LÁNG László

A NAGY EURÓPAI KÁOSZ - ÚJRAGONDOLVA

Egy 1991-ben született vitairatát gondolja át újra a szerző. A centrum és periféria kérdése mind a világ, mind Európa politikai-gazdasági életében és fejlődésében a mai napig fontos kérdés. A mai viszonyok e kérdésben nem sokat változtak.

A Nemzetközi Üzleti Főiskola, azaz az IBS 1991 őszén indította első tanévét. Erről akkor mit sem tudva, csak dolgomat téve, ugyanekkor írtam egy rövid elemzést, vagy műfajilag pontosabban, vitairatot Európa akut politikai-gazdasági dilemmáiról. A cikk aztán 1992-ben megjelent az MTA Világgazdasági Kutató Intézete és egy független párizsi kutató-tanácsadó szervezet, a PROMETHEE által közösen jegyzett tanulmánygyűjteményben, Jacques Attali elő- és Göncz Árpád utószavával. (Albert Bressand, György Csáki (szerk.) (1992): European Reunification in the Age of Global Networks, Hungarian Academy of Sciences, PROMETHEE)

Szokatlan, ha egy szerző vállalja egy vitairatának újraközlését 13 évvel annak születése után, különösen a mindig képlékeny, s gyakran a pillanathoz kötött politológiai publicisztika területén. Különösen, ha az adott írásmű egy olyan időszakban született, amikor a hihetetlen váratlansággal bekövetkezett, sorsfordító változások átgondolt, távolságtartó értelmezése, elemzése még aligha volt lehetséges. Az újraközlés – ami egyúttal az első magyar nyelvű publikációja a munkának – is igényel némi bátorságot, a mai szemmel és ismeretekkel felfedezhető tévedések vállalása – a cikk végi kommentárban – pedig a bátorságon túl egészséges adag önkritikát.

A Nagy Európai Káosz

Európa újraegyesítése és összekapcsolása stabil geopolitikai és intézményi keretrendszert feltételez. A vasfüggöny utáni világ azonban mindennek nevezhető, csak stabilnak nem: a máris kitapintható feszültségek könnyen egy Nagy Európai Káoszt eredményezhetnek.

A káosz természetesen nem Európa privilégiuma. A világméretű destabilizáció fő tényezői a nukleáris proliferáció, az ún. „fegyveres államok" megjelenése, a vallási fundamentalizmus nem lankadó rohama, az Amerikai Egyesült Államok viszonylagos erőcsökkenése, ütközései azzal a Japánnal, amely képtelen világpolitikai szerepet rendelni gazdasági hatalma mellé, a nem kezelt és potenciálisan felfakadó Észak-Dél ellentét.

Ugyanakkor a bipoláris, kéthatalmi korszak vége Európa szempontjából különleges következményekkel jár. Természetesen ezek sorában a pozitív elemek a meghatározóak: nem csak egy harmadik világháború alapvetően európai színtéren történő megvívása vált elképzelhetetlenné, de a fejlődő világ regionális konfliktusai is könnyebben megoldhatók, vagy legalábbis kordában tarthatók, most, hogy nem hatja át azokat a szuperhatalmi versengés. Más következmények azonban már nem ennyire reményt keltőek. Mint minden kényszerzubbony, a bipolarizmus is kétségbeesett eltökéltséget, egyúttal pedig egyfajta fegyelmet is kényszerített a másodlagos szereplőkre. Ennek eltűntével, a nemzeti (ön)rendelkezés lép a külső erők által megkövetelt (ön)fegyelem helyébe a világ számos válságövezetében, ide értve Európa bizonyos részeit is.

A kitavaszodás, a vasfüggöny romjain nyíló virágok szép, de összetett történetet ígérnek. Európa, az öreg kontinens most újra megéli a serdülőkor kínját s örömét. Keleti végein a „szülői" parancsuralomnak vége szakadt: serdülő nemzetállamok és etnikai cso-

portok tucatjai immár maguk dönthetnek, és ami szinte kikerülhetetlen, szabadon tombolhatnak. Ez egyfelől egy nagyon is örömteli fejlemény: a nemzeti önrendelkezéshez való jog s annak gyakorlása mindig az. A felnőtté válást kísérő végletes álmok, hisztérikus önigazolási kísérletek nem kellemesek, s ugyanakkor gyakran helyrehozhatatlan törések és frusztrációk okozói.

A képlékeny architektúra

A fentieket is figyelembe véve, félrevezetőek lehetnek az új „európai architektúráról" folytatott diskurzusok. Egy valóságos architektúra olyan intézményeket, szervezeteket, nemzetközi rezsimeket és instrumentumokat jelentene, amelyek mind horizontális, mind funkcionális értelemben átfognák és összekötnék Európa nemzetállamait. De még lecsupaszítva is, legalább egy, ebbe az irányba vivő megvalósítási terv kellene. Nem létezik egyik sem. Ami van, az legfeljebb – ahogy Ian Gambles nevezi – egy „európai konfiguráció".

E pillanatban a nemzetállamoknak egyetlen olyan csoportja létezik, amelyet egy *jövendő „európai architektúra" magjának* lehet tekinteni, azaz a G-9, nevezetesen azok az országok, amelyek egyidejűleg tagjai az Európai Közösségnek, a NATO-nak és a Nyugat-Európai Unió (WEU) védelmi szervezetének.

Ez a G-9 Európa kemény magja, nemcsak az egymást átfedő, politikai, gazdasági és biztonsági szervezeti tagságok okán, de azért is, mert az érintett országok hasonló politikai értékeket osztanak, és a transznacionális vállalati és bürokratikus elitjeik egyazon normák szerint működnek. Nyilvánvalóan ez az országcsoport haladt a legmesszebb az európai integráció területén.

Európa kemény magját számos perifériális ország s országcsoport öleli körbe. Ott van Írország, amely az Európai Közösség tagja, de nem részese a WEU-nak. Ott vannak azok az országok, amelyek nem tagjai ugyan az Európai Közösségnek, de tagjai az északatlanti biztonsági együttműködésnek (Törökország, Norvégia, Izland), aztán a nem EK-tag semlegesek (Svájc, Ausztria, Finnország).

Születőben van aztán számos alcsoport, mint például a Visegrád-3, Délkelet-Európa, a Baltikum és nyilvánvalóan a Független Államok Közössége, amely – mint közösség – a volt szovjet tagköztársaságok részéről még definícióra vár.

Az európai periféria ezen államai élesen különböző fejlődési szakaszokat testesítenek meg, nem csak társadalmi-gazdasági értelemben, de a centrumtól való távolságuk tekintetében is: néhányuk, mint például Norvégia, Svájc vagy Svédország automatikusan a centrum részei, ha egyszer újragondolják – s ez folyamatban van – az EK-hez vagy az atlanti biztonsági szervezethez való viszonyulásukat. Más országoknak, amelyek ugyan formálisan közel állnak a mag-Európához, alapvető belpolitikai, gazdaságszerkezeti és elsősorban kulturális és pszichológiai váltást kell végrehajtaniuk, mielőtt egyáltalán remélhetik, hogy majdan az európai centrum részévé válnak. Megint más országoknak esélyük sincs arra, hogy belátható időn belül – ha egyáltalán valaha – e csoporthoz csatlakozzanak.

A jelenlegi európai konfigurációnak ezért két fő jellemzője van:

- a (megoldatlan) európai egyenlet kritikus változója a centrum-periféria viszony,
- a centrum kohéziója e viszonyrendszer *sine qua non* feltétele.

Időzített bombák

Az európai centrum-periféria kapcsolatrendszer veszélyekkel terhes. Íme a destabilizáció forrásainak egy rövid, és bevallottan hiányos sora:

1 a *balkáni kérdés* felfakadása, ami már felsejlik a jugoszláviai válság zűrzavarában,

2) a *volt szovjet köztársaságok konfliktusai,* miközben a *fegyveres összetűzés* már tény a Kaukázusban,

3) a *nukleáris fegyverek ellenőrizhetetlen kiáramlása* ezekből az államokból,

4) a *nemzeti kisebbségek kezelése kapcsán élesedő államközi konfliktusok,* amelyek kirobbanhatnak Magyarország és Szerbia, Románia és Szlovákia, Lengyelország és Litvánia, Lengyelország és Ukrajna, Románia, Ukrajna és Moldávia között, s a lista gyakorlatilag korlátlanul bővíthető bármely két szomszédos volt-szovjet köztársasággal,

5) a gazdasági visszaesés és szociális nyugtalanság okán bekövetkező *demokratikus deficit és autoriter visszarendeződés* a keleti végek bármely országában,

6) *politikai és gazdasági menekültek áradata,*

7) *vallási konfliktusok feléledése:* különösen az iszlám fundamentalizmusé, amely egy az európai integrációs folyamatból kizáródó Törökország számára sajátos vonzerőt jelenthet, de Kelet- és Délkelet-Jugoszláviában és a volt szovjet köztársaságok déli övében is erőre kaphat,

8) a *környezetre veszélyes technológiák korábbi telepítésének* és használatának kockázatai, s leépítésük okozta addicionális gazdasági problémák a kelet-európai régióban.

Naivitás lenne feltételezni, hogy az európai centrum valaha is egy olyan átfogó rezsimet tudna létrehozni, amely a felsorolt kihívások mindegyikét képes lenne kezelni: *az „architektúra" kifejezés ebben az értelemben is félrevezető.*

A centrumba vagy bármely csatlakozó intézményébe való befogadás sem fogja automatikusan eredményezni e kockázatok mérséklését. Sőt, a centrum átgondolatlan kibővítése a destabilizáció veszélyének fokozásával járhat.

Óvatos bővítéseket

Ahelyett, hogy minden aspiráló menedéket lelne az EK kebelén belül, világosan ki kellene nyilvánítani, hogy *egyetlen ország sem lehet a centrum, illetve kvázi-centrum intézmények tagja, ha nem tudja következetes, egyértelmű módon bizonyítani, hogy képes és akar*

- *békében együtt élni a szomszédaival,* és persze az európai kontinens valamennyi nemzetállamával,
- *demokratikus, a nemzeti törvények által szabályozott megoldásokat hazai konfliktusaiban,*
- *az elfogadott szabályrendszer, modus operandi keretein belül* létezni és tevékenykedni az európai gazdasági térben,
- *ténylegesen részt vállalni az európai politikai, gazdasági, szabadkereskedelmi, pénzügyi és biztonsági együttműködés fenntartásának és fejlesztésének terheiben.*

Ha az európai centrum nem érvényesítteti ezeket az alapelvárásokat a lehető legkövetkezetesebben, olyan befolyásoknak, láncreakcióknak és válságoknak teheti ki magát, amelyektől feltétlenül óvakodnia kellene. A kialakuló válságok és szükséghelyzetek elhárítása politikai és pénzügyi értelemben is oly mértékben túlterhelheti a centrum erőforrásait, hogy az már a mag-Európa kohézióját veszélyeztetheti.

Következik ebből, hogy a bővítés folyamatát nagy óvatossággal kell kezelni.

Új földrajz

Egy tripolaralizálódó világban, a centrum kulcsjátékosai nem engedhetik meg maguknak, hogy geopolitikai hátországaikat a permanens felfordulás állapotában hagyják. Nagy gonddal kell értelmezniük azt is, hogy valójában hol húzódnak geopolitikai befolyási övezetük határai; azaz hogy a világ/Európa mely részében készek és képesek vezető szerepet gyakorolni. De sajnos az is igaz, hogy kockázatos és félrevezető lehet a befolyási övezetek minden elsietett definíciója. Jelenleg éppen ez tűnik ki az EK bővítése körül folyó vitákból.

Szögezzük le: „Európa", gazdasági és politikai értelemben, egy képzelt régió. *A vállalt és gyakorolt értékek azok, amelyek a térség valódi határait kijelölik,* s ebben az értelemben Európa egy rugalmasan változó fogalom. Éppen ezért nem a mag-Európa feladata, hogy hosszú távra meghatározza, ki fogadható be s ki zárandó ki az európai integrációba/ból: a periféria országai maguk döntenek a sorsukról, s arról, hogy az vajon egy ténylegesen „európai" jövőt jelent-e számukra.

Ösztönzők

Persze, a mag-Európa nem tűrheti a határszéli zűrzavart, és nem várhatja tétlenül, hogy a periféria országai majd csak befogadásra érdemesre minősülnek. A centrum alapvető érdeke olyan környezet teremtése, amely a sikeres prekvalifikációra ösztönzi a ma még nem-tagországokat. Miközben tehát a mag-Európának fenn kell tartania önnön egységét, s óvakodnia kell attól, hogy túl korán, túl sok perifériális országnak ajánlja fel a centrumhoz tartozás előnyeit, aktív pozitív és negatív ösztönző rendszereket kellene működtetnie keleti szomszédai irányában.

Ilyen differenciált ösztönzők lehetnek – egyebek mellett – a következők:

- *technikai segítségnyújtás,* a politikai, társadalmi és gazdasági reformok elősegítésére,
- *két- és sokoldalú pénzügyi segítségnyújtás,* ide értve az olyan extrém lehetőségeket is, mint a Lengyelországnak a közelmúltban biztosított adósságelengedés,
- *működőtőke-befeketetések,*
- *szabadkereskedelmi megállapodások, amelyek kedvező hátteret biztosíthatnak a gazdasági rendszerváltáshoz,*
- *megfigyelő/társult tagság a centrum intézményeiben,* nemzetközi rezsimjeiben,
- *feltételes és fokozatos befogadás a mag-intézményekbe.*

Nem célszerű, hogy e folyamatban az európai centrum kizárólag önnön eszközeire és intézményeire hagyatkozzon. Messzemenően ki kell használnia az

ENSZ, a Bretton Woods-i és atlanti szervezetek potenciálját az európai centrum-periféria viszony kezelésében.

E (pozitív és negatív) ösztönzőket differenciáltan kell alkalmazni, annak érdekében hogy

- maximális stratégiai (geopolitikai és biztonsági) előnyöket eredményezzenek a centrum számára,
- tükrözzék a perifériális fogadó országoknak a centrumtól való aktuális távolságát, inkább társadalmi-gazdasági és politikai, semmint földrajzi értelemben,
- támogassák olyan regionális, szubregionális és nemzeti folyamatok kialakulását, amelyek hozzájárulnak ahhoz, hogy az érintett országok mielőbb konstruktív részeseivé váljanak az európai integrációnak.

Új jelentésre tesz tehát szert a hidegháború időszakából örökölt *„differenciálás"* fogalma.

Feltartóztatás, ismét?

Látható jelei vannak manapság annak, hogy az ösztönzőrendszerek tekintetében, sokak szerint a poszt-szovjet köztársaságok az 1989 utáni Kelet-Európához hasonló kezelést érdemelnek. Fejet hajtva minden stratégiai innováció előtt, határozottan le kell szögezni, hogy *Európa egy grandiózus politikai fiaskónak néz elébe,* ha időben nem ismeri fel, mennyire különböző a volt szovjet köztársaságok és az 1989 utáni Kelet-Európa helyzete kulturális szempontból, a hagyományok tekintetében és mindenekelőtt geopolitikai/gazdasági értelemben.

Amennyire csak lehetséges tehát, a poszt-szovjet káoszt és következményeit *kívül kell tartani az európai mag-intézményeken,* és azokat az atlanti keretrendszerben és/vagy olyan „puha" európai intézményi keretekben, mint pl. az Európai Biztonsági és Együttműködési Konferencia (amelynek egyébként az Egyesült Államokon és Kanadán kívül a közép-ázsiai FÁK köztársaságok is tagjai) kell kezelni.

Új jelentésre tesz tehát szert a hidegháború időszakából örökölt *„feltartóztatás"* fogalma is.

Ha a fenti megállapítások igazak, akkor mag-Európa közös kül- és biztonságpolitikája sürgetőbb szükség, mint akár korábbi kezdeményezői is gondolták. A kívánatos közös kül- és biztonságpolitika fő céljai között kiemelt szerepet kell kapnia annak, hogy

- *az európai perifériának szánt ösztönzők, pozitívak vagy negatívak, kellő hatékonysággal működjenek,*
- *minimalizálja a keleti végek esetleges zűrzavarainak begyűrűző hatásait,*
- *megakadályozza, hogy a centrumból eredő jelzések félreértelmezhetőek legyenek,* s ezáltal valamennyi szereplőt a téves reakciók és ellenreakciók ördögi körébe zárja,
- és végül, de messze nem utolsó sorban, *növelje mag-Európa tárgyalóerejét a globális és transzatlanti intézményekben* és rezsimekben, azokban, amelyek a Nagy Európai Káosz megelőzésének szélesebb kereteit adják.

Hivatkozások

Charles Krauthammer (1991): „The Unipolar Moment", in: Foreign Affairs, vol. 70 no 1, p.23.

Helen Wallace (1992): „The European Economic Area: A Common Market in Search of a Political Vision", PROMETHEE, Perspectives, no 20, April, p. 11-19.

Szerzői kommentár 13 év múltán:

1. Szembetűnő, hogy bizonyos fogalmak, amelyek a maguk korában evidenciának számítottak, milyen gyorsan amortizálódnak. A cikk az új helyzetre vonatkoztat olyan hidegháborús kategóriákat, mint a „differenciálás" vagy a „feltartóztatás". A maga idején e fogalmak átvétele s az új helyzetre való átértelmezése vélhetőleg erősítette a mondanivalót: újraolvasva érezhetően gyengíti, hiszen mára ezek, az ún. keleti politika két fő irányát leíró kategóriák teljességgel kiüresedtek.
2. Nyilván a korabeli publicisztika és az élő diskurzusok hatása, hogy néhány kockázati faktor messze túlértékelődik a cikkben. Menekültáradatok, a közvetlen kelet- és nyugat-európai térséget nem érintették (leszámítva persze a balkáni háború kétségbeesettjeit), és gazdasági menekültek sem terhelték túl a befogadó országok kapacitásait. Emlékezzünk: még a legfejlettebb közép-európai tagjelöltek 2004. évi felvétele előtt is sokéves felmentést kért az EU legtöbb tagországa az érintett munkaerő szabad áramlására vonatkozó direktívák alól. És mi a napi tapasztalat? Gazdasági motiváció nem képes áttörni a kelet-európai munkaerő alapvető, röghöz (ingatlanhoz és nyelvhez) kötöttségét.
3. A nukleáris fegyverek illegális kereskedelme, és kiáramlása, elsősorban a volt szovjet tagköztársaságokból a cikkben akutnak nevezett veszély. Lehet, hogy túlértékelt, lehet, hogy csak a bizonyítékok hiányoznak (egyelőre). Lehet, hogy alulbecsültük a technikai-technológiai korlátokat.

4. A cikk egy tripoláris világot vetít elénk, gondolom – az akkor uralkodó irányzatoknak megfelelően – az Egyesült Államokkal, az Európai Közösséggel (Unióval) és Japánnal a nyeregben. Márpedig a világ nem lett tripolárissá. Japán, a cikkben említett, hiányolt követelmény szerint „alkalmazkodott": csak éppen nem felfelé, hanem lefelé; nem aktív világpolitikai szerepvállalást rendelt tényleges világgazdasági hatalma mellé, de megfordítva, a késő kilencvenes évek belső gazdasági-kulturális válságának nyomán és Kína nem várt felemelkedése folytán világgazdasági ereje süllyedt világpolitikai szerepvállalása szintjére (vagy legalábbis majdnem). Az EK/EU sem gazdasági, sem politikai értelemben nem volt képes önnön lisszaboni programjának megvalósításában érdemi előrelépést tenni: világgazdasági súlya az elmúlt évtizedben csökkent mind a clintoni fellendülést megélt Egyesült Államokhoz, mind Kínához, az új erőtérhez képest. Világpolitikai súlya pedig annak ellenére rekedt meg egy korábbi szinten, hogy közben a nemorosz Európa java részét soraiba fogadta.
5. Mag-Európa fogalma akkor is, ma is kérdéses. Berlusconiról persze akkor még nem lehetett tudni. De arról, hogy a német-francia tandem lehet, s kell, hogy legyen a mag magja, lehetett és kellett volna. Visszatekintve, a cikk alapvető gyengéjének ezt tartom: nem szabad az egymást átfedő intézményi tagságokat, az ezekkel járó elkötelezettségeket a sokkal mélyebb (érdek)gyökerű együttműködések elé/fölé helyezni. Ilyen értelemben a fenti vitairat túlzottan intézményközpontú, megint csak a késő 80-as évek amerikai neo-institucionalizmusának hatásától befolyásolva.
6. A cikk két alaptétele közül ma az egyik megkérdőjelezhető, de legalábbis kiegészítendő, a másik viszont teljes egészében vállalható. Az első alaptétel úgy szólt, hogy „A (megoldatlan) európai egyenlet kritikus változója a centrum-periféria viszony" – igen, de ehhez mai bölcsességünkkel, és az iraki háború nyomán kialakult helyzetben feltétlenül hozzáteendő, hogy az európai centrum és periféria kapcsolatrendszere nem, vagy csak nagy konfliktusok árán kezelhető az atlanti kapcsolat (mag-Európa *versus* Egyesült Államok) minőségromlása mellett. A másik alaptétel viszont, nevezetesen, hogy *„A centrum kohéziója e viszonyrendszer sine qua non feltétele"* – úgy gondolom – ma is, sőt ma inkább mint valaha, vállalható.
7. Erre ráerősít a vitairat utolsó pontja, amely az EK/EU közös kül- és biztonságpolitikájának szükségességéről és kívánatos céljairól értekezik. E politika „régi" és „új" Európára való szétválaszthatósága (az Egyesült Államok által), vagy az a tény, hogy az e cikk írása idején még bukottnak tekinthető Barroso vezette Bizottságnak lesz először külügyi biztosa, vagy az, hogy az Uniónak még mindig nincs, és belátható időn belül nem is lesz, közös képviselete, hangja olyan nemzetközi szervezetekben, mint az ENSZ, a WTO és társaik, mindent elmond arról, miért gondoltam a fent közölt vitairatot választani mai kommentárjaim tárgyaként.

E számunk szerzői:

Dr. LÁNG László, a közgazdaság-tudomány kandidátusa, főigazgató-helyettes, Nemzetközi Üzleti Főiskola, **Dr. BÁRCZY Péter,** főiskolai docens, Nemzetközi Üzleti Főiskola, **BENCZIK Judit,** külsős munkatárs, Nemzetközi Üzleti Főiskola, **KACSUKNÉ dr. BRUCKNER Lívia,** főiskolai docens, tanszékvezető, Módszertani és Informatikai Modulcsoport, Nemzetközi Üzleti Főiskola, **Dr. SINKOVICS Alfréd,** főiskolai docens, Nemzetközi Üzleti Főiskola, **Dr. LÉVAI Imre,** a közgazdaság-tudomány kandidátusa, szakvezető főiskolai tanár, Nemzetközi Üzleti Főiskola; tudományos főmunkatárs, MTA Politikai Tudományok Intézete.

BÁRCZY Péter

A „TÁBLA-BLA"[1] JÖVŐJE

Gondolatok a gazdasági főiskolák, egyetemek első éves mikroökonómia tárgyainak helyzetéről[2]

A szerző dolgozatában a gazdasági főiskolákon (és egyetemeken) oktatott bevezető közgazdaságtani tárgy jelenlegi tartalmának és formájának általános hiányosságaival, valamint a továbblépés egy lehetséges útjával foglalkozik.

Az elmúlt évtizedben hazánkban jelentősen megszaporodó gazdasági főiskolák (és egyetemi közgazdasági karok) mindegyikén része az első éves tananyagnak egy közgazdasági alapfogalmak és alapösszefüggések bemutatására hivatott modul[3]. A blokk első, a gazdasági szereplők tevékenységeivel és a piacok működésével foglalkozó részének fedőneve leggyakrabban „Mikroökonómia", de szerepel „Bevezetés a közgazdaságtanba" vagy „Üzleti közgazdaságtan" neveken is. A dolgozat hátralévő részében e közismert tárgy jelenlegi problémáiról és egy lehetséges átalakulási irányáról fejtem ki gondolataimat. A modul megnevezésére ezután a kevésbé gyakori „üzleti közgazdaságtan" címkét használom, hogy ezzel a felszínen is érzékeltessem az alapvető változások szükségességét. Vizsgálódásom elsősorban az üzleti főiskolákon oktatott bevezető tárgyra vonatkozik. Azonban megállapításaim jelentős része – természetesen értelemszerű kvalifikációkkal kiegészítve – érvényes az egyetemi szintű üzletemberképzés[4] során prezentált alapozó tárgyak viszonylatában is.

Az esetlegesen eltérő elnevezések azonban intézménytől függetlenül többnyire hasonló tartalmat takarnak. Ez, a főiskolák esetében egy féléves tárgy, gyors léptekben átszalad a klasszikus mikroökonómia fontosabb fejezetein a hasznosságelmélettől a jóléti közgazdaságtan alapjaiig. A hallgatóság közgazdaságtani alapműveltségének és érdeklődési szintjének, valamint a rendelkezésre álló erőforrások (tanórák száma) tükrében túlméretezett tananyag interpretálása során általában a formális, matematikai közelítés és a számítási feladatokra épülő számonkérési rendszer dominál. Módszertanilag a címadó *tábla-bla* metódus – grafikonok és egyenletek táblára skiccelésével szürkített egyoldalú prezentáció (általában relatíve nagyszámú hallgatóság számára egyszerre), túlnyomórészt standard tankönyvek többé-kevésbé aktuális kiadásának fejezeteiből álló olvasmányjegyzékkel kiegészítve (Becker – Watts, 1998) – elsöprő popularitása vitathatatlan.

Az általános hazai gyakorlat több szempontból is kifejezetten szerencsétlen. A tartalmilag és módszertanilag több ponton elhibázott tananyag elidegenítő prezentálása csak kis mértékben kelti fel a diákok érdeklődését, többnyire túlélő stratégiák választására ösztönzi őket, és ezért nem hagy mélyebb nyomot a félévvégi vizsgát elsőre teljesítőkben. A tantárgy a körülötte kialakult nagyfokú érdektelenség következtében nem képes betölteni elsőrendű feladatát, az elsősök többségéből hiányzó közgazdasági alapműveltség hatásos elterjesztését.

Pedig az alapfogalmak és főleg a szemléletmód elsajátítására szükség lenne a későbbi tanulmányok sikeres abszolválása, valamint az üzleti életben való majdani helytállás szempontjából is. A jelenlegi diákok és jövőbeni munkaadóik elvárásai fokozatosan keményednek a gazdasági főiskolákkal, egyetemekkel és áttételesen az alapműveltség kiépítésére hivatott üzleti közgazdaságtan tárggyal szemben, hiszen évről-évre folyamatosan nő a közgazdasági szakokra jelentkezők, valamint az oklevelet szerző közgazdászok száma. Alapvető piaci törvények működése következtében a mennyiség növekedése idővel minőségi szelekciót eredmé-

nyez. Előbb-utóbb ki fog alakulni a gazdasági felsőoktatás intézményeinek a végzettek rátermettségén, megszerzett ismeretein, használhatóságán – az oklevél igazi értékén – alapuló hierarchiája.

A potenciális munkaadók mellett – azok értékelési szempontjaitól természetesen nem függetlenül – a diákok is egyre inkább tekintetbe veszik, és érvényesíteni kezdik a tantárgy vagy iskolaválasztás során megfogalmazódó jogos igényeiket. Eljön majd az idő, talán nem is túl sokára, amikor a diákok majd számon kérik alapműveltségbeli hiányosságaikat és/vagy a végigunatkozott órák költségét a tanáron vagy az iskolán. A diákok – a munkaadók legnagyobb örömére – az üzleti életben való előmenetelük segítése céljából gyakorlatban használható ismereteket szeretnének többéves tanulmányaik alatt szerezni.

Ráadásul a diákok átlagos bekerülési színvonala – szubjektív, empirikusan nem alátámasztott véleményem szerint – folyamatosan csökken. Egyre nagyobb pedagógiai kihívásnak néznek elébe az üzleti közgazdaságtan hallgatóit az alapműveltség szintjére felhozni kívánó oktatók. Sajnos a tendencia megfordulása, lelassulása nem várható a közeljövőben. A 18 éves fiatalok mind nagyobb száma szerez érettségit, és az érettségizők mind nagyobb hányada vág bele felsőfokú tanulmányok végzésébe. A jelentkezések legnagyobb része pedig már évek óta a gazdasági ismereteket – papírokat – nyújtó szakokhoz érkezik be. A fejkvóta rendszere pedig nem ösztönöz egyetlen intézményt sem a jelentkezőkkel szembeni minőségi korlátok felállítására.

A vészharang megkondításának különös aktualitást kölcsönöz az a tény, hogy a közgazdaságtani alaptárgyak oktatásának módszertani és tartalmi kérdései még a problémáival is fényévnyire előttünk járó USA-ban is aktuálissá váltak az elmúlt években.

Mindezen egyelőre csak felvillantott és később részletesebben tárgyalt nehézségek leküzdése, de leginkább az alapműveltség hatékonyabb terjesztésének igénye a jelenlegi pedagógiai gyakorlat jelentős tartalmi és módszertani megváltoztatását teszi szükségessé.

Az egyes témakörökön belül a lényegesebb fogalmakat, gondolatmeneteket – ezek alkalmazhatósági területeit, érvényességi köreit – a diákok számára közismert példák és nem elméleti levezetések segítségével kellene körüljárni. A hangsúlyt az alapfogalmak és összefüggések felsorolása és bemutatása helyett megértésük és elsajátításuk elősegítésére kellene helyezni. Az ismeretek megszerzését, megtartását és majdani kreatív felhasználását interaktív tanulási és gyakorlási technikák alkalmazásával lehetne jobban megalapozni. A tanulási folyamat hasznossága és érdekessége általában egyenes arányban áll a diákok részvételének aktivitásával.

A továbbiakban a kérdéskör tárgyalásához először végiggondolom a bevezető modul fontosabb funkcióit. Aztán röviden felvázolom az üzleti közgazdaságtan tárgy jelenlegi hazai helyzetének kialakulásában főszerepet játszó múltját. Majd bemutatom az oktatás színvonaláért aggódó USA-beli közgazdász-professzorok némely fontosabb gondolatát. Végül, és legfőképp áttekintem tartalmi és módszertani szempontból a hazai gyakorlatot, és megpróbálom megfogalmazni a továbblépés egy alternatíváját.

Az alapozótárgy funkciói

A közgazdaságtani bevezető modul két fontos funkciót lát el a gazdasági főiskolák első éves tananyagaiban: Egyrészt az első éves hallgatók jelentős részének nem volt alkalma középiskolai tanulmányai során megismerkedni a hétköznapi gazdasági élet megértéséhez, az abban való sikeres részvételhez elengedhetetlen, mindenkit érintő kulcsfogalmaival, a közgazdaságtan gyakorlati szempontból is hasznos alapgondolataival. A közgazdasági alapműveltségben jelentkező hiány pótlása nyilván elengedhetetlen a gazdasági életben majdan aktívan szerepelni kívánó fiatalok számára *(hiánypótló funkció)*. Másrészt a gazdasági főiskolák, egyetemek felsőbb éveiben nyújtandó specializált szakmai tudás elsajátításához, illetve átadásához is szükség lehet közgazdaságtani alapokra *(alapozó funkció)*.

A hallgatóság számára használati értékkel bíró ismereteket közvetítő tananyag összeállításakor természetesen figyelembe kell venni a modul helyét, súlyát az adott intézmény tantervében.

Az üzleti főiskolák esetében az első éves bevezető közgazdaságtani tárgyak (mikro- és makroökonómia) általában egyben az utolsók is az elméleti modulok sorában. A felsőbb években a fő hangsúly az egyes szakterületeken (pénzügyek, marketing, humán erőforrás menedzselés stb.) alkalmazott gyakorlati ismeretek közvetítésén van. A szaktárgyak pedig az alapfogalmak és összefüggések konstruktív ismeretére építenek, és nem a bonyolultabb elméletekre, a száraz, formális modellek lexikális tudására. A diákok közgazdasági alapműveltsége viszont botrányosan alacsony, mivel kevés helyen szerepel a középiskolák oktatási programjában a gazdasági ismeretek, fogalmak akár „felhasználó-szintű" bemutatása. Érdekes módon még a

közgazdaságtant már több féléven keresztül tanuló szakközépiskolások között is akadnak szép számmal olyanok, akiknek még az alapfogalmakról kialakult képük is homályos – viszont fújják az önmagukban használhatatlan szakkifejezések (pl. helyettesítési határráta) definícióját. Sajnos a középiskolai közgazdaságtan-oktatás is legalább annyi sebből vérzik, mint a főiskolai, egyetemi. Köszönhetően elsősorban a pedagógiai szempontból használhatatlan és alternatívahiányos tankönyv(ek)nek, valamint a mennyiség és a minőség összetévesztéséből fakadó feszültségektől terhes tanterveknek. Egyértelmű tehát üzleti főiskolák esetében a hiánypótló funkció kiemelt fontossága.

Az egyetemi közgazdasági karok esetében az alapozó funkció nyilván jóval jelentősebb, mint az üzleti főiskolák esetében, hiszen előfordulnak a felsőbb éveken olyan elméleti tárgyak, amelyek szervesen építenek a bevezető modulok anyagára. Azonban a közgazdasági egyetemek esetében is felmerül a tudósképzés és az üzletemberképzés követelményeinek nem igazán harmonizáló dichotómiája. Az egyetem az ismeretek elmélyítésén keresztül – a főiskolainál legalábbis – magasabb szintű elméleti tudást szeretne nyújtani (a közismert sztereotípia szerint). Az is egyértelmű viszont, hogy az üzleti életben való helytálláshoz többnyire felesleges annyi elméletet és annyira magas szinten ismerni. Kevesebb, de hasznosabb ismeretet kellene jobban tudni mind a közép-, mind a felsőfokú képzést megszerzőknek.

Szerintem ezen kívül még több okból is hiba az alapozás szent jelszavát zászlóra tűzve túlzsúfolni és elidegeníteni az egyetemi szintű bevezető közgazdasági modulokat.

Egyrészt a később sorra kerülő tárgyak általában nem formálisan – még egyetemen sem –, hanem tartalmilag szeretnének ráépülni némely alapgondolatra. Ehhez viszont szükséges lenne a felhasználandó alapelvek felhasználói szintű ismerete, aminek átadására általában nem marad idő a bevezető tárgyak keretében.

Másrészt a későbbi tanulmányok során bőven marad elég idő és alkalom az érdeklődők részére a felhasználni kívánt elméletek és fogalmak nagyobb mélységben, formális eszközök segítségével történő bemutatására és alkalmazására. Pedagógiai szempontból is hasznos, ha először a leírandó, elemzendő problémakör főbb valós, életbeli előfordulásait, kezelésének praktikus problémáit tapasztalja meg minden diák. A lassúbb haladás révén elkerülhetőek lennének a manapság sokszor tapasztalható tananyag-ismétlődések, és maradna idő és lehetőség az alapfogalmak begyakorlására, elsajátítására. Ráadásul ezeket a tárgyakat többnyire nem az egész, üzleti életre készülő évfolyam hallgatja, sok esetben csak az elméleti irányba specializálódók találkoznak velük.

Harmadrészt egyetemi szintű képzés esetében is hiba szerintem, a hiánypótló funkció fontosságának lebecsülése, hiszen egyetemre is ugyanazokból a középiskolákból mennek a fiatalok, akiknek ugyanúgy alacsony átlagosan a közgazdasági alapműveltsége, mint az üzleti főiskolák elsős hallgatóinak.

Nehéz örökség

Az idősebb generáció számára közismert, hogy a szocializmus évtizedei alatt a közgazdaságtan mint a meghaladni tervezett imperialista társadalmi berendezkedés és gazdasági felépítmény egyik ideológiai alappillére, feleslegesnek és nemkívánatosnak, sőt az egypártrendszer zenitjén még tilosnak is minősült. A közgazdasági egyetemek, főiskolák (középiskolák) tananyagában nem szerepelt sem a közgazdaságtani alapfogalmak és módszertan bemutatása, sem a gazdaság működésének leírására hivatott majd évszázados gazdaságelméletek részletesebb feldolgozása. A világ szerencsésebb felén általánosan tanított alaptárgyak (mikro- és makroökonómia) 1988-ig, a budapesti Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetemen beindított tananyagreformig, teljesen hiányoztak a hazai felsőoktatás palettájáról. Akik 1993 előtt szereztek közgazdász oklevelet Magyarországon, azok közgazdaságtan helyett csupán a politikai gazdaságtan („pol-gazd") fogalomkörét és eszmerendszerét ismerhették meg a formális oktatás keretei között, a piaci mechanizmusról vagy a határelemzésről kizárólag az elmélettörténeti tárgyak kereteiben hallhattak – persze a fő hangsúly ott is a nyugati elméletek meghaladottságán és marxista kritikáján volt. Először a diktatúra puhulása idején jelent meg néhány „elhajló" tantárgy (pl. az általános egyensúlyelmélet és matematikájának bemutatása), amelyben felbukkantak „nyugati" közgazdaságtani gondolatok, de ezek sem alapszinten, hanem bizonyos elméleti szakok felsőbb évfolyamain a nagyközönség számára hozzáférhetetlenül. Másrészt némely alkalmazott gazdaságtani terület (pl. pénzügyek, vállalatgazdaságtan, munkagazdaságtan) fiatalabb és ambiciózusabb oktatói suttyomban beépítettek moduljaik anyagába néhány számottevő, praktikus relevanciával bíró kapitalista gondolatot.

A nyolcvanas évek közepére kicsúcsosodó társadalmi és gazdasági átalakulás értelemszerűen szükségessé tette a közgazdaságtani oktatás modernizálását is. A környezeti kihívás és még néhány tényező (pl. rektorváltás) szerencsés együttállása következtében beindult

a budapesti Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetemen egy képzés- és tananyag-korszerűsítési program, melyet kisebb-nagyobb késéssel, de szinte egy az egyben átvett valamennyi hazai, közgazdász-oklevelet adó felsőoktatási intézmény[5]. A reform keretében átalakult a képzés rendje, a szakok struktúrája, és beindult néhány új tárgy oktatása. 1988 őszén negyvenévi szünet után újra elkezdődtek Magyarországon a mikroökonómia előadások. A nemzetközi és hazai szakmai közvélemény által üdvözölt váltás azonban számos sajnálatos adottság és feleslegesen elkövetett hiba következtében csak részben tudta betölteni feladatát, a modern közgazdasági gondolkodás elterjesztését és a nemzetközi szinten is versenyképes gazdasági szakemberképzés megalapozását.

A tananyagreform

A legnagyobb problémát az erőforráshiány okozta. Hiányoztak ugyanis a tankönyvek, valamint a tananyagot összefüggéseiben és részleteiben átlátó, az „új" terminológiát értelmesen használni és az elméleti eredményeket interpretálni képes felkészült pedagógusok. Csupán a történelmi örökségként fellelhető „pol-gazd" tanárok álltak rendelkezésre. Ezek közül némely relatíve fiatal és abszolúte rámenős kolléga Koppányi Mihály vezetésével hirtelenjében írt egy jegyzetet[6]. A „pol-gazd" tanárok közül pedig azok, akiknek gyomra be tudta fogadni, hogy a hosszú éveken át hivatalosan elítélt és általuk személyesen is szakmailag többször lejáratott gondolatok hirtelen szalonképesek, sőt kívánatosak lettek, a júniusi politikai gazdaságtan szigorlatok levezénylése után vettek egy nagy levegőt és nyári pihenésük alatt átnyálazták a frissen elkészült tankönyvet, majd szeptemberben elkezdtek mikroökonómiát tanítani.

Az oktatók közgazdaságtani pillanatnyi alulképzettsége azonban sokkal kevesebb hosszú távú káros következménnyel járt, mint a bő évtizedre országos hegemóniát szerző tankönyv. A jó pap és a jó pedagógus holtáig tanul, vagyis a „pol-gazd" tanárok is nyilván belejöttek néhány év alatt az alapfogalmak rejtelmeibe, viszont azt a „félszeműek" által írt tankönyvet átvette az összes hazai közgazdászképzéssel foglalkozó közép- és felsőoktatási intézmény. Nemcsak a közgazdasági karokon és a gazdasági főiskolákon vált a bevezető tárgyak ismereteit tartalmazó kötelező irodalommá, hanem a közgazdaságtant tanító középiskolákban is, mivel az összes azóta kiadott középiskolai mikroökonómia tankönyv a Koppányi-féle kezdeti botlás tartalmilag lényegében változatlan utánnyomása. Annak a könyvnek a tematikai, strukturális, didaktikai, pedagógiai és prezentációs hibái sajnos egy évtizeden át rányomták a bélyegüket a teljes hazai közgazdászképzésre a pincétől a padlásig. A tananyagreform lánglelkű úttörőinek kezdeti túlkapása leginkább azért sajnálatos, mert pedagógiai szempontok alapján semmiképp sem volt szükséges ilyen nehéz fába – tankönyvet írni egy olyan tantárgyból, amit maguk sosem oktattak korábban, sőt sosem tanultak formális keretek között – vágni a fejszéjüket. Akkor is rendelkezésre állt számtalan, közgazdaság-oktatásban megőszült neves tanárok évtizedes szakmai, pedagógiai tapasztalatával kimunkált tankönyv – természetesen idegen nyelven írva. Véleményem szerint szerencsésebb lett volna lefordítani először egy alapszintűt az elsősöknek szóló bevezető tárgy számára, és később esetlegesen egy-két magasabb szintűt a specializálódó felsőbbévesek, posztgraduális képzésben résztvevők tanulmányaihoz[7].

A Koppányi könyv legnagyobb hibája az volt, hogy nem a diákoknak szólt, hanem a (nemzetközi) szakmai közvéleménynek. Sikeresen bemutatta, hogy vannak már a vasfüggöny mögött is olyanok, akik megtanulták a közgazdaságtan alapgondolatait. Kifejezetten gyengén muzsikált viszont a bevezető közgazdaságtani modulok korábban megfogalmazott két fő funkciójának megvalósításában.

Általános vélemény szerint a Koppányi könyvet csak megtanulni lehetett, de megérteni és alkalmazni nem igazán. Másképp szólva az elvárhatóhoz képest kevéssé volt hatásos a közgazdasági alapműveltség terjesztésének szempontjából. Ez már csak azért is meglepő, mert a szerzőknek – aktív „pol-gazd" tanárokként – tökéletesen tisztában kellett lenniük a potenciális olvasóközönség – és a tananyagot majdan interpretálni hivatott pedagógusok – közgazdasági alapfogalmak elsajátításában fennálló hiányosságaival. Ráadásul sejthették, hogy a tananyagreform egyik úttörőjeként megszülető jegyzet egy darabig országos szinten rá fogja nyomni a bélyegét a közgazdasági alapműveltség közép- és felsőfokú terjedésére. Félreértés ne essék: nem azt vetem a szerzők szemére, hogy kihagytak a jegyzetből alapvető gondolatokat – szerepel minden fontos, csak hangsúlytalanul, elrejtve a formális, (elmélet-)történeti és egyéb részletek között –, hanem azt, hogy félmunkát végeztek a gondolatok átnyújtása terén. Természetesen egy tankönyvet nem lehet kizárólagosan felelőssé tenni a tudástranszfer disszonanciájáért. Az oktatók szerepe – nagy szerencsénkre – mindig is lényeges volt (van és lesz). Az adott történelmi helyzetben – 40 év „pol-gazd" tanítás agyfakító hatása után kellett egy alapvető paradigmaváltást beindítani – azonban az új könyv felelőssége rendkívüli volt.

Mindezek felett a Koppányi könyv ráépülési funkciójában is elvetette a sulykot, a formális, matematikai közelítés túlhangsúlyozásával. Nem vette figyelembe, hogy a magasabb évfolyamokon oktatandó alkalmazott tárgyak túlnyomó többsége nem a formális, matematikai elemekre építené rá a mondanivalóját, hanem a diákok által elsajátított, konstruktív módon is alkalmazható alapgondolatokra.

A politikai gazdaságtan képzés egy másik káros utóhatása

A pártállam regnálása idején a társadalom minden tagja a hétköznapi élet számtalan területén megtapasztalta a releváns elmélet – hivatalos ideológia – és a valós gyakorlat éles szétválását. Különösen nagy volt azonban a szakadék a gazdaságtani alaptárgy, a „polgazd" tartalma és mondanivalója, valamint a mindennapi gazdasági gyakorlat tevékenységei és problémái között.

Az egyik oldalról a „pol-gazd" tárgyaknak csak a marxista terminológia tekintetében volt hiánypótló, alapművelő szerepük, de hétköznapi üzleti, gazdasági tevékenység szempontjából hasznos alapgondolatokat nemigen tartalmaztak. Az alapozó funkció szempontjából pedig nem a hallgatók 80–90%-át érintő gazdaságelméleti és alkalmazott gazdaságtani tárgyakat alapozták meg, hanem inkább az ideológiai továbbképzés ugródeszkáiként szolgáltak. Gyakorlatilag semmilyen alkalmazott tárgy sem tudott szervesen ráépülni az alaptárgy alapgondolataira – csak a terminológiájára. Többé-kevésbé konszenzus alakult ki a diákok – a szocialista gazdaság majdani menedzserei – körében az alaptárgy használhatatlanságát illetően.

Sajnos az üzleti közgazdaságtan oktatása ebből a burokból azóta sem igazán tudott kilépni. A tananyagreform óta eltelt tizenöt év alatt nem változott gyökeresen a bevezető gazdaságtani modulok megítélése. A diákok – később üzletemberek – azelőtt sem elsősorban mindennapi életüket is érintő problémák tárgyalását várták az alapozó moduloktól, hanem a kötelező vizsgára és szigorlatra való felkészítést. A legtöbben manapság is úgy tekintenek a közgazdaságtani alaptárgyakra, mint valami szükséges rosszra, amelyek lényege, hogy gimnazista matekpéldákkal kicsit megszórja az elsős évfolyamot, de későbbi tanulmányaikban[8], illetve a majdani üzleti életben használható ismereteket nem igazán nyújtanak. Ráadásul a tananyag követése fárasztó és unalmas. Ritkán érzik a diákok, hogy a körülöttük lévő világ megismeréséről, működésének bizonyos részleteiről – illetve annak az alapjairól – folyik a szó. Nincsenek a szemináriumi munka során alkalmazott megfelelő oktatásmód-szertani eszközök alkalmazásával – pl. valós gazdasági élményeikből vett élő példák interaktív feldolgozása segítségével – igazán bevonva a tanulási folyamatba.

A másik oldalon a tanárok is megszokták, hogy a bevezető tárgy tananyaga és érdektelensége objektív adottságként jelöli ki pedagógiai tevékenységük kereteit. Ennek következtében szakmai önérzetük, egyéni attitűdjük sem igazán ösztönözhette őket a tananyagelsajátítást megkönnyítő színes, érdeklődéskeltő interpretálási formák kidolgozására. Objektív, exogén (pl. anyagi) ösztönzők szerepéről a hazai felsőoktatásban (azon belül is az alapozó képzésben) sajnos eufemizmus lenne beszélni. Ráadásul saját szakmai tekintélyük szempontjából sem jött rosszul a tantárgy értelmének és hasznának a *tábla-bla* módszer és a matematikai eszközök túlhangsúlyozott használatával elősegített enyhe misztifikálása.

Aggodalom az USA-ban

A közgazdaságtani alapok oktatása a világ szerencsésebb felén sem megy zökkenők nélkül. A közgazdaságtani kutatások fellegvárának számító USA-ban is aktuális kérdés a bevezető tárgyak tartalmának és/vagy módszertanának átdolgozása. A változtatások szükségességét náluk legfőképp a közgazdaságtant első szaknak (B A.) választó diákok arányszámának aggasztó csökkenése indokolja. Néhány éve megállapították, hogy a múlt század második felében 60%-kal csökkent a közgazdaságtanból első fokozatot (B A.) szerzők aránya az összes elsőfokú diplomás között[9]. A helyzet komolyságát jelzi, hogy az elmúlt években jelentősen megnőtt az Amerikai Közgazdasági Társaság (American Economic Association – AEA) rendes éves közgyűlésein kifejezetten a közgazdaságtan-oktatás problémáira orientált szekciók száma is[10].

A probléma legfontosabb okát a kérdéshez hozzászóló amerikai oktatók (pl. Mitchell – Hoyt, 2003; Watts, 2003) a közgazdaságtan tanárai által általánosan alkalmazott oktatásmódszertan elavultságában látják. Megállapítják, hogy a hazánkban is általánosan uralkodó, Becker és Watts által „chalk and talk"[11] módszernek nevezett klasszikus oktatási technika nem alkalmas a diákok közgazdaságtan iránti érdeklődésének felkeltésére, az alapvető közgazdasági ismeretek hatékony átadására (Becker – Watts, 1998, 2001). A polémiához hozzászóló szerzők szinte egyhangúlag egyetértettek abban, hogy az ódivatú módszertan megújítása a legsürgetőbb teendő a hanyatlás megállítása érdekében. Javasolják egyrészt az elidegenítő nagyelőadások kiiktatását és helyettük több, kisebb csoportos, interaktív-konzultatív szeminárium tartását, amelyeken közvetlenül lehetne meggyőzni a diákokat a

közgazdasági alapvetések használhatóságáról. Másrészt alapvető fontosságúnak tekintik a száraz elméletek aktualizálását és felhasználóbarát tálalását. Többen hangoztatták, hogy a hallgatóság mindennapi életéből vett példák megértésig tartó elemzésével lehetne leginkább áthidalni a valóság, a diákok érdeklődése és az érintett közgazdasági alapvetések között húzódó szakadékot. A módszertani javaslatok közül érdemes még megemlíteni Hansen, Salemi és Siegfried (Hansen et al., 2002) a formális, technikai elemek alkalmazásának radikális csökkentésére vonatkozó gondolatát.

A „válságmenedzselés" másik csapásiránya a bevezető közgazdaságtani modulok tananyagának örökzöld problematikáját vette célba. A probléma fontosságát (vagy a hozzászólók érdeklődését) azonban jelzi, hogy általánosan (el)ismert nagynevű közgazdászok is vették a fáradtságot véleményük, illetve véleménykülönbségeik exponálására (Lucas et al., 2002; Shapiro – Varian, 2002). A tartalmi váltást sürgetők javaslatai főként az alapkurzusok tematikájának modernizálására irányulnak. Szerintük a diákok hozzáállását a hagyományosan tárgyalt, valóságidegen anyagrészek (pl. tökéletes verseny) súlyának csökkentésével, esetleg teljes elhagyásával lehetne javítani. Az érdeklődés felkeltésére és az aktivitás növelésére – ami elengedhetetlen a tananyag megértő szintű befogadásához, vagyis az átadott ismeretek hasznosulásához – pedig olyan kérdésköröket kéne bemutatni, amelyek szorosabban kapcsolódnak a hallgatók mindennapi élményeihez, őket közvetlenebben érintik, foglalkoztatják.

Shapiro és Varian tételesen felsorol olyan életszagú témákat, melyek tárgyalása szerintük javítaná a bevezető közgazdasági tárgyak fogadtatását (Shapiro – Varian, 1999):

- árukapcsolás és komplementaritás,
- tapasztalati és bizalmi jószágok,
- az aszimmetrikus információ problémái (signaling, screening),
- kockázat, bizonytalanság és várakozások,
- fogyasztói tehetetlenség és váltási költségek (switching costs and lock-in),
- költségalapú árazási stratégiák,
- innováció és versengés összefüggései,
- termékdifferenciálás és standardizálás,
- hálózati externáliák,
- valóságban tapasztalható irracionális magatartásformák.

Érdekességképpen érdemes még megjegyezni, hogy a közgazdaságtan „alapvető" gondolatainak definiálásában (is) mennyivel előttünk járnak az óceánon túl. Az USA-ban 1997 óta létezik az „Önkéntes Nemzeti Közgazdaságtani Alaptanterv" (Voluntary National Content Standards in Economics, NCEE, 1997), amely tartalmazza azt a 20 alapvető kérdéskört (lásd: Appendix A), amelyek közismerete jelentené a „közgazdasági analfabétizmus" megszüntetését, a közgazdasági alapműveltség elérését. További amerikai érdekesség, hogy az USA-ban kormányzati és törvényhozási szinten is foglalkoznak a feltörekvő generációk közgazdasági alapműveltségének alakulásával: a 2002-ben életbe lépett „No Child Left Behind Act" törvény előírja a Nemzeti Felmérés Koordináló Bizottságnak (National Assessment Governing Board) 2006-tól kezdődően, a középiskolai végzősök közgazdasági ismereteinek szabályozott időszakonkénti, országos felmérését.

Elképzelés a jövő üzleti közgazdaságtan moduljáról

A jelenlegi helyzet átalakításához legalább két dimenzióban szükséges lenne megváltoztatni az itthon uralkodó gyakorlatot: érdekesebbé és hasznosabbá kellene tenni az üzleti közgazdaságtani modulokat. Modern prezentációs technikák segítségével, interaktív-konzultatív kiscsoportos foglalkozások keretében be kellene vonni a diákokat a mindennapi életükből vett példák, esetek részletes megvitatásának menetébe, aktív tanulási élményt kellene biztosítani számukra. Ezáltal könnyebben lehetne a diákok érdeklődését felkelteni, és fenntartani. Közismert pedagógiai, pszichológiai közhely, hogy a folyamatosan motivált hallgatóság az átadni kívánt ismeretek nagyobb részét képes könnyebben elsajátítani. Tehát az aktív részvétel egyszerre növeli számukra a modul hasznosságát és csökkenti annak unalmasságát.

A diákok folyamatos motiválásának azonban vannak még fontos feltételei. Egyrészt a tananyag mondanivalójának (legalábbis szignifikáns részleteinek) az átlagos hallgatót is – saját élete, üzleti karriere vagy későbbi tanulmányai szempontjából – potenciálisan hasznos ismeretek elsajátításával kellene kecsegtetnie. Elsősorban tehát az alapműveltségben fennálló hiányok csökkentésével kellene foglalkozni. Másrészt nem szabad elriasztani a diákokat pedagógiai szempontból szükségtelen formális alapok öncélú bemutatásával és számonkérésével, illetve a tananyag mennyiségének eltúlzásával. Harmadrészt, lehetőséget kell biztosítani a hallgatók számára a tanulási élményben való aktív részvételre, vagyis több kiscsoportos, interaktív-konzultatív szemináriumot és kevesebb nagyelőadást lenne érdemes tartani. Ráadásul a diákok értékelésében a félévközi munkát a jelenleginél sokkal nagyobb súllyal kellene figyelembe venni.

Az üzleti közgazdaságtan tárgyak általános tapasztalat szerint a legtöbb esetben egyrészt túlzsúfoltak, másrészt a hallgatók szempontjából fontos gondolatok rossz hangsúlyozással, szétaprózva találhatóak. Úgy gondolom, hogy az általában tárgyalt fejezetek egy része felesleges mind a hiánypótló, mind az alapozó funkció szempontjából. Ilyen például a klasszikus hasznosságelmélet (különösen a formális verzió közömbösségi görbékkel és deriválással súlyosbítva), melynek bemutatása és befogadása egyaránt nagy idő- és energiaráfordítást igényel mindkét oldalról – jelentősek az elsajátítás társadalmi költségei –, viszont formális eredményei praktikus szempontból majdnem teljesen irrelevánsak. Sem a terminológia, sem az alapszinten általában bemutatott elméleti eredmények nem használhatók sokra a hétköznapi üzleti életben, sőt ezekre szaktárgyak sem igazán épülnek rá. Természetesen a fogyasztók, illetve a háztartások gazdasági döntései, ezek mozgatórugói, korlátai és piaci következményei alapvetően fontosak az alapműveltség és a majdani üzleti sikeresség szempontjából is, tehát hangsúlyos szerepet kell, hogy kapjanak az üzleti közgazdaságtani modulok anyagában a jövőben is. Csupán az elméleti keretek, axiomatikus felépítés, formális leírás és hosszas, bonyolult fejtegetések feleslegesek, mivel a mindenki által megértett és józan érvek hatására elfogadott kereslet törvényének[12] stabil megalapozásán felül kevés többletinformációval szolgálnak az üzleti karrierről álmodó diákok – vagyis a hallgatók túlnyomó többsége – részére.

A modul tananyaga[13]

Szerintem a jelenlegi gyakorlattól eltérően kevesebbet kellene tanítani, de azt sokkal átgondoltabban és felhasználóbarát módon. Az alapgondolatok elsajátításának elősegítése szempontjából nem tartom például szerencsésnek a jelenlegi didaktikai gyakorlatot – az egyes fejezetek tárgyalása során általában az absztrakt elméleti háttér alapos bemutatására kerül a fő hangsúly, aztán a gyakorlati példákra vagy jut idő a számonkérendő feladatok begyakorlása után vagy nem. Sajnos ez a stratégia minimálisra csökkenti az egyes témakörök valós életben is használható elemeinek hasznosulási esélyét. A fontosabb gondolatok a hallgatóság figyelmének szétszórtsága miatt csak módjával és részleteikben jutnak el hozzájuk. A félreértés abból (is) adódhat, hogy hajlamosak vagyunk azt hinni, hogy a hallgatóság egyrészt szereti tárgyunkat, másrészt a tanulás örömének élvezete céljából látogatja óráinkat, illetve az iskolát. Ebből következően elég nekik megadni a gyarapodás lehetőségét – lábjegyzetek és kurta utalások formájában – és majd ők kapva kapnak az alkalmon és kibogarásszák azok mélyebb összefüggéseit. Különösen az alapfogalmak (pl. alternatív költség, komparatív előnyök) tárgyalása során hibás a diákok egyéni anyagfeldolgozására építeni.

Véleményem szerint azt a néhány alapgondolatot, amelyeknek vannak hasznos gyakorlati vonatkozásai a jelenlegi gyakorlatnál sokkal intenzívebben kellene közvetítenünk. A befogadás esélyének növelését azonban nem lehet csupán a sulykolás, a szájbarágás vehemenciájának fokozásával megvalósítani. Pedagógiai szempontból a legnagyobb hatást talán akkor lehet elérni, ha sikerül a diákokat bevonni a tanulási folyamatba[14]. Didaktikai szempontból az aktív tanulási élményt – és ezáltal az alapművelést – akkor segíthetjük a leginkább, ha az egyes témakörökön belül csavarunk egyet a prezentáció megszokott irányán, vagyis a konkrét esetekből kiindulva haladunk az absztrakt elméletek irányába. Először megfelelően válogatott, a diákok számára is érdekes és életszagú példák részletes megbeszélésén keresztül érdemes körüljárni a probléma lényegesebb, illetve tárgyalni kívánt eseteit. A hallgatóság érdeklődésének felkeltése után már könnyebb lesz figyelmüket a példák hasonlóságainak és különbözőségeinek összefüggései mögött húzódó elméleti háttérre irányítani.

Például a tökéletes verseny gondolatkörének hangsúlyozása helyett a valóságban gyakran előforduló piacszerkezetekkel sokkal többet kellene foglalkozni. A tökéletlen verseny különböző formái közismert hétköznapi példák tucatjain keresztül életszagúan bemutathatóak. Igazi vállalatok többé-kevésbé jelen idejű döntéseinek mérlegelésével, értékelésével szívesebben foglalkoznak a diákok, mint a valóságban elenyésző mértékben előforduló tökéletes verseny csupán elméletben létező hosszú távú egyensúlyának tulajdonságaival, és hogy az kinek s miért jó. Jól megválasztott példákon keresztül be lehet mutatni különböző valós versenyhelyzeteket, rá lehet irányítani a figyelmet a verseny hevességét, illetve hiányát befolyásoló fontos tényezőkre, és elemezni lehet a piaci hatalom kialakulásának, illetve hiányának aktuális okait és következményeit.

A tananyag mennyisége – és mélysége – tekintetében vigyázni kell nehogy bármelyik irányban is, de túllőjünk a célon. Ha a hallgatóság érdeklődési szintjéhez képest túl sok és túl formális (ezért halmozottan bonyolult) elméleti eredmény befogadására akarjuk rávenni őket, akkor készüljünk fel arra, hogy ez nem fog sikerülni. Ha már az osztály (csoport) krémjének a figyelmét is elvesztettük, akkor szinte biztos, hogy hiába jártatjuk a szánkat. Természetesen a másik véglet sem vezet jobb eredményre. Ha túl keveset és túl egyszerűt akarunk nekik tudományos elméletként eladni, akkor azt nem fogják komolyan venni, és a vizsga után is fejben tartani.

A tananyag mennyiségének relativizálását – a hallgatói közeg befogadóképességéhez igazítását – több okból sem tekinteném pedagógiai szempontból vereségnek. Először is nem az alapműveltség – a számonkérendő törzsanyag – rovására történő igazításra gondolnék, hanem a színvonal és az érdeklődők ébrentartására szolgáló extrák válogatására. Például a piaci verseny témakörén belül maradva nem biztos, hogy minden osztályba (csoportba) „beférne" még az innovációs (K + F) verseny speciális jellemzőinek tárgyalása, de némelyiknél talán érdemes megpróbálni. Másrészt, mint humán tőkét kovácsoló szakmunkásoknak, nem árt figyelembe vennünk, hogy mi is, mint az egyszeri szabómester „hozott anyagból" dolgozunk. A végtermék minősége szempontjából – ha majd az egyszer elkezd számítani – pedig fontosabb lehet az aktív tanulási élmény mind harmonikusabb fenntartása az osztály (csoport) többsége számára, mint eggyel több – vagy kevesebb – gondolat bemutatása.

Hasonlóképp a hallgatóság érdeklődésének fenntartása (felkeltése) szempontjából nem tartanám hibának egy adott kérdéskörön belül az egymásnak esetlegesen ellentmondó elméleti vagy empirikus eredmények bemutatását sem. Felesleges leplezni, hogy a közgazdaságtan több fontos fejezete még nem zárult le a szakemberek közötti konszenzus alapján kőbe vésett igazságok kijelentésével. Az üzleti közgazdaságtan modulok érdeklődésvonzó és megtartó ereje csak növekedni fog, ha a diákok az egyes kérdések kapcsán konfrontálódó álláspontok közül választhatnak, ütköztethetik saját véleményüket egymáséval és a szakterülettel foglalkozó tudósokéval. Nem kell feltétlen tudományos egységességet és rendíthetetlenséget sugározni, csupán a vitatott és általánosan elfogadott pontok elkülönítésére kell odafigyelni.

Az alábbiakban vázlatosan bemutatom a javasolt üzleti közgazdaságtani modul témaköreit. Az egyes kérdéscsoportoknál felsorolt anyag mennyisége valószínűleg kezelhetetlen egy féléves modul keretében inkább a tartalom kereteinek körülírására szolgál.

A javasolt témakörök

1) Gazdasági környezet, a gazdaság szereplői
2) Döntések és korlátaik
3) A piaci mechanizmus
4) A piaci verseny
5) Az állam gazdasági szerepe

Az *első témakör* a hagyományos bevezető gondolatok mellett bemutatná a modern gazdaságok fontosabb szereplőit (háztartások, gazdasági társaságok, az állam, nonprofit intézmények, bankok, szakszervezetek stb.), és a gazdasági környezet meghatározó elemeit (pénz, jogrendszer, tulajdonrendszer, gazdaságirányítási rendszer, nemzetközi környezet, információs társadalom). Érdemes példákon keresztül bemutatni a közgazdaságtan némely fontosabb alap- és az aktuális gazdasági élet néhány ismert kérdését, előrevetíteni néhány a félév későbbi részei során részletesebben tárgyalandó érdekes gondolatot.

A *második témakör (Döntések és korlátaik)* több – például a klasszikus Koppányi könyv struktúráját tekintve –, különböző fejezetbe is belekóstolva, valós példákon keresztül bevezeti a hallgatókat a fontosabb gazdasági döntéshozók különböző döntéseinek szerteágazó problémáiba.

Először is a közgazdaságtan alapproblémáját a szűkös erőforrások elosztásának klasszikus dilemmáit és fontos alapfogalmait (alternatív költség – opportunity cost – hatékonyság, helyettesítés) járnánk körül.

Aztán beszélnénk a különböző döntéshozókról (háztartás, vállalat stb.) és döntési korlátaik hasonlóságairól (árak, jövedelem, költségek, kamatlábak, idő, információ, bizonytalanság stb.). Nem feltétlen okoz zavart a hallgatóság körében, ha változatos döntési helyzeteket (pl. fagylaltvásárlás és befektetési portfólió választása) vegyesen tekintünk először át, sőt némely hasonlóságok felismerése – pl. hogy a vállalatokat is emberek alkotják, vagy a kamatláb a pénz használatának az ára – kifejezetten segíti némelyeknél a megfelelő analógiák megtalálását. Ezek kapcsán észrevétlen bemutathatjuk az egyéni és vállalati döntéseket befolyásoló költségek releváns kategóriáit (fix, változó, várható, feltételes stb.), sőt a döntések korlátozottságának némely fontos következményét is (pl. csökkenő hozadék törvénye).

A döntési helyzetek hasonlósága mellett fontos bemutatni az egyes döntési helyzetek különbségeit is (egyszeri vagy ismételt, rövid vagy hosszú távú hatásai várhatóak, determinisztikus vagy bizonytalansággal övezett, vannak-e externális hatásai stb.) és a különbségek döntést befolyásoló szerepét.

A döntések kategorizálása után tárgyalnánk a döntések mozgatórugóinak leírását, leírhatóságát (racionalitás, optimalizálás, ízlés, kockázatkerülés stb.), valamint az optimális mennyiségi döntések kialakításának általános mechanizmusát (a határelemzést).

A hallgatóság későbbi üzleti vagy egyéni döntéseinek sikere szempontjából is hasznos lehet rámutatni az egyes tevékenységek megkezdését (és/vagy befejezését), illetve volumenét meghatározó tényezők eltérő jellegére.

Kiegészítésképpen érdemes felvetni milyen problémákat szülhet egyes költségfajták (pl. a határköltség) jelentéktelen szintje (pl. közjavak, információalapú szolgáltatások esetében), illetve bizonytalan jellege (pl. a portfólió-diverzifikáció kockázatcsökkentő szerepe). Külön érdekes lehet egyéni és közösségi döntések összehasonlítása (pl. szavazási paradoxonok).

A harmadik témakör (A piaci mechanizmus) kapcsán először bemutatnánk az önkéntes csere kölcsönös előnyeit (komparatív előnyök[15], munkamegosztás, specializáció, kereskedelem). Ezt, a hatékonyság fogalmának relativizálására és az adottságok szerepének hangsúlyozására hivatott gondolatot szerintem méltatlanul száműzi a hazai gyakorlat későbbi félévek mélyére.

A hagyományos bevezető piacelméleti gondolatok (a keresett és kínált mennyiséget meghatározó tényezők, a piaci mechanizmus működése, a piaci egyensúly tulajdonságai, az árváltozások alapvető okai, az állami beavatkozások következményei) bemutatása mellett hangsúlyoznánk az információ piaci működést befolyásoló szerepét. Tárgyalnánk bevezető szinten az aszimmetrikus informáltság piaci helyzeteket, cselekvéseket és kimeneteleket befolyásoló szerepét (keresési, tapasztalati és bizalmi jószágok, kontraszelekció és erkölcsi kockázat) és az aszimmetria csökkentésére hivatott eszközöket és ezek alkalmazásának költségeit.

A negyedik témakör (A piaci verseny) röviden bemutatná a vállalati célokat és a döntéshozatali mechanizmust (megbízó – ügyvivő probléma), foglalkozna a vállalati magatartást és a piaci versenyhelyzetet meghatározó keresleti, technológiai, stratégiai és egyéb tényezőkkel. Tárgyalnánk a piaci verseny működésének, illetve hiányának következményeiről. Bemutatnánk a piaci hatalom fogalmát, okait és következményeit. Bemutatnánk minél többet a valóságban tapasztalható (tökéletlen) versenyformák, tipikus piaci struktúrák közül. Foglalkoznánk a vállalati magatartást és árképzést befolyásoló tényezőkkel, és a nem-árjellegű verseny hallgatók által ismert formáival (termékdifferenciálás, reklám stb.).

Jól megválasztott példákon keresztül be lehet mutatni különböző valós versenyhelyzeteket, rá lehet irányítani a figyelmet a verseny hevességét, illetve hiányát befolyásoló fontos tényezőkre, és elemezni lehet piaci hatalom kialakulásának, illetve hiányának aktuális okait és következményeit.

A modul végén, a félév zárásaként – és a következő félévben elkövetkező makroökonómia modul felvezetéseként – az állam gazdasági szerepéről, tevékenységeiről, döntéseinek alapvető ösztönzőiről, döntéshozatali mechanizmusáról lehet szót ejteni.

A modul módszertana – a tananyag tálalása

Közismert, hogy az egyes elméleti tételeknek, megállapításoknak akkor van igazi hasznuk a hallgatóság számára, ha azokat értelemszerűen és kreatív módon tudják alkalmazni a valóságban később eléjük kerülő problémákra. A konstruktív továbbgondoláshoz feltétlen szükséges a felmerülő gyakorlati probléma és a szerzett ismeretek közötti kapcsolat felismerése, a megfelelő gondolatok, megoldási módozatok szakszerű alkalmazása. A tudás alapos, felhasználói szintű elsajátításának biztosításához elengedhetetlen a kérdéskör részletes körüljárása, az alkalmazhatóság körülményeinek és korlátainak gyakorlása. Mindehhez időre, türelemre, megfelelő szintű hallgatói érdeklődésre és a célnak megfelelő oktatás-módszertani eszközök alkalmazására van szükség.

Nálunk az üzleti közgazdaságtan modulok oktatása módszertani szempontból sajnos magán viseli az USA-ban is pellengérre állított *tábla-bla* metódus joggal kritizált sajátságait, és ráadásul egyéb sebekből is vérzik.

A *tábla-bla* hegemóniája nálunk persze nem csupán az üzleti közgazdaságtant sújtó jelenség. Felsőoktatási rendszerünk generikus hagyományain alapul, az oktatást egyoldalú információáramlásnak – a hallgatót szükséges rossznak – tekintő szemlélet dominanciája jellemzi. Ennek következtében tantárgyi sajátosságoktól és a hallgató évfolyam érettségétől függetlenül általános adottság a népes hallgatóságnak szóló nagyelőadások túlsúlya, az oktatás hatékonyságának a ledarált ismeretek mennyiségében történő mérése, illetve a hallgatói teljesítmény értékelésében a félévközi munka csekély szerepe. Tipikus a matekpélda-orientált vizsga, amely sajnos jelenősen megnehezíti a szemináriumok érdekessé, aktuálissá tételét, mivel szükségszerűen leköti példamegoldással a hasznos kontaktidő jelentős részét.

Az üzleti és más egyéb közgazdaságtani modulok vezetői számára még külön nehézséget okoz a magyar nyelven hozzáférhető szakmai, módszertani források[16] hiánya. A Koppányi jegyzet majd tíz éves egyeduralma szerencsére ugyan már a múlté, de az elmúlt években megjelent, idegen nyelvből fordított közgazdaságtani tankönyvek között nincs az alapműveltség terjesztésére hangsúlyozó bevezető szintű mű. Ráadásul a hazai közgazdasági szakirodalom sem jeleskedik az üzleti közgazdaságtan modul irodalomjegyzékének tartalmas bővítésében. Az alternatívák szűkössége valószínűleg sok esetben jelentős szerepet játszik az oktatók tankönyv-követő magatartásában.

Sajátos hazai jelenség még a szemináriumok általános túlterheltsége tananyaggal és diákkal egyaránt. A tananyag túlméretezése miatt értelemszerűen kevés idő marad az egyes gondolatokra. Túl sok mindenről kénytelenek – akarnak? – beszélni, és ezért végül keveset mondanak. Másrészt a diákok nagy száma miatt sok és túlzsúfolt szemináriumot kénytelenek tartani, vagyis kevés idő marad az egyénekre. Nyilvánvaló, hogy bizonyos létszám fölött már elég nehezen és csak lassan lehet mindenkit bevonni a tanulási élménybe, hiszen az egyébként mégoly korszerű aktív tanulási módszerek alkalmazása idő- és egyéb erőforráskorlátok miatt problémássá válik.

A tradicionális beidegződésekhez ráadásul hozzájárul még az oktatók általános anyagi megbecsületlensége, amely állás- és feladathalmozásra kényszeríti őket. Ennek következtében általában csekély az egyes tevékenységekre, előadásokra, szemináriumokra fordítható idő- és erőforrás-mennyiség. Az erőforráskorlátok – szakmánk egyik alapgondolata alapján – kényszerű helyettesítéseket ösztönöznek. A potenciálisan színvonalemelő, változatos, interaktív pedagógiai eszközök kidolgozása és alkalmazása rendkívül idő-, illetve energiaigényes feladat. Az oktatóknak szűkebb szakmájuk keretein túllépve, egyéb tudományágak (pl. csoportpszichológia) eredményeit figyelembe véve, az adott intézményben rendelkezésre álló oktatást segítő technikai eszközök tulajdonságainak és teherbírásának ismeretében kéne olyan órákat összeállítani, amelyek nagyobb sikerrel pályáznának a diákok figyelmének megragadására és lekötésére.

Az új, modern módszerek elsajátítása egyáltalán nem olcsó – lám egyből felbukkan az alternatív költség gondolata –, viszont rendkívül kockázatos tevékenység. Az interaktív-konzultatív szemináriumok nem feltétlenül vezetnek osztatlan sikerhez, mivel alkalmazásuk egyrészt speciális képességeket igényel, másrészt rengeteg előre nem látható buktatóval jár. Az aktív tanulási technikákkal színesített órák levezénylése – eleinte legalábbis – jelentős energia- és odafigyelés-többletet, a megszokottól eltérő kihívásokat jelent. Ne felejtsük el, hogy a hazai üzleti felsőoktatásban dolgozó oktatók túlnyomó része teljesen képzetlen pedagógiai módszertani, illetve alkalmazott csoportpszichológiai vonatkozásban.

A jelentős költségek és a bizonytalan eredmény együttesen – kockázatkerülő pedagógusi attitűdöt feltételezve – a többség számára értelemszerűen elrettentőleg hat. Ennek következtében nem meglepő, hogy az üzleti közgazdaságtan oktatói (is) általában a költség-haszon elemzés szempontjából legnagyobb eredménnyel kecsegtető „jól bevált", klasszikus *tábla-bla* metódust választják.

Az alábbiakban az üzleti közgazdaságtan modulok keretében oktatandó ismeretek átadásának némely általános, az aktuális tananyagtól független módszertani elemével foglalkozom részletesebben.

A tálalás formája

Alapvető információelméleti tény, hogy az egyoldalú ismeretközlési folyamatnak természetes korlátja a befogadó közeg kapacitása. Szintén közismert, hogy a diákok képtelenek 60–90 percig folyamatosan figyelni, 10–15 percenként „pihennek egyet", vagyis átmenetileg jelentősen csökken figyelmük, új ismeretek befogadására való nyitottságuk. A figyelemingadozás negatív hatását még sok esetben tetézi a jegyzetelési kényszer. Amennyiben nem áll rendelkezésre a kurzus anyagát kielégítően tartalmazó és a diákok számára befogadható írott tananyag – mint például a tárgyalt üzleti közgazdaságtan tantárgy esetében –, illetve ha az előadó csak részben követi azt, akkor elemi szükséglet az előadáson elhangzottak rögzítése, amely jelentős időt és energiát von el a folyamatos odafigyeléstől. Előadók számára közismert probléma, hogy pedagógiai szempontból értelmetlen új anyagrészek tárgyalásával kitölteni a rendelkezésre álló időt, mivel azok a diákokhoz úgyis csak részben jutnak el. A disszonancia elkerülése végett „kis színesek", szórakoztató történetek közbeiktatása szükséges a hallgatóság figyelmetlen periódusainak áthidalására. Az effektív „tanítási idő", tehát jóval kevesebb az előadás hivatalos hosszánál.

Az üzleti közgazdaságtan modulok hiánypótló funkciója szempontjából a hasznos előadásidő alacsony arányában mért veszteségnél sokkal jelentősebb ára is van az egyoldalú ismeretközlési folyamatnak. A *tábla-bla* keretében tartott hosszú előadások újabb negatív következménye, hogy jelentősen megnehezíti az átadni kívánt ismeretek felhasználói szintű alkalmazásának begyakoroltatását. Közismert gondolat, hogy lexikális tudás felhalmozása nem jelent feltétlen előnyöket a gyakorlatban felmerülő problémák megoldására. Például nem elég fejből biflázni az alternatív költség szabatos definícióját, hanem a valós döntési helyzetek elemzésekor fel kell ismerni az alternatívák felvázolásának, értékelésének és összevetésének szükségességét. Gyakorolni, a hallgatóság kétségeit eloszlatni és felismeréseit megerősíteni nagyon nehéz a diákokkal való kontaktus jelentős idejét kitevő évfolyamelőadások keretében.

Szerintem a kontaktidő (a tanórák összes hossza) nagyobb arányát kellene kiscsoportos szemináriumi

munkára fordítani. A tananyaghiány pótlása mellett esetleg még hasznos lehet nagyelőadás keretében összefoglalni a fontosabb momentumok és példák megtárgyalása után az egyes témakörök főbb gondolatait, illetve ezek korlátait. Így alkalma nyílna a hallgatóságnak a több hét folyamán felgyülemlett ismeretek, fogalmak és összefüggések áttekintésére és leülepítésére.

A kisebb csoportokban, interaktív-konzultatív formában történő közvetlenebb tálalási mód keretében a tárgyalás ütemezését könnyebben lehet a jelenlévő diákok befogadási sebességéhez igazítani, és a rendelkezésre álló teljes időt a diákok aktuálisan felmerülő kérdéseinek megválaszolására fordítani. Kevesebb a holtidő, mert néhányan a csoportból mindig oda fognak figyelni, ha nem is egyszerre mindenki. A szűkebb közeg, az aktívabb kommunikáció hosszabb ideig tudja a többség figyelmét ébren tartani.

Ne feledjük viszont, hogy az aktív tanulási technikák alkalmazása jóval időigényesebb, mint szárazon elhadarni a tananyagot, hiszen mindenkinek időt kell hagyni az egyes kérdések átgondolására, megvitatására, a felzárkózásra. Az átlagos diákok lemaradását megelőzendő nem szabad túlzsúfolni mondanivalóval az egyes tanórákat. Vigyázzunk viszont, hogy a mennyiségileg csökkentett tartalom ne menjen a minőség rovására. A kérdésköröket és a javasolt kezelési technikákat nem szabad nagyon leegyszerűsíteni, hogy ne veszítsük el az érdeklődőbb diákok figyelmét, részvételi aktivitását. A hangadók kikapcsolása lényegesen elszürkítheti az órákat, és ezáltal az egész csoport tanulási élményét.

Még egy fontos érv a kisebb csoportos foglalkozások mellett az egyéniségkezelés, a diákok egyéni motiválása. Amennyiben segíteni szeretnénk a diákok jövőbeni döntéseit – és valahol ez az oktatás alapvető lényege –, akkor szükséges legalább részben megismerni az ő jelenlegi gondolkodásmódjukat, problémáikat és a tananyag feldolgozása kapcsán felmerülő konkrét nehézségeiket. Személyes kapcsolattal lehet leginkább motiválni diákokat, és úgy lehet a legtöbb motivációt gyűjteni – ami a tananyag ismételt prezentálása során szükséges.

Fontos hangsúlyozni a szemináriumok jelenleg általános gyakorlatával kapcsolatban, hogy a matekpéldák közös megoldása nem azonos az (inter)aktív tanulási folyamatban való részvétellel. Sajnálatos adottság manapság, hogy a számonkérés hangsúlyos elemét képezik a különböző matematikai eszközök alkalmazását igénylő számítási feladatok, ezért ezeket alaposan be kell gyakorolni – nyilván a szemináriumokon, hiszen hol másutt. Emiatt kevesebb idő marad konzultációra, esetek megbeszélésére, vagyis az egész modul sokkal unalmasabbá válik. A matematikai eszközök alkalmazásának igazi célja az elmélet és a gyakorlati problémák jobb megértése. Azonban nem érik el céljukat, ha begyakorlásuk elveszi az időt az érdeklődés felkeltését segítő valós esetek feldolgozásától. Egy eszköz bemutatása annyi időt és energiát emészt fel, hogy azokból túl kevés marad az eszköz alkalmazását igénylő problémákra.

A tálalás mélysége

Tipikus hiba a hazai (üzleti) közgazdaságtan-oktatásban a gondolatok formális tárgyalásának túlerőltetése. Az alapozó, bevezető modulokban alkalmazott matematikai eszköztár (pl. az egy- és többváltozós függvényanalízis) jó néhány diák számára feleslegesen megnehezíti, vagy ellehetetleníti a tananyag feldolgozását, a matematikai formába öltöztetett gondolatok megértését. Sajnos tudomásul kell vennünk, hogy Magyarországon a középiskolai matematikaoktatás átlagos színvonala jelenleg sokkal alacsonyabb, mint amilyennek azt innét a katedráról tudni szeretnénk. Nemhogy deriválni és integrálni nem tudnak[17] általában az érettségizett diákok, de sokuknak komoly nehézséget okoz kétismeretlenes egyenletrendszerek megoldása, illetve lineáris egyenletek grafikus ábrázolása is. Ráadásul a hosszú évek óta folyamatosan és kitartóan kontraszelektált középiskolai pedagógusgárda azt az alapvető felismerést is kiölte diákjainak jelentős részéből, hogy a matematika nem öncél, hanem csupán eszköz a logikus gondolkodás és a körülöttünk található világ bizonyos részeinek tartalmasabb leírására, összefüggéseinek feltárására. Saját – empirikusan kellőképp nem alátámasztott, csupán magánbeszélgetésekre alapozott – véleményem szerint egyre kisebb azon érettségizettek aránya, akik nem idegenkednek zsigerileg a matematikai eszközök puszta látványától, hanem konstruktív módon képesek azokat alkalmazni. A helyzet nyilván sokkal rosszabb az üzleti főiskolákon és egy fokkal – de nem hinném, hogy minőségileg – jobb a közgazdasági egyetemek esetében. Ráadásul a demográfiai helyzet és a főiskolai helyek számának bővülése következtében az elkövetkezendő években a 18 évesek egyre nagyobb hányada jár majd felsőfokú képzésre, ami sajnos nem fog javítani a bekerülők matematika-undorának átlagos szintjén.

Az üzleti közgazdaságtan modulokat didaktikai szempontból ráadásul teljesen felesleges teletömni bonyolult matematikai fogalmakkal és képletekkel. Az alapszinten átadni kívánt közgazdasági ismeretek – nem a túlnyomó részük, hanem az összes! – értelme-

sen tálalhatóak az elidegenítő matematikai eszközök alkalmazása nélkül is. Néhány alkalmasan megválasztott grafikon és diagram – illetve ezek manipulálása – a legtöbb esetben elégséges az összes bevezető szinten tárgyalandó összefüggés bemutatására anélkül, hogy teljesen elvennénk a *„mathematically challenged"* többség kedvét a gondolatmenet követésétől és megértésétől. Végül is nem az elméletek formális reprezentációit akarjuk megtanítani az elsőéves üzleti főiskolásoknak, hanem a témakörök néhány fontosabb gondolatát. Ráadásul a túlerőltetett formalizmus általában annyira leterheli a szemináriumokat, hogy izgalmas valós példák megbeszélésére már nem mindig jut idő. Nem véletlen az sem, hogy az általam ismert vezető amerikai egyetemek közgazdasági kurzusai során sem használnak haladó matematikai eszközöket a bevezető tárgyak oktatása során.

A határelemzés gondolatmentét például tökéletesen be lehet mutatni a hegymászás jól ismert analógiájának segítségével. A közismert maximalizálási módszert a legtöbb (ha nem az összes) üzleti közgazdaságtan kurzus tárgyalja, de mégis csak nagyon kevés diák sajátítja el igazán – legalább annyira, hogy felismernék valóságos mennyiségi döntéseiket is hasonló mozgatórugók befolyásolják. A logika megértéséhez és elfogadásához nincs szükség a derivált-függvény fogalmának és a matematikai szélsőérték-számítás elsőrendű feltételeinek az ismeretére. Sőt, azon diákok aránya, akik számára a gondolat befogadását megnehezíti a formális tárgyalás valószínűleg sokkal nagyobb azokénál, akiknek segít.

Az unalmas és öncélú rugalmasságszámítások helyett többet ér, ha bemutatunk a diákoknak olyan valós szituációkat, amelyekben az árnövekedés (csökkenés) nem jelent automatikusan növekvő (csökkenő) profitot a terméket áruló vállalat számára. Tanítjuk is diákjainknak, hogy valós körülmények között nagyon kevés empirikus információ áll az elemzők rendelkezésére az egyes termékek keresleti rugalmasságai tekintetében, ezért ezekkel kapcsolatos konkrét gyakorlati számításokat aránylag ritkán végeznek. Az összes mikroökonómia tesztben megtalálható rugalmasságszámító feladatok súlya a modulok számonkérési rendjében tehát gyakorlati szempontból erősen eltúlzott.

Ráadásul az alapozó funkció szempontjából sincs igazán szükség a formális tárgyalás erőltetésére, hiszen a szaktárgyak túlnyomó többsége még az egyetemeken sem a bevezető tárgyak keretében rutinszerűen alkalmazott felsőbb szintű matematikai eszközöket, hanem az általuk reprezentált gondolatokat szeretné alkalmazni.

A „túlmatematizálás" másik variánsa a gondolatmenetek axiomatizálása, a hallgatóság szempontjából túlzott szintű fel- és levezetése. Sem a formális alapozás, sem a könnyebb befogadás szempontjából nem fontos szerintem az egyes kérdésköröket (pl. döntéselmélet) a bevezető üzleti közgazdaságtan tárgyak keretében axiomatikusan felépíteni. A formális tárgyalás magasabb szintjei a felsőbb évfolyamokon az érdeklődők számára következő közgazdaság-elméleti szaktárgyak témái kell, hogy legyenek. Az alapozó modulok esetében fontosabb előbb bemutatni egy kérdéskör lényegi elemeit és aztán – a hallgatóság napi élményeiből vett példákon keresztül – a problémakezelésére hivatott módszerek alkalmazhatóságának korlátait.

A tálalás fogyaszthatósága

Az üzleti közgazdaságtani modulok pedagógiai hatásának sikerét meghatározóan befolyásolja a diákok számára a szemináriumok által nyújtott élmény. Amennyiben érdekesnek, életszagúnak tartják az ott elhangzottakat, amiket esetleg meg is lehet vitatni egymás között, vagy más módon érzik magukat a tanulási folyamat aktív részesének, akkor sokkal nagyobb eséllyel sajátítanak el lényeges elemeket a tananyagból.

A tanulási élményben való aktív hallgatói részvétel elősegítéséhez nagyon fontos az interaktív tálaláson kívül a tananyag valóságközelségének folyamatos demonstrálása, a hallottak praktikus relevanciájának kidomborítása. Mindezt úgy lehet a legkönnyebben elérni, ha folyamatosan elemzünk közösen a hallgatóság mindennapi életéből vett eseteket, példákat. A szoros tankönyv-követésre épített *tábla-bla* módszer egy másik fontos negatívuma a diákok hétköznapi élményeitől idegen, száraz tankönyvi példák boncolgatása. Tankönyvek alkalmazásakor sosem szabad elfelejteni, hogy azokat általában évekkel korábban írták, a bennük szereplő akkoriban közismert esetekről, problémákról a mai hallgatóság jelentős részének kevés fogalma van. A serdülőfélben lévő fiatalok középiskolai éveik alatt sok mindennel szoktak foglalkozni, de gazdasági események megfigyelésével a legritkább esetben. Ezért nem szabad azon csodálkozni, hogy az aktuális 18–20 éves hallgatóság számára már a 3–5 évvel korábban történt szenzációszámba menő események is a történelemkönyvek lapjaira tartoznak (amit sajnos nem igazán szeretnek forgatni). A mai elsőévesek a rendszerváltás idején még óvodába jártak, számukra bizony ismeretlen a Postabank botrány, vagy a kilencvenes évek közepén dúló infláció és valutaválság, illetve a tanárok által az időszakból példának

hozott – csupán saját maguk számára – közismert termékek és egyéb piaci vagy gazdaságpolitikai események. A tankönyvek példázataival sokszor vigyázni kell, mert általában idejétmúltak. Amennyiben kívül esnek a hallgatók érdeklődési horizontján, akkor jóval fárasztóbb számukra az áttekintésük. Ezért várhatóan csak részleteiben és pontatlanul fogják a példákon keresztül közvetítendő üzeneteket, gondolatokat befogadni. Kevésbé érinti meg őket a tanulási élmény lehetősége, kevésbé lesznek motiváltak.

Összefoglalás

Az üzleti közgazdaságtan modulok tartalmi és módszertani szempontból zsákutcába jutottak – illetve nem tudtak eddig kifarolni a zsákutcából, amibe beleszülettek. A hazai gyakorlatban domináns *tábla-bla* metódus elidegeníti a hallgatókat az előadások követésétől, a tantárgy tartalmától, szükségtelenül megnehezíti a lényeges mozzanatok kiemelését, megértését, megjegyzését és konstruktív, kreatív alkalmazását. Tehetetlenségi ereje következtében mégis uralkodó metodika tudott maradni.

Az üzleti közgazdaságtan modulok alapműveltségterjesztő hatása szempontjából kritikusnak tűnik, hogy a kontaktórák mind nagyobb arányát kiscsoportos interaktív-konzultatív szemináriumok keretében sikerüljön megtartani felkészült és motivált pedagógusoknak. Az órákon a diákok valós élményeiből merített példák segítségével először körüljárnák az egyes témakörök fontosabb eseteit, variációit, majd ezeken keresztül általánosítva mutatnának be annyi elméleti eredményt, amennyi még befogadható lehet az átlagos hallgató számára.

Felhasznált irodalom

Becker, William E. (1997): Teaching economics to undergraduates, in: Journal of Economic Literature, 35. p. 1347-73.

Becker, William E. – Watts, M. (szerk.) (1998): Teaching economics to undergraduates: Alternatives to chalk and talk." Edwar Elgar Publishing. Cheltanham, UK

Becker, William E. (2001): How to Make Economics the Sexy Social Science. in: Chronicle of Higher Education, December 7 48(15): B10-12, http://ssrn.com/abstract=372262

Becker, William E. – Watts, M. (2001): Teaching economics at the start of the 21st century: Still chalk and talk. in: The American Economic Review Papers and Proceedings 91(2) p. 444-51.

Becker, William E. (2003): Undergraduate Choice: Sexy or Non-Sexy?. in: Southern Economic Journal, Summer 2003 http://ssrn.com/abstract=372322

Hansen, W. L. – Salemi, M. – Siegfried, J. J. (2002): Use it or lose it: Teaching literacy in the economics principles course. in: The American Economic Review papers and Proceedings 92(2) p. 463-72.

Kopányi Mihály (szerk.) (1997): Mikroökonómia, 4.kiad. Műszaki Könyvkiadó, Aula, Budapest

Lucas R. E. – Krueger, A. B. – Blank, R. M. (2002): Promoting economic literacy: Panel discussion. in: The American Economic Review Papers and Proceedings 92(2). p. 473-77.

Mitchell Hoyt – Gail Ann (2003): How to Make Economics the Fulfilling Social Science. in: Southern Economic Journal, Summer http://ssrn.com/abstract=372301

National Assessment Governing Board, (NAGB) (2002): Assessment Framework of the 2006 National Assessment of Educational Progress in Economics" http://www.nagb.org/pubs/econ_fw_06.pdf

National Council on Economic Education (NCEE) (1997): Voluntary National Content Standards in Economics. New York: National Council on Economic Education

Samuelson, Paul A. – Nordhaus, W. D. (2000): Közgazdaságtan, KJK – Kerszöv . Budapest

Saunders, Philip – Walstad, W. B. (szerk.) (1998): Teaching undergraduate economics: A handbook for instructors. Irwin McGraw-Hill. New York

Shapiro, Carl – Varian, H. R. (1999): Information Rules. Harvard Business School Press, Boston

Siegfried, John J. – Sanderson, Allen R. (2003): Keeping Economics from Becoming a Sexy Social Science. in: Southern Economic Journal, Summer http://ssrn.com/abstract=372320

Watts, Michael (2003): Is Sexy Economics and Economics Teaching Necessary or Sufficient? in: Southern Economic Journal, Summer http://ssrn.com/abstract=372321

Appendix A

Voluntary National Content Standards in Economics (NAGB)(2002 alapján)

„A közgazdasági alapműveltség *(economic literacy)* definíciója:

A közgazdasági alapműveltség az egyéni és közösségi döntések következményeinek azonosítására, elemzésére és értékelésére való képességet jelent. A közgazdasági alapműveltség magában foglalja a következők megértését

- az erőforrások limitáltságából fakadó alapvető döntési korlátokat, a korlátok között hozott döntéseket és a helyettesítési lehetőségeket,
- gazdaságok és piacok működése, illetve az egyén helye, szerepe ezekben,
- az emberek és gazdaságok közötti gazdasági interakció és kölcsönhatások költségeit és hasznait.

A közgazdasági alapműveltség ezen kívül magában foglalja azon a készségek birtoklását, amelyek lehetővé teszik az emberek számára fogyasztói, termelői, megtakarítói, beruházói és felelős állampolgári szerepeik hatásos ellátását. E készségek magukban foglalják a közgazdasági érvelés, problémamegoldás és döntéshozatal, valamint a valós szituációk elemzésére szolgáló képességet."

Alapvető témakörök *(content standards)*:

1) döntések és költségeik,
2) hatékony döntéshozatal (határelemzés),
3) erőforrások és elosztásuk módjai,
4) ösztönzők szerepe,
5) önkéntes csere,
6) a kereskedelem hasznai (specializáció, komparatív előnyök),
7) piacok és működésük, a piaci egyensúly,
8) árak ösztönző szerepe és az árváltozások alapvető okai,
9) verseny (illetve hiányának) következményei, a versenyhelyzetet meghatározó főbb tényezők,
10) a piacgazdaság intézményei (bankok, szakszervezetek, jogrendszer, gazdasági társaságok, nonprofit szervezetek),
11) a pénz szerepe, funkciói és a gazdaságban jelen lévő mennyisége,
12) kamatlábak (szerepe, tartalma),
13) az egyéni jövedelmet meghatározó tényezők,
14) vállalkozói tevékenység (profitmotívum, kockázatvállalás),
15) beruházás, termelékenység és gazdasági növekedés,
16) az állam gazdasági szerepe,
17) az állami döntéshozatal problémái,
18) a GDP (körforgás, mérés),
19) munkanélküliség és infláció,
20) fiskális és monetáris politika.

Lábjegyzetek

[1] Becker és Watts (1998) címében „chalk and talk"-nak nevezett, és a hazai mikroökonómia tárgyak oktatására is általánosan jellemző, lejjebb bemutatott pedagógiai módszer nevének szabad fordítása.

[2] A témával kapcsolatos alábbi gondolatokat az IBS-ben hosszabb ideje zajló tananyagfejlesztő munka kapcsán gyűjtöttem össze. Köszönöm intézeti kollegáimnak és hasonló tárgyakat máshol oktató ismerőseimnek a kimerítő konzultációk lehetőségét és a rám fordított idejüket. Egyik megállapítás sem tükrözi az IBS hivatalos álláspontját, minden a saját véleményem.

[3] Modul = egy vagy több féléves tantárgy(blokk). Jelen dolgozatban a „tantárgy" szinonimájaként használom.

[4] Dolgozatomban az „üzletember" kifejezést kizárólag általános alanyként használom, nincs szándékomban gondolataimnak maszkulin felhangot adni.

[5] Majd egy hullámmal később az összes közgazdaságtant oktató középiskola is.

[6] (Koppányi, 1997), amelynek első kiadása 1988-ban jelent meg.

[7] Illetve elvárásként megfogalmazni a szakosodók számára az angol nyelv legalább szakirodalom-feldolgozás szintű ismeretét.

[8] Kivételt képeznek természetesen a bevezetés által el nem rettentett, elméleti közgazdaságtan irányába továbbinduló hallgatók.

[9] A konkrét arány 1950-.ben 3,4%, míg 1998-ban 1,4% volt (Becker, 2001).

[10] 1998 és 2001 között átlagosan 12 szekció foglalkozott közgazdaságtan-tanítással, míg az 1994 és 98 közötti időszakra vonatkozóan ez a szám kisebb 5-nél.

[11] Szabad fordításban: „tábla-bla"

[12] Piaci ár és keresett mennyiség negatív összefüggése.

[13] Az alábbiakban egy üzleti főiskolán használható, féléves üzleti közgazdaságtan (bevezető mikroökonómia) modul tartalmára koncentrálok.

[14] Ennek számtalan technikája ismeretes pszichológusi, aktív tréningvezetői körökben.

[15] A specializáció és a csere minden résztvevő számára hasznos.

[16] Közgazdaságtan oktatásának módszertanával foglalkozó könyv (pl. Becker – Watts, 1998, 2001 vagy Saunders – Walstad, 1998) még nem jelent meg itthon, pedig nagy szükség lenne rá.

[17] Még a deriválás technikai elemeit ismerők között is sokan vannak olyanok, akik nem igazán értik a deriváltfüggvény jelentését, tartalmát. Tehát még nekik sem segíti a reprezentált gondolat megértését, annak deriváltak segítségével történő bemutatása (például a határelemzés esetén).

BENCZIK Judit

TANULÁS - ÚJABB HÓBORT VAGY IGAZI SAROKKŐ A VÁLLALATI TELJESÍTMÉNY MEGÉRTÉSÉBEN?

A szerző tanulmányában a szervezetek tanulási képessége és a vállalati teljesítmény közötti összefüggéseket elemzi. Bemutatja azokat a jellemző motívumokat, törekvéseket, amelyek meghatározzák e folyamatok sikerességét.

Az Oxford értelmező kéziszótár (Oxford Advanced Learners' Dictionary) a tanulás szó következő definícióját adja: „1) tudás vagy szakértelem megszerzése tanulmányok folytatásával, tapasztalással vagy oktatás által; 2) megtudni vmit információszerzés vagy megfigyelés segítségével; 3) cselekedeteink eredményének megfigyelésével megtanulni, hogy mit tegyünk, vagy ne tegyünk a jövőben". Két oka is van, hogy rövid cikkemet egy nagyon általános, nem tudományág-specifikus definícióval kezdem. Egyrészt, egy ilyen egyszerű definíció is szolgálhat a szervezeti értelemben vett tanulás sajátosságairól szóló további vita kiindulópontjaként azáltal, hogy rámutat: a tökéletlen megértés, információhiány és a pontatlan tudás – minden emberi rendszernek jellemzője. A második ok valójában már a fentiekből következik, és ezt a kéziszótár definíciója is jól bemutatja: a tanulás az emberi viselkedés általános, tehát minden cselekedetünkben feltárható jellemzője, legyen az gazdasági vagy társadalmi tevékenység.

Jelen tanulmány pusztán áttekintés és legfőbb célja annak bemutatása, hogy a dolgok megfigyelésének egy bizonyos módja – ami remélhetőleg kevesebb megmagyarázatlan változóhoz vezet az általánosan elfogadott nézőponthoz képest – logikailag összefüggő és tovább finomítható. Különösen annak megvilágítására törekszem összpontosítani, hogy a versenyelőnyök jobb megértése érdekében tágítani kell a „tanulási" jelenségeket leíró fogalmi kereteinket. A következőkben az egyensúlyi elméleteken alapuló megközelítések néhány, a tanulási folyamat felméréséhez szükséges szempontból korlátozó elemét szeretném kiemelni. Ez a cikk így nem ad teljes, átfogó összegzést a szervezeti tanulási elméletekről, továbbá nem célja egy normatív megközelítés körvonalainak felvázolása. Hangsúlyozva a vállalati teljesítmény és a szervezeti tanulási képességek közti dinamikus kölcsönhatást, e tanulmány célja pusztán annak bemutatása, hogy a tanulás jellegzetességei és a tanulást segítő intézményi[1] struktúra sajátosságai megkövetelik a vállalati teljesítmény elemzésére vonatkozó koncepcionális megközelítések újragondolását. Amint arra az Oxford szótár definíciója is rámutat, alábbi okfejtésem alapgondolata az, hogy a tanulás mint megértő tevékenység a mentális térképek/modellek kialakításán, módosításán keresztül összefüggésbe hozható a különböző viselkedési/stratégiai mintákkal.

Versenyelőny az egyensúlyi nézetben

A vállalati teljesítmények különbözősége régóta fejtörést okoz a tudomány képviselőinek és a magyarázatok jelentős része a vállalati „érték"-ekre koncentrál. De mi is az érték? Egyszerű kérdésnek tűnik, de minél többet gondolkodunk rajta (vagy olvasunk róla), annál világosabb, hogy egy sor tényező befolyásolja az érték jelentését. Ezek egyike maga a kutatási megközelítés, nézőpont, ami jelentősen befolyásolja azt is, hogy a kutató mit tekint magyarázata tárgyának. Ehhez három megközelítési módot szeretnék példaként használni: az iparági szervezeti nézőpontról (Porter), az erőforrásalapú nézőpontról (pl. Peteraf, Barney) és a stratégiai tanácsadó cégek megközelítéséről.[2]

A cikk második felében, a cégek teljesítményében tapasztalható különbségek még érthetőbbé tétele érdekében szeretnék amellett érvelni, hogy a szervezeti tanulási folyamat, illetve a gazdasági tevékenység megszervezésére gyakorolt potenciális hatása/i közti kapcsolatra koncentrálva előrelépés érhető el ezen a területen.

A 80-as évek elejéről, Porter nevéhez fűződnek olyan kulcsfogalmaink mint pl. belépési korlátok, összejátszások, amiknek a segítségével Porter megpróbált olyan piaci jelenségekre magyarázatot találni, ahol néhány cég normálprofiton felüli régiókban nyújtott teljesítményt ért el és tartott fent. Azonban megközelítésének két olyan sarokköve is van, ami befolyásolja az elmélet általános érvényű felhasználhatóságát. Egyrészt az az alapvetően statikus elgondolás, amely szerint a cégeket egységes szereplőknek (döntéshozóknak) tekinti és feltételezi a tökéletes versenyfeltételek meglétét, ahol nem-együttműködő egyensúly[3] keletkezik. Ilyen feltételek között a versenyelőny a piaci erőn alapszik, azaz a piaci erő teszi képessé a cégeket, hogy belépési akadályok emelésén keresztül fenntartsák pozícióikat. A hangsúly ebben a megközelítésben a külső tényezőkre kerül – ami meglehetősen logikusan következik a megközelítés alapvetéseiből –, de ez egyben együtt jár azon vállalati belső erőforrások szerepének elnagyolásával, amelyeknek jelentős szerepe van a cég profitgeneráló kapacitásában. A 80-as évek vége felé világossá vált, hogy ez a megközelítés nem tud választ adni azon stratégiák sikerére, amelyek nem a generikus stratégiák egyikét, hanem azok „keverékét" használták (pl. Walmart és Honda költséghatékonyság és termékdifferenciálás).[4]

Az erőforrás alapú nézet (Resource Based View – RBV) elsősorban a versenyelőnyök azon részére koncentrál, amik a porteri megközelítésben kevéssé jutottak magyarázó szerephez: a cég belső erőforrásaira és képességeire helyezve a hangsúlyt. Ebben a megközelítésben a fenntartható versenyelőny forrásainak megértése a cég által ellenőrzött erőforrások jövedelmezőképességéhez kapcsolódik.[5] A cégek itt nem homogén, hanem heterogén piaci résztvevők, mivel különböző képességekkel rendelkeznek, de továbbra is egységes szereplőknek (döntéshozóknak) tekintendők. A cég stratégiájának esszenciája a szükséges erőforrások megszerzése a riválisok utánzási lehetőségeinek minimálisra csökkentése mellett. Ha a cégek sikeresen megvédik helyzetüket, a riválisok számára drága lesz a másolás, gyakorlatilag megszűnnek a kísérletek, amelyek a versenytársak utánzására vagy a sikeres cég helyettesítésére irányulnak. A teljesítménykülönbségek annak tulajdoníthatók, hogy az erőforrások és szolgáltatások megszerzése, használata és szervezése különböző hatékonysági fokon történik az egyes vállalatok esetében. Sajnos, az erőforráson alapuló megközelítés korlátozottan szól csak a modell vezetői döntésekre gyakorolt hatásáról, vagy arról, hogy a stratégia hogyan valósul meg, így magáról a folyamatról keveset tudunk meg. Ráadásul, a használt gazdasági alapmodellnek köszönhetően (amely versengő egyensúlyt és árelfogadó vállalatokat feltételez) az erőforráson alapuló nézet nem változtatja meg a versenyelőny értékelésére vonatkozó nézőpontunkat. Bár a vállalati erőforrások az értékteremtés alapvető tényezőjévé váltak, az egyensúlyi helyzetre épülő szemlélet „szemellenzőinek" köszönhetően a versenyelőny meglehetősen lehatárolt értelmezését kapjuk eredményül. Ezen elmélet a vállalati stratégia szempontjából releváns következményeket a belső erőforrásokra összpontosítva vezeti le (továbblépve az iparági szervezeti nézet „külső"/piaci tényezőihez képest), de megkerüli/kihagyja azokat a lehetséges értékforrásokat, melyek az egyéni és a kontextuális tanulásra vonatkoznak.

Az e-kereskedelem lufijának kipukkanását követően a stratégiai tanácsadó cégek többé-kevésbé visszatértek az „alapokhoz"[6] hangsúlyozva, hogy a tőkeköltségen felüli profitabilitás és nyereséges növekedés előfeltétele az értékteremtés. Azonban a javaslatok zöme az üdvözítő úton vezető folyamatnak csak egyes elemeit jeleníti meg. Pl. a vállalat teljes részvénytulajdonosi hozama (TSR – total shareholder return) levezethető és összeköthető az adott vállalati egység céljaival, vagy a hozzáadott érték fogalmát (CVA – cash value added) használva meghatározhatóak az értékteremtés kulcstényezői stb. Ezen eszközök alkalmazása során – a stratégiai tanácsadó cégek jelentései alapján is – jelentkezhetnek a használatban apróbb eltérések[7], de az ajánlások ezeknek a kezelésére nem térnek ki.

Általánosságban elmondható, hogy a tanácsadó cégek a gyakorlati megvalósítás eszközeit helyezik előtérbe, mégis számos rokon vonás fedhető fel a fentebb említett megközelítésekkel (porteri megközelítés, erőforráson alapuló nézet): a „belső" és a „külső" elemzés elvégzésével (lásd: iparági és versenyelemzés, a cég erőforrásainak stratégiai átvilágítása stb.), a stratégiai irányvonal meghatározása a részvényesek és a menedzsment céljainak szűrőjén keresztül stb.

Azonban a folyamat nem ilyen egyszerű. A cégek működése és ezáltal értékteremtési képessége szempontjából fontos kiemelni a céget alkotó egyének különböző információ-hozzáférési képességeit, az őket körülvevő környezet interpretálásában rejlő további különbözőségeket, amelyek tanulási folyamataikat is szükségképpen különbözővé teszik.

Ha a „stratégia" – mint értékteremtési folyamat – munkadefiníciójának elfogadjuk: a változó körülményekre reagáló, egymásra épülő cselekvéssorozat terve, akkor nyilvánvalóvá válik, hogy a meghatározott cél elérése során szükséges az egyének különböző tanulási folyamatainak koordinációja. Ebben a megközelítésben a stratégia végrehajtása sokkal kevésbé tekinthető egyértelmű lépések jól meghatározott sorozatának. Sokkal inkább olyan folyamatnak, amely a különböző tudások megszerzése során alakul ki, és újrarajzolja az egyéni mentális térképeket. Azonban, ha az egyensúlyi megközelítés „szemüvegén" keresztül próbáljuk a folyamatot megérteni – még ha a hangsúlyt az értékteremtő képesség különböző sajátosságaira is helyezzük – a tanulási folyamatoknak nem lesz súlya a versenyelőny meghatározásában.[8]

A tanulás mint elemzési keret

Az eddigiekben azt próbáltam felvázolni, hogy a megközelítési szempontrendszerből fakadó eltéréseknek köszönhetően a versenyelőnyhöz kapcsolódó értékteremtés hangsúlyai ugyan máshová kerülnek, de az eddigi példák mindegyike a versenyelőnyt magát, relatív szűk értelmezésben használta, és ebből adódóan a vállalati teljesítmény, illetve stratégia megértésére irányuló törekvéseik, következtetéseik részeredményekhez vezettek. E fejezetben szeretnék rátérni a szervezeti tanulás és annak a gazdasági tevékenység megszervezésére gyakorolt potenciális hatásai közötti kapcsolatra, vázolva egy olyan kutatási hipotézist, amelyben ezt a kölcsönös kapcsolatot egy másik „szemüvegen" keresztül nézve (nem egyensúlyi megközelítés) talán egy kifinomultabb nézethez juthatunk a vállalati teljesítmények különbözőségeire vonatkozóan.

Először megpróbálok rámutatni arra, hogy menynyire különbözőek lehetnek az egyes felfogások ugyanarról a dologról (ebben a cikkben a versenyelőnyről és a hozzá kapcsolódó teljesítményről) az elemzési kerettől függően. Ennek jelentőségét jelzi egy, a természettudományból vett példa, ahol a kémia és a biológia közti kapcsolat megadja (úgymond) a természeti törvények megértésének mikroalapjait. A redukcionista nézet azt állítja, hogy minden kérdést le lehet egyszerűsíteni és meg lehet magyarázni alapvető kémiai mechanizmusok segítségével. Ezzel szemben az anti-redukcionista nézet szerint a biológiai és az ember által alkotott struktúrák ugyan függnek a természeti törvényektől, de nem egyszerűsíthetők le azokra.

Például, a hagyományos K+F tevékenységekre, a szabadalmi számokra stb. való összpontosítás korlátozott betekintést nyújt a szervezeti tanulás és annak az összteljesítményre gyakorolt hatása közti kapcsolatra, mivel bár a K+F tevékenység „szépen" megragadható és mérhető, például a kibocsátáshoz való nettó határhozzájárulás alapján, egy ilyen mérőszám a tanulási és az innovációs folyamatnak csak egy részét jellemzi. Egy ilyen okozatiságra épülő keret számos jelenséget nem tud kezelni, leírni pl. sok esetben a K+F importált termék vagy importált termelési folyamat formájában „érkezik" – hogyan lehet ezt mérni; mi a helyzet az inkrementális innovációkkal, ahol sem az inputok (költségek) sem az outputok (mint pl. a szabadalmak) nem tűnnek az okozati viszony kézenfekvő mértékegységének; lehet-e ezt a megközelítést eredményesen alkalmazni a szolgáltatási szektorban stb?[9]

Már kidolgozásra kerültek olyan vezetői eszközök, amik a pénzügyi indikátorok mellett nem-pénzügyi mérőszámok használatát javasolják (pl. balanced scorecard), de az implicit feltételezés itt is az marad, hogy a vállalatok megfigyelhető viselkedése az egyensúlyi megközelítésben ragadható meg a legjobban.

A vállalati benchmarking leíró vagy analitikus modellekkel történő egyesítése továbbra sem kérdőjelezi meg alapfelvetésünket a „mi a cég" körvonalairól: a tudás/tanulási perspektívákat ez az eljárás sem veszi figyelembe, a vállalati rendszerek struktúrájában rejlő különbségek csak kis mértékben vannak jelen. Mindez csökkentheti a magyarázóerőt. Összefoglalva, az egyensúlyi megközelítések nem magyarázzák meg azokat a különbségeket, amelyek a változási folyamatokba vannak ágyazva, és az összehasonlító statisztika nem a legalkalmasabb eszköz arra, hogy az alternatív vállalati formákat, működést és megfelelősséget (fittness) tanulmányozzuk. Amennyiben azonban a gazdasági sikert jelentősen befolyásolja a tanulás (erről a későbbiekben még lesz szó), érdemes az olyan elemzési kereteket óvatosan alkalmazni a versenypozíciók megértésénél, amelyek hiátusokkal bírnak ezen dinamikus folyamatok megragadásában.

A probléma lényege némileg leegyszerűsítve a következő: a tanulás sajátos komplexitása miatt az oksági minták feltárása nem ad teljes értékű magyarázatot arra a sokféle módra, ahogy a tanulási képességek hatással lehetnek a vállalati teljesítményre. A természettudományból vett példára visszautalva: a neurobiológia nagyot lépett előre azon a téren, hogy megértsük, agyunk melyik része felelős a különböző funkciók működtetéséért, és haladást értek el az agyban lezajló biokémiai reakciók megértése terén is. Például, ha szeretnénk belelátni kávéfogyasztási szokásaim rejtelmeibe – azaz miért szeretem inkább cukor nélkül, mint cukorral inni a kávét –, akkor hiába tér-

képezzük fel az összes reakciót, ami kiváltja a kávé utáni vágyam, illetve a különböző hormonok és hormonszerű anyagok kiválasztását, amikor a kávéfogyasztást élvezem – a kutató mindezek segítségével sem lesz képes megadni a kérdésre a teljes választ. Van viszont egy másik mód – megkérdezhetnek, és azt válaszolnám, hogy a nagymamám itta így annak idején, és sajátos örömet okoz őt felidéznem minden alkalommal, amikor így készítem el a kávémat. Érvelésem lényeges pontja ez. Azáltal, hogy igyekszünk megtalálni a megfelelő magyarázó tényezőt, esetleg elmulasztjuk számításba venni a dinamikus rendszer legfontosabb jellemzőjét, a részek közötti kölcsönhatást.[10]

Visszatérve az egyensúlyi megközelítés korlátaihoz: az egyensúlyi modellek hasznosak a lehetséges ok-okozati hatások feltérképezésében, de nem nyújtanak olyan hasznos értelmezési keretet, ha a tanulás (tudás létrehozása, terjesztése és meglévő közös tudásunk használata) vállalati teljesítményre gyakorolt potenciális mértékéről szeretnénk megtudni valami.

Úgy gondolom, erre utal Nelson (1991) is, amikor a diszkrecionális vállalati különbségekről beszél:

> „Ha valaki inkább az evolúciós, mint a neoklasszikus megközelítést alkalmazza a gazdasági tevékenység elemzése során, akkor a vállalati különbségek jelentős szerephez jutnak... a vállalatok „dinamikus képességeinek nézete", evolúciós elméletébe ágyazva, rávilágít a „Miért különböznek a vállalatok és miért fontos ez? – kérdés lényegére." (72. o.)

Mindez összefügg a szervezeti változások érzékelésének, értékelésének nézőpontjával is. Herbert Simon nyomdokain haladva, March (1999) a szervezeti szintű tanulási dinamikák bemutatása során hangsúlyozza a kiegyensúlyozott dinamikát a változatosság és a kiválasztás, illetve a szervezeti kutatás és a felfedezés között:

> „A szervezetek zömében két fő tevékenységre összpontosítva osztják meg figyelmüket. Feltárásba kezdenek – új ismeretek keresésébe, olyanokéba, amelyek talán ismertté tehetők. Majd alkalmazzák ezeket – már ismert dolgokat használnak és fejlesztenek. Egy feltárással foglalkozó szervezet számára általában az a nehézség, hogy a tudásbefektetése sosem térül meg teljesen. Egy jellemzően alkalmazással foglalkozó szervezet számára pedig az elavulás okoz problémát. A túléléshez az egyensúly szükséges, és nehéz meghatározni annak optimális keveréket. A tanulás maga felgyorsult alkalmazás és feltárás dinamikájához vezet, így a tanulási folyamat negatívan és pozitívan is hat a vállalati versenyhelyzetre." (210. o.)

Továbbá, a szervezeti tanulás folyamatorientált természete és az adott közegre jellemző vállalati attitűd ezen folyamattal kapcsolatban, szintén hatással van a megfigyelhető vállalati működésre. Ezt jól illusztrálja Friedman – Lipshitz – Overmeer (2003) szervezeti tanulásról szóló definíciója:

> „A szervezeti tanulás saját felfogásunkban egy olyan információszerzési folyamat..., amelynek segítségével az adott szervezet tagjai közös értékeket és tudást fejlesztenek ki saját maguk és mások múltbeli tapasztalatai alapján..., amelyek tudatosak és módszeresek, amelyek magukba foglalják az információkra vonatkozó kritikus és reflektív hozzáállást, és amelyek olyan cselekedetekhez vezetnek, amik iránt a szervezet szereplői elhivatottak."

Érvelésem általános iránya itt az, hogy a tanulás döntően olyan kognitív tevékenység, amelynek során gondolkodási sémákat építünk és változtatunk meg kapcsolódó viselkedési minták segítségével, amelyek nehezen redukálhatók jól meghatározott választási problémákra és valószínűsíthető kockázatra.

A következőkben a tudás néhány jellegzetességét szeretném kiemelni amellett érvelve, hogy a tanulás nem csupán az értékteremtés forrása, de a cég identitásának mérőeszközeként is felfogható, mivel a tanulás koordinációjának időbeni változása egyben útfüggő folyamat. Így az eredményül kapott koordinált tudás minden egyes szervezet sajátja. Ebből az is következik, hogy a vállalatok esetleg különböző koordinációs folyamatokat fognak követni és alkalmazni ugyanarra a problémára, tovább növelve a hatékonyságuk és üzleti eredményeik közti különbségeket.

Hayek (1980) már ideje korán felhívta a figyelmet arra, hogy a tudás legfontosabb jellemzőit érdemes figyelembe venni – azaz a tudás komplex, specializált tudásbirtoklók által uralt, és szórtan van jelen –, mert megértésével az egyedi vállalati különbségek jobban magyarázhatók. Ugyanakkor azoknak a dinamikus folyamatoknak a koordinálása, amelyeken keresztül ez a tudás megjelenik, megfoghatóvá válik és fenntartható, kihívást jelent bármely gazdasági tevékenység számára.

Mivel a cikk fő célja, a megismerés és tanulás mögötti folyamat jelentőségére rávilágítani, így az olvasó nem fog tételes elszámolást találni az egyéni viselkedések releváns tapasztalati szabályszerűségeiről. Ugyanakkor a gondos olvasó észre fogja venni, hogy a szövegben vannak utalások a tudásbeli különbségekre (árkokra), beleértve a környezet tökéletlen mentális leképezését, probléma-megoldási különbségeket a feladat-végrehajtó képességek terén, illetve az egyéni beállítódások szerepére, amelyeken keresztül az információ a döntéshozóra jellemző módon kerül értelmezésre stb.[11]

Érvelésem szempontjából itt inkább a szervezeti rutinokra, szabályokra helyezném a hangsúlyt. Senge (1994) rávilágít, hogy egy adott szervezet rutin- és szabályrendszere nagymértékben fogja befolyásolni a szervezet tanulási folyamatait. A szervezeti struktúrán és rutinon keresztül (beleértve az explicit meghatározott szabályokat és az implicit cselekvési mintákat) a szervezetek tárolják és reprodukálják legtöbb problémamegoldó kapacitásaikat és kulcskompetenciáikat. E gondolat nyomdokaiba lépve szeretném azon javaslatomat itt közzétenni, miszerint különösen nagy kihívást jelentő, ámde fontos elemzési feladat a vállalati teljesítmény meghatározása ezen tanulási dimenziók figyelembevételével. És ehhez a feladathoz sem az egyensúlyi megközelítés keretei, sem a hagyományos teljesítményindikátorok[12] nem nyújtanak túl sok segítséget, mivel mérési és megfelelőségi problémákkal terhesek.[13]

Növekedésre és/vagy hatékonyságra vonatkozó elemzési keretrendszereinket szükséges és érdemes úgy módosítani, hogy azok kiegészüljenek a „tanulásközpontú" megközelítéssel. Lundvall definíciója a tudásalapú gazdaságról világosan mutatja az elmozdulás, jelen cikk szerzője által sokat ígérőnek gondolt irányát:

> „A tudásalapú gazdaság egy olyan gazdaságot jelent, ahol az egyének, vállalatok, régiók és nemzeti gazdaságok sikere tanulási képességüket tükrözi vissza... A tudásalapú gazdaság egy olyan gazdaság, ahol a változások gyorsak, és ahol a régi képességek hamar elavulnak és az újak hamar keresetté válnak." – Lundvall (1994: 4 .o.)

Érvelésem szempontjából két fontos utalás található ebben a definícióban. Az egyik, ami a különbséget hangsúlyozza tudás és tanulás között: a kimenet/eredmény nézőpontról a különböző tudások tényleges megszerzésének, létrehozásának folyamatára helyezve a hangsúlyt. Másrészről, a definícióból az is következik, hogy a gazdasági siker kulcsává azok az egyéni képességek és tanulási folyamatok válnak, amelyek ezt a gyors változást képesek kezelni.

Talán itt megengedhető egy általánosítás: a vállalati jelentéseket olvasva és beszámolókat hallva úgy tűnik, a tárgyalt tanulásközpontú megközelítés még nem jellemzője az általános piaci gyakorlatnak. A tudásalapú gazdaság nyomása csak mostanság kezdi érezetni valós erejét, kellő nyomást gyakorolva a gazdasági szereplőkre. Viszont az ilyen „átmeneti" helyzetekben, ahol a vállalati alkalmazkodás és a gazdasági siker a tanulási képességektől is függ, ott a nyereségességi mutatók, hatékonysági mérőszámok stb. mellett meg kell jelennie egy másik mérőszámnak is, amelyik fokmérője lehet a gazdasági környezet változása által megkívánt vállalati attitűd változásának.

Jelentős lépés lenne ezt követően egy olyan leíró modell elkészítése is, amely a szervezeti tanulási folyamatok struktúráját ragadná meg. Egy ilyen modell célja hasonlítható egy iránytű használatához. Megmutatná használójának az általános útirányt, ami nélkül az utazó elveszne. Ugyan az utazó kreativitása hasznos lehet az útja során felmerült problémák megoldásában, de ez a képesség csak akkor használható igazán, ha azt is tudja, merre menjen. A párhuzam releváns lehet itt, ha az utazó helyébe lépünk, aki az iránytű segítségével méri fel a helyes útirányt. Azaz, egy proxyváltozókon alapuló modell a cégspecifikus tanulási képességek általános irányát (és változását) határozná meg anélkül, hogy át kéne látnunk a vállalat belső, összetett működésének bonyolultságát. Egy, a proxyváltozókból származtatott értékekre alapuló, kompozit mutató megmutatná, hogy a vállalatok milyen mértékben helyezik azokra a tényezőkre a hangsúlyt, amelyek a tanulási folyamatokat mozdítják elő.

Feltételezésem szerint, ahol a vállalatirányítási[14] struktúra (governance structure) tükrözi a vállalati működésből fakadó feladat-egymásrautaltságot (task interdependencies), és ahol a tanulási folyamatokba történő beruházás arányos ezekkel az egymásrautaltságokkal, ott a vállalat jelentős versenyelőnyre tehet szert. Egy egyszerű példával illusztrálva: ha A és B vállalat teljesítményét összehasonlítjuk jövedelmezőség és jövedelmező növekedés szempontjából, akkor az, amelyiknek a vállalatirányítási rendszere az imént említett egymásrautaltságokat jobban tükrözi, hosszabb ideig tudja fenntartani kedvező pozícióját. Egy ilyen leíró modell, amelyik a „tanulásalapú" megközelítés szemüvegén keresztül vizsgálja a vállalat teljesítményét, talán közelebb vezethet minket az átlagos részvényhozamot hosszabb távon meghaladó cégek teljesítményének szisztematikus feldolgozásában. Érdekes kérdésnek mutatkozik tehát a tartós átlagon felüli részvényesi hozamok és az adott vállalatok tanulási képességeit befolyásoló irányítási rendszerek közötti összefüggés megvilágítása.

Egy ilyen leíró modell kidolgozását a versenyelőny jobb megértése szempontjából azért is tartanám jelentős előrelépésnek, mert hidat képezne a gazdasági növekedési elmélet elemei és a szervezeti tanulás rendszerszintű megközelítése között. Ez a modell különbözne a szereplő-specifikus nézőponttól is, amennyiben időközi összehasonlítást is lehetne végezne a különböző fejlődési szakaszok között. Továbbá arra is

alkalmas lehet, hogy összehasonlítsuk, a különböző intézményi keretek és szereplőik kombinációját. A vállalatspecifikus, kölcsönös függések (interdependencies) és kiegészítések (complementarities) hálózati jellemzőinek megértésében is tennénk ezáltal egy lépést előre. Bár az ilyen kölcsönös egymásrautaltságok és kiegészítések miatt igencsak nehéz a vállalatok közötti tanulási különbségek lehetséges indikátorait megtalálni, úgy gondolom, hogy egy tanuló rendszer komponensei értelmezhetővé tehetők azzal, hogy a vállalatok tanulással kapcsolatos folyamatainak koordinálását jellemző proxy-változókat használunk. Úgy gondolom, egy olyan relatív egyszerű modell, amelyik kellő hangsúllyal rávilágít arra, hogy milyen trendek figyelhetők meg a szervezetben a tanulással kapcsolatos folyamatok terén, elegendő ahhoz, hogy következtetni tudjunk a mérésből a vállalatok tanuláshoz történő hozzáállására, és ennek már vállalatirányítási vonatkozásai is lennének. Továbbá értékes információt tárna fel a tanulási folyamatokban rejlő versenyelőnyökről, és rámutatna a szervezet tanulási képessége és teljesítménye közötti összefüggésre.

Következtetések

Valószínűnek látszik, hogy azok a rendszerszemléletű megközelítések, melyek arra irányulnak, hogy megértsük a tanulási képesség hatását a cég gazdasági tevékenységére, előtérben maradnak a közeljövőben a tudásgazdaságtan terén folytatott empirikus kutatásokban. Érvelésemet alátámasztani látszik, hogy a vállalati szektorban jelenleg a figyelem központjában áll a kiterjesztett külső monitoring kérdése. A buborékgazdaság összeomlása és a közelmúltban lezajlott vállalati botrányok előhívták az igényt, hogy a vállalati teljesítményt és annak komplex természetét megújult és friss szemlélettel mérjék fel. Különböző kísérletek történtek/nek a probléma megoldására, csak néhányat említve:

- 2003 januárjában a NUS Business School kialakította a Vállalatirányítási és Pénzügyi Jelentési Központot, ami része annak a szingapúri törekvésnek, hogy olyan tartós versenyelőnyöket dolgozzanak ki, amelyek segítségével Szingapúr marad Ázsia első számú gazdasága (2002-es World Competitiveness Yearbook).
- A Befektetői Felelősséget Kutató Intézet (The Investor Responsibility Research Center) új pontrendszert szeretne bevezetni, mely a vállalatirányítás teljesítményét értékeli ki és hasonlítja össze hasonló vállalatokéval, továbbá egy erre vonatkozó számítógépes adatbázis fejlesztését is tervezik.
- Az S&P és a Japán Vállalatirányítási Index Kutató Bizottság (Japan Corporate Governance Index Research Committee) kvalitatív mutatón dolgozik.
- Az NLI Kutatóintézet és a Waseda University Institute of Financial Studies egy vállalatirányítás-értékelő rendszert (kvantitatív) fejleszt ki, hogy csökkentse az irányítás értékelésének költségét.

Összefoglalásként és befejezésként szeretnék újra rámutatni arra, hogy elemzési kereteink kiszélesítésére több okból is szükség lehet:

1. A tanulás sajátosságai és a tanulást elősegítő intézményi struktúra a vállalati teljesítményelemzés koncepcionális megközelítésének újragondolását igényli. Hogy jobban megértsük a szervezetek dinamikus alkalmazkodását, nem hagyhatjuk figyelmen kívül a tudást és a tanulási folyamatokat, és számos speciális megfontolás bevezetése lényeges lehet a vállalati teljesítmény értékelésében.
2. Egy cég tanulási képességei és más „alrendszerei" (mint a munkaerejében bekövetkező ingadozás vagy a cég jó hírneve és az alkalmazott azon szándéka közti kölcsönhatás, hogy beruházzon cégspecifikus erőforrásokba stb.) közti kölcsönhatás vizsgálata, értelmezésem szerint jelenleg messze áll attól, hogy a versenyelőnyök elemzésében meghatározó szereppel bírjon. Ezt ugyanakkor meglepőnek tartom, tekintettel arra, hogy a társadalomtudományok (pszichológia, szociológia, politikai gazdaságtan és antropológia) régóta úgy kezelik az emberi tanulást, mint egy olyan nyílt rendszer, ahol a fejlődés, a haladás a rendszer összetevői közötti kölcsönhatás függvénye. Így azt gondolom, a szervezeti tanulási megközelítés és a gazdasági növekedésből kiinduló elmélet egy tisztább és határozottabb kombinációja még várat magára. A technológiai változás és a gazdasági növekedés közti kapcsolatot régóta tanulmányozzák, de a tudásalapú vállalatirányítás modern koncepciói – mint a tanulás folyamatának jellemzői – ez idáig még nincsenek analitikus módon összekötve a gazdasági növekedéssel.
3. A tanuló rendszerek dinamikus jellemzői, különösen stabilitásuk és szerkezeti fejlődésük azt sejtetik, hogy a dinamikus folyamatoknak a figyelem központjába kell kerülniük. Tehát ha az értékteremtés fogalmának elméleti alapjait komolyan vesszük, akkor a tanuló rendszerek fejlődésének még részletesebb megértése szükséges. A tanulási képesség intenzitásának és megjelenési formáinak megértése tovább bővítené azon eszközök tárházát, amelyet jelenleg használunk a versenyelőnyök elemzésénél.

A fent leírt megközelítés azon elképzelésem egyik alapgondolatát próbálta az olvasó elé tárni, miszerint lehetséges és üdvözítő próbálkozás evolucionista alapokon a vállalati gazdaságtan és szervezeti magatartás elemeit egy egységes keretbe foglalni, amit a cégspecifikus tanulási folyamatok elemzésénél lehet használni. Mint egy megközelítés a sok közül, e dolgozat mondandója is kritikai megítélés tárgya, de remélem, hogy egyes észrevételek továbbgondolásra sarkallják némely olvasóját.

Felhasznált irodalom

Aoki, Masahiko (2001): Towards a comparative institutional analysis; Cambrige, The MIT Press

Axelrod, Robert (1984): The Evolution of Cooperation; New York: Basic Books

Barney, Jay B. (1999): Firm resources and sustained competitive advantage, in: Journal of Management, 17, p.99-120.

Baron, James N. – David M. Kreps (1999): Strategic human resources. New York, John Wiley & Sons, Inc

Brandenburger, Adam M. – Barry J. Nalebuff (1998): Competition; New York: Doubleday

Friedman, Victor J. – Lipshitz, Raanan – Overmeer, Wim (2003): Creating conditions for organizational learning, in: Handbook of organizational learning and knowledge ed. Meinolf Dierkes, Ariane Berthoin Antal, John Child and Ikujiro Nonaka; Oxford: Oxford University Press

Grant, Robert M. (1999): Towards a knowledge-based theory of the firm. in: Strategic Management Journal, 17, p.109-122.

Hayek, Friedrich A. von (1980): Individualism and economic order; Chicago: University of Chicago Press

Kahnemann, Daniel – Tversky, Amos (2000): Choices, values and frames; Cambridge: Russel Sage Foundation

Kirzner, Israel M. (1992): – The meaning of market process: essays in the development of modern Austrian economics; London: Routledge

Kreps, David M. (1990): Corporate culture and economic theory. in: James A. Alt – Kenneth A. Shepsle (ed.) (1990): Perspectives on positive political economy, Cambridge: Cambridge University Press

Lundwall, Bengt-Ake (1996): The social dimension of the learning economy, DRUID working Paper no. 96-1, April

March, James G. (1999): The pursuit of organisational intelligence, Oxford: Blackwell

March, James G. (2002): Understanding how decisions happen in organizations, Zur Shapira (ed.) (2002): Organizational decision making; Cambridge: Cambridge University Press

Marshall, Alfred (1990): Principles of economics: an introductory volume; Philadelphia: Porcupine Press

Marx, Karl (1977): Selected writings, ed. David McLellan; Oxford: Oxford University Press

Maw, N. G. – Craig-Cooper, M. (ed.)(1994): Maw on corporate governance. Alison Alsbury; Aldershot, Hants, England: Dartmouth

Meyer, Marshall W. (1994): Measuring performance in economic organizations. in: Neil J. Smelser – Richard Swedberg (ed.) (1994): The handbook of economic sociology; Chichester: Princeton University Press

Milgrom, Paul R. – John Roberts (1990): Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity. in: James A. Alt – Kenneth A. Shepsle (ed.) (1990): Perspectives on positive political economy; Cambridge: Cambridge University Press

Milgrom, Paul R. – John Roberts (1992): – Economics, organization and management; Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall

Nelson, Richard R. (1991): Why do firms differ, and how does it matter? in: Strategic Management Journal – Special issue, Winter, 12 p.61-74.

Nelson, Richard N. (1994): Evolutionary theorizing about economic change. Neil J. Smelser – Richard Swedberg (ed.) (1994): The handbook of economic sociology; Chichester: Princeton University Press

North, Dougless C. (1995): Institutions, institutional change, and economic performance; Cambridge: Cambridge University Press

Olson, Mancur (1971): The logic of collective cction: public goods and the theory of groups; Cambridge, Mass.: Harvard University Press

Olson, Mancur (1990): Towards a unified view of economics and the other social sciences James A. Alt – Kenneth A. Shepsle (ed.)(1990): Perspectives on positive political economy; Cambridge: Cambridge University Press

Ostrom, Elinor (1990): Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action; Cambridge: Cambride University Press

Peteraf, Margaret A.(1999): The cornerstone of competitive advantage: a resource-based view, in: Strategic Management Journal,14 p.179-191.

Porter, Michael E. (1996):What is strategy? in: Harward Business Review, Nov-Dec.

Schumpeter, Alois J. (1992): Capitalism, socialism, and democracy; London: Routledge

Senge, Peter M. (1994): The fifth discipline: the art and practice of the learning organisation; New York: Doublday

Lábjegyzetek

[1] Itt is és a cikk további részében az „intézményi" kifejezést az intézményi közgazdaságban használt koncepciók számos elemére utalva használom, amelyek igen széles spektrumát taglalják az intézmények működésének, ám közös gyökerekre vezethetők vissza: az egyének és szervezetek szociálisan elfogadott viselkedésmintájának fogalmában. Több szerző rámutat az intézmények fontos jellegzetességeire: Olson (1965) a potyautas hatást taglalja, Axelrod (1984) az egyének közti kapcsolatok időbeli folytonosságát hangsúlyozza; Ostrom (1990) rámutat, hogy „Egész magas lehet annak a költsége, hogy átalakítsuk azt a helyzetet, amelyben az egyének egymástól függetlenül cselekszenek olyan helyzetté, amelyben összehangolják tevékenységüket...",. Cikkem céljának szempontjából azonban North (1994) intézményekről adott definíciója elég tág ahhoz, hogy magába foglalja mind a tervezett, mind az emberi viselkedésen keresztül megnyilvánuló intézményeket: „...a társadalom játékszabályai vagy… a tervezett korlátozások, amelyek az emberi interakciót befolyásolják".

[2] Ami a tanácsadó cégek megközelítését illeti, A és B stratégiai tanácsadó cég között bátorkodom inkább a hasonlóságokra, mint a különbségekre koncentrálni.

[3] Tartózkodom itt a „nem-együttműködő" kifejezés köznyelvben használatos formájától, és a kifejezést szigorúan annak a helyzetnek a leírására használom, amelyben együttműködési megállapodásoknak nem lehet érvényt szerezni és így egyensúlyi állapot a szereplők egyedi érdekeinek követése során

alakul ki. Más szóval az interakció formája és kimenete közé nem tehető egyenlőségjel.

[4] Érdemes megjegyezni itt, hogy az új iparági szervezeti iskola (ami pl. Brandenburger – Nalebuff, 1998-as munkájában tükröződik) nem különbözik lényegében Portertől, ami az egyensúlyi modellt illeti, viszont elismeri a cégek közötti különbözőséget, ami a K+F ellátottság, a külső kényszerítőerők és a vállalati ösztönzők együttesének különbözőségeiből származik. Ezek adottnak és meghatározottnak tekintendők. Ebben a megközelítésben a versenyelőny forrása, az adottságokra épülő azon képesség, ami a piaci vetélytárs várható lépéseinek előrejelzéséből és az erre adandó optimális válaszokból fakad. A piaci résztvevők ebben a megközelítésben bayesi játékokon keresztül tanulnak, nem pedig saját hibájukból vagy az alakuló körülményekre adott válaszaikból.

[5] Az erőforrás-alapú megközelítésben a következő feltételezések mellett létezik versenyelőny: erőforrás-különbözőség, ami hatékonyság különbözőségekhez vezet; ex-ante és ex-post versenykorlátok, ami a tényezőpiacon szerzett járadékokhoz, illetve az utánzás kizárása miatt keletkezett járadékhoz vezet; és erőforrás-specifikusság (a cégre vonatkozóan), ami az adott erőforrás tökéletlen mobilitásához vezet.

[6] Szabad hozzáférésű jelentések a témában elérhetők olyan honlapokon, mint pl: www.bcg.com vagy www.accenture.com

[7] Vissza az alapokhoz – Értékteremtői jelentés 2003, Boston Consulting Group

[8] Mivel az egyensúlyi modellek és a folyamatközpontú nézetek összehasonlítása túlmutat jelen tanulmány keretein, itt pusztán egy ajánlással élnék az érdeklődő olvasó felé. Érdemes föllapozni a következő írók munkáit, pl. Williamson, Hayek, Kirzner, Nelson vagy Schumpeter, akik kísérletet tettek (bár némileg különböző megközelítéseken keresztül) arra, hogy alaposabb magyarázatát adják a nem-egyensúlyi állapotok mögött meghúzódó változásoknak.

[9] Az érdeklődő olvasóknak az Accenture „Fellendülés és újítás" és „Az újítók előnye" vagy a BCG „Az innovációk hozamának növelése" ad némi rálátást. Az innovációs rendszerekkel foglalkozó tanulmányok növekvő száma azt jelzi, hogy az innovációnövelő keretfeltételek kialakítása központi kérdéssé vált. Az ilyen tanulmányok nagyjából egy kétlépcsős eljárást követnek: az innovációs erőfeszítések/eredmények különböző indikátorait keresik, hogy meghatározzák a „legjobb gyakorlatot", majd a legjobb gyakorlatot követők eredményeire alapozva stratégiai javaslatokat tesznek – lásd 3. o. (észrevételek a tanácsadó cég-típusú megközelítésről).

[10] Bár többnyire alkalmi kapcsolat teremthető, ez a magyarázat nem szükségképpen ad választ a szisztematikus jelenségre.

[11] További referenciák a beállítódásról, az ítélkezésbei heurisztikákról és az endogén preferenciákról lásd pl. Kahneman, Slovik és Tversky (1982), March (1994).

[12] A hagyományos teljesítményindikátorok (pl. számviteli profit) mögött meghúzódó feltételezés az egyensúlyi helyzetben megfigyelt cégről oda vezet, hogy a mért eredmény kerül a figyelem középpontjába, és e sajátos logika mentén a mérőszám maga válik a teljesítmény legfőbb indikátorává. Vannak olyan újabb indikátorok, amelyek egy cég „értékteremtő" potenciálját/teljesítményét próbálják mérni. Erre egy példa Tobin q-ja – ahol, egy cég részvényeinek piaci értéke és a vagyontárgyai piaci értékének különbsége hivatott az értékteremtés mértékét meghatározni – de még ez a mérés is csak a műszaki és/vagy szervezeti szakértelem értékét tükrözi vissza, és hallgat a cég tanulási képességéről.

[13] A megfelelőség March meghatározásában (1994): „az egyes emberek és a szervezetek is identitással bírnak, eleget tesznek az elvárásoknak, olyan szabályokat és eljárásokat követnek, amelyeket megfelelőnek tartanak az adott helyzetben... (ahol) sem a köznapi értelemben vett preferenciák, sem a jövőbeli következményekkel kapcsolatos várakozások nem kerülnek be a számításba... Azzal a feltételezéssel élünk (ezek meghatározásakor – szerz.), hogy a döntéshozók három kérdést tesznek fel (kimondva vagy kimondatlanul): 1. A felismerés kérdése: „milyen helyzet ez?" 2. Az azonosság kérdése: „miféle ember vagyok én?" „vagy miféle szervezet ez?" 3: A szabályok kérdése: „mit csinál egy olyan ember mint én vagy egy olyan szervezet mint ez, egy ilyen helyzetben'?" 57-58. oldal

[14] Az irányítási kérdések (governance issues) számos gazdasági jelenséget foglalnak magukba és magát a fogalmat sem sűrítették még be egyetlen definícióba. Maw és tsai (1994) az „igazgatók és auditorok...felelősségén" túli vállalatirányítási kérdések fontosságát emeli ki, amelyek egyben a vállalati hírnévnek is fontos elemei; a Financial Times James Wolfensohnt, a Világbank elnökét idézi (1999 június 21.) „A vállalati kormányzás – mely szűken úgy határozható meg, mint a vállalat viszonya a részvényeseihez, illetve bővebben, mint a vállalat viszonya a társadalomhoz...". Az alapgondolat kulcspontja ugyanaz, a vállalat jövőbeni jóléte döntéshozói választásaitól (choice sets) függ.

Rumelt – Schendel – Teece leírása a vállalati döntésekről jól jelzi a tekintetbe veendő kérdések/választások széles skáláját: „A vállalatoknak különböző döntéseket kell hozniuk fennmaradásuk érdekében. A stratégiai jelentőségűek a következők: a célok kiválasztása, a termékek, szolgáltatások kiválasztása, a termékek piacán való versengésben a pozícionálás politikája...; megfelelő fókusz és sokféleség szintjének kiválasztása; a szervezeti struktúra, adminisztrációs rendszer és ügymenet kiválasztása, amely meghatározza és koordinálja a munkát... ezeknek a választásoknak nagy befolyása van a vállalat sikerében vagy kudarcában, és ezeket integrálni is kell." (Strategic Management Journal-Special issue; Winter 1991 12. kötet 5-29. oldal)

De ahogy azt már, fentebb kifejtettem, kulcsfontosságú mindezen választások/döntések megértésében, hogy egy ok-okozati lánc eredményének tekintjük-e őket, avagy inkább egy, a vizsgált rendszerre jellemző kölcsönhatások tükröződését látjuk bennük.

KACSUKNÉ BRUCKNER Lívia

GRID ALAPÚ, LOGISZTIKÁVAL INTEGRÁLT ELEKTRONIKUS PIACTÉR MODELLJE

A szerző cikkében a logisztikával integrált elektronikus piacterek és a megvalósításukra alkalmazható Grid struktúra – egy új technológia – összekapcsolásával egy új típusú elektronikus piactér modelljét ismerteti, amely a jelenlegi kétoldalú eladó – vevő kapcsolat helyett háromoldalú, eladó – vevő – logisztikai szolgáltató kapcsolatot tesz lehetővé, megadva a teljes költségre történő optimalizálás lehetőségét.

A technológiai fejlődés folyamatos követése napjainkban nélkülözhetetlen eleme a hosszú távú üzleti sikernek. Az információs technológia eszköztára mind a hardver, mind a szoftver és a telekommunikáció terén szinte naponta újul meg, miközben az egyre erőteljesebben globalizálódó üzleti élet is állandóan új formákat keres, és új kihívásokat teremt. Ez a dinamikusan változó és bizonytalan környezet, az általa indukált problémák komplexitása úgy változtatható előnyé, hogy a különböző területek változásait együtt kezelve olyan módszereket hozunk létre, amelyek kihasználják a különböző technológiai és üzleti megoldások összehangolásából származó előnyöket. Erre a megközelítésre mutatunk példát ebben a cikkben új üzleti modellek – a logisztikával integrált elektronikus piacterek – és a megvalósításukra alkalmazható Grid struktúra – egy új technológia – összekapcsolásával.

Az elektronikus kereskedelem a 90-es évek irreális konjunktúrája, majd az ezredforduló körül történt zuhanórepülése után 2003 elejétől belépett a realitás szakaszába. A vállalatok közötti (B2B) elektronikus kereskedelem még az internet recesszió idején is fejlődött, és 2002 végére gyakorlatilag minden szektorban megjelent, jelentősen javítva a vállalatok hatékonyságát és növelve a profitot. 2004-re az elektronikus tranzakciókból adódó haszon a Plankett Research Ltd. elemzése szerint csak az USA-ban eléri az évi kétszázmilliárd dollárt, ám az e-kereskedelem és a tágabb értelmű e-business igazi kiteljesedése még ezután következik. A vállalatok egyre fejlettebb technikai eszközöket alkalmaznak, és az előrejelzés szerint az éves összes nyereség 2005 végére a 400 milliárd dollárt is elérheti. (Plunkett's Companion to the Almanach of American Employers)

Az elektronikus kereskedelem tartalékai nem csak a hardver eszközök fejlődésében rejlenek, az e-kereskedelmi formák átgondolása, új struktúrák kialakítása szintén jelentős gazdasági előnyöket hozhat. A struktúraváltásnak az egyik lehetséges célpontja a logisztikai hatékonyság növelése lehet. A Booz – Allen – Hamilton világméretű tanácsadó cég amerikai ellátási láncok hatékonyságára vonatkozó vizsgálatai meglepően rossz eredményeket hoztak, amelynek oka az elemzés szerint javarészt a logisztikai megoldások gyengesége volt (Oliver et al., 2002). Noha a tanulmány nem az elektronikus kereskedelemről szól, az a tény, hogy az abban vizsgált ellátási láncok menedzselése nagyrészt elektronikus úton történik, ráirányítja a figyelmet az elektronikus kereskedelemben általánosan használt logisztikai megoldások felülvizsgálatára is. A hagyományos e-kereskedelmi modellek szétválasztják a kereskedelmi tranzakciót és az áru célba juttatásához szükséges logisztikai tevékenységet, aminek következtében a logisztikai költségek gyakran figyelmen kívül maradnak a vásárlási-eladási döntések meghozatalakor.

Ebben a cikkben egy új típusú elektronikus piactér modelljét ismertetjük, amely a jelenlegi kétoldalú ela-

[1] A szerző kutatásait egyéni PhD programként folytatja a Miskolci Egyetem Hatvany József Informatikai Doktori Iskolájának keretében, és köszönettel tartozik Prof. Dr. Cselényi József témavezetőnek értékes tanácsaiért.

dó – vevő kapcsolat helyett háromoldalú, eladó – vevő – logisztikai szolgáltató kapcsolatot tesz lehetővé, megadva a teljes költségre történő optimalizálás módját. A cikk tovább részletezi és bővíti a közelmúltban a témáról megjelent első publikációt (Kacsukné – Cselényi, 2004).

Az elektronikus kereskedelem technológiai alapjai is megújulás előtt állnak. A webre alapozott új internettechnológia a Grid, ami az IBM vezetésével most kezd átlépni a kutatási fázisból a kereskedelmi alkalmazásba. Cikkünkben bemutatjuk ezt a legkorszerűbb technológiát, és felvázoljuk, hogy hogyan lehet ennek segítségével az új típusú, logisztikával integrált elektronikus piactér modelljét implementálni.

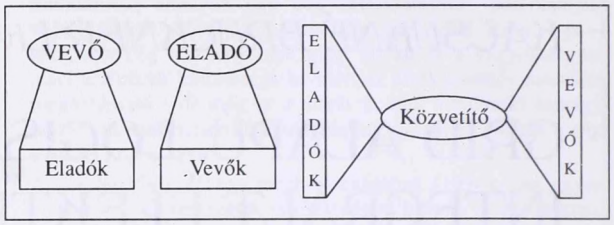
A B2B elektronikus piacterek és a logisztika

Vizsgáljuk meg, hogy a jelenlegi elektronikus piacterek milyen modelleket követnek, és milyen módon oldják meg a logisztikai szolgáltatások kérdését. A vállalatok közötti (B2B) elektronikus kereskedelem modelljeit többféleképpen kategorizálják, amit az *1. ábra* illusztrál. A piactér fenntartója szerint beszélhetünk vevőközpontú (buyer-oriented) modellről, amelyet egy nagy vásárlói potenciállal rendelkező vállalat vagy egy konzorcium üzemeltet a lehetséges beszállítók részvételével, hogy beszerzéseit optimalizálja, az eladóközpontú (seller-oriented) modellről, amelyet hasonlóképpen egy nagyvállalat üzemeltet a lehetséges vevői számára, továbbá a közvetítői modellről, ahol egy semleges közvetítő működteti a piacteret (Turban et al., 2002). A másik szokásos kategorizálás a résztvevők száma szerint történik, beszélhetünk piramis modellről, ahol kevés vevő és nagy számú eladó szerepel, vagy ugyanez fordítva, továbbá a pillangó modellről, ahol mind az eladói, mind a vevői oldalon sok szereplő van jelen a piacon. A pillangó modell szerinti piactereket értelemszerűen közvetítők működtetik. Nagyon lényeges továbbá az iparágak szerinti osztályozás, ahol megkülönböztetjük a vertikális piactereket, amelyek egy iparágat szolgálnak ki (pl. Covisint.com piramis modellként az autóipart), és a horizontális piactereket, amelyek több iparágat is kiszolgálnak. Ez utóbbihoz tartoznak a logisztikai szolgáltatásokat szervező piacterek is (pl. ctcf-inc.com), amelyek általában eladóközpontúak (Deitel – Deitel – Steinbuhler, 2001).

A B2B piac legegyszerűbb működési formája a katalógus-áruház, amit főleg az indirekt anyagok[2] beszerzésére szoktak használni. A direkt anyagokat inkább tender kiírásával szerzik be, amit az ajánlatok

1. ábra

Vevői, eladói és közvetítői piacsor



begyűjtése és kiértékelése követ, de a piac működhet aukciós alapon is. Számos nagyvállalat alkalmazza beszerzéshez azt az eljárást, hogy ajánlatkérés után a legkedvezőbb ajánlatot használja fel egy aukció indításához, ahol azután további jelentős árcsökkentést tud elérni. Az internetes aukciók különböző típusúak lehetnek. Az angol típusú aukcióban az eladó felajánlja az árut egy indító áron, a vevők emelkedő sorrendben licitálnak, és a legmagasabb ajánlat nyer. A holland típusú aukcióban az eladó egy magas árat tűz ki, amit azután lassan enged lefelé. Az a vevő nyer, aki elsőként elfogad egy ajánlatot. Fordított aukcióról beszélünk akkor, ha a vevő indítja az aukciót, és az eladók licitálnak lefelé haladó árakkal. Ezt a modellt tipikusan vevőközpontú piactereken alkalmazzák.

A felsorolt szokásos elektronikus kereskedelmi modellek gyenge pontja, hogy kevés figyelmet fordítanak a logisztikai költségekre, és nem adnak lehetőséget ezek optimalizálására. Az anyagi javak eladásával foglalkozó piacterek vagy egyáltalán nem nyújtanak logisztikai szolgáltatást, vagy egyféle, rögzített árú szolgáltatást kínálnak, legjobb esetben pedig a szállítási idő szerint néhány árkategóriát. Az úgynevezett integrált piacterek egyaránt kínálnak árut és szolgáltatást, de ez csupán annyit jelent, hogy az áru kiválasztása után kiválaszthatjuk a logisztikai szolgáltatót is, ám a két folyamat elkülönül egymástól, együttes optimalizálására nincs mód. A disztribútornak nevezett közvetítői piacterek logisztikai szolgáltatással együtt gondoskodnak a beszerzésről vagy eladásról, de itt viszont nem lehet a logisztikai szolgáltatókat versenyeztetni. A továbbiakban bevezetett logisztikával integrált piactérmodell lehetőséget ad arra, hogy a logisztikai szolgáltatók egymással versenyezve vegyenek részt az áruközvetítéssel foglalkozó elektronikus piactér működésében, ami lehetővé teszi a vevő számára a teljes költségre való optimalizálást a kívánt szállítási határidőn belül, illetve az eladó számára a lehető legmagasabb bevétel elérését. A modell előnye a kisebb logisztikai szolgáltatók számára, hogy közvetlenül kapcsolódva a piactér működésébe optimálisan használhatják ki az erőforrásaikat.

[2] A végtermékbe be nem épülő anyagok

A háromoldalú piacterek keretmodellje

A logisztikával integrált piactér lényege az, hogy a logisztikai szolgáltatók az eladók és vevők között folyó tárgyalások során folyamatosan lehetőséget kapnak saját ajánlataik megtételére, és így a piactér programja segítségével az eladók, illetve a vevők kiválaszthatják az optimális kombinált ajánlatot. A logisztikai szolgáltatók tevékenységi körébe a szállításon kívül beletartozhat a raktározás, csomagolás és egységrakomány-képzés is. A *2. ábra* bemutatja a logisztikával integrált piactér egységes keretrendszerét, amelyből több különböző típusú modell vezethető le. A piactér motorja egy központi program, amihez minden oldalon – az eladóin, a vevőin és a logisztikai szolgáltatóin – minden szereplő egy speciális kapcsolóprogram (front-end processor) segítségével csatlakozik. Az eladók, illetve vevők számának aránya szerint eljutunk a logisztikával integrált eladóközpontú, vevőközpontú és közvetítői piacterekhez, ahol ugyanebben a keretben mind a piactér motorja, mind a kapcsolóprogramok a különböző filozófiáknak megfelelően más-más algoritmusok alapján működnek. A három alapmodellen belül a piac működésének számos alternatívája van, amivel a következő fejezetekben foglalkozunk.

Feltételezzük, hogy mindhárom oldalon korszerű számítógépes program segítségével végzik tevékenységeik irányítását, így a kapcsolóprogramok folyamatosan elláthatók a képviselt entitás aktuális releváns adataival. Az integráltság egy magasabb fokán az eladó, illetve a vevő kihelyezheti raktárkészletének menedzselését a piactérre, ezt a raktári adatokhoz kapcsolódó szaggatott nyilak szimbolizálják.

A piactér rendelkezik egy tudásbázissal is, amely tartalmazza a különböző szituációkban alkalmazandó eljárásokat, továbbá egy széles körű nemzetközi logisztikai adatbázist (útadatok, benzinárak, vámok stb.), amelynek frissen tartásához célszerű a weben található tudásszolgáltatókat igénybe venni. Ezt a tudásbázist a piactér központi programján kívül a logisztikai szolgáltatók is elérhetik, és felhasználhatják saját stratégiájukhoz, ha úgy szerződnek a piactér üzemeltetőjével.

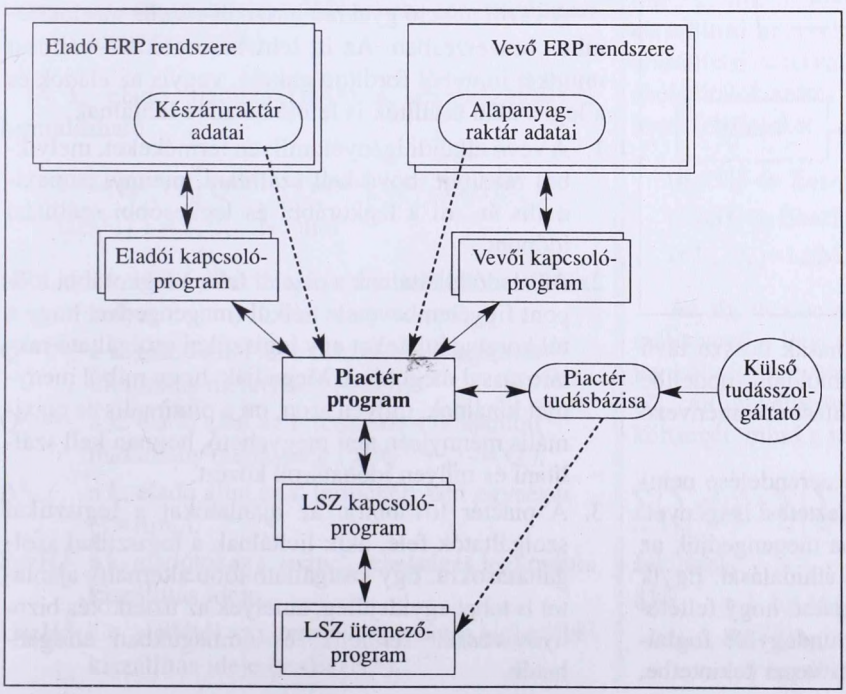
A háromoldalú piactér kezelésének általános kérdései

A háromoldalú piactér működtetése sokféleképpen történhet, de alapvetően meg kell különböztetni két fő irányt. Az egyikben a szereplők interaktívan vesznek részt az áralkuban, vagyis aukció folyik, a másik pedig az igények és lehetőségek egyeztetése a feladat, valamelyik fél számára optimalizálva.

A háromoldalú piactér fő egyedtípusai az eladó, a vevő és a logisztikai szolgáltató. A háromoldalú tranzakciókat meg kell különböztetnünk a tranzakcióban részt vevő egyedtípusok reprezentáltsága szerint. Mindhárom oldalon lehet egy vagy több szereplő, tehát nyolcféle kombináció lehetséges. Az eladóközpontú piactereken az *1. táblázat* a-d. esetei fordulhatnak elő, a vevői piactereken pedig az a., b., e., d. esetek. (Lásd a 32. oldalon.) A közvetítői piactereken bármelyik eset előfordulhat. Az átfedések ellenére nem lehet ugyanazon algoritmusokkal kezelni az azonos egyedtípus kapcsolatú eseteket az eladói és a vevői piactereken, hiszen egyik az eladó, másik a vevő érdekeire optimalizál, de hasonló megközelítéseket kell használni. A közvetítői piactérnek lehetőséget kell adnia mind az eladói, mind a vevői kezdeményezésre, ezért tartalmaznia kell a másik két típus algoritmusait, de azon felül módot kell adnia több vevő, illetve több eladó

2. ábra

Logisztikával integrált elektronikus piactér keretrendszere



együttes kezelésére is. A közvetítői piactér fenntartója lehet teljesen semleges, de lehet egy logisztikai szolgáltató is. Ez utóbbi eset megint más eljárásokat igényel.

1. táblázat

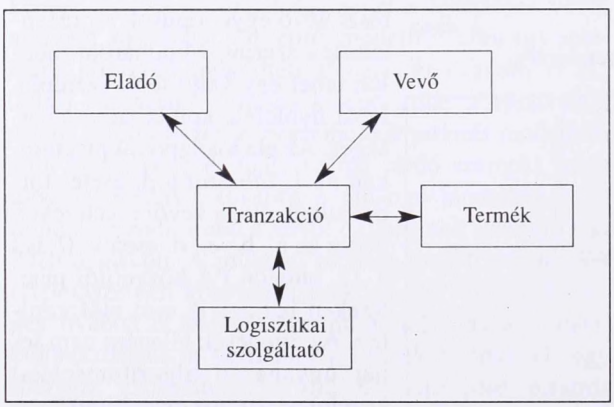
A résztvevők száma szerinti kombinációk

Eset	Eladó	Vevő	Logisztikai szolgáltató
a	egy	egy	egy
b	egy	egy	több
c	egy	több	egy
d	egy	több	több
e	több	egy	egy
f	több	egy	több
g	több	több	egy
h	több	több	több

Az algoritmusok készítésénél gondolni kell az egy tranzakcióban szereplő termékféleségek számára is, vagyis, hogy egy vagy több termék szerepel a tranzakcióban. Ilyen módon az *1. táblázat* bonyolultabbá válik, mert azt is kell vizsgálni, hogy egyféle terméket csak egy vevőtől vehetünk, vagy többtől is. A *3. ábrán* levő egyedkapcsolat diagramm mutatja a teljesen általános esetet.

3. ábra

Résztvevők és termékek lehetséges szereplése tranzakcióban



Az elektronikus piacterek alkalmasak hosszú távú kapcsolatok kialakítására is, a háromoldalú modellbe be kell építeni az ismétlődő beszállítást eredményező tranzakciókat is.

Az igények és a kapacitások összerendelése nemcsak mennyiségi, hanem időbeli egyeztetést is igényel. A rendszer rugalmasságát növeli, ha megengedjük az időbeli eltérések raktározással való áthidalását. Egyik lehetőség, ami leegyszerűsíti a feladatot, hogy feltételezzük, a logisztikai szolgáltatók mindegyike foglalkozik szállítással, és a piactér nem veszi tekintetbe, hogy melyik végez raktározást is, hanem csak a felajánlott szállítási időkkel számol. Ha viszont megengedjük, hogy csak raktározással foglalkozó szolgáltatók is részt vegyenek a piac működésében, akkor általánosabb a modell, de lényegesen bonyolultabb is.

A háromoldalú piactér fejlettebb változata integráló szerepet tölthet be az ellátási láncban. Ennek első lépcsőfoka, ha a piactér programja beleintegrálja az allokációs feladat megoldásába az eladó vagy a vevő saját raktárának az adatait, amennyiben azok rendelkeznek raktárral. Továbblépés a termelésütemezés integrálása lehet, és ebben az irányban eljutunk a virtuális vállalatig (Cselényi, 1998), ez azonban túlmutat a jelen tanulmány célkitűzésein.

A továbbiakban bemutatjuk, hogy milyen megközelítéssel kell a háromoldalú piacterek algoritmusait kidolgozni, és néhányat részletesen is ismertetünk.

Háromoldalú aukciós algoritmusok

A háromoldalú piactereken az ismert aukciós algoritmusok nem működnek, újakat kell definiálni. A kétoldalú tranzakciók minden típusát lehetne általánosítani, ezekből most egy eladói és egy vevői indítású aukciót írunk le. Feltételezzük, hogy a piactér szereplői rendelkeznek a megfelelő számítógépes háttérrel, és így képesek folyamatosan előállítani a számukra megfelelő ajánlat sorozatokat.

Vevői aukció

A vevői aukció gyakran használt eszköz az elektronikus beszerzésben. Az itt leírt háromoldalú változat mindkét irányból fordított aukció, vagyis az eladók és a logisztikai szállítók is lefelé haladva licitálnak.

1. A vevő elküldi igényét: milyen termékeket, melyikből mennyit, hová kell szállítani, mennyi a maximális ár, mi a legkorábbi és legkésőbbi szállítási időpont.
2. Az eladók licitálnak a piactér felé, a legkorábbi időpont figyelembevétele nélkül (megengedve, hogy a túl korai ajánlatokat egy logisztikai szolgáltató raktározással megoldja). Megadják, hogy miből mennyit kínálnak, milyen áron, mi a minimális és maximális mennyiség ami megvehető, honnan kell szállítani és milyen időhatárok között.
3. A piactér továbbítja az ajánlatokat a logisztikai szolgáltatók felé, akik licitálnak a logisztikai szolgáltatásokra. Egy szolgáltató több alternatív ajánlatot is tehet egyidejűleg, amelyek az üzletkötés bizonyos részeit felölelik, és önmagukban elfogadhatók.

4. Az aukciós program a kétféle licit költségét összeadva megkeresi a legalacsonyabb teljes költségű kombinációt, és ezt az ajánlatot mind az eladó, mind a logisztikai szolgáltató nevében megteszi a vevő felé. Egyenlőség esetén több ajánlatot is továbbíthat a rendszer, és az utolsó körben a vevő dönti el, hogy melyik ajánlatot fogadja el.
5. Az aukció akkor ér véget, ha nincs már alacsonyabb összköltségű ajánlat.

A piactér programjának szempontjából a legnehezebb feladat az aukció 4. pontja, ami az ajánlatokból a legkedvezőbbet kiválasztja. Ez egy optimalizálási probléma, amelynek most egy egyszerűsített változatát matematikailag is megfogalmazzuk az érdeklődő olvasók számára. Legyen VT a vevő által megadott kiinduló vásárlási ajánlat:

$VT=\{ H, (T_i, Q_i, Am_i, EszH_i, UszH_i)\}i = 1, 2, \ldots N$, ahol

- N a termékek száma,
- H a beszállítás helye,
- T_i az i. termék azonosítója (ennek alapján elérhető a termék pontos leírása),
- Q_i, az i. termékből beszerzendő mennyiség (>0),
- Am_i az i. termékért megajánlott maximális egységár (>0),
- $EszH_i$ az i. termék legkorábbi lehetséges beszállítási ideje,
- $UszH_i$ az i. termék legkésőbbi lehetséges beszállítási ideje (>=$EszH_i$).

A k. eladó ajánlata (EA^k) a következőképpen formulázható:

$EA^k =\{H^k, (T_i, Q^{kmin}_i, Q^{kmax}_i, A^k_i , EszH_i^k, UszH_i^k)\}$ i = 1, 2,…N, ahol

- H^k a k. eladó által felajánlott termékek kiszállítási helye,
- Q^{kmin}_i, a k. eladó által az i. termékből felajánlott minimális mennyiség (<=Qi),
- Q^{kmax}_i, a k. eladó által az i. termékből felajánlott maximális mennyiség (>=Q^{kmin}_i, <= Q_i),
- A^k_i a k. eladó által az i. termékért kért egységár (<=Am_i,),
- $EszH_i^k$ a k. eladótól az i. termék lehetséges legkorábbi kiszállítás ideje,
- $UszH_i^k$ a k. eladótól az i. termék lehetséges legkésőbbi kiszállítás ideje (>=$EszH_i^k$).

Az eladói ajánlatok beérkezése után ajánlatot kell kérni a logisztikai szolgáltatóktól. Az egyszerűség kedvéért most feltételezzük, hogy a logisztikai szolgáltatók az egyes eladóktól való szállítást egy állandó összeg (alapár) plusz termékenkénti szállítási egységár formájában adják meg. Az l. logisztikai szolgáltató ajánlata ($LSZA^l$) a következő:

$LSZA^l =\{K^{kl}_0 K^{kl}_i , EeszH_i^{kl}, UeszH_i^{kl}, EbszH_i^{kl} UbszH_i^{kl}\}$ i = 1,2 ,…N, k=1,2,…M

- M az ajánlatot tett eladók száma,
- K^{kl}_0 a k. eladótól való szállítási alapár az l. szállítónál,
- K^{kl}_i a k. eladó által kínált i. termék szállítási egységköltsége az l. szállítónál,
- $EeszH_i^{kl}$, az l. szállító által a k. eladótól induló i. termék legkorábbi elszállítási ideje,
- $UeszH_i^{kl}$ az l. szállító által a k. eladótól induló i. termék legkésőbbi elszállítási ideje (>=$EeszH_i^{kl}$),
- $EbszH_i^{kl}$, az l. szállító által a k. eladótól érkező i. termék legkorábbi beszállítási ideje (>=$EeszH_i^{kl}$),
- $UbszH_i^{kl}$ az l. szállító által a k. eladótól érkező i. termék legkésőbbi beszállítási ideje (>=$EbszH_i^{kl}$).

A kapott ajánlatoknak teljesíteni kell az időkorlátokat, vagyis az LSZ által adott legkorábbi és legkésőbbi beszállítási időpontok által meghatározott intervallum legyen a vevő által megadott beszállítási intervallumban, továbbá az eladó által adott lehetséges elszállítási intervallum tartalmazza az LSZ által adott elszállítási intervallumot. Tehát, ha L a logisztikai szolgáltatók száma, akkor (1) adja meg az időre vonatkozó feltételeket:

$(EszH_i^k <= EeszH_i^{kl} <= UeszH_i^{kl} <= UszH_i^k)\wedge$
$(EszH_i <= EbszH_i^{kl} <= UbszH_i^{kl} <= UszH_i)$
$i=1,..N, j=1,..M, l=1,2,..L$ (1)

Az ily módon megfelelő ajánlatok közül az optimális vevő – logisztikai szolgáltató kombinációt a teljes költségfüggvény minimalizálásával érhetjük el. A (2) célfüggvény tehát tartalmazza mind a beszerzés költségét, mind a szállítási költségeket.

$$\sum_{k=1}^{M}\left\langle\sum_{i=1}^{N}A_i^k Q_i^k+\sum_{l=1}^{L}\left[\sum_{i=1}^{N}\delta_i^{kl}K_i^{kl}Q_i^k+sign\left(\sum_{i=1}^{N}\delta_i^{kl}\right)K_0^{kl}\right]\right\rangle=\min \quad (2)$$

Jelölések:

- δ_i^{kl} = 1, ha az i. termékek a k. eladótól az 1. LSZ szállítja,
  = 0 egyébként,

Q^k_i a k. eladótól az i. termékből ténylegesen vásárlandó mennyiség, amelynek a megadott mennyiségi határok között kell lennie, tehát teljesülnie kell a (3) egyenlőtlenségnek.

$$Q^{kmin}_i <= Q^k_i <= Q^{kmax}_i \quad (3)$$

Termékenként az egyes eladóktól vásárolt mennyiségeknek összesen ki kell adnia a megvásárolni kívánt mennyiséget, tehát fenn kell állnia a (4) egyenlőségnek.

$$\sum_{k=1}^{M} Q_i^k = Q_i \qquad i=1,...N \quad (4)$$

Ha egy eladótól egyetlen terméket sem veszünk, akkor onnan szállítás sem történik, továbbá nem szállítunk egyfajta terméket egy eladótól több szállítóval, ezt a feltételt az (5) képlet fejezi ki.

$$\sum_{l=1}^{L} \delta_i^{kl} = sign(Q_i^k) \quad i=1,...N \; k=1,...M \quad (5)$$

Ez a probléma visszavezethető az egészértékű programozási feladatra δ_i^{kl} bináris és Q^k_i egész változókkal, azonban a szállítási kedvezmény megfogalmazása miatt részekre kell bontani. A valóságban azonban a modell még sokkal bonyolultabb. A levezetésben egyszerűsítésként feltételeztük, hogy a vevő által megadott legkorábbi és legkésőbbi beszállítási határidő között a különbség kicsi, ezért elhanyagoltuk a legutolsó határidőnél korábbi szállításból adódó tárolási költségeket, ami még egy taggal bővítette volna a célfüggvényt. A lehetséges mennyiségi kedvezményeket a vásárlásnál egyáltalán nem vettük figyelembe, a szállításnál pedig leegyszerűsítettük, csakúgy, mint a szállítási helyszínek számát. Reméljük azonban, hogy ez az egyszerűsített megfogalmazás elég volt arra, hogy érzékeltesse a probléma jellegét és a megközelítés módját.

A fenti optimalizálási eljárást nemcsak aukciós algoritmusokban lehet alkalmazni, hanem tender kiírása esetén is, hiszen az ajánlatokat ugyanígy kell kiértékelni. A két kereskedési mód között a szükséges számítások szempontjából nagy a különbség, mert az aukciónál ezt az optimalizálást minden lépésben újra el kell végezni, míg a tenderkiértékelésnél ez csupán egyszer szükséges.

Eladói aukció

Az eladói piactereken a logisztikával integrált aukció a vevők felől normál, vagyis emelkedő árakkal folyik a licit, a logisztikai szolgáltatók felé viszont fordított, ők csak csökkenő költségű ajánlatokat adhatnak. A hagyományos aukciók esetén egy terméket kínálnak megvételre, amit egy vevő visz el a végén. Az itt következő algoritmus alkalmazhatósági köre ennél általánosabb, hiszen a szállítási költségek csökkentése érdekében célszerű, hogy megengedjük több termék egyidejű árusítását, amit azután nem feltétlenül egy vevő vesz meg, és a szállításban, esetleg köztes raktározásban több logisztikai szolgáltató is közreműködhet.

1. Az eladó megteszi ajánlatát: milyen termékeket, melyikből mennyit kínál, honnan lehet szállítani, mennyi a minimális ár, mi a legkorábbi és legkésőbbi szállítás időpontja.
2. A vevők licitálnak az árura a legkésőbbi szállítás figyelembevétele nélkül (megengedjük, hogy egy logisztikai szolgáltató raktározással áthidalja). Megadják, hogy mely termékből mennyi a minimális és a maximális mennyiség, amit megvennének, továbbá azt, hogy hová kérik a szállítást és milyen időhatárok között.
3. A piactér továbbítja az ajánlatokat a logisztikai szolgáltatók felé, akik licitálnak a logisztikai szolgáltatásokra. Egy szolgáltató több alternatív ajánlatot is tehet egyidejűleg, amelyek az üzletkötés bizonyos részeit felölelik, és önmagukban elfogadhatók.
4. Az aukciós program feladata, hogy megtalálja az eladó számára az optimális vevők-szállítók kombinációt, ezért kiszámítja a nettó árakat a vevők licitjéből levonva a logisztikai szolgáltató licitjét, és a különböző kombinációk közül kiválasztja a legmagasabb nettó árat eredményezőt, és azt továbbítja az eladóhoz. Ha több kombináció ugyanazt a nettó árat adja, akkor mindegyiket továbbítja, és ha ez az utolsó forduló, akkor az eladó választja ki, melyiket fogadja el.
5. A licit akkor fejeződik be, amikor már nincs magasabb bevételt jelentő ajánlat.

A piactér programjának szempontjából a legnagyobb feladat itt is az aukció 4. pontja, az ajánlatokból a legkedvezőbb kiválasztása. Ez egy optimalizálási probléma, amely hasonló módon fogalmazható meg, mint a fenti a vevői aukcióban szereplő, mintaként bemutatott formalizálás, csak itt a célfüggvényben a bevételből le kell vonni a logisztikai költségeket.

A közvetítői piactér

A közvetítői piactereket a vevőktől és az eladóktól független, semleges vállalkozó működteti. A közvetítő szerepvállalása különböző mértékig terjedhet ki. A legegyszerűbb eset, amikor a közvetítő csupán bróker

szerepet vállal, vagyis összehozza az eladót az általa kínált árut megvásárolni szándékozó vevővel, akik egymás között kötik meg az üzletet. A bróker a közvetítésen kívül esetleg adminisztrációs feladatokat lát még el. A bróker vállalhat olyan megbízásokat, hogy egyszer az eladó, más esetben a vevő érdekeit képviseli.

A közvetítő lehet kereskedő is, aki az eladóktól megveszi az árut, általában nagy mennyiségben és továbbadja a vevőknek. Ez a forma lehetőséget ad az aszinkron kereskedésre, raktározással áthidalva az időbeli különbségeket. Előnye még ennek a formának, hogy anonimitást biztosít a vevők és eladók számára. Ezzel a formával viszont a közvetítő a kereskedéssel járó rizikót is felvállalja.

A harmadik közvetítői forma a disztribútor, ahol a piactér a teljes ellátási folyamatról gondoskodik, advesz, szállít, raktároz, esetleg ellenőrzi a minőséget is. Ezt a tevékenységet logisztikai erőforrásokkal rendelkező közvetítők végzik, vagyis maguk a logisztikai szolgáltatók azok, akik teljes felelősséget vállalnak a tranzakciókért (Braziel, 2001).

A logisztikával integrált közvetítői modellben a piactér betölti a kereskedelmi közvetítői szerepet, és egyidejűleg virtuális logisztikai szolgáltatóként is működik, a piactérhez csatlakozó logisztikai szolgáltatók erőforrásaival gazdálkodva. A disztribútor modell illeszkedik a 3. fejezetben leírt keretrendszerbe, annak egy egyszerűsített formája, amikor is csak egy logisztikai szolgáltató van jelen, és az azonos a piactér fenntartójával. A mi célunk a logisztikai szolgáltatók versenyeztetése, ami mindhárom közvetítői típusnál megoldható, ha a keretrendszernek megfelelően több logisztikai szolgáltató csatlakozását megengedjük, és az összköltségre optimalizálva választjuk ki a megoldásokat.

A bróker típusú közvetítő tevékenységét logisztikával integrálva a hármas közvetítői modellhez jutunk, ahol a bróker képviselheti akár az eladót, akár a vevőt, akár a logisztikai szolgáltatót, és annak megfelelő optimalizálással végzi a kiválasztást, de maradhat teljesen semleges is. Ez esetben az optimalizálást kizárólag a saját profitjára való tekintettel végzi. A kereskedő típusú közvetítő a logisztikai szolgáltatás szempontjából brókerként fog működni az integrált modellben.

További lehetőség, hogy a közvetítői piacteret egy kisebb logisztikai szolgáltatókat képviselő virtuális logisztikai központ működtet, esélyt adva azoknak erőforrásaik jobb kihasználására. Cselényi és Kerepeszki (2003) felvázolják egy, a kis- és középvállalatokat támogató virtuális logisztikai hálózat modelljét, amelynek középpontjában egy virtuális logisztikai központ (VLC) helyezkedik el, és amely néhány nagyvállalat beszerzési igényeinek kielégítését szolgálja. Az általunk elképzelt, VLC által működtetett piactér az említett cikkben leírtaknál általánosabb, nem regionális jellegű, szerkezete a *2. ábrának* megfelelő. Ez a piactérmodell úgy hozza össze az eladókat és a vevőket, hogy az a logisztikai hálózatban tömörített szolgáltatók számára optimális legyen, miközben a kereskedő partnerek számára is elfogadható.

A közvetítői piacterek különböző modelljeihez más-más optimalizálási algoritmus tartozik, ezek mindegyike megfogalmazható a vevői aukcióban részletezett formalizálással és a költségek hasonló módon történő figyelembevételével. A logisztikával integrált elektronikus piacterek optimalizáló algoritmusainak mindegyike sok számítást tartalmaz, és ezeket a számításokat egy-egy tranzakció során sokszor el kell végezni. A piactér megfelelő tempóban történő működtetéséhez nagy számítási kapacitásra van szükség, amit kis ráfordítással biztosíthatunk, ha felhasználjuk a piactér szereplőinek szabad számítógépes kapacitásait a Grid technológia segítségével. A továbbiakban tehát rátérünk a logisztikával integrált piacterek implementációs kérdéseire.

A Grid koncepció

A Grid koncepció kialakulása 1995-re vezethető vissza, amikor amerikai egyetemek és kutatóintézetek először használtak fel összekapcsolt szuperszámítógépeket egyetlen feladat megoldására. Ez az ötlet azért merült fel, mert miközben nagy tempóban növekszik a számítógépek teljesítőképessége, a tudományos kutatás és a műszaki fejlesztés egyre nagyobb számítási kapacitást igénylő feladatokat fogalmaz meg a legkülönbözőbb területeken. A folytonosan erősödő gazdasági verseny következtében az üzleti elemzési és előrejelzési feladatok is újra meg újra kinövik a vállalati számítógépek teljesítőképességét, legfőképp azért, mert a versenyképes válaszidők egyre rövidülnek. Az első Grid koncepció célja az volt, hogy az egymással az interneten keresztül összekapcsolt számítógépek helyi felhasználók által kihasználatlan kapacitását távoli felhasználók hasznosítani tudják. Egy-egy nagyvállalat telephelyein például százas nagyságrendben használnak irodai alkalmazásokat futtató PC-ket, amelyek a nap 24 órájából legalább tizenkettőt állnak, és processzoraik kapacitása a tényleges használat közben is 80–90%-ban szabad. Ennek a számítási kapacitásnak a kihasználása komoly megtakarítást jelenthet a vállalat számára.

A Grid nevet az elektromos hálózatok analógiája adta. Az első generációs Grid csak a számítási kapacitással foglalkozott, és a kutatók úgy gondolták, hogy a nagy számításigényű feladatokhoz a kapacitást a Gridre kapcsolódva a felhasznált erőforrások helyétől és szolgáltatójától függetlenül kapná a felhasználó, úgy, ahogy az elektromos áramot kapjuk a konnektorból (Foster – Kesselman – Tuecke, 2001).

A mai Grid fogalom már túllépett a számítási feladatok megosztásán, a Grid egy olyan globális méretű elosztott informatikai rendszer, amely lehetővé teszi az erőforrások és szolgáltatások dinamikus, igény szerinti elérését. Erőforrás lehet például a számítógépek processzora, tároló egységei és minden olyan perifériája, ami a weben keresztül hozzáférhetővé tehető. A szolgáltatások olyan szoftvermodulok, amelyek a fenti erőforrásokhoz kapcsolódóan képesek az információ gyűjtését, tárolását, feldolgozását, továbbítását és prezentálását megvalósítani. A Grid technológia lehetővé teszi heterogén erőforrások és szolgáltatások tetszőleges összekapcsolását, és igény szerint specifikus Grid rendszerek kialakítását. A Grid tehát egy dinamikus elosztott rendszer, amely rugalmasan alkalmazkodik az aktuális terheléshez, ezáltal lehetővé téve a rendelkezésre álló kapacitások hatékony kihasználását. (MGKK et al., 2004)

Mivel a Grid technológia eredetileg a számításigényes kutatási feladatok megoldására jött létre, ezért az első Grid rendszerek egyetemi, kutatói Gridek voltak, ám ma már számos üzleti alkalmazás bizonyítja növekvő gazdasági jelentőségét. A sikeres alkalmazási területek közé tartozik például a biztosítási és bankszektor, ahol a kockázatszámítást tette nagyságrenddel gyorsabbá, az autóiparban a termékfejlesztés gyorsítására a mérnöki szimulációt végzik Grid segítségével, de az USA-ban van már egészségügyi Grid alkalmazás is diagnosztikai célokra. A nagy szoftvergyártók közül az IBM kezdte el a Grid alapú termékek piaci forgalmazását, honlapjukon számos iparág számára kínálnak Grid megoldást például: pénzügyi szolgáltatások, repülőgépgyártás, autóipar, elektronika, kőolajipar (http://www-1.ibm.com/grid/solutions/index.shtml).

Fontosnak tartjuk megemlíteni, hogy Magyarországon az MTA SZTAKI, a NIIFI az ELTE és a BME évek óta sikeresen vesznek részt a különböző hazai és nemzetközi Grid kutatásokban. Az ezen intézmények részvételével alakult Magyar Grid Kompetencia Központ (MGKK) pedig már a Grid rendszerek elterjesztésére szolgáló országos program kidolgozásával foglalkozik.

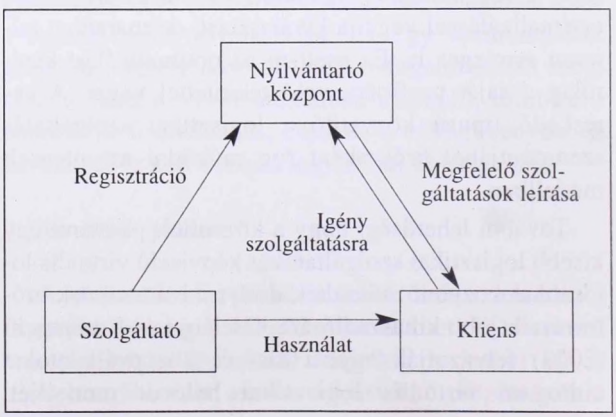
A Griddel kapcsolatos nemzetközi kutatások eredményeként kialakulóban vannak a Grid globális elterjedéshez szükséges szabványok, amelyeket a Globál Grid Forum nevű nemzetközi szervezet dolgozott ki, a kutatói közösség és az ipar fő szereplőinek (IBM, Microsoft, Sun) támogatásával. A legfontosabb az OGSA (Open Grid Service Architectura) szabvány, amely egy, a Grid rendszerek létrehozására szolgáló architektúrát definiál (Foster et al., 2002).

Az OGSA szabvány a nyílt szoftverrendszereket támogatja, és lehetővé teszi a heterogén hardver- és szoftverrendszerek közötti együttműködést. Jellemzője a szolgáltatás-központú filozófia, melynek értelmében minden erőforrás szolgáltatásként jelenik meg a rendszerben, amelyet minden jogosult kliens igénybe vehet, vagyis használhatja a szolgáltatás által reprezentált erőforrást. Ez a megközelítés tette lehetővé, hogy a Grid koncepciót üzletileg alkalmazzák, mert így vált elérhetővé az üzleti igényeknek megfelelő biztonsági szint. A szolgáltatások köre természetesen nem korlátozódik az erőforrások elérésére, hanem az erőforrásokra építve magasabb szintű szolgáltatások is definiálhatók, mint egy optimalizálási feladat megoldása vagy egy szimuláció futtatása. Az OGSA Grid szolgáltatások definíciója a korábban létrehozott webszolgáltatások protokolljaira épül, de egyrészt specifikusabb azoknál, másrészt lehetővé teszi a szolgáltatások dinamikusabb kezelését.

A Grid szolgáltatások tehát dinamikusan létrehozott, hordozható programmodulok, amelyeket valamelyik nyilvántartó központban (Registry) bejegyeznek, és egy bizonyos ideig elérhetővé tesznek a jogosult kliensek számára. Jelenleg többek között az IBM működtet ilyen szolgáltatás-nyilvántartó központot. A *4. ábra* mutatja a Grid szolgáltatások használatának általános sémáját. Az igényelt szolgáltatások megkeresését és használatát programok intézik, a humán felhasználók elől ez a folyamat rejtve van.

4. ábra

Gird szolgáltatások architektúrája



A szolgáltatás alapú Grid ideális megoldás az üzleti partnerek számára, mert minden fél létrehozhat szolgáltatásokat, amelyeket elérhetővé tesz a többiek számára, illetve igénybe veheti a többi partner szolgáltatásait, ily módon dinamikusan szabályozott együttműködést hozva létre.

Grid alapú elektronikus piactér

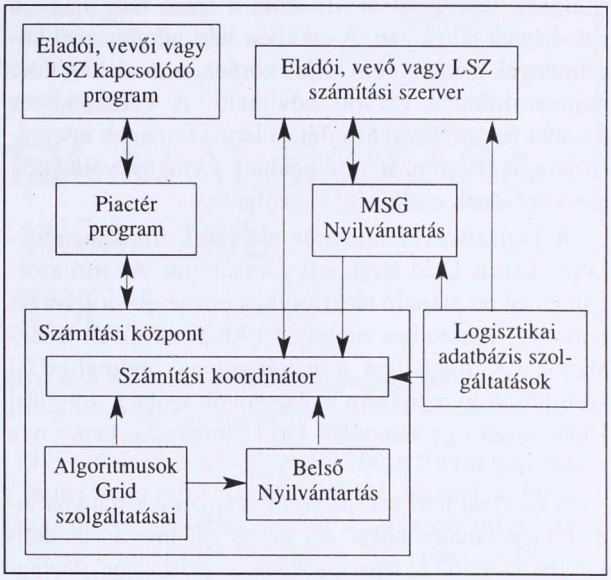
Az elektronikus kereskedelem Grid alapra helyezésére már több javaslat született. Kiss, Terstyánszky, Winter (2004) felvázolt egy OGSA Grid szolgáltatás alapú elektronikus piacteret, specifikálva azokat a protokollokat, amelyek segítségével a résztvevők egymással kommunikálnak függetlenül attól, hogy milyen számítógépes platformot használnak. Ez a modell lehetőséget ad arra, hogy közbeiktatott kapcsoló modulok segítségével a meglevő vállalati rendszereket integrálja, továbbá arra, hogy bármelyik résztvevő értéknövelő szolgáltatást nyújtson a többiek számára. A szolgáltatások megtalálását belső nyilvántartó rendszer segíti.

A logisztikával integrált elektronikus piacterek különösen jól ki tudják használni a Grid előnyeit. Azonkívül, hogy a Grid szolgáltatások segítségével megoldódik a különböző platformok közötti kompatibilitás és a rugalmas együttműködés, az összekapcsolt gépeket fel lehet használni a számításigényes optimalizálási feladatok elosztott megoldására is. Erre a célra alkalmas elosztott algoritmusok részben megvannak vagy készíthetők, például Censor, Zenios (1997) nyomán, az új feladat az, hogy Grid szolgáltatások alakjában fogalmazzuk meg őket.

Az *5. ábrán* látható az a javasolt architektúra, amely lehetővé teszi a logisztikával integrált e-piacterek Grid alapú működését. Az alapelv az, hogy a piactérhez csatlakozó üzleti partnerek kettős szerepben vannak jelen a rendszerben. Az elsődleges szerep az üzleti tranzakciókban való részvétel, ami Grid szolgáltatások segítségével történik, és amit a Piactér program koordinál az eladók, vevők, logisztikai szolgáltatók kapcsolóprogramjaival kommunikálva. A másik szerep az, hogy a résztvevők regisztrációs díj helyett felajánlják szabad számítási kapacitásaikat a piactér számára, és ezen kapacitások segítségével definiálunk egy technikai háttér Gridet a piactér támogatására, nevezzük ezt az angol rövidítéssel MSG-nek (Marketplace Support Grid). Ezt a háttér Gridet az *5. ábrán* látható módon használjuk a számítási feladatok megoldásának gyorsítására.

5. ábra

Logisztikával integrált e-piactér Grid architektúrája



Az optimalizálási problémákat a Piactér program átadja a Számítási központnak. Ez a modul három részből áll. Először is tartalmazza azokat a Grid szolgáltatásokat, amelyek az elosztott optimalizáló algoritmusokat megvalósítják, továbbá szerepel ezekről egy belső nyilvántartás, és végül van benne egy Számítási koordinátor nevű program. Ez utóbbi futtatja az optimalizáló algoritmusok központi részét, miközben gondoskodik a párhuzamosan futtatható részfeladatok kiosztásáról a piactér éppen szabad kapacitással rendelkező szereplői között, majd az eredmények összegyűjtéséről és további felhasználásáról. Mindehhez a résztvevők oldalán ún. Számítási szerver programokat kell alkalmazni, amely ma már egy kidolgozott technika (Sipos – Kacsuk, 2004).

A számításokhoz esetlegesen szükséges logisztikai adatokat szintén Grid szolgáltatások segítségével kaphatjuk meg a külső szolgáltatóktól, akiket az MSG nyilvántartásába jegyzünk be.

Összegzés

Cikkünkben bemutattunk egy keretrendszert, amely új megoldást kínál a B2B elektronikus kereskedelemben használatos piacterek működtetésére. A keretrendszerben megvalósítható modellek lehetővé teszik a logisztikai szolgáltatók integrálását a piactéren folyó

áralkuba, ezáltal módot adnak az eladók, illetve a vevők teljes költségre történő optimalizálására. Megkezdtük a modellek megvalósításához szükséges algoritmusok kidolgozását, de ezen a téren még nagyon sok feladat hátra van. A cikkben leírt alkalmazási körülmények szintén nem teljes körűek, a modellek köre számos irányba tovább bővíthető. A keretrendszer további finomítással az ellátási lánc szorosabb integrációjára is alkalmazható, például virtuális vállalatok szervezésének eszközéül is szolgálhat.

A logisztikával integrált piacterek implementálásához kettős Grid rendszert javasoltunk. A Grid szolgáltatásokon alapuló elektronikus piacterek struktúrája korszerű, dinamikus megoldást kínál az üzleti tranzakciókhoz, miközben a háttérben az optimalizálási számítások gyorsítására a résztvevők szabad számítási kapacitásait egy támogató Grid rendszerbe kapcsolva használjuk fel.

A cikkben leírt elképzelések alapján két irányba indult meg kutatómunka. Az üzleti alkalmazás modellszinten történő kidolgozása a Miskolci Egyetem Anyagmozgatási és Logisztikai Tanszékén hallgatók bevonásával folytatódik tovább, a Grid alapú implementáció technikai részleteit a Westminster University Centre for Parallel Computing munkatársai tervezik meg.

Felhasznált irodalom

Braziel, E. R. (2001): Delivering Liquidity: Intermediaries Gain New Respect, @Markets Magazine. 02. 01. p. 20-24. http://www.sscnet.ucla.edu/soc/faculty/kollock/classes/entrepreneurship/resources/Braziel%202001%20-%20Delivering%20Liquidity.pdf

Censor, Y. – Zenios, S. A. (1997): Parallel Optimization: Theory, Algorithms, and Applications, Oxford University Press

Cselényi, J. (1998): Virtuális vállalatok logisztikájának alapjai, Gép, II. évfolyam, 4-5. szám p. 29.-35.

Cselényi, J. – Kerepeszki, I. (2003): Structural Foundation of Virtual Logistics Systems for Optimal Operation of Supply Networks. 4th International Workshop on European Scientific and Industrial Collaboration (WESIC 2003) Miskolc

Deitel, H. M. – Deitel, P. J. – Steinbuhler K. (2001): e-Business and e-Commerce for Managers, New Jersey: Prentice Hall International

Foster, I. – Kesselman, C. – Nick, J. – Tuecke, S. (2002): The Physiology of the Grid: An Open Grid Services Architecture for Distributed Systems Integration, http://www.globus.org/ research/papers/ogsa.pdf

Foster, I. – Kesselman, C. – Tuecke, S. (2001): The Anatomy of the Grid – Enabling Scalable Virtual Organizations, International J. Supercomputer Applications, http://www.globus.org/research/ papers/anatomy.pdf

IBM Grid Computing Solutions http://www-1.ibm.com/grid/solutions/index.shtml

Kacsukné Bruckner, L. – Cselényi, J. (2004): E- marketplaces Model Integrated with Logistics MicroCAD 2004, International Scientific Conference, March, Miskolc

Kiss, T. – Terstyanszky, G. – Winter, S. (2004): Electronic marketplaces based on OGSI Grid Services MicroCAD 2004, International Scientific Conference, March, Miskolc

MGKK Műszaki Tanácsa, Bognár, V., Juhász V. (2004): Javaslat egy országos Grid-programra, Magyar Grid Kompetencia Központ belső anyag, Budapest

Oliver, K. – Laseter, T. Chung, A. – Black, D. (2002) End Game http://www.bah.de/content/downloads/logistics_endgame.pdf

Plankett Research (2004) Major Trends in E-Commerce and Internet Business. Plunkett's Companion to the Almanac of American Employers; p7.-17. Plunkett Research, Limited; Houston; http://www.plunkettresearch.com Database: Business Source Premier

Sipos, G. – Kacsuk, P. (2004): Connecting Condor Pools into Computational Grids by Jini, AxGrids Conference, January, Nicosia, Cyprus

Turban, E. – Lee, J. – King, D. H. – Chung, M. (2002): Electronic Commerce: A Managerial Perspective, New Jersey: Pearson Education Limited

SINKOVICS Alfréd

A VÁLLALKOZÁSOK TŐKESZERKEZETÉNEK ÁTALAKULÁSA MAGYARORSZÁGON 1995-2002 - EMPÍRIA ÉS HIPOTÉZISEK

A vállalati tőkeszerkezet a vállalati fejlődés saját vagy idegen tőkéből való finanszírozása révén folyamatosan formálódik, változik. Az elmúlt évtizedek tapasztalata, hogy a tőkeáttétel (az idegen hosszú lejáratú tőke/saját tőke mutatója) folyamatosan nő. Ezzel párhuzamosan – mint az adatok áttekintése során majd látni – Magyarországon folyamatosan nő a rövid lejáratú eladósodás is. Mi erre a magyarázat? Mit mondanak erről az elméletek? E kérdésekre próbál választ adni dolgozatában a szerző.

Az elmúlt néhány évtized vállalati pénzügyi elméletének az vált az alapgondolatává, hogy a vállalatok üzleti értékét a jövőben várható nettó pénzáramok jelenértéke determinálja. Ez a közelítés határozta meg a tőkeszerkezet formálásban vitt vállalati magatartás elméleti modelljeinek megalkotóit is, akik valamennyien a pénzáramok determinálta vállalati értékben gondolkodtak (Fama, Miller és Modigliani és még sokan mások). Számukra a kérdés az volt, miként érinti a tőkeszerkezet változása a vállalati tulajdonosi értéket?

Mivel a jelenérték – nettó jelenérték elmélet konstrukciója alapvetően USA-beli gazdálkodási viszonyokra épült, figyelembe véve, hogy a magyar viszonyok ettől (ismereteink szerint több nyugat-európai gazdasággal egyetemben) eltérnek, kérdéses, hogy a tulajdonosi érték és a tőkeáttétel növekedése közti kapcsolatot tárgyaló elméletek szolgálhatnak-e magyarázattal a tőkeáttétel hazai növekedésére?

Az USA-ban – a hazai és kelet-európai szerkezethez képest is – a tőzsdei – értékpapír-kereskedelmi mechanizmusnak sokkal nagyobb szerepe van a vállalatok hosszú lejáratú finanszírozásában (a rövid lejáratúban is), mint a banki közvetítő rendszernek, minthogy a vállalatok és a lakossági szféra megtakarítási-felhalmozási képességei messze meghaladják még a fejlett európai régióét is.

A tőzsdei és banki finanszírozásról a magyarországi vállalatok kontextusában

A hazai vállalatok idegen tőkével való finanszírozása nálunk alapvetően banki finanszírozás, amely pedig mind a tapasztalati, mind a tudományos szakmai közfelfogás szerint is kézzelfoghatóan más karakterisztikájú finanszírozás, mint a tőzsdei típusú finanszírozás.

Mind a banki, mind a tőzsdei tevékenység része a pénzügyi közvetítő rendszernek, a pénz és tőkepiac működésének. Ez nem jelenti azt, hogy e két közvetítőrendszer egyformán működne.

A tőzsdei elsődleges részvény- vagy középlejáratú kötvénykibocsátások során a *befektetők* – köztük a lakossági befektetők – *közvetlenül az adott vállalat fejlesztési tőkeszükségletét finanszírozzák.*

A finanszírozás részvényvásárlás esetén visszavonhatatlan (praktikusan örökre szól), ahol a befektetés megtérülését a finanszírozott beruházás eredményéből képzett osztalék, valamint az árfolyamnyereség biztosít(hat)ja, illetve a részvény eladható, de ez a vállalati finanszírozás szempontjából közömbös akció.

A középlejáratú kötvénykölcsönök esetében a kölcsön visszafizetésével a tőkeáttétel átmeneti, korábbi növekedése megszűnik, ennek ellenére a tőkeáttétel folyamatosan növekszik.

Valamely befektető konkrét tőzsdei befektetése egy elsődleges részvénykibocsátás során *magasabb kockázatú*, mint az alternatív banki betétképzés, igaz, ennek fejében elvileg nagyobb megtérülést is ígér. A részvényes kockázatának mértéke az adott vállalat profiljától, tevékenységétől, menedzsmentjétől és ezer más dologtól függ.[1]

A ma elfogadott befektetési elmélet szerint (lásd a CAPM-modell fő tanúságait), *a részvényhozamok igazában az adott részvény kockázatosságától függenek*, ezt az elméletet az empirikus kutatások sokszorosan igazolták.

Az USA-ban – mint említettük – a lakossági megtakarítások sokkal jelentősebb része szolgál a tőzsdén keresztüli közvetlen vállalatfinanszírozásra, mint a banki közvetítőrendszeren keresztül akár elsődleges kibocsátású részvények vásárlása, akár rövid vagy hosszabb lejáratú kötvények vásárlása révén.

Nyugat-Európa több államában és Kelet-Európában is gyorsan fejlődik a tőzsdei finanszírozás, de a banki hitelezés szerepe sokkal jelentősebb a vállalati tőkeszükségletek finanszírozásában, mint az USA-ban.[2]

Egy banki súlypontú tőkefinanszírozási rendszerben maga a bankrendszer az alapvető közvetítőrendszer, amely a közületi, a vállalati és a magánszféra megtakarításait közvetíti a vállalatok tőkefinanszírozására, közép- és hosszú lejáratú kölcsönökkel való ellátására, de csak abban a mértékben, amilyen mértékben maguk a megtakarítások hosszabb időtartamra vonatkoznak.

A banki közvetítőrendszer egy konkrét magyar vállalat szempontjából sokkal centralizáltabb, *bizonyos értelemben monopolizáltabb közvetítőrendszer, mint a tőzsdei közvetítőrendszer*, a tőzsdeitől eltérő finanszírozási döntési mechanizmusokkal.

Egy magyar vállalatnak rendszerint *egy* „alapvető" bankja van, amely a vállalat rövid és hosszú lejáratú hitelezését végzi. Értelemszerűen ez bonyolítja le a vállalat forgóeszköz-hitelezését, devizaműveleteit és kölcsönöket nyújt beruházásaihoz.

Az általános tapasztalat az, hogy míg a bankok folyamatosan és gond nélkül finanszírozzák a vállalatok forgóeszköz-hitel szükségleteit, addig igen *nehéz tőkefinanszírozást kapni vállalati beruházásokhoz, különösen a kis- és középvállalkozásoknak*. A Magyarországon működő nem blue chip kis- és középvállalkozások fejlesztésének finanszírozása ezért jelentős részben kiszolgáltatott bankjának, a bankrendszer egészének.

A banki tőkefinanszírozási rendszer a következő elemekben elvileg is eltér a tőzsdeitől:

- A vállalati tőke-kihelyezések során a bankok nemcsak a saját tőkéjüket kockáztatják, hanem a betéteseket is, s mivel a bankok felelnek betéteseik pénzéért, ezért *kockázatkerülőbbek*, mint a tőzsdei közvetlen lakossági befektető.
- Az egyénileg kisebb összegeket befektető tulajdonos és egy vállalati beruházást hitellel támogató bank kockázata eltérő (még akkor is, ha a bankok nagyobb kockázatértékelési szakértelemmel rendelkeznek, mint a lakossági befektetők).
- A banki kihelyezésekkel kapcsolatos döntések centralizáltabbak, a végső döntést rendszerint egy banki cenzúrabizottsági vezető mondja ki.
- A (magyar) kereskedelmi bank[3] inkább rövid lejáratú hitelt, mintsem közép- és hosszú lejáratú fejlesztési kölcsönt nyújt.
- Az alapvetően tőkehiányos viszonyok közötti pénz- és tőkekínálatot magas reálkamatok hozzák egyensúlyba a kereslettel.

A hazai kis- és középvállalatok (de sok nagyvállalat) tőkefinanszírozási helyzete Magyarországon a tulajdonosi tőkehiányt, a tőkepiac fejletlenségét, a jövedelem alacsonyságát, a megtakarítási képesség és hajlandóság visszafogottságát is mutatja. A tőzsdén levő részvénytársaságok száma rendkívül alacsony, az elmúlt években a tőzsdei vállalatok száma néhány kivezetéssel még csökkent is.

Magas vállalati és lakossági felhalmozó képesség volna szükséges, amely a közép és hosszú távú tőkekínálatot alimentálja, s amely magasabb fokon képes részt venni a vállalkozások fejlesztési tőkeszükségleteinek finanszírozásában. A hosszú távú fejlesztési források hiánya vezet a közép- és hosszú lejáratú banki kölcsönkínálat relatív szűkösségéhez is, amely távlatilag is fékezheti a modernizációs folyamatot.

A hazai pénz- és tőkepiaci viszonyok alapján tudomásul kell venni, a vállalkozások zömének nemcsak rövid, de a hosszú lejáratú finanszírozása is a banki közvetítői rendszerre épül, és a tőkekorlátok körülményei között is a banki finanszírozás játszik döntő szerepet, közép- és hosszú lejáratú, értékpapír alapú finanszírozási lehetőségek szinte csak a blue chip vállalatok részére lehetségesek.[4]

A hosszú és középlejáratú vállalati finanszírozás gondja zömmel csak a kis- és középvállalati szférát érinti, a nagy blue chip vállalatokat nem. Ezt mutatja az a tény, hogy pl. 1998-ban a vállalatoknak nyújtott hitelek fele volt hosszú és fele rövid lejáratú, 2000 első félévében 51,4% hosszú (egy éven túli) lejáratú és a 48,6 százaléka volt rövid lejáratú. A vállalati hitelek

jelenlegi hosszú-rövid lejáratú megoszlásának százalékos arányaira aktuális adattal nem rendelkezünk, de becslésünk szerint a hosszú lejáratú kihelyezések valószínűleg visszaestek.

A hosszú lejáratú forráshiányon kívül fontos tényező, amely a bankokat visszariaszthatja kkv-k közép- és hosszú lejáratú finanszírozástól, a *csökkenő hozamgörbe*. A Nemzeti Bank egy 2000-es tanulmánya szerint a vállalati forintkamatok 1998 első negyedévében 20 százalék körül, 1999 első negyedévében 16 százalék körül, 2000 első negyedévében és 2001 első negyedévben 12 százalék körül voltak. Igaz, a kamatesés trendje 2002-ben megállt, azóta a kamatszintek még nőttek is.

Összességében az aktuális helyzetben úgy látjuk, a kereskedelmi bankok előnyben részesítik a vállalatok rövid lejáratú szükségleteinek finanszírozását.

A Magyarországon működő vállalatok rövid és hosszú lejáratú eladósodási trendje

Meglepőnek tűnik, hogy Magyarországon (a rendszerváltás után) is, ugyanúgy, ahogy az USA-ban és a fejlett piacgazdaságok szinte mindegyikében, határozott tendencia, hogy *nő a vállalkozások hosszú és rövid lejáratú eladósodottsága, külső forrásokra szorultsága*. Ezt már külföldi elemzők is észreveszik, lásd az *1. táblázatot.*

1. táblázat

Az összes kötelezettség/összes eszközök könyvszerinti és piaci értéke 2000-ben

Ország	Kötelezettségek/ összes eszközérték könyv szerint	Kötelezettségek/ összes eszközérték piaci értéken
USA	0,66	0,44
Japán	0,67	0,45
Németország	0,72	0,73
Franciaország	0,69	0,61
Olaszország	0.67	0,67
Nagy-Britannia	0,57	0,42
Kanada	0,61	0,47
Lengyelország*	0,36	0,3
Magyarország*	0,43	0,43

* Csak a tőzsdei cégekből vett minta.
Forrás: Devic és Krstic idézett cikkéből.

Segít-e a vállalati pénzügyi elmélet a vállalati eladósodás növekedését megérteni, s megmagyarázni a tőkeszerkezet alakításának gazdasági motívumaival? Miként megy végbe konkrétan a vállalati eladósodás Magyarországon?

Milyen üzenete lehet a pénzügyi elméleteknek a hazai tőkeszerkezeti változásokkal kapcsolatban?

A zömmel amerikai közgazdászok által a tőkeszerkezet formálására kialakított elméletek olyan absztrakt elméleti konstrukciók, amelyek csak vegytiszta viszonyok közt írják le a vállalatok tőkeszerkezetének formálására irányuló pénzügyi döntéseket, magatartásokat, ebbéli motivációkat.

A Miller – Modigliani I. tétel tökéletes versenyt, monopóliumok nélküli piacokat feltételezve annyit mond, hogy a tőkestruktúra változásai nem befolyásolják a vállalati értéket, ami egyenértékű azzal az állítással, ha nő a tőkeszerkezetben a kockázatmentes adósságforrás, és csökken a saját tőke részaránya, akkor a tőketulajdonosok nagyobb kockázatot kénytelenek viselni, de ezt nagyobb megtérülésnek kell kompenzálnia, miközben a vállalati érték változatlan lesz.

Ez az elmélet nem tud tanácsot adni a gyakorló vállalati pénzügyeseknek, miként formálják a vállalati tőkestruktúrát, s nem ad magyarázatot a világgazdasági méretekben növekvő vállalati tőkeszerkezeti változásokra, a hosszú lejáratú adósság hányadának növekedésére a vállalati hosszú lejáratú forrásokon belül.

A Miller – Modigliani II. tétel már közelebb vezet a probléma megoldásához, megállapítván, hogy ha nő a hosszú lejáratú hitelfinanszírozás a vállalati tőkén belül, akkor a kölcsöntőke kamatterhe társasági adómegtakarításhoz vezet, szemben azzal a megoldással, ha a hosszú lejáratú addicionális finanszírozás a saját tőke növelésével történne. Itt feltételezik, hogy a saját tőke drágább finanszírozás, hiszen a vállalkozói kockázat miatt az elvárt megtérülés nagyobb, mint a kockázatmentes kamatláb.

Ha ez a tétel a gyakorlatban is működne, akkor a tulajdonosok, illetve a menedzsment mindenkor a hosszú lejáratú bankhitel felvételét részesítené előnyben az addicionális saját tőkéből való finanszírozással szemben.

A gyakorlati vállalati tőkefinanszírozási politika magyarázatára az ún. „Pecking Order" elméletet tartják a legjobbnak, amely sorba rendezi a vállalati pénzügyi vezetők megfigyelések szerint preferált forrásigénybevételi hierarchiáját. Eszerint a részvénytársaságok mindenek előtt 1) saját belső forrásból, majd 2) hitelforrásból és 3) csak végső fokon új részvények kibocsátásából finanszírozzák vállalatuk közép- és hosszú lejáratú forrásigényét, feltéve természetesen, hogy a belső források rendelkezésre állnak.

Ez nem áll messze az MM II. elmélet állításától, és csak annyit jelent, hogy a vállalkozások mindenek előtt a saját felhalmozott nyereségből finanszírozzák a közép- és hosszú lejáratú finanszírozási szükségleteket, s a további szükségleteket bankkölcsönökből finanszírozzák.

Mivel összességében nemzetközi szinten is tapasztalható a közép- és hosszú lejáratú vállalati eladósodás növekedése, ez mindenképpen azt mutatja, hogy a fejlesztési forrásszükségletek nagyobbak, mint a felhalmozott nyereség (amely részvénytársaságok esetén függ a nyereség újrabefektetési arányától is), és a különbséget mindenekelőtt kölcsönből igyekeznek finanszírozni. Arra, hogy a vállalati tőkeszerkezetben miért nő a tőkeáttétel, nincs kielégítő magyarázatunk.

Lehet az is egy a magyarázat, hogy a tőketulajdonosok bizonyos csoportjai előnyben részesítik a bankbetétekbe történő befektetéseket a direkt vállalatokba történő befektetések helyett?

Ráadásul nemcsak a közép- és hosszú lejáratú, de a rövid lejáratú eladósodás is növekszik mind nemzetközi, mind hazai szinten. Ez felveti azt a kérdést, hogy milyen kölcsönkapcsolat van a vállalati rövid, közép-, illetve hosszú lejáratú eladósodás között?

A Miller és Modigliani I. sz. tétele alapján a *vállalat értékét nem befolyásolja, hogy milyen arányban finanszírozzák a vállalatot saját vagy külső forrásból.* De a tulajdonosi értéket befolyásolja a tőkeáttétel, ugyanis a vállalattulajdonos számára való értéke a vállalat értéke mínusz a tartozások értéke, és minél magasabb adósság terheli ugyanazt a vállalati értéket, annál kisebb lesz a tulajdonosi érték.

Miller és Modigliani II. tételükben figyelembe veszik, hogy a külső forrást terhelő kamat levonható költségtétel, amely csökkenti a vállalat által fizetendő nyereségadót, és így adómegtakarításhoz vezet, amely viszont növeli a tulajdonosi értéket.

Az adómegtakarítás ui. növeli az éves pozitív cash flow-t, és mint ilyen, növeli a cég üzleti értékét azon az elvi alapon, amely szerint *a vállalat üzleti értéke a jövőbeli nettó pénzáramok jelen értékre diszkontált összege.*

Bár a vállalati pénzügyesek feltételezik, hogy van egy optimális idegen tőke/saját tőke arány, ennek optimum kritériumait még nem fogalmazták meg.

A rövid lejáratú eladósodás mértékére nézve egyetlen alapvető elméleti magyarázat van: *a forgóeszközök értékének meg kell haladnia a rövid lejáratú forrásokat,* más szóval a folyamatos fizetőképesség fenntartási szükséglete állít kemény korlátot a rövid lejáratú eladósodás elé.

Egyelőre úgy néz ki, nincs lezárt elméleti magyarázat nálunk fejlettebb piaci viszonyok között arra, hogy:

- a megtakarítások mikor és milyen arányokban, mely pénzügyi közvetítő rendszer eleme révén kerülnek kihelyezésre forgóeszköz-növekedés vagy beruházás finanszírozására,
- az előbbiektől is függően miért növekszik folyamatosan a tőkeáttétel,
- miért, milyen hatásokra növekszik a vállalatok rövid lejáratú eladósodása,
- miért nő a forrásszerkezeten belül mind a rövid, mind a hosszú lejáratú adósság hányada?

Az előbb felidézett elméletek a tőkeáttétel növekedését viszonylag kevés számú változóval modellezik. A hazai tőkeáttételi és tőkeszerkezeti viszonyok magyarázatához figyelembe kell vennünk a hazai viszonyokat is.

A magyarországi vállalkozások tőkeszerkezetének átalakulása 1995–2002

A hazai tőkeszerkezetet a legegyszerűbb statisztikai adatelemzés módszerével igyekeztünk megragadni. A *2. táblázatban* az összes, mérleget készítő, Magyarországon működő társas vállalkozás aggregát mérleg- és eredmény-kimutatási adatait, valamint néhány fontos pénzügyi és tőkeszerkezeti mutatóját ismertetjük. A táblázat az 1995–2002-es időszak[5] adatait tartalmazza, sajnos hosszabb időszakot leképező adatbázis nem áll rendelkezésünkre.

A táblázat adatai részletesen és sokoldalúan jellemzik a mérlegkészítő magyarországi gazdasági vállalkozások tevékenységének gazdasági aspektusait, és mivel az adatok a rendszerváltás után öt évvel indulnak, így a trendek – a privatizáció gyakorlati befejezése után – már viszonylagosan letisztult piacgazdasági viszonyokat tükröznek.

A tőkeáttétel vizsgálatát az adatbázis egyik strukturális gyengesége nehezíti, nevezetesen, hogy a rövid lejáratú kötelezettségek között nincs elkülönítve a rövid lejáratú hitelek volumene, egyben vannak a rövid lejáratú hitelek, a szállítói hitelek és az egyéb rövid lejáratú kötelezettségek.

Az adott időszak adatai a rendszerváltás gazdasági sokkja utáni gazdasági növekedés újbóli beindulását, majd az 1995–2002 közti fejlődési pályáját mutatják. A tőkeáttétel, a rövid és hosszú lejáratú adósságteher növekedését ebben a kontextusban kell vizsgálni.

2. táblázat

Nemzetgazdaság összesen 1995–2002

A társas vállalkozások kivonatolt aggregát mérlegbeszámolója és a belőlük számolt pénzügyi mutatók (darab, illetve ezer forint)[6]

Évek	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Vállalatok száma	192072	223909	231938	253272	259570	294534	302816	309017
Összes nettó árbevétel és hozam	12225630	15465771	19718913	24795497	28112485	33865146	39714810	42456972
Üzemi tevékenység eredménye	332803	493704	885532	1154725	1293928	1135606	1174007	1304077
Pénzügyi műveletek eredménye	-179820	-159901	-134740	-190318	-202820	467950	599275	310252
Adózott eredmény	40342	180783	639506	837649	952366	1308094	1654610	1504535
Mérlegeredmény	-41378	23037	318243	418043	517823	786467	1035865	860771
Osztalékkivétel	94042	176723	353756	431907	464230	546075	665362	696740
Befektetett eszközök	6080473	7076914	8322973	10189540	11956773	20969709	25921924	21561994
Forgóeszközök	4269577	5273170	6740736	8049139	9315571	21198109	23817952	23671143
Eszközök összesen	10480317	12550864	15295597	18545977	21653956	42889907	50515317	46042623
Összes saját tőke	5597260	6386013	7530273	8913881	10147894	18461714	22786954	16655252
Hosszú lejáratú beruházási hitelek	404923	616668	924478	1278004	1506649	1944449	1734602	1714222
Összes hosszú lejáratú kötelezettség	1206243	1597841	2079232	2756248	3260942	5714250	6527164	7076074
Összes rövid lejáratú kötelezettség	3472170	4313174	5298253	6316629	7356956	17437998	19215893	20134704
Összes forrás	10480317	12550864	15295597	18545977	21653956	42889907	50515317	46042623
Forrásnövekedés		1,20	1,22	1,21	1,17	1,98	1,18	0,91
Összes adósság	4678413	5911015	7377485	9072877	10617898	23152248	25743057	27210778
Nettó működő tőke	797407	959996	1442483	1732510	1958615	3760111	4602059	3536439
Összes adósság/saját tőke %	83,6	92,6	98,0	101,8	104,6	125,4	113,0	163,4
Összes adósság / Összes tőke %	44,6	47,1	48,2	48,9	49,0	54,0	51,0	59,1
Hosszú lejáratú kötelezettség saját tőke %	21,6	25,0	27,6	30,9	32,1	31,0	28,6	42,5
Hosszú lejáratú kötelezettség / összes tőke %	11,5	12,7	13,6	14,9	15,1	13,3	12,9	15,4
Rövid lejáratú kötelezettség / saját tőke %	62,0	67,5	70,4	70,9	72,5	94,5	84,3	120,9
Rövid lejáratú kötelezettség / össztőke %	33,1	34,4	34,6	34,1	34,0	40,7	38,0	43,7
Rövid lejáratú kötelezettség / hosszú lejáratú kötelezettség	2,9	2,7	2,5	2,3	2,3	3,1	2,9	2,8
Vevő/szállító %	95,4	97,3	100,4	102,6	99,2	103,5	125,9	104,8
Osztalék / adózott eredmény %	233,1	97,8	55,3	51,6	48,7	41,7	40,2	46,3
Nyereség visszafektetési hányad %		2,2	45,7	48,4	51,3	48,3	59,8	53,6
Adózott eredmény /saját tőke ROE %	0,72	2,83	8,49	9,40	9,38	7,09	7,26	9,03
Jegyzett tőke/saját tőke %	77,1	75,1	71,4	65,9	60,1	53,1	45,5	46,5
Jegyzett tőke	4316944	4797778	5378273	5873836	6103351	9803033	10360051	7739698
Összes adósság/összes forrás %	44,6	47,1	48,2	48,9	49,0	54,0	51,0	59,1
Bevételek növekedése lánc%		26,5	27,5	25,7	13,4	20,5	17,3	6,9
ROA Adózott eredmény / összes eszköz %	-0,4	1,4	4,2	4,5	4,4	3,0	3,3	3,3
ROA Mód. Adózott eredmény / befektetett eszköz %	-1,0	0,4	4,7	5,2	5,6	3,7	4,3	3,6

Az adatbázis egyenletesen növekvő könyvszerinti értéket mutat 2000-ig. A 2000-es mérleg összeállításánál a vállalatok a Számviteli törvény változásának megfelelően átértékelték az eszközeiket piaci (?) értékre. (Az egy külön és nem itt megvitatandó probléma, hogy lehetséges-e adminisztratív átértékelési módszerekkel valós vállalati értéket meghatározni.)

Mivel forrásszerkezeti elemzésünk főként viszonyszámokra épült, ez esetben az átértékelés eltérést okoz, azt reméljük, talán nem elviselhetetlen mértékű eltérést.

A mintában szereplő társas vállalkozások száma hét év alatt 192 000-ről 309 000-re növekedett. A vállalatok számának növekedése zömmel a kisvállalkozások számának gyors ütemű emelkedéséből adódott, de a vállalkozások számának gyarapodása a tőkeszerkezet átalakulása szempontjából feltehetően irreleváns vagy (feltehetően) azt csökkentő. Egy kisvállalkozás ui. nem igen kap hitelt (semmilyen lejáratra).

A mikrovállalkozások jelentős része ui. közismerten sem 1995–2002 között, sem jelenleg nem juthat jelentős nagyságrendű külső erőforráshoz (l) pl. Ábel és tsa, 1999), s a vizsgált időszakban a kis- és mikro-vállalkozások alapvetően munkatőkéjükkel léptek piacra.

Igen gyors volt a teljes sokaságnál a vizsgált években 1995-től a nominális nettó árbevétel és egyéb bevételek, illetve hozamok együttes növekedési üteme:

1996/1995	27,4 %
1997/1996	27,8%
1998/1997	25,8 %
2000/1999	13,5 %
2001/2000	26,3 %
2002/2001	14,0 %

Ez az árbevétel- és hozamnövekedés hatékony volt 1999-ig, mert e növekedést a vállalkozások egésze az árbevételnél *kisebb* eszköz- és forrásnövekedéssel érte el, utána az átértékelés új arányokat hozott.

Az összes eszközök növekedési ütemei:

1996/1995	20,0%	
1997/1996	22,0%	
1998/1997	21,0%	
2000/1999	17,0%	
2001/2000	98,0%	(átértékelés!)
2002/2001	-9,0 %	

Az üzemi tevékenység eredménye előbbieknél is jobban növekedett, megnégyszereződött, s az adózott eredmény bővülése még ezt is túlszárnyalta.

Ennek eredményeként *a ROE mutató egy igen alacsony, irreális szintről 9 százalék körüli szintre növekedett,* ami jelzi a rendszerváltás gazdasági válságából való kilábalás trendjét.

A ROA adat különösen érdekes pályát futott be, 1998-ig folyamatos növekedéssel egy 4,5%-os szintre jutott, majd azután egy 3,3%-os értékre esett vissza.

Az osztalék/adózott eredmény, illetve a visszaforgatott eredmény/ adózott eredmény mutatók az időszak végére, 2002-re jelentős arányváltozások után 45/55 arányban stabilizálódott.

Ha az eszközök oldaláról nézzük a hatékonyságot, a következő kép tárul elénk:

Növekedés 2002/1995

Árbevétel, és hozamok	3,47	
Összes eszköz	4,39	(átértékelés)
Befektetett eszköz	3,55	
Forgóeszköz	4,54	
Vevő	3,3	
Készlet	2,95	
Pénzeszközök	4,76	

Ha a mérlegadatokat elfogadjuk, az árbevétel és a befektetett eszközök növekedése arányos volt. Ellenben a forgóeszközök értéke gyorsabban növekedett, mint az értékesítés, ennek oka egyértelműen a pénzeszközök állományának aránytalan megnövekedése. A vevő és a készlet növekedése arányos volt a forgalom növekedésével.

Előbbi adatok dinamikáját annak fényében kell nézni, hogy az 1995/2002 közötti időszak összegezett inflációs indexe 2,4 volt.

Az adatok azt igazolják, hogy a vállalatok összességének likviditási helyzete ezekben az években megerősödött. Ezt bizonyítja nemcsak a pénzeszközök állományának alakulása, de az is, hogy a vállalkozások összesített *nettó forgóeszköz-értéke* (a net working capital) növekvően *pozitív,* és folyamatosan mind az árbevételnél, mind a mérleg főösszegnél gyorsabban növekedett.

A nettó forgóeszköz pozitivitása valószínűleg a vevő/szállító arányok javulása oldaláról is megalapozott, ui. ezek aránya a 90-es évek második felében még 1 alatt volt (ez likviditási gondokat jelez), 2000 után viszont a vevő/szállító már 1 fölé került.)

Miként változott a tőkeszerkezet a vizsgált 7 év dinamikus növekedési viszonyai közt?

1995–2002 között a mintában szereplő *összes vállalkozások kumulált rövid és hosszú lejáratú adóssá-*

gának saját tőkéhez viszonyított aránya megduplázódott, az 1995-ös 83,6 százalékról 164, 3 százalékra növekedett.

Ezen belül a hosszú lejáratú kötelezettség/saját tőke mutató szintén növekedett, praktikusan megduplázódott, 21,6%-os 1995-ös értékről 42 százalékra 2002-re.

Jelentősen nőtt a rövid lejáratú kötelezettségek aránya a saját tőkéhez viszonyítva, 1995-ről 2002-re 62%-ról 120%-ra. Ez igen jelentős változás!

Előzőek alapján ugyan jelentősen nőtt a tőkeáttétel, de még jelentősebben a rövid lejáratú vállalati eladósodás. Ez utóbbi növekedése a saját tőke 60 százalékáról 1,2-szeresére, és az össztőke 33 %-áról 43 %-ára már komoly kérdéseket vet fel. Ilyen mértékű rövid lejáratú (és együttesen hosszú és rövid lejáratú) eladósodás a saját tőkéhez viszonyítva már nem tekinthető egészséges gazdasági folyamatnak.

Ha most adósság szemüvegen keresztül nézzük a vállalati gazdálkodást, a legátfogóbb adósságmutató, az összes adósság/ összes tőke (vagy eszközérték) mutatója, amely a hét éves periódus alatt egyenletes növekedéssel 44,6 százalékról 59,1 százalékra növekedett. Azaz a vizsgált időszakban a magyar gazdaságban (is) *jelentősen növekedett a vállalati eladósodás, a források több mint fele, immár 60 százaléka idegen forrás.*

És ne felejtsük el, hogy a tőke- és forrásszerkezet ilyen mértékű tőkeszerkezet átrendeződése nálunk 5–10 éves folyamatok eredménye.

A vállalati adósságnövekedés következtében létrejött adósság mintegy negyede hosszú lejáratú és háromnegyede rövid lejáratú. Ez elvileg azt mutatja, hogy a növekvő szállítói megfinanszírozáson kívüli finanszírozásban a bankok is zömmel a rövid lejáratú hitelezés bővítésére voltak hajlandóak[7], miközben a Nemzeti Bank hivatkozott elemzése szerint a vállalati hitelek durván fele rövid és másik fele hosszú lejáratú hitel. A mi adatforrásunk és az MNB adatszerkezeti közlése teljesen ellentétes.

A gyakorlati tapasztalataink alapján hajlunk arra, hogy kétségbe vonjuk az MNB-anyag adatainak helyességét, hacsak nincs itt valami speciális magyarázat

A rövid lejáratú források ilyen mértékűre növekedése a tőkeszerkezetben a vállalkozások forgóeszköznövekedését akadálytalanul megfinanszírozta, a beruházásokét csak bizonyos vállalati csoportok esetében.

Ezt igazolják az immár jó tízéves kkv-k beruházás finanszírozásával kapcsolatos állami erőfeszítések, állami beruházás-finanszírozási programok, kezdve a mikrohitelezéstől, folytatva a Széchenyi-terven át a jelenlegi pályázati kiírásokhoz, ahol már uniós források is rendelkezésre állhatnak.

Az eladósodási folyamat a reáleszközökhöz képest is érdekesen alakult, és az adósság súlyosan megnőtt. A hosszú lejáratú kötelezettségek/befektetett eszközök mutató 0,20-ről 0,33-ra nőtt, rövid lejáratú kötelezettségek/befektetett eszközök mutató 0,57-ről 0,93-ra.

Érdekes módon a rövid lejáratú kötelezettségek/forgóeszközök mutató stabil, a teljes időszakban 0,85, azaz *a forgóeszköz- növekményt folyamatosan 85%-ban rövid lejáratú hitelek fedezték 1995–2002 között!*

A tőkeszerkezeti átalakulások nem függetlenek a vállalati mérettől. Adatbázisunk alapján kiválasztottunk három csoportot, azon vállalatokat, amelyek éves árbevétele nulla-tízmillió Ft, amelyeké száz-ötszázmillió Ft és amelyeké tízmilliárd Ft felett volt. Ezek tőke- és adósságszerkezeti mutatóit ismerteti a *3. táblázat.*

3. táblázat

Három méretskálába sorolt vállalati kör tőke és adósságszerkezetének változása 1995–2002 között

0-10 millió forint forgalom		
Vállalatok száma	134660	70453
Hosszú lejáratú kötelezettségek/saját tőke	0,74	0,27
Hosszú lejáratú kötelezettségek/összes forrás	0,25	0,13
Rövid lejáratú kötelezettségek/saját tőke	1,19	0,73
Rövid lejáratú kötelezettségek/összes forrás	0,40	0,36
100-500 millió forint forgalom		
Vállalatok száma	10530	20284
Hosszú lejáratú kötelezettségek/saját tőke	0,25	5,84
Hosszú lejáratú kötelezettségek/összes forrás	0,12	0,72
Rövid lejáratú kötelezettségek/saját tőke	0,87	1,83
Rövid lejáratú kötelezettségek/összes forrás	0,33	0,23
10 milliárd forint forgalom felett		
Vállalatok száma	110	356
Hosszú lejáratú kötelezettségek/saját tőke	0,13	0,27
Hosszú lejáratú kötelezettségek/összes forrás	0,08	0,12
Rövid lejáratú kötelezettségek/saját tőke	0,33	0,78
Rövid lejáratú kötelezettségek/összes forrás	0,22	0,35

A mikrovállalkozások száma a két időpont között közel a felére csökkent, a tőkeáttétel jelentősen mérséklődött, sőt a teljes forrástömegben is csökkent a hosszú lejáratú források aránya. Láthatóan e csoportban a saját tőkefinanszírozás megnőtt, mivel a rövid lejáratú finanszírozás is csökkent mind a saját tőkéhez, mind a teljes forrástömeghez képest. E csoport tőkeellátása tehát nem javult, inkább romlott, számuk dinamikus csökkenése is jelzi e trendet (talán összefüggés is van).

A középvállalati csoportban más trendek mutatkoznak. 1995-ben e vállalatok forrásainak durván fele

saját a saját tőke, és a másik fele a hosszú és rövid lejáratú idegen forrás. A tőkeáttétel ekkor minimális volt. 2002-ben már a finanszírozásban hosszú lejáratú idegen források tették ki azok 72 százalékát, 13 százalékát a saját tőke, és 15 százalékot a rövid lejáratú idegen források. E vállalatoknál igen nagy mértékű eladósodás következett be, és *nem volt akadálya közép- és hosszú lejáratú forrásokhoz jutni.*

A harmadik klaszterba a legnagyobb méretű vállalkozások tartoznak. Ezek száma örvendetesen, közel megnégyszereződött. Klasszikus tőkeáttételi mutatójuk megduplázódott, de jelentősen nőtt rövid lejáratú eladósodottságuk a saját tőkéhez viszonyítva, valamint az össztőkén belül is. Ebben a vállalati méretcsoportban nincsenek tőkefinanszírozási gondok. De itt is nő az eladósodottság, az összes adósság az összes forráson belül 30 százalékról 40 százalékra emelkedett

Kérdőjelek és hipotézisek a magyarországi vállalati tőkeáttétel növekedésére

A vizsgált 7 éves időszakban megduplázódott a tőkeáttétel mutatója és ennél is gyorsabban nőtt a rövid lejáratú adósság bármely mutatója. Miért következett ez be?

- A tőkeáttétel vizsgált időszaki növekedése tükrözi a saját tőke növekedési ütemének és forrásának elégtelenségét, amit igazolnak az elég alacsonynak ítélhető ROI és ROA adatok
- A vállalkozásoknak hihetetlen mértékben szükségük volt és van beruházásokra, fejlesztésre, még alacsony jövedelmezőség esetén is, vagy éppen annak javítására (termékmegújítás, új telephely – új technológia, racionális szervezés stb. okán).
- A vállalkozások forgóeszköz-igényessége rendkívül gyorsan növekedett az értékesítés 3,5-szeres bővülésével (amelyből 2,5-szeres mértéket képviselt az infláció és 1,3-szeres reálnövekedést a tényleges gazdasági növekedés), ezt a forgóeszköz-növekedést a hazai pénzpiac végül is finanszírozta, de ez elvezetett a rövid lejáratú vállalati eladósodás jelentős mérvű növekedéséhez. Így a forgóeszközök finanszírozásához szükséges forrásigényt a magyar kereskedelmi bankrendszer megfelelően kielégítette.[8]
- A vállalati beruházások folyamatában nagyobb forgóeszköz-fejlesztés valósult meg, mint a befektetett eszköz fejlesztés, a befektetett eszközök/összes eszközök arány az 1997-es 53 százalékról 2002 végére 43 százalékra csökkent!
- A vállalkozások növekvő banki finanszírozása a hitelkamatok csökkenésével párosult, sőt, a kamatcsökkentés nyilvánvalóan ösztönözte a hitelfelvételeket. Mégis – a nagyobb adósságráta a forrásokon belül, illetve a növekvő tőkeszerkezet megnövelte a bankok szerepét a vállalkozások életében
- Tényszámok igazolják, hogy a mikrovállalkozások hitelezésében a bankok szerepvállalása csökkent, ami azt jelzi, hogy a hitelkeresleti versenyben a mikrovállalkozások egyre kevésbé partiképesek
- Érdekes, hogy a rövid lejáratú vállalati eladósodás, és főként a tőkeáttétel azzal növekedett, hogy javult a vizsgált hét évben a saját tőke megtérülésével, és növekedett az újra visszafektetési hányados. A saját tőke megtérülése (adózott eredmény/saját tőke) a 95-ös 0,72 százalékról 2005-re feltornázódott egy 9 százalékos szintre –, miközben az *adózott eredmény újra visszafektetési hányada 45%-ról 55%-ra növekedett!*
- Előbbiek a fenntartható vállalati növekedés elvét látszanak igazolni, mert a vállalkozásoknál egyidejűleg nőtt a saját tőke és a külső forrás is, igaz, a külső forrás gyorsabban.
- Így az sem igazolódott, hogy a saját tőke jövedelmezőségének negatívan kell korrelálnia a tőkeáttétellel, mert Magyarországon a vizsgált időszakban ennek az ellenkezője történt.
- A tőkeáttétel az elméletben a magasabb befektetett eszközarányokkal dolgozó vállalatoknál nő gyorsabban. Magyarországon a jelenlegi vizsgálat alapján inkább azt a hipotézist rögzíteném, hogy a közepes méretű vállalkozások tőkeáttétele nőtt a leggyorsabban, s ennél kevésbé a legnagyobbaké, a mikrovállalkozásoké pedig még csökkent is.[9]
- A tőkeáttétel dinamikus növekedése olyan viszonyok között ment végbe, amikor is *a ROE elért 9 százalékos szintje tartósan alacsonyabb volt a hitelkamatoknál,* noha a tulajdonosi kockázat nem kisebb, hanem nagyobb volt a hitelkockázatoknál. Ez fejlett piacgazdaságokban törvényszerűen fordítva van. Ilyen tőkeáttétel növekedési viszonyokra talán csak valamilyen tőkeszegény viszonyokra megfogalmazott pénz- és tőkepiaci elmélet adhat magyarázatot.
- Egyértelmű, hogy a saját tőke növekvő megtérülése dacára az osztalékigények levonása után megmaradó saját tőke bővítését szolgáló saját vállalati többletforrások messze nem kielégítők a növekedési lehetőségek (meg az infláció) finanszírozására, és a vállalatok többsége általánosan továbbra is növekedésénél külső forrásokra szorul.
- Miközben a ROE kedvezően alakult, a ROA (az összes eszközök megtérülése) a vizsgált 7 éves időszakra csupán 3–4,5 százalék között mozgott, mi-

közben tudjuk, hogy az eszközöket 2000-ig könyvszerinti értéken tartották nyilván, és tényleges beszerzési árakon az előbbi 3–4,5 %-os számokkal szemben a ROA aligha adhatott reálértékben 1–2 százalékosnál nagyobb belső növekedési ütemre fedezetet. Így az eladósodás növekedésével egyidejűleg a profitabilitás alacsony, s mivel alig fedezi a növekedés tőkeigényét, az eladósodás folyamata circulus vitiosus lehet.

- *Az is lehet, hogy a ROE növekedése, karöltve a növekvő tőkeáttétellel mégiscsak növekvő vállalkozási kockázatot fejez ki?* Lehet, hogy valahol az MM tétel ilyen nem tökéletes versenypiaci működés mellett is hordoz magában igazságtartalmakat? Ha igen, akkor lehet, hogy a növekvő tőkeáttétellel a vállalati adósságállományok kockázata növekedett?
- Mérsékelt belső növekedési potenciáljuk miatt a hazai vállalkozások tőkeszerkezeti döntései nagyon is körülhatároltak, s kényszerűen *elsősorban* bankhitelre alapozódnak, másodsorban saját forrásokra (előző évek felhalmozott nyeresége), s csak harmadsorban új tulajdonosi forrás bevonására. *Ez mintegy fordított „Pecking Order" elmélet a gyakorlatban.*
- Bár ismert, hogy a Magyarországon működő leányvállalatok jelentős részét az anyavállalat (is) finanszírozza, ennek hatása ebből az adatbázisból nem mérhető le.
- A saját tőke megtérülését jelentősen meghaladó kamatszintek folyamatosan drágították és drágítják a vállalati tőkeköltséget (a WACC-t), s ezt a negatív hatást csak igen szerény mértékben ellensúlyozták a kamatköltségek révén elért adómegtakarítások (a tiszta saját tőkéből történő finanszírozással szemben), minthogy Magyarországon a társasági adó alacsony.
- Van egy olyan hipotézisünk, hogy a készletek, illetve a vevő nem likvid részét a mérlegek elpalástolják[10], s így nem kis számú vállalkozás nettó forgótőkéje valójában nem pozitív, hanem negatív, és ezért az ilyen vállalkozások a folyamatosan fellépő valós többlet forgóeszköz-szükségleten felül *a mérlegben elpalástolt nettó forgóeszközhiányt is finanszíroztatni kénytelenek.*
- A bankok gazdálkodási, magatartási, hitelezési tevékenységének, feltételeinek ismerete hiányában úgy véljük, a tőkeáttétel növekedésének okait nem lehet megérteni. Külön vizsgálat volna szükséges a növekvő vállalati eladósodás és növekvő tőkeáttétel banki oldalával kapcsolatban.
- A tőkeáttétel általános növekedése dacára jelentős vállalati csoportokban megoldatlan maradt a beruházás-finanszírozás, a mikro- és kisvállalatok tőkeellátása valójában továbbra is nyitott probléma, és állami, sőt uniós támogatásuk módszerei a következő években is a gazdaságpolitika állandó témái lesznek.
- A tőkeáttétel növekedésében bizonyára szerepe van a hazai vállalati gazdálkodási és finanszírozási kultúra hagyományainak is (Chui és társai, 2002), amelyben erős igények uralkodnak a banki finanszírozás iránt.

* * *

Nem valószínű, hogy egy nagyon egyszerű modellel le lehet írni a hazai vállalati eladósodás és növekvő tőkeáttétel igen gyors ütemű növekedésének okait Magyarországon. Feltehető, hogy a vállalatokat tovább kell tipizálni, és finanszírozási szituációs szcenáriókra kell modelleket megfogalmazni.

Nemzetközi trend a vállalatok tőkeáttételének növekedése. A Magyarországon működő vállalatok összegezett 1995–2002 közötti mérleg- és eredménykimutatási adatainak vizsgálata azt mutatja, hogy ez a trend érvényesül Magyarországon is, a vállalatok tőkeáttétele a vizsgált időszakban igen nagymértékben növekedett és a külső finanszírozás jelentősége meghatározóvá vált a vállalati növekedés tőkefeltételeinek biztosításában.

E cikkben röviden utaltunk azokra az elméletekre, amelyekkel a vállalati pénzügyi gondolkodás elméletileg megokolja a tőkeszerkezeti döntéseket, és a hazai tényadatok alapján azt láttuk, az ezek által rögzített absztrakt feltételek között a valóságos hazai tőkeszerkezeti mozgások csak részben magyarázhatóak.

A vállalati rövid és hosszú távú eladósodás, a tőkeáttétel nagy mértékű növekedésének megokolására további statisztikai és ökonometriai vizsgálatok szükségesek, azt reméljük, e vizsgálatokat segíthetik a cikkben tett megállapítások, hipotézisek.

Felhasznált irodalom

Apatini Kornélné (1999): Kis- és középvállalatok finanszírozása, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

Ábel István – Ócsi Béla (1999): Finanszírozási szerkezet és tulajdonforma. in: Közgazdasági Szemle, 10.sz. p. 888-904.

Alekszan Devic – Bojan Krstic (2001): Comparative Analysis of the Capital Structure Determinants in Polish and Hungarian Enterprises – Empirical Study, in: Facta Universitatis, Series Economics and Organisation Vol. 1 No 9, p 85-100.

Brealey, R. A. – Myers S. C. (1988): Principles of Corporate Finance, McGraw-Hill, 6 th Edition

Csubák Tibor Krisztián (2003): Kis- és középvállalatok finanszírozása Magyarországon, PhD Disszertáció, Budapest

Chui, C. W. – Lloyd, A. E. – Kwok, C. Y. (2002): The Determination of Capital Structure: A Missing Piece to the Puzzle. in: Journal of International Business Studies, First Quarter, p. 99-127.

Ehradt, M. C. – Daves. R. D. (2001): Corporate Valuation. The Combined Impact of Growth and the Tax Shield of Debt On the Cost of Capital and Systematic Risk. in: Journal of Applied Finance, Fall/Winter

Fama, F. F. (1978): The Effects of a Firm's Investment and Financing Decision. in: American Economic Review, June, 68, p. 272-284.

Miller, M. H. (1977): Debt and Taxes. in: Journal of Finance, May, 32, p. 261-276.

Modigliani, F. – Miller, M. H. (1958): The Cost of Capital. Corporation Finance and the Theory of Investments. in: American Economic Review, June, 48, p.261-297.

Nivorzhkin, E. (2002): Capital Structures in Emerging Stock Markets: The Case of Hungary. in: The Developing Economies, XL-2, June, p. 166-187.

Ross Levine (2002): Bank Based Or Market-based Financial System. Which is better. in: Journal of Financial Intermediaton, No 11.

Melléklet

Gazdálkodási forma	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Jogi személyiségű gazdasági társaság	147 388	162 588	165 307	171 495	177 424	186 744
Ebből korlátolt felelősségű társaság	143 109	154 990	160 647	167 033	172 919	182 242
Részvénytársaság	3 929	4 251	4 350	4 372	4 423	4 425
Szövetkezet	8 330	8 230	8 191	7 516	7 074	6 768
Egyéb jogi személyiségű vállalkozás	2 289	2 813	3 432	3 918	4 306	4 617
Átalakulásra kötelezett gazdasági Szervezet	655	619	506	411	341	298
Jogi személyiségű társas vállalkozás	158 662	174 250	177 436	183 340	189 145	198 427
Jogi személyiség nélküli gazdasági társaság	**144 552**	**166 863**	**175 979**	**196 009**	**207 365**	**216 567**
Ebből közkereseti társaság	4 509	5 006	5 217	7 873	8 213	8 113
Betéti társaság	140 043	161 857	170 762	188 136	199 152	208 454
Jogi személyiség nélküli egyéb vállalkozás	24 269	26 182	26 998	27 255	27 427	26 675
Megszűnő gazdálkodási forma	11 091	10 646	8 858	4 917	2 897	2 039
Jogi személyiség nélküli társas vállalkozás	**179 912**	**203 691**	**211 835**	**228 181**	**237 689**	**245 281**
Társas vállalkozás összesen	338 574	377 941	389 271	411 521	426 834	443 708
Egyéni vállalkozás	659 690	648 701	660 139	682 925	698 001	708 513
Vállalkozás összesen	**998 264**	**1 026 642**	**1 049 410**	**1 094 446**	**1 124 835**	**1 152 221**
Költségvetési és társadalombiztosítási szervezet	14 633	14 957	15 300	15 436	15 615	15 401
Nonprofit szervezet	54 418	58 866	61 907	65 335	67 153	69 074
MRP-szervezet	300	292	272	263	228	194
Összesen	**1 067 615**	**1 100 757**	**1 126 889**	**1 175 480**	**1 207 831**	**1 236 890**

Lábjegyzetek

[1] Nálunk Magyarországon még nagyon fiatal a modern kapitalizmus, ezért nincs elég adat a hazai béták kiszámításához, és ezért a magyar befektető messze nem tud olyan tudatos befektetői magatartást tanúsítani, mint az amerikai. Nincs több évtizedes (az USA-ban másfél évszázados) statisztikánk az egyes ágazatokban csődbe jutott vállalatok arányáról, amiből az itt működő vállalatok kockázatosságát, vele az elvárt tulajdonosi megtérülést és a tőkeköltségeket számolhatná a piac.

[2] A tőkeszerkezetnek több definíciója ismert, a két alapvető: összes kötelezettség/összes források, összes hosszú lejáratú kötelezettségek/összes források (vagy eszközök).

[3] Magyarországon működnek beruházási bankok, kockázati tőketársaságok, ma már vannak speciális állami támogatási konstrukciók, voltak japán, német stb. hitelkonstrukciók, de a vállalatok hitel- és tőkeellátásában nem voltak jelentősek, és kapcsolatrendszer híján levő vállalkozás nemigen számíthatott e forrásokra.

[4] Még inkább befektetési alapok, ingatlan befektetési társaságok, szövetkezetek tudtak – kis induló nagyságuk dacára jelentős lakossági kötvénybefektetéseket magukhoz vonzani.

[5] A bejegyzett társas vállalkozások száma ettől eltér, magasabb. Itt azon társas vállalkozások száma szerepel, amelyek mérleget készítettek és adtak be. Az adatbázist a Hétszigma Kft. bocsátotta rendelkezésünkre, amit itt szeretnék megköszönni.

[6] A 2000-es mérlegekben igen nagyarányú vagyonátértékelés van, ezért 2000-től az adatbázis abszolút számaiban torzulást, hirtelen adatugrásokat látunk, ugyanakkor érdekes módon a belső arányváltozások, dinamikák teljesen koherensek.

[7] A banki és szállítói finanszírozás növekedésére külön adatunk nincs, csak a rövid lejáratú kötelezettségek egészére, illetve a szállító állományra. Itt szerepet játszhat a „banki" típusú hitelpiac a maga specialitásaival.

[8] Sajnos nincs ütköző adatunk, miként alakult a magyar kereskedelmi bankrendszer, illetve a pénzügyi szféra rövid és hosszú távú kihelyezése e szférába.

[9] Nem látjuk igazoltnak ezen a mintán, amit többen vallanak, hogy a tangibilitás és a tőkeáttétel negatívan korreláltak.

[10] Ezek leírása csak az eredmény rovására lehetséges, ami veszteségokozó, de veszteséges mérleggel nem lehet banki hitelhosszabbítást kérni. Ez sok vállalkozás életében egy érdekes circulus vitiosus.

LÉVAI Imre

AZ EURÓPAI ALKOTMÁNY EGYES VITATOTT KÉRDÉSEINEK RENDEZÉSE MAGYAR SZEMPONTBÓL*

Az Európai Konvent által 2002–2003-ban kidolgozott és az Európai Unió Kormányközi Konferenciája által 2004-ben elfogadott Alkotmányos Szerződés (Treaty establishing a Constitution for Europe) kritikus pontjai már a tervezet Preambulumának, az utólag beemelt Alapvető jogok chartájának (Charter of Fundamental Rights of the Union), valamint az integráció egész jövőjét meghatározó „megerősített együttműködés" (enhanced co-operation) kérdésének vitája és értelmezése kapcsán élesen fölvetődtek. A zsidó-keresztény erkölcsi értékrendre történő hivatkozásra a hivatalos magyar álláspont a „passzív semlegesség" beletörődésével reagált, míg a kisebbségi jogok védelme ügyében aktív kezdeményező és végül méltányolható sikert arató tárgyalási politikát képviselt. A megerősített együttműködés kodifikált lehetőségében rejlő „többsebességű" integráció alternatívája mind Magyarország, mind az Európai Unió egésze szempontjából a regionális együttműködés szubregionális szerkezetű, differenciálódó mintáit ígéri.

Több szempontból is kockázatos vállalkozás az Európai Unió szerkezetét és működését nagyban meghatározó Európai Alkotmányról szóló Szerződés egyes vitatott kérdéseinek jelenlegi megoldásáról és jövőbeli jelentőségéről értekezni. Szakmai hozzáértését kérdőjelezheti meg és tudományos tekintélyét veszélyeztetheti minden hozzászóló, aki a közhelyszerű általánosságokon túl pontos, de legalábbis elfogadható szinten valószínűsíthető előrejelzéseket óhajt bemutatni a korunkbeli instabil, az eltérő fölhalmozási mintájú kapitalizmusok újabb világméretű összecsapásának kockázatát is magában hordozó nemzetközi viszonyok között. (V.ö. Lévai, 2002d, 2003c.)

Az Európai Unió, a komplex világrendszer egyik meghatározó és dinamikus alcentruma az 1951-es Párizsi és az 1957-es Római Szerződés aláírása óta maga is rendkívül összetett, a szó valódi értelmében „komplex" (al)rendszerré vált. (V.ö. Geyer, 2003.) Több mint fél évszázados evolúcióját az eredeti hat tagállamból álló önszabályozó szektorális, illetve regionális gazdasági szervezetből immár 25 tagállamot integráló, „félállami" (föderális és konföderális) vonásokat mutató társadalmi szerveződéssé válás (az „önszervezés") jellemezte. Az intra- és interregionális interdependenciák és interakciók fokozódó komplexitása (nemlineáris dinamikája) következtében az Unió jövőbeli fejlődésének prognosztizálása a következő fél évszázadra, de még a következő fél évtizedre sem lehetséges, legföljebb a fejlődési pályák (trajektóriák) adott viszonyok között („állapottérben") belátható elágazásai („forgatókönyvei") körvonalazhatóak. Az alábbiakban az EU Kormányközi Konferenciájának (angol nyelvű rövidítéssel: IGC, francia nyelvű rövidítéssel: CIG) 2004. június 17-18-i záróülésén elfogadott (a 21 hivatalos nyelven véglegesített megszövegezésű, majd október 29-én Rómában aláírt) Alkotmányos Szerződés egyes, az Unió egészének és következésképpen Magyarország jövőjére nézve rövid, illetve hosszú távon meghatározó vitatott kérdéseiről és azok megoldási módjáról szólunk. Minthogy a jelen tanulmány lezárásakor a konszolidált szöveg még nem áll rendelkezésünkre, a továbbiakban az előzetes változatnak (CIG 86/04) a Külügyminisztérium honlapjáról letölthető magyar nyelvű szövegére támaszkodunk.

* A tanulmány megírását az OTKA T046237 számú kutatási programja támogatta.

Antik örökség és keresztény értékrend – modern Európa

A röviden Alkotmányos Szerződésnek (a végleges magyar fordításban Alkotmányszerződés – a szerk.) nevezett dokumentum teljes és hivatalos címe: „Szerződés egy európai alkotmány létrehozásáról" (Treaty establishing a Constitution for Europe), amelynek tervezetét a 2000. évi Nizzai és a 2001. évi Laekeni Nyilatkozat által életre hívott Európai Konvent dolgozta ki Valéry Giscard d'Estaing elnökletével. (A Konvent munkájának és a tervezet vitájának tanulságos történetét ehelyütt nem részletezzük, csupán a következő forrásokra hivatkozunk: Gordos – Ódor, 2003a, 2003b, 2004; Györkös, 2003a, 2003b, 2004; Kulcsár – Lévai, 2003.) A 105 tagú Konvent munkájában a tagjelölt államok képviselői is részt vehettek, így a magyar küldöttek (egy kormányzati és két parlamenti képviselő: a kormány részéről előbb Martonyi János két hónapig, majd Balázs Péter 14 hónapig, az országgyűlés részéről Szájer József és Vastagh Pál a kormánykoalíció, illetve az ellenzék képviseletében, idő közben megváltozott szerepkörben) is intenzíven bekapcsolódtak a munkába. (Contributions and proposed amendments..., 2003)

A tanácskozás menetét három féléves szakaszra osztotta a 13 tagú elnökség. Az első szakasz, amely lényegében tájékoztató jellegű volt, 2002 júliusában zárult le. A második, elemző szakasz 2003 januárjában ért véget, a záró, harmadik szakasz pedig 2003 júliusában az Alkotmányos Szerződés tervezetének előterjesztésével fejeződött be. Az Európai Tanácsnak elfogadásra ajánlott Szerződés – 11 munkacsoport vitáinak eredményeire támaszkodva – a 2003 második félévi Kormányközi Konferencia számára, annak sorozatos ülésein lefolytatott egyeztetések után sem bizonyult elfogadhatónak. A végül 2004 júniusában elfogadott, októberben parafált és közel kétévnyi, tagországonkénti ratifikációs folyamat után hatályba lépő okmány („második" Római Szerződés) fölváltaná és egyesítené az Európai Közösséget létrehozó 1957-es (első) Római és az Európai Uniót létrehozó 1992-es Maastrichti Szerződést, sőt magába foglalja a 2000. évi nizzai Kormányközi Konferencián elfogadott és kihirdetett „Az Unió Alapjogi Kartáját" is. Ha valamely tagállamban valamely oknál fogva (pl. elutasító népszavazás folytán, ahol közvetlenül a választópolgárok véleményének kikérése mellett döntenek vagy arra törvény kötelezi a kormányzatot, vagy pl. abban az esetben, ha szélsőségesen integrációellenes politikai erők kerülnének hatalomra, amelyek a törvényhozás elé sem terjesztenék a Szerződést) a törvényerőre emelés meghiúsulna, az Unió a már elfogadott korábbi szerződések alapján továbbra is működőképes maradna. (A kilépés lehetőségére a későbbiekben még visszatérek.)

Az Alkotmányos Szerződés tervezete és az elfogadott változat is négy részből áll, a belső szerkezet azonban némiképpen, a módosító megállapodásokból fakadó szerkesztési követelményeknek megfelelően változott:

1) az első rész (összesen kilenc cím) tartalmazza az Unió alkotmányos rendszerének leírását,
2) a második rész (hét rész) az Unió alapvető jogainak Kartáját foglalja magában,
3) a harmadik rész (hét cím) az uniós politikákat és a működési módot írja le,
4) a negyedik rész (10 cikk) az általános és záró rendelkezéseket tartalmazza.

A jövőre nézve figyelemre méltó és nem kevéssé becsvágyó módon egy *európai* alkotmány, nem pedig az *Európai Unió* Alkotmánya létrehozásáról szóló Szerződés tervezetének Preambuluma az ókori görög történetíró, Thuküdidész (i.e. 460–396) politikai hitvallásával kezdődött, amit azonban az elfogadott változat elhagyott:

„Mi olyan alkotmány szerint élünk, amelynek neve, mivel az uralom nem néhány ember, hanem a többség kezében van, demokrácia." (Európai Alkotmány, 2003: 7)

A továbbiak világossá tétele érdekében az alábbiakban teljes terjedelmében idézzük az Európai Alkotmány ünnepélyes bevezető részének tervezetét, *dőlt betűkkel* jelölve az elfogadott változatban módosított és külön szögletes zárójellel jelölve a kihagyott részeket, és **félkövér betűkkel** jelölve az új változatot:

„Tudatában annak, hogy Európa olyan kontinens, amely a civilizáció egyik szülőhelyéül szolgált; hogy lakói, akik a legkorábbi időktől fogva, egymást követő hullámokban érkeztek ide, fokozatosan létrehozták a humanizmus alapértékeit, a személyek egyenlőségét, a szabadságot és az értelem tiszteletét."

Ösztönzést merítve Európa kulturális, vallási és humanista örökségéből, amely *értékek révén, e hagyaték folytonosan jelen lévő elemeként, az emberi személyiség központi szerepe, az egyes emberek sérthetetlen és elidegeníthetetlen jogai, valamint a törvények tisztelete, a társadalmi élet szerves részévé váltak,* **amelyből az emberi személyiség sérthetetlen és elidegeníthetetlen jogai, a demokrácia, az egyenlőség, a szabadság, valamint a jogállamiság egyetemes értékei kibontakoztak,**

Abban a hitben, hogy a **keserű tapasztalatokat követően** újraegyesülő Európa – valamennyi lakója, köztük a leggyengébbek és a leginkább elesettek javára – továbbra is a civilizáció, a haladás és a jólét

útján kíván haladni; hogy meg akar maradni a kultúrára, a tudásra és a társadalmi fejlődésre nyitott kontinensnek; hogy közéletének demokratikus és átlátható jellegét még inkább el kívánja mélyíteni, és világszerte küzdeni szándékozik a békéért, az igazságért és a szolidaritásért,

Attól a meggyőződéstől vezérelve, hogy Európa népei, miközben büszkék maradnak saját nemzeti identitásukra és történelmükre, elhatározzák, hogy felülemelkednek ősi megosztottságaikon, és egy közös jövő kialakítása érdekében egymással minden eddiginél szorosabb egységre lépnek,

Abban a meggyőződésben, hogy az ily módon „sokszínűségében egyesült" Európa a legjobb esélyt kínálja számukra annak a nagyszerű vállalkozásnak a megvalósítására, amelynek révén e térség, minden egyes egyén jogainak tiszteletben tartása mellett, valamint az eljövendő nemzedékekért és a Föld jövőjéért viselt felelősségük tudatában, az emberiség reménységének különleges térségévé válik,

Azzal az elhatározással, hogy az Európai Közösségeket létrehozó szerződések és az Európai Unióról szóló szerződés keretében elért eredményeket továbbvigyék, egyben biztosítva a közösségi vívmányok folytonosságát,

Kifejezve köszönetüket Európa polgárai és államai nevében ezen Alkotmány kidolgozásáért az Európai Konvent tagjainak,

Akik, kicserélve jó és kellő alakban talált meghatalmazásaikat, a következőkben állapodtak meg: (Európai Alkotmány, 2003: 7 és CIG 86/04)

A dokumentum egészének hivatalos, ám helyenként „döcögős" fordítása ellenére a szöveg a magyar anyanyelvűek számára is világossá teszi, hogy az Unió az egész európai civilizáció történelmi vívmányaira *(„acquis européens")* hivatkozik és emeli azokat az egyetemes társadalmi értékek *(„acquis universels")* érvényességi szintjére. A „kulturális, vallási és humanista örökségre" az elfogadott változat is explicit módon utal, de mibenlétét közelebbről nem határozza meg. Az Alkotmányos Szerződés I. Rész I. Cím: Az Unió meghatározása és célkitűzései, 2. cikke az Unió értékeit hasonlóképpen, Az Emberi Jogok Egyetemes Nyilatkozatához hasonló általános értelemben definiálja:

„Az Unió az emberi méltóság tiszteletben tartása, a szabadság, a demokrácia, az egyenlőség, a jogállamiság, valamint az emberi jogok – ideértve a kisebbségekhez tartozó személyek jogait – tiszteletben tartásának értékein alapul. Ezek az értékek közösek a tagállamokban, a pluralizmus, a tolerancia, az igazságosság, a szolidaritás és a megkülönböztetés-mentesség társadalmában." (Európai Alkotmány, 2003: 9 és CIG 86/04)

Úgy vélem, minden olyan törekvés, amely egy nyitott, demokratikus intézmény alaptörvényétől a közös értékek mélyebb vagy szélesebb körű specifikálását várja el, tévútra vezethet, mert önmagába zárt, előnyöket csak a rögzített feltételek között, csakis a kiválasztott kevesek számára biztosító közösség kialakítását eredményezheti.

Általában nincs vita a tekintetben, hogy az antik görög-római (legtágabb értelemben vett) kulturális örökség máig ható értékeket jelent nemcsak Európában, hanem szerte a világon, még akkor is, ha e kultúra bölcsőjét az „öreg" kontinens déli felén, valamint Kis-Ázsiában ringatták elődeink. Az sem vitatható, hogy a zsidó-keresztény-keresztyén erkölcsi értékrend a nagy világtörténelmi korokat átíveli, s annak közel-keleti első, vallási megfogalmazói is egyetemes érvényt tulajdonítottak. A modern kor fölvilágosult, humanista eszméi Európában és Amerikában a néphatalom politikai elveiben öltöttek testet, és a Népszövetség, majd az Egyesült Nemzetek Szervezete egyhangúlag elfogadott határozatai is ezeket az eszméket és elveket visszhangozták/visszhangozzák.

Mindebben a demokratikus társadalmi mozgalmak bármely irányát követők egyetérthetnek (v.ö. Hoggart, 1987; Mellár, 2000; Pagden, 2002), a rövid távú pártpolitikai (belpolitikai, hatalmi) érdekek azonban a széles látókört elhomályosíthatják. Az, hogy a kereszténység európai értékközösségének az Európai Alkotmány Preambulumában történő kiemelése mellet mely államok képviselői kardoskodtak, illetve ellene mely államok képviselői szólamlottak föl, sokat mond az adott ország történelmileg kialakult társadalmi viszonyairól, valamint az éppen hatalmon lévők politikai kultúrájáról. Magyarország a 2002. évi kormányváltást követően a „passzív semlegesség" (más megfogalmazásban: „az elvtelen pragmatizmus") álláspontját választotta. Balázs Péter, a magyar kormány képviselője megfogalmazásában:

„A magyar álláspont, ahogy azt a kormány alakította ki: mi nem ellenezzük a kereszténység említését. E kérdésben nem vagyunk olyan harcos laikusok, mint a franciák, és nem is vetjük fel olyan élesen, mint a lengyelek... Mert a kormányközi konferencián elfogadási esélye országonként valószínűleg csak egy specifikusan magyar témának van, s jobb, ha e kérdésben hagyjuk a többieket, hogy küzdjenek... Mi a nemzeti kisebbségek jogokat (sic!) tűztük a saját zászlónkra, mert ez ma élő embereket érint közvetlenül." (Balázs – Martonyi, 2003: 16)

Martonyi János, a megelőző kormányképviselő, lengyel kollégájához hasonlóan nem elégedett meg az Alkotmányos Szerződés tervezetének I. Rész VI. Cím: Az Unió demokratikus működése, 51. cikkével az egyházak és világnézeti szervezetek jogállásáról, amely egyébként köztudomásúlag a nem EU-tag Vatikán Állam kifejezett kérésére került be a dokumentumba, és amely a végül elfogadott kiegészítéssel következőképpen fogalmaz:

„(1) Az Unió tiszteletben tartja és nem sérti az egyházak és vallási szervezetek vagy közösségek nemzeti jog szerinti jogállását a tagállamokban.

(2) Az Unió ugyanígy tiszteletben tartja a világnézeti szervezetek nemzeti jog szerinti jogállását.

(3) Elismerve identitásukat és különleges hozzájárulásukat, az Unió nyílt, átlátható és rendszeres párbeszédet tart fenn ezekkel az egyházakkal és szervezetekkel." (Európai Alkotmány, 2003: 26 és CIG 86/04)

A volt külügyminiszter az alábbi okfejtést adta elő föntebb idézett utóda társaságában a népszerű Mindentudás Egyetemén:

„Számos a nyitott kérdés és az is kétségtelen, hogy a tervezet jó néhány komoly hibától is szenved. Nem világos, hogy ha Európa alapvető érdekközösséget jelent, akkor miért nem lehet ennek az értékközösségnek a vitathatatlan történelmi alapjára, gyökerére és lényegére utalni, nevezetesen a kereszténységre. Arra sincs válasz, hogy a kisebbségi jogok védelmét miért nem lehet nevesíteni az Alkotmányban, különös tekintettel arra, hogy az uniós okmányok és döntések hosszú sora ismeri el ezeknek a jogoknak a fennállását és védelmét, tehát a kisebbségvédelem ma is részét alkotja az *„acquis communautaire"*-nek. Szóltak a kisebbségi jogok védelméről a nevezetes és sokat emlegetett koppenhágai kritériumok is, igaz, hogy e kritériumokat az Európai Unió annak idején a tagjelöltekkel szemben és nem a saját tagállamai tekintetében állította fel. Lehetséges, hogy ha a tagjelölt már taggá válik, akkor a követelmények másként alakulnak vagy más értelmet nyernek? E kérdés felvetésében úgy tűnik, egyetértés van a magyarországi politikai, tudományos, intellektuális élet minden szereplője közt." (Balázs – Martonyi, 2003: 8-9)

Később, kérdésre válaszolva, noha a kereszténység említése kérdésében „nem nyit vitát", mintha mégis a pragmatista, kompromisszumos álláspont felé közeledne:

„Szerintem az egyetlen követhető út az, ha mindenki elfogadja a másik számára fontos dolgokat. Elfogadja a felvilágosodást, mert hiszen az az európai értékrendnek egyik nagyon fontos gyökere. S elfogadja a kereszténységet, ami evidencia – fölösleges vitatkozni rajta. S elfogad bizonyára még sok minden mást is. És ha mindezt elfogadja, akkor azt mondhatjuk: ez Európa, a sokszínű földrész! Én – túl a szimbolikus elemen – azért javasolnék egyfajta megértést, toleranciát és pragmatizmust is a többi résztvevőnek.

Ugyanakkor látni kell, hogy a kormányközi konferencia előtt nagyon sok más fontos kérdés is van ezen túl, amelyekre még sok időt, energiát kell fordítani." (Balázs – Martonyi, 2003: 15-16)

A pragmatizmus végül közös nevezőre hozta a magyar kormányoldal és az ellenzék előbb a 2003. évi római Kormányközi Konferencián, majd a 2004-es brüsszeli csúcstalálkozón kifejtett álláspontját, s a magyar delegáció a kisebbségi jogok védelme ügyében aktív kezdeményező és végül méltányolható, ha nem is teljes sikert arató tárgyalási politikát képviselt. (A magyar részről eredetileg követelt *„nemzeti és etnikai"* kitétel valójában a kisebbségi jogok érvényességi körének szűkítését jelentette volna, ami nehezen védhető álláspont. A kisebbségi kérdések általános uniós szabályozásáról és annak gyakorlatáról részletesen lásd: Solymosi, 2003) Mindamellett úgy vélem, hogy a kisebbséghez tartozó személyek jogainak beemelése az Alkotmányos Szerződésbe, méghozzá – mint jeleztük – az Unió értékei közé, nem a magyar tárgyaló delegáció „dicsőséges győzelme", és nem is a határon túli magyarság kollektív érdekeinek „elvtelen föláldozása" a kompromisszumok oltárán. Sokkal inkább olyan elvi kérdés vitájának végére tesz pontot, amely az Európai Unió alapító és csatlakozott, valamint leendő tagállamai számára eddig kölcsönös gyanakvásokra és vádaskodásokra adott okot, ám ezután már új alapokon állva kezelhető.

Megerősített együttműködés és szubregionális differenciálódás

Általában megállapítható, hogy az Alkotmányos Szerződés egyes rendelkezései szubregionális csoportosulások kialakulásának kedveznek. Az eddig is létezett és gyakorolt „kimaradás" (opt-out) lehetősége mellett az először 1997-ben Amszterdamban elfogadott, majd 2001-ben Nizzában újra elfogadtatott „megerősített együttműködés" *(enhanced cooperation)* elve is – hasonlóan a KGST gyakorlatából már megismert és akkor általánossá vált *érdekelt tagországok* elvéhez – intézményesül, amit azóta volt szerencsém több hazai és külföldi előadásomban és írásomban – minden cinizmus nélkül, mégis többek megrökönyödésére – az Európai Unió „KGST-sedésének" *(Comeconisation)*

nevezni. (V.ö. Lévai, 2002a, 2002b, 2002c, 2003b; Kulcsár – Lévai, 2003.) A korábban „rugalmasságnak" (flexibility) vagy „szorosabb együttműködésnek" (closer co-operation) nevezett lehetőséggel a dokumentum két helyen is foglalkozik. Az I. Rész V. Cím: Az Unió hatásköreinek gyakorlása, III. Fejezete (43. cikk) a következőképpen fogalmaz (ehelyütt a tervezet eredeti szövegét teljes egészében nem, csak az elfogadott változat terjedelméig idézem, az eddig megszokott jelöléssel):

„(1) Azok a tagállamok, amelyek az Unió nem kizárólagos hatáskörébe tartozó területeken egymás között megerősített együttműködést kívánnak létrehozni, az e cikkben és a III-322–III-329. cikkben megállapított korlátokon belül és az ott megállapított szabályokkal összhangban igénybe vehetik az Unió intézményeit, és az Alkotmány megfelelő rendelkezéseinek alkalmazásával gyakorolhatják ezeket a hatásköröket.

Megerősített együttműködésnek az Unió célkitűzései megvalósításának előmozdítására, érdekeinek védelmére és az integráció folyamatának megerősítésére kell irányulnia. Az ilyen együttműködés a III-324. cikkel összhangban, létrehozásakor és azt követően bármikor valamennyi tagállam számára nyitva áll.

(2) A megerősített együttműködés folytatását **megengedő európai határozatot a Tanács végső esetben akkor fogadja el, ha megállapítást nyer, hogy az együttműködés célkitűzései az Unió egészében észszerű határidőn belül nem érhetők el, és ha abban legalább a tagállamok egyharmada részt vesz. Ennek során a Tanács a III-325. cikkben megállapított eljárás szerint jár el.**

(3) **A Tanács tanácskozásain valamennyi tagállam részt vehet, de a szavazásban a Tanácsnak csak a megerősített együttműködésben részt vevő tagállamokat képviselő tagjai vesznek részt.**

Az egyhangúság eléréséhez csak az érintett tagállamok képviselőinek szavazatait kell figyelembe venni.

A minősített többséghez a részt vevő tagállamokat képviselő tanácsi tagok legalább 55%-ának az ezen államok lakosságának legalább 65%-át képviselő szavazata szükséges.

A blokkoló kisebbségnek legkevesebb a Tanács a résztvevő tagállamok lakosságának legalább 35%-át képviselő tagjaiból plusz egy tagból kell állnia, ennek hiányában a minősített többséget elfogadottnak kell tekinteni.

A harmadik és negyedik albekezdésektől eltérően, ha a Tanács nem a Bizottság vagy az Unió külügyminiszterének javaslata alapján jár el, a minősített többséghez a részt vevő tagállamokat képviselő tanácsi tagok legalább 72%-ának az ezen államok lakosságának legalább 65%-át képviselő szavazata szükséges.

(4) A megerősített együttműködés keretében elfogadott jogi aktusok csak azokat a tagállamokat kötelezik, amelyek a megerősített együttműködésben részt vesznek. Az ilyen jogi aktusok nem részei az Unióhoz csatlakozni szándékozó országok által elfogadandó uniós vívmányoknak." (Európai Alkotmány, 2003: 24-25 és CIG 86/04)

A bonyolultnak tűnő szavazati arányszámítás mindössze azt jelzi, hogy az Alkotmányos Szerződés tervezetéhez képest az elfogadott változat megszigorította a megerősített együttműködésben résztvevő tagállamok cselekvési korlátait. A megerősített együttműködés további korlátairól és szabályairól a III. Rész: Az Unió politikái és működése, VI. Cím: Az Unió működése, III. fejezet 322-329. cikkei rendelkeznek. (Lásd: I. FÜGGELÉK.) Itt jegyzem meg, hogy rendkívüli elvi jelentőségű az a mód, ahogy az Alkotmányos Szerződés I. Rész IX. Címe az uniós tagságról a csatlakozás feltételeit és rendjét, a tagság felfüggesztését és megszüntetését szabályozni tervezi az 57-59. cikkek szerint (amely utóbbi lépésre egyébként eddig egyedül Grönland esetében került sor 1985-ben). (Lásd: II. FÜGGELÉK.)

Az európai integráción belüli szűkebb körű, de „nagyobb sebességű" együttműködés, önszerveződés tehát nem új lehetőség: egyik legnagyobb, sőt meghatározó jelentőségű példája az 1985-ben megkötött Schengeni Egyezmény Franciaország, Németország és a Benelux államok között (10 tagállamból öt), amihez 1990-ben csatlakozott Olaszország (12 tagállamból hat), majd a második, végrehajtási Egyezmény 1995-ös életbelépése óta már csak a sajátos földrajzi helyzetű Egyesült Királyság és az Ír Köztársaság nem részese a schengeni rendszernek. Hasonlóképpen: az 1999-ben 11 tagállam részvételével megalakított Gazdasági és Monetáris Unió (angol nyelvű rövidítéssel: EMU) soha nem jöhetett volna létre, ha a rendszer a maastrichti kritériumokat is teljesítő valamennyi, különböző megfontolásokból mindmáig, de aligha véglegesen kimaradt tagállam (Dánia, Egyesült Királyság, Svédország) csatlakozását bevárta volna. Mint köztudott, Görögország 12. tagként 2001-ben csatlakozott az EMU-hoz, az újonnan csatlakozott államok pedig kötelesek belátható időn belül teljesíteni a konvergencia kritériumokat és ennek alapján belépni a közös pénzt elfogadó és alkalmazó tagállamok közösségébe. Mind-

ezek alapján nem tudok teljes mértékben igazat adni Martonyi Jánosnak, amikor a következőket fejtegeti:

„Az új, tehát újraegyesített Európa a szolidaritásra és az egyensúlyra kell, hogy épüljön (sic!), ahol senki nem érzi úgy, hogy érdekei háttérbe szorulnak. Legyenek egyensúlyban a nagyok és kevésbé nagyok, legyenek egyensúlyban a különböző uniós intézmények és érvényesüljön a jogok és kötelezettségek egyensúlya is. Az integráció jövőbeli esélyeit egy sikeres Alkotmány jelentős mértékben megnöveli és enyhíti a reá leselkedő veszélyeket is. E veszélyek is számosak, annál is inkább, mert minden integrációs fejlődésben benne rejlik a dezintegráció, a fragmentáció lehetősége is. Erre is utalnak jelek és a „többsebességű" Európa koncepciójának erőteljesebb megvalósítása elkerülhetetlenül ebbe az irányba vezet." (Balázs – Martonyi, 2003: 9)

A magam részéről arra hívnám inkább föl a figyelmet, hogy minden integrációs fejlődésben benne rejlik a differenciálódás lehetősége is. Minden komplex, önszervező rendszer, így az európai integráció rendszere is emergens, autogenetikus jelenségeket, illetve folyamatokat produkál. Ha nem így lenne, akkor az önhelyreállító vagy önszabályozó mechanizmusok csupán tradicionális birodalomépítésre és fenntartásra, végül összeomlásra, valóban dezintegrációra kárhoztatnák a tőkefölhalmozás modern globális rendszerében alkalmazkodni és megújulni, azaz differenciálódni képtelen regionális alrendszert. Ugyanez vonatkozik a gyorsabban vagy lassabban integrálódó tagállamok mindegyikére, legyenek azok „nagyok vagy kevésbé nagyok".

Az Európai Unióhoz 2004. május 1-én csatlakozott tíz ország közül kilenc mind strukturálisan, mind funkcionálisan kis államnak tekinthető. A történelmi tapasztalatok azt mutatják, hogy az európai integráció minden eddigi bővítése az egyes (kisebb és nagyobb) államok nemzeti érdekeinek érvényesítését az eseti tárgyalások menete során sikerült többé vagy kevésbé elérni. Most azonban némileg másképpen alakult a helyzet: az ad hoc megoldásokon a nagyszámú jelölt példája felismerhető nyomokat hagyott, s minden jel arra mutat, hogy a jövőben is jellemző lesz a csoportos érdekképviselet és érdekérvényesítés igénye. (Lévai, 2003a: 147)

Az EU-hoz csatlakozott, modernizáló kelet-európai államoknak természetesen a félperifériás viszonyok mielőbbi felszámolása, az önfenntartó növekedés biztosítása érdekében a lehető legkedvezőbb intézményi-szabályozási feltételek kialakításában érdekeltek, s ennek egyik eszköze lehet szubregionális szintű közös politikai föllépésük és gazdasági együttműködésük. Álvitának tűnik, hogy „alulról", belső gazdasági erők hatására, vagy „felülről", politikai döntés eredményeképpen jön-e létre életképes szubregionális együttműködés, hiszen nyilvánvaló, hogy a két oldal egymást feltételezi. (V.ö. Neumann, 1999) Hiábavaló ugyanis a politikai szándék, ha nincs kölcsönös relatív előnyöket biztosító együttműködésre lehetőség (erről tanúskodik a fejlődő országok integrációs kísérleteinek kudarca), s hiába adottak a gazdasági feltételek, ha nincs vagy nem lehetséges a közös politikai akarat (a CEFTA látszatsikere ennek egyik példája).

Az Unión belüli szubregionális együttműködés szempontjából a Benelux kisállamok külön „érdekvédelmi" csoportja múltbeli tapasztalata és jövőbeli szerepe lehet az a „precedens", amit már a Római Szerződés 233. Cikke is elismert, az Alkotmányos Szerződés IV. Rész 5. cikke pedig újra elismer.. Az észak-európai államok közötti *(Nordic)* szorosabb együttműködés fél évszázados eredményei *(acquis nordiques)* hasonlóképpen új kontextusban mutathatnak példát az Unió keleti irányú kibővítése után. Egyfelől a munkaerő újratermelésében való közvetlen és aktív, intézményes állami szerepvállalással („jóléti állam"), másfelől a nemzetközi együttműködési és biztonsági rendszerekben való tevékeny és kezdeményező szerepet vállaló külgazdasági és külpolitikával („kisállamiság") jellemezhető, a szupranacionális elemek híján is hatékonyan működő északi együttműködési modell a termelékenység növekedésén alapuló szerves, specifikus tőkés felhalmozás, a modernizáció egyszeri és megismételhetetlen, történelmileg kialakult különös, szubregionális mintája. (Lévai, 2000a: 53) Másolni, utánozni aligha lehetséges. Magyarország és az Unióhoz újonnan csatlakozott sorstársainak helye – minden történelmi meghatározottságával együtt – ugyanis Kelet-Európában van és nem északon. A nemzeti adottságokat és a nemzetközi feltételeket egyaránt számításba vevő hosszú távú modernizációs modell azonban a világtőkés expanzió, azaz a globalizáció rövid távú előnyeit és hátrányait egyaránt számításba véve optimális és hatékony fejlődési utat jelölhet ki az egyes kelet-európai, félperifériás helyzetű és szerepű országok számára. A sikeresen modernizáló EU-tagállamok példáját ebből a szempontból érdemes tanulmányozni, és mindamellett saját – pozitív és akár negatív – tapasztalatainkkal magunk is hozzájárulhatunk a nagy európai modernizációs projektum sikeréhez. Mint Inotai András fogalmaz új hangvételű írásában:

„A sikeresebb válaszok a globalizációs kihívásra érdekes módon a kevésbé fejlett és kisebb EU-tagállamokban, mindenekelőtt az európai integráció „félperifériajának" tartott országokban fogalmazódtak meg (lásd az ír növekedést, a portugál vagy a holland munkaerőpiac rugalmasságát, a finn és svéd informá-

ciós technológia fejlődését). Részben már ma, még inkább azonban a tagságot követően ide sorolódhat majd nem egy kelet-közép-európai ország is. Bár a hatalmas gazdasági és társadalmi veszteségeket is produkáló politikai-gazdasági rendszerváltás egyes negatív következményei még hosszabb ideig nem fognak kikopni a társadalom emlékezetéből, minden kudarc és esetenként súlyos gazdaságpolitikai hiba ellenére kétségtelen, hogy a csatlakozni kívánó országok egy része figyelemre méltó kitörési-felzárkózási energiával rendelkezik. Még a sokak szerint elsietett piacnyitás vagy a külföldi tőke – egyesek szerint a „kívánatosnál" erőteljesebb – befolyása is ezt a potenciált erősíti. Ez társul a sokszor kényszerből, de nem kis mértékben több évszázados történelmi tapasztalatokból származó (sajátosan) innovatív viselkedéssel, a meglehetősen magas általános műveltségi-oktatási színvonallal, és a jobb élet, a magasabb életszínvonal elérésére irányuló hol nagyon konkrét, hol inkább csak vágyakozó törekvésekkel. Ha valahol, akkor az európai félperiférián bontakozhatnak ki a globalizációra adható sikeres európai válaszok. Pontosabban fogalmazva: a klasszikus Rajna menti szociális jóléti modell (jelentősen) módosított formában akkor lehet képes európai választ adni a globalizációs kihívásokra, ha nagymértékben dúsul és gazdagodik az európai félperiféria tapasztalataival és magatartásimodell-elemeivel." (Inotai, 2001: 54)

Záró megjegyzések

A kelet-európai régió dilemmája ez idő szerint az, hogy hajlandó és képes lesz/lehet-e szervesen integrálódni a világrendszernek elsőként Michel Albert, francia közgazdász által „Rajna-vidékinek" nevezett (Albert, 1991) alcentrumához, s ily módon a jelenleginél kedvezőbb félperemvidéki vagy alközponti helyet elfoglalni a centrum-alcentrum-félperiféria-periféria viszonyrendszer által átszőtt világban, minthogy központi(bb) szerepet a tőke jelenkori offenzívája kínálta lehetőségek, a mai hierarchikus világrend keretében aligha tölthet be. Avagy nem hajlandó vagy képes kedvezni az egymást feltételező és átható globalizációnak és regionalizációnak, azaz a modernizációnak és az integrációnak, a hazai tőke megszerveződésének és a külföldi tőke beáramlásának – és a félperifériák perifériájára sodródik, ezzel a „rajnai" vívmányokat is veszélybe sodorván. Ez nagyrészt politikai kérdés.

Nincs arról szó azonban, hogy a „Rajna-vidék" merőben politikai megfontolásokból mindenképpen magához szándékozna csatolni a régió országait, vagy hogy a többségében nem-zsidó, nem-ortodox, nemmuzulmán stb. Kelet-Európa valamiféle civilizációs vagy politikai küldetést teljesítene/teljesíthetne a keresztény/keresztyén Nyugat újraintegrálásában, miként azt Samuel Huntington, a neves amerikai politológus interpretálja (v.ö. Huntington, 1998). A középeurópai identitás megteremtését nemcsak az Unió formális határainak keletre tolódása, hanem a „rajnai" szerves felhalmozási minta (vagy kultúra) reális térhódítása mozdíthatja elő. Törökország európai identitásának kialakulása vagy kialakítása sem egyszerűen elhatározás kérdése: az eredeti tőkefelhalmozás mintáinak túlélése és fennmaradása minden politikai jó szándékot keresztezhet, a nemzeti és a nemzetközi (regionális) integráció programját pedig mindkét oldalon súlyosan veszélyeztetheti.

A második számú – inkább gazdasági – kérdés: hogyan választ/választhat Kelet-Európa a fennmaradás és túlélés ésszerűségén túl a modernizáció és a „középeurópaivá" válás szempontja és igénye alapján? A válasz lehet technokrata (lényegét tekintve neoliberális): az önszabályozó szabadpiaci mechanizmusokra hagyja az egészet, azok minden társadalmi-gazdasági hatásával és mellékhatásával. Ám válaszolhat humánusabb (például szociáldemokrata) módon: a hátrányos helyzetű térségek és közösségek felzárkózása érdekében a piaci erők szabad működését ötvözi a közösségvállalás és esélyegyenlőség elveinek érvényesítésével. Az Európai Unió regionális (strukturális és kohéziós) fejlesztési programjai is ebben, a szolidaritás és a méltányosság szellemében születtek – a már csatlakozott és a még csatlakozásra váró kelet-európai államoknak éppen ezt kellene kihasználniuk Közép-Európához való szerves gazdasági és kulturális integrálódásuk érdekében. Minthogy az európai integráció lényegében és valójában az európai tőke integrációját: globalizációját és akkumulációját célozza, be kellene látniuk végre, hogy immár nem elsősorban atlanti elkötelezettségüket vagy az európai kultúrkörhöz való tartozásukat kellene bizonygatni, hanem mindenek előtt a belső szellemi erőforrásokat és anyagi felhalmozási forrásokat lenne célszerű megszervezni és mozgósítani – az Európai Unió társfinanszírozási elvárásainak is megfelelően. (V.ö. Lévai 2000b, 2001a, 2001b.) Ennek miképtje azonban már nem a politikatudomány, hanem a gazdaságpolitika tárgykörébe tartozó másik tanulmány témaköre lenne.

Felhasznált irodalom

Albert, Michel (1991): Capitalisme contre capitalisme. Paris, Editions du Seuil

Balázs Péter – Martonyi János (2003) előadása a Mindentudás Egyetemén: Az EU alkotmányos szerződése és Magyarország. Elvek és gyakorlat 1. Magyar EU Figyelő, az Európai Unió Kommunikációs Közalapítvány kiadványa. Budapest

Bayer József – Lévai Imre (szerk.) (2003): Globalizációs trendek. Budapest, MTA Politikai Tudományok Intézete

Beszteri Béla – Lévai Imre (szerk.) (2002): Régiók Európája. Tanulmánykötet. Budapest, Budapest Fórum

Contributions and proposed amendments of the representatives of Hungary in the Convention having elaborated the draft Treaty establishing a Constitution for Europe. Európa Füzetek, Supplementary Issue, Budapest, 2003

Európai Alkotmány. Szerződés egy Európai Alkotmány létrehozásáról. Európai Füzetek, különszám, Budapest, 2003

Földes György – Inotai András (2001): A globalizáció kihívásai és Magyarország. Budapest, Napvilág Kiadó

Galló Béla (szerk.) (2001): Euro-atlanti kihívások: Biztonság- és külpolitikai tanulmányok. Európa Tanulmányok 5. Budapest, MTA Politikai Tudományok Intézete

Galló Béla – Udvarvölgyi Zsolt (szerk.) (2002): Új világpolitikai trendek. I. Budapest, MTA Politikai Tudományok Intézete

Geyer, Robert (2003): „European Integration, the Problem of Complexity and the Revision of Theory." Journal of Common Market Studies, Vol. 41. No. 1. p. 15-35.

Glatz Ferenc (szerk.) (2003): Az EU-csatlakozás magyarországi kérdései. Magyarország az ezredfordulón. Stratégiai tanulmányok a Magyar Tudományos Akadémián. Műhelytanulmányok. Budapest, MTA Társadalomkutató Központ

Gordos Árpád – Ódor Bálint (2003a): „Konvent után... Kormányközi Konferencia." Európai Tükör, VIII. évf. 6. sz. 3-28. old.

Gordos, Árpád – Ódor, Bálint (2003b): „Beyond the Basic Phase of the IGC on the European Constitution – Views from Hungary." Central European Political Science Review, Vol. 4. No. 14. p. 54-73.

Gordos Árpád – Ódor Bálint (2004): „Az EU alkotmányozó Kormányközi Konferenciájának alapszakasza." Európai Tükör, IX. évf. 1. sz. 3-17. old.

Györkös Péter (2003a): „Az első hónapok az Unión belül – köztes mérleg a görög elnökség végén." Európai Tükör, VIII. évf. 4-5. sz. 167-171. old.

Györkös Péter (2003b): „Zsúfolt ősz előtt – indul a Kormányközi Konferencia." Európai Tükör, VIII. évf. 6. sz. 148-151. old.

Györkös Péter (2004): „Egy kihívásokkal teli félév előtt – indul az ír Elnökség." Európai Tükör, IX. évf. 1. sz. 185-189. old.

Hoggart, Richard (1987): An Idea of Europe. London, Random House

Huntington, Samuel P. (1998): A civilizációk összecsapása és a világrend átalakulása. Budapest, Európa Könyvkiadó. (Fordította: Gázsity Mila, Gecsényi Györgyi, Puszta Dóra)

Hülvely István (szerk.) (2000): Integráció: változó feltételrendszerek és szereplői magatartások. Európa Tanulmányok 3. Budapest, MTA Politikai Tudományok Intézete

Hülvely István (szerk.) (2003): Kisállamok a globalizálódó nemzetközi rendszerben. Európa Tanulmányok 7. Budapest, MTA Politikai Tudományok Intézete

Hülvely István – Lévai Imre (eds.) (2003): Regional Politics and Economics of EU Enlargement. East European Regions in the Changing Architecture of European and Global Integration. European Studies 3. Budapest, Budapest Forum – Institute for Political Science, HAS.

Inotai András (2001): „Gondolatok a globalizációról." In: Földes – Inotai, 2001: 11-72. old.

Kulcsár Kálmán – Lévai Imre (2003): „Bevezetés." In: Glatz, 2003: 7-13. old.

Lévai Imre (2000a): Az északi együttműködés az Európai Unió migrációs rendszerében. Újabb szempontok az EU-konform bevándorlási és menedékpolitika kialakításához. Európa Tanulmányok 4. Budapest, MTA Politikai Tudományok Int.

Lévai Imre (2000b): „Globalizálódás, regionalizálódás és az Európai Unió keleti bővítése." In: Hülvely, 2000: 73-95. old.

Lévai Imre (2001a): „Civilizációk együttélése és felhalmozási minták: az európai alcentrum és félperiféria." In: Galló, 2001: 3-36. old.

Lévai Imre (2001b): „Coexistence of Civilisations and Patterns of Accumulation: the European Sub-Centre and Semi-Periphery." Central European Political Science Review, Vol. 2. No. 4. p. 200-216.

Lévai Imre (2002a): Az EU-integráció hatása Magyarország kelet- és közép-európai kapcsolatrendszerére. Magyarország kelet-európai identitásváltozása az Európai Unió kibővítése után. Budapest, MTA Politikai Tudományok Intézete. Integrációs Tanulmányok, No. 14. 2002. 1-47. old.

Lévai Imre (2002b): „Európai szubrégiók és az Európai Unió keleti bővítése." In: Beszteri – Lévai, 2002: 47-61. old.

Lévai Imre (2002c): „Sub-Regional Integration of East European Small States in the European Union: Political Economy of Eastward Enlargement of the EU." Central European Political Science Review, Vol. 3. No. 8. p. 59-73.

Lévai Imre (2002d): „Kapitalizmusok együttélése vagy összecsapása és a világrend átalakulása? A világtrendek politikai gazdaságtana." In: Galló – Udvarvölgyi, 2002: 7-47. old.

Lévai Imre (2003a): „Kisállamok a globalizálódó nemzetközi rendszerben." In: Hülvely, 2003: 142-149. old.

Lévai Imre (2003b): „Political Economy of Eastward Enlargement of the European Union: Small States and Sub-Regions in Europe." In: Hülvely – Lévai, 2003: p. 11-35.

Lévai Imre (2003c): „Globalizáció: a komplex világrendszer evolúciója." In: Bayer – Lévai, 2003.

Mellár Sándor (2000): Az Európa-eszme. A kezdetektől a megvalósulásig. Az Antall József Emlékbizottság és Baráti Társaság Évkönyvei – 6. Budapest, Mundus Magyar Egyetemi Kiadó

Neumann, Iver B. (1999): Uses of the Other. "The East" in European Identity Formation. Manchester, Manchester University Press

Pagden, Anthony (ed.) (2002): The Idea of Europe: From Antiquity to the European Union. Cambridge, Cambridge University Press

Solymosi Judit (2003): „Kisebbségi kérdések szabályozása és gyakorlata az Európai Unióban." Európai Tükör, VIII. évf. 6. sz. 29-43. old.

I. FÜGGELÉK

III-322. cikk

Minden megerősített együttműködés kialakítására vonatkozó javaslatnak összeegyeztethetőnek kell lennie az Unió Alkotmányával és jogával.

Az ilyen együttműködés nem befolyásolhatja hátrányosan a belső piacot, valamint a gazdasági, társadalmi és területi kohéziót. Nem jelenthet megkülönböztetést vagy akadályt a tagállamok közötti kereskedelemben, és nem torzíthatja a tagállamok közötti versenyt.

III-323. cikk

Minden javasolt megerősített együttműködésnek tiszteletben kell tartania azoknak a tagállamoknak a hatáskörét, jogait és kötelezettségeit, amelyek az együttműködésben nem vesznek részt. Az ilyen tagállamok nem akadályozhatják a megerősített együttműködésnek a részt vevő tagállamok által történő végrehajtását.

III-324. cikk

(1) A megerősített együttműködés a létrehozáskor valamennyi tagállam számára nyitva áll, feltéve hogy azok megfelelnek az együttműködésre felhatalmazó európai határozatban megállapított valamennyi részvételi feltételnek. Az együttműködés bármely későbbi időpontban nyitva áll mindazok számára, amelyek e feltételek mellett az annak keretében már elfogadott jogi aktusoknak is megfelelnek.

A Bizottság és a megerősített együttműködésben részt vevő tagállamok gondoskodnak annak előmozdításáról, hogy az együttműködésben a lehető legtöbb tagállam részt vegyen.

(2) A Bizottság és az Unió külügyminisztere rendszeresen tájékoztatja az Európai Parlamentet és a Tanácsot a megerősített együttműködés előrehaladásáról.

III-325. cikk

(1) Azoknak a tagállamoknak, amelyek egymás között megerősített együttműködést kívánnak létrehozni az Alkotmány alkalmazási körébe tartozó területek valamelyikén – a kizárólagos hatáskörök területe és a közös kül- és biztonságpolitika kivételével –, kérelmet kell a Bizottság elé terjeszteniük, amelyben meghatározzák a javasolt megerősített együttműködés hatókörét és célkitűzéseit. A Bizottság ilyen értelmű javaslatot terjeszt a Tanács elé. Amennyiben a Bizottság nem nyújt be javaslatot, tájékoztatja az érintett tagállamokat ennek okairól.

A megerősített együttműködés folytatására vonatkozó felhatalmazást a Tanács a Bizottság javaslata alapján és az Európai Parlamenttel folytatott konzultációt követően elfogadott európai határozatában adja meg.

(2) Az egymás között – a közös kül- és biztonságpolitika keretében – megerősített együttműködést létrehozni kívánó tagállamoknak kérelmüket a Tanácshoz kell benyújtaniuk. A kérelmet továbbítani kell az Unió külügyminiszteréhez, aki véleményt nyilvánít arról, hogy a tervezett megerősített együttműködés összhangban van-e az Unió közös kül- és biztonságpolitikájával, valamint a Bizottsághoz, amely különösen arról nyilvánít véleményt, hogy a javasolt megerősített együttműködés összhangban van-e az Unió egyéb politikáival. A kérelmet tájékoztatásul az Európai Parlamentnek is meg kell küldeni.

A megerősített együttműködés folytatására vonatkozó felhatalmazást – egyhangú döntéssel – a Tanács európai határozatban adja meg.

III-326. cikk

(1) Bármely tagállam, amely a III-325. cikk (1) bekezdésében említett területek valamelyikén működő megerősített együttműködésben részt kíván venni, erről a szándékáról értesíti a Tanácsot és a Bizottságot.

A Bizottság az értesítés kézhezvételétől számított négy hónapon belül megerősíti a tagállam részvételét. Adott esetben megállapítja, hogy a részvételi feltételeket teljesítették, és elfogadja azokat az átmeneti intézkedéseket, amelyek a megerősített együttműködés keretében már elfogadott jogi aktusok alkalmazása szempontjából szükségesek.

Ha azonban a Bizottság úgy ítéli meg, hogy a részvételi feltételeket nem teljesítették, megjelöli azokat a rendelkezéseket, amelyeket a feltételek teljesítéséhez el kell fogadni, és a részvételi kérelem újbóli vizsgálatára határidőt állapít meg. A határidő letelte után a kérelmet a második bekezdésben előírt eljárásnak megfelelően újra megvizsgálja. Ha a Bizottság úgy ítéli meg, hogy a részvételi feltételeket még mindig nem teljesítették, az érintett tagállam az ügyet a Tanács elé utalhatja, amely dönt a kérelemről. A Tanács a I-43. cikk (3) bekezdése szerint hozza meg határozatát. A Tanács továbbá a Bizottság javaslata alapján a második pont szerinti átmeneti intézkedéseket fogadhat el.

(2) Bármely tagállam, amely a közös kül- és biztonságpolitika területén létrehozott, folyamatban lévő megerősített együttműködésben részt kíván venni, erről a szándékáról értesíti a Tanácsot, az Unió külügyminiszterét és a Bizottságot.

A Tanács az Unió külügyminiszterével folytatott konzultációt követően megerősíti a tagállam részvételét, miután – szükség szerint – megállapította, hogy a tagállam a részvételi feltételeket teljesítette. Emellett a Tanács az Unió külügyminiszterének javaslata alapján olyan átmeneti intézkedéseket fogadhat el, amelyek a megerősített együttműködés keretében már elfogadott jogi aktusok alkalmazása szempontjából szükségesek. Amennyiben azonban a Tanács úgy ítéli meg, hogy a tagállam a részvételi feltételeket nem teljesítette, megjelöli azokat a rendelkezéseket, amelyeket a feltételek teljesítéséhez el kell fogadni, és a részvételi kérelem újbóli vizsgálatára határidőt állapít meg.

E bekezdés alkalmazásakor a Tanács egyhangúlag, és az I-43. cikk (3) bekezdésének megfelelően határoz.

III-327. cikk

A megerősített együttműködés végrehajtásából eredő, az intézményeknél felmerülő igazgatási költségeken kívüli kiadások a részt vevő tagállamokat terhelik, kivéve ha az Európai Parlamenttel folytatott konzultációt követően a Tanács valamennyi tagja egyhangúlag másként határoz.

III-328. cikk

(1) Amennyiben az Alkotmánynak a megerősített együttműködés keretében esetlegesen alkalmazásra kerülő valamely rendelkezése a Tanács számára egyhangú határozathozatalt ír elő, a Tanács az I-43. cikk (3) bekezdésében foglalt szabályok szerint egyhangúlag eljárva dönthet a minősített többséggel való határozathozatalról.

(2) Amennyiben az Alkotmánynak a megerősített együttműködés keretében esetleg alkalmazásra kerülő valamely rendelkezése a Tanács számára az európai törvények vagy kerettörvények elfogadására rendkívüli jogalkotási eljárás alkalmazását írja elő, a Tanács az I-43. cikk (3) bekezdésében foglalt szabályokkal összhangban egyhangúlag úgy határozhat, hogy a rendes jogalkotási eljárást kell alkalmazni. A Tanács az Európai Parlamenttel folytatott konzultációt követően határoz.

(3) Az (1) és (2) bekezdés nem alkalmazható a katonai vagy védelmi vonatkozású határozatokra.

III-329. cikk

A Tanács és a Bizottság biztosítja a megerősített együttműködés keretében kifejtett tevékenységek közötti, valamint az ilyen tevékenységek és az Unió politikái közötti összhangot, és ennek érdekében együttműködnek egymással." (CIG 86/04)

II. FÜGGELÉK

„I-57. cikk

Az Unióhoz való csatlakozás feltételei és az arra irányuló eljárás

(1) Az Unió minden olyan európai állam előtt nyitva áll, amely tiszteletben tartja a I-2. cikkben említett értékeket, és elkötelezett azok közös érvényesítése mellett.

(2) Minden olyan európai államnak, amely az Unió tagjává kíván válni, erre irányuló kérelemmel kell a Tanácshoz fordulnia. A kérelemről értesíteni kell az Európai Parlamentet és a tagállamok nemzeti parlamentjeit. A Tanács a Bizottsággal folytatott konzultációt és az Európai Parlament tagjai többségével elfogadott egyetértését követően egyhangúlag határoz. A felvétel feltételeit és részletes szabályait a tagállamok és a felvételét kérő állam közötti megállapodás rendezi. Ezt a megállapodást alkotmányos követelményeinek megfelelően valamennyi szerződő államnak meg kell erősítenie.

I-58. cikk

Egyes uniós tagsági jogok felfüggesztése

(1) A Tanács, a tagállamok egyharmadának indokolással ellátott kezdeményezése vagy az Európai Parlament vagy a Bizottság javaslata alapján elfogadott európai határozatban megállapíthatja, hogy fennáll az egyértelmű veszélye annak, hogy egy tagállam súlyosan megsérti a I-2. cikkben említett értékeket. A Tanács tagjainak négyötödös többségével, az Európai Parlament jóváhagyását követően határoz.

Mielőtt ilyen megállapítást tenne, a Tanács meghallgatja az érintett tagállamot, és részére – ugyanezen eljárásnak megfelelően – ajánlásokat tehet.

A Tanács rendszeresen ellenőrzi, hogy azok az okok, amelyek alapján ilyen megállapítást tett, továbbra is fennállnak-e.

(2) A tagállamok egyharmadának kezdeményezésére vagy a Bizottság javaslata alapján az Európai Tanács, miután az érintett állam kormányát felkérte észrevételei benyújtására, európai határozatban megállapíthatja, hogy a tagállam súlyosan és tartósan megsérti a I-2. cikkben említett értékeket. Az Európai Tanács a Parlament jóváhagyását követően, egyhangúlag határoz.

(3) A (2) bekezdés szerinti megállapítás esetén a Tanács minősített többséggel elfogadott európai határozattal felfüggesztheti az érintett tagállamnak az Alkotmány alkalmazásából származó egyes jogait,

köztük a Tanács e tagállamot képviselő tagját megillető szavazati jogokat. A Tanács figyelembe veszi az ilyen felfüggesztésnek a természetes és jogi személyek jogait és kötelezettségeit érintő lehetséges következményeit.

Az érintett állam Alkotmány szerinti kötelezettségei minden esetben továbbra is kötik ezt az államot.

(4) A Tanácsa a későbbiekben minősített többséggel újabb európai határozatot fogadhat el, amelyben a (3) bekezdés alapján elfogadott intézkedéseket megváltoztatja vagy visszavonja, amennyiben az elrendelésükhöz vezető körülményekben változás következett be.

(5) Ennek a cikknek az alkalmazásában az Európai Tanácsnak vagy a Tanácsnak az érintett tagállamot képviselő tagja nem vesz részt a szavazáson, és az érintett tagállamot nem veszik figyelembe a tagállamok egyharmadának vagy négyötödének az (1) és (2) bekezdésben említett kiszámításához. A személyesen jelen lévő vagy képviselt tagok tartózkodása nem akadálya a (2) bekezdésben említett határozatok elfogadásának.

A (3) és (4) bekezdésben említett európai határozatok elfogadásánál a minősített többséghez a részt vevő tagállamokat képviselő tanácsi tagok legalább 72%-ának az ezen tagállamok népességének legalább 65%-át képviselő szavazata szükséges.

Ha a szavazati jog felfüggesztéséről szóló, a (3) bekezdésnek megfelelően elfogadott határozat elfogadását követően a Tanács minősített többséggel az Alkotmány rendelkezései alapján határoz, a minősített többség meghatározása megegyezik a második bekezdésben foglaltakkal, vagy – ha a Tanács a Bizottság javaslata alapján határoz –, a minősített többséghez a részt vevő tagállamokat képviselő tanácsi tagok legalább 55%-ának az ezen államok lakosságának legalább 65%-át képviselő szavazata szükséges. Az utóbbi esetben a blokkoló kisebbségnek legkevesebb a Tanács a résztvevő tagállamok lakosságának legalább 35%-át képviselő tagjaiból plusz egy tagból kell állnia, ennek hiányában a minősített többséget elfogadottnak kell tekinteni.

(6) E cikk alkalmazásakor az Európai Parlament a leadott szavazatoknak az egyben a tagok többségét is kitevő kétharmados többségével dönt.

I-59. cikk
Önkéntes kilépés az Unióból

(1) Saját alkotmányos követelményeivel összhangban a tagállamok bármelyike úgy határozhat, hogy kilép az Európai Unióból.

(2) A kilépést elhatározó tagállam szándékát bejelenti az Európai Tanácsnak. Az Európai Tanács által adott iránymutatások alapján az Unió tárgyalásokat folytat és megállapodást köt ezzel az állammal, amelyben az érintett államnak az Unióval való jövőbeli kapcsolataira tekintettel meghatározzák az illető állam kilépésének részletes szabályait. Ezt a megállapodást a III-227. cikk (3) bekezdésének megfelelően kell megtárgyalni; és a Tanácsnak – az Európai Parlament jóváhagyását követően – minősített többséggel eljárva kell megkötnie.

(3) A kilépésről rendelkező megállapodás hatálybalépésének időpontjáról, illetve ennek hiányában a (2) bekezdésben említett bejelentéstől számított két év elteltével az Alkotmány a kilépő tagállamra többé nem alkalmazható, kivéve ha az Európai Tanács az érintett tagállammal egyetértésben ennek a határidőnek a meghosszabbításáról egyhangúlag határoz.

(3a) A (2) és (3) bekezdés alkalmazásában az Európai Tanácsnak és a Tanácsnak a kilépő tagállamot képviselő tagja az Európai Tanács, illetve a Tanács rá vonatkozó tanácskozásain és a rá vonatkozó európai határozatok meghozatalában nem vehet részt.

A minősített többséghez a részt vevő tagállamokat képviselő tanácsi tagok legalább 72%-ának az ezen államok lakosságának legalább 65%-át képviselő szavazata szükséges.

(4) Amennyiben az az állam, amely korábban kilépett az Unióból, később újra felvételét kérheti, kérelmére az I-57. cikkben megállapított eljárást kell alkalmazni." (CIG 86/04)