek, ha megélhetését erre a tevékenységre alapozza, ténylegesen két, egymásnak sokszor ellentmondó követelménnyel kell szembenéznie: szeretné megvalósítani művészi törekvéseit, de tevékenységének produktumát el is kell adnia, azaz számolnia kell a fogyasztókkal, a kereslettel. Persze az alkotótevékenység megvalósításának költségei és a művész megélhetésének finanszírozása nemcsak piaci bevételből származhat, hanem állami vagy magán (vállalati) támogatásokból, szponzorálásból is. E források elnyerése, szponzorok felhajtása ugyanakkor azt jelenti, hogy a kultúrát nem csak a közönségnek, hanem a támogatóknak és szponzoroknak is el kell adni. A kereslet felismerése és alakítása, a termék és szolgáltatás eladása a kulturális intézmények, vállalkozások és azok menedzsereinek a feladata, akiknek elsősorban a gazdasági racionalitás, a haszonelvűség alapján kell meghozniuk döntéseiket.

Kultúra és üzlet, művész és menedzser, két külön világ? Tényleg élesen szemben áll egymással a két tevékenység: a művészi törekvések megvalósítása és azok piacon történő, piaci módszerekkel való eladása? Ha a közgazdaságtan szempontjából, a gazdasági racionalitás talaján közeledünk a művészetek világához, akkor abból kell kiindulnunk, hogy a kulturális termékek és szolgáltatások is gazdasági javak, előállításuk és fogyasztásuk a nemzetgazdaság részét, az ún. kulturális vagy művészeti iparágat alkotja. De jelentheti-e ez egyben azt, hogy a kultúra termékei ugyanolyan árucikkek, mint a gabona, mosópor vagy egy gépkocsi? Lehet-e az eladhatóság, a kereslet növelése érdekében ugyanazokat a menedzsmenttechnikákat, marketingeszközöket alkalmazni mint más termékek és szolgáltatások esetén? Bár számos példával lehetne illusztrálni az ilyetén kísérleteket (lásd pl. a már idézett könyvben), ez a megközelítés a már említett ellentét kiélezése, aminek egyértelműen a művészet lesz a vesztese. A gazdasági racionalitás, a szűkös javakkal történő hatékony gazdálkodás elve csak

1 A cikk az AULA Kiadónál 2000. októberében megjelent Kultúra-gazdaságtani tanulmányok c. kötet (szerk.: Horváth–Daubner–Petró) 2. és 3. fejezete egyes részeinek felhasználásával készült.

akkor békíthető össze a művészet sajátos világával, ha világosan látjuk a kulturális javak más gazdasági javaktól eltérő sajátosságait, és figyelembe vesszük e specifikumok hatását a piaci viszonyokra, a keresletre és kínálatra.[2]

A kultúra művelői, kedvelői, ill. fogyasztói talán egyetértenek azzal, hogy a kultúra fogyasztása *élmény* és *szenvedély*. Közgazdaságtani megfogalmazásban ez azt jelenti, hogy a kulturális javak ún. élmény- és szenvedélyjószágok. A következőkben a kulturális javak ezen megkülönböztető sajátosságait és azoknak a fogyasztásra, ill. az egyéni és piaci keresletre való hatásait mutatjuk be.

Kulturális javak mint élmény–, ill. tapasztalati javak – a tökéletlen információ szerepe

A kulturális javak az ún. „információs termékek" körébe tartoznak. A művészeti tevékenység produktuma mint információs termék lényegében „üzenet" (Brosio, 1994). Ahhoz, hogy ez az üzenet eljusson a fogyasztóhoz, valamilyen közvetítő eszközre van szükség, ami lehet tárgyiasult (könyv, szobor, festmény, film stb.) vagy nem tárgyiasult, azaz szolgáltatás (például színházi előadás, hangverseny). Ezért az „előállítási folyamatnak" általában két lépcsőfoka van: az üzenet megalkotása, majd e megalkotott üzenet közvetítése az ehhez szükséges eszközökkel és módon.

A fogyasztó számára ez a két mozzanat már nem válik el egymástól, a fogyasztás tárgya ez az információ, az üzenet, a kapott művészi, kulturális élmény. Általánosságban ezért szokás a kulturális javakat nem egyszerűen információs javaknak, hanem élményjószágoknak nevezni. Ez természetesen nemcsak az előadóművészetekhez kapcsolódó jellemző, hanem a tárgyiasult formában vásárolható javakra is érvényes. Bár a „piacon" az előadásra szóló jegyeket, könyvet vagy CD-t kínálnak és keresnek, a termék, amit valójában „előállítanak", ill. „fogyasztanak" – azaz keresnek és kínálnak –, az alkotó- és előadóművész produkciója nyomán keletkező *kulturális élmény*. A megvásárolt jegy, könyv, CD csak közvetít, lehetőséget ad az élményhez való hozzájutáshoz.

A kultúra élményjószág jellegének azonban van egy nagyon fontos következménye. Mivel az élmény a fogyasztás – az előadás megtekintése, egy könyv elolvasása – során keletkezik, ezért a vásárolt jószág hasznosságának, minőségének megítélése csak utólagosan, a fogyasztás befejeződésével lehetséges.

Bármit vásároljon is a fogyasztó, választásának fontos eleme az információszerzés. A vásárlói döntéseknél csak a várható, elképzelt hasznosság lehet a döntés alapja, és a várható hasznosságról a potenciális vásárló információk segítségével tájékozódik. A termékek és szolgáltatások viszonylag széles körére jellemző, hogy a vásárló csak a fogyasztási folyamat során, tapasztalati úton jut hozzá azokhoz az információkhoz, melyek a jószág minőségét jellemzik: ezek az ún. *tapasztalati javak*.[3] A kulturális javak esetén a tapasztalat éppen az a művészi élmény, amely egy színházi előadás, vagy egy festmény megtekintése stb. során realizálódik. Az előadás, a képzőművészeti alkotás hasznosságának, ill. minőségének megítélése csak a fogyasztási tapasztalat révén lehetséges, és ez a körülmény *bizonytalanságot, kockázatot* jelent a vásárló számára. A kulturális javak ebből a szempontból egyértelműen tapasztalati javak, hiszen a hasznosság, a megvásárolt jószágra vonatkozó preferenciák csak a fogyasztás során alakulnak ki, a kapott művészi élmény, annak minősége a vásárló számára csak a fogyasztás után értékelhető. Egy cipő vagy tartós fogyasztási cikk vásárlásakor lehetőség van előzetes próbára, és ha a használat során minőségi probléma adódik, a termék visszavihető és kicserélhető, a termelő, eladó garanciát ad a vásárolt termékre. A kulturális javak fogyasztása során létrejövő élmény minőségére azonban „nincs garancia", a vásárlással járó bizonytalanság nem szüntethető meg.

A keresési és tapasztalati javak közötti határvonal természetesen nem húzható meg teljes pontossággal. A tapasztalati javak esetén is van előzetes információgyűjtési folyamat, ez azonban csak csökkenti, de nem szünteti meg a bizonytalanságot. A bizonytalanság csökkentése, az előzetes informálódás nemcsak a vásárlónak,

[2] Kulturális javaknak a következőkben – elkerülve azt az elsősorban nem közgazdasági jellegű kérdésfeltevést, hogy mit is tekintsünk kultúrának, ill. művészetnek – a művészeti tevékenységek révén létrejövő, a gazdaság kulturális ágazatába sorolt termékeket és szolgáltatásokat tekintjük.

[3] Az információszerzés szempontjából szokás megkülönböztetni az ún. keresési és tapasztalati javakat. Míg az előbbieknél a hasznosságáról, a javak tulajdonságairól, jellemzőiről, minőségéről a fogyasztó ex ante, azaz előzetes próba, keresési folyamat révén szerezhet be információkat, addig a tapasztalati javaknál a hasznosság, minőség megítélése csak utólagosan, ex post, fogyasztási tapasztalatok útján történhet meg, ezért a preferenciák a fogyasztás során alakulnak ki (Tirole, 1989).

hanem az eladónak is érdeke. Egy színháznak nap mint nap el kell adnia előadásait, egy előadónak műsorait, lemezeit stb. A „vásárlók", a közönség megtartása – azaz az ismételt vásárlások – miatt ezért a kulturális termékek és szolgáltatások eladóinak is érdekük a bizonytalanság csökkentése, a potenciális közönség előzetes informálása. Ennek közgazdasági eszközei ún. *jelzések* kibocsátása (signaling), és *reputációs mechanizmus* működése.

A jelzéseknek az a szerepük, hogy különböző formákban információt kapjanak a fogyasztók. Az eladók e jelzések közvetítésével tájékoztatnak az élményjószág, a tapasztalati jószág várható jellemzőiről, minőségéről. Egyúttal e jelzések révén szeretnék meggyőzni a fogyasztót, hogy a vásárolni kívánt jószág valóban jó minőségű. A kulturális javak esetén azonban a jelzés szerepét nem annyira a más termékeknél szokásos hirdetés vagy márkajelzés tölti be, hanem a különböző médiumokban megjelenő kritikák, írások, tudósítások, tájékoztatók stb., valamint egy-egy előadó vagy kulturális intézmény presztízse, hírneve vagy az odaítélt díjak. Egy film esetén ilyen jelzés lehet az Oscar-díj, vagy egy zeneművésznél valamely rangos nemzetközi versenyen elért győzelem, egy könyvnél, ha írója Nobel-díjas stb. Sok esetben jelzés lehet maga az ár is, egyéb információ hiányában a magasabb ár a fogyasztók számára sokszor a jobb minőségre utaló jelzés. A kulturális javak piacának tipikus, sajátos jelzési mechanizmusa a sztárság intézménye. (Lásd erről Horváth, 1999).

A reputációs mechanizmus akkor működik, ha a jövőbeni fogyasztást a jelenbeli fogyasztási tapasztalat is befolyásolja. A fogyasztó saját tapasztalatai és másoktól szerzett információkra alapozva dönt arról, hogy megismétli-e a vásárlását, vagy sem. A kulturális javaknak azonban van olyan területe is, ahol az eladó és vevő találkozása egyszeri: például egy-egy alkalmi előadás vagy egy kép, műtárgy vásárlása. Ezekben az esetekben az eladó, aki sokkal inkább tisztában van az eladni kívánt jószág értékével, minőségi jellemzőivel, könnyen kiaknázhatja saját információs fölényét azáltal, hogy egy nem megfelelő minőségű, közgazdaságtani terminológiával „citromnak" nevezett jószágot ad el a kevésbé informált fogyasztónak. Ilyen „citrom" lehet például egy hamisítvány vagy az ún. „hakni" előadások.

Ha az információ nem tökéletes, akkor a fogyasztót a vásárlás után csalódás érheti. A kulturális javak kereslete szempontjából ennek alapvetően két következménye lehet:

➪ Kiindulva a szokásos közgazdasági megközelítésből, a tökéletesen informált fogyasztó akkor veszi meg a terméket, ha a piaci ár nem nagyobb, mint az ő egyéni rezervációs ára.

Ha a fogyasztók a vásárlás előtt tökéletesen informáltak, akkor egy p^* piaci áron mindazok megvásárolják a jószágot, akiknek a rezervációs ára (p) legalább akkora, mint a piaci ár $(p \geq p^*)$. Ha α annak a valószínűsége, hogy a megvásárolt jószág hasznossága megfelel az előzetes elképzelésnek, azaz a vásárlás után a fogyasztót nem éri csalódás, akkor a különböző rezervációs árral rendelkező fogyasztók közül csak az fog vásárolni, akinek a rezervációs ára nagyobb, mint p^*/α. Vagyis a vásárló az ár mellé még a bizonytalanságot, a csalódás valószínűségét is „bekalkulálja", és ezáltal mintegy magasabbnak érzékeli az árat. Emiatt megváltozik, csökken a kereslet, ugyanazon az áron kevesebbet, ill. kevesebben fognak vásárolni. A kereslet annál jobban csökken, minél kisebb az α, azaz minél nagyobb a valószínűsége annak, hogy a kapott élmény nem felel meg az előzetes elvárásoknak. A tökéletlen információból adódó keresletcsökkenés miatt a fogyasztók száma, illetve az eladott jegyek mennyisége kisebb lesz, mint tökéletes információ esetén lenne. Mindez azt is megmagyarázza, hogy miért lehet magasabb árakat megállapítani az ismert előadók, közkedvelt előadások, híres festők képei esetén, mint a még ismeretlen művészeknél. Az előbbi esetben a bizonytalanság, a csalódás valószínűsége sokkal kisebb, az α értéke közel van az egyhez, így p^*/α értéke magasabb ár esetén még alacsonyabb is lehet, és emiatt a fogyasztók száma nőhet. A fentiekben leírt jelenség a művészeti életben megnehezíti a pályakezdő, kevésbé ismert művészek helyzetét, ill. a modern, kortárs darabok, kiállítások színrevitelét, hiszen itt a bizonytalanság az ismertség hiánya miatt jóval nagyobb.

➪ Az információ tökéletlenségével magyarázható a piaci kereslet és kínálat elégtelenségében kifejezésre jutó ún. *fogyasztói és termelői tehetetlenség* a kulturális javak piacán (Pignataro, 1994). Ha a teljes információ csak utólagosan, a fogyasztási tapasztalat révén áll rendelkezésre, vagyis a fogyasztó már „beruházott", megtapasztalta egy jószágról, hogy az megfelel a preferenciáinak, akkor nehezen fog váltani, ragaszkodik a kiválasztott előadóhoz, színházi társulathoz stb. A „fogyasztói tehetetlenség" jelensége viszont megnehezíti a potenciális belépők helyzetét, mintegy belépési korlátként működik a piacon, és ezáltal csökkenti az árak szerepét a versenyben és a kereslet alakulásában.

Fogyasztási tapasztalat – tanulási folyamat – tőkeakkumuláció: a kulturális javak mint szenvedélyjavak

A tapasztalati javak körébe természetesen nem kizárólag a kulturális javak tartoznak, hiszen a szolgáltatások többségére (egészségügy, oktatás stb.) jellemzőek az előzőekben leírt jelenségek. A művészeti termékeknek és szolgáltatásoknak mint élmény-, ill. tapasztalati javaknak van azonban egy további megkülönböztető jegye is: az információ értékelése, a kulturális, művészi élmény megítélése és befogadása, a kulturális javak fogyasztása *előzetes tudást, képzettséget, készségeket* igényel. A kultúra termékeire vonatkozó ízlés, preferenciák sajátossága az ún. *megszerzett, elsajátított, kiművelt ízlés,* ami tanulás, művelődés során alakul ki és formálódik. Ennek a tanulási folyamatnak az egyik legfőbb forrása éppen a fogyasztás folyamata, jelen esetben a kulturális termékek és szolgáltatások fogyasztása. A kulturális javak fogyasztásából származó hasznossággal kapcsolatban elmondható, hogy „minél többet tud valaki, annál nagyobb az élvezete" (Adler, 1985). Vagy idézhetjük Scitovsky Tibort, aki a műveltséget úgy definiálja, mint egy olyan, előzetesen rendelkezésünkre álló információhalmazt, amely nélkül nem tudnánk élvezni az újabb információk felhasználását, így a fogyasztási ismeretek részei a műveltségnek. Ugyanakkor a műveltség csak azt a tudást, ismeretet és készséget tartalmazza, „amelyre ahhoz van szükség, hogy a csak készségek és tanulás birtokában élvezhető stimulációban örömünket találjuk" (Scitovsky, 1990).

A zenehallgatás, vagy egy képzőművészeti kiállítás megtekintése ezért nem csupán fogyasztás, hanem a fogyasztás általi tanulás következtében készségek, tudás szerzése és felhalmozása, tehát *tőkefelhalmozás*. Az így szerzett képességeket és tudást *kulturális tőkének* nevezhetjük, amely az egyén által felhalmozott humán tőke részét alkotja. Nevezhetjük ezt fogyasztói kulturális tőkének is, utalva arra, hogy ez a tőke az egyén „tulajdona". A kulturális javaknak az egyén által tulajdonított hasznosság, a fogyasztáshoz kapcsolódó élmény „mennyisége" és minősége a felhalmozott kulturális tőke függvénye.

Az egyéni kulturális tőke *felhalmozásának* a következő *forrásai* lehetnek:

- Maga a *fogyasztási folyamat,* ahol olyan tapasztalatokat szerezhetünk, amelyeket egy későbbi fogyasztás során felhasználunk, amikor szubjektíve értékeljük a vásárolt jószágot. A kulturális javak fogyasztása tehát egyszerre fogyasztás és fogyasztás általi tanulás, ezzel tőkefelhalmozás.
- A kulturális élmény befogadására általában előzetesen is felkészülünk, például egy színházi előadás, vagy művészi film megtekintése előtt tájékozódunk, elolvassuk a kritikákat, érdeklődünk, informálódunk azoktól, akik látták az előadást stb., azaz a kulturális javakra vonatkozó *információk beszerzése és feldolgozása* ugyancsak hozzájárul a kulturális tőke gyarapításához.
- Az iskolai és iskolán kívüli *tanulás, képzés és önképzés* révén elsajátított műveltség, tanult képességek és készségek, amelyek egyben a humán tőke elemei, ugyancsak részét képezik az egyén kulturális tőkéjének.

A kulturális javak fogyasztása tehát hozzájárul a tudás és tapasztalat, a műveltség gyarapodásához, ily módon kulturális tőkének – tágabb értelemben humán tőkének – a felhalmozását is jelenti, ami a *jövőbeli fogyasztást* is befolyásolja. A jelenbeli fogyasztásnak a jövőbeli fogyasztásra való hatása olyan sajátosság, amely már átvezet a kulturális javak szenvedélyjószág jellegének kérdéséhez.

A közgazdaságtanban azokat a jószágokat nevezzük szenvedélyjavaknak (addiktív javaknak), amelyeknél *a múltbeli fogyasztás* növeli a jelenbeli fogyasztást, ill. a jelenbeli fogyasztás növeli a jövőbeni fogyasztást. „Evés közben jön meg az étvágy", ahogy mondani szokás. Egyes javak fogyasztása újabb és újabb fogyasztásra ösztönöz, ennek tipikus példái az alkohol-, és drogfogyasztás, de ilyen a gyűjtőszenvedély is. Vannak, akik bélyeget, mások könyveket, festményeket vagy lemezeket gyűjtenek. Az olvasás, zenehallgatás, színházba járás is lehet szenvedély. A szenvedélyjavak fogyasztása látszólag kivételt jelent a közgazdaságtan egyik alapvető törvényszerűsége, a csökkenő határhaszon elve alól.

A kulturális javak fogyasztásának tőkeakkumulációként való értelmezéséből kiindulva, a fogyasztás és tőkefelhalmozás kölcsönhatását végiggondolva a szenvedélyjószágok jelensége – miszerint az egyén jövőbeli fogyasztása azonos árak és jövedelem mellett is nőhet – nem csak a csökkenő határhaszon elvének feladásával magyarázható. Stigler (1989) nyomán a háztartás felfogható olyan aktív gazdasági egységnek, amely a rendelkezésére álló inputok felhasználásával elégíti ki szükségleteit, mintegy saját maga állítja elő a szükséglet kielégítésével járó „élvezetet". A szükséges inputokat részben a piacon szerzi be (különböző piaci javakat vásárol), részben idő felhasználásával maga állítja elő.

Ebben a megközelítésben a háztartás által előállított kulturális élmény mennyisége két inputtényezőtől függ: az élményre fordított *időtől*, valamint azoktól az *emberi tőkejavak*tól, amelyek lehetővé teszik, ill. fokozzák a kultúra fogyasztásával járó élvezetet, ez a már ismert egyéni kulturális tőke. Ezeket a tényezőket kombinálva állítható elő a kulturális élmény. Mindkét inputtényező mennyisége pozitív kapcsolatban áll az élmény mennyiségével. A kulturális tőke növekedése viszont azt jelenti, hogy az ugyanazon idő alatt „előállított" kulturális élmény mennyisége is nagyobb, azaz azonos időráfordítással nagyobb, több „élmény" állítható elő. A kulturális jószág fogyasztásával töltött idő termelékenysége növekedni fog, vagy másképpen: ugyanakkora élvezet *kisebb időráfordítással állítható elő, azaz „olcsóbb"*! A racionális fogyasztó pedig az árak csökkenésére a fogyasztás növelésével reagál. Az árak, költségek a hagyományos fogyasztási elméletben a választás szempontjából külső adottságok, a fenti megközelítésben azonban, ahol a fogyasztó nem passzív haszonmaximalizáló, hanem javak, élvezetek előállítója, jelenbeli viselkedésével maga is *befolyásolni tudja költségvetési korlátja, ill. egyéni ráfordításai jövőbeni alakulását.*

A kulturális javak fogyasztásának élmény-, ill. tapasztalati jellege tehát a keresletre kettős hatással van: az információ tökéletlensége a kereslet csökkenését vonja maga után, a fogyasztási tapasztalatok tőkévé akkumulálódása viszont keresletet növelő tényező. A kulturális javak fogyasztása során szerzett tapasztalatok azonban nem válnak automatikusan kulturális tőkévé, a jelenbeli fogyasztás nem növeli szükségszerűen a jövőbeni fogyasztást. A kulturális élmények, tapasztalatok egyedi jellege miatt a tanulási folyamat hosszú. Ebben a folyamatban negatív hatások is érhetik a fogyasztót, például egy koncert vagy operaelőadás, ahol túl sok a hamis hang, vagy egy rosszul rendezett, összecsapott színházi produkció. Az is természetes, hogy ami az egyik ember számára előzetes elvárásainak megfelelő, pozitív tapasztalat, az mások számára inkább csalódás, negatív tapasztalat, ezért éppen hogy csökkentőleg hat a jövőbeni fogyasztásra. A kultúra fogyasztása tehát nem automatikusan, nem mindenki számára válik szenvedéllyé és vezet tőkeakkumulációhoz.

Szociális tőke – „nyájhatás" és „sznobhatás"

A kulturális javakkal kapcsolatban a fogyasztói ízlést jellemző preferenciarendszert Becker (Becker, 1994) az ún. *kiterjesztett hasznossági függvénnyel* írja le. Ezek szerint a javak fogyasztása révén nyerhető egyéni hasznosság – és így az ebből származtatható kereslet – egy adott időpontban a következő tényezőktől függ:

- a javakból fogyasztott mennyiségtől és *minőség*től,
- az egyén ún. *személyes, humán tőkéjétől*, amely a felhalmozott fogyasztási tapasztalatok során és az iskolai képzésben vagy más oktatási, önképzési formában megszerzett tudás nyomán alakul ki,
- az ún. *szociális tőkétől*, ami mások – az egyén szűkebb és tágabb társadalmi környezetét alkotó egyének, csoportok – értékrendjének, viselkedésének hatását tükrözi.

A személyes és szociális tőke egyaránt egyfajta tanulási folyamat eredménye, és ebben a tanulási folyamatban a piac által közvetített információk, ill. maga a vásárlás, fogyasztás – jelen esetben kulturális élmények fogyasztása – folyamata fontos szerepet játszik. A kultúrára vonatkozó fogyasztói ízlés „szerzett, elsajátított" jellege az oka annak, hogy a kulturális javak fogyasztásának megoszlása a lakosságon belül meglehetősen egyenetlen, és viszonylag szűk fogyasztói rétegre jellemző. Az Országos Színháztörténeti Múzeum és Intézet felmérése szerint Budapesten az 1998-99-es évadban valamivel kevesebb, mint kétmillió színházjegy kelt el, de azok, akik színházjegyet vettek, átlagosan tízszer ültek be valamely színház nézőterére. Azaz, becslések szerint a budapestiek alig 10%-a képviseli a keresletet a "színházi élményjószág" fővárosi piacán. Egy másik adat: 1999-ben Magyarországon összesen 7613 ezer db hanglemezt (CD, kazetta és egyéb) vásároltak, ebből 8%, azaz 609,4 ezer volt komolyzenei hanglemez. Ezer, 14 éven felüli lakosra számítva ez összesen 912 hanglemez – ebből 72,9 komolyzenei lemez vásárlását jelenti. A 14 éven felüli lakosságnak tehát biztosan kevesebb, mint 7%-a képviselte az összes keresletet a komolyzenei hanghordozók piacán.

Az egyéni preferenciákat a társas kapcsolatok, más emberek fogyasztói magatartása, értékrendje is befolyásolja. Ez azért is szükségszerű, mert a kulturális javak tapasztalati jellege felértékeli az információ szerepét a fogyasztói döntési folyamatban. Másrészt egy adott csoporthoz való tartozást is kifejezhetnek bizonyos fogyasztói magatartások. Az egyének érdekeltek abban, hogyan ítéli meg őket környezetük, azaz, hogy milyen a reputációjuk (Akerlof, 1980). Ezt a reputációt képviselhetik bizonyos fogyasztási szokások, normák. Mint ahogy valaki nemcsak azért vásárolhat például mobiltelefont, mert szüksége van az állandó elérhetőségre, hanem mert

másoknak van, ugyanígy nem feltétlenül azért olvas el egy regényt, vagy néz meg egy filmet, színházi előadást, mert művészi élményre vágyik, hanem mert nem akar „lemaradni", szeretne kommunikálni másokkal, vagy társadalmi státusát akarja „jólértesültségével" vagy jelenlétével demonstrálni, vagy mert ez egyszerűen elvárás abban a közegben. Ezekben az esetekben a fogyasztás hasznossága nem feltétlenül a kulturális élményhez, esztétikai értékhez, hanem az adott jószágnak tulajdonított státushoz, az ún. *reputációs érték*hez kapcsolódik. Az egyéni preferenciák ezért szükségszerűen függnek más fogyasztói csoportok preferenciáitól, mások preferenciái pedig többek között éppen a piaci keresletben jutnak kifejezésre.

Az egyének preferenciáinak kölcsönös függését a közgazdasági szakirodalomban az ún. *„nyájhatás"* (bandvagon effect) és a *„sznobhatás"* írja le. A „nyájhatás" akkor lép fel, ha valaki többre értékel egy jószágot akkor, ha mások is fogyasztják azt. Ennek következtében, ha a piaci kereslet nő, az egyéni kereslet is – ceteris paribus – nagyobb lesz. A „nyájhatás" kifejezés pejoratív kicsengése ellenére a közgazdaságtan szóhasználatában pusztán azt jelenti, hogy az egyéneknek valamely jószág hasznosságára vonatkozó megítélésben az is szerepet játszik, hogy mások hogy viszonyulnak hozzá. Ennek alapja, forrása lehet a „nyájszellem" követése, a környezetbe való illeszkedés vágya, de ugyanúgy a mások tapasztalataiból származtatható információ felhasználása is. Kulturális javak esetén a „nyájhatás" alapja, hogy a fogyasztás előzetes tudást, információt követel, és ennek az információnak egyik fontos forrása éppen a másokkal való beszélgetés, információcsere, diskurzus, ami viszont csak akkor lehetséges, ha az egyén ugyanazokat a kulturális eseményeket látogatja, mint a többiek.

Az információszerzésen alapuló „nyájhatás" működésére vezethető vissza az a jelenség, hogy például ugyanolyan tehetséggel bíró művészek közül lesznek, akik sztárrá válnak, míg mások nem. Ha az azonos tehetség miatt két előadó „tökéletesen helyettesíti egymást", akkor a „nyájhatás" működésének következtében közülük lesz egy „szupersztár" (Adler,1985). A költségek között ugyanis lényeges szerepe van az időnek. Az információszerzésre és információcserére szentelt idő azonban fordítottan arányos azoknak a számával, akik ugyanazt a művészt választották. Ezért a racionális, költségtakarékos fogyasztó azt a művészt választja, akit többen választottak. A „nyájhatás" érvényesülése következtében egy termék vagy szolgáltatás reputációs értéke tehát akkor nő, ha azt mind többen fogyasztják.

A „sznob" fogyasztó, az előzővel ellentétben különbözni akar, így a sznobhatás abban fejeződik ki, hogy a fogyasztó számára hasznosabb lesz egy jószág akkor, ha azt csak kevesen fogyasztják. Ebben a fogyasztói körben az árak nem játszanak szerepet a döntésben, sőt a magas ár a vonzó, hiszen ekkor a fogyasztók száma csekély. A „sznobhatás" következtében az árak tehát magasak, de a fogyasztók száma, ill. részaránya kicsi. Nemzetközi felmérések szerint például a felnőtt lakosság mindössze 3-6%-a (Heilbrun–Gray, 1993) megy el egy-egy évben operába, s közöttük biztosan vannak olyanok, akik számára a megjelenés demonstrálása nagyobb súllyal esik latba az operalátogatás hasznosságának megítélésben, mint a kapott művészi élmény. A sznobhatás következtében a reputációs érték akkor lesz magas, ha a jószág fogyasztása csak szűk körben jellemző. Ennek tipikus példája lehet az operalátogatás vagy festmények vásárlása. (Ebből persze nem következik, hogy az operalátogatók vagy festményeket vásárlók mind sznobok!) Ha a terméket már sokan fogyasztják, akkor a reputációs jellegét elveszti, és ezáltal a „sznob" fogyasztó számára már kevéssé kívánatos.

Az idő, szabadidő szerepe a kulturális javak keresletének alakulásában

Az eddigiekben leírt sajátosságok, a tökéletlen információ, a humán tőke szerepe, az ízlés és preferenciák tanulási folyamat során történő kialakulása és formálódása, a fogyasztók preferenciáinak kölcsönös egymásra hatása mind olyan tényezők, amelyek valószínűleg nagyobb szerepet játszanak a művészeti termékek és szolgáltatások keresletében, mint a hagyományos gazdasági tényezők, azaz az ár, a jövedelem, a helyettesítő termékek vagy a reklám.

Ezek a sajátosságok mutatkoznak meg abban is, hogy mennyire érzékenyen reagál a kulturális javak fogyasztása az árak és jövedelem alakulására. Általánosságban elmondható, hogy a kulturális termékek és szolgáltatások kereslete viszonylag árrugalmatlan, és kis mértékben jövedelemrugalmas.

Az árrugalmatlanság nemcsak a kulturális javak fogyasztásának sajátosságaiból – elsősorban a szenvedélyjószág jellegből, ill. az egyéni kulturális tőke szerepéből – következik, hanem számszerű elemzések, felmérések is bizonyítják (Throsby, 1994). Az árrugalmatlanság azonban nem jelenti azt, hogy a fogyasztók e területen nem költségérzékenyek. Az összes költségeknek ugyanis csak egyik eleme az ár, ehhez még további pénz-

beli és nem pénzbeli ráfordítások is társulnak (Frey, 1994). Összességében a következő költségek merülhetnek fel:

- a kulturális termék vagy szolgáltatás ára,
- utazási, *közlekedési költségek* (mivel a kulturális intézmények általában városokban, központokban koncentrálódnak),
- a *feláldozott szabadidő,* ami az utazással és a fogyasztással eltöltött időt foglalja magában,
- *információs költségek:* a kulturális eseményekről való előzetes információszerzés költségei,
- *„megértési" költségek,* amelyek a kulturális élmény megértésével, feldolgozásával kapcsolatban merülnek fel,
- *kommunikációs költségek:* élmények megbeszélése, megosztása másokkal (ez részben keresési költségeket, részben az erre fordított időt foglalja magában).

A költségek között tehát igen jelentős szerepe van az időráfordításnak. A kulturális élmények fogyasztása nemcsak időigényes, hanem az is jellemző jegye, hogy a fogyasztás intenzitása nem mindig növelhető. Különösen az előadóművészetek esetén nyilvánvaló, hogy az idő lerövidítése, az élmény intenzitásának időbeli sűrítése, az időkihasználás javítása nem lehetséges.

Az időtényező szerepe hatással van a kulturális javak keresletének jövedelemrugalmasságára is. A jövedelmek növekedése ugyanis paradox módon hat, mivel két, egymással ellentétes hatást fejt ki a kulturális javak keresletére. A jövedelem növekedésével nő az egyének ún. szabad rendelkezésű jövedelme, mely lehetővé teszi a Maslow-féle szükségletpiramis magasabb fokain álló szükségletek – ide tartoznak a kulturális javak is – kielégítését, ezért az ilyen javak, szolgáltatások általában jövedelemrugalmasak. A kulturális javak jövedelemrugalmasságának azonban egyéb, már ismert okai is vannak: a jövedelem növekedése – amennyiben összefügg például a magasabb iskolai végzettséggel – csökkenti a kulturális javak fogyasztásához kapcsolódó nem pénzbeli költségeket (információs, kommunikációs költségek). A különböző, nemzetközi empirikus vizsgálatok azt mutatják, hogy a jövedelemrugalmasság viszonylag közel van az egyhez, s csak kis mértékben haladja azt meg. A jövedelem növekedésének, amennyiben ez a munkajövedelmek növekedését jelenti, az előzővel ellentétes, keresletcsökkentő hatása is van. A bérek emelkedése drágítja a szabadidőt – megnövelve a szabadidő alternatív költségét –, és ez a körülmény az időigényes fogyasztás, így a kulturális javak keresletének csökkenése irányába hathat. A szabadidő alternatív költségének megnövekedése továbbá a fogyasztót a kulturális javak csoportján belül az időigényesebb előadóművészeteknek a kevésbé időigényesebb kulturális javak fogyasztásával való helyettesítésére ösztönözhetik. Tipikus példa erre a televízió, ahol egy film, koncert, vagy színházi előadás megtekintése mind az időráfordítás, mind a pénzbeli költségek szempontjából „költségkímélőbb" kulturális fogyasztási lehetőség. A helyettesítés azonban nemcsak a különböző kulturális javak között lehetséges, hanem a kulturális tevékenységek és más, kevésbé időigényes vagy az időfelhasználás szempontjából intenzívebb szabadidős tevékenységek között is.

Felhasznált irodalom

Adler, M. (1985): Stardom and Talent. American Economic Review 75. (1.), March, 208–212. pp.

Akerlof, G. (1980): A Theory of Social Custom. Quarterly Journal of Economics, 94. 749-775. pp.

Becker, G. (1996): Accounting for tastes. Harvard University Press

Brosio, G. (1994): The Arts Industry. in Peacock-Rizzo: Cultural Economics and Cultural Policies. Kluwer Academic Publishers

Frey, B. (1994): Cultural Economics and Museum Behaviour. Scottish Journal of Political Economy 11 (3), August, 325-335. pp.

Heilbrun, J., Gray C. M. (1993): The Economics of Arts and Culture. An American Perspective. Cambridge University Press

Horváth, S. (1999): A sztárjelenség közgazdasági értelmezése. Kritika, 6. sz.

Lebrecht, N. (2000): Művészek és menedzserek avagy rekviem a komolyzenéért. Európa Könyvkiadó, Budapest

McGain, R. (1995): Cultivation of Taste and Bounded Rationality. Journal of Cultural Economics (19) 1. 1-15. pp.

Petró, K. (2000): 2. A kulturális javak gazdasági jellemzői. 3. A kulturális javak kereslete. In. Kultúra-gazdaságtani tanulmányok (szerk: Daubner K., Horváth S., Petró K.) AULA 2000. 16-52. pp.

Pignataro, G. (1994): Imperfect Information and Cultural Goods: Producers and Consumers Inertia. in Peacock-Rizzo: Cultural Economics and Cultural Policies, Kluwer Academic Publishers

Scitovsky, T. (1990): Az örömtelen gazdaság. KJK Budapest.

Stigler, G. (1989): De gustibus non est disputandum. in Stigler: Piac és állami szabályozás. KJK

Tirole, J. (1989): The Theory of Industrial Organization. The MIT Press

Throsby, D. (1994): The Production and Consumption of the Arts. Journal of Economic Literature, March 1-29. pp.

BOKOR Zoltán

A JÖVŐKUTATÁS ÚJABB MÓDSZEREI ÉS EREDMÉNYEI, KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A KÖZLEKEDÉSFEJLESZTÉSRE

Közlekedésstratégiánk megalkotásában a klasszikus jövőkutatási módszerek mellett egyre nagyobb szerepet játszanak az ún. technológiai előretekintő programok. Közös előremutató üzenetük, hogy a közlekedési igényeket a jövőben már nemcsak a gazdaságosság, hanem az életminőség szempontjait is figyelembe véve kell kielégíteni. A szerző megállapítja, hogy bár a hazai közlekedési rendszer fejlesztése/fejlődése nem térhet el a nemzetközi irányzatoktól, hazai sajátosságainknak megfelelő adaptálásuk még jelent némi feladatot.

A világgazdaság fejlődését napjainkban és a még belátható jövőben alapvetően a technológiában és a társadalomban bekövetkező gyors és mélyreható változások határozzák meg. A versenyképesség egyre inkább a műszaki és szervezési innováción alapul. E kompetitív körülmények között jelentős szereppel bír a közép- és hosszú távú jövő várható fejlődési tendenciáinak, fordulópontjainak a feltérképezése, azaz a stratégiai vagy jövőkutatás.

Gyorsan változó, radikális átalakulásokat hozó körülmények között a fejlett országokban közelmúltban kifejlesztett, s hazánkban kísérleti jelleggel adaptált ún. *technológiai előretekintés* módszere alkalmazható a jövőkutatás leghatékonyabb eszközeként.[1] A technológiai előretekintés a várható piaci, gazdasági és társadalmi tendenciák, valamint a tudományos és műszaki fejlődés szisztematikus értékelése. A trendek értékelése főképp abból a szempontból történik, hogy azok milyen hatást gyakorolnak adott nemzet/régió/ágazat stb. versenyképességére, illetve az adott terület érintettjeinek (tágan értelmezett) életminőségére.

Az előretekintés tehát nem előrejelzés, hanem a jövőre vonatkozó feltevések rendszerezett kifejtése. Legfőbb célja olyan döntési mechanizmus létrehozása, amely lehetővé teszi, hogy a kutatás- és gazdaságfejlesztés várható eredményei közül (időben) felismerhetők és szelektálhatók legyenek a legígéretesebbek, azaz a fejlesztések megalapozását leginkább meghatározó kulcstényezők. A módszer szempontjából meghatározó a jövő formálásában részes kutatók, oktatók, gazdasági és államigazgatási szakemberek közös gondolkodása, ezért széles körű konzultációra, majd annak eredményeképp általános konszenzusra törekszik. Az eljárás eredményei hozzájárulnak a kooperatív és stratégiai gondolkodás elterjedéséhez, valamint a kutatási, üzleti és nemzetgazdasági stratégiák kidolgozásához.

A jövőkutatás újonnan alkalmazott módszereinek áttekintése

A technológiai előretekintés lehetséges főbb módozatai a következők:

- (a kollektív megkérdezési módszerek közé tartozó) Delphi felmérés lebonyolítása, s az eredmények szisztematikus értékelése;

[1] A technológia szó itt a lehető legszélesebb értelmében értendő: az előretekintés nemcsak az új/forradalmi műszaki megoldásokat veszi számba, hanem azok gazdasági és társadalmi hatótényezőit is. A vizsgálat a különféle szempontok közötti kölcsönhatások figyelembevételével, azokat integrálva történik.

- a főbb szektorok szakértőit reprezentáló munkacsoportok létrehozása, amelyek feladata a gazdasági ágazatok alternatív fejlődési lehetőségeinek felvázolása (a modellezési eljárások közé tartozó) szcenárió technikával; a folyamat többnyire kiegészül a (rész)eredmények rendszeres és nyilvános megvitatásával;
- holisztikus megközelítés, amely a szélesebb kört érintő Delphi elemzés, valamint a szűkebb körben végzett szcenáriótechnika összekapcsolását, egymást kiegészítő alkalmazását jelenti.

A *Delphi felmérés* segítségével feltárhatók a fejlődés jövőbeli fő irányvonalai, és a várhatóan bekövetkező események időrendi sorrendjükkel együtt. A módszer lényege az adott témában jártas szakemberek több (általában két-) fordulós megkérdezése, majd a szakértői csoport átlagvéleményének, illetve az ettől eltérő „szélsőséges" véleményeknek az elemzése. Az egyes kérdezési fordulók során kapott válaszok köztes feldolgozásával, majd a (rész)eredmények visszacsatolásával a szakértőknek lehetőségük van véleményük fenntartására, illetve korrekciójára.

A felmérésben részt vevő szakértők kiválasztása általában ún. „hólabda" módszerrel történik: egy felkért szakértő újabb bevonandó szakértőket nevez meg. Cél a minél szélesebb körű és heterogénebb szakembergárda összeállítása. A felmérés eredményességét döntő mértékben meghatározza a kérdőív megfelelő összeállítása. A kérdőívben szereplő, jövőre vonatkozó állításoknak konkrétnak, rövidnek, egyértelműnek, érthetőnek kell lenniük, és egy adott eseményt kell leírniuk. A felmérés megkezdése előtt célszerű tesztelni az állításokat, így elkerülhetők a későbbi félreértések. Az állításokban szereplő eseményekre vonatkozólag többféle kérdés tehető fel: pl. a válaszadó szakértelme (hogy ez alapján súlyozni lehessen a válaszokat), az esemény jelentősége, a bekövetkezés várható időpontja (intervallumskálán), a K+F, szabályozás stb. helyzete, a bevezetés segítő és akadályozó tényezői stb. Tipikus Delphi kérdőívformátumot mutat be (egyszerűsített formában) az *1. táblázat* (a táblázat kitöltésénél választani, illetve – pl. 1–5 ig terjedő skálán – minősíteni kell).

A több fordulónak és a közbenső visszacsatolásnak köszönhetően a vélemények általában az átlag felé húzódnak, de jól elkülöníthetők az ettől radikálisan eltérő kisebbségi álláspontok is. Az adatok feldolgozása után elkészíthető a kutatott terület jövőjének elemzése, amely alapvetően a csoport átlagvéleményére épít, de teret ad az alternatív megfontolásoknak is. Így válasz kapható olyan kérdésekre, mint pl.: melyek a terület legjelentősebb fejlődési tendenciái, ezek milyen stádiumban állnak, mi segítheti s mi akadályozhatja kibontakozásukat, mi az, ami valószínűleg nem következik be, így nem érdemes rá erőforrásokat allokálni stb.

A *Delphi módszer* előnyeként említhető, hogy hatékony és viszonylag gyors/széles körű módját jelenti az előrejelzési információk összegyűjtésének. A visszacsatolás növeli a vélemények konzisztenciáját is. Hátránya, hogy az eljárással nem kapható válasz a fejlődési tendenciák közötti kapcsolatokra, így nem építhető fel logikai lánc a jelzett események között.

A *szcenárió módszer* kiindulópontja a helyzetelemzés, amely megadja a vizsgált objektum belső és külső állapotjellemzőinek jelenlegi értékeit. A belső helyzetelemzéssel lehetővé válik képességek és korlátok azonosítása, azaz, hogy mekkora a korlátozó tényezők által behatárolt mozgásterület. A külső helyzetelemzés

1. táblázat

Delphi kérdőív minta

állítások	szakértelem			jelentőség			bekövetkezési idő					helyzet			akadályozó tényezők				fejlődés elősegítése		
	magas	közepes	alacsony	gazdasági	környezeti	társadalmi	-2005	2006-2010	2011-2015	2016-	soha	K+F	szabályozás	előállítás	piaci	gazdasági	műszaki	társadalmi	K+F	know-how	átvétel
1.																					
2.																					
...																					
n.																					

eredménye a piaci pozíció, a veszélyek és a lehetőségek azonosítása. Végül e fázis feladata a már azonosítható főbb fejlődési trendek megjelölése.

A helyzetelemzésre épülve történik a stratégiai célok megfogalmazása: jövőképalkotás és a releváns jövőképek jellemzése, a legjobb reálisan megvalósítható jövőkép kiválasztása, s ennek alapján a stratégiai célrendszer felállítása. A jövőképalkotás többfázisú logikai folyamat, amelynek főbb lépései a következők:

– a főbb dimenziók (független változók) megadása;

– a dimenziók lehetséges kombinálásával a szóba jöhető jövőkép-kombinációk felállítása: a változók (általában) legfeljebb intervallumskálán (vagy sorrendi skálán) jellemezhetők. Cél egy többdimenziós fejlődési lehetőségtér felállítása;

– a jövőkép-kombinációkból a reálisan értékelhetők kiválasztása: a lehetőségtér szűkítése az irreális/inkonzisztens alternatívák elvetésével;

– elemzési szempontok (függő változók) megadása a reálisan kezelhető jövőképváltozatok leírásához;

– a releváns alternatívák jellemzése az elemzési szempontok mentén.

A reálisan elérhető legkedvezőbb jövőkép kiválasztása a megvalósíthatóság (a korlátok és a piaci lehetőségek tükrében, a külső feltételek alakulásának figyelembevételével) és a konzisztencia alapján történik. E jövőkép megállapításaiból levezethetők az elérni kívánt célok.

A célok meghatározását követően kerülhet sor a stratégiai eszközök megadására: a jelenlegi és a kívánatos célállapotot összekötő fejlődési út feltérképezésére, majd az adekvát eszközök hozzárendelésére. A fejlődési útvonal kijelölése az alábbi fázisokban történik:

– a helyzetelemzés eredményei alapján kezdőpontok azonosítása – hol tartunk most;

– a célrendszer alapján végpontok azonosítása – hova kívánunk eljutni;

– előrevetítés a kezdőpontokból – a jelenlegi helyzet milyen fejlődési utat determinál;

– reflexió a végpontokból – az elérendő helyzet milyen fejlődési utat kíván;

– az előbbi két pálya ütköztetése révén döntési/beavatkozási pontok azonosítása, hogy hol és hozzávetőlegesen mikor kell beavatkozni a folyamatokba a célok elérése érdekében;

– a kezdő-, a vég- és a döntési pontok alapján a fejlesztés forgatókönyvének a kidolgozása: események egymásra épülése, folyamatok, beavatkozások, elágazási lehetőségek az alternatív jövőképek felé.

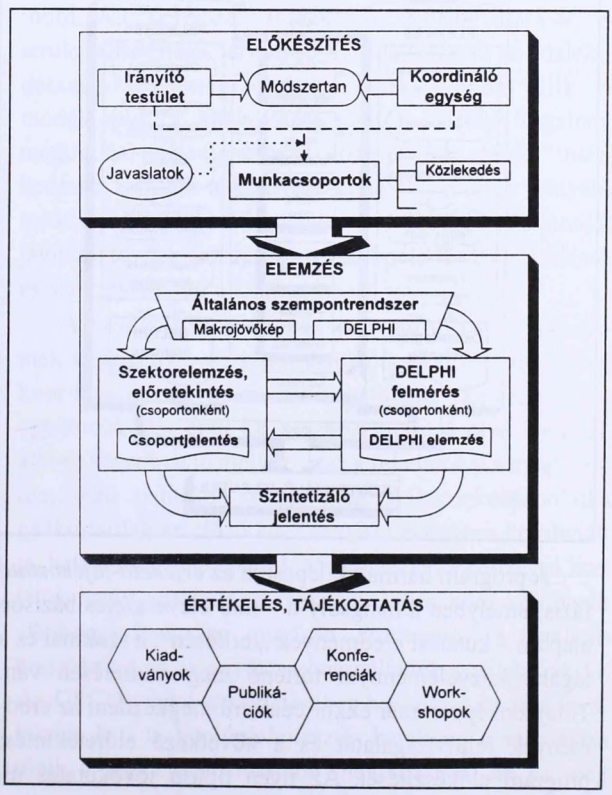
A fejlesztési forgatókönyv alapján a célelérést biztosító eszközök azonosíthatók, „ajánlásokba önthetők".

A szcenárió módszer előnye, hogy az elemzett jelenség több oldalával, fejlődési alternatívájával lehet foglalkozni és vizsgálható a folyamatok dinamikája, kapcsolat- és összefüggésrendszere is. Legfőbb hátrányaként említhető a valóság – esetleg – túlzott leegyszerűsítésére való hajlam, amennyiben a lehetséges jövőt néhány (változónak) kijelölt dimenzió mentén képezi le.

A *holisztikus megközelítés* az előbbi két módszer kombinációja. A kapcsolatot a két eljárás között az képezi, hogy a jövőképalkotást meghatározó főbb trendek, várhatóan bekövetkező események széles körben tesztelhetők a Delphi felmérés során. Ekkor a Delphi kérdőívekben szereplő állítások – elsősorban – a vizsgált jövőképváltozatok meghatározó jellemzői alapján kerülnek megfogalmazásra. A kérdőívek kiértékelése után, a szakmai közvélemény ismeretében elvégezhető a jövőképek korrekciója, illetve az átlagvélemény segíthet a legkedvezőbb reális jövőkép kiválasztásában, összeállításában.

1. ábra

A holisztikus megközelítésű technológiai előretekintési program folyamata

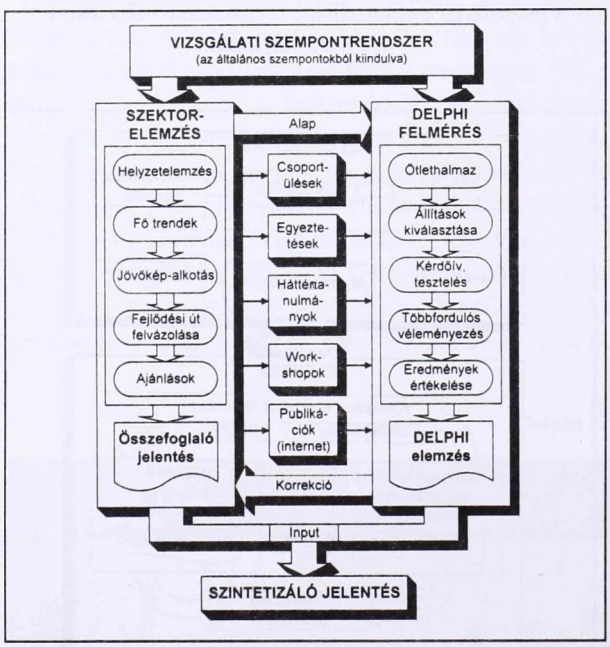


A holisztikus megközelítés alapján felépített *előretekintési program* egy lehetséges folyamatát, fázisait mutatja be az *1. ábra*. Az első fázis az *előkészítő* szakasz, amelyben kialakítják a program szervezetét – irányítás, koordináció, valamint a gazdasági szektorokat vizsgáló munkacsoportok –, valamint meghatározzák a kutatás módszertanát.

A második, *elemző* szakaszban történik az érdemi munka, méghozzá két, egymással szoros kapcsolatban álló síkon: előretekintés szcenárió technikával, illetve Delphi felmérés. Mindez munkacsoportonként zajlik, a program általános irányelveinek – a nemzetgazdasági makro jövőképek, illetve a Delphi kérdőívszerkezet – figyelembevételével. A kutatás outputjai a szektoriális fejlődést összefoglaló csoportjelentések és Delphi elemzések, valamint az átfogó összefüggéseket bemutató szintetizáló jelentés.

2. ábra

A holisztikus megközelítésű technológiai előretekintési program elemző fázisa



A program harmadik lépcsője az *értékelő-tájékoztató* fázis, amelyben a hangsúly a – már eleve széles bázison alapuló – kutatási eredmények „terítésén", a szakmai és a tágabb közvéleménnyel történő megismertetésén van. Tulajdonképpen már ekkor célszerű megkezdeni az eredmények felülvizsgálatát és a következő előretekintési program előkészítését. Az ilyen típusú jövőkutatás ui. igazán akkor működhet hatékonyan, ha periodikusan (3-5 évente) megismétlik. Így mód nyílik az aktuális trendek beépítésére és a hosszabb távú célállapotok, valamint az ezek elérését segítő ajánlások korrekciójára.

A *2. ábra* az előretekintés – munkacsoportonkénti – elemző fázisát részletezi. Az ábrán jól követhetők a szcenárió technikán alapuló szektorelemzés és a Delphi felmérés munkafázisai, valamint azok egymásra épülése, illetve a kétféle eljárás kapcsolata. E szakaszban különös figyelmet kell fordítani a beérkező kritikai észrevételekre, amelyek hozzájárulnak a felvázolt célállapot és a fejlődési út konzisztenciájának biztosításához. Ennek megfelelően már itt célszerű megkezdeni a (rész)eredmények folyamatos bemutatását és szakmai megvitatását. Ennek eszközei a workshopok, (munkacsoportközi) egyeztető tárgyalások, valamint a publikációk, különös tekintettel a nagyobb mennyiségű és azonnali reagálást lehetővé tevő elektronikus megjelenési formákra.

A holisztikus módszer előnyeként leginkább annak sokoldalúsága és a jövőt rendszerben, összefüggéseiben vizsgálni tudó képessége emelhető ki. Legfőbb hátránya is a sokoldalúságból származik: megvalósítása jelentős időbeli, anyagi és munkaerő-ráfordítást igényel.

A jövőkutatás makro forgatókönyvei és hatásuk a közlekedésfejlesztésre

A társadalmi-gazdasági, s ezen belül a közlekedési rendszer(ek) hosszú távú – ún. „fenntartható" – fejlődési alternatíváinak leírására a fejlett országok jövőkutatási programjai eredményeképp számos kísérlet született. A következők – a nemzetközi és hazai kutatási eredmények alapján – a főbb megközelítési módokat értékelik, foglalják és hasonlítják össze.

Az OECD által indított *EST* (Environmentally Sustainable Transport) *projekt* vizsgálatai szerint alapvetően három szcenárió mentén történhet a stratégiaválasztás. A „technológia" forgatókönyv a fenntarthatóságot elsősorban a technológiai fejlődés, illetve az annak eredményeképp jelentkező modern és környezetkímélő közlekedési módok és rendszerek használatával látja biztosítottnak. A „kapacitáskorlátozó" forgatókönyv szerint integrált közlekedésszervezéssel és területtervezéssel, valamint forgalomcsillapító, -elterelő és -kiváltó intézkedésekkel – a lakosság feltételezett értékrendváltása mellett – lehetővé válik a mobilitás korlátozása, s a fejlődés életminőséget és környezetorientációt preferáló megvalósítása. A „kombinációs" forgatókönyv az előbbi két megoldás ésszerű kombinálását javasolja.

Az alapvetően a kombinációs megoldásra mint leginkább megvalósítható alternatívára építendő fejlődés eredményeképp a jövőbeli közlekedési rendszer sok tekintetben (radikálisan) különbözhet a jelenlegitől. Így módosulhat a mobilitási struktúra (kisebb arányú motorizált egyéni és kereskedelmi forgalom), a közlekedés regionalizáltsága erősödik, a környezetkímélő közlekedési módokat és technológiai megoldásokat intenzívebben használják. E célállapot olyan radikális váltásokat feltételez, mint pl. a lakosság éledő és egyre növekvő környezettudatossága, az ipari termelés dematerializálódása, a fogyasztói társadalom értékeinek hanyatlása és az erősödő környezetvédelmi normák. A kutatás úgy véli, hogy a fenti célok elérése, a fejlesztési programok megvalósítása csak hosszabb távon és fokozatosan képzelhető el. Feltételezi a környezettudatosság és a felelősségérzet erősödését, az érdekeltek konszenzusát, valamint azt, hogy a környezetvédelmi és életminőségbeli célkitűzések nagyobb prioritást kapnak a politikai életben is.

Az előbbi kutatási program eredményeihez közel áll, azonban a problémát némileg differenciáltabban – a szabályozást is bevonva – vizsgálja az EU hosszú távú közlekedéspolitikáját megalapozó *POSSUM* konzorcium *jövőkutatási projektje*. A jövőképtér felvázolása itt két dimenzió, a stratégiai elemek és a külső elemek mentén történik.

A stratégiai elemek egyike a technológiai fejlesztés, azaz a fajlagos energiafogyasztás és szennyezőanyag-kibocsátás csökkentése műszaki korszerűsítéssel, illetve szervezési megoldásokkal. A másik elem a leválasztás, azaz a GDP-re vetített szállításintenzitás csökkentése, amikor is a szállítási volumen kisebb arányban növekszik, mint a gazdaság egésze. A stratégiai elemek három fajta kombinációja releváns: új, környezetkímélő technológiák intenzív terjedése, mérsékelt leválasztással kombinálva; mérsékelt technológiai korszerűsítés, jelentős leválasztással; végül a mindkét irányban történő közepes intenzitású elmozdulás.

A külső elemek a társadalmi csoportok között kialakuló együttműködésben, kooperációban összegezhetők. Ennek lehetséges formái a következők: lokális kooperáció, amikor a politikát főképp a helyi és regionális kezdeményezések határozzák meg; globális kooperáció, ahol a politikát főképp nemzeti és nemzetközi szinteken alakítják; globális-lokális (ún. glokális) kooperáció, ami az előző két lehetőség kombinációja, egyetemleges konszenzus fennállása esetén.

A dimenziók lehetséges értékeinek figyelembevételével kilenc alternatíva adódik, amelyekből ***három*** jövőkép, illetve a hozzá tartozó szcenárió került kiválasztásra és kidolgozásra.

Az *első* intenzív technológiafejlesztést szorgalmaz, globális együttműködés mellett. A környezeti problémákra elsősorban a politikusok próbálnak megoldást találni, a nemzetközi szabályozás és szabványosítás révén. Az egyéni szereplők nem hajlandók mobilitási szokásaikon lényegesen változtatni; a gazdasági és ipari fejlődés dinamikus, ami növekvő áru- és személyszállítási igényekkel jár. Mivel a mobilitási szokások nem változnak, alapvető cél a közlekedés „tisztábbá" tétele. Ennek eszközei a nemzetközi környezetvédelmi normák erősítése, az intenzív K+F és technológiafejlesztés (ami kiemelt támogatásban részesül), valamint a közlekedés külső hatásainak internalizálása, megfizettetése (árképzés alapú mobilitás befolyásolás).

A *második* forgatókönyv meghatározó szerepű leválasztással számol, a helyi érdekcsoportok együttműködése mellett. Terjed a lokális, „zöld" életstílusok és irányzatok elfogadottsága és a felelősségérzet, ami segíti a szigorúbb környezetvédelmi normák szorgalmazását. A település- és mobilitásszerkezet tudatosan befolyásolttá válik. A termelés főképp a helyi piacokat látja el, tovább erősödik a szolgáltató szektor. Intenzívebbé válik a dematerizálás, a természeti erőforrások és az energia felhasználásának adóztatása. Az értékrendváltás segíti a mobilitást korlátozó intézkedések elfogadtatását. A területfelhasználás tervezése a területtervezés és közlekedésszervezés integrációjával hatékonyabbá válik. A modal split (a közlekedési módok közötti forgalommegoszlás) a fair (igazságos) árképzés és a „terelő" intézkedések hatására a környezetkímélőbb módok irányába tolódik el. Alapvető eszköz a kapacitáskihasználás javítása, továbbá az új környezetkímélő K+F megoldások és azok gyakorlati alkalmazásának támogatása.

A *harmadik* szcenárióban megvalósul a stratégiai elemek egyensúlya, valamint a lokális és a globális szintű koordináció együttes érvényesülése. Egyetemleges együttműködés épül ki: a szubszidiaritás elve dominál, átfogó koordináció mellett, azaz a feladatokat a megfelelő illetőségű szinteken oldják meg. A közlekedéspolitika gyakorlatilag az előző két szcenárió eszközeit kombinálja, hatásosabb célelőréssel. Mindamellett a pénzügyi korlátok határt szabnak az eszközök teljes körű kombinált alkalmazásának, így mindkét „csomagból" a legalkalmasabbakat és az együtt is használhatókat választják ki. Az OECD végkövetkeztetéséhez hasonlóan itt is a leválasztás és a technológiafejlesztés hatékony kombinálása tűnik a legmegvalósíthatóbb megoldásnak, de ez még

kiegészül a szabályozás adekvát, a feladatokat allokáló megszervezésével is.

Az előbbi két jövőkutatási program „nemzetek felett álló" témákkal foglalkozik. A további példák nemzeti előretekintési projektek – egy fejlettebb és egy felzárkózó ország – jövőképalkotási eredményeit elemzik.

A *brit előretekintési program* makro forgatókönyveit két kvalitatív dimenzió – a társadalmi értékek és a kormányzati rendszerek – mentén alakították ki, dimenziónként két-két értékkel (fogyasztás vs. közösség, illetve regionalizáció vs. globalizáció). Az így kapott négy alapszcenárió a következő: (1) az egyéni fogyasztás dominanciája, a világkereskedelem további integrációja; (2) az életminőségbeli és környezeti értékeket figyelembe veszik a gazdasági döntésekben, a problémákat nemzetközi intézmények szoros együttműködése kezeli; (3) rövid távú fogyasztói érdekek dominálnak, az irányítás nemzeti és regionális szempontokat helyez előtérbe; (4) erős nemzeti és regionális kormányzati politika biztosítja a környezeti és életminőségbeli értékek tekintetbe vételét.

Az alapforgatókönyveket további jellemzők – mint pl. a gazdasági növekedés, az ipari szerkezet változása, a kulcstechnológiák, a népesség és a települési szerkezet, valamint a környezeti hatások – segítségével dolgozták ki részletesebben. Az így elkészült jövőképek szolgáltak keretül a szektoriális elemzéshez, így vizsgálták azok közlekedési hatásait is, a következő tényezők mentén: szállítási igények, költségek, infrastruktúra, üzemeltetők, fuvaroztatók, fuvarozók, urbanizáció, szabályozás, finanszírozás, technológiaváltozás stb.

Az első forgatókönyv közlekedési adaptációjában továbbra is a motorizált egyéni közlekedés dominanciájával számolnak. Az alternatív hajtási módok különösen a zsúfolt területeken jutnak vezető szerephez. Az egyre növekvő közúti zsúfoltság telematikai rendszerek alkalmazásával kezelhető marad, csak néhány esetben kerül sor korlátozások bevezetésére. A légi forgalom nő, a vasutaknál az intercity közlekedés fejlődik. A teherforgalomban a közúti és a légi szállítások szerepe nő leginkább, a befektetések is inkább e területekre koncentrálnak. A közlekedéstervezésben főképp a gazdaságossági megfontolások kapnak prioritást. A második forgatókönyvben a hangsúly a közlekedési módok integrációjára és a környezetkímélő közlekedési technológiák terjesztésére kerül. Előtérbe kerülnek az alternatív üzemanyagok és az integrált tömegközlekedési rendszerek. Az áruszállításban – a közút piacvezetősége mellett – nagyobb szerepet kap a vasúti és a vízi szállítás. A harmadik esetben hasonló értékeket favorizálnak, mint az elsőben, de a „beszűkült" szabályozás, valamint az új technológiák diszpreferálása egyre súlyosabb zsúfoltsági és környezetszennyezési problémákat okoz. Végül a negyedik közlekedési szcenárió szerint az értékrendváltás a mobilitási igények csökkenéséhez vezet, s egyre inkább a „mozgást megtakarító" szokások terjednek: a tömegközlekedés és lokális életmód preferálása, lokális közlekedéstervezés stb. Ezentúl fontossá válik a környezetkímélő műszaki megoldások támogatása, valamint az externáliák internalizálásának szorgalmazása.

A kutatások megállapították, hogy a legvalószínűbb jövő az 1. és a 2. szcenárió közé tehető. A brit szakemberek szerint a közlekedéstechnológiai fejlesztési prioritások egy része viszont kevésbé függ a (makro) gazdasági-társadalmi keretek mozgásirányától: akármilyen irányba is fejlődik a gazdaság és a társadalom, a főbb (alapvetően műszaki) közlekedésfejlesztési súlypontok adottak, szükségszerűek. A szabályozási és a gazdasági keretek alakulása, valamint a szállítási-logisztikai lánc szereplőinek reagálása és a közlekedők magatartása ebben az esetben inkább a technológiai fejlesztések eredményeinek hasznosulására hat nagyobb súllyal. Ilyen tipikus fejlesztési irányok pl. az infrastruktúra menedzsment, az utazási információk gyűjtése és terjesztése, az alternatív üzemanyagok keresése, valamint a logisztikai láncok integrálása.

Magyarországon az OMFB (jelenleg OM K+F HÁ) által indított *Technológiai Előretekintési Program* (TEP) foglalkozik a hazai nemzetgazdaság lehetséges fejlődési irányainak feltérképezésével, illetve a legkedvezőbb, de ugyanakkor még reálisnak tekinthető fejlődési pálya koncepcionális megalapozásával. A programon belül a „Közlekedés, szállítás" munkacsoport feladata a közlekedési szektor jövőjének kutatása.

A hazai nemzetgazdasági makro jövőképek egyes változatait a következő három dimenzió mentén alakították ki: *aktivitás, integráció és tudásintenzitás*. Az „aktivitás" az állami és az üzleti szféra, valamint a civil társadalom törekvéseit, cselekedeteit foglalja magában. Az „integráció" a nemzetgazdasági munkamegosztásba való bekapcsolódás intenzitását, formáját jelöli. Végül a „tudásintenzitás" változó a tudás és az alkalmazott technológiák színvonalának mérőszáma. Utóbbi dimenzió a közlekedés-szállítás területén nemcsak a makro jövőképek szintjén definiált tartalmat foglalja magában, hanem kiterjed a közlekedők viselkedésmódjára, illetve értékrendjére is.

A három dimenzió mentén, az egyes dimenziókra két lehetséges értéket megadva, összesen nyolc jövőképváltozat állítható fel, amelyek közül három mértékadó és minőségileg különböző került kiválasztásra, majd részletesebb kidolgozásra.

- A „nyugati típusú modernizáció" névvel jelölt szcenárió fokozott és szerves európai integrációt feltételez, aktív részvétellel a nemzetközi gazdasági folyamatokban. Az aktív kormányzati politika és az aktivizálódó társadalmi szervezetek mérsékelt értékrend váltást jelentenek a fogyasztásorientációval szemben. Lehetőség nyílik a korszerű technológiák hazai adaptálására részben a technológiatranszfer, részben a saját K+F és innovatív vállalati szféra által. A hazai közlekedési rendszer felzárkózik a fejlett európai országok infrastrukturális és logisztikai rendszereihez: fokozott – elsősorban TEN (Trans European Network) folyosók menti – infrastruktúrafejlesztés, az eszközpark differenciált korszerűsítése. Szabályozott versenypiaci körülmények alakulnak ki a közlekedési piacon: új struktúrák, magasabb szolgáltatásminőség, a használat megfizettetése. Az állam hatékonyan érvényesíti a közösségi érdekeket, s ezt a környezeti értékek erősödő társadalmi elfogadása is segíti: elmozdulás tapasztalható a fenntartható közlekedés irányába. A közlekedési alágazatok szerepe kiegyenlítettebb, erősödik közöttük a kooperáció. Megvalósul a hatékony és a területtervezéssel integrált közlekedésszervezés.
- A „követő fejlődés" jövőképben elhúzódó integráció mellett az ország perifériás helyzetbe kerül. Nincs határozott kormányzati stratégia, a civil szféra érdekérvényesítő képessége gyenge: nem érzékelhető a változtatás szándéka. A technológiafejlesztés megvalósul ugyan, de késve és mérsékeltebb ütemben. Erősödik a hazai közlekedési rendszer elmaradása az európaitól, a fejlesztési lehetőségek korlátozottak. Tovább élnek az elavult piaci struktúrák: néhol monopolisztikus, máshol túlaprózott fuvarpiac. Az infrastruktúra-használat megfizettetése kérdéses, ami fenntartási problémákat okoz. Az állam szerepe ad-hoc problémamegoldásra szorítkozik, hiányzik az integrált tervezési megközelítés. A társadalom erősíti „elavult" mobilitási szokásait. Nő az indokolatlan differencia, a túlzott egyoldalúság az alágazatok szerepe tekintetében.
- A „zöld alternatíva" jelzésű forgatókönyvben az ország önálló, „harmadik utas" megoldást választ, de ennek feltétele a „zöld" értékek nemzetközi előtérbe kerülése. Erős az állami beavatkozás, amely bírja a civil szféra támogatását is: megvalósul a fogyasztói és növekedési értékekkel való teljes szakítás és új, az élet- és környezetminőséget előtérbe állító preferenciarendszer dominál. Magas tudásintenzitás mellett elterjednek a környezetkímélő technológiák. A közlekedési hálózatfejlesztésben az elérhetőség és a tehermentesítés a vezérlő elv. A környezetorientált értékrendváltás az erős állami szabályozás irányításával átrendezi a mobilitási szokásokat (általában csökkenti azokat), és a közlekedési munkamegosztást a környezetkímélő megoldások irányába tolja el. A közlekedéstervezés főképp helyi és regionális szinteken zajlik.

A kutatók és a szakmai közvélemény szerint a hazai nemzetgazdaság, s ezen belül a közlekedési szektor számára kellően kedvező, ugyanakkor reális jövőkép – valamint az abból levezethető forgatókönyv – alapvetően a modernizációs alternatívára épül (annak némileg „legyengített" formájában), figyelembe veszi viszont a leszakadó, illetve néhány tekintetben a „zöld" utas változat releváns megállapításait is. Az mindenesetre megállapítható, hogy a magyar közlekedési rendszer felállított – s mai szemmel igen kedvezőnek mondható – jövőképe sok tekintetben távol áll a fejlettebb országokétól (azoknál kevésbé „merész"), ami alapvetően a kiinduló feltételrendszer különbözőségével magyarázható.

A gyakorlati jövőképalkotás és forgatókönyv építés *összefoglalásául* megállapítható, hogy az alkalmazott technikák hasonlósága mellett a jövőt befolyásoló kulcstényezők kijelölése, valamint a reálisnak tűnő jövőképek megválasztása alapvetően a jövőkutatást végzők jelenlegi körülményeitől, helyzetétől függ. A jelen állapota tehát erősen determinálja a jövőbe látó gondolkodást. Mindazonáltal közös jellemzője a jövőkutatási programoknak az alapvetően pozitív célok megadása, így a lehetséges veszélyek inkább recesszív, figyelmet felkeltő formában jelennek meg. További általánosítható elem, hogy a fejlődést nem szabad kizárólag a technológia változásának függvényeként kezelni, hanem kellő súlyt kell fektetni a társadalmi és természeti szempontok figyelembevételére is. Egyre inkább terjed az a szemléletmód, hogy nem az ember van a technikáért, hanem a technika fejlődésének kell szolgálnia a környezeti és életminőségi szempontból fenntartható gazdaság és társadalom megteremtését. Ennek megfelelően a közlekedés lehetséges jövőjével foglalkozó szcenáriók közül is azok kerülnek ki „győztesen", amelyek a közlekedési igények gazdaságos s egyúttal annak negatív hatásait is kezelni tudó kielégítését vetítik előre, s ennek lehetséges megoldásait kutatják.

A jövőkutatás által feltárt alapvető fejlődési tendenciák és fordulópontok

A következők a közép/hosszú távú gazdasági, társadalmi és műszaki fejlődés, s ezen belül is elsősorban a közlekedési rendszerfejlesztés főbb mozgató erőinek azonosítására tesznek kísérletet. Mindennek alapjául a nemzetközi és a hazai jövőkutatási ajánlások, javaslatok szintetizálása, rendszerezett összegzése szolgál.

A főbb általános fejlődési tendenciák összefoglalása

Az elkövetkező évek, évtizedek gyorsan változó világot vetítenek előre, amelynek alakításában a jelen fejlődési tendenciáiban bekövetkező „törések", fordulópontok játsszák a fő szerepet. E „váltások" mozgatóereje elsősorban a technológia fejlődésében rejlik, ami azonban hatással van a gazdasági, környezeti és társadalmi feltételek (át)alakulására is. Ez a reláció persze fordítva is igaz, amennyiben a műszaki és természettudományi haladás innovációt elősegítő és befogadó környezetet feltételez. Az előbbiekből az a következtetés vonható le, hogy az említett hatásokat egymással összefüggésben, a kölcsönhatásokat is feltárva célszerű vizsgálni.

Annak érdekében, hogy a nemzetgazdaság a változásoknak ne csak passzív szemlélője, hanem inkább alakítója, aktív részese és (jórészt) nyertese legyen , célszerű a várható változások/váltások feltérképezése, s ennek alapján az erősségek/gyengeségek, illetve a piaci lehetőségek/veszélyek azonosítása. A következők – elsősorban a közlekedést is érintő tényezőket taglalva – az innovációt leginkább előrevivő, alapvető technológiai kulcsterületeket, valamint a tudásalapú/tudásbázisú társadalom és gazdaság kialakítási feltételeit elemzik.

A fejlődést meghatározó technológiai kulcsterületek

A 21. század elejének meghatározó kulcstechnológiái – amelyekre érdemes a gazdaságfejlesztési politikák figyelmét ráirányítani – az információs és kommunikációs technológiák, az anyagtudományok és az élettudományokkal kapcsolatos új technológiák lesznek. E három közül az első kettő a közlekedésre is releváns. A negyedik fő terület az ún. komplex (több alapvető kulcstechnológia eredményeit szintetizálva hasznosító) technológiák dinamikus fejlődése. Ez utóbbira mutatnak példát az energia-, a közlekedési és a környezetvédelmi rendszerek.

Az *információs technológia* egyik meghatározó eleme a mikro rendszerek további terjedése és az ennek eredményeképp általánossá váló komputerizáció. A számítógépes berendezések egyre kisebbé, ugyanakkor egyre bonyolultabbá, gyorsabbá és nagyobb kapacitásúvá válnak. Az alapelemek ilyen gyors fejlődése hatást gyakorol a kapcsolódó berendezésekre – input/output perifériákra –, amennyiben elvárja, hogy azok fejlesztése lépést tartson a hatékonyságot növelő miniatürizációval. Az átviteli technikák közül különösen a mobil kommunikációt lehetővé tevők számíthatnak kedvezőbb piaci lehetőségekre.

Az előbbiek legfontosabb alkalmazási területe a tágan értelmezett on-line elektronikus kereskedelem (e-business) lesz, ami előtérbe helyezi az Internet-bázisú üzleti és egyéb vonatkozású tranzakciók biztonságát és megbízhatóságát szavatoló hardveres és szoftveres megoldásokat. A kommunikációs és navigációs rendszerek fejlődése segíti a fizikai mozgások hatékonyabb megszervezését és a felesleges fizikai mozgások számának redukálását, így a mobilitást kezelhető mértéken tartja (de azt nem küszöböli ki!). További fejlődési potenciált képez az elektronikus információs tudásbázisok létrehozása, ami a meglévő adatbázisok intenzívebb összekapcsolásával, valamint az információkeresés és -tárolás hatékonyabbá tételét segítő programozási megoldásokkal valósítható meg. A gazdasági élet egyre több területének – így pl. a közlekedésszervezésnek – biztosabb megalapozása válik lehetővé a számítógépes szimulációs technika széles körű alkalmazása révén. Hosszabb távon megvalósíthatónak tűnik az ún. „öntanuló" számítógépek/-programrendszerek bevezetése, használatbavétele is.

A számítástechnika robbanásszerű fejlődésének azonban gátat szabhatnak az „emberi tényezőben" tapasztalható hiányosságok. Ezek egyrészt a tapasztalt és magasan képzett, kreatív számítógépes szakemberek elégtelen számában és nem megfelelő minőségi megoszlásában mutatkoznak. A másik fő problémát az jelenti, hogy az információs technikákat alkalmazók új megoldásokat „befogadó" képessége elmarad a számítógépes és kommunikációs ipar innovációjának dinamikájától. Mindez a korszerű megoldások késleltetett gyakorlatba ültetését, vagy csak részleges megvalósítását okozhatja.

Az *anyagtudományok* tulajdonképpen a legtöbb technológia szempontjából kiinduló alapnak tekintendők, amelyre azok építenek. A korszerű anyagok legfontosabb alkalmazási területei: a közlekedés, az elektronika, a mechanikai rendszerek, a konstrukciók és a csomagoló eszközök. A jövőben valószínűsíthetően egyre szűkül a

fémek felhasználási területe, ezzel szemben dinamikusan nő a kerámiák és a műanyagok, némileg mérsékeltebben pedig a kompozitok használata. Megjelennek az ún. intelligens anyagok is, amelyek tulajdonságaikat környezetük változásához igazítják. Mindez aktívan segíti a termékek/eszközök olcsóbbá, könnyebbé, megbízhatóbbá, tartósabbá tételét, azok tágabb körű újrafelhasználhatóságát, valamint a gyártási eljárások gyorsabbá és hatékonyabbá, az egyedi igényeket megvalósíthatóvá válását.

A *komplex technológiai rendszerek* több alaptechnológia együttműködése mellett létező, ún. hibrid technológiák. Itt a fejlesztési potenciál „több lábon" áll, hiszen a részes alaptechnológiák együttes, „csomagokban" történő javítását feltételezi. További fontos szempont, hogy e területek művelése interdiszciplináris (több tudományterületet érintő, azokat integráló) megközelítést igényel, aminek tükröződnie kell a kutatás-fejlesztésben, az oktatásban és a kivitelezésben is.

A komplex technológiák legjellemzőbb példája a közlekedés. A legígéretesebb fejlesztési területek az új anyagokon és energiaforrásokon alapuló alternatív hajtási módok és a telematikára építő intelligens közlekedési rendszerek. A kulcstechnológiák fejlődése támasztotta intenzív „nyomó/toló" (push) hatás mellett a környezetvédelmi szempontok erőteljesebb – és kényszerű – figyelembevételéből következő „húzó" (pull) hatás is a korszerűsítések irányába mutat. Mindenesetre a jövőkutatás 2010-ig nem valószínűsít radikális technológiaváltást a közlekedésben, viszont fontosnak tartja a felkészülést a fokozatos „átállásra". A helyes felkészülés leginkább az ilyen irányú fejlesztéseket ösztönző és segítő szabályozási háttérben (szabványok, előírások, alap-infrastruktúra létrehozása stb.) nyilvánulhat meg.[2]

A tudásbázisú társadalom és gazdaság

A jövő társadalmának és gazdaságának legfőbb alakító tényezője a globalizáció. A globalizációt aktívan segítik az említett kulcstechnológiák, mivel azok általában „nemzetek felett álló" ipari/kutatási fejlesztési programok eredményeiképp fejlődnek. Ugyanakkor e hatás fordítva is vizsgálandó: a globalizáció mennyiben támogatja s teszi lehetővé a műszaki újítások gyakorlati adaptációját.

Ez utóbbi hatásvizsgálat a kiinduló alapja a jövő társadalmával és gazdaságával szembeni kihívások megfogalmazásának, ami általában a tudáson/innováción alapuló társadalmi-gazdasági berendezkedés megteremtését vetíti előre. Az ilyen típusú társadalomban olyan politikai és gazdasági mozgató erők érvényesülnek, amelyek lehetővé teszik a nemzeti piacok nemzetközi integrációját olyan formában, hogy azok a világgazdaság versenyképes szegmenseit alkossák. Mindez alapvetően a főbb versenyképességi tényezők feltárását és menedzselését, valamint a megfelelően felkészített és folyamatos tanulásra képes munkaerő-állomány „kinevelését" jelenti.

Az azonosított *kulcstechnológiák* nemzetközi együttműködés és finanszírozás mentén fejlődnek (és működnek), ebből kifolyólag nemzetközi szabályozást/-koordinációt is igényelnek. Ez főképp az információs és kommunikációs technikákra és a környezetvédelmi/-közlekedési politikákra igaz. A globalizáció legfőbb előrevivője a széles körű kommunikációt és információcserét lehetővé tevő számítástechnikai forradalom: konvergáló adatátviteli, -feldolgozási és -elemzési alkalmazások, Internet stb. Itt olyan nemzetközi egyeztetéseket és megállapodásokat sürgető kérdések vetődnek fel, mint pl. a vezető cégek által meghatározott különféle műszaki szabványok/platformok egységesítése, vagy az információs rendszerek nyitott, mégis egyénekre vetítve – adatvédelmi szempontból – biztos működtetése. A közlekedés nemzetközi szabályozásának súlypontjai a környezetvédelmi normák szigorítása, az üzemeltetés (szabályozott) piaci alapokra helyezése, valamint a nemzeti szállítási rendszerek, illetve az egyes alágazatok közötti együttműködés javítása.

Az előbbiek az érintettek bevonása mellett kifejlesztendő, általános érvényű szabályozási keret- és műszaki szabványrendszer felállítását igénylik, amely – a kiszámítható háttér megadásával – egyúttal teret ad az innovatív kezdeményezéseknek is. Leginkább azok a nemzetgazdaságok profitálhatnak a technológiai fejlődés hasznából, amelyek idejében felismerik az adekvát koordinációs keretek kialakításának szükségességét, s az átfogó nemzetközi keretegyezményekhez csatlakozva mielőbb megteremtik azokat.

Az innovációt hatékonyan kezelni tudó társadalom és gazdaság lényeges előfeltétele a nemzetgazdaságok valamilyen fokú *integrációja*. Itt megemlítendő mind a nemzetközi, mind pedig a kisebb méretű, regionális integráció. Hazánk szempontjából az európai integráció bír meghatározó jelentőséggel, így a továbbiakban ennek néhány vonatkozását tárgyalom.

[2] A közlekedést érintő technológiaváltásokat később (a közlekedés fejlődési tendenciáinak külön tárgyalásakor) fejtem ki.

Az EU – és hazánk – jövője szempontjából a legfontosabb befolyásoló tényező a bővítés, illetve annak sikeressége. Ennek hatására az európai közösség a világgazdaság legnagyobb súlyú gazdasági tényezőjévé, illetve egységes piacává válhat. Nem mindegy azonban, hogy a bővítés miként zajlik le: az EU kibővítése csak akkor érheti el célját, ha általa valóban egy egységes, stabil és versenyképes gazdasági/politikai uniót sikerül létrehozni. A bővítés ennek megfelelően csak fokozatosan és hosszabb távon, a felkészültebb országokat „előbbre engedve" képzelhető csak el. Ellenkező esetben fennáll az unió széttagolódásának, majd széthullásának a veszélye.

Az európai integráció szempontjából a jelöltekre háruló legfontosabb feladat tehát a felzárkózás, azaz a gazdasági konvergencia irányába történő elmozdulás, az innováció támogatása és a termelékenység növelése. További befektetések szükségesek a megfelelő kommunikációs, közlekedési és energiahálózati infrastruktúra megteremtésére. Több területen – pl. távközlés, közlekedési közszolgáltatások stb. – lehetővé kell tenni a magánszektor intenzívebb bekapcsolódását, a monopóliumok fokozatos felszámolását. A fejlesztésekben nagyobb súlyt kell kapnia a környezetvédelmi és életminőségi megfontolásoknak. Természetesen ezzel párhuzamosan a befogadó oldalnak is megfelelő rugalmasságot, fogadó-, segítő- és kompromisszumkészséget kell tanúsítania a csatlakozásra már „érett" tagjelöltekkel szemben. A cél a politikailag és gazdaságilag „egy nyelvet" beszélő, a világgazdaságban vezető szerepet betöltő unió létrehozása.

A tudásbázisú társadalom és gazdaság alapeleme a *versenyképesség*. A legújabb tapasztalatok azt mutatják, hogy az ár mellett mind hangsúlyosabb döntési tényezővé válik a minőség és a teljesítőképesség, ami alapvető szemléletváltást kíván sok termelési/szolgáltatási ágazatban. A fejlődés motorjává – az informatika térhódítása mellett – mindinkább a jól képzett munkaerő válik, ezért indokolt a képzési rendszerek és finanszírozásuk felülvizsgálata is. Végül különös figyelmet kell szentelni a versenyképességet meghatározó kulcstényezők azonosítására és a fejlődést segítő szabályozási, finanszírozási stb. háttér megteremtésére, (mint azt már korábban érintettük).

A jövőben valószínűsíthetően egyre inkább a vevők/ügyfelek speciális igényeinek kielégítése fogja vezérelni a piacokat. A versenyképességet alapvetően a gyorsan változó igényekhez mennyiségileg és minőségileg is alkalmazkodni képes termelési és szolgáltatási rendszerek, eljárások fogják biztosítani, amelyek egyrészt a fejlettebb műszaki megoldások, másrészt a minőségtudatosabb munkaerő alkalmazása révén valósíthatók meg. Olyan fellépő, ma még szokatlannak ható igények jelenthetnek kihívást az ipar számára, mint pl. a környezetet szem előtt tartó közlekedési módok/megoldások. Mindezek új technológiák és szervezési folyamatok kidolgozására ösztönöznek, amelyek javíthatják a releváns termékek/szolgáltatások „eladhatóságát".

Új szervezeti formák jelennek meg, amelyek elsősorban a fő tevékenységre koncentrálnak, a konstrukciós és fejlesztési tevékenységeket beszállítókkal végeztetik. Nő a vállalatközi kooperáció, ami komplex projektek együttes kivitelezését teszi lehetővé. Az így bonyolultabbá/összetettebbé váló irányítási feladatok koordinálását integrált vállalatirányítási információs rendszerek és azok hálózatba kapcsolása segíti.

A globalizáció, valamint az igények változása új kihívásokat jelent a K+F számára is. Az élesedő verseny újabb és újabb megoldások gyors kifejlesztését és gyakorlati adaptálását feltételezi. Mindennek alapja a fejlődés fordulópontjait feltárni képes nemzeti innovációs stratégia kidolgozása kell, hogy legyen. Természetesen a nemzeti stratégiáknak főbb vonalaikban harmonizálniuk kell a nemzetközi elvárásokkal is, ezért szorgalmazni kell a regionális, valamint az országokon túlmutató – hazánk szempontjából különösen az EU szintű – kutatási együttműködést, továbbá a nemzeti/regionális adatbázisok és intézmények összekapcsolását. Ennek jó alapot biztosít a kommunikációs technológia fejlődése, de nem szabad megfeledkezni a földrajzi, szabályozási, nyelvi stb. akadályok mielőbbi lebontásáról sem. A kutatási témák közül elsőséget kell biztosítani a globális szempontból lényegeseknek, de érdemes „előnyt kovácsolni" az általános érvényű eredmények lokális, a speciális igényeket és körülményeket jobban tekintetbe vevő adaptálásából is.

A tudásintenzív társadalom és gazdaság – amelyben a gazdasági növekedés 70-80%-a az új és jobb tudásnak köszönhető – döntő részben a jól képzett humán erőforráson alapul, amelynek záloga mindenekelőtt a K+F és az oktatás rendszerének megfelelő kialakítása.

A képzési rendszereknek mindenekelőtt lehetővé kell tenniük az „életen át tanulás" gyakorlatának meghonosítását. A gyorsan változó körülmények gyorsan elavulttá teszik a megszerzett ismereteket, így lényegesen nagyobb szerepet kell szánni az átképzésnek, valamint az ismeretek „frissítését" lehetővé tevő oktatási formáknak. Azt is el kell érni, hogy az aktív népesség minél nagyobb hányada vegyen részt e képzési formákban, s ne csak az

alapképzésben kapott tudásanyagra támaszkodjon munkája/életvitele során.

Az ismeretek gyors avulása mellett további megoldandó problémát jelent azok nem megfelelő minősége, s ebből következően a munkaerő piaci igényeket alig tükröző strukturális összetétele. A technológiai fejlődési kulcsterületeknél (informatika, biotechnológia...) egyre égetőbb a szakemberhiány. Hiány tapasztalható a több (műszaki, gazdasági vagy társadalomtudományi) területen is jártas, interdiszciplináris – pl. közlekedési – problémákat is kezelni képes szakértőkből, a gazdasági területeken pedig inkább az elemző készségekkel rendelkezőket preferálják a ma képzett, elsősorban adminisztratív ismeretekkel rendelkezőkkel szemben. Mindez az oktatási/képzési tematikák, módszerek piaci elvárásoknak megfelelő átalakítását, újraszervezését igényli, amelyben jelentős szerepet kaphat az Interneten alapuló „távoktatás" is.

A tudásintenzitás terjedése nemcsak a képzési, de a szervezeti és foglalkozási formán is múlik. Így nagyobb hangsúlyt kell helyezni a rugalmas, a dolgozók motiváltságát, felelősségét és minőségtudatosságát erősítő szervezeti formák (pl. projektszervezet, vagy objektív alapokon nyugvó teljesítményértékelés, s ez alapján bérezés), valamint a szervezeten belüli (tovább)tanulást lehetővé tevő képzési rendszerek kialakítására. Az is valószínűsíthető, hogy a fogyasztói igények jobb kielégíthetősége, valamint a munkaszervezés hatékonyabbá tétele érdekében nagyobb szerepet kapnak majd a rugalmas munkavállalási formák (részmunkaidő, alakítható munkaidő, távmunka stb.). Az ilyen típusú munkahelyek bővülését az információs technika, s a controlling rendszerek intenzívebb alkalmazása is elősegíti majd.

A K+F területén – elsősorban a felzárkózó országokban – meg kell akadályozni a kutatóhelyek számának további csökkenését, és gondoskodni kell az utánpótlás „kineveléséről" is. A kutatási témákat a piac elvárásaihoz célszerű igazítani, így elérhető a magánszektor aktívabb részvétele a kutatás-fejlesztés finanszírozásában. A K+F-ben tehát nem elég jó témákat találni, de ugyanolyan fontos a kutatási tevékenység menedzselése (igényfelmérés, forrásszerzés, az eredmények hasznosításának szorgalmazása, felügyelete...) is. Mindez a jelenlegi fejlesztési gyakorlat és intézményrendszer részleges átalakítását, rugalmasabbá tételét igényli.

A jövőkutatás szerves velejárója a *társadalmi hatótényezők* alakulásának vizsgálata is, amelyek a technológiai és a gazdasági fejlődés számára keretfeltételül szolgálnak. Itt olyan kérdésekkel kell foglalkozni, mint pl. az új technológiák elfogadása (korábban már érintettük), vagy a népesség mennyiségi és minőségi összetételének változása és ennek hatásai stb. A legközvetlenebbül tapasztalható jövőt befolyásoló társadalmi hatás a fejlettebb országokban a népesség korösszetételének folyamatos eltolódása az idősebb korosztályok felé, valamint a népesség növekedésének megállása. Mindez együtt jár a gazdaságilag aktív népesség életkor-növekedésével, majd körének szűkülésével, valamint hatást gyakorol a nyugdíj- és egészségügyi rendszerek működésére, fenntartására. A társadalmi keretek átalakulásának másik fontos eleme az állami/közösségi finanszírozási rendszerek (nyugdíj, szociális és egészségügyi ellátás, oktatás, környezetvédelem) válsága. A működtetési költségek és a befektetési igények növekedése sok esetben csak a meglévő intézményrendszerek átszervezésével válik kezelhetővé. Végül az életmód, a munkakörülmények, valamint a fogyasztási szokások területenként és társadalmi rétegenként eltérő alakulása a társadalom széttagolódásához vezethet. A társadalom polarizálódása új megközelítést kíván az egyenlőtlenségek csökkentésére, amelynek szerves része a „szociális háló" fogalmának újragondolása.

A közlekedés fejlődését befolyásoló jelentősebb trendek, fordulópontok azonosítása

A közlekedési rendszer fejlődése – annak komplexitása miatt – számos, egymással összefüggő befolyásoló tényező alakulásának eredménye. A következők a nemzetközi és a hazai közlekedési előretekintési tapasztalatokat négy fő rendező elv – externáliák, technológia-, illetve infrastruktúra-fejlesztés, továbbá a hazai specialitások – mentén tekintik át, s foglalják rendszerbe.

- *A közlekedés externális költségei és azok internalizálásának hatásai*

A mobilitás növekedési üteme rövidebb távon előrelátható alig csökken, mérséklődés – a megfelelő intézkedések megtétele és a telematikai robbanás helyettesítő hatása révén – csak hosszabb távon valószínűsíthető. A mobilitási igények kielégítése számos – gazdasági és életviteli szempontú – előnnyel jár, de eközben számolni kell annak tágabb értelemben vett ráfordításoldalával is. A ráfordításoldal viszont nemcsak az egyéni költségeket, hanem az ún. externális költségeket is tartalmazza. A közlekedés externális költségeit a közlekedők okozzák, de nem ők, hanem mások, az ún. érintettek – legszélesebb

körben a társadalom – viselik. Ezek a költségek a zsúfoltságból (illetve az ebből következő időveszteségből), a balesetekből, a környezetszennyezésből, a zajterhelésből és a fedezetlen infrastrukturális költségekből származnak (egyes becslések szerint az EU-ban e – döntő részben meg nem fizetett – költségek a GDP 4-6%-át teszik ki).

A forgalom *zsúfoltsága* főképp a közúti és a légi közlekedésben jelent problémákat, ott is elsősorban bizonyos frekventált útvonalakon, illetve csomópontokban. A zsúfoltság növekedése rontja a közlekedés minőségét (pl. lassítja azt), növeli a környezeti terhelést és a baleseti kockázatot, valamint a sűrűn lakott területeken területhiányt okoz. A közlekedés minőségének romlása megnehezíti a szállítások gyors és pontos lebonyolítását, így gazdasági veszteségekhez is vezethet. A zsúfoltság megoldásának egyik – kézenfekvőnek tűnő – esete az addícionális infrastruktúra rendelkezésre bocsátása, ami viszont drága (és egyre drágább), s veszélye, hogy újabb igények gerjesztésével csak átmenetileg kezeli a problémákat. A másik megoldáscsomagot a kisebb helyfoglalású alternatív (pl. tömeg-) közlekedési formák, a biztonságosabb és környezetkímélőbb járművek, valamint a forgalomirányító és logisztikai rendszerek képezhetik. Indokolt esetben a technológiai megoldásokat mobilitáskorlátozó intézkedések (pl. restrikció, vagy igénybevételi díj kiszabása) is segíthetik.

A közlekedés okozta *környezetszennyezés* (beleértve a zajterhelést is) jelentős probléma, ami döntő mértékben a közúti közlekedés „számlájára" írható. A károk globálisan is és lokálisan is jelentkeznek: előbbire példa a klímaváltozás, utóbbira a nagy forgalmú utak mentén élők életminőségének romlása. Ezekre a problémákra egyrészt megoldást jelenthet a műszaki fejlődés, másrészt a mobilitás valamilyen formában történő korlátozása. A jövőkutatás eredményei szerint a hangsúly inkább az előbbi alternatíván mint az utóbbin lesz, azaz a problémák nagyrészt kezelhetők maradnak a technológiafejlődés által, s csak bizonyos esetekben válik szükségessé a forgalom – főképp piaci alapú, pl. emelt díjas – korlátozása. Az alkalmazható technológiák kettős irányúak. Az első csoportba a jelenlegi járműhajtási módok korszerűsítése, illetve az újabb hajtási módok bevezetése tartozik. Ezek célja a járművek káros emissziójának és energiafogyasztásának a csökkentése. A másik fejlesztési irányt az informatikán alapuló forgalom- és szállításirányító rendszerek képezik, amelyek hozzájárulhatnak a felesleges mozgások és a torlódások, s ez által a többlet energiafogyasztás és káros emisszió elkerüléséhez.

Az externális költségek (fokozatos, s legalább részleges) internalizálása – azaz a szállítási szolgáltatási árakba építése – növeli a közlekedési *költségeket*. Ugyanebbe az irányba hat az is, hogy a használattal arányos – és a fenntartási költségeket fedező – infrastruktúra-használati díjak fokozatosan bevezetésre kerülnek a közlekedésben. Ezt aktívan segíti a használat egzakt mérését lehetővé tevő elektronikus berendezések terjedő alkalmazása, hátráltatja viszont az így keletkező többletköltségek társadalmi elfogadtatása. Utóbbi leginkább a közlekedők környezettudatosságának erősítésével, azaz megfelelő tájékoztatással érhető el. A közlekedési költségek növekedése – a különböző nagyságú externális költségelemek következtében – eltérő mértékű lehet az egyes alágazatokban, így az új árstruktúra befolyásolhatja a közlekedési munkamegosztást is (vagyis azt a kevésbé környezetterhelő módok felé „tolhatja", de valószínűleg radikálisan nem változtatja meg a közlekedési szokásokat). A közlekedési költségek növekedése egyes szállításintenzív iparágak gazdasági helyzetére is kihathat: a szállítások racionalizálására, a logisztikai feladatok észszerűbb lebonyolítására készteti azokat. Ennek leginkább szembetűnő eredménye a decentralizáció növekedése lehet. Ez azt jelenti, hogy egy központi termelő hely helyett többet alakítanak ki, méghozzá olyan formában, hogy azok mind a felhasználókhoz, mind pedig a beszállítókhoz közelebb helyezkednek el. A decentralizáció révén megnövekvő irányítási feladatok korszerű kommunikációs berendezések alkalmazásával hatékonyan végezhetők el.

A fentiek alapján az adekvát *közlekedéspolitika* feladata, hogy a tényleges – externáliákat is tartalmazó, illetve használatot tükröző – költségek igazságos allokálásával és a rendelkezésre álló erőforrások optimális kihasználásával növelje a közlekedési rendszer hatékonyságát, s ez által azt ún. fenntartható fejlődési pályára állítsa. Mindennek feltétele, hogy az externális költségek internalizálása olyan formában történjen, hogy az valóban növelje a hatékonyságot (csökkenő zsúfoltsághoz vezessen, ösztönözze a környezetkímélő technikák és szállítási módok terjedését stb.), valamint az így keletkező többletbevételek felhasználása produktív módon, tehát a közlekedésszervezésbe, az érintettek tájékoztatásába stb. visszaforgatva történjék. Az internalizáció persze csak akkor lehet hatásos, ha nemzetközi léptékben is alkalmazásra és elfogadásra kerül, ezért indokolt az érintetteket is bevonó, széles körű egyeztetés, majd átfogó, általános érvényű keretszabályozó rendszer kialakítása.

Az externális költségek árakba építése mellett fontos azok csökkentésének elősegítése is. Ez olyan intézkedéscsomag mellett történhet, mint a környezetkímélő és energiatakarékos járművek fejlesztésének és terjedésének támogatása/elősegítése, a közlekedési eszközök kapacitáskihasználásának növelése (pl. a közlekedési módok integrációjának elősegítésével, vagy az informatikai eszközök adaptálásának támogatásával), vagy hosszabb távon a közlekedési igények gazdasági növekedésről történő leválasztása (különféle ezt ösztönző – s kevésbé restriktív, mobilitást korlátozó – szabályozási elemekkel). Természetesen a számos negatív hatás mellett a közlekedés (és a gazdaság-) politikának számolnia kell a közlekedés pozitív externáliáival is, így pl. annak a korszerű jármű-, építési és informatikai/kommunikációs technikákra gyakorolt „húzó" hatásával.

• *A közlekedési technológiák fejlődése*

A közlekedési technológiák fejlődését leginkább az erősödő piaci versenykörülmények, a szigorúbbá váló környezetvédelmi és hatékonyságbeli előírások, valamint az információs és kommunikációs technika, továbbá az új anyagok szélesebb körű alkalmazási lehetőségei *ösztönzik*. A korszerű megoldások terjedését segítik a személyek és az áruk gyors és megbízható, s emellett az életminőséget is szem előtt tartó továbbítása iránt jelentkező igények, ugyanakkor hátráltató tényezőként kell számolni a hagyományos megoldások fenntartásában érdekelt lobbikkal, a különféle kereskedelmi/szabályozási akadályokkal és korlátokkal, valamint a csak fokozatos értékrendváltásból adódó lassú társadalmi/gazdasági el-/befogadási folyamatokkal. A *vezető* közlekedési *tech-*

2. táblázat

Ígéretes közlekedési technológiák

Technológiák	Ösztönző tényezők
Hajtási módok	
• belső égésű motorok korszerűsítése, alternatív üzemanyagok bevezetése (gáz, metanol) • elektromos hajtás akkumulátorral vagy üzemanyagcellával • hibrid hajtás	➨ a károsanyag-kibocsátás csökkentése ➨ zajcsökkentés ➨ energiatakarékosság ➨ újrafelhasználhatóság ➨ költségcsökkentés
Jármű telematikai rendszerek	
• dinamikus útvonaltervezés, multimodális információk • balesetmegelőző rendszerek • navigációs rendszerek • kombinált emisszió és hajtásmenedzsment • automatikus járműlokáció	➨ a kapacitáskihasználás optimalizálása ➨ a zsúfoltság csökkentése ➨ a baleseti kockázat csökkentése ➨ a közlekedési igények menedzselése
Új anyagok	
• újabb acélfajták, könnyűfémek (alumínium, magnézium) • műanyagok • kompozitok	➨ könnyű – kevesebb energiát fogyasztó, s kisebb emissziójú – járművek ➨ erősebb, biztonságosabb konstrukciók ➨ újrafelhasználhatóság ➨ rugalmas gyárthatóság
Járműgyártás	
• rapid modelling és prototyping, újrahasznosíthatóság figyelembevétele a tervezésben, gyártásban • folyamattervezés, virtuális vállalat, folyamatorientált gyártás, automatizálás, karbantartás • erőforrás-menedzsment, logisztikai lánc szervezése, marketingstratégiák	➨ növekvő verseny, globalizáció ➨ rugalmasság: gyors alkalmazkodás az igényekhez ➨ magas és garantált minőség ➨ költségcsökkentés ➨ szigorodó környezetvédelmi normák
Pályaépítő és -fenntartó eljárások	
• új építőanyagok: hosszabb élettartam, kisebb zaj • teljes körben gépesített építési és fenntartási eljárások	➨ hatékonyabb és olcsóbb létrehozás és fenntartás ➨ környezetvédelmi szempontok intenzívebb figyelembevétele

nológiákat és azok fő inicializáló tényezőit a *2. táblázat* foglalja össze.

A tárgyalt technológiafejlesztési lépések az egyes alágazatokban a következőkben összefoglalt *alkalmazási* lehetőségeket/koncepciókat vetítik előre. A fejlesztések legfőbb alkalmazási területe várhatóan továbbra is a közúti közlekedés marad. Specializált járművek jelennek meg, mint pl. a városi autó, a hosszú távú utazásra kiképzett autóbusz, vagy a multifunkcionális kisteherautó. E járművek előállításánál felhasználják a korszerű konstrukciós és a gyártási eljárásokat, valamint az anyagtudományok új eredményeit. A közúti közlekedés hatékonyságát forgalomirányító és koordináló információs rendszerek javítják.

A vasúti közlekedés a többi alágazattal kooperálva és az interoperabilitás követelményeinek megfelelve megvalósíthatja a háztól-házig szállítást, a teljes körű logisztikai szolgáltatást. Ebben, valamint gazdálkodási és utastájékoztatási feladataiban kiterjedt informatikai rendszerek segítik. Új anyagok felhasználásával megvalósítható a „könnyű vasút" koncepció, ami a pályaépítés korszerűsödésével együtt növeli a menetsebességet. A vasúti közlekedés kötöttsége folytán kiválóan alkalmas az automatizálásra. Ez a tulajdonsága leginkább a városi személy- és áruszállításban tűnik alkalmazhatónak. A légi közlekedésben a növekvő igények kielégítését szolgálják majd a különlegesen nagy sebességű és kapacitású repülőgépek, amelyek a könnyű szerkezeti anyagoknak és a továbbfejlesztett hajtóműveknek köszönhetően kevésbé szennyezik a környezetet. A vízi közlekedésben a gyors személyszállító kompoké, valamint az üzemanyagcellával ellátott elektromos meghajtású teherhajóké a jövő.

Figyelembe véve a közlekedési rendszer és piac viszonylag nagy inerciáját, tíz éven belül aligha valószínűsíthető radikális technológiai átalakulás e területen. A *közlekedéspolitikai* megfontolások, irányelvek lefektetésekor viszont érdemes hosszabb távban gondolkodni, s már rövidebb távon felkészülni a várható változásokra. Ez olyan gazdaságpolitikai akcióprogramok meghirdetését és végrehajtását jelenti, mint pl. a várhatóan áttörést hozó üzemanyagcellás hajtás fejlesztésének támogatása, szabályozási és szabványhátterének, valamint alapinfrastruktúrájának létrehozása. Ezáltal egyértelmű jelzések is adhatók a piaci szereplők számára a fejlődés kívánatos irányairól. (Az „időben lépő" gyártók/szolgáltatók – s közvetve nemzetgazdaságok – válhatnak a fejlődés nyerteseivé!) Az új technológiák bevezetésének elősegítésével párhuzamosan célszerű a környezetvédelmi és életminőségbeli normák folyamatos szigorítása is, ami gátolja az elavult megoldások továbbélését, s ösztönzi az új termékek elfogadását.

A telematikai alkalmazások elterjedésének szempontjából a legfontosabb feladat a – korábban említett – szabályozási háttér megteremtése, amely lehetővé teszi az adatforgalom biztonságos és egységes alapú (szabványosított) lebonyolítását. Nemzetközi megállapodásokkal és előírásokkal kell megalapozni a nemzeti és/vagy az egyes alágazati információs rendszerek minél nagyobb fokú interoperabilitását (együttműködési készségét).

A felzárkózó országok esetében különösen ügyelni kell arra, hogy a közlekedéspolitika, s ennek eredményeképp a közlekedésfejlesztés ne kövesse el ugyanazokat a hibákat, amelyek hatásaitól jelenleg a fejlettebb országok közlekedési rendszere szenved. Így fékezni kell az egyéni közlekedés túlzott mértékű növekedési ütemét, illetve az alternatív módok (tömegközlekedés, vasút) gyors hanyatlását, óvatosan kell bánni az infrastruktúrafejlesztési irányok és mértékek meghatározásával, és erősíteni kell az alágazatok közötti együttműködést. Emellett törekedni kell a legújabb technológiák mihamarabbi meghonosítására, nehogy a Nyugaton már „levetett" és elavult, de a kevésbé fejlett országokban még modernnek számító járművek/berendezések árasszák el a közlekedési piacot. Amennyiben sikerülne ezeket az alapelveket érvényre juttatni, úgy egy lépésben, a nyugati országok által megtapasztalt „vakvágányt" elkerülve „azonnal" lehetővé válna a fenntartható közlekedési rendszer megközelítése. Természetesen mindez finanszírozási nehézségekbe, gazdasági érdekekbe és társadalmi ellenállásba ütközik, így a gyakorlati adaptáció valószínűleg nem lesz „zökkenőmentes" (már a részleges megoldás is siker lenne!).

- *A közlekedési infrastruktúra-fejlesztés és annak megalapozása*

A közlekedési infrastruktúrafejlesztés kérdése *differenciáltan* kezelendő a fejlettebb, illetve a felzárkózó országok vonatkozásában. Mivel előbbiek már többnyire rendelkeznek a szükséges alapinfrastruktúrával, esetükben a minőségi fejlesztés (pl. teherbírás-növelés, pályasebesség-növelés stb.) kerül előtérbe. Itt a mennyiségi fejlesztésnek inkább a nagy forgalmú csomópontokat tehermentesítő szakaszokra, illetve a nemzetközi szállítási folyosókra kell koncentrálnia. Természetesen ezek mellett továbbra is hangsúlyos a meglévő hálózatok folyamatos karbantartása.

3. táblázat

Közlekedésfejlesztési projektek értékelési szempontjai

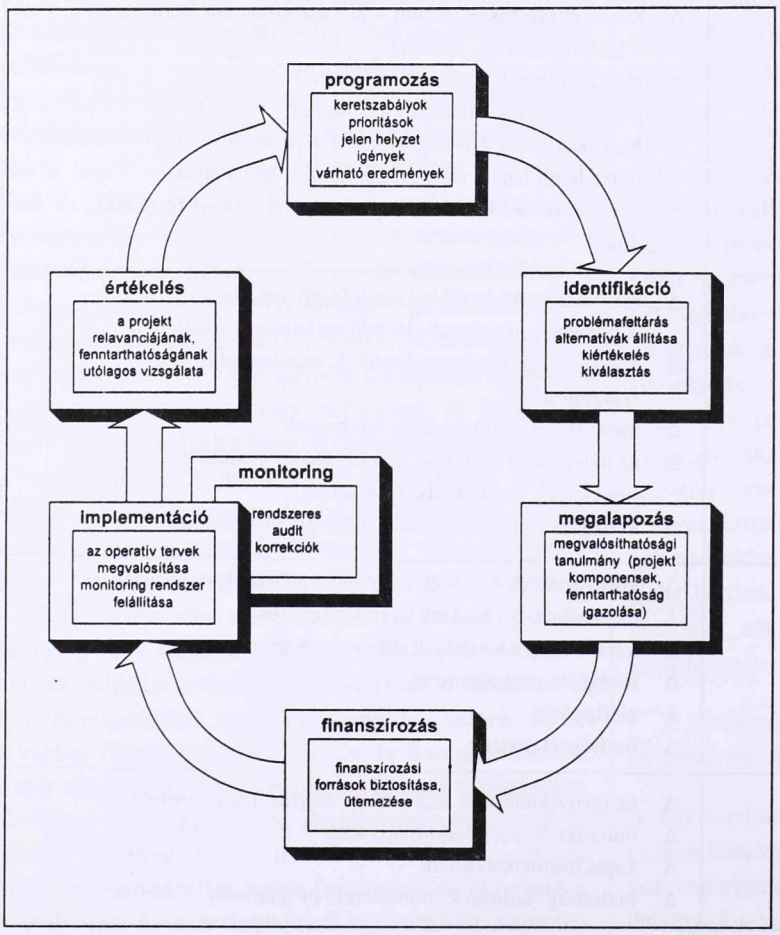
Szempontok	Mérlegelendő elemek
szabályozási keretek meghatározása	Δ makrogazdasági tényezők; igények, optimális méret Δ intermodalitás elve Δ egyensúly a fenntartás és a beruházás között Δ K+F megoldások alkalmazása
az érintettek bevonása	Δ igénybevevők, megrendelők (pl. önkormányzatok) Δ üzemeltetők (pl. közlekedési vállalatok) Δ az externális hatások érintettjei Δ szabályozási koordinátorok Δ (esetleges) támogatók
finanszírozási források biztosítása (a beruházásra, de a későbbi üzemeltetésre is!)	Δ közösségi források (állami – pl. célzott alapok, nemzetközi – pl. támogatások, hitelek) Δ magán források (működő tőke, hitel) Δ public-private partnership lehetősége Δ használati díjak bevezetési lehetősége, ár/díjképzés (társadalmi határ- vagy átlagköltség, piaci alapon) Δ bevételi források feltárása (pl. szolgáltatásokért fizetendő díjak)
hatékony intézmény- és üzemeltető hálózat kialakítása	Δ megfelelő hatáskörökkel rendelkező, (részben) független és decentralizált felügyeletiszerv-rendszer Δ önálló, független üzemeltetők (közszolgáltatásokra szerződések) Δ menedzsment információs rendszerek Δ az üzleti/piaci szemlélet elsajátítása és gyakorlása (munkaerő, gazdálkodás, marketing) Δ a magánszektor bevonási lehetősége, privatizálás
környezeti és a társadalmi hatások számba- és tekintetbe vétele	Δ környezetterhelés, illetve kímélés; előírások/standardok Δ externális (-/+) hatások és modellezésük Δ a terület- és a közlekedéstervezés összhangja Δ mobilitás-menedzsment Δ elérhetőség Δ foglalkoztatottság
minőségbiztosítás	Δ az igény-kielégítés színvonala (meghatározás, mérés) Δ műszaki és szervezési innováció Δ kapacitásmenedzsment Δ biztonság (előírások, rendszerek, programok)

A kevésbé fejlett országok alap-infrastruktúrája – főképp a közúthálózat vonatkozásában – viszont általában hiányos, így bővítendő. Ebben az esetben tehát a mennyiségi fejlesztés áll a középpontban, de épp olyan fontos a minőségi korszerűsítés is. Különösen hangsúlyossá kell válnia ezekben az országokban a fenntartásnak, ami eddig nem minden esetben tartozott a hatékonyan végzett tevékenységek körébe. A bővítés fő irányainak itt is alapvetően a nemzetközi tranzitfolyosókat kell preferálnia, de emellett lényeges az országon belüli, az egyes régiókat összekötő útvonalak jobb kiépítése is. A bővítés mellett néhány esetben – főképp a vasúthálózatoknál – a kapacitások felülvizsgálatára, s azok esetleges racionalizálására is sort kell keríteni.

A közlekedési infrastruktúra-fejlesztés, illetve -fenntartás finanszírozása viszont – akár fejlett, akár felzárkózó országról van szó – egységes megoldás irányába kell, hogy mutasson. A *fenntartást* hosszabb távon a szolgáltatásokat igénybevevők használattal arányos díjaiból kell fedezni. (Hosszabb távon a díjaknak hozzá kell járulniuk a beruházási tőkeköltségek – részleges – fedezéséhez is.) Mivel az ilyen típusú finanszírozási rendszer bevezetése előreláthatólag társadalmi nehézségekbe ütközik (nehezen fogadtatható el, illetve a kevésbé fizetőképes lakosság körében – főképp a felzárkózó országokban – nehezen elviselhető többletköltségeket okoz), ajánlott fokozatos, kezdetben szelektív, s csak hosszú távon (közel) teljes körűvé tett gyakorlati megvalósítása.

3. ábra

Közlekedésfejlesztési projektek megvalósítási fázisai



A közlekedésfejlesztési *beruházásoknál* egységes értékelési és megvalósítási *metodikát* javasolnak a szakemberek. A (nagy volumenű) projekteket (a beruházási és a későbbi működtetési fázisokra is kitérve) adott szempontok szerint kell *kiértékelni*. A javasolt általános paramétereket a *3. táblázat* tartalmazza. Természetesen e tényezők általában értendők, így a konkrét projekteknél szelektálandók, majd a relevánsnak tekinthető elemek tovább részletezendők (pl. a különféle alágazatoknál más-más elemek lehetnek hangsúlyosak).

A kiértékelés eredményeképp megállapítható, hogy az adott közlekedési beruházási projekt szabályozási, gazdasági, finanszírozási, környezeti, társadalmi és működési szempontból „fenntarthatónak" tekinthető-e, s ha igen, sor kerülhet a *megvalósítás* folyamatának megindítására. Ennek javasolt lépéseit/fázisait a *3. ábra* szemlélteti. Itt is igaz, hogy az átfogó elveket a konkrét esetekre adaptálni kell.

• *Magyarország (speciális) közlekedésfejlesztési kérdései*

A magyar közlekedési-szállítási szektor fejlesztésére vonatkozó ajánlások egy része levezethető a jövőkutatási programok általános eredményeiből, másik részük viszont az ország speciális körülményeire tekintettel került megfogalmazásra. Az ajánlásokat részleteiben a TEP „Közlekedés, szállítás" munkacsoportja dolgozta ki. A következők a fejlesztési javaslatok főbb megállapításait elemzik és értékelik.

A hazai közlekedési *hálózatban* – a korábbiaknak megfelelően – egyaránt szükség van mennyiségi és minőségi *fejlesztésekre*. Lehetővé kell tenni a nemzetközi hálózatokhoz történő jobb kapcsolódást, de javítani kell a regionális és kistérségi összeköttetéseket is. Az ez irányú feladatok alágazatonkét azonosíthatók, s adott esetben a bővítés mellett a kapacitások felülvizsgálatát, esetleg racionalizálását is jelenthetik (pl. egyes vasúti mellékvonalaknál). A minőségjavítási (pl. terhelhetőség, sebesség) megfontolásoknak elsősorban a nemzetközi folyosók esetében kell prioritást kapniuk. Alapvető feltétel, hogy politikai konszenzus biztosítsa a hosszú távra kidolgozandó, a prioritásokat és a forrásokat is feltáró közlekedésfejlesztési programok tervezhetőségét, illetve végrehajtását, valamint a szükséges

közösségi hozzájárulás elkülönítését és allokálását. A fejlesztések finanszírozásában rövidebb távon főleg közösségi, hosszabb távon viszont alapvetően közösségi-magán megoldások valószínűsíthetők, amelyek hazai adaptálását mielőbb meg kell kezdeni. A projektek kiválasztásánál fontos szempont kell, hogy legyen a korábban tárgyalt megalapozási és megvalósítási módszertan elsajátítása és alkalmazása.

A fejlesztés mellett nagyobb súlyt kell helyezni a meglévő infrastruktúra adekvát *fenntartására*. A hosszabb távon is működtethető üzemeltetési rendszer érdekében – és a jelzett nemzetközi tendenciáknak megfelelve – ezt alapvetően a hálózatot használóknak kell megfizetnie. Rövid távon a befizetett adókból elkülönített alapokat kell felállítani. Hosszabb távon – egy bizonyos átmeneti időszakot követően – olyan használati díjrendszer kidolgozása indokolt, amely a használók által ténylegesen okozott (társadalmi) költségeket tükrözi. E célok megvalósításához tudatos szabályozás érvényesítése szükséges, de véleményformáló munkát is kell kifejteni a használati díjak társadalmi elfogadtatásának érdekében. Ezen túl politikailag kezelni kell az alacsony színvonalú hazai fizetőképes kereslet és az externáliákat fokozatosan figyelembe vevő, s így növekvő közlekedési-szállítási tarifák közötti ellentmondást is.

A hazai közlekedési vállalati struktúrának fel kell készülnie a piaci verseny éleződéséből adódó említett hatásokra, amelyeknek stratégiai szövetségekbe tömörülve, illetve a piacorientáció erősítése útján kell elébe mennie. A hatékony közlekedési rendszer kialakításához szükség van a piacra lépéssel, illetve az átstrukturálással kapcsolatos állami szabályozás következetes érvényesítésére is. Az állami szerepkör egyértelmű meghatározása mellett – a nemzetközi elvárásoknak megfelelően – alapvetően piaci alapokra kell helyezni a közlekedés vállalati rendszerének működését. A közszolgáltatások körét szerződésekbe kell foglalni, amelyek garantálják az állam által megrendelt teljesítmények színvonalát, valamint költségeinek fedezettségét, s lehetővé teszik magánvállalkozások bekapcsolódását is.

Az új technológiák mielőbbi adaptálása a hazai közlekedési rendszer „fenntartható" pályára állításának legfontosabb eszköze. A járműpark mennyiségi és minőségi összetételének javítása érdekében állami ösztönzéssel és támogatással, valamint az elavult típusok futásának fokozatos jogszabályi korlátozásával kell segíteni a korszerű, környezetkímélő technológiát képviselő típusok fokozatos elterjedését. Az IT eszközök közlekedési alkalmazásának kiterjesztését ösztönző és támogató környezet kialakítása további indokolt állami feladat. Az új közlekedéstechnológiai, -szervezési és menedzsment ismeretek hazai adaptálásában kulcsszerepük lesz a magyar közlekedési K+F és oktatási intézményeknek, így indokolt működési feltételeik javítása.

A mobilitás menedzsment eszköztárából a hazai viszonylag alacsonyabb gazdasági fejlettségi szint miatt rövid távon nem az egyéni közlekedés korlátozását, hanem alapvetően az utazási és szállítási igények megfelelő térbeli, időbeli és módbeli „levezetését" kell preferálni. A közlekedési igények – hosszabb távú – befolyásolását is elsősorban a problémák tudatosításával, valamint alternatív kínálat biztosításával javasolt megvalósítani, s csak kisebb mértékben ajánlott restriktív eszközökhöz nyúlni. (Többnyire ezt az utat ajánlják a reálisan gondolkodó nemzetközi javaslatok is.) Mivel a mobilitási szokások és a közlekedők magatartása csak fokozatosan, hosszú folyamat eredményeképp változtatható, célszerű lenne átalakulásuk elősegítését – széles körű tájékoztatással – minél előbb megkezdeni.

Magyar – és felzárkózó országbeli – specialitás, hogy az eurokonform közlekedésszabályozási rendszer kialakítása érdekében létre kell hozni (tovább kell fejleszteni), és működtetni kell a megfelelően átvett és adaptált szabályok, szabványok és irányelvek gyakorlatba ültetését végző és ellenőrző intézményi/szervezeti hátteret. Végül szintén inkább az újonnan kialakult piacgazdaságok gazdasági stratégiaépítését érintő ajánlás, hogy a további nemzetgazdasági ágak fejlesztési programjainak kidolgozásakor tekintettel kell lenni az azok infrastrukturális/szolgáltatási hátterét képező közlekedésfejlesztési programok prioritásaira.

Összefoglalás

Gyorsan változó világunkban a nemzetgazdasági, de akár a vállalati stratégiaalkotás fontos megalapozó eszköze a jövőkutatás. A klasszikus jövőkutatási módszerek mellett egyre inkább előtérbe kerülnek az ún. (technológiai) előretekintési programok, amelyek a lehetséges fejlődési utak szisztematikus elemzésével próbálják feltárni a várhatóan bekövetkező technológiai, gazdasági és társadalmi váltásokat, fordulópontokat. Az előretekintési programok közül is általában az ún. holisztikus megközelítésűek a legsikeresebbek, amelyek több módszer hatékony kombinálásával jutnak el – a lehetőségekhez képest – konzisztens és az egyes események

közötti kapcsolatokat is feltáró fejlesztési ajánlásaikhoz.

Az előretekintésen alapuló jövőkutatás célállapotainak és fejlődési pályáinak leírásában hathatós segítséget nyújtanak a kereteket megadó makro forgatókönyvek. Ahány program, általában annyi makro forgatókönyv, hiszen a célokat mindig befolyásolják a kiinduló helyzet körülményei. Vannak azonban olyan elemek, amelyek minden esetben megtalálhatók: pl. mindig célszerű a műszaki és a társadalmi fejlődés integrált kezelése, vagy érdemes alapvetően pozitív célokat kitűzni, de egyúttal a lehetséges veszélyekkel is foglalkozni kell. A közlekedési jövőképek közös előremutató üzenete, hogy a közlekedési igényeket nemcsak a gazdaságosság, hanem az életminőség szempontjait is tekintetbe véve kell kielégíteni.

A makro forgatókönyvek mint célkitűzések alapján megfogalmazhatók a kívánatos fejlődést elősegítő és a lehetséges veszélyeket megelőző fejlesztési javaslatok, ajánlások. Ezek szerint a jövő ígéretes technológiái az informatika/telematika (IT), az anyagtudományok, az élettudományok és az ún. komplex (több területet integráló) rendszerek lesznek. Legutóbbi révén a közlekedés közvetlenül is érintett (ui. egyike a kitűntetett komplex technológiai rendszereknek), de mint az új IT- és anyagtechnológiák egyik fontos alkalmazójának is fő szerepe lesz a műszaki fejlődésben. A technika fejlődése szoros interakcióban zajlik majd a tudásbázisú társadalom és gazdaság kialakulásával, de ezek mellett külön figyelmet kell szentelni a várhatóan bekövetkező társadalmi problémák kezelésére is.

A közlekedési rendszer jövőbeli fejlődésének egyik kulcskérdése az externális hatások feltárása, kezelése és azok szállítási szolgáltatási árakba építése. Az ennek alapján anticipálható költségnövekedés hatással lehet mind a közlekedési munkamegosztásra, mind pedig a szállításintenzív iparágak gazdálkodási szerkezetére, s azok bizonyos fokú átalakulását okozhatja. A közlekedési technológiafejlesztés legfőbb „húzóereje" éppen a káros hatások csökkentése, de ösztönzőleg hat rá az IT- és az anyagtechnológiák dinamikája is. Itt is hangsúlyt kell azonban helyezni az új megoldások társadalmi és piaci elfogadtatására, mert e nélkül aligha vihető végbe a közlekedésfejlődés „fenntartható" pályára állítása. A jövő vezető közlekedési technológiáinak ma az új hajtási módok, a jármű navigációs rendszerek, az új járműszerkezeti anyagok és gyártási eljárások, továbbá a korszerű pályaépítési és fenntartási anyagok, eljárások tűnnek. A közlekedési infrastruktúrafejlesztés az alapinfrastruktúra kiépítettségének függvényében országonként/régióként eltérő mennyiségi és minőségi súlyo-zással kezelendő, de a projektek megalapozására és megvalósítására kifejlesztett metodika egységesen alkal-mazandó. Végül a hazai közlekedési rendszer fejlesztési javaslatai tekintetében megállapítható, hogy azok nagy része levezethető az előrevetített általános nemzetközi tendenciákból, ugyanakkor külön feladatot jelent majd a korszerű elvek és módszerek hazai sajátosságoknak megfelelő adaptálása.

Felhasznált irodalom

Actions for Sustainable Transport: Optimisation Across Modes http://www.foresight.gov.uk, 1999

A Technológiai Előretekintési Program (TEP) belső anyagai http://www.omfb.hu, 1997-2000

Bokor Zoltán–Duma László: Fenntartható fejlődés – környezetkímélő közlekedési módok OMIKK Környezetvédelmi füzetek, 1999/24

DELPHI '98. Studie zur globalen Entwicklung von Wissenschaft und Technik http://www.isi.fhg.de, 1999

Environmentally Sustainable Transport in the CEI Countries in Transition UNEP/OECD, 1998

Nováky Erzsébet (szerk.): Jövőkutatás AULA, 1992

Sectoral Approach for Developing Transport Infrastructure http://europa.eu.int/comm/development/transport, 2000

Tánczos Lászlóné: Időszerű technológiafejlesztés a közlekedésben az EU tagállamokban Közlekedéstudományi Szemle, 1995/5

Katalin Tánczos–Zoltán Bokor: Technology Foresight on Transport Periodica Politechnica ser. Transport Engineering, vol. 26, no. 1-2, 1998

Tánczos Lászlóné–Bokor Zoltán: A TEP „Közlekedés, szállítás" munkacsoport összefoglaló jelentése http://www.omfb.hu, 2000

The Futures Project: Synthesis Report; Natural Resources and the Environment Panel Report; Technology Map http://futures.jrc.es, 1999

Jövő évi előfizetését
ne felejtse el megújítani!

ÁRVA László-BOROS Árpád

A GLOBALIZÁCIÓ ÉS A KÜLFÖLDI MŰKÖDŐTŐKE-BERUHÁZÁSOK HATÁSA MAGYARORSZÁGON

A globalizáció a XX. század végének meghatározó jelensége, mely két vetületben is – külföldi működőtőke-beruházások és kulturális globalizálódás – érinti mindennapjainkat. A szerzők ismertetik e folyamat jellemzőit, a beruházások elméleti típusait, valamint hatásukat a fizetési mérleg alakulására.

A húszadik század végének mind gazdasági, mind kulturális téren a globalizálódás a meghatározó élménye. A világgazdaság termelési és elosztási folyamatainak, valamint a világ kultúrafogyasztásának egységesedése, vagy mondjuk így, globalizációs szintjének növekedése természetesen nem igazán új folyamat, hiszen a világ egyes térségei közötti árucsere és munkamegosztás intenzitásának növekedését évezredek óta tapasztalhatjuk, napjainkban mégis olyan alapvető minőségi változásokra került sor, amelyek a társadalom egész szerkezetében éreztetik hatásukat. *E minőségi változásokat röviden két tételben fogalmazhatjuk meg:*

- napjainkra közel kerültünk ahhoz, hogy a világ összes termelőkapacitásának felét ne az adott országon belüli, hanem külföldi, mégpedig a világ néhány legfejlettebb térségében bejegyzett tulajdonosok irányítsák;
- még inkább előrehaladt az a folyamat, hogy a világban elfogyasztott összes kulturális javak nagyobbik részét egy még szűkebb körből kikerülő gazdasági társaságcsoport termelje meg, illetve közvetve ellenőrizze azok előállítását.

Nyilvánvaló, hogy ezek a folyamatok nagymértékben felerősödtek a volt szocialista világrendszer összeomlásával és azáltal, hogy e régió termelési kapacitásait is egyre nagyobb mértékben vonják a fejlett országok társaságai ellenőrzésük alá. Látni kell azonban, hogy a szocialista világrendszer összeomlása csak egy epizód a világméretű globalizáció folyamatában, sőt jelentőségében még el is marad Latin-Amerika, Afrika és Ázsia fejlődő országainak integrálásához képest.

A globalizáció gyorsító fokozata: külföldi működőtőke-beruházások

A húszadik század végén a termelési tényezők tulajdonlásában és irányításában bekövetkezett igen jelentős, a társadalom minden területére kisugárzó változásokat alapvetően az okozta, hogy igen nagy mértékben megnőtt a *nemzetközi tőkemozgás* volumene, s azon belül is jelentősen növekedtek a *külföldi működőtőke-beruházások.*

A nemzetközi tőkemozgások alapvetően *négy* nagy csoportra oszthatók:

- A nemzetközi tőkemozgás egyre gyorsabb ütemben növekvő részét – napjainkban már több mint felét – teszik ki a külföldre irányuló *működőtőke-beruházások,* vagyis az a tőkekivitel, amelynek révén a beruházó nem csak tulajdonrészt, hanem irányító szerepet is kíván szerezni a külföldön létrehozott vagy megvásárolt társaságokban. Általában 20 %-ot meghaladó tulajdonrészszerzés esetében beszélhetünk külföldi működőtőke-beruházásokról.
- A tőkekivitel egy másik részét az úgynevezett *portfolió beruházások* képezik, vagyis azon pénzügyi beruházások (részvényvásárlások, illetve egyéb tulajdonrészszerzések), amelyek során a beruházó ugyan tulaj-

donrészt szerez valamely külföldi társaságban, de e tulajdonszerzés révén nem jut irányító szerephez, hanem csak nyereség, profit elérésére törekszik.

➪ A nemzetközi tőkemozgás harmadik csoportját azok a tranzakciók képezik, amelyek nem járnak együtt tulajdonrész szerzésével, hanem csupán egyszerű hitelezésre kerül sor, kölcsönök nyújtása, illetve kötvényvásárlások révén. A hitelmozgások lehetnek állami vagy magánhitelezések, valamint két- vagy többoldalú műveletek.

➪ A nemzetközi tőkemozgás speciális részét képezik a *segélyek*, amelyeket vagy egyáltalán nem kell visszafizetni, vagy nem piaci kamattal kell törleszteni azokat.

A hetvenes évek közepéig a nemzetközi hitelműveletek és a portfolió beruházások együttesen és külön is még meghaladták a külföldi működőtőke-beruházásokat, s bár a nemzetközi pénzátutalási rendszer és a tőzsdeműveletek elektronizálása, valamint a korábban nem alkalmazott új formák és műveletek a korábbihoz képest megtöbbszörözték mind a nemzetközi rövid- és hosszú távú hitelezés, mind a portfolió beruházások összvolumenét, *a húszadik század végére a működőtőke-kivitel vált a nemzetközi tőkemozgás legjelentősebb, legdinamikusabban növekvő tételévé.* A nemzetközi segélyezés jelentősége úgy látszik csökkenőben van napjainkban, bár hazánk szempontjából az EU csatlakozást követő időszakban az EU fejlesztési forrásokból kapható, végsősoron nemzetközi segély jellegű támogatások jelentősége talán ismét megnövekedhet.

A működőtőke-kivitel jelentőségét mutatja, hogy annak növekedési üteme a nyolcvanas évek közepétől másfélszeresen múlja felül a világ összes exportjának növekedését, közel háromszorosan a világtermelés bővülését, s a külföldi tőkekivitel nyomán már összesen *3,2 ezer milliárd dollár* működőtőkét fektettek be külföldön. A működőtőke-kivitel gyors bővülését követő minőségi változást azonban nem elsősorban az jelzi, hogy milyen gyors ütemben növekednek a külföldi működőtőke-beruházások napjainkban, hanem sokkal inkább a működőtőke-kivitel kvantitatív eredménye, nevezetesen az, hogy ma *a világ nagy gazdasági régiói közt már egyre több olyan található, amelyben az összes megtermelt új értéknek a nagyobbik felét – éppen a külföldi működőtőke-beruházások nyomán – nem nemzeti, hanem külföldi irányítás alatt álló vállalatok állítják elő.* Amennyiben az elmúlt három évtized tendenciái folytatódnak, úgy 2020 és 2030 körül fog bekövetkezni az a korábban soha sem tapasztalt, és ma még gazdaságilag, politikailag, szociológiailag és kulturálisan felmérhetetlen következményekkel járó helyzet, amikor a világon előállított összes új érték több mint felét olyan vállalkozások állítják majd elő, amelyeknek a tényleges irányítást gyakorló tulajdonosai nem abban az országban honosak, ahol a termelés folyik. *Ezt az időpontot szimbolikusan a „gazdasági globalizáció felezési pontjának" nevezhetjük.*

Magyarország esetében a feldolgozóipari termelés hozzáadott értéke vonatkozásában a külföldi irányítás aránya már átlépte az 50 %-ot, s valószínűsíthető, hogy az egész gazdaságot tekintve 2000-re elérjük a „gazdasági globalizációs felezési pont"-ot. A többi kelet-európai ország esetében a folyamatok szintén hasonló irányba tartanak, ámde kétségtelenül lassúbb sodrásúak.

A globalizációnak gazdasági értelemben tehát az az elsődleges jelentése, hogy a termelési egységek tulajdonosai és még inkább a meghatározó irányítói világszerte egyre inkább más országok vagy akár más földrészek polgárai vagy gazdasági társaságai. Ugyanakkor azt is látni kell, hogy ez a globalizálódás meglehetősen egyirányú utca napjainkban, ugyanis a külföldi működőtőke-kivitel 85 %-a fejlett országokból származik. A dominancia koncentráltságát mutatja, hogy a fejlett országokból kiinduló külföldi működőtőke-export több mint 90 %-a az Egyesült Államokból, Japánból, Nagy-Britanniából és Franciaországból érkezik.

A világgazdasági globalizáció tehát nem egyszerűen azt jelenti, hogy a világ különböző részei mind inkább összefüggnek egymással, hanem sokkal inkább azt, hogy a világgazdaság globális rendszere a fejlett országok, azon belül is elsősorban az Egyesült Államok-béli, az Európai Unió legfejlettebb országaiból, illetve Japánból származó nemzetközi társaságok egyre inkább meghatározó dominanciája mellett valósul meg. Sokkal szerencsésebb tehát napjaink gazdasági globalizációs folyamatát a fejlett térségek gazdasági társaságai által megvalósuló *globális dominanciának* nevezni.

A globalizáció másik vetülete: kulturális globalizáció

A termelési tényezők tulajdonlásának és irányításának világméretű, korábban soha nem tapasztalt átrendeződése mellett a globalizáció folyamatában a másik alapvető minőségi változást jelentő átalakulást az ideológiák és a kultúrák terén tapasztalhatjuk. Ezek a változások nehezebben mérhetők számszerűen, mint a külföldi működőtőke-beruházásokban és a nemzetközi tulajdonosi szerkezetben bekövetkezett módosulások, de egyre inkább világos, hogy *a világ nagy gazdasági*

régióin belül egyre több olyan régiót regisztrálhatunk, amelyekben az elfogyasztott kulturális termékek több mint fele vagy közvetlenül az Egyesült Államokból származik, vagy az Egyesült Államokban bejegyzett társaságok ellenőrzése alatt álló helyi társaságok terméke. Az előrejelzés a kultúra- és ideológiafogyasztás terén természetesen még nehezebb, mint a tulajdonosi struktúrát illetően, de körülbelül a 2010 és 2020 körüli időszakra, tehát a gazdasági dominancia felezési pontjánál valamivel korábbanra tehetjük azt a pontot, amikor a világ összes kultúra- és ideológiafogyasztásának több mint a felét már az Egyesült Államokból származó társaságok, vagy ezen társaságok által irányított regionális vagy helyi társaságok fogják előállítani. Ez utóbbi fejlemény annál is fontosabb, mert az éppen egybeesik a kulturális minták terjesztésének minden korábbinál hatékonyabb és eredményesebb eszközeinek, vagyis a hang- és képrögzítés és -továbbítás médiáinak tömegméretű elterjedésével, aminek révén a világ lakosságának közel kétharmadát kitevő, írástudatlan tömegek is könnyen elérhetőkké és befolyásolhatókká válnak.

Nyugat-Európa esetében már ma is a mozikban és a televíziókban vetített játékfilmek nézettségi arányait vizsgálva igen jelentős észak-amerikai dominanciát figyelhetünk meg. Ma Nyugat-Európában az összes vetített játékfilm közül darabszámot tekintve is több, mint 70 % az Észak-Amerikában készített termékek aránya, nézőszámarányt vizsgálva pedig még ennél is magasabb dominanciát kapunk. *Magyarország* esetében hasonló arányokat tapsztalhatunk. A nem vizuális hordozókon terjesztett egyéb kulturális termékek esetében az észak-amerikai dominancia aránya jóval kisebb ennél mind Nyugat-Európában, mind hazánkban, de kétségtelen, hogy azok fogyasztása a vizuális hordozókkal szemben relatíve csökken.

A fenti két folyamat, vagyis a világ termelőkapacitásai közel felének a legfejlettebb országokból származó gazdasági társaságok által történő tulajdonlása és tényleges irányítása, valamint a világ összes érték- és kultúra-termelésének szintén több mint felének ugyanezen legfejlettebb országokból származó gazdasági társaságok által történő ellenőrzése természetesen igen szorosan összefügg egymással, s egymást erősíti. Az világ kultúrafogyasztásának a fejlett országokból származó gazdasági társaságok általi ellenőrzése nyilvánvalóan egyre nagyobb uniformizálódást valósít meg a kultúra és az értékrendszer terén, és ez a kulturális uniformizálódás elősegíti a világméretekben uniformizált fogyasztás kialakulását, ami szükségképpen erősíti a világméretekben uniformizált termékeket előállító nemzetközi gazdasági társaságok fejlődését és térnyerését. És ugyanakkor ez a világméretű uniformizált és a legnagyobb nemzetközi társaságok által ellenőrzött kulturális hálózat a maga igen hatékony véleményformáló eszközeivel segít a közvéleménnyel elfogadtatni a nemzetgazdaságok mind nagyobb hányadának külföldi tulajdonosok által történő ellenőrzését is.

Gyakran teszik fel azt a kérdést, hogy jó-e Magyarországnak a globalizáció, vagy hogy jó-e hazánknak a külföldi működőtőke-import magas szintje. Ez a kérdés azonban megválaszolhatatlan, mivel nem értelmes és jó definiált fogalmakat használ. Látható, hogy a globalizálódás és a működőtőke-kivitel, ami napjainkban a globalizáció fő motorjának szerepét játssza, még legalább egy jó félévszádig a világ alapvető fő folyamatát jelenti, amelyből nem tud egy olyan kis ország, mint Magyarország kilépni. Ugyanakkor azt is láttuk, hogy a globalizációnak vannak vesztesei és nyertesei, de nem mindegy, hogy adott országon belül a nyertesek vagy a vesztesek vannak többségben. A globalizáció és azon belül a nemzetközi működőtőke-áramlás folyamataihoz való tudatos alkalmazkodás révén ugyanis remény van arra, hogy országunk inkább a nyertesek, mint a vesztesek oldalára kerüljön már ebben az „átmeneti időszakban". Ez az „átmeneti" időszak ugyanis nem megfelelő alkalmazkodás esetén több generáció életét volna képes végzetesen elrontani és a vesztesek közé lökni.

A külföldi működőtőke-beruházások hatása a folyó fizetési mérlegre

A külföldi működőtőke-beruházások elméleti típusai

Láthattuk hogy a globalizáció legfontosabb hajtóereje a működőtőke-beruházások és ezek hatásai egy adott országra.

Vernon, Kojima és Frédérique Sachwald elemzéseit és definícióit figyelembe véve a külföldi működőtőke-beruházások következő elméleti típusait határozhatjuk meg:

➨ *Hagyományos, gyarmati típusú tőkeberuházások:* az ilyen típusú beruházások voltak jellemzőek a XX. századot megelőző időszak külföldi tőkekivitelében, és bár részarányuk a XX. századi összes tőkekivitelen belül 10 % alá csökkent a század végére, az ilyen jellegű beruházások napjainkban sem hanyagolhatóak el. A hagyományos tőkeberuházások sajátja, hogy a fejlett országokban működő vállalatok elmaradt országokban valósítják azokat meg, helyhez kötött természeti erőforrá-

sok kiaknázása (gyémánt, kőolaj, fémek stb.), illetve másutt meg nem termelhető mezőgazdasági termékek (banán, kaucsuk stb.) előállítása érdekében.

➨ *Piacvásárló tőkeberuházások:* jellemző módon a fejlett országok között valósulnak meg, valamely kereskedelmet akadályozó tényező (import kvóta, vámok, vagy egyszerűen csak a megszokott helyi termékeket preferáló fogyasztói magatartás) megkerülése érdekében. Az ilyen jellegű beruházásokat kereskedelem helyettesítő beruházásoknak is szokták nevezni, mivel azok nyomán rendszerint csökken a világkereskedelem összvolumene (Sachwald F.: Les entreprises japonaises en Europe. Ifri, Paris 1993). A piacvásárló külföldi működőtőke-beruházások a XX. század első három negyedét jellemezték, és bár 1975 után részarányuk viszonylag csökkent, napjainkban mégis az ilyen jellegű külföldi működőtőke-beruházások teszik ki az összes működőtőke-kivitel mintegy 50–60 %-át.

➨ *Delokalizáló, termeléskihelyező beruházások,* amelyeket egyik első elemzőjük nyomán Kojima típusú beruházásoknak is neveznek, azon külföldi beruházásokat foglalja magában, amelyeket a fejlett országokban működő vállalatok azért valósítanak meg az elmaradott térségekben, hogy azok révén élvezzék az elmaradott országokban található alacsony munkabéreket és állami támgatásokat. Az ilyen jellegű beruházások a XX. század hetvenes éveinek közepétől jelentkeztek nagyobb mértékben, és napjainkban az összes működőtőke-kivitel mintegy 25–30 %-át teszi ki.

➨ A sorozatnagyság növelése érdekében megvalósuló határokon átnyúló fúziók (mergers) a piacvásárló beruházások egy sajátos alesetének tekinthetők, amelyekre napjainkban az autóipar mutat számos példát. Ebben az esetben az egyesülések után gyakorlatilag ugyanazokat a modelleket gyártják a különböző országokban lévő gyárakban, de a helyi piac hagyományainak megfelelően eltérő (hagyományos) márkaneveken.

➨ *Állami támogatást vadászó tőkekivitelnek* lehetne nevezni azokat a – napjainkban egyre gyakrabban előforduló – beruházásokat, amelyeknek fő motívuma valamely állami kedvezmény (adókedvezmény, költségvetési támogatás, különlegesen kedvező privatizációs tranzakció megszerzése). Az ilyen beruházások a kilencvenes évtizedben annak nyomán jelentek meg, hogy mind több kormány tett komoly erőfeszítéseket a külföldi működőtőke-beruházások becsalogatása érdekében.

Nyilvánvaló, hogy a tényleges külföldi működőtőke-beruházások soha vagy csak egész ritkán esnek száz százalékosan egybe a fenti elméleti típusokkal, de ennek ellenére ez a tipizálás jó tájékozódást adhat a külföldi működőtőke-beruházások közti eligazodásban.

A külkereskedelmi mérlegre gyakorolt hatást illetően nyilvánvalóan különbséget kell tenni a zöldmezős külföldi beruházások és az akvizíciók között. A zöldmezős külföldi beruházások esetében jelentős új termelőkapacitások kialakítására kerül sor, ami az esetek nagy többségében komoly import vonzatot támaszt. Szélsőséges esetben egy zöldmezős külföldi beruházás szinte teljes értéke is megjelenhet importként, rontva a külkereskedelmi mérleg egyenlegét. Akvizíció esetén a külföldi beruházásnak nincsen ilyen közvetlen import vonzata.

Az egyes működőtőke-beruházástípusok valószínűsíthető hatásai a külkereskedelmi és a fizetési mérlegre

➨ A *gyarmati típusú beruházások* esetében alapvetően két szakasz különböztethető meg. Az első a beruházási szakasz, amikor jelentős importra kerül sor, a második pedig a „beérett beruházás" szakasza, amikor megindul a nyersanyagok stb. kitermelése, amelyeket tipikusan exportálnak a fejlett országok felé. Ezek szerint a külkereskedelmi mérlegre gyakorolt hatás tekintetében megkülönböztethetünk egy kezdeti, termelési kapacitásokat import gépekkel és berendezésekkel létrehozó, erősen külkereskedelmi deficitteremtő, illetve egy későbbi, jelentősebb importot nem igénylő, a kitermelt nyersanyagokat tömegesen exportáló, külkereskedelmi szuficitet termelő érett szakaszt. A gyarmati típusú működőtőke-beruházások ezen két szakaszát a közgazdaságtanban hagyományosan szokás megkülönböztetni. A fizetési mérlegre gyakorolt hatás azonban nem követi általában a gyarmati típusú beruházások esetében a fenti mintát. A gyarmati típusú beruházás nyomán létrejött vállalatok bruttó árbevétele az amortizáció mellett viszonylag kis hányadban tartalmaz bérjellegű költségeket, változó arányban tartalmaz kormányzati költségvetési befizetéseket (koncessziós díjak, adók stb.), valamint adózás utáni nyereséget. Az adózás utáni nyereség esetében első lépésként fel kell tételeznünk a nyereség hazautalását, ami a fizetési mérleg romlása irányába hat, és csak második lépésként vizsgálhatjuk azt a kérdést, hogy vajon sor kerül-e a kivitt profit újrabefektetésére. A helyzetet bonyolítja az is, hogy a kifizetett munkabérek jelentős részét a gyarmati típusú beruházások esetében a külföldről behozott vállalatvezetés, illetve szakmunkások bérezésére fordítják, és talán nem járunk messze a valóságtól, ha feltételezzük, hogy e munkabérek egy

részét is import fogyasztási cikkekre költik. Összességében tehát valószínűsíthető, hogy a gyarmati típusú működőtőke-beruházások kezdetben, a beruházási szakaszban külkereskedelmi mérleghiányt generálnak, majd ezt követően, a termelés megindulása után alapvetően pozitív hatásuk van a külkereskedelmi mérlegre. A fizetési mérleg esetében azonban a jelentős profitkivonás miatt sokkal kisebb pozitív hatás valószínűsíthető. Ha egy pillantást vetünk azokra a fejlődő országokra, ahol jelentős gyarmati típusú külföldi működőtőke-beruházásokra került sor az elmúlt évszázad során, gyakran találkozhattunk jelentős fizetési mérleg hiánnyal. Nyilvánvaló, hogy ezen országok tartós fizetési mérleg hiányának jóval több oka van, semmint, hogy azt pusztán a külföldi működőtőke-beruházások hatásaival magyarázhatnánk, de mégis kétségtelen a jelenség megléte.

➪ A *piacvásárló külföldi működőtőke-beruházások* esetében alapvetően eltérő a kép. Amennyiben a piacvásárló külföldi működőtőke-beruházások zöldmezős beruházás formájában valósulnak meg, úgy a kezdeti szakaszban jelentős berendezés importra kerül sor, ami a külkereskedelmi mérleg deficitjével jár. A piacvásárló külföldi működőtőke-beruházások esetében azonban gyakori az akvizíció, vagyis a meglevő vállalkozások felvásárlása. Ez utóbbi esetben természetesen elmarad a jelentős berendezés import is. Ugyanakkor azonban az ilyen jellegű beruházások nyomán létrehozott (vagy megvásárolt) termelési kapacitásokat nem azért teremtették meg, hogy azokkal exportra termeljenek, hanem éppen a helyi piac kiszolgálása volt a cél. Első megközelítésben tehát azt mondhatjuk, hogy az ilyen típusú beruházások első szakasza, vagyis az új termelési kapacitások kialakítása zöldmezős beruházások esetén alapvetően külkereskedelmi deficitteremtő, akvizíciós beruházás esetén azonban a külkereskedelmi mérleg szempontjából semleges, míg az érett termelési szakasz jellemzője az, hogy nemcsak hogy nem termel jelentős külkereskedelmi többletet, hanem nem elhanyagolható mértékű alkatrész és részegység importra kerül sor az anyaországból, amely import rendszerint a vállalat fennállásának egész időszaka során fennmarad. Frédérique Sachwald és munkatársai részletesen elemezték az Európai Unióban eszközölt, alapvetően piacvásárló típusú japán elektronikai és autóipari beruházásokat, és azt találták, hogy egyrészt nem került sor ezen japán beruházások esetében számottevő, Európai Unión kívüli exportra, másrészt e japán vállalatok több éves működés után is beszerzéseik 35–40 %-át Japánból végezték. Hasonló megállapításokat tettek a szintén alapvetően piacvásárló jellegű, Észak-Amerikában megvalósított működőtőke-beruházások esetében is. Ugyanakkor felhívták a figyelmet arra is, hogy a piacvásárló működőtőke-beruházások, miközben kétségtelenül megfigyelhető a külkereskedelmi mérleg romlásának irányába ható következményük, áttételesen csökkenthetik a célország importját. Az európai fénymásoló piacot elemezve kimutatták, hogy az Európai Unión belül létrehozott japán fénymásológép-gyártó üzemek egyfelől növelték az Európai Unió fénymásológép alkatrész és részegység importját Japánból, másfelől viszont a helyi gyártás következtében a fénymásológépek Japánból származó importja valamelyest csökkent. Végső soron tehát a piacvásárló külföldi működőtőke-beruházások hosszú távon általában növelik a célország kereskedelmi hiányát, és a külföldi tulajdonban levő vállalatok profitrepatriálása következtében erőteljes fizetési mérleg rontó hatás is megfigyelhető.

➪ A *termelést kitelepítő (Kojima típusú) működőtőke-beruházások* esetében a helyzet hasonlít ahhoz, amit a gyarmati típusú beruházásoknál láttunk. Ezek a beruházások általában éppúgy zöldmezős beruházás formájában valósulnak meg, mint a gyarmati típusú beruházások, vagy ha kivételesen mégis akvizíció formájában kerül sor egy ilyen beruházásra, rendszerint ebben az esetben is egy beruházási szakasszal kezdődik a folyamat, amely erőteljes import igénnyel lép fel, majd a beruházás beérése után jelentős exporttöbblet keletkezik. Alapvető különbség azonban a gyarmati típusú beruházásokkal szemben az, hogy egyrészt a termelést kitelepítő beruházások esetében rendszerint jóval nagyobb a helyi élőmunka felhasználása, másrészt pedig jelentős alkatrész és részegység felhasználás jelentkezik e beruházások esetében, és a külkereskedelmi hatás alapvetően azon múlik, hogy importból vagy helyi beszállítóktól szerzik be ezeket a részegységeket. Általánosságban nagy a valószínűsége, hogy a Kojima típusú beruházások kezdetben jelentős külkereskedelmi mérleg hiányt okoznak, majd a beruházások beérése után folyamatos és erőteljes külkereskedelmi mérleg többletet generálnak.

Tehát elmondható, hogy a külföldi működőtőke-beruházások *elsősorban* akkor játszanak pozitív szerepet egy ország kereskedelmi és fizetési mérlegében, ha

– a külföldi működőtőke-beruházás nyomán létrejött kapacitások elsősorban a világpiacra termelnek (Kojima típusú beruházások),

– jelentős hazai beszállítói tevékenység kapcsolódik a külföldi működőtőke-beruházásokhoz,

– folyamatos beruházási lehetőségek kínálkoznak a megtermelt adózás utáni nyereség újrabefektetésére akár a vállalaton belül, akár azon kívül a célországban.

Másik oldalról valószínűsíthető, hogy negatív külkereskedelmi és fizetési mérleg hatásai vannak azoknak a beruházásoknak, amelyek

– elsősorban a célország valamely piaci szegmensét kívánták megszerezni és lehetőleg monopolizálni (piacvásárló beruházások),

– nem kapcsolódnak jelentős helyi beszállítói tevékenységhez, hanem a termeléshez szükséges részegységeket és alkatrészeket importálják,

– csekély számú és rosszul fizetett helyi munkaerőt alkalmaznak,

– a profit egészét vagy nagy részét az országból kivonják.

A Magyarországon működő külföldi tulajdonban lévő vállalkozások külkereskedelmi egyenlege

A Magyarországon működő külföldi tulajdonban levő vállalkozások közvetlen (azaz nem halmozott) külkereskedelmi egyenlegére vonatkozóan a KSH kettős könyvvitelt vezető vállalkozások mérlegbeszámolói alapján 1992 óta végez felméréseket (A külföldi működőtőke Magyarországon, 1994, 1996, 1997, 1999 és 2000). A KSH a nemzetközi metodológiának megfelelően azon beruházásokat tekinti külföldi működőtőke-beruházásoknak, amelyeknél a jegyzett tőkéből a külföldi tulajdonos részaránya a tíz %-ot meghaladja.

A KSH vizsgálatok alapján egyértelmű, hogy óvatosan kell kezelni azokat a megállapításokat, amelyek a külföldi működőtőke-beruházások állítólagos külkereskedelmi mérlegjavító hatására vonatkozóan gyakran elhangzanak, mivel a hazánkban működő külföldi tulajdonban levő vállalkozások a 90-es évek során végig egyértelműen külkereskedelmi deficitet termeltek.

Az egyenleg alakulását 1992-től lehet vizsgálni. Az egyenleg változását tekintve míg '92-ben –0,6 Mrd USD volt, addíg '94-ben érte el a csúcsot -2,5 Mrd USD-vel. 1995-től folyamatos csökkenés figyelhető meg.

A 90-es évtized a hazánkban működő külföldi működőtőke-beruházások külkereskedelmi egyenlegét tekintve alapvetően két szakaszra osztható:

– 1995-ig a külföldi tulajdonban levő vállalatok külkereskedelmi mérleghiánya az összes hazai külkereskedelmi deficiten belül egyre növekedett,

– 1995 után a külföldi tulajdonban levő vállalkozások ugyan továbbra is külkereskedelmi deficitet termeltek, de e deficit mind volumenében, mind az összes külkereskedelmi mérleg hiányához viszonyítva csökkent.

A hazánkban működő külföldi tulajdonban levő vállalkozások külkereskedelmi mérleghiánya alapvetően három tényező következménye:

– A 90-es évek elején és közepén számos olyan piac-vásárló beruházásra került sor Magyarországon, amely beruházások alapvetően a magyar piacra termelnek, és ennek következtében hosszú távon fenntartják külkereskedelmi mérleghiányukat (ilyen beruházások találhatók többek között az élelmiszeriparban, építőanyag-iparban, energiatermelésben stb.).

– A 90-es évtized végén egyre jelentősebb zöldmezős kereskedelmi beruházások – ha kisebb mértékben is, de mégis – jellegükben és hatásukban e csoportba tartoznak.

– A 90-es évek elején jelentős volumenben valósultak meg Magyarországon (elsősorban a vámszabad területeken) olyan termeléskihelyező külföldi beruházások, amelyeknek alapvető célja az volt, hogy a Magyarországon folytatott termelés eredményét külföldön értékesítsék. Az ilyen jellegű beruházások hosszabb távon egyértelműen nettó exportőrök, de rövid távon, a beruházási szakaszban nettó importőrként viselkednek.

A 90-es évtizedet elemezve egyértelműnek tűnik, hogy kétfelé kell bontani a hazánkban működő külföldi tulajdonban levő társaságok külkereskedelmi eredményét. Egyfelől meg kell különböztetni az elsősorban privatizációk során megvalósult piacvásárló beruházások eredményét, amely gyakorlatilag többé-kevésbé tartós külkereskedelmi deficitet okoz, másfelől pedig az általában új zöldmezős beruházások formájában megvalósuló termeléskitelepítő beruházások eredményét, amely utóbbi tipikus hullámzást mutat, a kezdeti időszakban jelentős deficitet termelve, majd két-három év után tartós külkereskedelmi többletet hozva.

Sajnálatos módon ezeket a vállalkozásokat a KSH mindezidáig nem bontotta meg a Magyarországon működő külföldi tulajdonban levő társaságok külkereskedelmi eredményét vizsgálva sem ágazatonként, sem vámterületileg, és ezért a fenti következtetéseket egzakt statisztikai módszerekkel nem tudjuk bizonyítani.

A hazánkban működő külföldi működőtőke-beruházások jövőbeni külkereskedelmi egyenlegére vonatkozóan valószínűsíthető a 90-es évtized második felében elkezdődött folyamatok továbbélése. Más szóval valószínű, hogy újabb jelentős piacvásárló beruházásokra a korábbiakhoz képest csak viszonylag kis mértékben (elsősorban a kereskedelem területén) kerül majd sor, de

ugyanakkor valószínűsíthető az is, hogy a korábban hazánkban létrehozott alapvetően piacvásárló típusú külföldi működőtőke-beruházásoknak tartósan külkereskedelmi mérleghiányuk lesz. Ezek szerint tehát a hazánkban működő külföldi tulajdonban levő vállalatok egy jelentős, de arányaiban az összes külföldi tulajdonban levő vállalathoz képest csökkenő része hosszú távon külkereskedelmi deficitet fog termelni.

Másik oldalon egyre jelentősebb arányt képviselnek az elkövetkezendő évek során az összes külföldi tulajdonban levő vállalkozáson belül a termelés-kihelyezés jellegű, alapvetően a vámszabad területeken, feldolgozóipar területén működő vállalkozások, amelyek hosszú távon növekvő mértékű külkereskedelmi többletet állítanak elő.

A fenti két tényező együttes hatására várható, hogy a 2000-es évtized közepére a hazánkban működő külföldi tulajdonban levő társaságok közvetlen külkereskedelmi mérlege egyensúlyba fog kerülni. Ezt az eredményt csak abban az esetben nem lehet realizálni, ha a hazánkban korábban létrehozott, exportra termelő, termeléskitelepítő külföldi működőtőke-beruházások egy része „továbbáll" más, olcsóbb munkabérű fejlődő országok irányába. Ez utóbbi veszély sajnos nem csupán elméleti, és bár eddig csak kevés ilyen jellegű példát találunk, a tőlünk keletebbre fekvő országok gyorsan növekvő működőtőke importja, valamint a magyarországi működőtőke-beáramlás stagnálása figyelmeztetően kell hogy befolyásolja előrejelzésünket. *(1. táblázat)*

Ugyanakkor tévedés volna a hazánkban működő külföldi tulajdonban levő vállalkozások hazai külkereskedelmi mérlegre gyakorolt hatását csak és kizárólag e vállalkozások közvetlen (halmozatlan) exportján és importján keresztül vizsgálni. Nagyon hasznos lenne az ágazati kapcsolatok mérlegének a felhasználásával kiszámolni a Magyarországon működő külföldi tulajdonban levő vállalkozások teljes (halmozott) importját és exportját, mivel csak ez tenné lehetővé annak a megválaszolását, hogy a hazánkban működő külföldi tulajdonú cégek a saját külkereskedelmi egyenlegükön túl mennyiben járultak hozzá ténylegesen Magyarország teljes külkereskedelmi egyenlegének alakulásához. E számításokhoz egy egyszerű, két szektoros ÁKM elegendő lenne, de nyilvánvaló az is, hogy ennek az egyszerű ÁKM-nek a létrehozása is csak a KSH adatbázisa alapján, illetve az azt kiegészítő KSH felmérés révén lenne lehetséges.

A hazánkban működő külföldi tulajdonú vállalkozások külkereskedelmi mérlegét vizsgálva nem lehet elmenni szó nélkül az ártorzítás (transfer priceing) jelensége mellett. Igen valószínű, hogy számos hazánkban működő külföldi tulajdonú vállalkozás nem tud ellenállni a kísértésnek, és abban az országban mutatja ki – az ártorzítás eszközeit felhasználva – nyereségét, ahol a társasági nyereségadó a legalacsonyabb, illetve ahol a legnagyobb adókedvezményt élvezi. Sajnálatos módon nem lehet azt mondani, hogy a hazánkban működő külföldi tulajdonban levő társaságok egyöntetűen abban lennének

1. táblázat

Külföldi működőtőke-beruházások beáramlása Kelet-Európába

(millió USD)

Tőkebeáramlás	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Állomány 1998-ban	1 főre eső állomány 1998-ban
Albánia	0	20	58	53	70	90	48	45	394	98,50
Bulgária	100	130	200	105	98	109	505	401	1352	151,91
Románia	187	240	221	341	419	624	1229	2063	4250	184,78
Szlovákia	53	130	199	203	183	150	250	177	2062	389,06
Szlovénia	100	111	113	128	176	160	321	165	2359	1179,50
Horvátország	0	16	74	98	101	540	503	873	1556	389,00
Ukrajna	100	200	200	159	267	440	500	743	2801	54,39
Csehország	200	500	654	878	2568	1200	1301	2540	13457	1306,50
Lengyelország	291	678	1715	1847	3659	4498	4908	5129	21722	567,15
Magyarország	1462	1479	2350	1144	4519	1982	2085	1935	18255	1789,71
Összesen	**2493**	**3504**	**5784**	**4956**	**12060**	**9793**	**11650**	**14071**	**68208**	**433,07**

Forrás: World Investment Report. 1999, UN

érdekeltek, hogy Magyarországon mutassák ki a nyereségüket, vagy hogy – éppen ellenkezőleg – a nyereség eltitkolásában lennének érdekeltek. A vámszabad területen működő külföldi beruházások nagy része adókedvezményt élvez Magyarországon, ezek nyilván abban érdekeltek, hogy külföldi leányvállalataik nyereségét is esetleg Magyarországon könyveljék el. Azok a vállalkozások azonban, amelyek nem élveznek Magyarországon adókedvezményt, de amelyeknek más adóparadicsomokban vannak leányvállalataik, ugyanakkor abban lehetnek érdekeltek, hogy a Magyarországon megtermelt nyereségüket eltitkolják és az ártorzítás révén más országban mutassák ki.

Nem lehet tehát egyértelmű véleményt alkotni arról, hogy a hazánkban működő külföldi tulajdonban levő társaságok milyen irányban torzítják el nyereségüket, illetve import és export áraikat, de a nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy a jelenség létezik, aminek következtében az ország külkereskedelmi mérleg adatai egyrészt egyre megbízhatatlanabbak lesznek, másrészt számítani kell váratlan és nehezen megmagyarázható ingadozásokra, kilengésekre is.

A Magyarországon működő külföldi tulajdonban levő vállalkozások hatása a fizetési mérlegre

A külkereskedelmi mérleg egyenlegén túl a Magyarországon működő külföldi tulajdonban levő vállalkozások alapvetően a megtermelt profit nyílt vagy burkolt hazautalásával, valamint külföldről kapott szolgáltatások egyenértékének kifizetése révén hatnak a fizetési mérlegre. 1999-ben a hazánkban működő külföldi tulajdonban levő vállalkozások már összesen 834 millió dollár nyereséget utaltak haza, ami elmarad ugyan az 1998-as 936 millió dolláros szinttől, de mégis figyelemre méltó volument képvisel az összes évi külföldi működőtőkebeáramláshoz képest. A Gazdasági Minisztérium adatai szerint valószínűsíthető, hogy a hazánkban működő külföldi tulajdonban levő vállalkozások az elkövetkezendő években növelni fogják profitrepatriálásukat, és várható, hogy ennek szintje 2005–2006 körül eléri az évi 1,5 milliárd dollárt, ami nagyjából az erre az időszakra valószínűsíthető éves működőtőke importnak felel meg. *(2. táblázat)*

A külföldi működőtőke-import aránya Magyarországon a bruttó beruházásokon belül jelentősen változott '91–'95-ig, míg ez az arány 91-ben 21,2 % volt, addig '95-re 59,7 %-ra nőtt.

Gyakran szokták a hazánkban működő külföldi tulajdonban levő vállalkozások rejtett jövedelem-kivonásaként tekinteni az ezen vállalkozások számára külföldről teljesített üzleti és egyéb szolgáltatások ellenértékének külföldre utalását is. A folyó fizetési mérlegben az üzleti szolgáltatások, valamint a technikai és kulturális szolgáltatások egyenlege együttesen valóban jelentősen megnövekedett az elmúlt években (1999-re megközelítette a 900 millió dollárt), de valószínűleg ezt az egész deficitet nem lehet egészében véve a hazánkban működő külföldi tulajdonban levő vállalkozások nyakába varrni, hanem differenciáltan kellene azt elemezni. A tényleges üzleti és egyéb szolgáltatások mellett e körben valószínűleg tényleg található spekulatív, esetleg adóelkerülési vagy pénzmosási tevékenység is, de feltehetően ezekben a praktikákban nem a hazánkban működő külföldi tulajdonban levő vállalkozások játszanak döntő szerepet, hanem más vállalkozói csoportok is.

A hazánkban működő külföldi tulajdonban levő vállalkozások együttes hatása a folyó fizetési mérlegre meglehetősen ellentmondásos, és a pontos kép érdekében mindenképpen szükség lenne további részletes, az ágazati kapcsolatok mérlegét is felhasználó elemzésre. Minden esetben valószínűsíthető, hogy az elkövetkezendő évek

2. táblázat

Magyarország főbb gazdasági mutatói

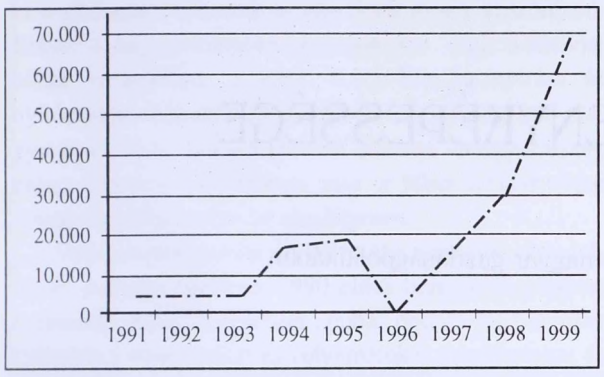
	1997	1998	1999	2000*	2001*
A GDP növekedése (%)	4,6	4,8	4,5	5,9	5,6
Infláció	18,4	10,3	11,2	8,0	6,8
Ker. mérl. hiánya (Mrd USD)	1,7	2,4	2,3	2,1	2,1
Foly. fiz. mérl. hiánya (Mrd USD)	1,0	2,3	2,1	2,1	2,4
Külfölditőke-beáramlás (Mrd USD)	2,5	1,5	1,6	1,6	1,8

* várható

Forrás: SSSB

1. ábra

A magyar valutabefektetések számának alakulása



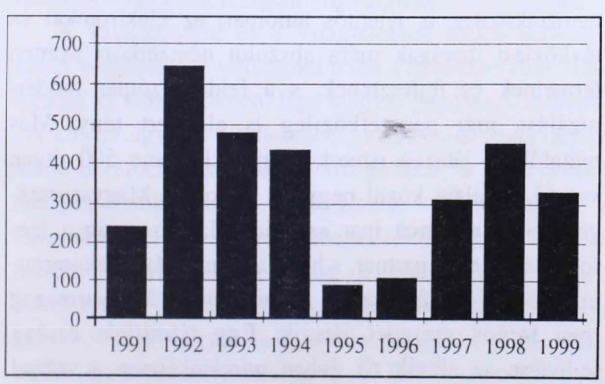
során a hazánkban működő külföldi tulajdonban levő vállalkozások közvetlen külkereskedelmi egyenlegének deficitje tovább fog csökkenni, és a termelést kitelepítő jellegű beruházások következtében akár teljesen el is tűnhet. Ugyanakkor a hazánkban működő külföldi tulajdonban levő vállalkozások profitrepatriálásának a növekedése elkerülhetetlennek tűnik, már csak azért is, mert Magyarország tőkefelvevő képessége korlátozott, és ez nem teszi lehetővé a megtermelt nyereség minden határon túli újrabefektetését.

Hazai befektetések Romániában

Mindezek mellett meg kell említeni, hogy Magyarország egyre jelentősebb szerepet tölt be régiónkban a befektetések területén. A magyar befektetések jelentős része Romániába koncentrálódik. A magyar érdekeltségű cégek

3. táblázat

A magyar tőkerészvételű cégek számának alakulása



területi megoszlását tekintve érthető, hogy az erdélyi területek kapják a legnagyobb hangsúlyt: Bihar megye 18,1 %, Hargita 17 %, Kolozs 13,5 %, majd Maros 11,5%. Érdekes, hogy Bukarest mindössze 4,7 %, a befektetett tőke nagysága szerint viszont már élen jár 64,3 %. *(1. ábra; 3. táblázat)*

Felhasznált irodalom

Árva László: Külföldi beruházások, fizetési mérleg, egyezség, adósságtörlesztés. Közgazdasági Szemle, 1995. december

Árva László: Külföldi működőtőke, hazai beszállítói kapcsolatok, külkereskedelmi mérleg és technológiai transzfer. Közgazdasági Szemle, 1997. november

Árva László–Diczházi Bertalan: Globalizáció: Tőkeberuházások Kelet-Európában. Kairosz, 1998

Bourginat, H. (ed). Investissement international et dynamique de l'économie mondiale. Economica, Paris, 1990

CEPII: Economie mondiale 1990-2000 : l'impératif de croissance, Rapport du CEPII, Paris, 1992

Diczházi Bertalan: Külföldi tőkebefektetések Magyarországon 1995 végéig. Valóság, 1996. 10.

Dunning, J.: Explaining International Production. Unwin Hyman, 1988

Gazdaságstatisztika: Népgazdasági számítások (Szerk: Drechsler László-Kupcsik József) Budapest, 1982

Kojima, K.: Direct Foreign Investment, a Japanese Model of Multinational Business Oparation. London, 1973

KSH: A külföldi működőtőke Magyarországon (1994, 1995-1996, 1996-1997, 1997-1998.) Budapest. 1996, 1997, 1999, 2000

Magyarországi külföldi tulajdonban lévő vállalkozások beszállítói kapcsolata. Privatizációs Kutatóintézet, 1997 május

Matolcsy György: Sokk vagy kevés? Kairosz Kiadó, Budapest, 1998

Mundell, R. A.: International Trade and Factor Mobility. American Economic Review, 1957. junius

National Bank of Hungary: Annual Report, 1991–1999, valamint Monthly Reports. Budapest, MNB

Ohmae, K.: The Coming Shape of Global Competition. Free Press, New York, 1985

Sachwald, F.: Les entreprises japonaises en Europe. Masson, Paris, 1993

UN.: World Investment Report. 1993-1999

UN.: Statistical Survey of Recent Trends in Foreign Investment in East European Countries. UN EEC. Geneve., 1993

UN.: East-West Investments and Joint Ventures News, UN ECE. Geneva, (1993-tól East-West Investment News, UN ECE, Geneva)

Vernon, R.: International Investment and International Trade in Product Cycle. Quarterly Journal of Economics, 1966. május

World Bank: World Tables, 1993-1999. A World Bank Book,

VÖLGYES Iván

MAGYARORSZÁG VERSENYKÉPESSÉGE A XXI. SZÁZAD ELEJÉN

- Gondolatok a multinacionális tőke szerepéről a magyar gazdaságpolitikában -

A szerző a multinacionális tőke magyarországi térnyerését, s régiónkbeli sikertörténetét ismerteti. Rámutat a fogadókészség fokozatos – már a rendszerváltás előtt megindult – kialakulására és megerősödésére. Felhívja azonban a figyelmet versenytársainkra, akik már a közeljövőben igen magasra emelt követelményszintet fognak felállítani, amelynek csak rendkívüli erőfeszítések árán leszünk képesek megfelelni.

Nemrégiben ünnepelte a világ, a régió és az ország a vasfüggöny szétmállását, a szocialista hatalom összeomlását, és a kommunista politikai rendszer végét. Ezek direkt következményeként napjainkban ünnepeljük a kelet-európai privatizáció első jelentős lépéseit – a multinacionális tőke megjelenését a tőkeszegény, tőkeéhes kelet-európai gazdaságokban, elsősorban Magyarországon. Ma már nyilvánvaló, hogy ez a folyamat az ország sikertörténetének jelentős része. Érdemes talán egy évtized távlatából azokat a sikereket és kudarcokat elemezni, melyek a multinacionális vállalatok szereplését meghatározták az ország életében, s meghatározzák a közép- és hosszú távú jövő formálásában. Az alábbi gondolatok célja, hogy választ keressen a következő kérdésekre:

- Mi tette lehetővé a multinacionális vállalatok oly nagy sikerű térnyerését Magyarországon?
- Meddig tart vagy tartható az az előny, amelyet Magyarország még ma is élvez a térségben?
- Hogyan tovább? Vagyis milyen új gazdaságpolitikai kihívásokra kell Magyarországnak válaszolnia ahhoz, hogy megtartsa vezető pozícióját a jövőben is – mind e térségben, mind pedig a globális piacon.

A helyzet közismert: 1990 és 1999 között mintegy húsz milliárd USD működőtőke érkezett az országba. Mára az ezen tőke alapján működő vállalatok adják a GDP mintegy 40%-át, az ipari termelés kétharmadát; külföldi tulajdonban van a távközlés több mint 90%-a, az energiatermelés és -elosztás közel 60%-a, s a pénzintézeti szektor 70%-a. Külföldi tulajdonú vállalatok fizetik a TB meghatározó hányadát, s az APEH 1998-as nyilvántartása szerint a többségükben külföldi tulajdonban levő társaságok hozták létre az adózás előtti eredmény közel felét. S bár mára tőkeimportjában e térségben a lengyel gazdaság jócskán megelőzi Magyarországot – idén több mint tíz Mrd USD érkezett Lengyelországba a mintegy 1–1,3 milliárd értékű hazai direkt külföldi befektetéssel szemben – a fejenkénti érték még mindig nálunk a legmagasabb.

Ami a nyers számoknál is fontosabb, a számok mögötti valós tartalom: tíz év alatt kialakult egy kitűnő és nemzetközileg is jelentős autóipar, az elektronikai és távközlési iparágak mára abszolút nemzetközi szinten termelnek és fejlesztenek, s a feldolgozóipar modernizálása már nemzetközileg is elismert tény. Más mutatókkal játszva ismert, hogy a Fortune 500 ötven vezető vállalata közül negyven működik Magyarországon, hogy a német ipar számára Magyarország a legfontosabb keleti partner, s hogy a skandináv telekommunikációs cégek fejlesztési stratégiájában Magyarország igen fontos szerepet játszik. Egy tízmilliós ország fejlődése az elmúlt tíz évben mindenképpen a század egyik sikersztorija.

Mi tette mindezt lehetővé?

Az objektív elemző számára nyilvánvaló azonban, hogy ez a sikersztori nemcsak az elmúlt tíz évnek köszönhető. Ebben a sikertörténetben meghatározó volt a szovjet blokk szétmállása, s ezzel Kelet-Európa nyitása és nyitódása a világ felé. Ez azonban nem ad elegendő magyarázatot arra, hogy miért járt sikerrel Magyarország ebben a gyors fejlődésben, míg a többi kelet-európai ország lassabban vette az akadályokat.

Véleményem szerint ennek a titka a magyar társadalmi és politikai rendszer 1990 előtti berendezkedésében keresendő. A Kádár rendszer „puha" diktatúrája kitermelt különböző struktúrákat és folyamatokat, rendszereket és tűrésmechanizmusokat, melyek nélkül ez a siker nem jött volna létre. A rendszer minden negatívuma ellenére azonban kétségtelennek tartom, hogy a Kádár-rendszer „gulyáskommunizmusa" olyan társadalmi egyezséget garantált, amely a rendszerváltás alapfolyamatait megkönnyítette és felgyorsította.

Az ilyen folyamatok egyike a gazdasági környezetben végbemenő alapvető változások a „gazd-mech" bevezetése és a Valutaalaphoz való csatlakozás következményeként. Ez előbbi már '65 óta próbált olyan struktúrákat létesíteni, amelyek a rendszer ideológiai elkötelezettségén nem módosítva, a rendszer tevékenységi körét alapvetően megváltoztatták. A hosszú folyamat eredményei a kettős gazdaság gyakorlatából ismert GMK-k, később a BT-k, Kft-k, a második gazdaság térnyerése, a maszek világ megjelenése a nagyvállalati, „szocialista" gazdaság hivatalos keretein belül.

Mindehhez hozzátartozott az állam és az MSZMP szerepének fokozatos, egyre inkább ellenőrzött keretekbe való szorítása is. Akár a kettős bankrendszer kialakítása, akár az „alkotmányos" tevékenységek újraértékelése, akár a parlament növekvő szerepe, mindezek szerves részei voltak ennek a lassan érő változási folyamatnak.

A Valutaalappal és a Világbankkal kapcsolatos viszony meghatározó volt és lett mind a rendszerváltás előtti mind az utáni időkben. Egy magyar gazdasági szakember szerint ugyanis a Valutaalap „kikövetelte monetarista ihletésű reformcsomagjának elfogadását: a piaci intézmények (bankrendszer, adók, tőzsde stb.) kiépítését, a külkereskedelem teljes liberalizálását, az erősen leértékelő árfolyam-politikát, a költségvetési hiány csökkentését és pénzpiaci finanszírozását, a jövedelemközpontosítás mértékének csökkentését, az állam szociális kiadásainak lefaragását, a jóléti szolgáltatások minél kiterjedtebb piacosítását, monetáris restrikciót, erőteljes privatizációt, exportoffenzívát, a fizetési mérleg kiegyensúlyozását, s ennek érdekében az életszínvonal csökkentését. Azaz a szocialista gazdaság fokozatos átépítését a világpiaci hatásoknak teljesen felnyitott tőkés gazdasággá." (Tellér Gy., MN, 1999, 10, 26)

A gazdaság és az állami berendezkedés gyors sikereinek oknyomozó magyarázatát még egy folyamat egészítette ki: a Kádár-rendszer káderpolitikája. Lényegét tekintve ez a rendszer egyre inkább kitermelte azokat a lehetőséget, hogy – természetesen a pártelit által kiválasztottan – egyre több fiatal közgazdász külföldön, s leginkább Nyugaton tanuljon tovább. Ugyanez a rendszer engedélyezte a relatíve szabad külföldi munkavállalást mindazoknak, akik saját kapcsolataik árán meg tudták szerezni az ösztöndíjakat és álláslehetőségeket külföldi vagy nemzetközi szervezeteknél, vállalatoknál. Ez a rendszerváltó gárda már tudott angolul és „külföldiül." Így tehát, amikor a politikai határok szétmállottak, itt volt meg legelőször az a széles körű társadalmi közeg, amelylyel az amerikai, német vagy francia üzletemberek anyanyelvi szinten közlekedhettek.

Miért jött ide a külföldi tőke?

A külföldi tőke elhelyezkedésében és befektetéseiben természetesen nemcsak a fenti faktorok játszottak szerepet. Mint azt a külföldi befektetések ösztönzéséről szóló irodalom is tanúsítja, a modern korban a legtöbb állam megpróbálja területére vonzani a „felesleges" külföldi tőkét, s ezért különféle előnyöket biztosít a tőkeexportáló partnernek.

Ahhoz, hogy a tőke letelepedjen külföldön, elsősorban a megkívánt üzleti eredményeket kell a vállalatnak elérnie. Ha tíz egységgel nagyobb profitot lehet elérni máshol, akkor a tőke máshova megy – ez tényleg ilyen egyszerű. S bár természetesen vannak olyan meggondolások, hogy egy megadott térségben egy vállalat azért vesz meg egy konkurenst, hogy a jövőbeni konkurencia potenciálját is kiküszöbölje, mindezt ismét csak a megkívánt profit biztosítása érdekében teszi.

Kelet-Európában a rendszerváltás idejétől fogva ezek a kalkulációk még nem igazában tükröztek valós adatokat. 1990-ben sehol sem alakult még ki a megfelelő adórendszer vagy ösztönzők rendszere, ezért a gazdasági számítások kezdetben nem sokat jelentettek. Az 1990-94-es időszakban a multik és a „rendszergazdák" igazából még csak kóstolgatták egymást.

Magyarország azonban már akkor is kivétel volt, hiszen működőtőke már ekkor is jelentős mennyiségben

volt az országban (1994-ben hét Mrd USD!). A külföldi tőke ekkorra már kialakította azokat az alapfeltételeket, melyek alapján a befektetéseket eldöntötték.

Ennek a feltételrendszernek a legfelső létrafokán állt a meglévő pénzügyi, jogi, kereskedelmi infrastruktúra. Aránylag átlátható és kiszámítható volt, hogy egy befektetéshez milyen engedélyek szükségesek, milyen feltételek teljesítése lehetséges.

Ehhez járultak hozzá a fentebb már említett, nyugati gyakorlattal és jó nyugati szaknyelvtudással rendelkező szakemberek. Nem lehet eléggé hangsúlyozni kultúraközvetítő szerepüket, közöttük volt miniszterelnök-helyettesek, bankvezérek, államtitkárok, államapparátusi tapasztalattal rendelkező osztályvezetők segítettek abban, hogy az ország helyzeti előnyét összekapcsolják a külföldi partnerek érdeklődésével.

A külföldi beruházók döntési prioritásrendszerében szintén komoly szerepet játszott a privatizáció következetes véghezvitele. Bár manapság a privatizációt szokás összekötni mindenfajta korrupciós ügyletekkel, a magyar privatizáció története alapjában és eredményében igazi sikertörténet. A kárpótlási jegyek fiaskójától eltekintve a privatizációnak sikerült elérnie a célját: valódi tulajdonosok vették meg a vagyont és fejlesztették tovább a valódi értékeket. Összegezve: Magyarországon megtörtént a valódi szerkezetváltás a mikrostruktúrában, valódi privatizáció történt, s az, hogy szerencsés történelmi fekvésünk* következményeként mind a német és az osztrák kis és középvállalkozók, mind pedig az euroatlanti multik megtalálhatták számításaikat, növelte a sikert.

Felmerül természetesen a kritika, hogy a külföldi tőke csupán azért vette meg a magyar vállalatokat, hogy kiiktasson egy konkurenciát. Volt ilyen is, bár ténylegesen nem sok. Aki azt hiszi, hogy Magyarországon sok olyan vállalat volt, mely lényeges konkurenciát jelentett volna egy tőkeerős nagy multinak, nem ismerte a magyar gazdasági valóságot.

Felmerül persze vádként az is, hogy „kiárusították" az országot külföldieknek. Az tény, hogy a privatizálók között kevés magyar vállalat vagy tőkéscsoport volt. Nem is nagyon lehetett, hisz lényegében nem volt magyar tőke vagy olyan menedzsment, mely elégséges tőkével rendelkezett volna ahhoz, hogy megvásárolja az állami tulajdont és működtetni is képes legyen azt. A Videoton, a Transelektro, vagy a Pharmavit példáját kevesen tudták utánozni.

Ez utóbbit azért fontos megjegyezni mert a privatizáció lényegében nem csupán tulajdonosváltásról szólt, hanem arról is, hogy egy vállalatot hogyan lehet a jövőben sikeresen a piac kihívásaira felkészíteni. Természetesen voltak olyan példák, amikor a privatizált vagyont elfecsérelték. De a leglényegesebb privatizációk kezdettől fogva arról szóltak, hogy miként lehet egy lepusztult infrastruktúrájú, kutatásra alig fordító vállalatot piacvezetővé átrendezni. Ilyen célokkal jöttek ide elsőként olyan nagyvállalatok, mint például a Guardian Glass, a Zwack és a General Electric. Mindegyikük hozta magával a hiányzó know-how-t, a vállalati kultúrát, példát mutattak a menedzsmentben, a termelési technológiákban, a marketingben, a piacorientált termelésben.

A kezdeti idők után a multik befektetései is megváltoztak. Az árak és a bérek mellett alapvető értékelési szempontként felkerült a listára a politikai és a gazdasági stabilitás. A négyévenkénti, kiszámítható választások, a gazdasági rendezőelvek és szerződések folyamatos tiszteletben tartása és betartása éppolyan fontos tényező lett, mint az aránylag kooperatív szakszervezetek és az üzemi tanácsok lassan kialakuló „Eurokonform" rendszere.

De megváltoztak a multik prioritásai más szempontokból is: felfedezték a zöldmezős beruházásokban, a vámszabadterületekben és az ipari parkokban rejlő lehetőségeket. A nagy állami vállalatok privatizációjának lezajlásával a zöldmezős beruházások egyre inkább átveszik a tőke vonzásának lehetőségét. És ez a 90-es évek második felének újabb sikersztorija. A GM, az IBM, a Ford, az Audi, és még sokan mások bizonyítják, hogy szinte korlátlanok voltak a lehetőségek az okos beruházásokhoz.

Egy másik változást is észlelünk azonban, főként az elmúlt két-három évben, a tőke terjeszkedését az ország nyugati részéből kelet felé. Ennek a diszlokációnak valószínűleg több oka van, a két legfontosabb közül az egyik tervezetlen, a másik tervezett. Az első az új vállalatok munkaerőigényének kielégítetlensége. A Dunántúl legtöbb részén ugyanis az évszázad utolsó éveire elfogyott a szakképzett munkaerő.

A kelet-magyarországi tervezett nyitás pedig 1997-ben kezdődött meg azzal, hogy jelentős munkaerőfoglalkoztatási támogatásokat nyújtottak azoknak a vállalatoknak, amelyek vállalták új munkahelyek létesítését, új gyárak letelepítését a keleti „kiemelt területek"-re. Bár a kormány 1998-ban jelentősen csökkentette a kiemelt területekre megpályázható központi támogatások mértékét, a meglevő preferenciarendszer és a vidéken

* Legalábbis ebben a vonatkozásban (Szerk.).

elnyerhető támogatások egy ideig még mindig pozitívan hathatnak a külföldi tőke kelet-magyarországi letelepedésére.

Versenyhelyzet az évezred kezdetén

Az évezred kezdetére azonban hatalmas verseny alakult ki a térségben, és ezért feltehető az a kérdés, hogy 2000-től milyen feltételek vonzhatják és köthetik ide a multikat? Az már kezdettől fogva bizonyosnak látszik, hogy Közép- és Kelet-Európa fejlődését két folyamat fogja meghatározni. Az egyik az Európai Unió által támasztott kötelezettségek végrehajtása, a másik pedig a kiélezett verseny a megszerezhető külföldi tőkéért.

Az Európai Unióhoz való csatlakozás – akárcsak a szabadkereskedelmi szerződések egyre bővülő folyamata – nyilvánvalóan szűkíti azoknak az államoknak a mozgásterét, melyek belátható időn belül az Unióhoz kívánnak csatlakozni. Az adókedvezmények és áfák mértékétől a vámszabadterületeken és iparűzési zónákban végzett tevékenységekért elszámolható kedvezmények mértékén keresztül a környezetvédelemi és hulladék-gazdálkodási előírásokig az EU szabályai automatikusan gyengítik a befektetések vonzásának versenyképes lehetőségét.

Az EU fejlett országai könyörtelenül fogják presszionálni a csatlakozó országokat, hogy befektetésvonzási előnyeik ne vonhassanak el túl sok tőkét az EU országaitól.

Ezen időintervallum alatt azonban, versenytársaink még kegyetlenebb tempót fognak diktálni. Románia vagy Bulgária – s mindazon országok, akiknek sorsa a lassabb uniós csatlakozás lesz – minden lehetőséget meg fognak ragadni, hogy vámszabadterületekkel kompenzálják a korábbi magyarországi befektetőket, hogy adómentességgel csalogassák az ittlevő, adómentességet élvező multikat, s hogy minden lehető eszközzel csábítsák a külföldi tőkét innen oda. Jelenleg – például – Lengyelország tíz évre száz %-os, hét évre pedig ötven-hetven %-os adókedvezménnyel csábítja a külföldi befektetőket, ami mindenki számára nyilvánvalóan nagyon magasra emeli a megfelelés lécét.

Mindezek alapján felmerül a kérdés: Miként tudjuk megőrizni előnyünket, s miképpen tehetjük vonzóvá Magyarországot a külföldi, főképpen addicionális befektetések számára?

A XXI. század kihívása: új gazdaságpolitika felé

Talán furcsának tűnhet, hogy több évtizednyi munkásság után, melynek keretében eleget ostoroztam a „tervgazdaságot," éppen egy újfajta „tervekre épülő", modern gazdasági fejlesztési stratégiát tartanék kívánságosnak. Választási elveknél és egy-egy stratégiai elképzelésnél jóval több, konkrétabb és hosszú távú tervre célzok itt, amely meg tudja határozni, hogy miként juthatunk előre az ország gazdasági jövőjének hosszú távú stabilizálása és előnyeink további sikeres kihasználása érdekében. Egy ilyen tervnek szerintem ki kellene terjednie a várható makrogazdasági környezetre, a jelenlegi előnyök felmérésére, a jövőbeni előnyök és ösztönzők részletes kidolgozására.

A makrogazdasági környezet alapvető meghatározója Magyarország gazdasági tevékenységeinek összehangolása kell, hogy legyen. Nyilvánvaló ugyanis, hogy jelen pillanatban az ország ellentétes érdekek között lavíroz, és ezek az ellentétek feszítik szét a jövőbeni mozgástereket. Ezek közül – a teljességre törekvés nélkül – a következőket emelem ki.

Az Unióhoz való csatlakozás egyre inkább megkívánja az EU-normatívák átvételét. A jogrendszer és a gyakorlat kötelezvényrendszere ezek adoptálásban rendkívül komoly problémákat idéz elő, elsősorban a mezőgazdaság és a környezetvédelem területén. S bár más területeken az EU-csatlakozás normaadaptációja gyorsan mehet végbe, nem árt figyelembe venni az ország „másik" kötődését sem – mégpedig az Egyesült Államokhoz.

Természetesen itt jóval többről van szó, mint a NATO-ban betöltött szerepünkről. Itt a fő gond az, hogy az ország jelenlegi működőtőkéjében az amerikai multik meghatározó szerepet játszanak, mind a gép és elektronikai, feldolgozó- és könnyűiparban, mind pedig a pénzügyi szférában és az ehhez egyre szorosabban kötődő széles körű szolgáltatások terén. Az ország éppen ezért kénytelen lavírozni az EU csatlakozás és az itt levő „amerikai" multinacionális vállalatok érdekeinek egyeztetése érdekében, és ez fokozottan komoly probléma az Unióhoz csatlakozásig. Akkorra ugyanis a WTO különböző szabadkereskedelmi megállapodásai, valamint az EU „megkülönböztető" elbírálásai, melyeket a csatlakozni kívánó országokra alkalmaznak, nagy bizonyossággal harmonizálódnak. Megszűnik a páneurópai zónákon kívülről az országba behozható „termékekre" kiszabott vám, s Amerikából és a Távol-Keletről Magyarországra

éppúgy jöhetnek be ezek a termékek, mint az Unió bármely országába. Döntsön a piaci ár, a jelenlegi európai termékekre alkalmazott preferenciák nélkül. Addig azonban az országnak egyensúlyoznia kell a két fontos kereskedelmi zóna érdekeinek egyeztetéséért.

A nemzetközi gazdasági környezet kedvező alakulása természetesen a sine qua non-ja a gazdaság jövőbeni fejlődésének, de meghatározó a nemzetközi tőkepiac XXI-ik század elejei befektetési preferenciájának meg- és elismerése is. Véleményem szerint ezek a preferenciák a következő tényezőkből állnak:

- → Politikai-gazdasági stabilitás
- → Térség elhelyezkedés
- → Önkormányzati együttműködés
- → Kielégítő infrastruktúra, jövőkép
- → A legmagasabb minőségi követelmények megteremthetősége
- → Széles körű beszállítói program megvalósulásának lehetőségei.

A multinacionális tőke befektetései szempontjából a stabilitás elsőrendű követelmény. A tőke megrezdül az instabilitás legkisebb jelére, hiszen befektetései biztonságát látja kockáztatva. S mivel a menedzsment nemcsak a saját pénzéért, hanem a cégébe befektetők pénzéért is felelős, az instabilitás első szelei is aggodalmat keltenek benne.

A stabilitás politikai és gazdasági téma. Politikailag a rendszeres választási ciklusok, a demokrácia politikai játékszabályainak tényleges és percepcionális betartása, a nyugodt politikai háttér garantálja az ország preferált befektetési célpontjának további lehetőségét. Tisztában kell lennünk azzal, hogy minden multi vezetősége szinte naprakészen tudja, hogy egy adott országban, ahol jelentősek a befektetései mit jelent a politikai stabilitás. Számukra „csupán" a bel- és/vagy pártpolitika érdekköre érthetetlen, és ugyanolyan súllyal jelenik meg egy szélsőséges párt parlamenti felszólalása, mintha a kormányzó párt deklarált volna új politikai irányzatot, vonalat.

Ezért is olyan fontos a kelet-európai országok vezetői számára az állandó és kétirányú kommunikáció a multinacionális vállalatokkal. Ez a kapcsolat ad lehetőséget arra, hogy egy új politikai döntéssorozatban konzultálni lehessen ezeknek a vállalatoknak a vezetőivel, közös érdekeket kialakítva vagy különböző értékekről egymást tájékoztatva. A nemzetközi vállalatok számára a „meglepetések" mindig rosszul sülhetnek el, egy negyedpontnyi tőzsdei értékcsökkenés „katasztrofális" lehet a vállalat nemzetközi értékelésében.

A stabilitáshoz hozzátartozik a *gazdasági kiszámíthatóság*. Bármely mutató változtatása komoly problémákat okoz a gazdasági társaságok – beleértve a multikat is – számára. A befektetések ugyanis nagyon is egzakt tervek alapján jönnek létre, melyeknek piaci megvalósíthatósága az országban *akkor* érvényes mutatóktól függ. Per abszurdum, ha egy vállalat tudja, hogy egy országban nem kell fizetnie az energiahasználatért és az energiahasználat meghatározó a termelésében, akkor abba az országba fog befektetni. Ha az adott ország a befektetés megvalósítása után váratlanul magas energiahasználati adót vet ki, a vállalat által előállított termék eladhatatlan lesz a piacon. Ebbe az országba ezután nehezen lehet hasonló profilú külföldi befektetőt csábítani.

Természetesen mindez azt nem jelenti, hogy a jelenleg érvényben levő rendelkezéseknek örökre fenn kell maradniuk. Jogos az a kívánalom, hogy az ország fejlődése új rendelkezéseket követeljen meg. Mindez megoldható jól alkalmazott kétirányú kommunikációval, az érdekek közös és világos egyeztetésével.

A hosszú távú kiszámíthatóság mellett roppantul fontos az átláthatóság. Ez vonatkozik a tendereztetés nyilvános, világos és deklarált gyakorlatára, az állam és gazdasági vagyon felhasználására, az állam és a helyi kormányzatok tevékenységére. Abszolút elismerésre méltó, hogy ebből a szempontból Magyarország nem a „Transparency Index" alsó, hanem jó középső skálájában helyezkedik el. A tenderezés tisztasága azért is olyan fontos, mert egyre nagyobb a külföldi vállalatok hazai beszerzése, s a hazai gyakorlatnak ugyanoly mértékben kell átláthatónak lennie, mint a külföldi cégekének.

Abszolút értelemben is fontosak a multinacionális tőke magyarországi elhelyezkedésének térségi meghatározói. Ebben az ország preferenciáit érvényesíteni lehet – és kell. Az elmúlt mintegy fél évtizedben a különböző kormányok mind felismerték, hogy Magyarország ismét kezd kettészakadni. A Dunántúl egyre jobban fejlődik, egyre inkább kezd hasonlítani nyugat-európai szomszédainkra, s bár itt is komoly térségi különbségeket lehetett tapasztalni, a Dunántúl fejlődése töretlennek látszik. Mindazonáltal a Kelet-Nyugat „tengely"-ből egyre inkább kilógó térségek – Pécs, Kaposvár, Bakony-régió – lemaradása jelentősen hátráltatják a „Dunántúl" egyértelmű sikerét.

Ugyanakkor az ország keleti része – egyes kivételektől eltekintve – egyre jobban lemaradt. Ennek persze más okai is voltak, beleértve – többek között – a nagy vas- és acélkomplexumok széthullását és csődjét, Ózd és Diósgyőr tragédiáját, az építőipar térségi felszívó hatásának végét. Megjelent ez a magas munkaerő-feleslegben, az elszegényedésben és a reménytelenségben.

A kormány, az USA kormányzati politikája, valamint a nagyvállalatok is felismerték ezt a tényt. Míg az első gazdasági és politikai okokból dolgozott ki egy „Richtung: Ost-Ungarn" stratégiát, a multik egész más – sokkal racionálisabb – okokból kerestek keleti partnereket. Ez az ok pedig, egész egyszerűen: a magyar munkaerő.

A valóság ugyanis az, hogy Nyugat-Magyarországon lényegében elfogyott a munkaerő. Ahhoz, hogy a befektetők „munkaerő-intenzív" termelést tudjanak létesíteni, elégséges munkaerőre van szükség. A magyar munkaerő pedig – a nyugat-európai árszinthez képest alacsony bérrel – jó munkamódszerrel és jó átképzés esetén, kitűnően dolgozik. A magyar munkaerő-felesleg ugyanakkor egyáltalán nem mobil, ragaszkodik környezetéhez, családjához, kiskertjéhez, s ezen nem is kíván lényegesen változtatni.

De immobilitása nemcsak kultúrájából adódik, hanem a munkaerő infrastrukturális problémáiból is. Mára már megszűntek a „fekete vonatok," drágán szállít a MÁV, privatizálták a munkásszállásokat, széthullottak az üdülőrendszerek – mind, mind olyan struktúrák, melyek a munkaerő térségi mobilitását voltak hivatottak elősegíteni. Felmerül a kérdés: lehet-e ezen segíteni?

A válasz persze igen, hiszen ez a probléma tökéletesen ismert a nemzetközi irodalomban is. Egy adott kormány szándékául tűzheti ki a munkaerő allokációját, térségi változtatását. Elkészíthet olyan programokat, melyek egy adott vállalatot támogatnak – adókedvezménnyel, hiteltámogatással és még sok minden mással – abban az esetben, ha a vállalat a kelet-magyarországi „felesleges" munkaerőt foglalkoztatja. Ez azonban nem történt meg, és nem is valószínű, hogy a közeljövőben ilyen program szülessen.

Ezért kezdtek a vállalatok Kelet felé indulni. Nyíregyháza és Ózd szép példái ennek az irányváltásnak, ahogy az Rétság és a Pest megyei új konglomerátumok létrejötte is. Legnagyobb akadálya ennek a terjeszkedésnek azonban a hiányos infrastruktúra, s legfőképpen a nem kielégítő úthálózat. Nem tudom eléggé hangsúlyozni az infrastruktúra hiányának problémáját, s legfőképpen az M3-as rettentő hiányát Miskolcon, Debrecenen keresztül Záhonyig. Aki nem járja végig kamionnal az utat Ózdig, vagy fogcsikorgatva az „utolsó" 50 kilométert Miskolcig vagy Debrecenig, nem tudhatja, hogy mit jelent, amikor a külföldi befektetők lehunyt vagy kerekre nyílt szemmel nézik az életveszélyes szlalomozást és elborzadva kérik, hogy forduljunk vissza. Ez a térség több befektetőt vesztett el már a rossz úthálózat miatt.

A minőség problémája legalább ilyen fontos a befektetők szempontjából. Az elmúlt ötven év magyarországi gyakorlata a mennyiséget preferálta, míg a XXI.-ik század követelménye éppen a minőség. Félreértés ne essék, a magyar munkaerő jó átképzéssel, komoly minőségfejlesztési programokkal megfelel a minőségi elvárásoknak. A tőkevonzás szempontjából éppen ezért a lehető legfontosabb, hogy minden munkaerő-felesleggel rendelkező térségben ilyen programok működjenek – szakképzésre specializálódó iskolákkal.

A minőséghez szorosan kapcsolódik a kis- és középvállalatok központi támogatása is a minőséghez. Ahhoz ugyanis, hogy a külföldi cégek magyarországi vállalatoktól rendeljenek a legfontosabb az, hogy a magyar vállalatok kielégítő minőségben tudjanak termelni. A hazai beszállítói programban feltétlenül szerepelni kellene olyan ösztönzőknek, amelyek a minőségi termékek szállítását biztosítanák. Oly rendelkezések, mint például az ISO-9000-es 14000-es tanúsítványok megszerzése, hiteltámogatás a minőségi szállításhoz szükséges gépek beszerzésére, kamatmentesség nagy mértékű hitel felvételére, jelentős beszállítás megszerzésére és még sok más ösztönző, nemcsak munkahelyeket biztosítana, hanem integrálná a magyar termelési bázist a nemzetközi vérkeringésbe, és közvetlenül is elősegítené az életszínvonal emelkedését.

Mindezen feltételek megteremtésében az önkormányzatok szerepe hihetetlenül nagy. A külföldi befektető ugyanis elsősorban a környezetet nézi, nemcsak fizikai értelemben, hanem a helyi fogadókészség szempontjából is. A helyi önkormányzatoknak elsőrendű szerepük, hogy a „csábítási" infrastruktúrát, szakszóval kifejezve, a „városmarketinget" megteremtsék.

Ez az infrastruktúra sok mindenből áll. Legelőször is a helyi önkormányzat döntéséből, mely felhatalmazza a kijelölt személyt – polgármestert, jegyzőt, vagy akárki mást –, hogy mindenben segítse elő a beruházó tevékenységét. Az illetékes egyszemélyben felvállalja a „dajkálást," vagyis a befektető tájékoztatását – igenis külföldiül, egyedül vagy tolmácson keresztül – a háttéranyag s a marketinganyag elkészíttetését, az engedélyek megszerzésének labirintusaiban mászkálás nehézségeinek elhárítását, a helyi adókedvezmények kibrusztolását, valamint a telepítéssel járó gondok elhárítását. Ugyanakkor azt is elmondja, hogy milyen központi vagy helyi forrásokból lehet a befektetőnek addicionális támogatást szerezni, s hogy ebben a folyamatban ő maga mit tud vállalni. Nem elég csupán „lobbizni" egy terület érdekében, hanem mindent meg kell *tenni* ahhoz, hogy a külföldi oda „csábuljon."

Mindez persze nemcsak feltételezi, de meg is követeli, hogy a választott önkormányzat legalább ebben a témában abszolút csapatként működjön. Abban persze senki sem reménykedhet, hogy a pártpolitika rákfenéje a helyi önkormányzatokat elkerüli, de az önkormányzat helyi érdekeit mindenképpen parciális politikai érdekei fölé kell emelni. Ugyanakkor viszont a letelepedő vállalattal partnerként kell viselkednie...a befektetés támogatása az önkormányzat részéről nem csupán anyagilag fontos, hanem szimbolikusan is: szemléletesen bemutatja, hogy a befektető mellé ő mint helyi partner mit tesz le az asztalra a közös cél érdekében.

Hogyan tovább Magyarország?

Az előzőekben megkíséreltem felvázolni azt az utat, melyet az ország eddig megtett, s a jövőt, hogy melyek azok a területek, amelyeknek a segítségével az ország meglevő előnyeit konzerválni tudjuk, valamint, hogy miképpen fejlődhet egy részletes gazdasági stratégia alapján tovább az ország. Utoljára hagytuk azonban annak a kérdését, hogy miképpen tudja az ország elképzelni helyét az új Európában.

A transznacionális vállalatok nézőpontjából az ország három különböző stratégiát követhet, s mindhárom biztosít egy bizonyos sikerlehetőséget. Mindhárom természetesen feltételezi, hogy Magyarország továbbra is az EU-hoz kíván csatlakozni, s hogy ez a folyamat a jövőben is töretlen lesz .

⇨ Az *első stratégia* azt tűzi ki céljául, hogy kvázi-zárt gazdasággal, nyitottságát korlátozva, országcentrikusan kívánja megvalósítani céljait. Másképpen szólva: saját természeti és intellektuális tehetségére és erőforrásaira támaszkodva éli meg a jövőt. Van erre példa Európában: a „korai" Portugália vagy Görögország kitűnő példái annak a sikeres programnak, amely ebbe az irányba vezet. Igaz, hogy természeti adottságaik rendkívül segítenek ennek a célnak az elérésben, de egyik ország sem támaszkodik igazi regionális vagy globális célokra sikereinek elérése érdekében. Bár kételkedem, hogy természetbeli kis gyönyöreink – a Balatontól a lankás hegyvidékekig – képesek hasonló vonzáserőre, mint Portugália borvidékei és tengerpartja vagy Görögország szigetei, ez egy járható út lehet.

⇨ A *második stratégia* – amiről ma oly sokat hallunk –, hogy Magyarországnak regionális központnak kell lenni. Magam is régóta segítek annak a koncepciónak a megvalósításában, melynek célja, hogy Budapest és Magyarország Kelet-Európa regionális központja legyen. Ez azonban csak rövid távon ígér sikereket. Deklarálása irritálja szomszédainkat, de ennél sokkal komolyabb az a probléma, hogy bezárja az országot egy elmaradottabb – a jövőben Európához és az EU-hoz csak nagy késedelemmel csatlakozó – régióhoz, még ha mi lennénk a régió legfejlettebb bázisa is. Ennek a stratégiának továbbá nincs igazán kidolgozva a tartalma sem, s nincsenek elfogadható válaszok még arra a kérdésre sem, hogy képes lehet-e egyáltalán az ország egy ilyen regionális központ szerepére, s ha igen, akkor milyen is legyen az a központ.

De jelezni kell itt azt is, hogy bár egy szegény régió gazdag központjaként értékeljük Budapest szerepét – a főváros meghatározó központi szerepét nem kérdőjelezve meg – ezt a szerepet csak akkor játszhatjuk el, ha az egész országot tekintjük regionális központnak. Éppen ezért ebben az esetben mindent meg kell tenni, hogy – akárcsak Bécs és Milánó esetében – a tudásigényű termelést, a K+F-et, az oktatást az ország teljes infrastruktúrájának kiterjesztéséhez csatlakoztassuk.

⇨ A *harmadik stratégia* megcélozza, hogy Magyarország valamilyen európai központ legyen. Természetesen sokat jelentene, ha valamilyen európai vagy világszervezet központja lehetnénk, akár mint a FAO központja Rómában, vagy az OECD központja Párizsban. Nem valószínű azonban, hogy bármely nagy nemzetközi szervezet Magyarországot s Budapestet fogja megcélozni jövőbeni központjául, s ezért más irányban kellene keresni a megoldást.

Ez a más irány csakis a gazdaság lehet. Nézetem szerint mindent meg kellene tennie az országnak, hogy valamilyen üzletágnak vagy termelési szférának, vállalatnak vagy termelésnek itt legyen az európai központja. Mindnyájan tudjuk, hogy a vasipar mit jelentett Manchesternek, a BMW Münchennek, s ezen keresztül országaiknak.

Vitatható persze, hogy hol van erre a legnagyobb esélyünk: a feldolgozóiparban, az elektronikában, a software-iparban, vagy az autóiparban? A válasz azonban kimutatható és befolyásolható. Vitatható az is, hogy milyen vállalatok jöhetnek számításba, hisz az Audi, az IBM, az Alcoa, a GE és más vállalatok mind jó lehetőséget kínálnak célként.

Nem lebecsülendő persze, hogy mindez nem megy ingyen, hiszen ezekért a „központokért" kemény harc folyik; egyes kormányzatok hatalmas évi összegekkel támogatják egyes ágazatok vagy vállalatok helyben maradását. Most még esetleg van lehetőségünk arra, hogy relatív előnyeinkkel – stabilitás, kiszámíthatóság, jó munkaerő, megfelelő bér- és adószínvonal stb. – bele tudjunk szólni a lapleosztásba, mely a jövő Európájának kialakulásáért folyik.

KÖNYVISMERTETÉS

Dr. Roóz József–Dr. Kozma István

SZERVEZET ÉS VEZETÉS

Magyar Könyvvizsgálói Kamara, Budapest, 2000. 276 p.

A kiadvány az okleveles könyvvizsgálói képesítés megszerzésére törekvők számára készült s a Szervezet és Vezetés tantárgyának tananyagát tartalmazza. A vezetés alapjaiból kiindulva mutatják be a szerzők azokat a módszereket, amelyek modern korunkban feltétlenül szükségesek a vezetők és a vizsgára készülők számára egyaránt. Nem kétséges, hogy a meghatározott céllal alakult szervezetek működését szakképzett vezetőknek kell irányítaniuk s a menedzsmentnek a döntéshozatal mellett tervezési, szervezési és ellenőrzési feladataikon kívül az emberek és a munkafolyamatok irányítását is el kell látniuk. Nem hanyagolhatók el a vezetés belső környezetéhez tartozó anyagi, emberi, pénzügyi, információs erőforrások sem. Szó van a könyvben a vezetési szintekről, a vezetői képességekről is s arról, hogy a vezetésben mennyire fontosak a gyakorlatban szerzett tapasztalatok. A vezetés – mint szakma – elsajátítható, megtanulható: ebből következik, hogy a vezető élete folyamán permanens tanulási folyamat résztvevője. A vezetési ismeretek oktatása már az általános iskolában elkezdődhet és az egyetemen, főiskolán fejeződik be...

A tankönyv részletesen bemutatja a vezetés klasszikus, emberközpontú és integrációs irányzatát, majd a vezetési funkciókkal foglalkozik; a tervezés, a szervezés, az emberek irányítása, a koordináció és az ellenőrzés tartozik ide. A szerzők rámutatnak arra, hogy a szervezetek eredményes működését elsősorban a bennük tevékenykedő emberek munkája határozza meg, de nem lehet eltekinteni a környezeti adottságoktól sem. Az elsődleges környezetet az alkalmazottak, a tulajdonosok, a fogyasztók, a szállítók, az érdekcsoportok és a versenytársak alkotják; a másodlagos környezethez a politikai és jogi rendszer, a technológiai fejlettség, a szociális-kulturális rendszer, valamint a nemzetközi tényezők tartoznak. A szervezet belső adottságai; a piaci, tudományos-technikai-kulturális környezet és a nemzetközi kapcsolatok szintén befolyásolják a szervezetek eredményes működését.

A problémamegoldás és döntéshozatal keretében a probléma keletkezését, a megoldás folyamatát, a döntés típusait ismerjük meg. A stratégiai tervezés lépései; környezetelemzés, stratégiaválasztás, megvalósítás, mérés és ellenőrzés. A piacgazdaságban a leggyakoribb vállalatirányítási módszer olyan független személyek igazgatótanácsi megbízása, akik felelősek a tulajdonosok érdekeiért. Az angol–amerikai és a magyar megoldásban olyan testület működik, amelyben a független és a végrehajtó menedzserek közös tanácsot alkotnak. Az igazgatótanács felelős a vállalat stratégiai céljainak megfogalmazásáért, megvalósításáért, a vagyonkezelésért. A hazai jogi szabályozás meghatározza az igazgatóság, a felügyelőbizottság és a könyvvizsgáló feladatait a gazdasági társaságokban.

Az emberi erőforrással való gazdálkodás a vállalati gazdálkodás fontos része; menedzsmentjének fő feladatai; a munkaerő biztosítása, megtartása, motiválása és hasznosítása. Korunkban megnövekedett a szellemi tőke jelentősége, ezért a humán erőforrások helyes felhasználása fontos stratégiaalkotó szerepet tölt be a vállalatok irányításában. A tankönyv bemutatja az emberi erőforrás menedzsmentjének főbb funkcióit, a kialakult elméleteket, az ösztönzés, a motiválás és a teljesítmény összefüggéseit. Kijelöli továbbá az emberi erőforrásmenedzsment helyét a szervezetben, tevékenységei közül ismerteti a toborzás, a kiválasztás, a beilleszkedés és a képzés folyamatát.

A szerzők a kommunikációval foglalkozó (VII.) fejezetben kifejtik, hogy annak lényege az információk továbbítása, amely az értelmezéssel és az ezen nyugvó célszerű cselekvéssel egészül ki. Megismerjük formáit és a könyvvizsgálattal kialakított kapcsolatait; ezt követően a kommunikációs elemzés szempontjai, formái kerülnek tárgyalásra. Fontos terület a vezetői időgazdálkodás is, a vezető időhiánya ugyanis arra vezethető vissza, hogy kommunikációs technikái nem megfelelőek. A vezetői ellenőrzés keretében a belső ellenőrzés elemeiről (vezetői, munkafolyamatokba épített és függetlenített ellenőrzés), a belső ellenőrzés és a vezetés, valamint a belső és külső ellenőrzés kapcsolatáról van szó a tankönyvben. Vázlatosan megismerjük a fejlett európai országok ellenőrzési rendszereit is.

Az utóbbi időben az érdeklődés középpontjába kerültek a szervezet lényeges jellemzőiben végbemenő változások; ezek technológiai, környezeti és belső változások lehetnek. Fázisai: felkészülés, a változás megvalósítása és a stabilizálás, azaz az új rendszer rögzítése. Számolni kell a változással való szembefordulással, ellenállással is; ennek számos oka lehet (szűk látókör, félreértés, a bizalom hiánya stb.). Olvashatunk az ellenállás legyőzésének módszereiről, valamint a sokszor előforduló konfliktusok eseteiről, típusairól és feloldásuk módszereiről is. A projektmenedzsment célja a projektben megfogalmazott feladatok együttes hatékony és gazdaságos megvalósítása; a szerzők foglalkoznak folyamatával, különböző szintjeivel és eszközeivel. A marketing funkcióival, pénzügyi-számviteli kapcsolataival is megismertetik röviden az okleveles könyvvizsgálói képesítés megszerzésére készülőket.

A tankönyvben bemutatásra kerül a teljes körű minőségszabályozás (Total Quality Management TQM) is, amely minőségközpontú vezetési felfogás és a szervezet valamennyi tevékenységének a fokozatos javítására irányul. A szerzők rámutatnak arra, hogy a könyvvizsgálóknak ismerniük kell az alkalmazott vezetési módszereket, mert azok a munkájuk során jól felhasználhatók s ismeretük emeli a könyvvizsgálat színvonalát. A továbbiakban foglalkoznak a megegyezéses célokkal való vezetés (Mgt by Objectives – MBO), a kivételek alapján történő vezetés (Mgt by Expections – amikor a felettes csak kivételes helyzet esetén avatkozik a folyamatba) és a részvételen alapuló vezetés (Mgt by Participation – a részvétel formáinak meghatározása és beillesztése a vezetés egészébe) előnyeivel, következményeivel.

A tankönyv végül a kontrollingmenedzsment lényegét, alkotórészeit mutatja be, amelyek közé a vezetői számviteli rendszer, a tervezési és ellenőrzési rendszer, valamint a számítógépes informatikai rendszer tar-

tozik. A rugalmasság és alkalmazkodóképesség további elősegítésére szolgáló legújabb vezetési módszerek közül a vállalati folyamatok újraszervezését (Business Process Reengineering), a tevékenységek kihelyezését külső céghez (outsourcing) és a benchmarking összehasonlító és értékelő módszerét, valamint alapvető típusait ismerjük meg.

A fejezetek végén közölt irodalomjegyzék az egyes témakörök alaposabb megismeréséhez nyújt segítséget. A kiadványban leírtakat a vizsgára készülőkön kívül a gyakorló könyvvizsgálók is hasznosíthatják mindennapi munkájukban.

Rubóczky István

André Kostolany

TŐZSDE-PSZICHOLÓGIA

– Kávéházi előadások –

Perfekt Pénzügyi Szakoktató és Kiadó Rt., 2000

„Az egész tőzsde azon múlik, hogy több részvény van-e, mint idióta, vagy több idióta van, mint részvény."
„Aki jól akar aludni, kölcsönkötvényt vesz, aki jókat akar enni, a részvényeket részesíti előnyben."
„A tőzsdén minden lehetséges – még az is, ami logikus."
„A spekulánssá fejlődés folyamata is valahogy úgy kezdődhet, ahogy egy ártatlan leány néha az emberiség legősibb mesterségét kezdi űzni: először csak kíváncsi, aztán élvezi, méghozzá szenvedélyesen, aztán végül már csak a pénzért csinálja. Szerencsére én még csak a második fázisban vagyok. Számomra a tőzsde még szenvedély."
„Hála Istennek, igen sok ostoba van a tőzsdén. Mi is lenne akkor, ha nem lennének ostobák? Szívesen járok a tőzsdetermekben (mindegy, melyik országban), mert a világon sehol nem jön össze négyzetméterenként annyi olyan ember, aki messze a szellemi képessége felett él."
„Mások butaságából a spekuláns gyakran többet profitálhat, mint saját okosságából."
Kosztolany szavai a könyvéből.

André Kostolany legújabbkori honi legendáriumunk különös szereplője. Önmeghatározása – *spekuláns* – évtizedekig szitokszó volt a hivatalos hazai szóhasználatban. E nemrég lejárt korszakban a hivatalos szemlélet, amelyet igyekeztek gondolkodási és magatartási normává előléptetni és így belénk táplálni, hittételként kezelte, hogy elítélendő minden olyan törekvés, amely munka nélkül elért jövedelem megszerzésére irányul. Ez határozta meg azt a képet is, amelyet a tőzsde intézményéről és a tőzsdei spekulánsokról oltottak belénk: a lenézendő, mélységesen elítélendő spekulációk rút fészke és mint ilyen, a bűn tanyája. Magától értetődően ugyanez a megvetés járt ki a tőzsdei spekulánsoknak is. De legyünk igazságosak – annak a szemléletnek az alapjai, amelyet „a magyar ember nem nyerészkedik" tételben foglalhatunk össze, már jóval korábban is ott voltak a honi közgondolkodásban. Sokunk egyik meghatározói irodalmi élménye Jókai 1870-ben megjelent regénye, A Fekete Gyémántok. Az elbeszélésben a bányatűz hatására összeomlik a bányára épült cég részvényeinek árfolyama és a részvényesek menekülnek a papírtól. Berend Iván bejelenti, hogy meg tudja menteni az égő bányát, valamint hogy részvényt vesz. Még mindig mélyen árfolyam alatt vehetné a papírt, de a magyar úr számára ez alantas lenne – elutasítja tehát a nyereségszerzés ilyen lehetőségét és megfizeti érte annak névértékét. Ilyen előzmények után mutattak be nekünk és emeltek rögtön szobortalapzatra a médiában egy élénk, finomvonású, törékeny és nagyon magabiztosan viselkedő öregurat azzal, hogy ő a tőzsdemágus, külföldre szakadt hazánkfia, André Kostolany.

Előző, ugyancsak a Perfekt Kiadónál megjelent művének – Egy spekuláns bölcsessége (1999) – egyik alaptételét valószínűleg sokan ítélik életveszélyesnek. Ezt itt a következőképpen foglalja össze: *„Akinek sok pénze van, annak lehet spekulálni, akinek kevés a pénze, annak nem szabad spekulálni, akinek pedig egyáltalán nincs pénze, annak muszáj spekulálni."* Természetesen ezen állítás utolsó része az, amelyet legalább is rendkívül óvatosan kell kezelni, még akkor is, ha Kostolany egész élete a bizonyság arra, hogy neki ez valóban bejött.

Könyvét olvasva valóban úgy érezhetjük, hogy az idős börziáner asztalánál ülve, a kávéház oldott légkörében hallgatjuk, ahogy beszél, nemegyszer cseveg az életéről, és ami számára ugyanaz volt, a tőzsdéről. Ez ugyan semmiképpen sem szakkönyv – sőt... viszont sokat okulhatunk belőle, és nagyon érdekes.

Kár, hogy a mű nem az eredeti címét viseli. Az sokkal kifejezőbb volt: *Kostolany Tőzsdepszichológiája*. Ennek kétféle olvasata, üzenete is lett volna, és mindkettő sokat mondó. Az egyik magabiztos, kissé akár öntelt: amit itt kapunk, az több, mint egyszerűen tőzsdepszichológia, ez a nagyhírű spekuláns saját tudománya. A másik szerény: nem állítja hogy mindez általános érvényű, de Kostolany így látja a tőzsdét és a tőzsdézőket.

A mű sokban rímel az előző, említett írásban foglaltakra. Ez megerősíti, hogy jóllehet a szerző itt valóban gyakorta lazán cseveg, ám amit mond, abban nagyon is kiérlelt gondolatai vonulnak fel.

Kostolany tőzsde elmélete igencsak sajátos. Néhány jellemző példa erre *„Egy jó spekulánsnak beképzeltnek kell lennie, sőt a közönséget kissé meg kell vetnie, hogy független maradhasson, és hogy a tömegpszichológiai hatások ne fertőzhessék meg."* *„Az olyan tőzsdei spekuláns, aki életében nem jutott legalább kétszer csődbe, nem is érdemes erre a címre."* *„Nincs olyan fellendülés, amely ne végződne tőzsdei összeomlással."* Napjainkban szédületes ütemben bővül az ún. származékos termékek (derivatívák) választéka és piaca. Kostolany nézete: *„Az index-alakulásra kötött szerződésekkel való kereskedelem az egyik leghibbantabb játék, amivel a csábítók a közönséget abba a nagy 'játékkaszinóba' csábítják, amit a tőzsdéből csináltak."* Egyszerűen chicagói perverz játéknak nevezi, s ezt tartja bűnösnek az 1987. októberi nagy tőzsdei összeomlásban.

Meggyőződés? Önigazolás? Mindkettő? Kostolany fennen hirdeti mélységes megvetését a közgazdaságtan és főként annak tőzsdei alkalmazása iránt: *„Állítom, a gazdaságtan csak látszattudomány."* *„Ha tőzsdei kollégákkal társalgok, akármilyen kiváló is legyen, két mondat után észreveszem, hogy közgazdaságtant tanult. Érvei és elemzései fűzőbe vannak kényszerítve, amiből nem tud szabadulni. Ezért tanult négy vagy öt évet?"* és *„Az általános tőzsdei tendenciák szempontjából – tehát nem az egyes részvényeket tekintve – a fantázia és a pénz sokkal meghatározóbbak, mint az alapvető tények."*

„A tőzsdén az ember matematikával egyáltalán nem jut sokra. Az árfolyamokat nem lehet colstokkal mérni, a tőzsdei események matematikai számítások segítségével nem láthatóak előre." és *„Aki a tőzsdei árfolyamokat vagy tendenciákat 'tudományos' módszerrel akarja előre jelezni, az vagy sarlatán,*

tozik. A rugalmasság és alkalmazkodóképesség további elősegítésére szolgáló legújabb vezetési módszerek közül a vállalati folyamatok újraszervezését (Business Process Reengineering), a tevékenységek kihelyezését külső céghez (outsourcing) és a benchmarking összehasonlító és értékelő módszerét, valamint alapvető típusait ismerjük meg.

A fejezetek végén közölt irodalomjegyzék az egyes témakörök alaposabb megismeréséhez nyújt segítséget. A kiadványban leírtakat a vizsgára készülőkön kívül a gyakorló könyvvizsgálók is hasznosíthatják mindennapi munkájukban.

Rubóczky István

André Kostolany

TŐZSDE-PSZICHOLÓGIA

– Kávéházi előadások –

Perfekt Pénzügyi Szakoktató és Kiadó Rt., 2000

„Az egész tőzsde azon múlik, hogy több részvény van-e, mint idióta, vagy több idióta van, mint részvény."
„Aki jól akar aludni, kölcsönkötvényt vesz, aki jókat akar enni, a részvényeket részesíti előnyben."
„A tőzsdén minden lehetséges – még az is, ami logikus."
„A spekulánssá fejlődés folyamata is valahogy úgy kezdődhet, ahogy egy ártatlan leány néha az emberiség legősibb mesterségét kezdi űzni: először csak kíváncsi, aztán élvezi, méghozzá szenvedélyesen, aztán végül már csak a pénzért csinálja. Szerencsére én még csak a második fázisban vagyok. Számomra a tőzsde még szenvedély."
„Hála Istennek, igen sok ostoba van a tőzsdén. Mi is lenne akkor, ha nem lennének ostobák? Szívesen járok a tőzsdetermekben (mindegy, melyik országban), mert a világon sehol nem jön össze négyzetméterenként annyi olyan ember, aki messze a szellemi képessége felett él."
„Mások butaságából a spekuláns gyakran többet profitálhat, mint saját okosságából."
Kosztolany szavai a könyvéből.

André Kostolany legújabbkori honi legendáriumunk különös szereplője. Önmeghatározása – *spekuláns* – évtizedekig szitokszó volt a hivatalos hazai szóhasználatban. E nemrég lejárt korszakban a hivatalos szemlélet, amelyet igyekeztek gondolkodási és magatartási normává előléptetni és így belénk táplálni, hittételként kezelte, hogy elítélendő minden olyan törekvés, amely munka nélkül elért jövedelem megszerzésére irányul. Ez határozta meg azt a képet is, amelyet a tőzsde intézményéről és a tőzsdei spekulánsokról oltottak belénk: a lenézendő, mélységesen elítélendő spekulációk rút fészke és mint ilyen, a bűn tanyája. Magától értetődően ugyanez a megvetés járt ki a tőzsdei spekulánsoknak is. De legyünk igazságosak – annak a szemléletnek az alapjai, amelyet „a magyar ember nem nyerészkedik" tételben foglalhatunk össze, már jóval korábban is ott voltak a honi közgondolkodásban. Sokunk egyik meghatározói irodalmi élménye Jókai 1870-ben megjelent regénye, A Fekete Gyémántok. Az elbeszélésben a bányatűz hatására összeomlik a bányára épült cég részvényeinek árfolyama és a részvényesek menekülnek a papírtól. Berend Iván bejelenti, hogy meg tudja menteni az égő bányát, valamint hogy részvényt vesz. Még mindig mélyen árfolyam alatt vehetné a papírt, de a magyar úr számára ez alantas lenne – elutasítja tehát a nyereségszerzés ilyen lehetőségét és megfizeti érte annak névértékét. Ilyen előzmények után mutattak be nekünk és emeltek rögtön szobortalapzatra a médiában egy élénk, finomvonású, törékeny és nagyon magabiztosan viselkedő öregurat azzal, hogy ő a tőzsdemágus, külföldre szakadt hazánkfia, André Kostolany.

Előző, ugyancsak a Perfekt Kiadónál megjelent művének – Egy spekuláns bölcsessége (1999) – egyik alaptételét valószínűleg sokan ítélik életveszélyesnek. Ezt itt a következőképpen foglalja össze: *„Akinek sok pénze van, annak lehet spekulálni, akinek kevés a pénze, annak nem szabad spekulálni, akinek pedig egyáltalán nincs pénze, annak muszáj spekulálni."* Természetesen ezen állítás utolsó része az, amelyet legalább is rendkívül óvatosan kell kezelni, még akkor is, ha Kostolany egész élete a bizonyság arra, hogy neki ez valóban bejött.

Könyvét olvasva valóban úgy érezhetjük, hogy az idős börziáner asztalánál ülve, a kávéház oldott légkörében hallgatjuk, ahogy beszél, nemegyszer cseveg az életéről, és ami számára ugyanaz volt, a tőzsdéről. Ez ugyan semmiképpen sem szakkönyv – sőt... viszont sokat okulhatunk belőle, és nagyon érdekes.

Kár, hogy a mű nem az eredeti címét viseli. Az sokkal kifejezőbb volt: *Kostolany Tőzsdepszichológiája*. Ennek kétféle olvasata, üzenete is lett volna, és mindkettő sokat mondó. Az egyik magabiztos, kissé akár öntelt: amit itt kapunk, az több, mint egyszerűen tőzsdepszichológia, ez a nagyhírű spekuláns saját tudománya. A másik szerény: nem állítja hogy mindez általános érvényű, de Kostolany így látja a tőzsdét és a tőzsdézőket.

A mű sokban rímel az előző, említett írásban foglaltakra. Ez megerősíti, hogy jóllehet a szerző itt valóban gyakorta lazán cseveg, ám amit mond, abban nagyon is kiérlelt gondolatai vonulnak fel.

Kostolany tőzsde elmélete igencsak sajátos. Néhány jellemző példa erre *„Egy jó spekulánsnak beképzeltnek kell lennie, sőt a közönséget kissé meg kell vetnie, hogy független maradhasson, és hogy a tömegpszichológiai hatások ne fertőzhessék meg."* *„Az olyan tőzsdei spekuláns, aki életében nem jutott legalább kétszer csődbe, nem is érdemes erre a címre."* *„Nincs olyan fellendülés, amely ne végződne tőzsdei összeomlással."* Napjainkban szédületes ütemben bővül az ún. származékos termékek (derivatívák) választéka és piaca. Kostolany nézete: *„Az index-alakulásra kötött szerződésekkel való kereskedelem az egyik leghibbantabb játék, amivel a csábítók a közönséget abba a nagy 'játékkaszinóba' csábítják, amit a tőzsdéből csináltak."* Egyszerűen chicagói perverz játéknak nevezi, s ezt tartja bűnösnek az 1987. októberi nagy tőzsdei összeomlásban.

Meggyőződés? Önigazolás? Mindkettő? Kostolany fennen hirdeti mélységes megvetését a közgazdaságtan és főként annak tőzsdei alkalmazása iránt: *„Állítom, a gazdaságtan csak látszattudomány."* *„Ha tőzsdei kollégákkal társalgok, akármilyen kiváló is legyen, két mondat után észreveszem, hogy közgazdaságtant tanult. Érvei és elemzései fűzőbe vannak kényszerítve, amiből nem tud szabadulni. Ezért tanult négy vagy öt évet?"* és *„Az általános tőzsdei tendenciák szempontjából – tehát nem az egyes részvényeket tekintve – a fantázia és a pénz sokkal meghatározóbbak, mint az alapvető tények."*

„A tőzsdén az ember matematikával egyáltalán nem jut sokra. Az árfolyamokat nem lehet colstokkal mérni, a tőzsdei események matematikai számítások segítségével nem láthatóak előre." és *„Aki a tőzsdei árfolyamokat vagy tendenciákat 'tudományos' módszerrel akarja előre jelezni, az vagy sarlatán,*

vagy ostoba, vagy mindkettő egyszerre." Valamennyi igazság ebben biztosan van, hiszen ha születne módszer megbízható előrejelzés készítésére, azzal egycsapásra megszűnne a tőzsde lényege.

És egy gyöngyszem: „*A tőzsdei reakciók gyakran átmenetileg helytelenek, és legtöbbször csak bizonyos idő múlva fejlődnek, úgy, ahogy reméltem.*"
Kostolany 1906-ban született Budapesten.

O. P.

Douglas R. Hofstadter

GÖDEL, ESCHER, BACH

Egybefont Gondolatok Birodalma
Metaforikus fúga tudatra és gépekre,
Lewis Carrol szellemében
Typotex Kiadó, 2000

Az érdeklődő laikusnak dzsungel, sőt *dzsang!*: érdekes, izgalmas, szépséges,... idegen. Gondolati rengeteg, amelyben a tapasztalt vadász otthonosan mozog és többé-kevésbé könnyedén átlátja a benne összefonódó dolgok rendszerét. Az e tereken járatlannak viszont új, ismeretlen, bonyolult, és ugyancsak igyekeznie kell, ha érteni akarja.

Hofstadter nagyon is komoly mondanivalót öltöztetett az első megközelítéskor még játékosnak tűnő gondolati külsőbe. Amint ő maga mondja, *műve az Én* szóról szól. A tudatról. Arról, hogy nem csak a gondolkodás, hanem az én és az öntudat is megkülönböztet minket más bonyolult dolgoktól. Arról, hogy az önhivatkozás megértése milyen segítséget jelenthet az öntudat magyarázatában, és hogyan jelenhet meg egy napon az öntudat nagyon bonyolult szerkezetekben, például számítógépekben. Mindez a legtöbbünknek ‚fenség, Észak-fok, titok, idegenség'.

Rendhagyó recenzióként hadd valljam be: nem adok szakmailag hozzáértő értékelést mindarról az ismeretanyagról, amit Hofstadter itt egybefon, sem pedig az azokon sorakozó gondolatmeneteinek eredetiségéről vagy éppen helytállóságáról. Ehelyett inkább azt kísérlem meg érzékeltetni, hogyan éli meg ezt a művet az, aki sok intellektuális érdeklődéssel, ám többé-kevésbé laikusként veszi kézbe.

Műve valóban az ismeretek izgalmas és csábító, de nem egykönnyen áttekinthető szövedéke mindenkinek, aki nem igazán jártas azoknak a sokfelé ágazó gondolatoknak a világában, amelyeket Hofstadter itt egybefont, aki nem mozog otthonosan mindazokon a szakterületeken – matematika, rendszerelmélet, informatika, nyelvészet, genetika, logika, zene, Zen-buddhizmus és még sok más –, amelyeket a szerző ennek a könyvnek a lapjain ötvöz. Különleges világával hívogat, a felkínált szellemi táplálék burjánzó gazdagságával, az előadásmódja szépségével és eleganciájával csábít, de ember legyen a talpán, aki megfelelő előképzettség nélkül követni akarja ösvényeit és valóban a mélyére látni mindannak, amit a szerző elébe tár. És ahogyan az jó dzsungelhez illik, rengeteg kincset rejt – számos szakterület tudásanyagának kincseit.

A dzsungel pereme itt is szelídnek látszik, kedvesen hívogat. Tudatosan vagy sem, a szerző trükkösen ragadja meg olvasóját. Rögtön a legelején megtanítja az abban járatlanoknak, mi is a zenében a kánon, hogy épül fel annak szerkezete. Magyarázata világos és könnyen megérthető, így a naív lélek akár rá is csodálkozik: jé, hát ez ilyen könnyű? Igaz, itt is becsületesen figyelmeztet. Augmentációról, diminucióról, invertálásról, szabad szólamokról, retrográd másolatokról és rák-kánonról magyaráz. Jóllehet ennek megértése sem okoz nehézséget, mindez már ízelítőül is szolgálhat a várható intellektuális örömökből, s ugyanakkor figyelmeztetőül is a reánk váró szellemi erőfeszítésekre. Amint pedig beljebb haladunk, felmerednek a sziklafalak.

Különleges csemege ez a könyv mindenkinek, aki szereti kipróbálni, mire képes az elméje és kedveli az intellektuális kihívást. Nagyjából úgy, ahogy csemege a hegymászónak megmászni az Igazi Teljesítményt jelentő Északi Falat. Technikás feladat megérteni? Helyenként nagyon is. Megerőltető? A legtöbbünknek többnyire nem is kevéssé. Izgalmas? A szó legvonzóbb értelmében nagyon. S hogy mit ád az olvasónak? Nos, aki csak valamennyire is beleássa magát, érezni fogja, hogy gondolkodási képessége és technikája jobbá, ruganyosabbá válik. Emellett igen érdekes szellemi világokban kap bepillantást és nem kevés új ismeretet.

Nem véletlen az Északi Fal hasonlata. Ez nem lektűr és mégcsak nem is valamiféle enyhe kis agytorna. Aki a szellemi erőfeszítésben nem szeret tovább menni a könnyű kerti sétánál, a háromtól öt percig terjedő gondolkodásnál, az legfeljebb szemezgethet, bóklászhat benne. Igaz, még így is sok érdekesen fedezhet fel magának. Aki viszont az alkotás és/vagy az érvényesülés eszközeként használja elméjét, annak kiváló gyakorló pálya. Azt is felfedezhetjük benne magunknak, hogy a szabályok, összefüggések megértésében milyen területeken vagyunk jók és hol kevésbé erősek. Vajon a verbális kifejtések, a képi ábrázolások, vagy a rendszerben való gondolkodás megértése áll közelebb hozzánk?

Voltaképpen Hofstadter már művének második alcímével nagyon becsületesen figyelmeztet az itt reánk váró izgalmakra és megpróbáltatásokra. Valóban, műve három akadálypályán kalauzol végig. Ezek egyike a zenéhez, a másik a képi ábrázoláshoz, a harmadik pedig a formális rendszerek világához kötődik. A problémák felvetésére és az összefüggések elemzésére hol brilliáns párbeszédeket alkot Lewis Carrol, az „Alice Csodaországban" szerzőjének stílusában, hol egyéb különleges eszközöket használ. Amint maga mondja, az új fogalmak legtöbbjét először átvitt értelemben, egy párbeszéd segítségével mutatja be, ami egy sereg konkrét, vizuális képet hoz felszínre, majd ezt követi a fogalom komolyabb és elvontabb tárgyalása. Különösen nagy szerepet kapnak a Zen-koanok és a Zen fogantatású történetek a mondanivaló közvetítésében vagy cizellálásban. Itt mintha rejtezne is némi ellentmondás: a Zen fogantatású részek segítik a mondanivaló jobb megértését, ám aligha tagadható, hogy kellő előtanulmányok nélkül a Zen gondolkodásmódját sem mindig könnyű követni.

Az összefont szakterületek és tárgyalásuk sokrétűsége különleges lehetőséget is kínál. Az olvasottakkal való küzdelemben felmérhetjük magunknak, hogy a szabályok, összefüggések megértésében milyen területeken vagyunk jók és hol kevésbé erősek. Hofstadter például a Bach kánonok kapcsán megismertet a furcsa hurkok fogalmával, majd a megértés egy egész más terepére visz át: megmutatja, hogyan jelennek meg a furcsa hurkok M. C. Escher grafikáiban. Az olvasó ezzel rögtön fel is mérheti, hogyan áll vizuális felfogóképesség dolgában, milyen jól képes felfogni a párhuzamokat a szavakban leírt zene, valamint a képi ábrázolás között. Ezután visz el a harmadik akadálypályára, ahol a legtöbbünk szembesül az első igazi sziklákkal: egy elmés párbeszéddel elkezd bevezetni a formális rendszerek világába. Ez már felfogóképességünk más részeit teszi próbára.

vagy ostoba, vagy mindkettő egyszerre." Valamennyi igazság ebben biztosan van, hiszen ha születne módszer megbízható előrejelzés készítésére, azzal egycsapásra megszűnne a tőzsde lényege.

És egy gyöngyszem: „*A tőzsdei reakciók gyakran átmenetileg helytelenek, és legtöbbször csak bizonyos idő múlva fejlődnek, úgy, ahogy reméltem.*"
Kostolany 1906-ban született Budapesten.

O. P.

Douglas R. Hofstadter

GÖDEL, ESCHER, BACH

Egybefont Gondolatok Birodalma
Metaforikus fúga tudatra és gépekre,
Lewis Carrol szellemében
Typotex Kiadó, 2000

Az érdeklődő laikusnak dzsungel, sőt *dzsang!*: érdekes, izgalmas, szépséges,... idegen. Gondolati rengeteg, amelyben a tapasztalt vadász otthonosan mozog és többé-kevésbé könnyedén átlátja a benne összefonódó dolgok rendszerét. Az e tereken járatlannak viszont új, ismeretlen, bonyolult, és ugyancsak igyekeznie kell, ha érteni akarja.

Hofstadter nagyon is komoly mondanivalót öltöztetett az első megközelítéskor még játékosnak tűnő gondolati külsőbe. Amint ő maga mondja, *műve az Én* szóról szól. A tudatról. Arról, hogy nem csak a gondolkodás, hanem az én és az öntudat is megkülönböztet minket más bonyolult dolgoktól. Arról, hogy az önhivatkozás megértése milyen segítséget jelenthet az öntudat magyarázatában, és hogyan jelenhet meg egy napon az öntudat nagyon bonyolult szerkezetekben, például számítógépekben. Mindez a legtöbbünknek ‚fenség, Észak-fok, titok, idegenség'.

Rendhagyó recenzióként hadd valljam be: nem adok szakmailag hozzáértő értékelést mindarról az ismeretanyagról, amit Hofstadter itt egybefon, sem pedig az azokon sorakozó gondolatmeneteinek eredetiségéről vagy éppen helytállóságáról. Ehelyett inkább azt kísérlem meg érzékeltetni, hogyan éli meg ezt a művet az, aki sok intellektuális érdeklődéssel, ám többé-kevésbé laikusként veszi kézbe.

Műve valóban az ismeretek izgalmas és csábító, de nem egykönnyen áttekinthető szövedéke mindenkinek, aki nem igazán jártas azoknak a sokfelé ágazó gondolatoknak a világában, amelyeket Hofstadter itt egybefont, aki nem mozog otthonosan mindazokon a szakterületeken – matematika, rendszerelmélet, informatika, nyelvészet, genetika, logika, zene, Zen-buddhizmus és még sok más –, amelyeket a szerző ennek a könyvnek a lapjain ötvöz. Különleges világával hívogat, a felkínált szellemi táplálék burjánzó gazdagságával, az előadásmódja szépségével és eleganciájával csábít, de ember legyen a talpán, aki megfelelő előképzettség nélkül követni akarja ösvényeit és valóban a mélyére látni mindannak, amit a szerző elébe tár. És ahogyan az jó dzsungelhez illik, rengeteg kincset rejt – számos szakterület tudásanyagának kincseit.

A dzsungel pereme itt is szelídnek látszik, kedvesen hívogat. Tudatosan vagy sem, a szerző trükkösen ragadja meg olvasóját. Rögtön a legelején megtanítja az abban járatlanoknak, mi is a zenében a kánon, hogy épül fel annak szerkezete. Magyarázata világos és könnyen megérthető, így a naív lélek akár rá is csodálkozik: jé, hát ez ilyen könnyű? Igaz, itt is becsületesen figyelmeztet. Augmentációról, diminucióról, invertálásról, szabad szólamokról, retrográd másolatokról és rák-kánonról magyaráz. Jóllehet ennek megértése sem okoz nehézséget, mindez már ízelítőül is szolgálhat a várható intellektuális örömökből, s ugyanakkor figyelmeztetőül is a reánk váró szellemi erőfeszítésekre. Amint pedig beljebb haladunk, felmerednek a sziklafalak.

Különleges csemege ez a könyv mindenkinek, aki szereti kipróbálni, mire képes az elméje és kedveli az intellektuális kihívást. Nagyjából úgy, ahogy csemege a hegymászónak megmászni az Igazi Teljesítményt jelentő Északi Falat. Technikás feladat megérteni? Helyenként nagyon is. Megerőltető? A legtöbbünknek többnyire nem is kevéssé. Izgalmas? A szó legvonzóbb értelmében nagyon. S hogy mit ád az olvasónak? Nos, aki csak valamennyire is beleássa magát, érezni fogja, hogy gondolkodási képessége és technikája jobbá, ruganyosabbá válik. Emellett igen érdekes szellemi világokban kap bepillantást és nem kevés új ismeretet.

Nem véletlen az Északi Fal hasonlata. Ez nem lektűr és mégcsak nem is valamiféle enyhe kis agytorna. Aki a szellemi erőfeszítésben nem szeret tovább menni a könnyű kerti sétánál, a háromtól öt percig terjedő gondolkodásnál, az legfeljebb szemezgethet, bóklászhat benne. Igaz, még így is sok érdekesen fedezhet fel magának. Aki viszont az alkotás és/vagy az érvényesülés eszközeként használja elméjét, annak kiváló gyakorló pálya. Azt is felfedezhetjük benne magunknak, hogy a szabályok, összefüggések megértésében milyen területeken vagyunk jók és hol kevésbé erősek. Vajon a verbális kifejtések, a képi ábrázolások, vagy a rendszerben való gondolkodás megértése áll közelebb hozzánk?

Voltaképpen Hofstadter már művének második alcímével nagyon becsületesen figyelmeztet az itt reánk váró izgalmakra és megpróbáltatásokra. Valóban, műve három akadálypályán kalauzol végig. Ezek egyike a zenéhez, a másik a képi ábrázoláshoz, a harmadik pedig a formális rendszerek világához kötődik. A problémák felvetésére és az összefüggések elemzésére hol brilliáns párbeszédeket alkot Lewis Carrol, az „Alice Csodaországban" szerzőjének stílusában, hol egyéb különleges eszközöket használ. Amint maga mondja, az új fogalmak legtöbbjét először átvitt értelemben, egy párbeszéd segítségével mutatja be, ami egy sereg konkrét, vizuális képet hoz felszínre, majd ezt követi a fogalom komolyabb és elvontabb tárgyalása. Különösen nagy szerepet kapnak a Zen-koanok és a Zen fogantatású történetek a mondanivaló közvetítésében vagy cizellálásban. Itt mintha rejtezne is némi ellentmondás: a Zen fogantatású részek segítik a mondanivaló jobb megértését, ám aligha tagadható, hogy kellő előtanulmányok nélkül a Zen gondolkodásmódját sem mindig könnyű követni.

Az összefont szakterületek és tárgyalásuk sokrétűsége különleges lehetőséget is kínál. Az olvasottakkal való küzdelemben felmérhetjük magunknak, hogy a szabályok, összefüggések megértésében milyen területeken vagyunk jók és hol kevésbé erősek. Hofstadter például a Bach kánonok kapcsán megismertet a furcsa hurkok fogalmával, majd a megértés egy egész más terepére visz át: megmutatja, hogyan jelennek meg a furcsa hurkok M. C. Escher grafikáiban. Az olvasó ezzel rögtön fel is mérheti, hogyan áll vizuális felfogóképesség dolgában, milyen jól képes felfogni a párhuzamokat a szavakban leírt zene, valamint a képi ábrázolás között. Ezután visz el a harmadik akadálypályára, ahol a legtöbbünk szembesül az első igazi sziklákkal: egy elmés párbeszéddel elkezd bevezetni a formális rendszerek világába. Ez már felfogóképességünk más részeit teszi próbára.

Ezt az Északi Falat nemcsak azért érdemes megmászni, mert itt áll. Akármeddig is kapaszkodunk fel rajta, szellemiekben gazdagabban, megerősödve jövünk le róla.

O. P.

Carl Sagan

KOROK ÉS DÉMONOK

Typotex Kiadó, 2000

Carl Sagan könyve segítséget kínál a józan gondolkodás és a tisztánlátás képességének megőrzéséhez. Ilyen segítségre ma egyre többeknek mind nagyobb szükségük van – és a helyzetet még tovább élezi, hogy döbbenetesen sokan vannak, akik ezt még csak fel sem ismerik.

A mű hosszú évszázadokat fog át, de minden szavával rólunk is szól. A szellemi sötétség területein kalauzol, babonák, tévhitek, tömeghisztériák jellemző példáinak sorát vonultatja fel, hogy meggyőzően bemutassa, mennyire nélkülözhetetlen az értelmes ember számára az óvatos gondolkodás, a gondos és körültekintő mérlegelés, és hová juttathat annak hiánya. Létfontosságú tudás mindannyiunknak. Szép új világunk egyik alapvető vonása a gondolkodás válsága. Meghatározó jegye, hogy fuldoklunk a reánk zúduló információáradatban. Különösen nagy és igen káros hatása van ennek az eszmevilágunkra és arra a képességünkre, hogy eligazodjunk a bennünket körül vevő világban. Ez igen komoly veszély, hiszen nem is csak szellemi téren, de még hétköznapi döntéseinkben is az autonómiánkat rombolja minden, ami a tisztánlátási képességünket rontja vagy hamis értékeket táplál belénk.

A helyzet pedig tovább romlik. A munkájuk természetéből adódik, de ettől még nem épületesebb, hogy az írott és az elektronikus sajtó igen jelentős része hajlandó csaknem bármilyen hírt, álhírt, ellenőrizetlen információt reánk zúdítani, csakhogy magára vonhassa figyelmünket. Ismeret- és eszmevilágunkra talán még ennél is kártékonyabb lehet, hogy az információtechnológiák rohamos fejlődésével mind többen jutnak mind nagyobb lehetőséghez, abban, hogy a legszélesebb körben terjesszenek nekik kedves vagy fontos nézeteket, információkat. E technológiák rohamos bővülése mind több akadályt elsöpör a szellemi környezetszennyezés útjából. Akár még tudomásul is vehetjük, különösebb zúgolódás nélkül, hogy ma ugyanúgy adnak el nekünk politikai álláspontokat, szavazatainkat befolyásoló-meghatározó nézeteket, gondolatokat, ahogyan mosóporokat, higiéniai cikkeket vagy éppen autókat. De ugyanígy, akár még gátlástalanabbul ágyaznak be a tudatunkba, sőt az öntudatlan reflexeinkbe szemléleteket, nézeteket, hiteket. A politikában legalább a versengő felektől megkaphatjuk a megfelelő ellendózist, vagy akár már maga a csömör is többé-kevésbé immunissá tesz. Értékválságban szenvedő világunk azonban hajlamossá tesz arra, hogy sok mindent elfogadjunk, mert reményt kínál problémáink megoldására, vagy egyszerűen mert mindinkább hiányoznak – vagy éppen az információözönben elhomályosodnak – az irányfények, amelyek segítenének eligazodni. Ki ne akarna hinni a csodás gyógyítókban, ha máshonnan már nem remél segítséget.

Bárki próbál nézeteket, információkat eladni nekünk, első kérdésünk az kell legyen, ki ő és miért higgyünk neki. Carl Sagan csillagász. Tanított a kiemelkedően jónevű Berkeley, Stanford és Harvard egyetemeken, és a Smithsonian Intézetben. Számos világhírű tudóshoz hasonlóan komoly szerepet vállalt a tudományok és a reájuk támaszkodó racionális gondolkodás széles körű megismertetésében. Mindenki csak maga döntheti el, hisz-e neki, az azonban bizonyos, hogy szavaira érdemes odafigyelni.

Sagan mondja e művében: *„A tudomány több mint ismeretek tárháza: jellegzetes gondolkodási mód is. Aggódva figyelem gyermekeim és unokáim Amerikáját... a közérdek képviselői már nem is értik, miről van egyáltalán szó. Az emberek lassan képtelenek maguk meghatározni a feladataikat, és a vezetőikkel sem képesek azokat értelmesen megtárgyalni. Magukhoz szorítják az 'életkristályukat', pszichológusukkal konzultálnak, horoszkópot készítenek. A kritikai képességek hanyatlása következtében képtelenek megkülönböztetni azt, ami jónak látszik attól, ami igaz.*

Szinte észrevétlenül foglalja vissza régen elveszített hídfőállásait a babona és a sötétség. Amerika elbutulását világosan jelzi a tartalmi elemek fokozatos háttérbe szorulása az abnormális befolyással rendelkező médiákban, ...a szétszabdaltság, az áltudományok és babonák megtévesztő tálalása, de különösen a hiszékeny tudatlanság felmagasztalása." Vajon ép ésszel ki merne bízni abban, hogy mindez csak Amerikáról szól? És ismét Sagan: *„Napjaink globális civilizációja úgy van megszervezve, hogy minden lényeges eleme alapjaiban függ a tudománytól és a technikától, amelyeket azonban a dolgok mai állása szerint szinte senki sem ért. Ez a helyzet felér egy beprogramozott katasztrófával, amelyet ugyan ideig-óráig elodázhatunk, de a tudatlanság és a hatalom vészjósló keveréke előbb-utóbb belerobban a képünkbe."* És: *„Az amerikai felnőttek több mint egyharmada állítja, hogy volt már kapcsolata halottakkal...Az amerikaiak egynegyede hisz a reinkarnációban."* Pontos adatok? Nem tudhatjuk, de ha csak részben is igazak, az is sokat elmond.

Sagan idézi: *„Az emberi megértés nem tiszta megvilágosodás, az akarat és az érzelem is befolyásolja... az ember a legjobban azt szeretné igazságnak látni, amiben hisz. Elhessegeti magától azt, ami nehéz, mert a vizsgálódáshoz nincs türelme... a szokatlan eredetiséget a közfelfogás előtti meghunnyászkodásból. Röviden szólva megszámlálhatatlanul sok, gyakran észrevehetetlen módja van annak, ahogy az érzelmek színezik és alakítják a megértést."* Nem, nem mai reklámpszichológiai szakkönyv, hanem a négyszáz éve élt nagy gondolkodó, Francis Bacon szavai.

A közélet egyik legkiválóbb „technikusától", Cicerótól: *„A történetírás első törvénye az, hogy sohase állíts olyat, ami nem igaz; a második, hogy ne titkold az igazat; a harmadik, hogy a részrehajlásnak és az előítéletnek még a gyanúját is kerüld."* Van-e a kommunikációnak olyan területe, ahol nem ennek kellene normaként érvényesülni, és hány olyan van, ahol legalább nagyjában-egészében érvényesül?

Néhány jellemző fejezetcím: A tudomány és a remény, Titkosság és dezinformáció, Az igaz és a hamis víziók különbségéről, Terápia, A szemfényvesztés leleplezésének módjairól, Ellentudomány, Kétely és rácsodálkozás, Tudomány és boszorkányság. és az *„Aki szereti a hazáját, az kérdez"* c. fejezet figyelemreméltó mottója: *„Az államnak nem feladata, hogy az állampolgárokat megóvja a tévedésektől; éppen ellenkezőleg, az állampolgárok feladata az, hogy az államot visszatartsák a hibás intézkedésektől."*

Hatalmas, rendkívül szerteágazó ismeretanyagot felvillantó, érdekes mű. Nem állítanánk, hogy mindig szívderítő, viszont nagyon tanulságos.

O. P.

Ezt az Északi Falat nemcsak azért érdemes megmászni, mert itt áll. Akármeddig is kapaszkodunk fel rajta, szellemiekben gazdagabban, megerősödve jövünk le róla.

O. P.

Carl Sagan

KOROK ÉS DÉMONOK

Typotex Kiadó, 2000

Carl Sagan könyve segítséget kínál a józan gondolkodás és a tisztánlátás képességének megőrzéséhez. Ilyen segítségre ma egyre többeknek mind nagyobb szükségük van – és a helyzetet még tovább élezi, hogy döbbenetesen sokan vannak, akik ezt még csak fel sem ismerik.

A mű hosszú évszázadokat fog át, de minden szavával rólunk is szól. A szellemi sötétség területein kalauzol, babonák, tévhitek, tömeghisztériák jellemző példáinak sorát vonultatja fel, hogy meggyőzően bemutassa, mennyire nélkülözhetetlen az értelmes ember számára az óvatos gondolkodás, a gondos és körültekintő mérlegelés, és hová juttathat annak hiánya. Létfontosságú tudás mindannyiunknak. Szép új világunk egyik alapvető vonása a gondolkodás válsága. Meghatározó jegye, hogy fuldoklunk a reánk zúduló információáradatban. Különösen nagy és igen káros hatása van ennek az eszmevilágunkra és arra a képességünkre, hogy eligazodjunk a bennünket körül vevő világban. Ez igen komoly veszély, hiszen nem is csak szellemi téren, de még hétköznapi döntéseinkben is az autonómiánkat rombolja minden, ami a tisztánlátási képességünket rontja vagy hamis értékeket táplál belénk.

A helyzet pedig tovább romlik. A munkájuk természetéből adódik, de ettől még nem épületesebb, hogy az írott és az elektronikus sajtó igen jelentős része hajlandó csaknem bármilyen hírt, álhírt, ellenőrizetlen információt reánk zúdítani, csakhogy magára vonhassa figyelmünket. Ismeret- és eszmevilágunkra talán még ennél is kártékonyabb lehet, hogy az információtechnológiák rohamos fejlődésével mind többen jutnak mind nagyobb lehetőséghez, abban, hogy a legszélesebb körben terjesszenek nekik kedves vagy fontos nézeteket, információkat. E technológiák rohamos bővülése mind több akadályt elsöpör a szellemi környezetszennyezés útjából. Akár még tudomásul is vehetjük, különösebb zúgolódás nélkül, hogy ma ugyanúgy adnak el nekünk politikai álláspontokat, szavazatainkat befolyásoló-meghatározó nézeteket, gondolatokat, ahogyan mosóporokat, higiéniai cikkeket vagy éppen autókat. De ugyanígy, akár még gátlástalanabbul ágyaznak be a tudatunkba, sőt az öntudatlan reflexeinkbe szemléleteket, nézeteket, hiteket. A politikában legalább a versengő felektől megkaphatjuk a megfelelő ellendózist, vagy akár már maga a csömör is többé-kevésbé immunissá tesz. Értékválságban szenvedő világunk azonban hajlamossá tesz arra, hogy sok mindent elfogadjunk, mert reményt kínál problémáink megoldására, vagy egyszerűen mert mindinkább hiányoznak – vagy éppen az információözönben elhomályosodnak – az irányfények, amelyek segítenének eligazodni. Ki ne akarna hinni a csodás gyógyítókban, ha máshonnan már nem remél segítséget.

Bárki próbál nézeteket, információkat eladni nekünk, első kérdésünk az kell legyen, ki ő és miért higgyünk neki. Carl Sagan csillagász. Tanított a kiemelkedően jónevű Berkeley, Stanford és Harvard egyetemeken, és a Smithsonian Intézetben. Számos világhírű tudóshoz hasonlóan komoly szerepet vállalt a tudományok és a reájuk támaszkodó racionális gondolkodás széles körű megismertetésében. Mindenki csak maga döntheti el, hisz-e neki, az azonban bizonyos, hogy szavaira érdemes odafigyelni.

Sagan mondja e művében: *„A tudomány több mint ismeretek tárháza: jellegzetes gondolkodási mód is. Aggódva figyelem gyermekeim és unokáim Amerikáját... a közérdek képviselői már nem is értik, miről van egyáltalán szó. Az emberek lassan képtelenek maguk meghatározni a feladataikat, és a vezetőikkel sem képesek azokat értelmesen megtárgyalni. Magukhoz szorítják az 'életkristályukat', pszichológusukkal konzultálnak, horoszkópot készítenek. A kritikai képességek hanyatlása következtében képtelenek megkülönböztetni azt, ami jónak látszik attól, ami igaz.*

Szinte észrevétlenül foglalja vissza régen elveszített hídfőállásait a babona és a sötétség. Amerika elbutulását világosan jelzi a tartalmi elemek fokozatos háttérbe szorulása az abnormális befolyással rendelkező médiákban, ...a szétszabdaltság, az áltudományok és babonák megtévesztő tálalása, de különösen a hiszékeny tudatlanság felmagasztalása." Vajon ép ésszel ki merne bízni abban, hogy mindez csak Amerikáról szól? És ismét Sagan: *„Napjaink globális civilizációja úgy van megszervezve, hogy minden lényeges eleme alapjaiban függ a tudománytól és a technikától, amelyeket azonban a dolgok mai állása szerint szinte senki sem ért. Ez a helyzet felér egy beprogramozott katasztrófával, amelyet ugyan ideig-óráig elodázhatunk, de a tudatlanság és a hatalom vészjósló keveréke előbb-utóbb belerobban a képünkbe."* És: *„Az amerikai felnőttek több mint egyharmada állítja, hogy volt már kapcsolata halottakkal...Az amerikaiak egynegyede hisz a reinkarnációban."* Pontos adatok? Nem tudhatjuk, de ha csak részben is igazak, az is sokat elmond.

Sagan idézi: *„Az emberi megértés nem tiszta megvilágosodás, az akarat és az érzelem is befolyásolja... az ember a legjobban azt szeretné igazságnak látni, amiben hisz. Elhessegeti magától azt, ami nehéz, mert a vizsgálódáshoz nincs türelme... a szokatlan eredetiséget a közfelfogás előtti meghunnyászkodásból. Röviden szólva megszámlálhatatlanul sok, gyakran észrevehetetlen módja van annak, ahogy az érzelmek színezik és alakítják a megértést."* Nem, nem mai reklámpszichológiai szakkönyv, hanem a négyszáz éve élt nagy gondolkodó, Francis Bacon szavai.

A közélet egyik legkiválóbb „technikusától", Cicerótól: *„A történetírás első törvénye az, hogy sohase állíts olyat, ami nem igaz; a második, hogy ne titkold az igazat; a harmadik, hogy a részrehajlásnak és az előítéletnek még a gyanúját is kerüld."* Van-e a kommunikációnak olyan területe, ahol nem ennek kellene normaként érvényesülni, és hány olyan van, ahol legalább nagyjában-egészében érvényesül?

Néhány jellemző fejezetcím: A tudomány és a remény, Titkosság és dezinformáció, Az igaz és a hamis víziók különbségéről, Terápia, A szemfényvesztés leleplezésének módjairól, Ellentudomány, Kétely és rácsodálkozás, Tudomány és boszorkányság. és az *„Aki szereti a hazáját, az kérdez"* c. fejezet figyelemreméltó mottója: *„Az államnak nem feladata, hogy az állampolgárokat megóvja a tévedésektől; éppen ellenkezőleg, az állampolgárok feladata az, hogy az államot visszatartsák a hibás intézkedésektől."*

Hatalmas, rendkívül szerteágazó ismeretanyagot felvillantó, érdekes mű. Nem állítanánk, hogy mindig szívderítő, viszont nagyon tanulságos.

O. P.

BIZÁNC – AZ ISZLÁM –A KORAI ROMÁN ÉS A ROMÁN STÍLUS

Magyar Könyvklub, 2000

BIZÁNC

„A ravennai mozaikok... egy könyvben nézték a képeket, és a képek arany háttere úgy csillogott feléjük, mint ismeretlen forrású fény a bányafolyosó mélyén." Így kap ízelítőt az olvasó a bizánci művészetből Szerb Antaltól,[1] e kötet számos képén pedig maga is láthatja a valóban csodás szépségű ravennai mozaikokat.

A Magyar Könyvklub 16 kötetes, nagyon szép kiállítású sorozatának harmadik része a művészet világának két meghatározó jelentőségű területét mutatja be. Mindkettő különlegesen szép és sajátos alkotásokkal gazdagította az egyetemes kultúrát, és innen nézve izgalmasan egzotikus. Bár ahogy itt olvassuk a bizánci művészet bemutatását, a hatalomgyakorlás abban megjelenő koncepciói és technikái nagyon is ismerősek, és önként tolulnak fel a modern korbéli párhuzamok. Nem Bizánc találta fel a személyi kultuszt, viszont – amint azt ez a mű számos példán megmutatja – minden addigit messze felülmúló tökélyre fejlesztette terjesztésének vizuális eszköztárát. S ha a megjelenítés technikája változott is, a később korok császárai, diktátorai, a hatalom csúcsán levő egyéb főemberei, illetve az őket szolgáló művészek és PR technikusok[2] nagyon sokat felhasználtak annak koncepciójából.

A művészet egyik alapvető rendeltetése volt, hogy kommunikációs eszközként szolgáljon: közvetítse a hit tanait. (Ezt is utóbb hogy eltanulták!) Amint a Sinai Szent Gegelytől hozott idézet mondja, „...az írástudatlanok a festményeket tanulmányozva megismerhessék azokat az emberi cselekedeteket, amelyek valóban Istent szolgálták." Így nem is meglepő, hogy mecénásai a baszileiosz és az egyház voltak.

A mű bemutatja, hogy a figuratív művészet terén a bizánci esztétika fejlődése két korábbi, kezdetben ellentétesnek látszó hagyomány, a klasszikus görög-római, valamint a keleti egybeolvadásából indul ki. Az elsőtől Bizánc a harmónia, az arányosság és az idealizált valóság szeretetét veszi át, a másodiktól az absztrakt kifejező erejét, a csillogást és a kifinomultságot. Az ezek egyesítéséből kialakult művészet a gazdagságot, a pompát, a csillogást a misztikum kifejezésére, az isteni szépség éreztetésére – no meg a császárok felmagasztalására – igyekezett felhasználni.

Felvázolja, hogy a bizánci művészet három fő környezetben bontakozott ki, magán viselve azok meghatározó jegyeit. A konstantinápolyi (bizánci) udvar birodalmi művészete a császárokat szolgálta – örök, bár nem feltétlenül követendő példaként az utókornak. A kolostorok művészete, amelyet a szigorú, dísztelen és szenvedélyes jelzőkkel jellemez, elsősorban Kappadókiában, Egyiptomban és Szíriában fejlődött ki. Az itáliai, italo-bizantin irányzatot érzelmesebbnek és gyengédebb formákkal dolgozóként jellemzi. Ezek az irányzatok – a mű szavával rétegek – évszázadokon át éltek és egyértelmű hatást gyakoroltak az egész keresztény világ művészetére.

Képrombolás – ez sem csak abból a korból olyan ismerős. A mű a korai bizánci korszak számos kiemelkedő műalkotását már csak hajdani utalásokra, leírásokra támaszkodva ismertetheti, mivel azok áldozatául estek a messze nem csak vallási kérdést jelentő képrombolásnak.

Átfogó képet kapunk arról is, hogy a művészetben a ‚bizánci' jelzővel jelzett fogalom sajátosan heterogén tartalmat fed mind földrajzi és kronológiai értelemben, mind pedig a művészeti vonások tekintetében. Közhely számba megy, mennyire meghatározó a bizánci hatás Oroszország művészetében. A gyökerek és az összefonódások sokrétűségének pedig gyönyörű példájaként látjuk az ún. szicíliai-normann művészet bizánci stílusú alkotásait.

AZ ISZLÁM

Amilyen meghatározó hatása volt a keleti kereszténységnek a bizánci művészet kialakulására, éppen úgy fonódik össze az iszlám megjelenése, az iszlám állam létrejötte és terjeszkedése a művészetének megfogalmazódásával. Vallás, állam, művészet és kultúra egyetlen elválaszthatatlan egészet alkotnak, amelyben a két utóbbi értelemszerűen az előzőek függvénye. Azonban az arab művészet elsősorban nonfiguratív jellege nem annyira a szent könyv, a Korán parancsolatából következik, mint inkább a lélek egyfajta, keleti értelemezéséből. Ez utóbbi jelentősen hozzájárult a bizánci képrombolás ideológiai gyökereihez is.

A mű korszakonként, ill. művészeti áganként példákkal végigvezet az iszlám művészet legszebb és/vagy legjellemzőbb alkotásain. Belőle megismerhetjük az iszlám városok felépítésének elveit, és bennük a mecsetek, a paloták, kertek kialakítását is.

A kiindulópont természetesen Mohamed próféta megjelenése. Az eszmerendszer és a művészet ezután a vallási és a világi hódításokkal terjed, nem csekély mértékben éppen Bizánc rovására. Amint itt olvashatjuk, 622-ben Mohamed és tanítványai egy szerény épületecskét emeltek Medinában imaház céljára. Azóta az iszlám művészet hatalmas fejlődésen ment keresztül. Különösen figyelemreméltó, hogy a terjeszkedéssel nemcsak magába szívta a meghódított népek és területek hagyományait, de sokban azonosult is azokkal. Ma is világhírű építészeti alkotásokat hozott létre, mint pl. a jeruzsálemi Omar mecset és az al-Aksza, a damaszkuszi Nagymecset, a kairói al-Azhar mecset, az indiai Tádzs-Mahal síremlék, a különlegesen szép granadai Alhambra, vagy éppen a córdobai dzsámimecset.

A középkori iszlám időben és térben Bizánccal fonódik egybe. A nagy Justinianus halála után bekövetkező válságkorban jelenik meg és terjed el, Konstantinápoly törökök általi, 1453-as elfoglalása pedig jelzi a bizánci állam végét és az Oszmán Birodalom és az újkori iszlám kezdetét.

Az iszlám művészet kivételesen gazdag műfajt alkotott a kézirat illuminálásában. Miniatúrái mindörökre a művészet nehezen felülmúlható csúcsait jelentik.

A mű elsősorban azoknak az olvasóknak szolgál örömére, akik a szóban forgó stílusra jellemző alkotásokat kívánják minél jobban megismerni. Főként ezek igen alapos és részletes leírására összpontosít. A rangos szerzőgárdát látva ez nyilvánvalóan nem tekinthető fogyatékosságnak, hanem tudatos választásnak.

A KORAI ROMÁN ÉS A ROMÁN STÍLUS

Kinek ne lenne száz oka ‚szívből igazán' gyűlölni Európa szellemiségének számos megnyilatkozását... És kit ne tenne büszkévé és lelkiekben gazdaggá, ha ismeri Európa kulturális örökségét... Ez a mű nagyon sokat ad ahhoz, hogy megismerhessük az egyetemes európai

[1] Utas és holdvilág.

[2] Igaz, ezeket nem nevezték így akkoriban.

kultúra igen fontos részét, a korai román és a román stílusú művészetet.

Európaiság. Ma divatszó, a politikai marketing egyik fontos kulcsszava. Vágyálmok egyszavas kifejezése, de hívó szó is a figyelem elterelésére.

Európaiság. Ahogyan itt olvashatjuk, 754-ben Sevillai Izidor egyik követője megírta a Mozarab krónikát a 732-es poitiers-i ütközetről, amelyben Martell Károly legyőzte az arabokat. Seregében a legkülönbözőbb területekről jött katonák szolgáltak és őket nevezte a krónikás közös szóval európaiaknak. Ekkor használták először az európai kifejezést e kontinentális közösség megnevezésére, ekkor született Európa eszméje. Ezt az eszmét azután a Karoling dinasztia igyekezett politikai és kulturális jelentéssel felruházni.

Európaiság. A mű a kezdetekről elmondja: Nagy Károly arra törekedett, hogy feltámassza a Római Birodalmat Nyugat-Európában. Fővárosát szellemi-kulturális központtá fejlesztette, ahonnan nemsokára az egész földrészre kiterjedt a kulturális hasonlóságok összefüggésrendszere és az az egyöntetű intézményi háttér, amelynek alapján kialakulhattak az általános európai ismérvek. A császár a korszak legnagyobb becsben álló tudósaival vette körül magát, hogy újraszervezze az oktatást és a műveltség elterjeztését a birodalomban. Udvartartásában angolszász, ír, teuton, longobárd és vizigót írástudók is voltak. Törekvései, újításai meghatározták a Karoling művészet jellegét, amely magába olvasztotta az antik kultúra utolsó felvillanásait is. Mindez olyan örökséget hozott létre, amely alapjául szolgált a román művészet kialakulásának.

Akárcsak a bizánciak, a falfestészetet itt is úgy kezelték, hogy az a leghatásosabb eszköz, amellyel az egyház eljuttathatja tanításait az olvasni nem tudókhoz. A művészetnek emellett feladatául szabták, hogy díszítse Isten templomát. Olvashatjuk itt: Kopasz Károly udvari filozófusa erről azt írta, hogy az istenség láthatatlan jelenléte a szépség által nyilvánul meg a világban.

Szédületes alkotó teljesítményekre voltak képesek. A császár Aachen városában kívánta kialakítani birodalma fővárosát. Hatalmas palotaegyüttesét mindössze öt év alatt felépítették. Erről, a benne megtestesülő művészi alkotásokról részletes leírásokat kapunk.

Mindezeken a gyökereken megszületett az első egységes európai stílus, a román. Amint itt olvashatjuk, először történt meg, hogy egy európai művészeti irányzat ilyen széles körben tért hódított és közben mégis egységes tudott maradni. Ennek okát egyrészt a szerzetesrendek hatásában kell keresnünk, amelyek mindenhova magukkal vitték művészetfilozófiájukat, másrészt a művészek szabad helyváltoztatásában, akik korlátozás nélkül vándoroltak. A román művészet mégsem merev. A mintákhoz való ragaszkodás nem zárja ki a meglepő és lenyűgöző ötletességet. Ám még mindig „bolondok vagyunk mindahányan",[3] vagy inkább barbárok: Olvashatjuk: a lorschi Codex Aureus kódex két fedőlapját, amelyek a Karoling elefántcsont-művesség mestermunkái, két különböző múzeum őrzi. Eképp őrizzük, csonkítjuk múltunk emlékeit.

A mű minden részében szép, érdekes, tanulságos. Nagyon sok olyan ismeretet kínál, amelyet nem nélkülözhet egyetlen európai ember sem, aki valamit is ad szelleme eleganciájára.

Egy különleges csemegét hadd emeljünk ki mégis: a katalán-romanesque festészetet, amelyről itt néhány szép képet láthatunk.

A témakörben kevésbé jártas olvasók e kötetekben megjelenő számos kifejezésnél, fogalomnál hiányolni fogják azok magyarázatát. Néhány lábjegyzet vagy egy kis szószedet ezt könnyen megoldhatta volna. Emellett a megfogalmazások kimunkálása olykor kissé mintha elmaradna az ábrázolások szépségétől és gondosságától.

Mindez azonban nem változtat azon, hogy ezt a gazdagon illusztrált, nagyon szép kiállítású könyvet érdemes is, élvezet is tanulmányozni.

Osman Péter

[3] Faludy György–Villon: haláltánc ballada.

ŐSZI SZAKKÖNYV ÚJDONSÁGOK

Panem Könyvkiadó

Hangström , Robert G.: Warren Buffett portfolió

A fokuszált befektetési stratégia kézikönyve

Budapest, John Wiley & Sons, 2000. 250 p.

kötött: 3900,- Ft

Szakértői vélemények szerint a könyv a 90-es évek egyik legjobb pénzügyi befektetésekkel foglalkozó munkája, amelyben a szerző a világ egyik legismertebb és legsikeresebb befektetője által a gyakorlatban már kipróbált és kiváló eredményekkel kecsegtető befektetési stratégiával ismerteti meg az olvasót. A fokuszált befektetési stratégiának nevezett eljárás azon az elven alapul, hogy a részvénytulajdonosok befektetéseik utáni jövedelme végső soron a kiválasztott néhány fókusz vállalat működési és pénzügyi eredményességétől függ. A portfolió összeállításakor tehát célszerű az ilyen cégekre koncentrálni, és papírjaikat – a rövid távú piaci árjelzésektől függetlenül – viszonylag hosszú ideig megtartani. A szerző Warren Buffett tapasztalatait és más kiváló elméleti szakemberek véleményét összegezve, komoly intellektuális háttér birtokában vezeti be olvasóit az eljárási technikákba, és mutatja be, hogyan rendezhetők a meglevő részvények akár kiugró jövedelmet biztosító portfolióba. Az eljárás nemcsak profi befektetők, tanácsadók és elemzők, hanem olyan magánszemélyek számára is érdekes lehet, akik elég bátrak ahhoz, hogy saját maguk döntsenek befektetéseikről.

Geomédia Kiadó

Randall, Geoffrey:

Márkázás a gyakorlatban

Budapest, 2000. 347 p.

fűzött: 3800,- Ft

A globális piac kialakulásával egyre nagyobb jelentőségre tesznek szert a megfelelő stratégiával kialakított márkanevek. Egyes piaci szektorokban – például a szolgáltatások területén – pedig csak most kezdik felismerni a márkanevek hasznát és értékét. A szerző definiálja a márkanév fogalmát, ismerteti az ezzel összefüggő fontos szakkifejezéseket, és elemzi az utóbbi évtizedekben kialakult világmárkák stratégiáját. Bemutatja, hogyan lehet márkanevet kialakítani a szolgáltatóiparban és a business to business piacokon, de kitér arra is, hogy az internet milyen hatást gyakorol a már meglevő és az új márkákra.

A könyv nélkülözhetetlen eszköze mindazon marketing szakembereknek, cégtulajdonosoknak vagy kereskedőknek, akik érdekeltek az időtálló márkanevek létrehozásában és fenntartásában.