

A  
Budapesti Corvinus Egyetem  
Gazdálkodástudományi Kar  
havi szakfolyóirata

\*  
**Szerkesztőség  
és kiadóhivatal:**

1093 Budapest, IX.  
Fővám tér 8.  
Telefon: 482-5527, 482-5528  
Fax: 482-5527  
http://www.bsm.hu

\*  
**Felelős kiadó:**  
a Budapesti Corvinus Egyetem  
Gazdálkodástudományi Kar

\*  
**Főszerkesztő:**  
Becsky Róbert

\*  
**Olvasószerkesztő:**  
Nusser Tamás

\*  
**Szerkesztőségi titkár**  
Pettenkoffer Rita

\*  
**Szerkesztőbizottság:**

Antal-Mokos Zoltán  
Chikán Attila  
Dobák Miklós  
Fehér Erzsébet  
Kovács Sándor  
Vecsenyi János

\*  
ISSN: 0133-0179

\*  
**A kiadvány készült:**  
A MACROPOLIS BT.  
nyomdaüzemében  
Felelős vezető: Fehérvári Béla

\*  
**Előfizetés:**

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta  
Rt. Hírlap Üzletág.

Előfizethető közvetlen a postai  
kézbesítőknél, az ország bármely  
postáján, Budapesten  
a Hírlap Ügyfélszolgálati Irodákban  
és a Központi Hírlap Centrumnál  
(Budapest, VIII., Orczy tér 1.  
tel.: 06 1 477-6300;  
postacím: Bp., 1900).  
További információ:  
06 80 444-444

E-mail: [hirlapelofizetes@posta.hu](mailto:hirlapelofizetes@posta.hu)

\*  
Egyes példányok megvásárolhatók  
a Szerkesztőségben

\*  
Előfizetési díj egy évre 9600 Ft

\*  
Megjelenik havonta  
Kéziratot nem őrzünk meg  
és nem küldünk vissza!

# VEZETÉSTUDOMÁNY

## TARTALOM

### ⇒ Cikk, tanulmányok

**ROMÁN Zoltán**

A vállalkozás oktatása a felsőoktatásban

2

**SZÉCHY Anna**

A vállalatok társadalmi felelősségének alapvető kérdései

10

**GÁLIK Mihály – BARTÓK István**

Vállalkozáskormányzás a magyar médiában

17

**VIRÁG Miklós – KRISTÓF Tamás**

Iparági rátákon alapuló csődelőrejelzés sokváltozós statisztikai  
módszerekkel

25

**Thomas SCHILDBACH**

IAS/IFRS az EU-ban: jellemzés és problémák

36

### ⇒ Hozzászólás

**SÁRKÁNY Péter**

Gondolatok és kiutak. – A közgazdaságtan oktatása

Hozzászólás *Bárczy Péter*, illetve *Szakolczai György* cikkéhez

48

### ⇒ A cikkek angol nyelvű összefoglalói

56

ROMÁN ZOLTÁN

## A VÁLLALKOZÁS OKTATÁSA A FELSŐOKTATÁSBAN

**A vállalkozás fogalomkörének és a hazai felsőoktatás struktúrájának rövid bemutatása után a tanulmány közelebbről azt vizsgálja, hogy a hazai felsőoktatás milyen mértékben tesz eleget annak, hogy hallgatóinak vállalkozói ismereteket és készséget is nyújtson. Tartósan feszült foglalkoztatottsági helyzetünkben ugyanis csak ezzel készítheti fel őket mindkét lehetőségre: mind alkalmazotti, mind „önfoglalkoztató”, vállalkozói pályára, ezek mind gyakrabban célszerű váltására.**

A versenyképesség növelésének útjait keresve a tudás-gazdaság és az innováció után az utóbbi időben mintegy kulcsszóként a vállalkozás került a figyelem középpontjába. Egy tömör meghatározás szerint lényege: „vízió, változás és alkotás dinamikus folyamata”, akár az üzleti, akár a nem-üzleti szférában (Kuratko, 2003, 2. oldal). A vállalkozás jelenségei, hatásai a közgazdasági és egyéb társadalomtudományi kutatások egyik gyorsan fejlődő területét képezik (erről írtam már e folyóirat hasábjain, legutóbb 2002-ben), de a fogalom pontos meghatározása és a vállalkozással foglalkozó tudományos diszciplína körülhatárolása sok kísérlet, ennek szentelt vita, konferencia ellenére eddig mégsem sikerült. Ilyen körülmények között készítette el és bocsátotta vitára 2003 februárjában az Európai Unió „Vállalkozás Európában” Zöld Könyvét (Green Paper, 2003), melyet azután egy „Vállalkozási Akcióterv” (Action Plan, 2004) követett.

Mindennek előzménye az volt, hogy az Európai Unió egymást követő tanácsulésai egyre élesebb megfogalmazásban állapították meg, hogy a Lisszabonban 2000-ben meghirdetett stratégiai cél teljesítése keveset halad előre, az EU lemaradása a versenyképesség, a foglalkoztatottság tekintetében az Egyesült Államok mögött nem csökken, hanem inkább növekszik. A Vállalkozás Európában Zöld Könyv gondolata e folyamatban 2002-ben, az EU Tanácsának ülésén Barcelonában annak nyomán került napirendre, hogy az *Egyesült Államok jobb gazdasági teljesítményének egyik fő magyarázatát az európainál ott jóval erősebb vállalkozási kedvben és készségben jelölték meg.* Valójában azonban az EU már sok éve nem KKV-politikáról, hanem Vállalkozás- és KKV-politikáról beszél, ennek feladatait fogalmazza meg.

A Zöld Könyv a vállalkozás fogalmát mint gondolkodásmódot és az egyénnek azt a motivációját és képességét értelmezi, hogy önállóként vagy valamely szervezetben belül felismer és kihasznál egy lehetőséget új érték vagy gazdasági siker létrehozásához. Ez történhet piacra lépéssel versenytársként, a piac megváltoztatásával vagy új piac teremtésével. A vállalkozás igen gyakran párosul új vállalat indításával, de működő vállalatokon belül is megvalósítható, természetesen a nagyvállalatok körében is. Az ennek háttérét képező kutatás-fejlesztést és az erre épülő innovációkat tekinthetjük a vállalati tevékenység integráns részének, vagy el is határolhatjuk attól, mint „vállalaton belüli vállalkozást” (angol kifejezéssel intracorporate entrepreneurship=intrapreneurship vagy corporate entrepreneurship).

A Zöld Könyv vitája alapján (az interneten olvasható volt a 240 hozzászólás) az EU 2004 februárjában fogadta el és tette közzé Vállalkozási Akciótervét. Ebben első stratégiai feladatként a vállalkozói gondolkodásmód erősítését jelölték meg és ennek eszközei között *kiemelt helyen: a vállalkozás oktatását.* Ettől nemcsak azt igénylik, hogy megismertessen a vállalkozói gondolkodással és tevékenységgel, sikerének feltételeivel, hanem azt is, hogy kedvet csináljon ehhez, a kockázat mellett felmutassa a sokszor biztonságosabbnak tűnő alkalmazotti státussal szemben várható

előnyeit is. Ezt hangsúlyozva, az Európai Unió és az OECD is „vállalkozásról és vállalkozásra való oktatásról” (education on and for entrepreneurship) szól. Arról ma is gyakran felizzik a vita, hogy vállalkozónak születni kell vagy ez meg is tanulható, de úgy tűnik, abban egyetértés alakult ki, hogy vannak született sikeres vállalkozók és tanulással szinte mindig fejleszthetők az ilyen készségek.

Az EU ajánlások követéséhez nálunk mindenekelőtt arra lenne szükség, hogy más nyelvekhez hasonlóan világosan megkülönböztessük a vállalat és a vállalkozás (az angol nyelvben: enterprise és entrepreneurship) fogalmát. (Ezt már sokszor sürgettem (legutóbb Román, 2004), eddig kevés eredménnyel.) A két megjelölést ma többnyire szinonimaként használjuk, ez sokszor alapvető különbségeket mos össze, a lényegget takarja el. Például az unió „Vállalkozási Akciótervének” magyar megjelölése sem jelzi világosan, hogy igazában miről is szól ez. Sürgősen vissza kellene térnünk e fogalmak megkülönböztetéséhez!

A vállalkozás fogalmát, majd gyakorlatát sokszor már az alsófokú oktatás keretében megismertetik, de ez elsősorban a közép- és a felsőfokú oktatás feladata, ezt hangsúlyozzák az Európai Unió és az OECD egybeeső ajánlásai is. Ezek teljesítéséről, mint az Európai Kisvállalati Charta egyik kiemelt feladatáról, az EU évente közzéteszi és összegezi a tagországok beszámolóit és „Legjobb gyakorlat” projektje keretében külön felmérést is készített erről (Final Report, 2002). Az OECD „Vállalkozási és KKV Munkacsoportja” jelenleg készít újabb áttekintést a vállalkozás oktatásáról, ennek felsőoktatási helyzetéről pedig 2005. június 23–24-én az olaszországi Trento-ban 40 országból 200 résztvevővel rendezett konferenciát. Tanulmányom az ehhez készített hazai felmérésre és Trento-ban tartott előadásomra épül (Román, 2005). Rövidebb változata megjelenik a Czabán János professzor 70. születésnapjára készülő tanulmánykötetben.

### A felsőoktatás bővülése

A hazai felsőoktatás rendszerváltás utáni másfél évtizedét nagy mennyiségi növekedés és gazdagabb kínálat, majd integrálódás és a „Bolognai folyamathoz” való kapcsolódás, a duális helyett a kétlépcsős képzésre való áttérés jellemzi. A felsőoktatás hallgatóinak száma 1990/91 és 2003/04 között több mint háromszorosára nőtt. 1990/91-ben a statisztika 77 felsőoktatási intézményt regisztrált, 2003/04-ben 68-at. A két adat összevetése azonban eltakarja azt a tényt, hogy közben számos egyházi, alapítványi, magánegyetemet, főiskolát

létesítettek. A karok/fakultások száma e két időszak között 117-ről 169-ra növekedett – új karok indítása, diverzifikáció és intézmények (erősen ösztönzött) integrálása mellett. 1995/96-ban a statisztika már és még 90 felsőoktatási intézményt tartott nyilván. 2003/04-ben a 68 intézményben 409.075 hallgató tanult. Az 1. táblázat adatai szerint 1990/91 és 2003/04 között mind a felvételre jelentkezett nappali tagozatos hallgatók száma, mind az ezek közül felvettek aránya közel megduplázódott; az esti, levelező és távoktatási tagozatok hallgatóinak száma pedig közel négyszeresére nőtt. (Az Oktatási Minisztérium előzetes adatai szerint a 2004/05 tanévben a felsőoktatás hallgatóinak száma 3%-kal tovább, 421 ezerre emelkedett.)

1. táblázat

### A felsőoktatás Magyarországon, 1990/91 és 2003/04

	1990/91	2003/04	2003/04 a 1990/91-es évek százalékában
Az intézmények száma	77	68	88
A karok/fakultások száma	117	169	144
Nappali tagozatra jelentkezett hallgatók száma	46 767	87 110	186
Nappali tagozatra felvett hallgatók száma	16 818	52 703	313
A hallgatók száma összesen	108 376	409 075	377
ebből: nappali tagozaton	76 601	216 296	282
egyéb tagozaton	37 775	192 779	510
Az oktatók száma	17 302	23 288	135
ebből: teljes munkaidőben	15 952	16 771	105
Hallgató/oktató arány	6,3	17,6	279

Forrás: Statisztikai Tájékoztató, 11. oldal.

Minthogy az oktatók száma ebben az időszakban csupán 35%-kal (a főállásúak száma csupán 5%-kal) nőtt, a hallgató/oktató arány jelentékeny (a főiskolák körében a statisztika számára közölt adatok szerint 6,9 és 29,8 közötti!) szóródás mellett háromszorosára emelkedett. Ez nem tartható. A nemzetközi (K+F, PISA és egyéb) összehasonlítások szintén arra utalnak, hogy tudásbázisunk erősítésére van szükség. A 30 OECD tagországot rangsorolva „a felsőfokú oktatásban résztvevők aránya a 25–64 éves népességben” mutató szerint Magyarország 2001-ben a 24. helyen állt, „a felsőfokú végzettségűek aránya a foglalkoztatottak számában” mutató szerint a 22. helyen (OECD, 2003, 49. és 53. oldal). Egy frissebb EU tanulmány adatai szerint 38 országot rangsorolva a felsőfokú végzettségűek (ISCED 5/A és 6) arányát nézve a 29. helyen, e csoport foglalkoztatottságát nézve a 30. helyen állunk (European Higher Education, 2005, 28-29. oldal).

A 68 felsőoktatási intézményből 31-et a központi költségvetés finanszíroz (növekvő arányban hallgatói hozzájárulással kombinálva), ezek az összes hallgató 86%-át oktatják. 11 intézményt, alapítvány vagy magán-személy működtet, 26 pedig egyházi intézmény (ezek közül csak a két nagy, a Pázmány Péter és a Károly Gáspár egyetemet vontam be e vizsgálódás körébe).

A 24 egyetem közül 11-nek, a 44 egyéb intézmény közül 9-nek van közgazdasági kara és külön kar nélkül 5 főiskola nyújt elsődlegesen, 3 pedig más profiljának kiegészítéseként közgazdasági képzést. Néhány példa e 28 intézmény sokféleségére, a 2003/04-es adatok szerint:

- a Pécsi Egyetemen 10 kar, 31.858 (ebből 15 687 levelező, 2.512 közgazdász) hallgatót oktat;
- a Miskolci Egyetemen 9 kar, 14 857, ebből a Gazdaságtudományi karon 2.919 hallgatót oktat;
- a korábbi Marx Károly, ma Budapesti Corvinus Egyetem 7 karának 17 243 (ezek között 2 karon 6750 közgazdász) hallgatója van;
- a 3 korábbi főiskolát integráló Budapesti Gazdasági Főiskola 3 kara 19 941 hallgatót oktat;
- a Károly Róbert Főiskola (Gyöngyös) 2 kara közül a gazdálkodási karon 16 199 hallgató, ezek közül 13 206 hallgató távoktatásban tanul;
- a most regisztrált Harsányi János Főiskola (korábbi OKISZ intézmény) 155 hallgatóval indult.

A piacgazdasági ismeretek oktatása nálunk, az 1968-ban kezdett gazdasági reformlépések után mindig is nagyobb teret kaphatott és kapott, mint a többi KGST-országban, majd a melléküzemágak és a gazdasági munkaközösségek térnyerése a vállalkozás oktatása iránt is növekvő igényt támasztott. E szempontból a rendszerváltás nem érte felkészületlenül a hazai felsőoktatást. A gyors növekedés azonban e területen sok esetben a minőség háttérbe szorítását hozta magával. Közelebbről ezzel a nagyon is fontos kérdéssel itt nem foglalkozom. Magam az akkreditációs rendszer mellett elsősorban a „fogyasztók” szigorúbb szelekciójától várom, hogy az erős verseny – most már nemcsak a hazai intézmények között, hanem az Európai Egységes Oktatási Térben, sőt még szélesebb nemzetközi szinten is – kikényszeríti a minőségi követelmények előtérbe állítását.

### A vállalkozásoktatás térnyerése

A 68 intézmény a 2003/04 tanévben 409 075 hallgatójának öt formában nyújthatott vállalkozói ismereteket, döntően a gazdasági, gazdálkodási, vezetési tantárgyak keretében. A hallgatók közel 90 százaléka

(lásd a 2. táblázat) egyetemi-főiskolai szintű képzést kapott, 6,6 százaléka szakirányú továbbképzést és közel 2–2 százaléka választotta a további két formát.

### 2. táblázat

A hallgatók száma és megoszlása a felsőfokú oktatás fő formái szerint, 2003/2004

	A hallgatók száma	A hallgatók részaránya, %
Akkreditált felsőfokú szakképzés	7 219	1,8
Egyetemi szintű oktatás	133 274	32,2
Főiskolai szintű oktatás	233 673	57,1
Szakirányú továbbképzés	27 074	6,6
Doktori (PhD, DLA) képzés	7 835	1,9

Forrás: Oktatási adatok 2003/2004, 24. oldal.

Az akkreditált felsőfokú szakképzés és szakirányú továbbképzés több száz programjának tematikájában a vállalkozás kifejezés csak ritkán (de azért lassan növekvő számban) jelenik meg, e kérdések a gazdasági és vezetési ismeretek keretében kaphatnak (itt is) helyet. A közgazdasági, közgazdasági-társadalomtudományi és gazdálkodási karok összesen 12 meghirdetett doktori programjában a vállalkozás témaköre nem szerepelt, de a karok ilyen jelentkezéseket is elfogadtak és elfogadnak.

Arról, hogy a hallgatók milyen hányada részesül a vállalkozás lényegét megismertető és ehhez késztetést adó képzésben az egyetemi és főiskolai szintű oktatás körében, egyéb információk gyűjtése mellett felmérést is készítettem. Az ehhez nyújtott segítségért az Oktatási Minisztériumnak és a Magyar Vállalatgazdasági Kutatásokért Alapítványnak ez úton is kifejezem köszönetemet. A statisztikai adatok első lépésként eligazítást arról adnak, hogy 2003/04-ben az egyetemi és főiskolai hallgatók milyen képzési területeken tanultak. Az ISCED, a képzési területek nemzetközi statisztikai osztályozása kilenc nagy területet különböztet meg, a 3. táblázat eszerint közli a hallgatók megoszlásának adatait.

Az a képzési terület, ahol a hallgatók valamennyit bizonyosan tanulnak a vállalkozásról, a „Gazdaság és irányítás”. Itt a kérdés az, hogy elegendő és megfelelő ismeretet kapnak-e. Ezen a területen tanul az összes hallgató 23,7 százaléka, az egyetemek és főiskolák között igen nagy különbséggel: részesedésük az előbbi csoportban 6,1, az utóbbiban 33,8 százalék. További nagyon lényeges kérdés, hogy megfelelnek-e ezek az arányok a munkaerő-keresletnek? Az ilyen jelzések, a már észlelhető és várható ellentmondások tárgyalásáért itt eltekintek, de arra emlékeztetek, hogy a vállalko-

3. táblázat

A hallgatók megoszlása ISCED képzési területek szerint, 2003/04

	A hallgatók száma			A hallgatók megoszlása %		
	Egyetem	Főiskola	Összesen	Egyetem	Főiskola	Összesen
Tanárképzés Oktatástudomány	9 539	41 146	50 685	7,2	17,6	13,8
Művészetek Humán tudományok	24 628	5 583	30 211	18,5	2,4	8,2
Társadalomtudományok Jog	43 702	16 506	60 208	32,8	7,1	16,4
Gazdaság és irányítás	8 093	78 964	87 057	6,1	33,8	23,7
Természettudományok Informatika	13 773	6 911	20 684	10,3	2,9	5,6
Műszaki tudományok	15 600	34 768	50 368	11,7	14,9	13,7
Mezőgazdaság Állategészségügy	4 925	7 698	12 623	3,7	3,3	3,5
Egészségügy Szociális gondoskodás	9 915	20 448	30 363	7,4	8,7	8,3
Szolgáltatás	3 099	21 649	24 748	2,3	9,3	6,8
Összesen	133 274	<b>233 673</b>	366 947	100,0	100,0	100,0

választható, a Vállalkozási-KKV szakirányok esetében kötelező tárgyak keretében. Nyolc kar jelzett ilyen szakirányt, további 4 tervezi ennek indítását. A Bolognai folyamat természetesen e programok további alakítását is érinti. Vállalkozási-KKV tárgykörben posztgraduális képzést hét kar, doktori képzést kettő kar, ezek tervezését további kettő, illetőleg egy kar jelezte. Négy karon van külön tanszéke e tárgynak, egy további kar tervezi ezt. Az integráció utáni összehangolásnak, fokozott együttműködésnek, szervezetet is érintő változásoknak még kevés példája látható.

A felsőoktatás hallgatóinak háromnegyed részét azonban a nem-gazdasági karok oktatják. Ezeket a felmérés alapján – a vál-

zásra való felkészítést az EU és az OECD, ettől függetlenül is, minden képzési terület számára ajánlja, nélkülözhetetlennek látja. A vállalkozás mindenki számára alternatíva, ha tanulmányai befejeztével, vagy korábbi munkahelyét elvesztve, újra munkát keresve alkalmazottként nem tud elhelyezkedni.

Felmérésünk rövidre fogott kérdőívét, a nem gazdasági karoknak tovább egyszerűsítve, a karok dékánjainak küldtük ki. Fő kérdésünk az volt, hogy a hallgatók milyen hányada kap alapfokú vagy részletesebb oktatást a vállalkozói gondolkodásról és tevékenységről. A kérdőívet a gazdasági karok kétharmada, a többi kar egynegyede küldte vissza, köszönet érte. (Az Egyesült Államokban egy hasonló, részletesebb felmérés során a 4000 kiküldött kérdőívre 279 feldolgozásra alkalmas választ kaptak (Solomon, 2005, 75. oldal).) Számos kérdőívet sajnos csak részlegesen kitöltve kaptunk vissza; különösen sokan tartózkodtak attól, hogy a vállalkozás-oktatásban részesülő hallgatók részarányáról is közöljenek számokat. A beérkezett válaszok, nagyszámú beszélgetéssel és egyéb információgyűjtéssel társítva, közelítő helyzetkép vázolására azonban így is módot adnak.

A gazdasági karok, eddig is tudtuk, alapismereteket a vállalkozásról mindenütt nyújtanak, kötelező tárgy, legtöbbször a vállalati gazdaságtan keretében. Az már különböző, hogy e tárgy foglalkozik-e és milyen részletesen a sajátos vállalkozási és KKV témákkal (erre visszatérek még). E karok legtöbbször bővebb vállalkozási ismereteket is adnak a választható, kötelezően

lalkozás oktatása tekintetében – úgy látom, három csoportba sorolhatjuk, aszerint, hogy

- 1) nem érzékelik vagy elutasítják az igényt vállalkozási ismereteket nyújtására,
- 2) vállalkozási alapismereteket adnak, rövid kötelező vagy választható tárgy keretében,
- 3) bővebb vállalkozási ismereteket is nyújtanak kötelező (és választható) tárgyak keretében.

Az ISCED képzési területeket nézve – kevés kivétellel – az 1. csoportba tartoznak a „Tanárképzést, Oktatástudományt”, a „Művészeteket, Humán tudományokat” és a „Társadalomtudományokat” oktató karok. A bővebb vállalkozási ismereteket nyújtó 3. csoportba sorolható a „Műszaki tudományokat”, a „Mezőgazdasági-Állategészségügyi ismereteket” oktató karok többsége. A nem említett képzési területeken (Jog, Természettudományok, Informatika, Egészségügy, Szociális gondoskodás, valamint Szolgáltatás) a legtöbb kar csak több-kevesebb alapismeretet ad a vállalkozásról, tehát az előbbinél gyengébb 2. csoportba tartozik. A nem-gazdasági karok közül kétharmad jelezte, hogy van olyan tanszéke, mely felkészült e tárgy oktatására. A többi kar külső oktatókat-intézményeket vesz igénybe.

Mint már szó volt róla, az EU és az OECD vállalkozásról és vállalkozási ismeretekről való oktatást ajánl. Ennek megfelelően azt a kérdést is feltettük, hogy ismeretek nyújtása mellett a képzés milyen mértékben célozza a vállalkozói gondolkodás, készség, kedv erősítését is. A válaszok megoszlása (számomra úgy tűnik, már a szándékokat is tükrözve) ez volt (4. táblázat).

4. táblázat

A vállalkozói gondolkodás erősítése a képzésben

	Gazdasági karokon	Egyéb karokon
Határozottan	65%	50%
Valamelyest	20%	30%
Tervezik	15%	20%

Tartalmi kérdések

Az Európai Felsőoktatási Térséghez, majd a „Bolognai folyamathoz” csatlakozva 2002-ben felállított Nemzeti Bologna Bizottságával az Oktatási Minisztérium nagy lépésekkel kezdte előkészíteni a duális rendszerre való áttérést. A magyar Nemzeti Jelentés a Berlieni Miniszteri Konferencia részére 2003-ban már azt jelezte, hogy 2006 szeptemberétől felsőoktatási intézményeink csak új típusú első ciklusnak megfelelő programokat fognak indítani. Ez törvényhozási viták, kisebb-nagyobb zökkenők mellett megvalósíthatónak látszik. Az Oktatási Minisztérium a 2005/06-os tanévre közzétette a Magyar Akkreditációs Bizottság által jóváhagyott alapszakokat: összesen 43-at, a gazdaságtudományok számára tíz alapszakot. Az OM alapjában indokolt törekvése a kevesebb alapszak indítására több, témánkat érintő kezdeményezést leállított. A vállalkozás az „üzleti élet és irányítás” képzési ágban erőteljesebben, a közgazdasági képzési ágban változóan kap helyet. Az üzleti képzés ágban megindult vállalkozási-KKV szakirányok indítása is. E szakirányokon kívül azonban az oktatás alapvetően az alkalmazotti státusra készít fel, főképpen nagy- és középvállalatoknál való elhelyezkedésre, itt előremenetelre és vezető pozíciók betöltésére.

Ez nem különleges magyar jelenség. Egy 1995-ben készült amerikai felmérés még azt állapította meg: „Az oktatás ma szilárdan arra orientál, hogy keress magadnak munkahelyet. A hallgatót arra készítik fel, hogy karrierjét már működő kisebb vagy nagyobb vállalatnál valósítsa meg” (Kourilsky, 1995). E felmérés szerint ugyanekkor tíz főiskolai hallgatóból már 7 saját vállalatot kívánt indítani. Az eltelt tíz év az Egyesült Államokban a vállalkozásoktatás óriási léptékű elterjedését hozta magával, és ezt világszerte követik. Egy európai felmérés 2004-ben (25 országból 240 válasz alapján) jelentős haladást jelzett, de azt is megállapította, hogy a vállalkozást többségében még választható tárgyak keretében oktatják (Wilson, 2005). Egy friss dániai felmérés (Background Report, 2004, 10. oldal) most is úgy jellemezte felsőoktatásuk rendszerét, hogy „túlzottan a hagyományos alkalmazotti munkakörök betöltésére összpontosít”.

Közgazdász hallgatóink nagyobb része a vállalkozási alapfogalmakkal ma is a kötelező vállalati gaz-

daságtan tárgy keretében ismerkedik meg. E tárgy nálunk is a nagyvállalatok munkáját állítja középpontba, több-kevesebb kitekintéssel a kisvállalati-vállalkozói tevékenységre is. Ha a hallgató így szerzett tudását választható tárgyakkal nem egészíti ki, erről kevés ismeretre tesz szert, és vállalkozásra való késztetést egyáltalán nem kap.

A ma valószínűleg leggyakrabban használt „Vállalati gazdaságtan” tankönyv, Chikán Attila professzor munkája (2003) így definiálja a vállalatot: „a jogi személyiséggel rendelkező üzleti vállalkozás szervezeti kerete”. Ennek megfelelően le is szögezi, hogy az egyéni vállalkozások és a jogi személyiséggel nem rendelkező társulások kérdésével nem foglalkozik. Ezek teszik ki nálunk az összes (EU terminológia szerinti) vállalat/vállalkozás 75 százalékát. (Hozzájárulásuk a foglalkoztatottsághoz és még inkább a GDP-hez lényegesen alacsonyabb.) A Chikán tankönyv IV. fejezete a vállalat stratégiájával foglalkozva kitér a „vállalkozói közelítésre” is. Ez „azokra a vállalatokra jellemző, amelyek meghatározó szereplője a tulajdonosi és menedzseri funkciókat jórészt egyszemélyben kézben tartó magánvállalkozó, az erős vezető, aki merész és kockázatos akciókat tud és akar kezdeményezni” (478. oldal). A stratégiai megközelítések összevetése során jelzi, hogy ezek jegyei keverten jelennek meg, hozzátéve, hogy „ezekkel a tulajdonságokkal általában a kis és/vagy fiatal vállalkozók rendelkeznek” (481. oldal). Véleményem szerint e tankönyv újabb kiadásában célszerű lenne több helyet adni a vállalkozási-kisvállalati témakörnek. Bár ezekkel részletesen más tárgyak foglalkozhatnak, a szemléletformálás igénye is indokolná ezt. Ennek az igénynek az alátámasztására idézhetem a „Stratégiai vállalkozás. Új gondolkodásmód teremtése” című irányt jelző tanulmánykötetnek (2002) azt az üzenetét (különösen Meyer – Neck – Meeks és Michael – Storey – Thomas cikkét), mely a kis- és nagyvállalatok, a vállalkozás és a stratégiai menedzsment tárgyalásának és oktatásának összekapcsolását sürgeti.

Minthogy a vállalat és a vállalkozás szó nálunk szinonimaként használatos, azon természetesen ne csodálkozzunk, hogy vannak vállalkozás-gazdaságtan címmel megjelent tankönyvek, melyekben valójában vállalkozásról (entrepreneurship) alig van szó. Rövidebb, főiskolai tankönyvek gyakran azt az utat választják, hogy a „hagyományos” vállalat-gazdaságtani ismeretek bővebb tárgyalása mellett a bevezető fejezetben ismertetik a vállalkozással és kisvállalatokkal kapcsolatos alapfogalmakat. Jó példa erre Francsovcics Anna és Kadosa György Vállalatgazdaságtana (2003) és Roóz József „Vállalkozások gazdaságtana” (2002). Az előbbiben egy „Vállalat, vállalkozás” című fejezet, az utóbbiban „Az üzleti vállalkozás környezete” című

rész tölti be ezt a feladatot. (Abban már eltérő a gyakorlat, hogy társítanak-e ehhez egy kifejezetten vállalkozási tankönyvet, tantárgyat.) Követendő példának Martin Rickett Vállalatgazdaságtan tankönyvét szeretném ajánlani, mely „A vállalkozó” című 3. fejezetében 32 oldalon tárgyalja e kérdéskört (2002, 53-85. oldal).

A másik tantárgy, mely teret adhat (és gyakran ad is) vállalkozási ismeretek közlésére, a menedzsment, vezetés, szervezés. Alapjában azonban legtöbbször ennek oktatói is elsősorban a nagy (nagyvállalati) szervezetek igényeit és gyakorlatát mutatják be és kérik számon. A menedzsmentismeretek között csak lassan nyert teret a vállalkozási szemlélet és gyakorlat bemutatása, többek között a már említett „vállalaton belüli vállalkozás” módszereinek, sikeres példáinak tárgyalása. A kötelező menedzsmenttárgyakban a legtöbb esetben erre nem, vagy csupán igen kevés idő jut, inkább csak az ajánlott irodalomban, a választható tárgyakban (mint például az innovációs menedzsmentben) kap nagyobb helyet. Angyal Ádám „A vezetés mesterfogásai” c. könyvében jól érzékelteti a rutinszerű és a vállalkozó szellemiségű vezetés különbségét (2003, 123. oldal): „A vezetés egésze nagyon sok olyan elemet tartalmaz, amelyben a vállalkozói magatartásnak nincs különösebb jelentősége. A vállalkozást három különleges tulajdonság különbözteti meg a vezetés egyéb módszereitől: 1. az újdonságok iránti fogékonyság, az *innováció*, a fejlesztés; 2. a *lehetőségek* keresése, felismerése és *kiaknázása*; 3. a *kockázatvállalás* és a *kockázatviselés*.” *A London Business School professzora, Paul Burns (2005, 14. oldal) 15 különbséget jelez a hagyományos és a vállalkozói vezetés között.*

Mindennek megismertetése természetesen kiemelt helyet kap a kis-és középvállalati és vállalkozási szakirányokban kötelezően, és több más hallgatók részéről is „felvehető”, választható tantárgyban. Az évente a munkaerőpiacra kibocsátott közel százezer végzős hallgatónak azonban jelenleg csupán csekély töredékéhez jut ez el, nem kis hányaduknak pedig az alkalmazottként való elhelyezkedés (vagy első munkahelyük elvesztése után az újraelhelyezkedés) tartós gondokat okoz. Ezen sokat könnyíthet, ha saját vállalkozás létrehozására felkészítve ezt, ha nem is végleges életformának, de adott körülmények között kedvező alternatívának tekintik.

Áttekintve számos egyetemünk és főiskolánk vállalkozási-kisvállalati ismereteket nyújtó jelenlegi és jövőbeli, már duális képzést megvalósító szakirányaikban meghirdetett programját, több intézmény esetében ez már eléggé kiforrotttnak tűnik, más intézményeknél láthatóan még hosszabb időt kíván. Példaként röviden három egyetem programját villantom fel. A Budapesti Corvinus Egyetem Gazdálkodástudományi karán az

első ciklus választható tárgyai után a második ciklus 40–60 hallgató számára meghirdetett Kisvállalkozói főszakirányának kötelező tárgyai: A KKV-k a magyar és a nemzetközi gazdaságban, Vállalkozások üzleti tervezése, Kisvállalkozások pénzügyei, Kisvállalkozások menedzsmentje, E-business és innováció a kisvállalatokban. Választható tárgyak: Innovációmenedzsment, Innováció és értékelemzés, Stratégiai menedzsment, Kisvállalatok indítása. Az egyetemen egyébként a Társadalomtudományi kar Szociológia és szociálpolitika tanszéke egy Vállalkozáselemzési főszakirányt is indít, négy kötelező tárggyal: Vállalkozáselméletek I (A kisvállalkozás szociális-kulturális háttere), Vállalkozások a hazai gazdaságban, Vállalkozáselméletek II. (Vállalkozások a gazdaság rendszerében – Üzleti hálózatok), Szakszeminárium.

A Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi kara a 4 féléves második ciklusra a Vállalkozási szakirány maximalsan 50 hallgatója számára félévente 3–3, összesen 12 kötelező tárgyat hirdetett meg. Az általános képzési cél megfogalmazásában a vállalkozás szó (többször) itt is inkább a vállalat (szervezet) kifejezést helyettesíti, és nem jelez vállalkozásindítást is. A 7. félév 3 tárggyal indul: az Üzleti vállalkozás alapjai, Ágazati gazdaságtan, Üzleti és pénzügyi tervezés; ezekben helyet kap vállalkozások indítása is. A további kötelező tárgyak: Racionalizációs eljárások, Kisvállalati kontrolling, Vállalatok jogi szabályozása, Üzleti tanácsadás alapjai, Alkalmazott számítástechnika, Ingatlangazdálkodás értékbecslése, Vezetői számítások, Globális vállalati stratégia, Tárgyalástechnika, etikett és protokoll.

A Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi (a korábbi Budapesti Műszaki) Egyetemen a hallgatók felkészítésében a vállalati gazdaságtan és a vezetés-szervezés mindig helyet kapott, de középpontban (itt is) a nagyvállalati igényeknek való megfelelés állt és áll lényegében ma is. Kifejezetten vállalkozásra elő-készítő oktatási formát, tantárgyat újabb tanterveikben is nehéz beazonosítani. A meghirdetett BSc programban három tanszék nyújt egy-egy kötelező tárgyat ilyen ismeret: a Közgazdaságtan tanszék (Mikro- és makroökonomia, 4 kredit a 180-ból), az Ipari menedzsment és vállalkozásgazdaságtan tanszék (3 kredit), és a Vállalat jog tanszék (2 kredit). A 17 választható tárgy közül jónéhány foglalkozik vállalkozási kérdésekkel is, így mindenekelőtt az Innovációmenedzsment. Mint a legtöbb más egyetemen és főiskolán, az igen nagy számú (sokszor túlzottan felaprózott) tantárgy áttekintése, tartalmuk összehangolása, esetenként összevonása itt is kívánatos lenne, biztosítva, hogy az alapvető vállalkozási ismereteket a hallgatók valamennyi karon megkapják.

A tantervek kialakításán, a kötelező tárgyak kiválasztásán túl igen lényeges, hogy az ilyen szakirányok-

ban a kisvállalati-vállalatindítási esettanulmányok, az üzleti tervek készítése, az aktív vállalkozókkal való találkozások, a kisvállalatoknál töltött gyakorlati idő kelő szerephez jut már nálunk is. Ezek elemeit nagyobb arányban kellene hasznosítani a többi szakirány hallgatói felé is! További biztató jelenség a nemzetközi tekintést is nyújtó hazai szakkönyvek, jegyzetek örvendetes gyarapodása. Jó példának a kisvállalati gazdaságtanok közül elsősorban Fülöp Gyula, Kadocsa József és Szerb László, a kifejezetten vállalkozási ismeretek összegezésére Vecsenyi János és Szomor Tamás munkáit említem.

Felmérésünk azonban azt is mutatta, hogy néhány kapcsolódó fontos területen a hazai felsőoktatás még kevésbé követi a nemzetközi gyakorlatot. Így például vállalkozási ismeretek és készség adása mellett a felsőoktatási intézmények mind nagyobb számban (elsősorban az Egyesült Államokban) azt is feladatuknak tekintik, hogy konkrét segítséget adjanak vállalkozások indítására hallgatóiknak a képzés részeként, majd végzett hallgatóiknak további pályájukhoz. Ezt összekapcsolják az intézmény kutatási eredményeinek hasznosításával, a „vállalkozó egyetem” irányzatával. Erre még alig találunk hazai példát, néhány eset idézése mellett mindössze egy gazdasági és egy nem-gazdasági karunk jelezte, hogy ezzel szervezeten foglalkoznak. A hallgatókat segítő törekvéshez kapcsolódik, hogy ezek az intézmények oktató munkájuk eredményességét a vállalkozói sikeresség tükrében is elemzik, értékelik, minősítik. Ez nálunk is hasznos lenne. Sokat idézett példája ennek Alberta Charney és Gary D. Libecap felmérése (2002), melynek alapján az egyetemi-főiskolai vállalkozásoktatás pozitív hatásáról számolhattak be.

A vállalkozásoktatás egyik nagyon fontos pillérét az oktatók kutatótevékenysége alkotja. Külföldön elsősorban ez szolgál alapul a professzori, ez esetben az így megjelölt vállalkozásprofesszori kinevezésekhez. Ezek számának gyors gyarapodását regisztrálják; az Egyesült Államokban 300 felett, Németországban közel 50 ezek száma. A hazai hallgató/oktató arány jelzett igen kedvezőtlen alakulása felsőoktatási intézményeink többségében a komoly kutatásra korlátozott lehetőséget nyújt. A vállalkozás iránti érdeklődés nyomán a 2004 októberében Pécsen rendezett VIII. Ipar-és Vállalatgazdasági Konferencia erről mégis biztató képet adott, 15 előadás tárgyalta e témakört. Nemzetközi szereplésünk azonban e téren igen gyenge, a korábbi évekhez képest is visszaesett. (Az ilyen konferenciákon legtöbbször egyedül képviselem a magyar kutatókat. Ennek és a kutatás hazai helyzetének tárgyalása azonban már meghaladná e tanulmány kereteit.) E szempontból is ígéretes viszont, ahogyan néhány egyetemi intézetünk, tanszékünk kiemelt témakörökre összpontosít: a Miskolci Egyetemen a tanács-

adás, a Pécsi Egyetemen a vállalkozásindítás, a Szegei Egyetemen a regionális fejlesztéssel való összefüggések kérdései állnak a középpontban.

### Záró gondolatok

Az Európai Kisvállalati Chartában vállalt feladatok teljesítéséről szóló legutóbbi értékelés, összegezve a tagországok beszámolóit, a vállalkozásoktatás erősítéséről a felsőoktatásban ezt rögzíti: „A felsőoktatás területén az egyes egyetemek egymástól független kezdeményezéseit tapasztaljuk, minthogy e területen általában határozott decentralizáció érvényesül. A vállalkozási ismeretek főként a közgazdasági és gazdálkodási tárgyokban kapnak helyet, holott ezekre a más szakok hallgatóinak is szükségük lenne. Európában több vállalkozásra összpontosító programra és fakultásra van szükség” (Report, 2005, 17. oldal). Ez a diagnózis a magyar felsőoktatásra is érvényes.

A hazai igények megítélésénél abból kell kiindulnunk, hogy a magyar gazdaság fő gyengesége jó ideje és még jó ideig – pénzügyi-költségvetési helyzete mellett – a tartósan alacsony foglalkoztatottság. A magas technológiát alkalmazó külföldi tőke beáramlása ezen önmagában keveset segít, ehhez több vállalkozás indítására, ezek között növekedésre is törekvő hazai kisvállalatra is szükség van. Az 1,2 millió regisztrált és több mint 800 ezer működőnek minősített „vállalkozásról” közölt adatok ne tévesszenek meg, jelentős hányaduk csak szándékolt, illetőleg színlelt vállalkozás. A valódi vállalkozói hajlandóság, ha leszámítjuk az adó- és járuléksökkentési megfontolásokat, alacsony nálunk, a legtöbb uniós országnál alacsonyabb (Román, 2004). Ennek tükrében a vállalkozásoktatás jelzett tényerése felsőoktatásunkban kedvező, de különösen hatásait nézve még gyengén érvényesülő tendencia.

A vállalkozás oktatását a felsőoktatás területén ezért, összekapcsolva a duális képzésre való áttéréssel, állami vonalon is erőteljesebben kellene ösztönözni és segíteni. Az eddigi támogatások a vállalkozás oktatását főképpen a középfokú oktatás területén és esetenként a már működő vagy születő vállalkozók felé segítették a különböző programokban. Kivételt képezett a PHARE HU-0105-03 projekt (Modul kidolgozása a gazdasági és vállalkozási készségek fejlesztésére a közép- és felsőfokú oktatásban), melynek két eleme a közép-, egy a felsőfokú oktatás fejlesztését célozta. Az Európai Kisvállalati Charta ajánlásainak megvalósítását összegezve legutóbbi jelentés, különösen a középfokú oktatás helyzetét vizsgálva, 0-5 ponttal osztályozta, hogy az egyes országok milyen fokon segítik a vállalkozás oktatását. Az alábbi hét jellemzőt nézték: a hivatalok közötti együttműködés, a vállalkozási ismeretek a tantervekben, az iskolák tá-

mogatása, az oktatók képzése, a tanulók-hallgatók minivállalatainak támogatása, adatgyűjtés, célok kitűzése. Az új tagországok átlaga 1,7, a többi tagországé 4,2 pont volt; Magyarország (Ciprus, Portugália és Szlovákia) 0 pontot kapott (Report, 2005, 18. oldal). Az unió 2005 novemberében e címmel újította meg KKV-programját: „A Közösség lisszaboni programjának megvalósítása. Növekedést és foglalkoztatást célzó modern KKV-politika” (Implementing, 2005). Ez az öt fő feladat között ismét kiemelten jelöli meg a vállalkozási készség, képesség erősítését, mely az újabb hazai KKV-konceptiókból még mindig hiányzik.

Mindezek alapján, a trentoi konferencia tapasztalatait is figyelembe véve, az alábbi gondolatokat ajánlom megfontolásra:

Felsőoktatási intézményeink figyelmébe

- Minden felsőoktatási intézmény nyújtson kötelező tárgy keretében vállalkozási alapismereteket, továbbá lehetőséget az ilyen ismeretek bővítésére választható tárgyak keretében.
- A közgazdasági, gazdálkodási és az érintkező más társadalomtudományi tárgyak körében az alapvetően alkalmazotti státusra való felkészítés helyett az „önfoglalkoztató”, vállalkozói státust egyenértékű alternatívaként mutassák be, ennek alapismeretei mindenki számára az életre szóló tanulás részét képezzék.
- Bátorítsák és segítsék (állami és az üzleti világ által nyújtott támogatással) vállalkozási és KKV-kisvállalati egységek, tanszékek létrehozását.
- Tegyék e témakörben is a kutatást, az együttműködést, az akadémiai és a gyakorlatban dolgozó szakemberekkel, vállalkozókkal való találkozásokat, a vitákat programokról, oktatási anyagokról és módszerekről, az elért eredményekről az intézetek, tanszékek és a karok életének szerves részévé.

Az állami intézmények figyelmébe

- Nem megtévesztve a regisztrált és a működőnek minősített vállalkozásokról közzétett nagy számoktól, egy megújított „KKV-stratégia” kezelje prioritásként a vállalkozáserősítést, ehhez a felsőoktatás körében a vállalkozás oktatását, a vállalkozásra való készítést.
- Igényeljék a felsőoktatási intézmények részéről a vállalkozás oktatásának kiterjesztését és fejlesztését; kérjék számon és hozzák nyilvánosságra, milyen haladást értek el e téren.
- Amennyire a költségvetés megengedi, pénzügyileg is támogassák a vállalkozás oktatásának fejlesztését, ösztönözzék erre az üzleti világot, kezdeményezzenek ilyen PPP-programokat.
- Erősítsék e területen is az érintett kormányzati szervek közötti együttműködést, a programok konzisz-

tenciáját, valamint a társadalmi párbeszédet az üzleti világgal, a kutatókkal és a civil szervezetekkel. Ezt külföldi példák szerint hatékonyan segíthetné egy ilyen tanácsadó testület felállítása, 2–3 éves mandátummal.

## Felhasznált irodalom

- Action Plan: The European Agenda for Entrepreneurship. European Commission, 2004.
- Background Report „Entrepreneurship Education at Universities – a Benchmark Study”. National Agency for Enterprise and Construction (Copenhagen), December 2004.
- Burns, Paul (2005): Corporate Entrepreneurship. Building an Entrepreneurial Organization. Palgrave
- Charney, A. – Lipecap, G. (2000): Impact of Entrepreneurship Education, 2000. Insights: A Kauffman Research Series. Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Chikán Attila (2003): Vállalatgazdaságtan. 3. kiadás. Aula
- European Higher Education in a Worldwide Perspective. European Commission, Staff Working Paper, 2005.
- Francovics Anna – Kadocska György (2003): Vállalati gazdaságtan. Amicus
- Final Report of the Expert Group „Best Procedure” Project on Education and Training for Entrepreneurship. European Commission, Enterprise DG, November, 2002.
- Green Paper on Entrepreneurship in Europe. European Commission, 2003.
- Implementing the Community Lisbon process: Modern SME Policy for Growth and Employment. European Commission, COM (2005) 551 final.
- Kourilsky, Marilyn L. (1995): Entrepreneurship education: opportunity in search of curriculum. Business Education Forum
- Kuratko, Donald F. (2003): Entrepreneurship Education: Emerging Trends and Challenges for the 21st Century, Coleman Foundation Working Papers Series
- OECD Science, Technology, Industry Scoreboard 2003. OECD, Paris
- Oktatási adatok (Előzetes adatok) 2003/2004. Központi Statisztikai Hivatal
- Report on the implementation of the European Charter for Small Business in the Member States of the European Union. Economic Commission, COM (2005) 30 final
- Ricketts, Michael (2002): The economics of business enterprise. An introduction on industrial organization and the theory of the firm. 3. kiadás
- Román Zoltán (2002): Vállalkozáserősítő és/vagy Kisvállalat-politika? A vállalkozás- és kisvállalat-kutatásokról. Vezetéstudomány, 7-8. szám
- Román Zoltán (2004): A vállalkozás az Európai Unióban és Magyarországon. Európai Tükör, 7. szám.
- Román Zoltán (2005): An Audit of Entrepreneurship Education in Higher Education in Hungary. In: OECD International Conference on Fostering Entrepreneurship: The Role of Higher Education. 23-24 June, Background Papers
- Roóz József (2002): Vállalkozások gazdaságtana. Perfekt
- Solomon, George (2005): The 2004-2005 National Survey on Entrepreneurship Education in the United States. In: OECD International Conference on Fostering Entrepreneurship: The Role of Higher Education. 23-24 June, Background Papers
- Statisztikai Tájékoztató. Felsőoktatás 2003/2004. Oktatási Minisztérium
- Wilson, Karen (2005): Entrepreneurship Education at European Universities and Business Schools. In: OECD International Conference on Fostering Entrepreneurship: The Role of Higher Education. 23-24 June, Background Papers

*SZÉCHY Anna*

## A VÁLLALATOK TÁRSADALMI FELELŐSSÉGÉNEK ALAPVETŐ KÉRDÉSEI

**Napjaink társadalmi és környezeti kihívásaira lehetetlen a vállalati szféra bevonása nélkül válaszokat adni – ez a felismerés látszik a nemzetközi szervezetek újabb, az üzleti világot megszólító kezdeményezéseiben is. Arról persze nincs szó, hogy a hatósági szabályozás valaha is feleslegessé válhat, mellette azonban egyre nagyobb mértékben van szükség az üzleti szféra önszabályozására. A vállalatok társadalmi felelősségvállalása (Corporate Social Responsibility, CSR) ezekre a kihívásokra adott válaszként jelent meg, elsősorban a transznacionális vállalatok részéről. Természetesen kérdés, hogy mindegyik a CSR-koncepció jelenti-e a megfelelő megoldást? Ennek eldöntéséhez szeretne ez a tanulmány is hozzájárulni.**

Az 1900-as évek közepétől mind a vállalati gyakorlatban, mind elméleti síkon egyre több szó esik az üzleti világ társadalmi felelősségének kérdéséről. Vajon kötelessége-e a vállalatoknak, hogy saját profitjuk növelése mellett törődjenek olyan problémákkal, mint a szegénység, a munkanélküliség vagy a környezet állapota? Az elmúlt évtizedek során egész sor olyan tényező lépett fel, mely a fejlett országok lakosságának figyelmét ezekre a kérdésekre irányította.

Ilyen pl. a globalizáció és a multinacionális cégek terjedése, melyek többnyire szegény országokban állítanak elő termékeket a fejlett világ számára, gyakran megkérdőjelezhető körülmények között – egyszerűen munkanélkülivé téve az anyaországi alkalmazottakat. A dolgozók mellett a fogyasztók védelme is állandó aggodalmak forrása (pl. élelmiszerbiztonság). Emellett mind nyilvánvalóbbá válnak a gazdaság környezetpusztításának káros következményei is. A fejlődő tömegkommunikáció pedig – többnyire egy-egy botrányos eset kapcsán – hatékonyan hívja fel a közvélemény figyelmét ezekre a problémákra. Egy olyan világban, ahol a nagyvállalatok gazdasági ereje jóval meghaladja nem egy államét, logikusnak tűnik az elvárás, hogy az üzleti szféra vegye ki a részét azon problémák megoldásából, amelyeknek az előidézésében maga is jelentősen közrejátszott.

A vállalatok társadalmi felelősségvállalása (Corporate Social Responsibility, CSR) ezekre a kihívásokra adott válaszként jelent meg, elsősorban a transznacionális vállalatok részéről. A koncepció azóta jelentős karriert futott be, terjesztését az ENSZ (Global Compact) és az Európai Unió (Zöld Könyv a CSR előmozdításáról) is zászlajára tűzte. Általánosan elfogadott, pontos meghatározás ugyan máig nem született a CSR fogalmáról, bizonyos alapelveket illetően azonban egyetértés látszik kirajzolódni. A vállalatok társadalmi felelőssége tehát mindenekelőtt arról szól, hogy a vállalat nyomon követi tevékenységének másokra gyakorolt hatásait, és igyekszik azokat úgy alakítani, hogy pozitív hatással legyen a társadalomra. Ennek a környezeti felelősség is részét képezi, így tehát a CSR jól illeszkedik a fenntartható fejlődés háromlábú felfogásához. További központi eleme a koncepciónak az önkéntesség, vagyis a hatósági előírásokon túlmenő erőfeszítések. A CSR tehát egyfajta vállalati etikaként is felfogható.

A vállalatok társadalmi felelőssége azonban amellett, hogy első hallásra a többség számára rokonszenves megoldásnak tűnik, elméleti és gyakorlati problémák egész sorát veti fel. A koncepcióval kapcsolatos viták mögött két alapvető kérdés húzódik meg. Az egyik a vállalatoknak a társadalomban betöltendő

szerepével kapcsolatos: kell-e, szabad-e a vállalatoknak profitjuk növelése mellett egyéb célokat is követni? Milyen következményekkel járna ez a gazdasági rendszerre és a társadalom jólétére nézve? A másik kérdés – mely az előzőnél elméleti szempontból jóval veszélytelenebbnek tűnik – arra vonatkozik, hogy vajon üzleti értelemben kifizetődő-e a felelős vállalati magatartás? A későbbiekben látni fogjuk azonban, hogy a fenti kérdésekre adott válaszoktól tulajdonképpen függetlenül – a társadalmi felelősség gyorsan terjed a vállalati gyakorlatban.

### Az üzleti szféra szerepe a társadalomban

A vállalatok társadalomban betöltött szerepével kapcsolatos nézetek egyik klasszikus végpontját Milton Friedman képviseli. A téma egyik alpművének számító, 1970-es írásának már a címében összefoglalja véleményét: „Az üzleti szféra társadalmi felelőssége abban áll, hogy növelje profitját”. („The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits”) (Friedman, 1970:122) Friedman álláspontjának alapja, hogy a vállalatok vezetőinek kötelessége az őket megbízó tulajdonosok érdekeinek megfelelően cselekedni, vagyis az adott játékszabályok (a törvény és az alapvető etikai normák) mellett a lehető legjövődélmezőben működtetni a céget. Az ettől eltérő célok követése a tulajdonjogok és az egyéni szabadság csorbulásához, végső soron egy szocialista típusú gazdasági rendszerhez vezet (amely kevésbé hatékony, és így társadalmi szempontból sem kívánatos).

Friedman érvelésével nehéz vitába szállni, hiszen a profitot valamely társadalmi cél érdekében feláldozó vállalatvezető valójában más pénzből jótékonykodik, ami etikailag nehezen elfogadható. (Az etikai elméletek egyébként nem szolgálnak egyértelmű iránymutatással a felelős vállalat-koncepció megítélésére nézve. Egyesek szerint például a részvényesek gazdasági jogai nem előzhetik meg az általános emberi jogokat, ezért a vállalatvezetők nem tehetik meg, hogy egyedül megbízóik érdekeit tartják szem előtt. (Wilson, 2003))

A profitcél kizárólagosságát hirdető elméleti végponttól kissé távolodva számos olyan elméletet találunk, amelyek megengedik a társadalmi és környezeti célok követését is, de csak addig, amíg ezek nem ellentétesek a nyereség növelésével. (Ilyenek pl. a környezeti menedzsment modelljei.) Az üzleti célok elsődlegességét valló elméleteket nevezhetjük összefoglalóan stratégiai vállalatelméleteknek.

Ezekkel állnak szemben az ún. értékalapú megközelítések, melyeknek lényege, hogy egyenrangúságot biztosítanak a nem gazdasági érdekeknek, követésüket

a gazdasági következményektől függetlenül fontosnak tartják. Ilyen pl. a természeti környezetet középpontba állító ökológiai vállalatmodell, amely egészen odáig megy, hogy nem csupán a gazdasági, hanem általánosságban az emberi érdekek elsődlegességét is tagadja. (Vagyis a természet önmagában, az ember számára nyújtott hasznosságától függetlenül értékes, az embernek ezért alapvető kötelessége az egészséges ökoszisztémák megőrzése.) (Kovács, 2000)

A CSR-koncepciót megalapozó legismertebb irányzat, az érintett-elmélet magában hordja a stratégiai és az értékalapú elméletek közötti törésvonalat. Ennek lényege, hogy a vállalati döntéshozatal során figyelembe veendő csoportok körét a tulajdonosokról kiterjeszti mindenkire, „aki befolyásolhatja a szervezet célmegvalósítását vagy érintve van abban.” (Kindler-Zsolnai, 1993:54) Korántsem mindegy azonban, hogy mi készíti a vállalatot arra, hogy érintetteinek érdekeire tekintettel legyen. Ez lehet egyrészt a jobb kapcsolatokkal járó jobb üzleti teljesítmény, vagy pedig valamiféle erkölcsi motívum, amely nyilván az érintettek jóval szélesebb körének figyelembevételét eredményezi. Goodpaster a fentiek alapján el is különíti az érintettelmélet stratégiai, illetve normatív változatát (Kovács, 2000).

A stratégiai elméletek képviselői természetesen sietnek felhívni a figyelmet azokra a szerintük messzeemenően káros következményekre, amelyekkel a vállalatok szerepének átértelmezése jár. A követendő célok sokfélesége rontja a döntéshozatal hatékonyságát, megnehezíti a vállalatvezetők teljesítményének megítélését (Marcoux, 2000), csökkenti a befektetői kedvet. A piaci mechanizmus háttérbe szorul, tulajdonképpen szocialista típusú gazdasági rendszer jön létre, ahol a politikai szféra határozza meg a vállalatok által követendő célokat (Friedman, 1970).

Az értékalapú vállalatfelfogást támadók érvelésének központi motívuma tehát lényegében az, hogy a felelős vállalatokból álló gazdaságban romlik a hatékonyság. Ennek alapján nyilvánvaló a két tábor képviselői közötti meg nem értés, hiszen az értékalapú elméleteknek nem is az a célja, hogy javítsanak a gazdaság működésén. Sokkal inkább azért jöttek létre, mert egyre többen vélik úgy, hogy a jelenlegi gazdasági mechanizmus veszélyeztet bizonyos, általuk fontosnak tartott társadalmi és környezeti értékeket, amelyeket meg kell óvni akkor is, ha ennek a gazdaság kárát látja. Egyáltalán: miért azt tartjuk „jó” gazdaságnak, amely a lehető leggyorsabban növekszik és a legnagyobb anyagi jólétet biztosítja, de közben pusztítja a környezetet és súlyos társadalmi problémákat eredményez?

A stratégiai és az értékalapú vállalatfelfogás képviselői közötti vita tehát a háttérben álló értékválasztások közti alapvető eltérést látva hiábavalónak látszik. Azt azonban érdemes megvizsgálni, hogy saját deklarált céljuknak mennyire képesek az egyes elméletek eleget tenni. Vajon ténylegesen a stratégiai szemléletű, profitmaximalizáló vállalatok vezetnek a legnagyobb gazdasági hatékonysághoz? És a felelős vállalat koncepció elfogadása valóban megfelelően szolgálja a társadalom és a környezet érdekeit?

A környezetvédők egyre gyakrabban hívják fel a figyelmet a gazdaság környezetpusztításának várhatóan katasztrófális következményeire. A gazdasági szempontok előtérbe helyezése tehát azzal, hogy tönkreteszi a gazdaság működéséhez szükséges természeti feltételeket, alááshatja magát a gazdaságot is. Természetesen nem tudhatjuk biztosan, hogy bekövetkezik-e egy ilyen katasztrófa, és ha igen, milyen gazdasági következményei lesznek – személy szerint elképzelhetőnek tartok egy olyan jövőt, melyben a környezet állapotának drasztikus romlása jelentősen csökkenti az emberiség jólétét, miközben a GDP-ben mért gazdaság tovább növekszik.

A másik oldalról a stratégiai szemlélet elsődlegességét vallók is érvelnek azzal, hogy a társadalmi célok elérését valójában nem szolgálja, ha az üzleti szférára ilyen feladatokat bízunk. Friedman szerint társadalmilag is hatékonyabb, ha hagyjuk, hogy az üzleti szféra a piaci mechanizmusok akadálytalan érvényesülése révén megteremtse a lehető legnagyobb gazdasági jólétet, majd az egyes emberek saját javaikból annyit fordítanak különböző társadalmi célokra (jótekonyság, környezetvédelem stb.), amennyit jónak látnak. Így valóban azokat a célokat és olyan mértékben támogatják, ahogyan ezt a társadalom kívánatosnak tartja (Friedman, 1970).

Meglehetősen valószínűtlennek tűnik azonban, hogy társadalmi és környezeti problémákat az ezeket jelentős részben előidéző üzleti szféra bevonása nélkül meg lehetne oldani. Társadalmi szempontból aligha lehet hatékony az a Friedman által felvázolt, a szektorok teljes elkülönülésén alapuló modell, amelyben az egyén befektetőként esetleg egy trópusi fát kitermelő vállalat működéséhez járul hozzá, így szerzett jövedelmének egy részét pedig az esőerdők megmentéséért kampányoló Greenpeace támogatására fordítja.

### Változatok társadalmi felelősségre

Elméletileg tehát korántsem beszélhetünk egyetértésről a felelős vállalat koncepciót illetően. Az elméleti kritikák és kételyek ellenére világos azonban,

hogy a gyakorlatban egyre terjedő irányzatról van szó. Nézzük tehát, mit is takar a CSR a gyakorlatban, vagyis milyen a vállalat, ha felelős?

A társadalmi problémák sokfélesége a vállalatok társadalmi felelősségvállalásának eltérő útjaiban is kifejezésre jut. Ez a sokszínűség egyaránt jellemzi a felvállalt témákat, valamint ezeknek a vállalati működésbe történő integrációját is. A legkézenfekvőbb módszer természetesen a pénzbeli adakozás, ma már azonban az egyszerű jótékonykodásnál jóval innovatívabb és a vállalati működést mélyebben érintő módszerek (is) jellemzik a CSR terén élenjáró vállalatokat.

Gyakran követett út a társadalmi célok érvényesítése a vállalat értékrendjében és üzleti gyakorlatában. Ide tartozhat a munkavállalókkal való kedvező bánásmód, a környezetszennyezés előírásokon túlmenő csökkentése, az elbocsátások minimalizálása és következményeik enyhítése, diverzitás programok a nők, illetve különféle etnikai és szexuális kisebbségek bevonására stb. (Flannery, 2000). Ezek a cégek általában írásba is foglalják működési elveiket, és rendszeres jelentésekben számolnak be teljesítményükről. Minderre jó példa lehet a Levi Strauss, vagy pl. a Nike, mely a mai napig küzd azért, hogy etikai kódexében foglaltakat a beszállítóinál is sikerüljön érvényesíteni.

Máshol van a hangsúly az olyan vállalatoknál, amelyek magukban a termékeikben kívánják érvényre juttatni a társadalmi kérdésekben érzett felelősségüket. Míg ugyanis a Nike vagy a Levi Strauss ruházati cikkei semmivel sem „felelősebbek” a többi piacon lévő vállalat termékeinél, addig pl. a Wild Planet Toys erőszak- és nemi sztereotípiamentes gyermekjátékai maguk is a cég értékrendjének közvetítői. Ugyanez mondható el számos környezetkímélő, természetes alapanyagú terméket forgalmazó cégről is. Ismét más vállalatok elsősorban marketingtevékenységüket állítják az általuk fontosnak tartott társadalmi célok szolgálatába. Ilyen pl. a Body Shop kozmetikai cég, mely minden eszközt megragad az állatkísérletek elleni tiltakozásra, vagy a Ben & Jerry's jégkrémüzlet, amely az esőerdők megmentésétől a világbékéig számos célt népszerűsít (Flannery, 2000).

A fenti módszerek természetesen együtt is jelen lehetnek a vállalati gyakorlatban. Nem könnyű eldönteni, hogy mely kritériumok teljesülése esetén használhatjuk egy vállalatra a „felelős” jelzőt. Aligha nevezhetnénk így pl. egy olyan céget, amely aktívan kampányol a munkahelyi diszkrimináció ellen, de közben HR-esei következetesen elutasítják a kisgyermekes anyákat, vagy egy dohánygyárat, hiába tesz is megmindent a munkavállalóiért és a környezetért.

## A társadalmi felelősség üzleti következményei

Láttuk tehát, hogy a társadalmi felelősség felvállalása sokféle gyakorlatot takar. De vajon milyen hatással van mindez a vállalatok üzleti eredményére? Hogyha ez a hatás pozitív, akkor a korábban vázolt elméleti vita jelentőségét veszti, hiszen a vállalatvezetők mindenképpen érvényre fogják juttatni a társadalmi és környezeti szempontokat a döntéseikben. Hogy ezt a profit növelése érdekében vagy erkölcsi meggyőződésből teszik-e, az a végeredmény szempontjából közömbös. A vállalatok társadalmi szerepének átértelmezését övező nehézségeket látva aligha meglepő, hogy a CSR-konceptió pártolói is általában a könnyebb utat választják, és igyekeznek üzleti alapú érveket (is) keresni álláspontjuk elfogadtatásához.

Számos kutatás tűzi ki célul a felelős vállalati magatartás, a fenntartható fejlődés (vagy annak egyes részterületei, pl. a környezetvédelem vagy a munkavállalók kezelése) terén tett erőfeszítések és az üzleti siker közötti kapcsolat feltárását. Ezekre a kérdésekre azonban máig nem születtek egyértelmű válaszok. A vállalati CSR-teljesítmény mérése ugyanis nehézkes, de még az üzleti siker mibenlétével kapcsolatban sem beszélhetünk egyetértésről. A legtöbb érvelés így egy-egy esettanulmánnyal alátámasztott megérzéseken alapul.

Az előírásokon túlmenő társadalmi és környezeti erőfeszítések nyereségre gyakorolt negatív hatását viszonylag könnyű megragadni. Az elbocsátásokról való lemondásnak vagy éppen a szennyvíztisztításnak meghatározott költségei vannak, a jótékony célú kifizetésekről nem is beszélve. (Ezeket túlmenően az elméleti részben tárgyalt veszélyek, pl. a vállalati célrendszer szétzilálódása vagy a vezetők felelősségre vonásának megnehezítése is ronthatják az üzleti teljesítményt.)

Általában hosszabb távon jelentkeznek és nehezebben megfoghatóak a felelős vállalati magatartás üzleti hasznai, ezért a vita is általában ezek jelentőségéről folyik. A leggyakrabban említett előny a vállalat goodwill-jére, image-ére gyakorolt pozitív hatás. Javíthatja a teljesítményt a munkavállalók motiváltságának, elkötelezettségének növekedése is. Beszédese a különbség: egy világméretű kutatás szerint az ezredfordulón a világ munkavállalóinak 34%-a érezte erősen elkötelezettnek magát munkaadói iránt (Keeton, 2000 in Mintzberg et al., 2002), míg egy másik felmérés szerint ez az arány 88% azoknál a vállalatoknál, amelyek valamely társadalmi kérdés mentén is aktívak (Cone et al., 2003).

Elsősorban az intenzív versennyel fémjelzett piacokon lehet jelentősége a felelős magatartásban rejlő termék-megkülönböztetési, pozicionálási lehetőség-

nek. Nem lebecsülendő a CSR szerepe abban sem, hogy csökkenti a cég kockázatait, vagyis segíthet elkerülni a civil szervezetek és a média támadásait, amelyek oly sok nagyvállalatot elértek a közelmúltban. A svájci Novartis például a gyógyszeripart (a géntechnika felelőtlen használata és a fejlődő világ betegeit kirekesztő szabadalmaztatási gyakorlata miatt) érő heves támadások láttán nagyszabású CSR-programba kezdett, noha a kritika mindeztidáig más gyártók ellen irányult, magát a céget nem érte el (Spar – La Mure, 2003).

A SustainAbility elnevezésű műhely készített egy, a vállalat fenntarthatósági és üzleti teljesítményének dimenziói közötti összefüggéseket ábrázoló mátrixot, amelyben összefoglalják a témában született kutatások eredményeit. Megállapításuk szerint a fenntarthatóság érdekében tett legtöbb erőfeszítés az üzleti siker legtöbb mérőszámára pozitív hatással van. A szerzők maguk is elismerik azonban, hogy az eredményeket torzíthatta a kutatók előzetes meggyőződése, valamint az a tény, hogy a legtöbb vállalatvezető – cégének image-ét féltve – nem vállalja fel nyíltan a fenntartható fejlődéssel kapcsolatos esetleges szkepticizmusát (van Heel et al., 2001). Érdekes ezzel kapcsolatban az Európai Bizottság CSR-el kapcsolatos jelentésében olvasható megfogalmazás, mely nem a CSR és az üzleti teljesítmény közötti kapcsolatot feltáró, hanem a kettő közötti pozitív kapcsolatot alátámasztó kutatások végzését jelöli meg feladatként (EU, 2002).

Kétségtelen tény, hogy az utóbbi évtizedben a fejlett országok közvéleményében olyan változások álltak be, amelyek alapján elképzelhető, hogy a felelős vállalati magatartásnak van a piacon jövője. Ezt az átalakulást Jackson és Nelson a bizalom, az egyenlőtlenség és a fenntarthatóság hármasköré írták le (Oyster, 2004). A bizalom krízise az üzleti szereplők becsületességébe vetett hit megrendülését jelenti, ami befektetőkre, fogyasztókra és alkalmazottakra egyaránt jellemző. Az egyenlőtlenségi krízis egyrészt a vállalatvezetők és az átlag dolgozó jövedelme, másrészt a különböző társadalmi rétegek, harmadsorban pedig a fejlett és a fejlődő világ közti növekvő szakadékok problémájából ered. A fenntarthatósági krízis pedig a környezet állapota felett érzett aggodalmat jelenti.

Ebből a hármasköréből fakadóan a társadalom mindinkább negatívan viszonyul az üzleti szféra egyre nagyobb hatalmához, és a vállalatokhoz általában. Az emberek többsége valószínűleg szívesen látná, ha a cégek működése elmozdulna a társadalmi felelősség irányába. Végül is ez a nyomás vezetett a felelős vállalat koncepció megszületéséhez és terjedéséhez. Kérdés azonban, hogy az emberek befektetőként, fogyasztó-

ként vagy akár alkalmazottként hajlandóak-e áldozatot is hozni egy ilyen változásért. Ha nem, akkor a vállalatok társadalmi felelőssége sohasem lesz több üres PR-fogásnál. (Aligha lehet példaértékű az olyan gyakorlat, mint például a Philip Morrisé, amely 1999-ben 75 millió dollárt költött jótékony célokra, és százmillió dollárt arra, hogy ezt tudassa az emberekkel (Cone et al., 2003).

A gyakorlati életben lehet példákat találni olyan vállalatokra, melyek a társadalmi felelősséget zászlajukra tűzve komoly sikereket értek el a piacon. Az ilyen, valóban élen járó cégek aránya azonban napjainkban annyira elenyésző, hogy fennmaradásukhoz elegendő az elkötelezettek szűk körét megnyerniük. Az emberek többségére vonatkozó tapasztalat ezzel szemben azt mutatja, hogy elvben azonosulnak ugyan a fenntartható fejlődés céljaival, ám nem igazán hajlandóak ezek érvényesítéséért áldozatot hozni. Befektetőként továbbra is a legmagasabb hozamot, fogyasztóként pedig a legalacsonyabb árakat részesítik előnyben.

Véleményem szerint a probléma abban rejlik, hogy a felelős (fogyasztói, illetve befektetői) magatartás költségeinek és hasznainak dimenziója teljesen eltér. A költségek azonnaliak, kézzelfoghatóak, míg ezzel szemben pl. egy környezetbarát termék megvásárlásának ökológiai haszna bizonytalan, távoli, és a környezeti problémák nagyságrendje mellett elenyésző. Azoknak a vállalatoknak tehát, amelyek a fenntarthatóságból kívánnak üzletet csinálni, mindent meg kell tenniük annak érdekében, hogy a fogyasztóktól, illetve a befektetőktől elvárt áldozatokat csökkentessék.

(Ezt tudva érdekes, hogy a CSR fogalma éppen a globális nagyvállalatokhoz kapcsolódik. A valódi, kommunikációs elemeken túlmenő vállalati felelősség véleményem szerint éppen kis méretekben, helyi keretek között volna elképzelhető. Ha ugyanis az emberek mindennapi életét közvetlenül befolyásolja, hogy a szomszédban levő vállalat milyen szennyező anyagokat bocsát ki, hogyan bánik az alkalmazottai-val, illetve fennmarad-e egyáltalán, és a vállalat sikere kis számú fogyasztó vagy befektető döntéseitől függ, akkor sokkal inkább elképzelhető, hogy ezekben a döntésekben sokféle, a fenntartható fejlődéshez kapcsolódó szempont is szerephez jut.)

### CSR a gyakorlatban

A gyakorlati életben a CSR kialakulása és terjedése elsősorban annak a nyomásnak köszönhető, amelyet különféle civil szervezetek a médiával karöltve gyakorolnak a globális nagyvállalatokra. Az NGO-k ugya-

nis, melyek hagyományosan elsősorban a kormányokra és a politikusokra koncentrálták tevékenységüket, az utóbbi évtizedekben mindinkább az üzleti szféra befolyásolásában látják az utat céljaik elérésére, legyen szó a fejlődő országokban uralkodó emberi jogi helyzetről vagy éppen a környezetpusztításról.

Mivel fő eszközük a nyilvánosság, a civil szervezetek támadásainak középpontjában általában egy-egy, jól ismert cég áll, amelyre a közvélemény figyelmét és felháborodását koncentrálni igyekeznek. A Nike délkelet-ázsiai beszállítóinál például valószínűleg semmivel sem voltak rosszabbak a munkakörülmények, mint versenytársaiénál, mégis egymaga került az ezzel kapcsolatos kritika célkeresztjébe a kilencvenes években.

Ezek az időről időre fellángoló CSR-kampányok jellegükből adódóan magukban hordják a lényeg eltorzulásának veszélyét. Korántsem biztos ugyanis, hogy valóban a legégetőbb problémák kerülnek terítékre, mint ahogyan az sem, hogy a civilek és a nagyvállalatok közötti kommunikációs csata végén valóban a kedvező megoldások maradnak fenn. Jó példa erre a Brent Spar tengeri olajplatform esete, amelyet a Shell a Greenpeace heves akciói nyomán kénytelen volt az eredetileg tervezett elsüllyesztés helyett a partra vonatni. Mára ugyanis világossá vált, hogy elsüllyesztésnek nemcsak a költségei, de valószínűleg a környezeti következményei is csekélyebbek lettek volna (Jordan, 1998).

A médiakampányokban kibontakozó állítások valósgártartalmát szinte lehetetlen ellenőrizni – az sem ritka, hogy ugyanaz a vállalat egyes tudósításokban a társadalmi felelősség bajnokaként, másutt sötét gonosztevéőként van lefestve (pl. a BP). A tisztánlátáshoz mindenekelőtt szükség lenne az elvárások megfogalmazására, annak meghatározására, hogy pontosan milyennek kellene lennie egy felelős vállalatnak. Előrelépést jelentene például, ha kialakulna a vállalati CSR-jelentések egységes sémája.

Mindezen problémákkal együtt tény, hogy a civil szervezetek kritikájának hatására sok vállalat jelentős erőfeszítéseket tett és tesz, hogy megfeleljen a növekvő elvárásoknak. A társadalmi felelősség irányába való elmozdulás általában hosszú folyamat, mely során akár a leghevesebben támadott vállalatból is válhat él-tanuló, mint ahogyan azt a Nike vagy a Shell története példázza. A szervezeti tanulásnak ezt az útját öt szakaszra bontva jellemzi Zadek (2004).

A kritikával szembesülve a legtöbb vállalat először defenzíven reagál. Tagadja a kifogásolt tényeket, illetve igyekszik elhárítani magától a felelősséget. A Nike vezetői például kezdetben leszögezték, hogy a beszáll-

lítóknál uralkodó körülményeket nem lehet rajtuk számon kérni. A HB Fuller pedig máig sem igazán hajlandó elismerni, hogy az általa gyártott ragasztót kábítószerként használó közép-amerikai utcagyerekek helyzetéért az ottani szociális viszonyok mellett maga a ragasztó is felelős. Amikor világossá válik, hogy a háritás nem jelent megoldást, a cégek általában bizonyos működési elvek lefektetésével és követésével igyekeznek úrrá lenni a helyzeten. Ilyen írásos normarendszerrel ma már a multinacionális vállalatok szinte kivétel nélkül rendelkeznek. Ez a megfelelési fázis, ahol a megfelelést a vállalat a hírneve megóvásához és a jogi felelősségre vonás elkerüléséhez szükséges költségként fogja fel.

Ha a cég felismeri, hogy hosszú távon fennálló problémákkal áll szemben, akkor napi szintű menedzmentgyakorlatába is beemeli a társadalmi felelősséggel kapcsolatos ügyeket (menedzseri fázis). A Nike-nál immár külön osztály foglalkozik a CSR ügyekkel, és számos alkalmazottja dolgozik beszállítóinak ellenőrzésén és minősítésén. Ez már átmenetet jelent a magasabb szintekre, ahol a CSR tevékenység immár nem kizárólag védekezési költségként, hanem hosszú távú üzleti lehetőségként jelenik meg. A stratégiai fázisban a felelős gyakorlat versenyelőny forrásává válik, különösen, ha ezen a téren a vállalatnak sikerül megelőznie versenytársait. Végül a civil fokozat úgy jellemezhető, hogy ekkor a vállalat az iparág többi szereplőjét is igyekszik a társadalmi felelősség irányába elmozdítani, mert felismeri, hogy közös érdekek forognak kockán. Így elejét veheti a jogi szabályozás szigorodásának, és biztosítja, hogy versenytársai sem mentesülnek a felelős gyakorlattal járó többletköltségek alól. Így lehetséges, hogy a civil szervezetek akciói, noha egy-egy vállalatra irányulnak, a „meggyőzött” vállalat közreműködésével végül az egész iparágra hatást tudnak gyakorolni.

Természetesen nem minden vállalat járja végig a fent leírt utat. Számos olyan vállalat létezik, melynek stratégiája kezdettől, külső nyomás nélkül is a társadalmi felelősség magas szintjére épül (pl. a Body Shop). Ugyanakkor sok cég megreked a háritás, vagy a minimális megfelelés szintjén akkor is, ha komoly és tartós nyomás nehezedik rá a nyilvánosság részéről. Az eltérő reakciók hátterében Spar és LaMure (2003) szerint három tényező áll. Az egyik a kritika elhárításához szükséges változtatások költségvonzata, amely nyilván a korábbi gyakorlat fenntartására sarkallja a vállalatot (az Unocal olajvállalat például a kilencvenes évek eleje óta folyamatosan tartó heves tiltakozás ellenére sem mond le annak a burmai gázmezőnek a kikapcsolásáról, amely évi 110 millió dolláros bevételt

jelent a számára). A másik fontos változó a vállalat márkanevének értéke. A civil szervezetek támadásai ugyanis ebben tudják a legnagyobb kárt okozni, ezért, ha a vállalat stratégiája szempontjából jelentős a márkanev szerepe, akkor sokkal inkább hajlandó lehet engedni az elvárásoknak (erre ugyancsak jó példa a Nike). A harmadik tényező a vállalat piacain uralkodó verseny intenzitása, amelyről már említettük, hogy megnöveli a felelős gyakorlatban rejlő termék-megkülönböztetési potenciál jelentőségét.

A megfelelő vállalati reakció függ a szóban forgó társadalmi kérdés érettségétől is (Zadek, 2004). Az érési út itt a lappangó fázistól, amelyben még csak néhány aktivista foglalkozik a problémával, és annak tudományos háttere is gyenge lábakon áll – egészen az intézményesülés fázisáig tart, amikor a kérdés kezelése már szerves részét képezi az üzleti gyakorlatnak, és gyakran jogi szabályozás is születik rá. Nyilvánvaló, hogy a lappangó, keveseket foglalkoztató ügyek esetében a vállalatok inkább megengedhetik maguknak a defenzív magatartást, míg az érett kérdések stratégiai szintű kezelést igényelnek. Ilyen érett probléma például napjainkban a dohányzás, amelynek egészségre káros hatása néhány évtizeddel korábban alig szerepelt a köztudatban. Ugyanezt az utat járja be az elhízás kérdése, ami az Egyesült Államokban magánjellegű problémából kezd az élelmiszergyártók közös felelősségévé válni.

A fentiek alapján a CSR tulajdonképpen átmeneti megoldás képében tűnik fel, hiszen a valóban jelentőssé váló társadalmi kérdések idővel kötelező szabályozás alá esnek. Sajátos azonban a helyzet a számos fejlődő országban, ahol hatóságoknak sokszor tartósan nincs elég ereje, hogy a meglévő előírásoknak érvényt szerezzen (példaként álljon itt a gyermekmunka, amely ma is sok helyen létezik, ahol egyébként a törvények tiltják). Ilyenkor csak a vállalat felelősségén múlik ezek betartása.

## Összegzés

A fentiek során a vállalatok társadalmi felelősségével kapcsolatos alapvető kérdéseket igyekeztem bemutatni. Úgy vélem, hogy napjaink társadalmi és környezeti kihívásaira lehetetlen a vállalati szféra bevonása nélkül válaszokat adni – ez a felismerés látszik a nemzetközi szervezetek újabb, az üzleti világot megszólító kezdeményezéseiben is. Arról persze nincs szó, hogy a hatósági szabályozás valaha is feleslegessé válhat, mellette azonban egyre nagyobb mértékben van szükség az üzleti szféra önszabályozására. Természetesen kérdés, hogy minde erre a CSR-koncepció

jelenti-e a megfelelő megoldást. (A környezetet érintő kérdések közül például a gazdaság méretének problémája valószínűleg egy csupa felelős vállalatból álló gazdaságban sem oldódna meg.)

A vállalatok társadalmi szerepvállalását továbbra is számos elméleti kritika éri, emellett azonban megjelentek olyan, értékalapú felfogások is, melyek nemcsak a társadalmi és környezeti célok létjogosultságát, de ezeknek a gazdasági célokkal való egyenrangúságát hirdetik az üzleti életben. Az elméleti viták jelentőségét természetesen nagyban csökkentené, ha bebizonyosodna, hogy a felelős vállalati magatartás üzletileg is kifizetődik. Az ilyen irányú kutatásoknak azonban máig nem sikerült egyértelmű eredményre jutni.

A vállalatok társadalmi felelősségének elve a gyakorlatban meglehetősen sokféle hozzáállást takar. Találkozhatunk vállalatokkal, amelyek pusztán a közvélemény megnyugtatása érdekében folytatott kommunikációs stratégiaként fogják fel a CSR-t, és olyanokkal, amelyek a civil szféra nyomására valós erőfeszítésekkel válaszoltak. Léteznek olyanok, amelyek a nyereség növelésének új módját látják a felelős magatartásban, és olyanok, amelyeknél a fenntartható fejlődés iránti elvi elköteleződés áll a háttérben. Hogy idővel melyik hozzáállás válik dominánssá, azt egyelőre nem lehet megjósolni, azonban úgy tűnik, hogy hosszabb távon egyetlen vállalat sem kerülheti el, hogy az új jelenségre reagáljon.

A CSR tehát terjed, de egyáltalán nem mindegy, hogy milyen formában. Ezért alighanem joggal sürgetik egyes kutatók (Margolis – Walsh, 2001), hogy a vállalatok társadalmi szerepvállalásáról és ennek üzleti következményeiről folyó vita mellett több figyelem irányuljon a megvalósításra. Az üzleti élet szereplői ugyanis nem várnak arra, hogy a teoretikusok egyetértésre jussanak – ma is nagy számban bocsátkoznak társadalmi erőfeszítésekbe. Fontos lenne ezért azt is vizsgálni, hogy a gyakorlatban ténylegesen mit, miért és hogyan tesznek, annak érdekében, hogy ezek a kezdeményezések valós társadalmi haszonnal járjanak.

Egyelőre kevésbé látszik kibontakozni a társadalmi felelősség koncepcióban potenciálisan meglévő, a gazdaság működését gyökeresen átalakító hatás. A CSR

további terjedése és mélyülése azonban segíthet megkérdőjelezni azt a tulajdonosok (gyakran rövid távú) anyagi érdekeit kizárólagos célként követő gyakorlatot, amely ma a vállalatvezetőket arra kényszeríti, hogy – Mintzberggel szólva (2002:70) – „a labda helyett folyamatosan az eredményjelző táblát figyeljék”.

### Felhasznált irodalom

- Cone, C. L. – Feldman, M. A. – DaSilva, A. T. (2003): Causes and Effects; Harvard Business Review, július, 95-101. o.
- European Commission (2002): Corporate Social Responsibility: A business contribution to Sustainable Development; COM(2002) 347final [http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/en/com/2002/com2002\\_0347en01.pdf](http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/en/com/2002/com2002_0347en01.pdf)
- Flannery, D. (2000): Understanding different interpretations of corporate social responsibility in the United States; Business Students Focus on Ethics, 8, 47-59. o.
- Friedman, M. (1970): The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits; The New York Times Magazine, szeptember 13., 122-126 o.
- Jordan, G. (1998): Indirect Causes and Effects In Policy Change: The Brent Spar Case; Public Administration, 76, 601-628. o.
- Kindler J. – Zsolnai L. (szerk.) (1993): Etika a gazdaságban; Budapest: Keraban Kiadó.
- Kovács É. (2000): A szervezetelméletek formálódása a társadalmi és az ökológiai értékek beépülése során; Kovács, IV/1-4, 53-88 o.
- Marcoux, A. M. (2000): Business Ethics Gone Wrong; CATO Policy Report, 22/3, [http://www.cato.org/pubs/policy\\_report/v22n3/cpr-22n3.html](http://www.cato.org/pubs/policy_report/v22n3/cpr-22n3.html)
- Margolis, J. D. – Walsh, J. P. (2001): Does Misery Love Companies? How Social Performance Pays Off; HBS Working Knowledge, július 9, <http://hbswk.hbs.edu/item.jhtml?id=2369&t=nonprofit&noseek=one>
- Mintzberg, H. – Simons, R. – Basu, K. (2002): Beyond Selfishness; MIT Sloan Management Review, ősz, 67-74. o.
- Oyster, J. M. (2004): Running Head: The Ethicality and Appropriateness of Corporate Social Responsibility; School of Business and Management, Azusa Pacific University, 2004 november.
- Spar, D. L. – La Mure, L. T. (2003): The Power of Activism: Assessing The Impact Of NGOs On Global Business; California Management Review, 45/3, 78-101. o.
- van Heel, O. D. – Elkington, J. – Fennell, S. – van Dijk, F. (2001): Buried Treasure: Uncovering the business case for corporate sustainability; SustainAbility-UNEP, [http://www.sustainability.com/downloads\\_public/insight\\_reports/buried\\_treasure.pdf](http://www.sustainability.com/downloads_public/insight_reports/buried_treasure.pdf)
- Wilson, M. (2003): Corporate Sustainability: What is it and where does it come from?; Ivey Business Journal, március-április, 1-5.n o.
- Zadek, S. (2004): The Path to Corporate Responsibility; Harvard Business Review, december, 125-132. o.

GÁLIK Mihály – BARTÓK István

## VÁLLALATKORMÁNYZÁS A MAGYAR MÉDIÁBAN

**A szerzők dolgozatukban a magyar média legjelentősebb vállalatainak vállalatkormányzási gyakorlatát mutatják be. Vizsgálatuk alapján megállapítható, hogy a magyar vállalatkormányzási szabályozás sok tekintetben elmarad más fejlett országok életben lévő szabályaitól. A tőzsdei vállalatkormányzási ajánlások bevezetése a szerzők véleménye szerint hozzájárulhat a magyar gyakorlat fejlesztéséhez.**

A magyar médiát a piaci erők uralják, bármelyik teljesítmény-, erőforrás- vagy fogyasztási mutatót tekintjük. Ez történelmileg viszonylag új fejlemény, hisz csupán másfél évtizeddel ezelőtt, a pártállami rendszer bukásával vált lehetővé a piaci szereplők megjelenése és térhódítása a médiában Magyarországon. A médiaágazatok közül a lapkiadásban a piac születése egy időben, történt a politikai rendszerváltozással 1989–1990-ben, a rádiózásban és televíziózásban viszont csak lassan szűnt meg az állami dominancia: ez akkor lett mondhatni végérvényesen a múlté, amikor az 1996. évi I. tv. A rádiózásról és a televíziózásról (a továbbiakban: a médiatörvény) megteremtette a lehetőséget kereskedelmi rádiók és televíziók alapítására. A törvényben lefektetett engedélyezési eljárás alapján, 1997 őszén megindult a két országos kereskedelmi televízió csatorna, majd néhány hónapra rá, 1998 legelején pedig a két országos kereskedelmi rádió is.

Ami az ágazati szerkezeteket illeti, ezek igencsak koncentrálnak tekinthetők az általánosan elfogadott mérőszámok szerint, mintegy megfelelően annak a közismert média-gazdaságtani tételnek, hogy a médiaiparágak általános jellemzője a nagyfokú koncentráció (Gálik, 2003). A lapkiadásban a négy legnagyobb kiadó együttes piaci részesedése a terjesztett példányszámok alapján a 2004. évi adatok szerint százalékot mind az újság, mind a magazin iparágakban meghaladja az ötven. Ugyanebben az évben a rádiózásban a két legnagyobb kereskedelmi csatorna az összes rádióhallgatás felét, a két legnagyobb tévécsatorna pedig az összes televíziónézés közel hatvan százalékát

mondhatja magáénak, a reklámpiacon pedig még nyomasztóbb volt a fölényük.

Elemzésünk szempontjából egyáltalán nem érdektelen, sőt talán meghatározó, hogy az előbb említett nyolc nagy médiaszereplő mindegyike – meghatározó részben – külföldi befektetők kezében van. A magyar médiapiacok további jellemzője, hogy – némi egyszerűsítéssel – érett piacoknak tekinthetők: a naturáliákban mért fogyasztási mutatók már alig vagy egyáltalán nem növekedtek az elmúlt években, ugyanakkor a címek száma a magazin kiadásban folyamatosan nőtt, s a rádió- és a televízió csatornák száma is folyamatos emelkedést mutatott. A műsorkínálat növekedése a televíziózásban, de bizonyos mértékben a rádiózásban is, immár beleütközik a terjesztési infrastruktúra korlátaiba. Részint emiatt, részint pedig azért, mert a jelenleg mintegy negyven “nem helyi”, több földrajzi piacon is terjesztett magyar nyelvű televízió csatorna a kábelrendszereken keresztül jut el a háztartásokba, a műsorterjesztési ágazat legfontosabb szereplőit – konkrétan a három legnagyobb kábeltársaságot és a kvázi-monopolhelyzetben lévő műsorszóró társaságot – is bevontuk a vizsgálatunkba.

Annyit talán érdemes előre bocsátani e helyütt, hogy a legnagyobb kábeltársaságok szintén külföldi befektetők kezében vannak. A földfelszíni műsorszórás domináns szereplője, az Antenna Hungaria Rt. egészen 2005. év őszéig állami többségi tulajdonban lévő vállalat volt, ráadásul a regionális és országos terjesztési piacokon a médiatörvény Magyarország EU csatlakozásáig monopolhelyzetet biztosított számára.

Természetesen az Antenna Hungária Rt. privatizációjával a vállalatkormányzásban is új fejezet kezdődhet a vállalatnál, erre azonban tanulmányunk nem tér ki.

### A vizsgált vállalatok néhány főbb jellemzője

A koncentrált iparági szerkezet következtében eleendőnek látszott néhány vállalatot kiválasztani ahhoz, hogy megfelelő együttműködési készség esetén jellemző képet kapjunk a vállalatkormányzás mikéntjéről az egyes ágazatokban. Az ideális vállalati együttműködés esetünkben azt jelentette volna, hogy a mintába került mintegy tucatnyi vállalat mindegyike hajlandó kitölteni az előre elküldött kutatási kérdőívet (lásd a mellékletben), s emellett lehetőséget teremtenek számunkra egy személyes beszélgetésre is, amelynek főbb kérdésköréit szintén előre megismerhették. Nos, ez az előfeltételezés azt az optimális esetet tartalmazta, amelynek teljesülését a maga egészében magunk sem várhattuk.

Végül is két vállalat zárkozott el teljesen kutatásunk támogatásától mondván, hogy náluk a vállalatkormányzás gyakorlatát a cég belső ügyeként kezelik, s annak semmiféle nyilvánosságát nem támogatják. Ez az attitűd ugyan gyökeresen ellentmond annak az irányzatnak és megfogalmazott kívánalmaknak, amelyeket az Európai Unió közelmúltban született ajánlásai tartalmaznak a tárgyban, de ennek általunk vélelmezett okairól később fogunk szólni. Miután a mintában szereplő vállalatok közül csak egy, az Antenna Hungária Rt. a Budapesti Értéktőzsdén jegyzett nyilvános részvénytársaság, illetve még egy másik cég esetében állt fenn, hogy az egy tőzsdén jegyzett vállalat száz százalékos tulajdonában lévő leányvállalata, a nyilvánosan rendelkezésre álló, a vállalatkormányzás gyakorlatát érintő információk köre meglehetősen korlátozott.

Kilenc médiavállalatról tudtunk közvetlenül információt szerezni, amelyek persze maguk is eltérő mélységűek és minőségűek voltak az érintettek együttműködési készségétől függően. Ezeket azután kiegészítettük egyéb forrásokból (szakmai adatbázisok, a meghatározó külföldi tulajdonosról elérhető tőzsdéi jelentések, magyar cégbírósági adatok, szakirodalom, szakértői háttérbeszélgetések stb.) gyűjtött információkkal, míg – amint már említettük – két vállalat esetében csak a szekundér forrásokra voltunk kénytelenek támaszkodni.

Ami a vizsgált médiavállalatok méretét illeti, ezek jellemzően közepes nagyságúnak tekinthetők éves nettó árbevételük szerint. A legnagyobb 200 magyar vállalat között ugyan négy médiavállalat is volt a

2004. évben (Figyelő TOP 200, 2005), ám közülük a legelső UPC Magyarország Telekommunikációs Kft.. helyezése is csak a 139. a maga 31,2 milliárd forintnyi árbevételével. A142. helyezett Magyar RTL Televízió Rt. 30,9 milliárd Ft, a 181. helyezett Antenna Hungária Rt. 24,9 milliárd Ft, a 199. helyezett MTM-SBS Televízió Rt. 22,4 milliárd Ft árbevételért el a 2004. évben Látható, hogy mind a négy vállalat a legszorosabban kötődik a televíziózáshoz, azaz ahhoz a médiaágazathoz, amely az üzleti forgalmat tekintve kiemelkedik a média-iparágakból.

A sorban utánuk a lapkiadás nagyvállalatai következnek. A legnagyobb önálló egység, a Sanoma Budapest Rt. 2004. évi árbevétele 17,2 milliárd Ft volt, de ha a két Axel Springer kiadóvállalat, valamint a Ringier Kft. és a Népszabadság Rt. árbevételeit együtt számítjuk úgy a két csoport a Sanoma Budapest Rt. elé kerül a maga 19,5, illetve 19,1 milliárd forintnyi bevételeivel.

A mintában szereplő két további kábelterjesztő, a Matáv kábeltévé Kft. és a Fibernet Rt. éves árbevétele 2004-ben 10,4, illetve 4,8 milliárd forint volt, a két országos kereskedelmi rádiót üzemeltető vállalatoké pedig 3,5, illetve 2,3 milliárd forint.

Természetesen más képet kapnánk, ha a főtulajdonosok árbevételét tekintenénk: ezek között található olyan globális médiabirodalom, mint a Bertelsmann A.G., és több regionális média nagyvállalat, mint a német Axel Springer Verlag A.G., a finn Sanoma OY, Ringier A.G., vagy éppen a UPC. Pénzügyi befektetők is jelen vannak a külföldi tulajdonosok között, de szerepük másodlagos a szakmai befektetőkéhez képest.

Talán érdemes megemlíteni, hogy 2003-ban az akkori piacvezető kereskedelmi rádiót éppen egy pénzügyi befektető vásárolta meg a szakmai befektetőktől, 2004-ben a harmadik kábeltársaságot egy szakmai befektető vette meg az addigi pénzügyi befektetőtől, 2005-ben pedig a második legnagyobb kereskedelmi tévécsatorna cserélt gazdát, a szakmai befektetőt itt egy pénzügyi váltotta. Van tehát dinamizmus az ágazatban tulajdonosi szempontból is, de erre most külön nem térünk ki.

A vállalati formát tekintve a mintában nagyjából egyenlő arányban találunk korlátolt felelősségű társaságokat és részvénytársaságokat. Ez a megoszlás bizonyos értelemben meglepő, hisz a két-két országos rádió és televízió csatornát üzemeltető társaság formáját a médiatörvény írja elő: a 85. § (3) bekezdésében szereplő rendelkezés szerint ezek csak részvénytársasági formában működhetnek. Mindemellát a cég nem egységes:

- a lapkiadásban egyaránt találunk kft-t és rt-t a nagy szereplők között,

- a kábelerjesztésben is a kft. forma dominál, de a harmadik legnagyobb szereplő történetesen rt.,
- a földfelszíni műsorszórás piacának meghatározó szereplője rt. formában működik.

Hozzá kell tenni az eddigiekhez, hogy a rádiózás és a televíziózás piacán három közszolgálati szereplő (egy rádió és két televízió társaság) is jelen van, összességében három-három országos rádió- és televíziócsatornát, valamint jó néhány körzeti programot sugározva. Ezeket az egyszemélyes állami részvénytársaság formában működő műsorszolgáltatókat kihagytuk a vizsgálatból két okból is: egyrészt nem meghatározó szereplői a piacnak, másrészt, s ez a fontosabb, irányítási szerkezetük annyira sajátos a médiatörvény rendelkezéseiből adódóan, hogy a klasszikus vállalat-kormányzás esetükben szinte nem is értelmezhető.

A tulajdonosi szerkezet jelen állapotában ex ante joggal feltételezhetjük, hogy a vállalatok stratégiai döntései alá vannak rendelve a multinacionális anyavállalatok globális és/vagy regionális stratégiai döntéseinek, erre a későbbiekben még visszatérünk. Amit itt még érinteni szeretnénk, hogy vajon mennyire érződik a legnagyobb magyar médiavállalatok magatartásában az a társadalmi felelősség, amit akarva-akaratlan viselnek, hisz a média nem csupán egy a gazdasági ágazatok közül, hanem a társadalmi viták napirendjének kijelölője, a politikai élet elsőszámú szervezője, a kulturális környezet létrehozója, a közös identitások kifejezője és alakítója. A felelős média elmélete (Siebert et al., 1956) úgy tekint a médiavállalatokra, mint amelyek többek pusztán nyereségtermelő egységeknél, profitközpontoknál, mint amelyek – éppen az általuk gyártott termékek és nyújtott szolgáltatások óriási társadalmi jelentősége következtében – objektíve felelősséget viselnek azokért az immateriális externáliáért, amelyek működésükhöz tapadnak.

Lehet, hogy szubjektív a megítélésünk, de mégis meg merjük kockáztatni azt az állítást, hogy a magyar médiaszíntér két legnagyobb hatású szereplője, a két kereskedelmi televízió, valamint a velük szinte stratégiai szövetségben működő bulvárlapok nem sokat törődnek ezzel a felelősséggel. Távol álljon tőlünk, hogy ezt csak itt a magyar végeken uralkodó helyzetnek tekintsük, hisz a kereskedelmi média tudományos kritikája meggyőzően mutatja, hogy világjelenségről van szó (Bogart, 1995). Mindemellett az 1997. év végén beindult kereskedelmi televíziózás egy új helyzetet teremtett nálunk, olyat, amit korábban szinte csak hallomásból vagy netán kutatási elemzésekből ismertünk, de napi megélt élményként nem.

Talán az sem véletlen, hogy a magunk szerény kutatási projektjével szemben, ami iránt legfeljebb az

akadémiai közösségben számíthatunk érdeklődésre, a legelutasítóbb magatartást a két kereskedelmi televízió tanúsította. El kellett gondolkodnunk azon, hogy vajon a két csatorna főtulajdonosa, amelyik maga is tőzsdén bejegyzett nyilvános részvénytársaság, vajon hazai terepen is ugyanezt az attitűdöt mutatta volna egy ilyen kutatás során, vagy meg kell békülnünk azzal a ténnyel, hogy a *public relations* szabályai elszakíthatatlanok attól a konkrét piactól, ahol a vizsgált egység működik.

### Vállalatkormányzás Magyarországon

Annak ellenére, hogy Magyarországot legalább annyira érintik a vállalati botrányok, mint sok más európai országot, viszonylag kevés figyelem jut a vállalatkormányzásnak. Miközben a média részletesen foglalkozik a kirívó esetekkel, az egyes botrányok nem szolgálnak egy kibontakozó társadalmi vita kiindulópontjaként. Minden valószínűség szerint számos oka van annak, hogy a botrányok nem robbantanak ki heves vitákat. Az egyik különösen fontos okot abban találhatjuk meg, hogy a közvéleménytől távol áll a vállalatkormányzási problematika. Ennek okát pedig abban lelhetjük fel, hogy a háztartásokra nem jellemző, hogy részvényeket tartanak: a részvények vásárlása nem kifejezetten elterjedt egyéni befektetési forma ma Magyarországon.

Miközben a Budapesti Értéktőzsde teljesítménye az elmúlt években kifejezetten jónak minősíthető nemzetközi összehasonlításban, a tőzsdei parketten zajló kereskedelem meghatározó elemei a külföldi intézményi befektetők. E befektetői kör elégedettnek tűnik a magyar vállalatkormányzási szabályokkal; figyelembe véve, hogy nem sürgették a tőzsdét, hogy fogadjon el a nemzetközi ajánlásoknak, például az OECD irányelveknek megfelelő saját szabályozást. A BÉT nemrégiben fogadott el egy vállalatkormányzási kódexet (Felelős vállalatirányítási ajánlások, 2004). Az új szabályozás nem túl erőteljes ajánlásai a nagyobb kibocsátók számára 2005-től hatályosak (a megelőző 2004-es üzleti évre vonatkozóan), míg a „B” kategóriás kibocsátók 2006-ban hozhatják nyilvánosságra vállalatkormányzási gyakorlatuk egyes részeit az új szabályok alapján.

A magyar vállalatkormányzásra vonatkozó nyilvánosságra hozott kutatási eredmények száma viszonylag csekély (Bartók, 2002; Angyal, 2001)). Ugyanakkor van néhány tanácsadó vállalat, mely folytat ilyen kutatásokat hosszabb ideje, de ezen eredmények nem jelennek meg a tudományos közélet vagy a közvélemény számára felhasználható formában.

## A magyar média vállalatok igazgatóságainak jellemzői

Igazgatóságokat a részvénytársasági formában működő vállalatok esetében találunk. Részvények kibocsátására csak a részvénytársasági formát választó cégeknek van lehetőségük. A korlátolt felelősségű társasági formában lévő vállalatoknak nincsenek igazgatóságaik, így a stratégiai döntéseket vagy közvetlenül a tulajdonosok vagy az ügyvezető igazgatók hozzák. A legtöbb magyar részvénytársaság a magyar szabályozás alapesetének tekinthető, egymás mellé rendelt testületeket tartalmazó kormányzási struktúrában működik. Az igazgatók, azaz az igazgatóság tagjai a részvényesek érdekeit képviselik, ennek megfelelően, őket a közgyűlésen a tulajdonosok választják.

Az igazgatóságnak joguk és kötelességük a vállalatok irányítása. Természetesen az operatív döntéshozatali jogosítványokat a menedzsment birtokolja, nem pedig az igazgatóság. A felügyelőbizottságok feladata a legtöbb részvénytársaságnál a vállalati működés nyomon követése, annak érdekében, hogy ne sérüljenek a tulajdonosi érdekek. A felügyelőbizottságok ugyanakkor a vállalat ügyeibe való alkalmazotti beleszólás egyik formáját is biztosítják. A magyar szabályozás megengedi a német minta követését, melyben az igazgatóság a felügyelőbizottságnak alárendelten működik és az igazgatóság tagjait a felügyelőbizottság választhatja meg. A német forma esetében a stratégiai döntések meghozatala is a felügyelőbizottság hatáskörébe tartozik. A német mintát követő kormányzási struktúrát nyilván elsősorban a Magyarországon működő német leányvállalatok választják.

Az eltérő szabályozás szükségessé tette, hogy különböző módszerekkel vizsgáljuk a kft. és az rt. formában működő médiavállalatok kormányzási gyakorlatát. A részvénytársaságoknál egy kérdőívet állítottunk össze, melynek segítségével az igazgatóságok működésének formális jellemzőit kíséreltük meg feltárni. Azonban a kérdőív mellett egy interjúra is sor került, melynek az volt a célja, hogy megismerjük az igazgatóságok működésének kvalitatív jellemzőit. A kérdőívet és az interjúvázzlatot úgy terveztük meg, hogy magukba foglalják a nemzetközi ajánlások (OECD, 1999; Calpers, 1998) szempontjait. Tekintettel arra, hogy a vizsgált médiavállalatok viszonylag nagy méretűek; valamint figyelembe véve, hogy a szabályozás bizonyos tevékenységekre előírja a használható jogi formát; valószínűnek látszott már a kutatás megkezdésekor, hogy a médiavállalatok között lesznek holding vállalatok, melyekben a leányvállalatok különböző jogi formákban működnek. A vizsgálat céljára a

médiavállalatokat ezért a magyar holding vállalat jogi formája szerint soroltuk be.

Vizsgálatunk megállapította, hogy az átlagos médiaigazgatóság hattagú. Kisebb méretű igazgatóságok létszáma három fő, míg a legnagyobbaké tizenegy fő. E határok egyébként megfelelnek a törvényben előírt legkisebb és legnagyobb méretnek. A tagok túlnyomó többsége kívülről jön, tehát nem a vállalat alkalmazottja. Ezt annak alapján állapítottuk meg, hogy a menedzsment képviselői közül átlagosan egy fő van jelen az igazgatóságokban, vagyis az átlagos hat fős igazgatóság tagjai közül átlagosan egy fő belső tag. A tagság összetétele azért fontos, mivel elvileg a külső tagok függetlensége biztosítja az igazgatóságokban a tulajdonosi érdekek nem részrehajló képviselését; és ennek megfelelően a nemzetközi ajánlások a külső tagok magas arányát javasolják. A vizsgálat megállapításai alapján látható, hogy ebből a szempontból a magyar médiavállalatok viselkedése teljes mértékben megfelel a nemzetközi standardoknak.

Az igazgatósági tagok jellemzően legalább főiskolai végzettséggel rendelkeznek; legtöbbjük üzleti képzésben szerzett diplomát. Jelenleg nincs semmilyen jogi előírás az igazgatósági tagok képzettségére és képességeire vonatkozóan, így tehát a vállalatok szabadon dönthetnek, hogy kit kérnek fel ilyen posztra. A megkérdezett médiavállalatok jellemzően elégedettek igazgatósági tagjaik képzettségével és ismereteivel és mindössze egy esetben fordult elő, hogy a vállalat hasznosnak vélte volna egy, az igazgatóságból hiányzó szakmai háttér jelenlétét.

Az igazgatóságok által végzett munka mértékét kívántuk jellemezni az igazgatósági ülések számával. E mutató alapján az igazgatóságokat két nagy csoportba sorolhatjuk: hatvan százalékuk átlagosan kéthavonta ülésezik, míg negyven százalék ennél gyakrabban, nagyjából havonta ül össze. A ritkább ülések vagy hosszabb üléseket, esetleg alaposabb előkészítést feltételeznek; de ennél valószínűbbnek látszik, hogy a ritkább ülésezés inkább a formális jellegű működés jele. Másfelől azonban meg kell említenünk, hogy az igazgatóságok egy részében csak belső tagok, azaz a menedzsment van jelen, így a menedzsment rendszeres értekezleteinek egy részét inkább csak a jogi előírások formális betartása végett nevezik el igazgatósági üléseknek.

Az igazgatósági ülések átlagos hossza három óra. Mintánkban ettől csak egy eltérés adódott, ahol az igazgatóság összejövetelei egész napos elfoglaltságot jelentenek. Ha az ülések szervezése és előkészítése megfelelő, akkor a rendelkezésre álló három óra elegendő lehet a vállalat ügyeiben a megfelelő döntések

meghozatalára. Mindössze egy esetben jegyezték meg válaszaikban, előfordul, hogy az ülésen részt vevő egyes igazgatósági tagok felkészültsége és aktivitása nem megfelelő; azaz vélhetően az érintettek nem olvassák el a nekik előzetesen megküldött anyagokat. Átlagosan azonban a kép nagyon is pozitív, azaz az üléseket a résztvevők és az előkészítők hatékonyan ítélik meg. Tehát az előkészítés során a tagok időben megkapják az előterjesztéseket, hogy megfelelően fel tudjanak készülni. Az ülések hosszát pedig megfelelőnek tartják abból a szempontból, hogy lehetőség van a napirendi pontok részletes megvitatására. Az igazgatósági tagok felkészülten jelennek meg az üléseken és hozzászólnak a vitában.

Az igazgatóságok működésnek minőségét jellemezhetjük a számukra biztosított információ minőségével is. Az információ előállítója és birtokosa a vállalatok esetében elsősorban a menedzsment. A vizsgálatba vont cégek igazgatóságainak hatvan százaléka találkozik legalább alkalomszerűen a menedzsment tagjaival. Sőt van olyan eset is, hogy az igazgatóság tagjai heti jelentéseket is kapnak a vállalat működéséről. Ennél még rendszeresebbek a találkozások a másik vállalatirányítási testülettel, a felügyelő bizottsággal, ami azt jelenti, hogy megfelelően működik a kommunikáció a két testület tagjai között.

Az igazgatóságok működését szintén jól jellemzi, hogy milyen az igazgatóság belső struktúrája. A magyar médiavállalatok gyakorlatába eddig nem tört be az igazgatóság munkájának bizottságok létrehozásán keresztül történő strukturálása. Azaz az igazgatóságok nem törekszenek arra, hogy formális módon is megosszák a munkát tagjaik között. Ugyanakkor van arra példa, hogy létrejön egyfajta munkamegosztás az igazgatósági tagok között vegyes, menedzsment- és igazgatósági tagokból álló állandó bizottságok létrehozatalával; de az ilyen típusú bizottság már túlmutat az igazgatóságok hagyományos szerepkörén.

Az igazgatóságoknak a vállalat életében betöltött szerepét értékelhetjük az ülések napirendjén szereplő kérdéseken és azok kezelésén keresztül. A vizsgált esetek negyven százalékában az igazgatóság formális szerepet játszik; azaz az igazgatósági ülések célja, hogy pecsét kerüljön a menedzsment által, vagy a tulajdonosokkal történt konzultáció során meghozott döntésekre. Az esetek nagyobb részében viszont az igazgatóság stratégiaformáló szerepet játszik, vagy legalábbis tényleges tanácsadói szerepben van a stratégiai döntések meghozatalakor. Még a nemzetközi nagyvállalatok magyar leányvállalatai esetében is bizonyos, a helyi piaccal kapcsolatos stratégiai kérdések itthon dőlnek el, vagy a döntési javaslatok kimunkálása itt-

hon történik, vagyis az ilyen esetekben is szerepe van az igazgatóságnak a stratégia alakulásában. Mindenestre az igazgatóságoknak feltétlen szerepe van minden vizsgált médiavállalatnál az éves tervek és az éves költségvetések elkészítésében és jóváhagyásában. A vállalatok stratégiai időhorizontja egyébként átlagosan három év. Miközben a műsorszórási engedéllyel rendelkező médiavállalatoknak van legalább egy formális stratégiai terve az engedély teljes időtartamára, azaz hét-tíz évre is.

A médiavállalatok igazgatóságai különösen aktívnak mutatkoztak a menedzsment teljesítményének értékelésében és a menedzsment ösztönző rendszerének kialakításában. Ez nyilván azzal függ össze, hogy formailag a menedzsment saját magát nem értékelheti és alakíthatja ki javadalmazását, azaz szükség van egy külső, független tényezőre, mely ezt megteszi. Ugyanakkor az igazgatóságok szerepe sokkal kisebb a vezérigazgatók értékelésében és az utódok kiválasztásában. Egyébként is e funkciókat inkább azon igazgatóságok láthatják el megfelelően, melyekben túlnyomó többségben vannak a függetlennek számító külső tagok, és a tulajdonosok nem tartják fenn a jogot maguknak a vezérigazgató kiválasztására és teljesítményének értékelésére.

A vizsgálat tanulságai szerint az igazgatóságok alig játszanak szerepet a vállalati működés érintettjeivel történő kommunikáció terén. Mivel a vállalatok mindenképpen kezelik az ilyen téren felmerülő problémákat, illetve aktív szerepet játszanak az üzleti életben ezért feltételezhető, hogy az érintettekkel történő érintkezés a szerepkört klasszikusan ellátó elnökök kezében összpontosul.

### **Vállalati kontroll a kft. formában működő médiavállalatoknál**

A korlátolt felelősségű társaságok esetében a tulajdonosok közvetlen módon felügyelik a vállalatot, elmentében a részvénytársasági formával, melyben ez elvileg az igazgatóságok útján történik. A kft-k ügyvezető igazgatóit a tulajdonosok közvetlenül bízzák meg a feladattal. A mintánkban szereplő médiavállalatok multinacionális nagyvállalatok helyi leányvállalatai, így aztán joggal feltételezhetjük, amint erről az interjúk során meg is bizonyosodhattunk, hogy a stratégiai döntések a vállalati központokban születnek. De hasonlóan a részvénytársaságokhoz, itt is elmondhatjuk, hogy a döntések előkészítésében és formálásában a helyi menedzsereknek is komoly szerep jut.

Mivel rendkívül nehéz külföldről követni a helyi piacokon bekövetkező változásokat, ezért a helyi me-

nedzsment szolgáltatja a szükséges információkat és javaslatokat tesz, illetve lépéseket kezdeményez a piaci mozgásokra adandó válaszok tekintetében. A stratégia megvalósításának és az előrehaladás ellenőrzésének fontos eszközét jelentik az éves költségvetések. A költségvetések teljesítéséről általában havonta kell jelentést tenni. A költségvetési előírásoktól nem nagyon lehet eltérni, bár van arra is példa, hogy ehhez biztosít a tulajdonos jogosítványokat az ügyvezető igazgatónak. Általában véve azonban elmondható, hogy az ügyvezető igazgatók keze a pénzügyi és a stratégiai döntések terén meg van kötve. Az önálló döntési lehetőségek határai hús- és nyolcvanezer euró között mozognak, melyet az érintettek kielégítőnek tartanak.

## Összegzés

A vizsgálatba bevont magyar médiavállalatok által folytatott vállalatkezelési gyakorlat tisztességes és megfelel a magyar szabályoknak. Az igazgatóság méretére, az ülések gyakoriságára és az igazgatóság szerepkörére vonatkozó megállapításaink egybeesnek a nagyobb mintán végzett hasonló magyar vizsgálatok eredményeivel. A kutatásban részt vevő médiavállalatok többsége esetében van egy más európai országban vagy az Egyesült Államokban működő anyavállalat, mely maga is tőzsdén jegyzett részvénytársaság.

Ennek ellenére a vizsgálatban való részvétel teljes elutasításával találkozunk néhány esetben.

Ismereteink szerint az anyavállalatokra általában a Magyarországinál szigorúbb és részletesebb szabályok vonatkoznak, beleértve a vállalatkezelési gyakorlat általunk vizsgált kérdéseinek nyilvánosságra hozatalát. A vizsgálat tanulságaitól részben függetlenül megállapíthatjuk, hogy a magyar vállalatkezelési szabályozás sok tekintetben elmarad más fejlett országok életben lévő szabályaitól. A tőzsdei vállalatkezelési ajánlások bevezetése reményeink szerint hozzájárulhat a magyar gyakorlat fejlesztéséhez.

## Felhasznált irodalom

- Angyal Ádám (2001): Vállalati kormányzás. Aula Kiadó, Budapest  
 Bartók István (2002): A vállalatkezelés és a testületi vezetés jellemzői magyar részvénytársaságoknál. In.: Chikán Attila – Czakó Erzsébet – Zoltayné Paprika Zita: Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban. Akadémiai Kiadó, Budapest. 110-137. o.  
 Bogart, L. (1995): Commercial Culture. Oxford University Press, New York  
 Figyelő TOP 200 (2005): Sanoma Budapest Kiadói Rt., Budapest  
 Gálik, M. (2003): Médiagazdaságtan. Aula Kiadó, Budapest  
 OECD (1999): OECD Principles of Corporate Governance. SG/CG (99)5. OECD, Paris  
 Siebert, F. – Peterson, T. – Schramm, W. (1956): Four Theories of the Press. University of Illinois Press, Urbana, IL  
 The California Public Employees' Retirement System (1998): Corporate governance core principles & guidelines. CALPERS. Sacramento, CA

### 1. sz. melléklet

Kérdőív (Rt.)

#### TÁRSASÁGIRÁNYÍTÁS, VÁLLALATKEZELÉS

Milyen testületek működnek a vállalatnál?

- Igazgatóság
- Felügyelő bizottság

Mely testület választja társaságuk vezető tisztségviselőit?

- Taggyűlés vagy közgyűlés
- Felügyelőbizottság

Az ügyvezetést ki, vagy milyen testület látja el?

- Ügyvezető
- Igazgatóság

Ha vállalatuknál nem működik igazgatóság, térjen rá a kérdés b) részére.

Amennyiben vállalatánál működik igazgatóság, adja meg az alábbi adatokat.

- Az igazgatóság létszáma és összetétele az igazgatóság létszáma az alapszabály vagy alapító okirat szerint ..... fő

- |   |          |                             |
|---|----------|-----------------------------|
| a jelenleg ténylegesen betöltött helyek száma   | ..... fő |                             |
| ebből a vállalat alkalmazásában áll   | ..... fő |                             |
| a vállalat fontos üzleti partnerének alkalmazottja  | ..... fő |                             |
| aa) Az igazgatóság tagjainak legmagasabb iskolai végzettsége  |          |                             |
| felső fokú jogi végzettséggel rendelkezik   | ..... fő |                             |
| felső fokú közgazdasági végzettséggel rendelkezik   | ..... fő |                             |
| felső fokú muszaki végzettséggel rendelkezik  | ..... fő |                             |
| felső fokú egyéb végzettséggel rendelkezik  | ..... fő |                             |
| nincs felső fokú végzettsége  | ..... fő |                             |
| b) Az igazgatóság hivatalos üléseinek száma évente  |          |                             |
| 1-6   |          |                             |
| 7-12  |          |                             |
| 13 vagy több  |          |                             |
| c) Az igazgatóság közösen tart ülést a felső szintű menedzserek testületével, vezetői értekezlettel |          |                             |
| rendszeresen  |          |                             |
| alkalomszerűen  |          |                             |
| soha  |          |                             |
| felügyelőbizottsággal   |          |                             |
| rendszeresen  |          |                             |
| alkalomszerűen  |          |                             |
| soha  |          |                             |
| d) Az igazgatóságon belül működnek a következő bizottságok  |          |                             |
| jelölő  |          |                             |
| számvizsgáló  |          |                             |
| vállalatkormányzás, önértékelés   |          |                             |
| menedzsment javadalmazás  |          |                             |
| etikai  |          |                             |
| e) Ha működnek az igazgatóságon belül bizottságok, akkor a bizottságok létszáma                     |          |                             |
|   | összesen | ebből vállalati alkalmazott |
| jelölő  | ..... fő | ..... fő                    |
| számvizsgáló  | ..... fő | ..... fő                    |
| vállalatkormányzás, önértékelés   | ..... fő | ..... fő                    |
| menedzsment javadalmazás  | ..... fő | ..... fő                    |
| etikai  | ..... fő | ..... fő                    |

Értékelje a) az igazgatóság szerepét, illetve b) felügyelőbizottság által irányított társaság esetében a felügyelőbizottság szerepét a következő területeken:

A skála értékei:

- |     |  |
|-----|--|
| 1 = | nem foglalkozik vele                         |
| 2 = | tájékoztatást kap                            |
| 3 = | formálisan dönt                              |
| 4 = | be szólja és dönt                            |
| 5 = | aktívan részt vesz az előkészítésben és dönt |

Vállalati stratégia kialakítása	1	2	3	4	5
Vállalati stratégia változtatása	1	2	3	4	5
Saját ügyrendjének kialakítása	1	2	3	4	5
Saját teljesítményének értékelése	1	2	3	4	5
Vezérigazgató/ügyvezető javadalmazása	1	2	3	4	5
Vezérigazgató/ügyvezető utánpótlásának tervezése	1	2	3	4	5
Felső szintű menedzsment teljesítményének mérése	1	2	3	4	5
Felső szintű menedzsment javadalmazása	1	2	3	4	5
Nagyobb jelentőségű gazdálkodási kérdések	1	2	3	4	5

2. sz. melléklet

Interjú vázlat (Rt.)

- Milyen az igazgatóság összetétele a szükséges képességek és ismeretek, valamint a vállalati stratégiának való megfelelés szempontjából?
- Milyen minőségű és tartalmú információt kap az igazgatóság a menedzsmenttől. Mennyire segítőkész a menedzsment a kérdések tisztázásában? Milyen visszacsatolást kap a menedzsment az igazgatóságtól?
- Milyen időtartamúak általában az igazgatóság ülései?
- Az ülések alatt jut-e elegendő idő a szakmai és személyi előterjesztések érdemi megvitatására?
- Mennyire felkészültek a tagok az igazgatósági ülésekre és megfelelő-e a részvételük az ülésen?
- Milyen kérdések tartoznak az igazgatóság hatáskörébe?
- Milyen módon járult hozzá az igazgatóság a vállalati stratégia és az éves tervek kialakításához?
- Milyen időtartamra terveznek előre?
- Hogyan készül az éves terv és az éves jelentés?
- Milyen az igazgatóság kapcsolata és kommunikációja a menedzsmenttel, az alkalmazottakkal és más fontos érintettekkel?
- Van-e valami egyéb fontos kérdés, amiről nem esett szó és szeretné elmondani?

3. sz. melléklet

Kérdőív (Kft.)

- Hogyan, kinek a kezdeményezésére választják az ügyvezető igazgatót?
- Milyen időtartamra szól az ügyvezető megbízatása?
- Milyen formában és milyen időközönként ellenőrzi a tulajdonos az ügyvezetést?
- Hogyan születnek a stratégiai döntések?
- Milyen értékhatárig dönthet önállóan az ügyvezető?
- Milyen kérdésekben nem dönthet önállóan az ügyvezető?
- Van-e valami egyéb fontos kérdés, amiről nem esett szó és szeretné elmondani?

VIRÁG Miklós – KRISTÓF Tamás

# IPARÁGI RÁTÁKON ALAPULÓ CSŐDELŐREJELZÉS SOKVÁLTOZÓS STATISZTIKAI MÓDSZEREKKEL\*

A tanulmány célja nyilvánosan hozzáférhető éves beszámoló adatok alapján az iparági hovatartozást is figyelembe vevő, magas besorolási pontosságú csődelőrejelzési modellek elkészítése. A tanulmány a négy leggyakrabban alkalmazott csődelőrejelzési módszer segítségével, ugyanarra az adatbázisra épít csődmodelleket, elvégzi összehasonlító elemzésüket és értékeli azok megbízhatóságát.

A szervezetek fennmaradásának vizsgálata hosszú idő óta foglalkoztatja a vezetés- és szervezéstudomány területén tevékenykedő kutatókat. A csődelőrejelzés a vállalatok fennmaradását vizsgáló kutatások empirikus vizsgálatát igyekszik támogatni. A vállalati fizetőképesség és csőd mélyreható vizsgálata reményeink szerint segíthet kiegyensúlyozni azt a tényt, hogy a szervezetkutatások döntő többsége inkább sikeres vállalatokra koncentrál (Kristóf, 2005).

Az intuitív véleményalkotáson túlmenően valamely vállalat fizetőképességének és gazdálkodási helyzetének megítéléséhez hagyományosan a mérleg, eredménykimutatás és a cash flow kimutatás elemzésén át vezet az út. A nyilvánosan hozzáférhető éves beszámoló adatainak elemzésével betekintést nyerhetünk tetszőleges vállalat vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetébe. Az említett pénzügyi kimutatások adathalmazát a pénzügyi mutatók tömörítik az elemzések számára hasznosítható információkká (Virág, 2004). Jelen tanulmányban a hangsúly a „tetszőleges” jelzőn van, vagyis a külső elemző számára részleteiben nem ismert vállalatról igyekszünk a legkorszerűbb többváltozós kvantitatív módszerek felhasználásával ítéletet alkotni.

## A csődelőrejelzés rövid története

A csődelőrejelzés hős korának számító XX. század első kétharmadában nem álltak rendelkezésre fejlett statisztikai módszerek és számítógépek a csődelőrejelzést végzők számára. A fennmaradt és a csődbe jutott

vállalatok pénzügyi mutatószámait hasonlították össze, és megállapították, hogy a leggyakrabban alkalmazott eladósodottsági, likviditási, jövedelmezőségi és forgási sebesség mutatószámok a csődbe jutott vállalatok esetében alacsonyabbak, illetve kedvezőtlenebbek voltak (Fitzpatrick, 1932).

Az 1960-as végéig egyváltozós statisztikai módszerek segítségével ítélték meg a vállalatok fizetőképességét. Beaver (1966) harminc, a szakirodalomban gyakran említett pénzügyi mutatót talált relevánsnak a vállalati fizetőképesség jövőjének megítélésére szempontjából. Egyváltozós diszkriminancia-analízis segítségével vizsgálta a mutatókat 79 pár fizetőképes/fizetéseképtelen vállalatra. A legjobb eredményt a cash flow és az összes eszköz aránymutatóval érte el, amely 90 százalékos megbízhatósággal mutatta meg a fizetéseképtelenséget egy évvel a csőd bekövetkezése előtt.

Az 1960-as évek végétől a többváltozós diszkriminancia-analízist alkalmazták csődelőrejelzésre. Altman (1968) 33 pár fizetőképes/fizetéseképtelen vállalat mintájára, öt pénzügyi mutatóra, többváltozós diszkriminancia-analízis segítségével építette fel világhírű csődmodelljét, amely 95 százalékos pontossággal volt képes felismerni az eredeti mintában szereplő csődös és problémamentes vállalatokat. A többváltozós diszkriminancia-analízis bázisán Altman, Haldeman és Narayanan (1977) kifejlesztette a hétváltozós ZETA modellt 58 fizetőképes és 53 fizetéseképtelen vállalat mintájára.

Az 1980-as években a diszkrimancia-analízis mellett megjelent és egyre inkább elterjedt logisztikus regresszió elemzés, amely egészen az 1990-es évek közepéig a leggyakrabban alkalmazott csődmodellezési, -előrejelzési eljárás lett. A vállalati fizetőképesség reprezentatív mintán keresztül történő előrejelzésére először Ohlson (1980) alkalmazta a logisztikus regresszió elemzést 105 fizetésképtelen és 2058 fizetőképes vállalat mintájára, ezzel is kifejezve, hogy a fizetésképtelen vállalatok a valóságban kisebb arányt képviselnek, mint a fizetőképesek. A csődbe jutás valószínűségének előrejelzése területén mérföldkönek bizonyult az először Zmijewski (1984) által alkalmazott probit-analízis. Szintén az 1980-as évek terméke a rekurzív particionáló algoritmus (Frydman – Altman, Kao, 1985), amely döntési fa formájában ábrázolja a különböző változók és küszöbértékek kombinációit, kiválasztva közülük az előrejelzési értékkel bírót.

Hazánkban a rendszerváltást követő törvényalkotási munka eredményeként, 1991-ben jöttek létre a csődeljárás és a felszámolási eljárás törvényi feltételei – ezért a magyar csődelőrejelzésnek nincsenek több évtizedes hagyományai. A legkorábbi csődmodellt Virág Miklós és Hajdu Ottó dolgozta ki 1990-es és 1991-es éves beszámoló adatok alapján, diszkrimancia-analízis és logisztikus regresszió segítségével (Virág – Hajdu, 1996; Hajdu – Virág, 2001). Az első csődmodell alapjául szolgáló adatbázist a Pénzügyminisztérium bocsátotta rendelkezésre. Jelen tanulmány is ezt az adatbázist fogja felhasználni. A vizsgálatba bevont feldolgozóipari vállalatok közül 1992 augusztusában a fele fizetőképes, a fele fizetésképtelen volt. A mintában szereplő vállalatok legalább 300 főt foglalkoztattak. A modellépítés során 17 pénzügyi mutatószámot vettek figyelembe.

A fenti szerzőpáros 1996-ban elkészített egy korai csődvészélyt jelző modellcsaládot különböző nemzetgazdasági ágakra és ágazatokra vonatkozóan, diszkriminancia-analízis segítségével, közel 10 000 gazdálkodó egység pénzügyi adatai alapján (Virág, 1996). A felépített modellcsaládot a gyakorlatban is tesztelték. Számos hazai pénzügyi intézet építette be minősítési rendszerébe. Ennek eredményeként Magyarországon rendelkezésre állnak a nemzetgazdasági ágaknak és ágazatoknak azok a pénzügyi mutatószámai és a hozzájuk tartozó súlyok, amelyek tekintetében leginkább megkülönböztethető egymástól egy adott nemzetgazdasági ágban vagy ágazatban a csődbe jutott és a túlélő vállalat. Az 1996-os nemzetgazdasági ágakat és ágazatokat átfogó csődmodell-család pontossága – éppen a tevékenységi kör szerinti részletezés miatt – felülmúlta a korábbi modellekét.

Az 1990-es évektől a mesterséges intelligencia módszercsaládba tartozó neurális hálók új lendületet adtak a csődelőrejelzés megbízhatóságának javításához (Kristóf, 2004). Jelen tanulmány szerzői 2004 közepén elvégeztek egy empirikus kutatást az első hazai csődmodell adatbázisán. A kutatás kiinduló feltevése a nemzetközi tapasztalatokat is figyelembe véve az volt, hogy a diszkriminancia-analízis és a logisztikus regresszió elemzés alapján készített modellekhez viszonyítva magasabb besorolási pontossággal rendelkező csődmodelleket kaphatunk, amennyiben a nemlineáris összefüggések leképezésére, valamint a mintafelismerésre alkalmas neurális hálókat használjuk a vállalatok fizetőképes és fizetésképtelen osztályokba való sorolására (Virág – Kristóf, 2005). A végrehajtott empirikus vizsgálat igazolta a hipotézist, hiszen az első hazai csődmodell megfigyelési egységein és pénzügyi mutatóin a neurális háló a diszkriminancia-analízis besorolási pontosságát 8,6 százalékponttal, a logisztikus regresszióét 4,7 százalékponttal haladta meg.

#### A minta összetétele, alkalmazott mutatók

Az empirikus vizsgálatot az első hazai csődmodell adatbázisán hajtották végre, amely 156 vállalat 1991. évi mérleg és eredménykimutatás adatain alapult. A mintában szereplő vállalatok közül 2 bányai, 10 vas- és fémipari, 54 gépipari, 12 építőipari, 8 vegyipari, 38 könnyűipari és 32 élelmiszeripari ágazatba tartozott. A 156 vállalatból az adatgyűjtés idején 78 fizetőképes és 78 fizetésképtelen volt.

Hangsúlyozni kell, hogy az 1991-es éves beszámoló adatokra felépített csődmodelleket nem célszerű ma már használni, ráadásul a 156 vállalat meglehetősen kis mintának számít. Az előrejelzési módszerek kipróbálására, különböző modellkísérletek végrehajtására és az előrejelzések megbízhatóságának értékelésére azonban az adatbázis kiválóan alkalmazható.

Az első hazai csődmodell adatbázisának alapadataiból 16 pénzügyi mutató reprodukálására került sor. A pénzügyi mutatók mindegyike arányskálán kvantifikálható folytonos változó. A fizetőképesség ténye kategóriaképző ismérv, 1 és 0 értékeket felvehető *dummy* változó. A modellváltozók a fizetőképességgel bizonyítottan összefüggésben lévő likviditási, forgási sebesség, eladósodottsági és jövedelmezőségi mutatók közül kerültek ki. A mérleg- és eredménykimutatás adatokból származtatott mutatók számítási eljárásait az 1. táblázat tartalmazza.

A *likviditási mutató* arról tájékoztat, hogy adott vállalat hitelezői milyen biztonsággal számíthatnak köve-

telésük érvényesítésére. A magasabb érték jobb likviditást jelent. A *likviditási gyorsráta* a gyors fizetőképességet próbálja jelezni azáltal, hogy a számlálóban szereplő forgóeszközök közé nem számítja be az elvileg hosszabb idő alatt értékesíthető raktárkészletet. A *pénzeszközök aránymutatóra* azért van szükség, mert a likviditási gyorsráta számlálója még tartalmazza pl. a vevői követeléseket is. A vevők fizetési hajlandósága nagymértékben befolyásolhatja a likviditás alakulását, ezért lényeges, hogy a forgóeszközökön belül milyen részarányt képviselnek a pénzeszközök. A három mutató együttesen jelzi statikus szemléletben, hogy milyen mértékben áll fenn a vállalat fizetőképessége. A vállalatokat azonban folyamatosan működő egységként kell tekinteni, ezért a fenti mutatókat a pénzügyi elemzők gyakran egészítik ki különböző dinamikus likviditási mutatókkal, amely közül az egyik legismertebb a működésből származó *cash flow és az összes tartozás aránya*.

A *tőkeellátottsági mutató* a későbbiekben szereplő eladósodottsági mutatók mellett a nehezebben mobilizálható eszközök és a saját vagyon viszonyával egyfajta tőkeszerkezeti mutatóként szerepel a vizsgálatban.

A forgási sebesség mutatók segítségével megítélhető, hogy a vállalat milyen aktívan használja fel eszközeit. Az *eszközök forgási sebessége* a különböző eszközcsoportok együttes forgási sebességét, a *készletek*

*forgási sebessége* a készletgazdálkodás hatékonyságát, a *vevők forgási sebessége* a kintlévőségek realizálásának gyorsaságát mutatja. Minél nagyobb valamely forgási sebesség, vagyis minél rövidebb egy forgás időtartama, annál pozitívabbnak értékelhetjük az elemzés tárgyát képező eszközcsoporttal való gazdálkodás hatékonyságát.

Az adósság mutatók közül alapvető jelentőségű az idegen tőke arányát kifejező *eladósodottsági mutató*, valamint a *saját vagyon aránymutató*. Ezek önmagukban nem adnak egyértelmű választ a vállalat tényleges fizetőképességéről, azonban a könyv szerinti eszközérték saját/idegen tőkéből történő finanszírozási aránya a többi mutatóval együtt tapasztalatok szerint jó mérőszáma a vállalat eladósodottságának. A *bonitás* az idegen tőke és a saját tőke egymáshoz való viszonya segítségével nyújt felvilágosítást a hitelezők és a tulajdonosok követelésének arányáról.

A *befektetett eszközök hosszú lejáratú hitelekkel való fedezettsége*, illetve a *forgóeszközök rövid lejáratú hitelekkel való fedezettsége* az előzőeknél viszonylag ritkábban használt mutatószámok – a rövid és a hosszú lejáratú idegen források és a releváns eszközcsoportok közötti egyensúly szemléltetésére szolgálnak.

A jövedelmezőségi mutatók közül jól bevált elemző eszközök az *árbevétel-arányos nyereség* (ROS) és a *saját vagyonarányos nyereség* (ROE)

1. táblázat

Az alkalmazott pénzügyi mutatók számítás módja

A mutató megnevezése	A mutató számítás módja
Likviditási gyorsráta	(Forgóeszközök – Készletek) / Rövid lejáratú kötelezettségek
Likviditási ráta	Forgóeszközök / Rövid lejáratú kötelezettségek
Pénzeszközök aránya (százalék)	(Pénzeszközök / Forgóeszközök) x 100
Cash flow és összes tartozás aránya	Cash flow / Összes tartozás
Forgóeszközök aránya (százalék)	(Forgóeszközök / Mérlegfőösszeg) x 100
Tőkeellátottsági mutató (százalék)	(Befektetett eszközök + Készletek) / Saját vagyon) x 100
Eszközök forgási sebessége	Nettó árbevétel / Mérlegfőösszeg
Készletek forgási sebessége	Nettó árbevétel / Készletek
Vevők forgási sebessége (nap)	(Vevők x 360) / Nettó árbevétel
Eladósodottság mértéke (százalék)	(Kötelezettségek / Mérlegfőösszeg) x 100
Saját vagyon aránya (százalék)	(Saját tőke / Mérlegfőösszeg) x 100
Bonitás	Kötelezettségek / Saját tőke
Befektetett eszközök hosszú lejáratú hitelekkel fedezett aránya (százalék)	(Hosszú lejáratú hitelek / Befektetett eszközök) x 100
Forgóeszközök rövid lejáratú hitelekkel fedezett aránya (százalék)	(Rövid lejáratú hitelek / Forgóeszközök) x 100
Árbevétel-arányos nyereség (százalék)	(Adózott eredmény / Nettó árbevétel) x 100
Saját vagyonarányos nyereség (százalék)	(Adózott eredmény / Saját tőke) x 100

mutatók. A mutatók jelen vizsgálatban a realizált (adózási utáni) eredményből indulnak ki. Az árbevétel-arányos nyereség egy rentabilitást kifejező mutató, a saját vagyonarányos nyereség pedig tulajdonosi oldalról vizsgálja az elért adózott eredményt.

A 16 változó szimultán figyelembevétele sokváltozós statisztikai eljárásokkal lehetséges a fizetőképesség előrejelzése során. A fentiek alapján kiszámított pénzügyi mutatókat a csőd-előrejelzési módszerek alkalmazása előtt azonban még korrigáltuk a vállalatok iparági hovatartozásának megfelelően az iparági átlagos mutatószámokkal. Elfogadva a szakirodalomban igazolt tény (Platt, Platt, 1990; Virág, 1996), amely szerint az iparági ráták javítják a csődmodellek besorolási pontosságát, a megfigyelt vállalatok pénzügyi mutatóit átszámítottuk iparági függő viszonyszámokra, ami egy vállalat adott mutatószámának és az iparági középértéknek a hányadosa.

$$(Iparági\ relatív\ ráta)_{k,j,t} = \frac{(Vállalati\ mutatószám)_{k,j,t}}{(Iparági\ átlagos\ ráta)_{j,t} \cdot 100}$$

ahol  $k$ : a vállalat  
 $j$ : az iparág  
 $t$ : a mutatószám fajtája

A nevező 100-zal történő szorzásának az a célja, hogy a százalékos viszonyszámokat hozzáigazítsuk az egyenlő nagyságú skaláris értékekhez. Ennek hatására egy adott iparágban az iparágtól függő viszonyszám középértéke bármely időszakban 0,01-es értéket vesz

fel. Az iparági transzformáció előnye, hogy egyrészt végrehajtása kiküszöböli a mutatószámok értékei között fennálló nagyságrendi eltéréseket (pl. a százalékban és a napban kifejezett mutatók esetén). Másrészt a mutatószámok időbeni változásából adódóan kiszűri annak a lehetőségét, hogy a későbbiekben minősítendő cégeknél olyan nagyságrendű mutatószámok jelenjenek meg, amelyeket a mintában szereplő cégek esetén még nem fordultak elő. Az iparági átlagokkal korrigált pénzügyi mutatók alapstatisztikáit a 2. táblázat foglalja össze.

Az iparági ráták alkalmazásán túlmenően jelen tanulmány abban is előrelépést jelent, hogy a mesterséges intelligencia modellek alkalmazásakor elengedhetetlen mintafelosztást kiterjeszti a hagyományos módszerekre is. Erre azért került sor, mert a csődmodelleknek nem a klasszifikációs, hanem sokkal inkább az előrejelzési erejére vagyunk kíváncsiak. Az előrejelzési erő megállapításához a felépített modelleket olyan adatokon kell tesztelni, amelyeket nem vettünk figyelembe a modellépítés során. Ennek érdekében a mintát egyszerű véletlen kiválasztással felosztottuk 75–25 százalékos arányban tanulási és tesztelő részmintákra. A csődmodellek minden módszer alkalmazása esetén tehát 117 vállalat adataira épülnek fel, amelyek megbízhatóságát a fennmaradó 39 vállalat adatain teszteltük. Ezzel az eljárással sokkal realisabb képet kaphatunk a csődmodellek előrejelzési alkalmazhatóságáról, mintha a teljes mintára felépített modellek hibáit és/vagy besorolási pontosságait határoznánk meg.

2. táblázat

A fizetésképtelen és a fizetőképes osztályok mutatószámaira jellemző átlagok és szórások

Pénzügyi mutatók	Átlagok			Szórások		
	Fizetésképtelen	Fizetőképes	Összes	Fizetésképtelen	Fizetőképes	Összes
Likviditási gyorsráta	0,006659	0,013348	0,010004	0,003477	0,009317	0,007771
Likviditási mutató	0,007537	0,012837	0,010187	0,003474	0,008871	0,007222
Pénzeszközök aránya (százalék)	0,02133	0,002259	0,011795	0,030401	0,043271	0,038481
Cash flow és összes tartozás aránya	0,019365	-0,00066	0,009353	0,023412	0,029405	0,028332
Forgóeszközök aránya (százalék)	0,009498	0,010395	0,009946	0,002516	0,002443	0,002513
Tőkeellátottsági mutató (százalék)	0,014053	0,01033	0,012191	0,020207	0,003879	0,014622
Eszközök forgási sebessége	0,007295	0,01178	0,009538	0,0065	0,009567	0,008457
Készletek forgási sebessége	0,008683	0,010622	0,009653	0,007122	0,008516	0,007885
Vevők forgási sebessége (nap) (nap)	0,01128	0,009812	0,010546	0,008803	0,006135	0,007598
Eladósodottság mértéke (százalék)	0,011092	0,007921	0,009506	0,016131	0,014556	0,015397
Saját vagyón aránya (százalék)	0,011502	0,010043	0,010773	0,006262	0,003645	0,005159
Bonitás	0,010691	0,008236	0,009464	0,01703	0,021206	0,019209
Befektetett eszközök hosszú lejáratú hitelekkel fedezett aránya (százalék)	0,009746	0,009066	0,009406	0,014042	0,024435	0,019867
Forgóeszközök rövid lejáratú hitelekkel fedezett aránya (százalék)	0,012562	0,007998	0,01028	0,010476	0,006635	0,009035
Árbevétel-arányos nyereség (százalék)	0,016228	0,002547	0,009387	0,015245	0,012206	0,01538
Saját vagyonarányos nyereség (százalék)	0,017754	0,000381	0,009068	0,023214	0,026109	0,02612

A nemzetközi szakirodalomban leggyakrabban a diszkriminancia-analízist, a logisztikus regresszió elemzést, a rekurzív particionáló algoritmust és a neurális hálókat alkalmazzák csődelőrejelzésre. A csődmodellek felépítésén túlmenően elvégeztük az előrejelzési modellek megbízhatóságának értékelését is.

### Diszkriminancia-analízis alapú csődmodell

A többváltozós diszkriminancia-analízis olyan eljárás, amely előre definiált osztályokba sorolja a több változó szerint jellemzett megfigyelési egységeket (Altman, 1968). Főként kvalitatív függő változók esetén használják, ami a csődelőrejelzés esetén a fizetőképes és a fizetéseképtelen osztályokat jelenti. A többváltozós diszkriminancia-analízis egyidejűleg elemzi több független kvantitatív változó eloszlását, és olyan osztályozási szabályt állít fel, amely lineáris kombináció formájában tartalmaz több súlyozott független változót, és a lehető legjobban elválasztja az osztályokat. Az eljárás alkalmazásának követelményei (Ooghe et al., 1999):

- a mutatószámok értékei többdimenziós normális eloszlást mutassanak mindkét osztályban,
- a kovariancia mátrixok azonosak legyenek mindkét osztályban,
- a mutatószámokat statisztikai függetlenség jellemezze.

A diszkriminancia-függvény általános alakja a következő:

$$Z: w_{1x1} + w_{2x2} + \dots + w_{n \times n} + c$$

ahol  $Z$ : diszkriminancia érték  
 $w_j$ : diszkriminancia súlyok  
 $x_j$ : független változók (pénzügyi mutatók)  
 $c$ : konstans  
 $i = 1, \dots, n$  ahol  $n$  a pénzügyi mutatók száma.

A vállalatok osztályozásához az egyes vállalatok adataiból kiszámított mutatószám-értékeket kell behelyettesíteni a lineáris kombinációt képező diszkriminancia-függvénybe. A diszkriminancia-analízis során  $k$  osztályhoz  $k$  számú diszkriminancia-függvényt kell elkészíteni. A megfigyelések pénzügyi mutató értékeit a  $k$  függvénybe be kell helyettesíteni. A besorolás abba az osztályba történik, amelyik függvény esetében magasabb diszkriminancia értéket kapunk. A csődelőrejelzés esetén tehát két diszkriminancia-függvény készül. Kétszélyes esetben lehetőségünk van a fizetőképes és a fizetéseképtelen diszkriminancia-függvények különbsége alapján egyetlen függvényt létre-

hozni. Ekkor  $Z$  azt az értéket jelenti, ami elválasztja egymástól a fizetőképes és a fizetéseképtelen vállalatokat, amennyiben nem vesszük figyelembe a helytelen besorolások költségeit.

A csődelőrejelzés szempontjából releváns pénzügyi mutatók esetében az empirikus vizsgálatok szinte mindegyikében azzal a problémával szembesülünk, hogy a pénzügyi mutatók között multikollinearitás áll fenn, ami sérti a diszkriminancia-analízis harmadik alkalmazási feltételét. A probléma megoldása a változók számának ésszerű csökkentése a kollinearitás és a szignifikancia egyidejű figyelembevételével. Jelen vizsgálatban Magyarországon eddig ritkán alkalmazott módszerrel: kanonikus változók képzésével és elemzésével történt a változók szám-csökkentés.

A diszkriminancia-analízis és a kanonikus korrelációelemzés között olyan összefüggés mutatható ki, miszerint a csoportba tartozás bináris változója és a diszkriminancia-függvény közötti maximális korreláció kanonikus korreláció (Füstös és tsai, 2004). A kanonikus változók az eredeti változók szerint mért adatok ortogonális reprezentációján alapulnak. Olyan reprezentáció kerül kiválasztásra, amelyik a lehető legnagyobb mértékű eltérést fejezi ki a két osztály között. A kanonikus változók képzésekor dimenziócsökkenés történik ( $k$  osztályú problémára  $k-1$  kanonikus változó készül), vagyis a csődelőrejelzés során csupán egyetlen kanonikus változó-értéket kell kiszámítani mind a 16 pénzügyi mutatóra. A nagyobb abszolút értékkel rendelkező kanonikus változó értékek képviselik a nagyobb diszkrimináló erőt.

Modellkísérletek igazolták, hogy a hat legnagyobb érték figyelembevétele elegendő, a tanulási minta besorolási pontossága ugyanis megegyezik a tizenhat és a hat változó esetén. Ez azt jelenti, hogy a tizenhat pénzügyi mutatóból hat bír jelentős diszkrimináló erővel. További modellkísérletek azt is alátámasztották, hogy a hat változóból már nem érdemes elhagyni egyetlen sem, mivel bármelyik változó elhagyása rontja mind a tanulási, mind a tesztelő minta besorolási pontosságát. A hatváltozós diszkriminancia-függvények a 3. táblázatban szereplő súlyok mentén bizonyultak optimálisnak a két osztályban.

Amennyiben a megfigyelések megfelelő pénzügyi mutatószám értékeit behelyettesítjük a két egyenletbe, abba az osztályba történik a besorolás, amelyik esetén nagyobb számot kapunk. A könnyebb kezelhetőség érdekében azonban a korábban említett módszerrel összevonhatjuk a két függvényt. A fizetéseképtelen egyenletből kivonva a fizetőképes egyenletet kapjuk meg a végleges diszkriminancia-függvényt, amely a következő formulát ölti:

3. táblázat

A két diszkriminancia-függvény együtthatói és változói

Változó	Diszkriminancia-függvény együtthatók (súlyok)	
	Fizetőképes	Fizetéseképtelen
Konstans	-19,7510605	-20,8135853
Likviditási gyorsráta	22,98830223	-118,021774
Forgóeszközök aránya	2606,724121	2640,473145
Eszközök forgási sebessége	-217,294312	-283,654358
Készletek forgási sebessége	569,4311523	647,6002197
Saját vagyon aránya	767,0587158	913,1765137
Saját vagyonarányos nyereség	27,35117531	79,90907288

$$Z = -141,01X_1 + 33,74902X_2 - 66,36X_3 + 78,16907X_4 + 146,1178X_5 + 52,5579X_6$$

ahol Z: diszkriminancia-érték

$X_1$ : iparági átlaggal korrigált likviditási gyorsráta

$X_2$ : iparági átlaggal korrigált forgóeszközök aránya

$X_3$ : iparági átlaggal korrigált eszközök forgási sebessége

$X_4$ : iparági átlaggal korrigált készletek forgási sebessége

$X_5$ : iparági átlaggal korrigált saját vagyon aránya

$X_6$ : iparági átlaggal korrigált saját vagyonarányos nyereség

A tanulási mintában szereplő vállalatok adatai alapján Z értéke 1,06252. Ha tehát a fenti egyenletbe behelyettesítjük az iparági átlagokkal korrigált pénzügyi mutatókat, és a kapott Z érték nagyobb, mint 1,06252, akkor a megfigyelés besorolása fizetéseképtelen, különben fizetőképes. A diszkriminancia-függvény hibáit és besorolási pontosságát a 4. táblázat tartalmazza. A tanulási és a tesztelő minta besorolási pontossága közel van egymáshoz, ebből arra következtethetünk, hogy a diszkriminancia-analízissel elkészített csődmódellem megfelelően alkalmazható előrejelzési célra.

A diszkriminancia-analízis besorolási pontossága

	Fizetőképes (db)	Fizetéseképtelen (db)	Téves besorolás (db)	Besorolási pontosság (%)
Tanulási minta	59	58	20	82,91
Tesztelő minta	19	20	8	79,49

A csődmódellem diszkrimináló képességet F-próba segítségével tesztelhetjük. Az empirikus F érték 69,0575 messze meghaladja az elméleti F-értéket az összes lehetséges szignifikancia szinten (2,5% szignifikancia szinthez pl. 5,15 érték tartozik), ezáltal a csődmódellem diszkrimináló képessége szignifikánsnak tekinthető.

Logisztikus regresszió alapú csődmódellem

A logisztikus regresszió elemzés (logit) kiválóan alkalmazható a magyarázó változók és a bináris vá-

laszadás valószínűsége között. A magyarázó változók folytonos változók vagy kategóriaképző ismérvek egyaránt lehetnek. Az eredményváltozó *dummy* változó (fizetőképes vagy fizetéseképtelen). Az eljárás logisztikus regresszió-függvényt illeszt a megfigyelésekre a *maximum likelihood* módszerrel. A maximum likelihood módszer kedvező tulajdonságai azonban aszimptotikusan, nagymintás esetben érvényesülnek, kis-mintás esetben számos becslési és hipotézis-vizsgálati probléma merülhet fel (Hajdu, 2004). Az eljárás az összesúlyozott függet-

len változókhoz egy, a mintában szereplő vállalatok csődbe jutásának valószínűségével kifejezett Z értéket rendel. A logisztikus regressziós formula az alábbi:

$$\Pr(\text{fizetőképes}) = \frac{e^z}{1 + e^z} = \frac{e^{\beta_0 + \sum(\beta_j z_j)}}{1 + e^{\beta_0 + \sum(\beta_j z_j)}}$$

ahol  $\beta_j$ : regressziós paraméterek

$X_j$ : független változók (pénzügyi mutatók)

$j = 1 \dots, m$  ahol m a pénzügyi mutatók száma

A logisztikus regresszió modell felépítésének kulcskérdése a rendelkezésre álló változók számának megfelelő mértékű csökkentése. A logisztikus regresszió elemzés – szemben a diszkriminancia-analízissel – nem igényli a változók normális eloszlását és az egyező kovariancia mátrixokat a két osztályban, azonban problémát okozhat a több változó együttes alkalmazásakor fennálló multikollinearitás, valamint a nem szignifikáns változók jelenléte.

A változók számát leggyakrabban a *backward elimination* módszerrel csökkentik. Az eljárás egyesével kizárja ki a modellt nem vagy kevésbé szignifikáns

4. táblázat változóit, folyamatosan újraszámítva a regressziós együtthatókat és a *p*-értékeket. Számítógépes végrehajtás esetén szabad szemmel követhetők az összes változót tartalmazó modelltől egészen az egyváltozós modellig a szóba jöhető kombinációk. A kollinearitás, a szignifikancia és a besorolási pontosság megfelelő mutatóit együttesen értékelve adódik az optimális előrejelzési modellt.

Empirikus vizsgálatok alapján egy négyváltozós, egy ötváltozós és egy hatváltozós modellt is szóba jöhetett, azonban az újbóli tesztelések során a *p*-értékek nem kellő alacsonyok voltak miatt végül egyértelműnek tűnt a négyváltozós modellt elfogadni. A regressziós modellt együtthatóit, standard hibáit és *p*-értékeit az 5. táblázat foglalja össze. A rendkívül alacsony *p*-értékek következtében a paraméterek mindegyike 1% alatt szignifikáns, magyarázó erejük ezért vitathatatlan.

5. táblázat

A logisztikus regressziós modell legfontosabb jellemzői

Magyarázó változó	Regressziós együttható	Standard hiba	p-érték
Konstans	0,0423305		
Likviditási gyorsráta	621,9243164	130,0299377	0,00000173
Készletek forgási sebessége	-170,801285	57,00505447	0,00273324
Vevők forgási sebessége	-99,4351425	37,21940613	0,0075492
Saját vagyron aránya	-245,794083	74,56059265	0,00097874

$$Pr(\text{fizetőképes}) = \frac{e^{0,04233+621,92432X_1-170,80129X_2-99,43514X_3-245,79408X_4}}{1+e^{0,04233+621,92432X_1-170,80129X_2-99,43514X_3-245,79408X_4}}$$

ahol  $X_1$ : iparági átlagokkal korrigált likviditási gyorsráta  
 $X_2$ : iparági átlagokkal korrigált készletek forgási sebessége  
 $X_3$ : iparági átlagokkal korrigált vevők forgási sebessége  
 $X_4$ : iparági átlagokkal korrigált saját vagyron aránya

A regressziós paraméterek kiszámítása után azonban még nem ismerjük a függvény függő változójának ún. *cut off* értékét, amely mellett osztályozva a vállalatokat, besorolási pontosságuk maximális lesz. A pénzügyi mutató értékek behelyettesítését követően minden vállalatnak lesz egy pontos 0 és 1 közé eső output értéke. Iterációs modellkísérletek igazolták, hogy a *cut off* értéke nem kereken 50%-on optimális, és ezt a számot tovább növelni sem érdemes. Jelen modell *cut off* értéke 0,48, vagyis az ezt meghaladó értékeket felvevő vállalatokat a modell fizetőképesnek minősíti. A tanulási és a tesztelő minta hibáit és besorolási pontosságait a 6. táblázat szemlélteti. A tanulási és a tesztelő minta besorolási pontossága között több mint tíz százalékpont eltérés tapasztalható, ami arra enged következtetni, hogy a logisztikus regresszió alapú csődmoddellel óvatosan kell bánni új adatokon.

A logisztikus regresszió besorolási pontossága

	Fizetőképes (db)	Fizetéképtelen (db)	Téves besorolás (db)	Besorolási pontosság (%)
Tanulási minta	59	58	17	85,47
Tesztelő minta	19	20	10	74,36

Rekurzív particionáló algoritmus alapú csődmoddell

A rekurzív particionáló algoritmus olyan eljárás, amely egyváltozós elválasztással igyekszik csökkenteni a téves besorolásokat (Frydman – Altman – Kao, 1985). A rekurzív particionáló algoritmus döntési fákat vagy más néven klasszifikációs fákat állít elő egyszerű

szabályok felállításával. A döntési fa előállítására iteratív folyamat, amely lépésről lépésre kétfelé osztja az adatokat faágakat képezve. Az algoritmus olyan mintából indul ki, amelynek előre ismert a fizetőképes és fizetéképtelen osztályokba való sorolása. Ezután a változókat egyesével megvizsgálva szisztematikusan felépíti a fát, a leginkább elválasztó értékkel rendelkező változók mentén. A cél a lehető leghomogénebb osztályok előállítása. Az algoritmus fő célja, hogy a megfigyeléseket a függő változó szempontjából úgy csoportosítsuk, hogy a csoportokon belüli variancia minél

kisebb, míg a csoportok közötti variancia minél nagyobb legyen (Hámori, 2001). A rekurzív particionáló algoritmus a logisztikus regresszió elemzéshez hasonlóan nem támasztja követelményként a változók normális eloszlását és az egyező kovariancia mátrixokat mindkét osztályban (Altman, 1993). Az algoritmus addig állítja elő az újabb faágakat, ameddig particionálásra alkalmas változókat talál. Az eljárás kulcsfontosságú eleme az első elágazás megtalálása.

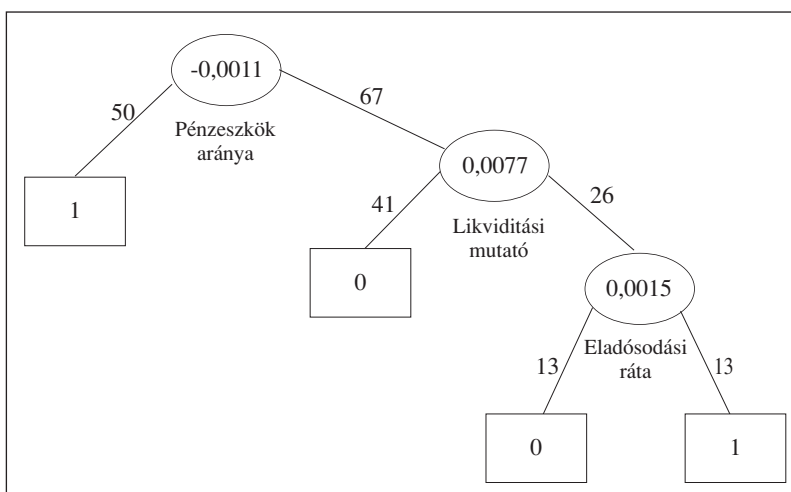
A rekurzív particionáló algoritmus alkalmazása akkor a legegyszerűbb, amikor bináris elválasztások mentén képezzük két osztályt. A csődelőrejelzésben szerencsére éppen ezzel a problémával állunk szemben. A legjobban elválasztó változó meghatározásához az algoritmus sorban kipróbálja az input változókat. Miután az összes lehetséges kétfelé osztás megtörtént, az a változó kerül kijelölésre, amelyik a legkisebb hibát követi el az osztályok elválasztásakor, vagyis amelyik legjobban növeli a homogenitást. A második, harmadik stb. változók is ugyanezzel az eljárással kerülnek kiválasztásra, ameddig a teljes fa fel nem épül. A fa tetején található az első particionáló változó, legalul pedig a fizetőképes és fizetéképtelen osztályok a különböző elágazások után.

A fenti eljárással felépített teljes döntési fa azonban előrejelzési célra nem alkalmas, mivel az az esetek döntő többségében a tanulási adatbázisra specializálódik, az algoritmus által nem ismert adatokon csupán jelentősen romló eredménnyel alkalmazható. A problémát a mesterséges intelligencia modellek túltanulás ellen kitalált módszerével lehet orvosolni, mégpedig a rendelkezésre álló adatok tanulási és tesztelési részmintákra való felosztásával. A tanulási mintára felépített döntési fát a tesztelő mintán való alkalmazás iterációi során fokozatosan „meg kell nyesni”, ameddig a tanulási és a tesztelő mintákon az osztályba sorolási hibák megfelelően közel nem esnek egymáshoz. A megnyesett

döntési fa képezi az előrejelzési modellt, amelyet ezután tetszőleges adatokon ismert megbízhatósággal lehet alkalmazni.

A döntési fák leginkább megszokott ábrázolástechnikája, hogy körökkel jelölik a változókat és négyzetekkel az osztályokat. A körökben lévő számok az elágazási pontnak megfelelő értékeket jelentik. Ha valamely megfigyelés adott változónak megfelelő értéke kisebb vagy egyenlő, mint az elágazás, akkor a bal oldali ágra kerül, különben a jobb oldalra. Az ágakon szereplő számok darabszámok, amelyek a feltételnek eleget tevő megfigyelések számának felelnek meg. A fa alján található négyzetekben az osztályok megnevezése szerepel. Esetünkben 1 jelöli a fizetőképes osztályt és 0 a fizetéképtelen osztályt. A négyzetekből több elágazás nem indul.

Döntési fa a tanulási minta alapján



Az 1. ábrát a következőképpen értelmezhetjük. Szimulációs kísérletek azt mutatták, hogy leginkább particionáló változó az iparági átlaggal korrigált pénzeszközök aránymutató. Az elágazási érték  $-0,0011$ . A 117 vállalatból álló tanulási mintán belül 50 vállalat pénzeszközök aránymutatója kisebb vagy egyenlő, mint  $-0,0011$ , 67 vállalaté pedig nagyobb. Az 50 vállalat besorolása fizetőképes. A jobb oldali ágon haladva második particionáló változó a likviditási mutató. 41 vállalat likviditási mutatója kisebb vagy egyenlő, mint  $0,0077$ , ezek besorolása fizetéképtelen. 26 vállalat likviditási mutatója nagyobb, mint  $0,0077$ , ezek tovább oszthatók kétfelé az eladósodottsági ráta alapján, ahol  $0,0015$  küszöbérték alattiak fizetéképtelenek, az értéket meghaladók pedig fizetőképesnek minősülnek.

A kész döntési fa alapján elkészíthető a tanulási és a tesztelő minta hibáit és beso-

rolási pontosságait tartalmazza a 7. táblázat. Láthatjuk, hogy a tanulási és a tesztelő minta besorolási pontossága csekély mértékben tér csak el, ezáltal a döntési fa tútanulásmentes, előrejelzésre alkalmas.

A rekurzív particionáló algoritmus iterációs eljárás, szimulációs kísérletezésen alapszik. Az eljárás segítségével felépített csődmodellen statisztikai próbát, szignifikancia-vizsgálatot végrehajtani nem lehetséges. A módszer alkalmazhatóságának fő kritériuma a besorolási pontosság és a gyakorlati hasznosíthatóság.

### Neurális háló alapú csődmodell

A neurális hálók a biológiai neurális rendszerek elvére felépített, hardver vagy szoftver megvalósítású, párhuzamos, osztott működésre képes információ-feldolgozó eszközök (Kristóf, 2002).

1. ábra

A hálók több, egymáshoz kapcsolódó és párhuzamosan dolgozó neuronból állnak, és ily módon próbálják utánozni a biológiai idegrendszer információ-felvételének és feldolgozásának módját. A neurális hálók tanulásal nyerik el azt a képességüket, hogy bizonyos feladatokat meg tudjanak oldani. A neurális hálók alapeleme az elemi neuron. Az elemi neuron egy több-bemenetű, egy-kimenetű eszköz, ahol a kimenet a bemenetek lineáris kombinációjaként előálló közbelső érték nemlineáris függvénye (Álmos et al., 2002).

A neurális háló neuronok olyan rendszere, amely  $n$  bemenettel és  $m$  kimenettel rendelkezik ( $n, m > 0$ ), és amely az  $n$ -dimenziós bemeneti vektorokat  $m$ -dimenziós

kimeneti vektorokká alakítja át az információfeldolgozás során. A neuronok összekapcsolásának módja minden háló esetében más és más. A neuronok rétegekbe szerveződnek. A neurális háló három fő rétegből tevődik össze: a bemeneti rétegből, a köztes réteg(ek)ből és a kimeneti rétegből.

A bemeneti réteg olyan neuronokat tartalmaz, amelyek ismert információkból vagy a hálóba betáplált változókból állnak. Minden egyes input neuron kapcsolatban áll a köztes réteggel. A kapcsolatokat a be-

7. táblázat

A rekurzív particionáló algoritmus besorolási pontossága

	Fizetőképes (db)	Fizetéképtelen (db)	Téves besorolás (db)	Besorolási pontosság (%)
Tanulási minta	59	58	20	82,91
Tesztelő minta	19	20	8	79,49

meneti neuronok fontossága szerint súlyozzák. A köztes réteg súlyai állandóan változnak a tanuló fázis alatt. A kimeneti rétegben az eredmény-neuronok találhatóak, amelyek szintén súlyozottan kapcsolódnak a köztes rétegben szereplő neuronokhoz. A csődelőrejelzésnél csupán egy neuronból áll a kimeneti réteg. Az ugyanazon rétegen belüli, valamint a különböző rétegek közötti neuronokat tetszőlegesen sok kapcsolat fűzheti egymáshoz.

A mesterséges neurális háló példákon keresztül tanulnak, akárcsak biológiai megfelelőik (Gurney, 1996). A tanulási algoritmus az input minták alapján megváltoztatja a kapcsolatok súlyait. A tanulás tehát az a folyamat, amelynek során kialakul a háló súlyozása.

Ha egy neurális hálót első ízben látunk el mintával, a háló véletlenszerű találgatással keresi a lehetséges megoldást. Ezután a háló látni fogja, hogy mennyiben tért el válasza a tényleges megoldástól, és ennek megfelelően módosítja a súlyokat. Ez esetben a tanulás olyan iteratív eljárás, amelynek során a háló által megvalósított leképezést valamely kívánt leképezéshez közelítjük.

Ha egy neurális hálót megfelelő szinten megedzettek, a háló használható elemző-előrejelző eszközként másik adatokon is. Ezután azonban a felhasználónak már nem szabad több tanulási fázist lefuttatnia, hanem hagyni kell a hálót csupán „odafelé” irányban dolgozni. Az odafelé történő futtatás outputja lesz az adatok előrejelzési modellje, amit ezután további elemzéseknek és vizsgálatoknak kell alávetni.

Egy viszonylag egyszerű neurális háló is nagy számú súlyt tartalmaz. Kis minták esetén ez korlátozott szabadságfokot tesz lehetővé, ami gyakran vezet túltanuláshoz. A túltanulás az a jelenség, amikor a tanulási folyamat során nem az általános problémát tanulja meg a hálózat, hanem a megadott adatbázis sajátosságait. Ennek kiküszöbölésére fel kell osztani az adatbázist tanulási és tesztelő mintákra. A tanuló-adatbázison végezzük el a tanítást, majd megvizsgáljuk, milyen eredményt ér el a háló az általa eddig ismeretlen tesztelő mintán. Ha a találati pontosság a tanulási mintáéhoz hasonlóan kedvező, akkor a tanulás eredményesnek minősíthető. Ha viszont a tesztelő mintán a háló hibázása jelentős, akkor a hálózat túltanulta magát. A túltanulás leghatékonyabb elkerülési módja az, hogy folyamatosan nyomon követjük a ciklusok során egymással párhuzamosan a tanulási és a tesztelő minta hibáját, és addig engedjük tanulni a hálót, amíg a két hiba közel van egymáshoz, és nem kezd romlani a tesztelő minta hibája. Így adódik az optimális előrejelzési modell.

A neurális háló alapú csődmódel elkészítéséhez különböző modellkísérletek végrehajtása eredményeképpen állást kell foglalnunk a neurális háló struktúrájában. A 2004-ben felépített iparági rátákat nem tartalmazó neurális háló csődmódel során megálapítást nyert, hogy a négyrétegű hálók eredményesebben alkalmazhatók, mint a háromrétegű hálók (Virág – Kristóf, 2005). A bemeneti réteg neuronjai a 16 pénzügyi mutatóból állnak, mint folytonos változókból, a kimeneti réteg egyetlen neuront, a fizetőképesség tényét tartalmazza, 0-val jelölve a fizetőképtelen, 1-gyel a fizetőképes vállalatokat.

A két köztes réteg neuron-számát illetően elfogadjuk a 2004-es csődmódel során kikísérletezett, legmagasabb besorolási pontossággal bíró 6, illetve 4 neuront tartalmazó köztes rétegeket. A neurális háló struktúrája tehát 16-6-4-1. Az iparági rátákat tartalmazó mintán 400 tanulási ciklust futtattunk le. A tanulási ciklusokban a megfigyelési egységeket véletlenszerű sorrendben vettük figyelembe. Az empirikus vizsgálat igazolta, hogy a ma ismert eljárások közül a neurális hálók képviselik a legmegbízhatóbb csődelőrejelzési módszert. A neurális háló alapú csődmódel előrejelzési ereje jelen empirikus vizsgálat alapján igazoltnak tekinthető (8. táblázat).

### Következtetések

A kidolgozott csődmódellek eredményessége azt igazolta, hogy a pénzügyi-számviteli adatok sajátos összefüggésrendszere alapján, megbízható előrejelzési módszerek alkalmazásával, jó eséllyel alkothatunk ítéletet valamely vállalat jövőbeni fennmaradásáról. Az empirikus vizsgálatok során bebizonyosodott, hogy az eredményes csődmódellezés érdekében minél több pénzügyi mutató vizsgálatára van szükség, hiszen az egyes módszerek más-más változót tartanak relevánsnak a csődelőrejelzés szempontjából. Előfordulhat, hogy a ma aktuális éves beszámoló adatok alapján más-más pénzügyi mutatók lennének modellváltozók, mint tíz évvel ezelőtt. Erre későbbi empirikus vizsgálatok fognak fényt deríteni.

A csődmódel-számítások arra mutattak rá, hogy a szimulációs kísérletezésen alapuló eljárások gyakorlati alkalmazhatóság területén hatékonyabbnak bizonyul-

8. táblázat

#### A neurális háló besorolási pontossága

	Fizető-képes (db)	Fizetőképtelen (db)	Téves besorolás (db)	Besorolási pontosság (%)
Tanulási minta	59	58	20	82,91
Tesztelő minta	19	20	8	79,49

nak, mint az évtizedes, „jól bevált”, lineáris vagy lineárizálható modellek. Annak ellenére, hogy mind a diszkriminancia-analízis, mind a logisztikus regresszió alapú csődmodellek szignifikánsak, mégsem hoznak jobb eredményt, mint azok az eljárások, amelyekben még statisztikai próbát sem lehetséges elvégezni.

Ha a besorolási pontosságot az előrejelzési modell kialakításakor alkalmazott adatbázison határozzuk meg, a négy módszer lényegében hasonló eredményt ad. Az előrejelző erő a modellek számára nem ismert adatokon való tesztelés során derül ki. Hozzá kell tenni azonban, hogy nagyobb minta lenne szükséges a meg-alapozott ítéletalkotáshoz.

Amennyiben klasszikus módon a tanulási mintából határoznánk meg a csődmodellek besorolási pontosságát, az iparági ráták alkalmazásával felépített diszkriminancia-analízis és logisztikus regresszió modellek besorolási pontossága meghaladja az első hazai modellek iparági ráták nélkül számított hasonló értékeit, és más változókat találtak relevánsnak ugyanarra az adatbázisra. Az eltérések magyarázhatók az iparági átlagok figyelembevételével, valamint az azonos módszercsaládon belül alkalmazott eltérő eljárásokkal. Itt különösen a változószám-csökkentéshez alkalmazott eljárásokra kell gondolni, hiszen az első csődmodellekben mindkét módszer esetén a *stepwise* eljárást alkalmaztuk, jelen tanulmányban pedig a diszkriminancia-analízis esetén kanonikus változók elemzésével, a logisztikus regresszió esetén a *backward elimination* módszerével történt meg a változószám-csökkentés.

A neurális háló modell iparági ráták nélkül 86,5 százalékos besorolási pontosságú volt a teljes mintán. Iparági rátákkal is hasonló eredményt kaptunk, hiszen a tanulási minta besorolási pontossága 85,8 százalék, a tesztelő mintáé 87,3 százalék.

A neurális háló alapú csődmodell az alkalmazott mintán kiemelkedik a négy közül, az eredményeket azonban nehéz interpretálni. A gyakorlati felhasználók számára ez nem jelent problémát, a magas besorolási pontosság és az előrejelző képesség kompenzálja a „homályos” számítási részeredményeket. A 9. táblázat összefoglalja a négy csődmodell besorolási pontosságát.

## Felhasznált irodalom

- Álmos Attila – Győri Sándor – Horváth Gábor – Várkonyiné Kóczy Annamária (2002): Genetikus algoritmusok. Typotex Kiadó, Budapest
- Altman, E. I. (1968): Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy, *The Journal of Finance*, Vol. 23. No. 4. 589-609. old.
- Altman, E. I. (1993): *Corporate Financial Distress and Bankruptcy. A Complete Guide to Predicting and Avoiding Distress and Profiting from Bankruptcy*. John Wiley & Sons, New York
- Altman, E. I. – Haldeman, R. – Narayanan, P. (1977): ZETA Analysis, A New Model for Bankruptcy Classification, *Journal of Banking and Finance*, Vol. 1. No. 1. 29-54. old.
- Back, B. – Laitinen, T. – Sere, K. – van Wezel, M. (1996): *Choosing Bankruptcy Predictors Using Discriminant Analysis, Logit Analysis, and Genetic Algorithms*. Technical Report No. 40. Turku Centre for Computer Science, Turku
- Beaver, W. (1966): Financial ratios as predictors of failure, *Empirical Research in Accounting: Selected Studies*, *Journal of Accounting Research*, Supplement to Vol. 5. 71-111. old.
- Bernhardsen, E. (2001): *A Model of Bankruptcy Prediction*. Working Paper. Financial Analysis and Structure Department, Research Department, Norges Bank, Oslo
- Fitzpatrick, P. (1932): *A Comparison of the Ratios of Successful Industrial Enterprises with Those of Failed Companies*. The Accountants' Publishing Company, Washington
- Frydman, H. – Altman, E. I. – Kao, D. L. (1985): *Introducing Recursive Partitioning for Financial Classification: The Case of Financial Distress*, *The Journal of Finance*, Vol. 40. No. 1. 303-320. old.
- Füstös László – Kovács Erzsébet – Meszéna György – Simonné Mosolygó Nóra (2004): *Alakfelismerés. Sokváltozós statisztikai módszerek*. Új Mandátum Kiadó, Budapest
- Gurney, K. (1996): *Neural nets*. Department of Human Sciences, Brunel University, Uxbridge
- Hajdu Ottó (2004): A csődesemény logit-regressziójának kismintás problémái, *Statisztikai Szemle*, 82. évf. 4. sz. 392-422. old.
- Hajdu, O. – Virág, M. (2001): *A Hungarian Model for Predicting Financial Bankruptcy, Society and Economy in Central and Eastern Europe*, 23. évf. 1-2. sz. 28-46. old.
- Hátori Gábor (2001): A CHAID alapú döntési fák jellemzői, *Statisztikai Szemle*, 79. évf. 8. sz. 703-710. old.
- Kristóf Tamás (2002): *A mesterséges neurális hálók a jövő kutatás szolgálatában*. Jövőelméletek 9. BKÁE Jövőkutató Kutatóközpont, Budapest
- Kristóf Tamás (2004): *Mesterséges intelligencia a csődelőrejelzésben*. Jövőtanulmányok 21. BKÁE Jövőkutató Kutatóközpont, Budapest
- Kristóf Tamás (2005): *Szervezetek jövőbeni fennmaradása különböző megközelítésekben*, *Vezetéstudomány*, 36. évf. 9. sz. 15-24 old.
- Ohlson, J. (1980): Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy, *Journal of Accounting Research*, Vol. 18. No. 1. 109-131. old.

9. táblázat

A négy csődmodell besorolási pontossága a tanulási és a tesztelő mintán

Előrejelzési módszer	Tanulási minta	Tesztelő minta
Diszkriminancia-analízis	82,91	79,49
Logisztikus regresszió	85,47	74,36
Rekurzív particionáló algoritmus	82,91	79,49
Neurális háló	85,76	87,28

- Ooghe, H. – Claus, H. – Sierens, N. – Camerlynck, J.* (1999): International Comparison of Failure Prediction Models from Different Countries: An Empirical Analysis. Department of Corporate Finance, University of Ghent, Ghent
- Platt, H. D. – Platt, M. B.* (1990): Development of a Class of Stable Predictive Variables: The Case of Bankruptcy Prediction, *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 17. No. 1. 31-44. old.
- Virág Miklós* (1996): Pénzügyi elemzés, csődjelölés. Kossuth Kiadó, Budapest
- Virág Miklós* (2004): A csődmodellek jellegzetességei és története, *Vezetéstudomány*, 35. évf. 10. sz. 24-32. old.
- Virág Miklós – Hajdu Ottó* (1996): Pénzügyi mutatószámokon alapuló csődmodell-számítások, *Bankszemle*, 15. évf. 5. sz. 42-53. old.
- Virág Miklós – Kristóf Tamás* (2005): Az első hazai csődmodell újraszámítása neurális hálók segítségével, *Közgazdasági Szemle*, 52. évf. 2. sz. 144-162. old.
- Zmijewski, M. E.* (1984): Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models, *Journal of Accounting Research, Supplement to Vol. 22.* 59-82. old.
-

Thomas SCHILDBACH

## IAS/IFRS AZ EU-BAN: JELLEMZÉS ÉS PROBLÉMÁK

Az IAS/IFRS rendszerének alábbi elemzésével a szerző célja, hogy elismerve a harmonizáció fontosságát, megalapozza a nemzetközi számviteli szabványok mindenhatóságába vetett kételyeket, relativizálja a szabványok magánjellegét, és bemutassa, hogy milyen következményekkel jár a tőkepiacon szereplő cégek információszolgáltatási kötelezettségére való fókuszálás. Az IAS és IFRS rövidítések párhuzamos használata zavart okozhat, ezért a szövegben az IFRS mindig a szabályrendszer egészét jelenti, míg IAS-szel csak a továbbra is így nevezett egyes standardokat jelöli.\*

Figyelemre méltóan gyarapodik azon államok és államközösségek száma, amelyekben a pénzügyi számvitelre vonatkozó, nem kötelező érvényű javaslatokból az állam által egyedül elfogadott normákká alakulnak át az IAS/IFRS<sup>1</sup>-szabványok – mindenekelőtt a pénzügyi piacokon aktív konszernek éves beszámolója esetében: 2004-ben Oroszország nyitja a sort, őt követi 2005-ben Ausztrália, az Európai Unió, Liechtenstein és Norvégia, majd 2007-ben Új-Zéland.<sup>2</sup> 2005-től kezdve várhatóan 91 ország követeli meg az IAS/IFRS szerinti éves beszámoló elkészítését. A standardok sikerének számos oka van. A hagyományos éves beszámoló kijózanító gyengeségei közepette túlzott reménysugarat villantott fel az a vélekedés, hogy a jól teljesítő angolszász tőzsdék mögött forradalmian meggyőző számviteli módszertan áll. Az IFRS a pénzügyi számvitel egész világra kiterjedő harmonizálásával kecsgetet úgy, hogy közben látszólag szembehelyezkedik a US-GAAP imperializmusával. A hálózatosodás és a divatkövetés révén pedig önjáróvá válik az elterjedés. Inkább a lehetséges tanácsadók, semmint a bankok nyomására a fejlődés már a közepes méretű vállalatokat is elérte.

Pedig semmi okunk az eufóriára! A hagyományos éves beszámoló ugyanis az elképzelhető legjobb szabályokkal sem változtatható át olyan kristálygömbbé, amelyben – mint a mesében – végre megláthatjuk a jövőt. Abban a reményünkben pedig, hogy a vállalkozások hozzáállása őszintévé és nyílttá válik majd, keservesen csalódtunk a legutóbbi botrányok kapcsán

– legalábbis a US-GAAP esetében. Az IAS/IFRS jobb megítélésében nem annyira a színvonalasabb szabályok, mint inkább a bíróság előtti gyengébb érvényesíthetőség és a végrehajtás kikényszeríthetőségének hiánya játszik szerepet. Az IAS/IFRS rendszerének alábbi elemzésével az a célom, hogy megalapozzam az effajta kételyeket, relativizáljam a szabványok magánjellegét, és bemutassam, hogy milyen következményekkel jár a tőkepiacon szereplő cégek információszolgáltatási kötelezettségére való fókuszálás. Az IAS és IFRS rövidítések párhuzamos használata zavart okozhat, ezért a szövegben az IFRS mindig a szabályrendszer egészét jelenti, míg IAS-szel csak a továbbra is így nevezett egyes standardokat jelölöm.

### Az IFRS-t meghatározó elvek és elképzelések tarkabarkasága

*IFRS a részletező és a csupán elveken keresztüli szabályozás között*

Az angolszász számviteli szabályozás kiindulópontja egy általános klauzula – ez jelenleg a valós (fair) bemutatást követeli meg. Az érthetőség és összehasonlíthatóság miatt, valamint a beszámolás egyszerűsítése érdekében és a megtévesztő szabályozásra vonatkozó felvetések kizárása céljából ezt az általános szabályt kiegészítették számos részletező és egyre aprólékosabb (jogi terminológiával: különös) szabályokkal.

Az IFRS e fejlődés kapcsán hiteltelen, kettős stratégiát követ. Egyrészt aktívan támogatja az egyre ter-

jedelmesebb, drágább és az egyedi esetek szerint differenciáló (azaz kazuisztikus) beszámolási szabványok trendjét. Míg az IAS 2 csupán 12 oldalnyit tett ki, az IAS 38 már aligha fér el egyetlen iratrendezőben. Az IASB<sup>3</sup> számára eközben egyre kevésbé fontos, hogy beszámolási elveit általában magukénak érezzék az éves beszámoló készítői és a könyvvizsgálók; ehelyett olyan reformmotornak képzele magát, melynek az a feladata, hogy a megkérgesedett hagyományokat saját újításaival – például a részvényopciókhoz kötődő, fiktív ráfordítások elszámolásával és ún. valós értéken (fair value) történő értékeléssel – cserélje le. Az a tény, hogy a szabályozással érintett gazdaság, az éves beszámoló címzettjei és a tudomány elismert képviselői éppen a valós érték koncepciójára zúdítanak ösztözet<sup>4</sup>, a standardalkotási eljárás keretében kötelezően megtartott nyilvános véleményezés ellenére sem tudja megállítani a trendet.

Másrészt az IASB hitet tesz az elvi alapon történő szabályozás és a szakmai megítélés elsődlegessége mellett. Számos választási pont és gyakran tudatosan megnyitott mérlegelési lehetőség révén kívánja az egyén ítéletét az információátadás szolgálatába állítani. Szélsőséges esetben akár egyértelmű szabályokat is át kell hágni a valós bemutatás érvényesítése érdekében.<sup>5</sup> Az informálás egyedisége az egységesítés helyett a változatosságot szolgálja; a beszámolóalkotóknak kétkedés helyett bizalmat szavaznak, és nem kell igazodniuk a tisztánlátást szolgáló szabályokhoz, hanem tudatosan hiányosnak alkotott szabályok foglalkoznak a beszámoló legfontosabb tartalmi elemeivel. A standardalkotó lemond saját primátusának egy részéről a beszámolóalkotó és a könyvvizsgáló javára. Pedig a mérleghamisítási botrányok pontosan a tudatos félreinformálás szomorú következményei – általában kiegészülve gondos kódosítással és törvénysértő magatartással. Szakértői mérlegelésre hivatkozva a leggyengébb kártyavárat is olyan védőbástyanak minősíthetjük, amelyik képes feltartóztatni a befektetők vagyona elleni legerőszakosabb támadásokat is.

#### *A „csak papíron létező” és a tényleges vagyon közötti lényeges különbség<sup>6</sup>*

A német számviteli szabályozás szerinti vagyonelemnél tágabban értelmezett eszköz – más néven: „vagyoni érték” – példáján keresztül nagyon szemléletesen mutatható be, hogy az IFRS esetében milyen óriási különbség van az elvek alapján a mérlegben kimutatni ígért, illetve a ténylegesen aktiválható és aktiválendő dolgok között.

A keretelvek szerint az eszköz olyan, a vállalkozás ellenőrzése alatt álló erőforrás, amelynek rendelke-

zésre állása) múltbeli gazdasági eseményekből ered, és amelyből a vállalkozásnak jövőbeli gazdasági haszna származik.<sup>7</sup> E fogalom-meghatározás azt sugallja, hogy a beszámolóból átfogó és jövőorientált képet kapunk a vállalati vagyronról, hiszen a definíció – ha elhagyjuk mellékes elemeit – kizárólag a jövőbeni hasznok kontrollált beérkezését követeli meg.

A mérlegképességhez szükséges kritériumokat – miszerint a hasznok jövőbeli beérkezése valószínű legyen, továbbá ismerjük a költségek vagy a (haszon) érték megbízható nagyságát – azonban elértékteleníti a hiányzó vagy több sebből vérző útmutató. Ez utóbbi nem magyarázza meg, hogy a jövőbeli hozam mikor tekinthető annyira valószínűen létezőnek, hogy sor kerülhet az aktiválásra, pontosabban a megadott 50–90%-os valószínűség (ha egyáltalán értelmes sávartománynak találjuk) inkább kódosításra szolgál.<sup>8</sup> Az IAS 16.11 szerint a biztonsági berendezés (mondjuk a kerítés) azért haszonhajtó, mert segítségével növelhető a többi eszközből származó haszon. Ezek után kevés olyan dolgot tudunk említeni, ami ne felelne meg ennek a feltételnek. Hasonló a helyzet a költségek vagy az érték megbízható számszerűsíthetőségével is. Az IAS 37.25 és 37.26 szerint – kivételesen ritka esetektől eltekintve – megbízhatóan megbecsülhetőek az előre nem látott eseményekre képzett céltartalékokhoz kapcsolódó jövőbeli terhek, ezért szinte lehetetlen nem teljesíteni a vonatkozó mérlegképességi feltételt. A mérleg eszközoldalának eszerint tartalmaznia kell mindent, ami a jövőben bármi módon hasznossá (haszonhajtóvá) válhat.

Az aktiválásra vonatkozó konkrét előírások szinte homlokegyenest ellentmondanak ezen benyomásunknak. Saját előállítású immateriális jószágot csak számos feltétel teljesülésekor aktiválhatunk; ezek közé tartozik többek között a vállalkozásnak az a szándéka, hogy befejezi az immateriális eszköz „elkészítését”, majd pedig használja vagy eladja azt.<sup>9</sup> Mivel erről a szándékról a vállalatvezetés szabadon dönthet, a szándék megléte vagy annak hiánya pedig ellenőrizhetetlen, ezért azt mondhatjuk, hogy az IFRS-nek a saját előállítású immateriális javak aktiválására vonatkozó előírásait legtalálóbban egy alapvető jelentőségű választási jog jellemzi. Az IFRS-beszámolás gyakorlata ráadásul egyértelműen arról tanúskodik, hogy a vállalatok élnek is ezzel a joggal.<sup>10</sup> A cégvezetés szándékához kötött aktiválásra természetesen csak a saját előállítású immateriális eszközök egy kivételes köre esetében van lehetőség.

- Az eszköz nem származhat az IAS 38.56-ban leírt kutatási szakaszból, vagy kétség esetén az IAS 38.53 szerint hozzárendelhetőnek kell lennie.

- Az aktiválásra csak azt követően kerül(het) sor, hogy elérték az IAS 38.59-ben körvonalazott fejlesztési szakaszt, majd pedig ezt követően teljesül az IAS 38.57-ben szereplő mind a hat feltétel.

Az IFRS szerint elkészített, nem konszolidált beszámolóban ennek megfelelően sokkal több eszköz szerepel – legalábbis a beszámoló készítőjének választása alapján – mint a HGB<sup>11</sup> szerinti mérlegben. A mérleg másik oldalán pedig általában túlzottan alacsony értéken szerepeltetik a kötelezettségeket.

A konszolidált beszámoló esetében ezzel szemben az új IFRS 3 hatálybalépése óta semmi nem akadályozza meg az immateriális és csak papíron létező vagyron kimutatását, illetve a negatív goodwill kezelésének az IFRS 3.56(b)-ben szereplő új szabályai megengedik a beszerzés eredményének, hozamának aktiválását. Az üzleti kombinációkból származó nem tárgyasult erőforrások esetében nem kell bizonyítani, hogy azokból a jövőben előny származik (IFRS 3.37(c)), illetve a szabályrendszer egyszerűen valószínűnek tekinti ezen előnyök bekövetkezését (IAS 38.33). Ráadásul az ún. jelenlegi értéket kielégítő bizonyossággal meghatározhatónak tételezi. A nem tárgyasult erőforrások azonosíthatóságának követelményét teljesen felpuhítják azok a példák (ügyféllisták, vevőkapcsolatok, technológiák és adatbázisok), amelyek esetében semmilyen formában nem érvényesülhet az önálló (fel)használhatóság mint megkülönböztető jegy; továbbá az évente megújítandó gépjármű-biztosítás példája, amelyet az IFRS jövőbeli biztosítási szerződésekre vonatkozó, szerződésen alapuló jognak tekint<sup>12</sup>, s ezzel a képtelenségig viszi az aktiválhatóság alternatív, szerződéses vagy más jogokra építő megítélését. Miközben a nem tárgyasult erőforrások kimutatását alapesetben szigorúan visszafogja a szabályozás – bár ezt a szigorot egy választási jog enyhíti –, határtalan nagyvonalúságot tanúsít az üzleti kombinációk esetében.

#### *Értékelési, reáltőke-megőrzési és eredmény-kimutatási mozgástér*

Az értékelést, a reáltőke-megőrzésnek mint az eredménymérés zéruspontjának koncepcióját, az eredmény kimutatásának időpontját, valamint az egyes periódusok nyereségének összege és az összeredmény viszonyát érintő kérdésekre az IFRS elképzeltetlenül sokféle választ ad.<sup>13</sup> E sokszínűség mögött – a látszat ellenére – nem céltudatos, szakmailag indokolt differenciálás áll. Ehelyett az történt, hogy a standardalkotók a tartalmi bizonytalanságot összekapcsolták azzal a törekvéssel, hogy az adott politikai keretek között minél többet megvalósítsanak saját vízióikból. Az IFRS legfontosabb beszámolási ideálját a valós

értéken történő kimutatás – amely csak látszólag kapcsolja össze egymással az egyes eszközök és a teljes vállalkozás értékelését – és az értékeltérésnek közvetlenül a időszaki eredménnyel szembeni elszámolása jellemzi. Ez az ideál ma természetesen csak részlegesen érhető el. További bizonytalanságokra lelünk, ha az ideált a reáltőke megőrzésének esetleges követelményével vagy az eredmény késleltetett kimutatásával állítjuk szembe (1. táblázat).

A vállalati nyugdíjfizetési ígervényeket természetesen ezzel teljesen ellentétes elképzelés szerint: késleltetett, kisimított eredménymódosításként kell kimutatni – a kalkulált kockázati költségek mintájára –, ahol ráadásul bizonyos határok közé szorítják az elszámolható ráfordításokat.<sup>14</sup> A koncepcionális sokszínűség, az egyedi esetek sajátos szabályozására való kifejezett hajlam, továbbá az óvatosság és a semlegesség megfelelő súlyozására való képtelenség végül oda vezet, hogy az IFRS szerinti beszámoló lefedi a rejtett tartalékok képzésétől a valószínű óvatlanságig terjedő teljes palettát.

Végezetül az IFRS két módon is megsérti a kongruencia követelményét: egyrészt az összeredmény nem egyezik meg az egyes periódus eredményeinek összegével; másrészt nem teljesül az az elvárás, hogy a saját tőkét kizárólag a tulajdonosi betétek és kivétek, továbbá a nyereség és a veszteség módosíthatja.<sup>15</sup> Emiatt az IFRS szerinti beszámolót mindenképpen ki kell egészíteni a saját tőke változásának bemutatásával<sup>16</sup>, ami a HGB szerinti beszámoló esetében teljesen felesleges. Végeredményként a szabályok, elképzelések és értékek olyan összevisszaságát kapjuk, ami a számos választási jog és mérlegelési lehetőség miatt azzal fenyeget, hogy a benne szereplő számok teljesen áttekinthetetlenek lesznek a beszámoló használója számára.

Egészen sajátos veszélyt rejteget a valós érték, az IFRS értékelési ideálja. Ezt az értéket csupán egy, a realitástól távoli, elméleti modellvilágban – mégpedig egyensúlyban lévő tökéletes piac esetén – tekinthetjük egyértelműen adottnak. A valós világ beszámolóalkotóit ez arra kényszeríti, hogy két, heterogén részre osszák fel a mérleget, továbbá megsejtsék a piaci várakozásokat, illetve a valóságtól idegen értékelési modellek paramétereit, vagy kikérjék a szakértők véleményét. Mivel a valós élet feltételei között az értétparaméterek és az értékek a levegőben lógnak, az értékelés viszont döntően befolyásolja a gazdálkodó vagyonának és eredményének nagyságát, ezért ez hatalmas lehetőséget és kísértést jelent a beszámoló manipulálására.<sup>17</sup> Már a Német Birodalom 1871-es megalapítását követő csalások is megmutatták, de a legjobban mégis az Enron esetéből levonható tanulságok példázzák, hogy ez az út nagyon veszélyes aknamezőre vezet.<sup>18</sup>

Táblázat cím?

	Esetek (vonatkozó standard száma)	Alternatív eljárás
A reálító-kemegőrzés keretében (az értéknövekedés soha nem növeli az eredményt)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tárgyi eszközök (16.31, 16.39, 16.41)</li> <li>• Aktív piaccal rendelkező immateriális javak (38.64, .76, .78)</li> <li>• Befektetett eszközökből származó befektetési célú ingatlanok (40.61, .62)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Csoportos bekerülési költség (16.29, 16.30)</li> <li>• csoportos bekerülési költség (38.63, 38.72)</li> <li>• bef. célú ingatlanok bekerülési költsége</li> </ul>
Valós érték (fair value) – a nomináltóke megőrzésének keretében az értéknövekedés elszámolása: azonnal az eredménnyel szemben	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Befektetési célú ingatlanok (40.33, 40.35)</li> <li>• Készletekből származó befektetési célú ingatlanok (40.63)</li> <li>• Befektetett eszközökből származó befektetési célú ingatlanok (40.61, .62)</li> <li>• Biológiai eszközök (élő állatok, növények) (41.12, 41.26)</li> <li>• Biológiai eszközökből betakarított mezőgazdasági termékek a betakarítás időpontjában (41.13, 41.28)</li> <li>• Külföldi érdekeltségek, devizák (21.23, 21.28, 21.30)</li> <li>• Készletek                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• ha kitermelt, aktív piacú ásványi érckészlet 2.3a 2.4</li> <li>• ha árutőzsdei alkusz 2.3b 2.5 (azonnal eredmény)</li> </ul> </li> <li>• Kereskedési célú értékpapírok és kötelezettségek, valamint aktív és passzív származékos termékek, ha fedezeti célra szolgálnak, és nincs más szabály (39.9, 39.46)</li> <li>• Bekerüléskor közvetlenül az eredménnyel szemben elszámolandó pénzügyi eszközök és kötelezettségek (nem lehetséges a saját tőkéhez kapcsolódó, de meghatározhatatlan piaci értékű jogok és az ilyen jogok szolgáltatására vonatkozó kötelezettség esetében) (39.9, 39.46), ezt korlátozni szeretnék a megbízhatóan meghatározható valós értékű pénzügyi eszközökre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• mindent bekerülési költségen (40.56; csak kivételes esetek 40.53)</li> <li>• de a konszolidált beszámolóban késleltetve, ha külföldi érdekeltségről van szó (21.32) különleges esetben kötelező!</li> <li>• más esetekben hagyományosan, bekerülési költségen, illetve késleltetett kimutatás („available for sale”)</li> </ul>
Bekerülési érték (nomináltóke megőrzése) az eredménnyel sz. késleltetve	<p>Választható</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 20% feletti részesedések a nem konsz. beszámolóban (27.37(b))</li> <li>• Készletek általános esetben (2.9)</li> <li>• Piacon nem adható-vehető immateriális javak (38.63, .64)</li> <li>• <b>Nem</b> meghatározható piaci értékű sajáttőke-instrumentumokba való befektetés</li> <li>• Lejáratig tartott (követelést kifejező) értékpapírok (39.46)</li> <li>• Piaci árral nem rendelkező hitelek és követelések</li> <li>• Passzív pénzügyi eszközök (kötelezettségek) általában (39.47)</li> </ul> <p>Választható</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Befektetési célú ingatlanok</li> <li>• Tárgyi eszközök</li> <li>• Aktív piaccal rendelkező immateriális javak</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• bekerülési költségek (27.37(a))</li> <li>• elhatározásra közvetlenül</li> <li>• valós értékre az eredménnyel szemben</li> <li>• lehetséges</li> <li>• valós érték és azonnali eredmény</li> <li>• valós érték és a reálítóke megőrzése</li> </ul>

Értelmezési nehézségek a koncepcionális sokféleség és a hiányzó azonosság miatt

Az elvek szerepét hangsúlyozó beszámolási standardok a beszámoló-készítők szakmai ítéletére építenek. Ha a választási jogok és mérlegelési lehetőségek révén annyira törekedni kell a valós bemutatásra, hogy ezért akár a konkrét előírások határai is átlépendők, akkor – a mozaik mintájára – a különböző leképezési módszereknek is össze kell állniuk egységes képpé. Ez a remény azonban csak akkor válhat valósággá, ha a standardrendszer világos és széles körben elfogadott elképzelésekkel rendelkezik a beszámolástól megkövetelt tulajdonságokról. De jelenleg a helyzet ennek pontosan az ellenkezője.

Az IFRS legfontosabb elvei, mint például a valós bemutatás<sup>19</sup>, a relevancia, a megbízhatóság, a semlegesség, az óvatosság, a teljesség és a lényegesség<sup>20</sup> olyan, elérhetetlen ideálokat írnak le, amelyek nem valósíthatók meg a tökéletlen, valós világban. Mivel

ráadásul az értelmezésük is homályos, ezért az elvek kitűnő terepet adnak a spekulációra, sőt sugallják a visszaélés lehetőségét. Ha az éves beszámoló az összes IFRS-standard betartása esetén sem biztosítja a valós bemutatást, és a kivételes esetekben megkövetelt szabálysértések pontosan ezt a célt szolgálják, akkor nem a valós helyzet tartalmának és meghatározási lehetőségeinek konkretizálása, hanem épp ellenkezőleg: a felismerhetetlenségig való elkendőzése lesz a végállomás. Ráadásul az alapelvek páronként kizárják egymást, és az IFRS még jelzésszinten sem foglalkozik az alkalmazás során követendő kompromiszsumokról vagy határvonalakról.

Az előző bekezdésben láthattuk, hogy az egyes szabályok mögött azonosítható konstrukciós elvek szintén nagyon zavarosak, ellentmondásosak és rendszertelenek. Emellett már csak az adatbeszerzésre és -feldolgozásra vonatkozóan találunk irányelveket, amelyek szerint a legjobb rendelkezésre álló információt<sup>21</sup>

kell felhasználni, és a legjobb becslést<sup>22</sup> kell elkészíteni. Nem kételkedem a szabályozás jó szándékában, de ezek az elvárások semmilyen formában nem érvényesíthetők bíróság előtt, s legjobb esetben is csupán reklámcélokat szolgálhatnak, hiszen magától értetődő dolgokat mondanak ki.

Az IFRS esetében arra sincs lehetőség, hogy hagyomány vagy a kialakult kultúra alapján tömjük be az alapelvek által üresen hagyott szabályozási réseket. Az IFRS a legkülönbözőbb kultúrákat olyan titokzatos eleggyé olvasztja össze, amely az állandó forradalmi újítások miatt ráadásul a folyamatos átalakulás állapotában van. Az IFRS hagyományai nagyon rövid múltra tekintenek vissza, és a szakadatlan változások miatt nem jelentenek megbízható alapot. A német szóhasználat értelmében vett kommentálás nem illik a szakmai normákként felfogott IFRS-hez, a helyes értelmezésről világszerte kialakult szakértői vélemények pedig nagyon színes képet mutatnak. „Ha egy kizárólag elvekre épülő számviteli standardrendszer alkalmazunk, akkor a bábeli zűrzavar számviteles változatát kapjuk: mindenkinek más és más válasza ugyanarra a gazdasági eseményre.”<sup>23</sup> Ez pedig nemcsak beszámolási káosszal jár együtt, hanem azzal is, hogy mindenki küzd mindenki ellen, és kialakul a beszámolás valódi szabályaira vonatkozó információk feketepiac. Ha homályosak maradnak a szabályok és az elvek, akkor mindenki másképp fogja értelmezni őket. Azok szava dönt végül, akik aláírják a beszámolót, s ezzel felvállalják a felelősségre vonás kockázatát, eközben bizalmatlanok lesznek saját munkatársaik és a könyvvizsgálóban részt vevőkkel szemben. Utóbbiak többé nem tudnak kötelező érvényű tanácsot adni. Kérdéses, hogy a felelősök az összes esetre vonatkozóan megállapodnak-e egységes irányelvekben. A piac és a belső szervezet arra szorítja őket, hogy megpróbáljanak így tenni. Ha pedig sikerül nekik, ezzel máris megölték a csupán elveken alapuló szabályozást.

### **IFRS a magánjogi és a hatósági szabályozás konfliktusában**

*Az IASB mint az angolszász ideált követő, magán(jogi) standardalkotó*

Az angolszászok nem bíznak az állami szabályozásban, mert úgy tartják, hogy az túlzó, a vállalati gyakorlattól idegen, bürokratikus és nem egyszer egyoldalú érdekeket kiszolgáló előírásokat határoz meg. Bizalommal fordulnak viszont azon szabályok felé, amelyek a piaci szereplők információadási és – szerzési érdekeiből nőnek ki – ezáltal biztosítandó saját tőkepiaci szereplésük sikeres folytatását. Ilyen szabá-

lyokat – ideális esetben – a közvetlenül érintett csoportok köréből kiválasztott szakértőkből álló, kiegyensúlyozott testületek hoznak, méghozzá kizárólag szakmai szempontokat mérlegelve. Ez a megalkotási forma gondoskodik arról, hogy a szabályok pontosan megfeleljenek e csoport szükségleteinek, továbbá – megfelelő odafigyelés esetén – sallangmentesek, hatékonyak és modernnek legyenek. Mivel az IASB tagjai emellett a világ különböző fontos gazdasági régióit is képviselik, akár úgy is tekinthetnénk erre a Testületre, mintha az valóban a nemzetközi beszámolási standardok kidolgozását célzó angolszász elképzelés továbbfejlesztése lenne.

### *Miért képtelenség a beszámolás nem állami szabályozása?*

Bár a tőzsdén jegyzett vállalkozásoknak érdeke a piacok informálása, ez az ösztönzés azonban sajnos kéz a kézben jár az adatok megszerzésének gyakorta még erősebb késztetésével. Ez egyaránt érinti a vállalatvezetőket, a befektetésük értékéért aggódó tulajdonosokat és a hitelezőket, továbbá az exkluzív informáltságra törekvő elemzőket.<sup>24</sup> A döntő részben múltorientált éves beszámoló ráadásul a legjobb akarattal sem alakítható át a jövőről informáló eszközzé, nem utolsósorban azért, mert további elvárásoknak is meg kell felelnie, márpedig ezek közé tartozik az üzleti titok védelmének lehetősége. A magán(jogi) standardalkotó nem ellenálló a lobbyk befolyásával szemben. Épp ellenkezőleg: mivel az érdekelt csoportok képviselői a Testületben ülnek, és Horngren szerint ápolják a kollégáikhoz fűződő kapcsolataikat<sup>25</sup>, ezek a grémiumok különösen kedvező alkalmat kínálnak az érdekérvényesítésre. S éppen az IASB esetében igaz, hogy a beszámolóképzők és könyvvizsgálók befolyása alatt áll, hiszen a felhasználók számára fenntartott három helyen egy elemző, egy beszámolóképző és egy egyetemi tanár osztozik. Teljesen hiányoznak a piac teljes körű informálásában érdekelt felhasználók (képviseelői). A Testületet döntő részben az általa képviselt felektől érkező adományokból finanszírozzák, továbbá a politika sem marad tétlen, ami újabb indokokat szolgáltat arra, hogy a magán(jogi) standardok miért igazodnak a lehető legmesszebbmenően a gazdaság globális szereplőinek és a könyvvizsgáló társaságoknak legfelső vezetői szintjén megfogalmazott igényekhez.

### *IAS mint európai jogi norma*

Az EU-nak a beszámolás harmonizálására vonatkozóan megfogalmazott új stratégiája, valamint a majdnem összes IAS 2003.09.29-ei megerősítése révén a nemzetközi standardok sajátos, felemás hely-

zetbe kerültek Európában: egyszerre szakmai és jogi normák. Különös módon azonban nem ez a kettős szerep az érdekes. Az IFRS egyetlen globális versenytársa, a US-GAAP ugyanis szintén magán(jogi) beszámolási standardok gyűjteménye, amit egy legfelsőbb szövetségi hatóság – a SEC – megbízásából dolgoztak ki, s amelyek mintegy kötelező jogi erővel bírnak valamennyi, a nagy amerikai tőzsdéken jegyzett részvénytársaság számára. Mivel ez utóbbi standardok csak akkor válnak kötelező érvényűvé, ha a SEC elfogadja őket, ezért ennek az állami hatóságnak az óhajai mindennél fontosabbak: a szabályozás folyamatának legfelsőbb irányítója a SEC.<sup>26</sup> Ugyanez a hatóság dönt kötelező érvénnyel arról, hogy a vitás előírásokat hogyan kell értelmezni.

Az USA-tól eltérően az IFRS keretében nem számolnak szakmán kívüli (például politikai) befolyással, s legkevesbé akkor, miután a vitatott standardot már elfogadták. Ennek megfelelően, amikor az IAS 32-t és 39-et éles kritikával illette az európai bankvilág, s ezzel a politikához, majd végül az Európai Unió Bizottságához fordult, előbb mindkét félnek tapasztalatokat kellett szereznie. Európa azt remélte, hogy az IASB utólagos javításokat hajt végre a standardokon, míg utóbbi – saját függetlenségében bízva – megtagadta a kért engedményeket. Az európai bankszektor nyomására és 2005. január 1-jének közeledtével első ízben 2004. október 1-jén fordult elő, hogy az Számviteli Szabályozó Bizottság egy megváltoztatott IAS: a néhány szövegrésszel megkurtított IAS 39 uniós megerősítését kérte. Bár a megkurtításnak a lehető legkíméletesebb módját választották, a szabályozás lényege mégsem maradt érintetlenül: megtiltották bizonyos kötelezettségek valós értéken történő kimutatását, és lehetővé tették a portfólión alapuló hedge-accounting erősítését. Így tehát egy módosított európai IFRS áll szemben az eredeti IFRS-szel.

Ha a magán(jogi) beszámolási standardok rendszere a nemzetközi harmonizálást tűzi zászlajára, akkor azt egyaránt gyengítik a nyílt politikai beavatkozások és standardjainak regionális módosítása. A privát standardalkotó és standardjai megbecsülésének árt minden nyílt politikai befolyásolás – így az is, hogy az amerikai kongresszus be kíván avatkozni a vezetői javadalmazásra szolgáló részvényopciók számviteli kezelésének szabályozásába –, mivel jellemzően rögtön azt feltételezik, hogy ezek mögött súlyos részérdekek és lobbysoportok állnak. Európai változatának kialakulásával pedig az IFRS elveszti azt a vonzerejét, hogy nemzetközi eszménykép legyen, hiszen mindazoknak, akik a világméretű harmonizálás érdekében együttműködnek az IASB-vel, és kompro-

misszumok kiharcolására törekednek, számolniuk kell azzal, hogy az IFRS-t követő államok részben megsértik e megállapodásokat. Ahol előnyösebbnek vélik, ott saját útjukat járják majd. Ezzel veszélybe kerül a beszámolás harmonizálása, valamint az IFRS és a US-GAAP konvergenciája.<sup>27</sup> A tőkepiacokat jellemző erőviszonyok természetesen a US-GAAP dominanciáját erősítik meg.<sup>28</sup> Európa ekkor pontosan azt kapja majd, amit el akart kerülni: Amerika által meghatározott beszámolási szabályokat. Ha az EU nem vált irányt, és nem szabadul meg a magán(jogi) standardalkotás illúziójától, úgy csak az európai bíróságok lesznek képesek felvenni a kesztyűt az Amerika és a világgazdaság globális szereplői közötti paktumokkal, és megfelelő ellensúlyt képezni.

#### *A standardalkotók versenye és a nemzetközi harmonizáció*

A magán(jogi) beszámolási standardok kívánatos tulajdonságai – miszerint csak a szükséges mértékben szabályoznak, megfelelnek a piac szükségleteinek, és gyorsan alkalmazkodnak a változásokhoz – versengésben érhetők el.<sup>29</sup> A különböző standardalkotók azzal terelik helyes ösvényre a számviteli beszámolást, hogy versenyeznek a legjobb szabályok megalkotásában, amelyek helyesen ábrázolják a vállalkozások helyzetét, és azzal szereznek bizalmat maguk számára, hogy kordában tartják a megtévesztésre való csábítást. A beszámolási szabályok megalkotásának monopolizálása az USA-ban, 2005-től pedig Európában is, valamint a két gigász konvergenciájából hamarosan kialakuló egységes világszabvány azonban pontosan a verseny ellentétét jelenti. Amikor megvalósul a beszámolás mindenütt ideálnak kikiáltott nemzetközi harmonizálása, onnantól kezdve megszűnik a kreatív, a túlszabályozást megakadályozó, a piac kívánságainak súlyt adó verseny. Ennek megfelelően már ma is olyan kritikákkal illetik a sokra tartott, magán(jogi) beszámolási standardokat, amit igazából a törvényi szabályozásnak szoktak felróni: nehézkesek, túl sok, túl bonyolult és túl részletes szabályokat írnak elő, a piaci szereplők részéről tanúsított „általános elfogadás” célja helyett látszólagos elméleti ideálokkal (mint például a valós érték) emancipálják magukat, és belebonyolódnak az „adj ki új szabályokat vagy tűnj el” dilemmájába.<sup>30</sup>

#### *Magán(jogi) vagy hatósági végrehajtás kikényszeríthetősége*

A kozmetikázásra való csábítás miatt nem elegendő csupán kidolgozni a kiváló beszámolási standardokat. Annak érdekében, hogy a piac megbízható számokat kapjon kézhez, gondoskodni kell a standardok betar-

tatásáról is. Az erre a célra szolgáló, változatos eszköztárat újabb kikényszeríthetőségeknek (enforcement) nevezik.

A szakmai normákban testet öltő magán(jogi) standardalkotáshoz valójában a könyvvizsgálókra és a szakmai felügyeleti szervre alapozó, szintén magán(jogi) kikényszerítés illik. Csak így kerülhető el ugyanis, hogy szakmai és jogi normák összekeveredjenek egymással. A múltban természetesen sem a magánszféra által végzett könyvvizsgálat intézménye, sem pedig a szakmai felügyeleti szerv különböző kezdeményezései nem igazán tudták kikényszeríteni a szabályszerű beszámolóképzést. Épp ellenkezőleg: számos országban inkább hatástalannak tartják ezeket a módszereket.<sup>31</sup> Hatásosabbnak, és az Enron és a Parmalat esete után már elengedhetetlenek tartják a hatósági kikényszerítő intézményeket, mint amilyen például a SEC. Mivel ezek a hatóságok nehézkesen dolgoznak, ezért szükségességük akkor válik nyilvánvalóvá, ha működésüket más hatóságokéval – például az ügyészséggel vagy a fenyegető magánvádas eljárással – vetjük össze.

Az IFRS mint tisztán önkéntes beszámolási standardrendszer egy hatósági kényszer nélküli világban jött létre. Mivel a US-GAAP szabályorientáltsága mögött kétségkívül a szigorú amerikai intézményrendszer áll, ezért a kikényszerítő intézményrendszer hiánya a legvalószínűbb oka annak, hogy az IFRS pusztán elveken keresztül szabályoz. Az IFRS gyakorta mérleget engedő szabályainak betartását azonban nehezen lehet úgy kikényszeríteni, hogy az megfeleljen a jogbiztonság elvének; ennek pedig egyrészt kárát látja a standardok betartása, másrészt a beszámolóképzítőket és a könyvvizsgálókat minden igyekezetük ellenére fenyegeti a félrevezetés vádja. Az kikényszeríthetőség bevezetésének következményeképp mindenesetre az várható, hogy felgyorsul az IFRS-nek a US-GAAP irányába való továbbfejlődése.

### **IFRS a beszámolóképzítők és a számviteli feladatok sokszínűségének fényében**

#### *Kiindulópontunk a piaci döntések támogatása*

Az IFRS az angolszász tradíciót követve a beszámolási standardokat következetesen annak a feladatnak rendeli alá, hogy azok a nyilvánosság tájékoztatása révén ne csupán a befektetők egyéni döntéseit támogassák a lehető legteljesebb mértékben, de erejükhez mérten javítsák a piaci tőkeallokációt is.<sup>32</sup> Nemcsak az IFRS elméleti keretét, hanem a releváns IAS-t is az a feladat-kitűzés jellemzi, hogy a vállalkozásban érintett személyek széles körét kell tájékoztatni a vállalat vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről, valamint az ezekben bekövetkezett változá-

sokról. Az óhaj és a valóság között nem csupán azért tátong óriási szakadék, mert az éves beszámolóknak mint információ-átadó eszköznek elvi korlátai vannak. Az angolszász normák, a német számviteli szabályok (HGB és GoB), valamint az uniós irányelvek szerint összeállított éves beszámolók információtartalmának empirikus elemzése kezdettől fogva nem a kívánt eredményeket mutatta. A várakozásokkal ellentétben nem látszott a US-GAAP és az IFRS egyértelmű fölénye, ehelyett a US-GAAP némi előnye<sup>33</sup> mellett azonos eredményt értek el az IFRS és annak kontinentális európai alternatívái.<sup>34</sup> Azóta elkészült két elemzés a német pénzügyi piacok szereplőiről (1993-ra, illetve az 1996 és 2002 közötti időszakra vonatkozóan), akikről tudjuk, hogy nagyjából egyenlő arányban használják az IFRS-t, a US-GAAP-et és a HGB-t, ami majdnem ideális összehasonlítási alapot jelent. Az egyik felmérés tanúsága szerint a HGB és a GoB alapján beszámoló vállalatok a részvényhozam és a reziduális hozam volatilitása, valamint a vételi és eladási árfolyam becslött különbsége tekintetében egyaránt szignifikánsan és megbízhatóan jobb eredményeket értek el az IFRS-ben vagy a US-GAAP-ben bízó versenytársaiknál.<sup>35</sup> A másik, ezzel szinte egy időben elkészített vizsgálat meggyőzően igazolja vissza ezt a meglepő eredményt. Eszerint az IFRS vagy US-GAAP alapján beszámoló vállalatok tőkeköltése magasabb, mint a HGB és GoB szerint beszámolóké.<sup>36</sup> Hasonló eredményre jutott Baetge már néhány évvel ezelőtt, amikor azt vizsgálta, hogy a különböző szabályrendszerek szerinti beszámolók mennyiben alkalmasak a csodelőrejelzésre.<sup>37</sup> Az (empíriával megerősített) tudomány mai állása szerint tehát nem igaz, hogy az IFRS alapján összeállított éves beszámoló jobban támogatja a döntéshozatalt, mint a HGB és GoB szerinti beszámoló. Éppen ellenkezőleg. Mivel a Testület maradéktalanul dominálják a beszámolóképzítők és a könyvvizsgálók képviselői – a grémiumot két professzor, egy korábbi elemző és még egy fő tesztel-jessé, aki szakmai gyakorlatát egy bányatársaságnál, az Arthur Andersennél és elemzőként szerezte –, engem inkább a túlzó várakozások, mintsem a kijózanító eredmények lepnek meg.

#### *A pénzügyi és a vezetői számvitel harmóniájáról*

Mivel az angolszász mintát követő beszámolási szabályrendszerek következetesen a megbízható informálás feladatára fókuszálnak, és – persze komoly korlátozásokkal, de – lemondanak az óvatosság elvének aszimmetrikus érvényesítéséről, ezért nagyon alkalmasnak látszanak a külső (itt: pénzügyi) és a belső (itt: vezetői; a vállalat vezetését szolgáló) számvitel összekapcsolására. Amikor a cég átáll az IFRS szerinti

beszámolóképzésre, ezzel gyakran megteszi az első lépést a vállalati controlling átfogó reformja irányába is, melynek célja, hogy mindkét számviteli alrendszer ugyanazokkal a számokkal dolgozzon. A vállalat ettől olyan egységes és zárt információs és vezetéstámogató rendszer megteremtését reméli, ahol a közvélemény ugyanazon számok mentén ítéli meg a vállalat vezetését, amelyeket házon belül a divízióvezetők értékelésére használnak.<sup>38</sup> Azt azonban kétlem, hogy feltétlenül törekedni kellene erre a harmóniára, és hogy ez az angolszászoknál már meg is valósult volna.

Először is a német kultúrkörön kívül eső területeken a pénzügyi és a vezetői számvitel eleve közelebb áll egymáshoz, mert ott nem ismerik sem az önálló költségfogalmat, sem pedig a költségszámítás schmalenbachi jellemzését. A vállalatvezetők ugyanakkor más országokban is saját egyéni szükségleteikhez igazítják az önként kiépített belső számviteli rendszert. Az aligha valószínű, hogy például a belső irányítás hasznát venné az elszámolások esetfüggő sokféleségének, az óvatos eredménykimutatás fennmaradt számos elemének, a makro-fedezet diszkriminálásának és a valós értékben bekövetkező változások eredménynyel szembeni elszámolásának. Sharman nagyon világosan fogalmaz ezzel kapcsolatban: „A pénzügyi számvitel prioritása kerékkötője a jó vezetői számviteli módszertan megvalósulásának.”<sup>39</sup> Hasonlóan érvel Hans Wagener is: „Ha már a pénzügyi vezetők sem értik saját éves beszámolójukat, ott baj van.”<sup>40</sup> A US-GAAP szerinti szegmensjelentéseknél alkalmazott ún. vezetői megközelítés ráadásul a két alrendszer divergenciájáról tanúskodik, hiszen megengedi a vállalatnak, hogy – saját magát bebiztosítva és a felhasználók remélt javára – saját belső, a US-GAAP-pel nem konform számait hozza nyilvánosságra.<sup>41</sup> Tehát az Egyesült Államokban is léteznek ilyen számok. Az egyetlen információrendszerre való összpontosítás éppen ezért inkább tekinthető az IFRS melletti reklámérvnek mint ideális állapotnak. A különböző eszközök különböző aspektusokat világítanak meg. A vállalatvezetőktől elvárhatjuk, hogy minden fontos szemponthoz megfelelő információrendszert rendeljenek, és képesek legyenek az információk sokszínűségének értékelésére. Amíg ezek az eszközök hasznosak, és saját elhatározásból hozzák létre őket, addig kár lenne feláldozni őket a harmonizálás oltárán. Miként a pilótafülke kijelző eszközeit sem fogjuk az egységesítésre való hivatkozással egyetlen egyre leszűkíteni.

#### *IFRS és a társasági adó alapjának kiszámítása*

Az angolszász kultúrkörből teljesen idegen az a feltevés, hogy a számviteli beszámoló egyszerre két célt szolgál: a piacok informálását és az adóalap kiszámítását.

E megközelítés inkább abból a félelemből táplálkozik, hogy megtörik az a német hagyomány, amelyben a számviteli mérleg mértékadó szerepet játszik az adómérleg összeállításakor. Az Európai Unió számára az IFRS alapján készített adómérleg nyitná meg az utat az adóalapok régóta áhított, de nehezen megvalósítható összeurópai egységesítése előtt.<sup>42</sup>

Ha ugyanazt a mérleget – kisebb kiegészítő számításoktól eltekintve – elfogadják számviteli és adómérlegnek is, akkor a vállalatok megspórolhatják a kétszeres beszámolóképzés költségeit. Cserébe becsúszik a mérleghatalmi mozgástér, aminek azonban – erre tanít minket az Enron és a WorldCom esete – nem feltétlenül csak hátrányos következményei vannak, hiszen a színlelt, felfújott nyereség után ebben az esetben adót kellene fizetni. Mivel azonban a beszámolás kétféle feladatához legalábbis részben eltérő elvárások kapcsolódnak, ezért a számviteli és az adójognak bizonyos kérdésekben kompromisszumot kellene kötnie egymással – vagy egyiküknek egyoldalúan kellene lemondania fontos elvárásairól. Erre azonban éppen az angolszász hagyományokat követő standardalkotók nem mutatnak semmiféle hajlandóságot. Az adóalap meghatározásának céljára az IFRS éppen ezért csak akkor lehet alkalmas, ha az adójog tenne engedelmeyeket, ez azonban még kevésbé valószínű forgatókönyv. Az adójognak ugyanis azt kellene elfogadnia, hogy a kimutatott eredménynek a méltányos adózásra való tekintet nélkül tett, esetfüggő differenciálása döntő mértékben meghatározza az adóalap nagyságát is. Bele kellene törődni továbbá számos jelentős választási jogba és szinte korlátlan mérlegelési lehetőségekbe, amelyek kihasználásához mindössze egyetlen követelmény: a valós kimutatás kapcsolódik. Márpedig a beszámolás részleteit nem jogászoknak (végső esetben jogi eljárások során), hanem a standardalkotónak vagy számviteli szakembereknek kell tisztázniuk. Alkotmányjogi szempontból lehetetlen dolgot kellene tehát megengedni: azt, hogy a saját alapszabályába ütközően egyoldalú összetételű, nem közjogi testület rendelkezzen azzal a joggal, hogy nagyszámú adófizető számára kötelező érvénnyel meghatározza az adóalap-kiszámítás – valójában csak felségjoggal élve rögzíthető – szabályait. Végezetül a vállalatoktól azt követelnénk meg, hogy gazdasági sikerük jelentős része után annak realizálása előtt és a későbbi megvalósulás pusztán reményére építve fizessék meg az adót.

Ha az adómérleget az IFRS szerint kellene összeállítani, akkor többé nem lenne védhető a valós bemutatás követelményének elsődlegessége. A beszámoló-készítők ugyanis a legjobb szándékuk ellenére sem

törekedhetnek a vállalat valós helyzetének bemutatására akkor, ha ezzel kapcsolatos döntéseik közvetlenül befolyásolják az adóterhet. Teljesen kiforgatná a sarkából a magán(jogi) standardalkotást, ha – alkotmányjogi előírások miatt – a törvényhozók és az adóügyekben illetékes bíróságok számára kellene biztosítani a standardok feletti kontroll jogát. Az adóalapot meghatározó számviteli szabályozás világszerte kritizált német változata visszaszorítaná az angolszász ideált. Bárhogyan nézzük is, ebből az következik, hogy az IFRS és az adó mérleg nem hozható közös tető alá.

#### *IFRS és a gazdasági társaság által kifizethető osztalék meghatározása*

A HGB és a GoB szabályozásával ellentétben, amelynek – a realizációs elv és az óvatosság elve révén – elsődleges feladata annak az összegnek a meghatározása, amit a gazdasági társaság a hitelezői érdekek sérelme nélkül osztalékként kifizethet, és amelynek (legalábbis arányos) kifizetésére a tulajdonosnak egyben joga is keletkezik, az IFRS esetében csupán másodlagos szerep jut a kifizethető osztalék meghatározásának. Bár ezt a feladatot kifejezetten érinti a keretelvekhez fűzött előszó, végrehajtását pedig legalábbis részlegesen segítik az aszimmetrikus óvatosságot megkövetelő elszámolási szabályok, összességében mégis alárendelt helyzetben van a piacok informálásának céljához képest, érvényesülését pedig egyre határozottabban gátolják az állítólag a piaci informálást szolgáló reformok – különösen a valós értékben bekövetkezett változásnak az eredménnyel szembeni közvetlen elszámolása. Mindennek hátterében Nagy-Britannia és az Egyesült Államok társasági joga áll, amelyek nem ismernek olyan jogintézményt, amelyik a törvényben garantált, óvatosan megállapított minimális tőkeállomány biztosítása érdekében korlátozná a kifizethető osztalék nagyságát; ráadásul e két ország azt a célt tűzte ki maga elé, hogy ezzel az áldással megörvendezteti a világ többi részét is.<sup>43</sup>

A tőke-megőrzés előírása bár nem biztosít maradéktalan védelmet a hitelezők számára, és nem akadályozza meg a vállalati csődöt, mégis elejét veszi a hitelezői igények céljára felhasználható tőke arcátlan megdézsmálásának.<sup>44</sup> Elsősorban az amerikai hitelezők ezért megfelelő tartalmú hitelszerződésekkel remélik megteremteni maguk számára azt a védelmet, amit az angolszász társasági jog egyébként nem nyújt számukra. Ezekben a szerződésekben (ún. corporate indentures) először is biztosítékokat és beleszólási jogot kötnek ki maguknak. Emellett sokszor igénybe veszik a számvitel eszközét is, hogy segítségével korlátozzák a vállalat jogát további – mindenekelőtt

elsőbbségi kielégítést biztosító – hitelek felvételére és osztalék kifizetésére.<sup>45</sup> Bár időközben többen kétségbe vonják<sup>46</sup>, az idevágó szakirodalom és az American Bar Association (ez a jogászegyesület dolgozta ki az USA legtöbb államának társasági jogi szabályozását) által kiadott Commentaries on Indentures egyaránt a US-GAAP szerződéseken keresztül, jelentős módosításáról beszél.<sup>47</sup> Az osztalék-kifizetésnek a hitelezők érdekében történő korlátozása végett megtiltják bizonyos eszközök kimutatását, bővítik a szerepeltendő kötelezettségek körét, későbbi időszak(ok)ra tolják át a nyereség kimutatását, és figyelembe veszik a mérlegben nem szereplő finanszírozási forrásokat – például a lízinget<sup>48</sup> – is.<sup>49</sup> Vagyis szerződésben írják elő a GoB-hez és a HGB-hez hasonló, óvatos beszámoló készítést. Hasonló hitelezői magatartásra számíthatunk a kontinentális Európában is abban az esetben, ha háttérbe szorulnak az óvatosságot megkövetelő beszámoló készítési elvek. Mivel az IFRS nem csupán részlegesen nagyon óvatosan, hanem szándékosan enged tág teret a beszámoló készítő mérlegelésének, ezért nagyon masszív, kiegészítő szerződéseken keresztül „szabályozás” fenyeget. A mostani reformok várható következménye tehát az lesz, hogy az egyes vállalatoknak – a harmonizáció helyett – több<sup>50</sup> különböző beszámoló kell majd elkészíteniük.

#### *IFRS mint a közepes vállalatok számviteli beszámolásának alapja*

Az IFRS teljesen alkalmatlan arra, hogy közepes méretű cégek használják. E szabályrendszer látszólagos erőssége, a nyilvánosság tájékoztatása ugyanis nem releváns e társaságok számára, hiszen jó okuk van megakadályozni a közvélemény betekintését működésükbe.<sup>51</sup> A számukra fontos feladatok ellátásához pedig aligha járulhatnak hozzá az IFRS szerinti, kompromisszumot nem ismerő módon elkészítendő beszámolók. Ezt a véleményt erősíti az is, hogy az IFRS-t egyoldalúan: néhány nagy, világszerte működő társaság és könyvvizsgáló cég igényeihez szabták, továbbá az a tény, hogy az Egyesült Államokban működő több mint 4 millió társaságból a 17 000 legnagyobb érdekeit kiszolgáló US-GAAP-hez konvergál. Az IFRS felettébb komplikált, komoly elvárásokat támasztó szabályai és azok állandó, a lényegét érintő változása – amit a gazdaság legerősebb szereplői még el tudnak viselni – aránytalan terhet róna a közepes méretű cégekre; nem beszélve arról, hogy változatlanul helyt kellene állniuk a számvitel többi területén is. Az IFRS bevezetésének költségeit átlagosan 170 000 euróra becsülik.<sup>52</sup> Majd pedig működtetése is jelentős pótlólagos költségekkel jár, hiszen változnak a

szabályok, és vagy drága szakértők alkalmazására vagy pedig folyamatosan külső tanácsadók igénybevételére van szükség.

Bár tervezik a közepes méretű cégekre szabott standardok kidolgozását, ez a feladat a Testület jelenlegi összetétele mellett nem élvez elsőbbséget. Ráadásul e ponton elérkezünk a magán(jogi) standardalkotás határaihoz. A problémát ugyanis az sem oldaná meg, ha e társaságok képviselői bekerülnének az IASB-be. A többség ugyanis mindig a nagy cégek kezében marad. Mindenekelőtt azonban a közepes méretű vállalatok képviselői a standardalkotás során nem arra törekednének, hogy egy, a saját érdekeiknek megfelelő információszolgáltatást öntsenek szabályokba, hanem arra lennének kárhóztatva, hogy megalkossák a számukra nagyon terhes beszámolási kötelezettség pontosabb, részletesebb szabályait. Még kevésbé szabadna megengedni a nagy társaságok számára, hogy egy ún. „little IFRS” megalkotásával ugráltassák a közepes méretű cégeket. Nemkívánatos kötelezettségeket ugyanis nem írhat elő a „nagy testvér”, erre csak a hatóságoknak lehet joga.

Ha az IFRS nagyszerű tulajdonságairól szóló propaganda még nem képes büvkörébe szédíteni e vállalatokat – ez az empirikus felmérések szerint sokkal kevésbé sikerül, mint a nagy cégek esetében<sup>53</sup> –, akkor más trükköket kell bevetni a megnyerésükre. Mivel e cégek jelentős mértékben függnek a banki finanszírozástól, így különösen galád dolog a Bázeli II-re hivatkozni. Az empirikus felmérések szerint ugyanis az IFRS-beszámolók nem adnak sem több, sem jobb információkat. Ha az IFRS kedvezőbb mutatóértékeket szolgáltat, akkor a bankoknak növelniük kell megtérülési elvárásait, hiszen a beszámolási rendszer átállítása mindenképpen gyengíti az érintett vállalatokat. Ezért a megbízható források is felhívják a figyelmet arra, hogy Bázeli II. kapcsán a közepes vállalatok számára nem jár semmiféle előnnyel az IFRS szerinti beszámolás.<sup>54</sup> A tanácsadók számára még vonzóbb annak a mézesmadzagnak az elhúzása, hogy az IFRS-re való átállás jó alkalmat kínál a teljes külső és belső számvitel újraszervezésére. A számvitel átszervezésére bármikor sor kerülhet – amennyiben ez előnyös lépésnek tűnik. Az azonban, ha az átszervezést egy olyan éves beszámoló bevezetésével kötjük össze, amelyik egyáltalán nem felel meg a közepes méretű vállalatok igényeinek, leginkább a menyasszony megszépítésére kínáló újabb lehetőség miatt lehet vonzó.

### Összefoglalás

A külső számviteli beszámolás szabályai egymástól nagyon eltérő feltételrendszerekben születhetnek meg. Ideális esetben kidolgozásukat egyetlen szakmai

szempont vezérli: az, hogy feladatukat a lehető legjobban legyenek képesek ellátni. Ilyen ideális helyzet azonban csak akkor képzelhető el, ha a szabályozást valóban független személyek – például fennkölt professzorok – dolgozzák ki, vagy olyan más, érdekeket követő emberek, akik erősen elkötelezték magukat a célszerű szabályozás kidolgozása mellett. Emellett szükség van az érdekellentétek kiegyensúlyozására is: vagy egy paritásos standardalkotó testület felállítása, vagy pedig több, különböző standardalkotó (grémium) versengése révén, mely utóbbi verseny természetesen nem vezethet a mindenki számára elfogadható legrosszabb megoldás kiválasztásához. Ha elhagyjuk az ideák világát, akkor a számviteli szabályozás részérdek érvényesítéséért vívott politikai-hatalmi játékká válik. A magán(jogi) standardalkotó testületek ebből a szempontból rosszabb megoldást jelentenek a nemzeti parlamenteknél vagy a bíróságoknál, hiszen az előbbiek szinte valamennyi tagja – saját tapasztalata, problémaérzékelése és értékrendje alapján – elkötelezett valamilyen részérdek(ek) képviselője mellett. Ennek semlegesítése pedig azért nem sikerülhet, mert a beszámolókészítőkkel és könyvvizsgálókkal ellentétben a testületből kimaradtak a felhasználók, ráadásul az egész világra kiterjedő harmonizáció kihúzza a talajt a verseny alól – függetlenül attól, hogy ez a verseny eleve a mindenki számára elfogadható legrosszabb megoldás lenne vagy sem. Emiatt a beszámolás szabályai természetesen egyoldalú érdekeket tükröznek; és még a tudományt is az a veszély fenyegeti, hogy elméletalkotásával támogatja ezen érdekek érvényesülését, mert érvanyagot ad a kezükbe.<sup>55</sup>

Az IFRS magán(jogi) standardjai ezért inkább veszélyt jelentenek, mintsem reményt adnak. Valószínűleg olyan előírások születnek, amelyek megsértését – rugalmasságuk okán – nagyon nehéz bizonyítani, sőt, a határok ügyes kijelölésével akár még védelmet is adhatnak az alkalmazó számára. A kongruencia elvének fellazítása eltörli a világos sorompókat, például azt, hogy a különböző időszakokban kimutatott eredmények összegének meg kell egyeznie a pártórikus perióduseredmények összegével. A szabályok dinamikája megágyaz az állandó változásnak, a folyamatos átalakításnak, ahol nagyon jól kihasználható a mérlegpolitika nyújtotta mozgástér. Ha mindehhez hozzászámítjuk a szabályozás bonyolultságát, akkor ideális üzleti lehetőség nyílik a tanácsadók számára, akik tevékenységükkel egyben a szokásos vállalati gyakorlatot is meghatározzák, ezzel adva kelő súlyt az általuk adott tanácsoknak.

A legfrissebb tapasztalatok szerint a befektetők nem szeretik az efféle szabályokat, s ez árt a tőkepiacnak és tőkeallokációnak. A vállalatok számára ez a

rendszer drága, mert tanácsadásra és komoly átállásra van szükségük, továbbá minden feladathoz külön számítással kell kiegészíteniük a rendszert. Különösen nagy ráfordítást igényelnek azok a kísérletezések, hogy a standardalkotó állami ellenőrzésével és a standardkövetés hatósági kikényszerítésével előzzék meg a leelkedő veszélyeket. Ezért helyesen tesszük, ha jobban odafigyelünk, és kritikusabban értékeljük ezt a feltartóztathatatlannak látszó divathullámot. A hullám ereje nem áll egyenes arányban annak a célnak a jóságával, ahova végül is elvezet.

## Felhasznált irodalom

- AICPA (1994): Improving Business Reporting – a Customer Focus, Meeting the Information Needs of Investors and Creditors: a Comprehensive Report of the Special Committee on Financial Reporting; [http://accounting.rutgers.edu/raw/aicpa/business/chap1\(bis8\).htm](http://accounting.rutgers.edu/raw/aicpa/business/chap1(bis8).htm)
- Auer, Kurt V. (1998): Der Einfluß des Wechsels vom Rechnungslegungsstandard auf die Risikoparameter von schweizerischen Aktien; in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung; 50. Jg. (1998); 129-155.o.
- Baetge, Jörg (2000): Rechnungslegungskonzeptionen im empirischen Test; in: Rechnungslegungskonzeptionen im Widerstreit; Hrsg. KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG, PWC Deutsche Revision AG; Leipzig 2000
- Ballwieser, Wolfgang (2002): Rechnungslegung im Umbruch Entwicklungen, Ziele, Missverständnisse 295-304.o.
- Benston, George – Bromwich, Michael – Litan, Robert E. – Wagenhofer, Alfred (2003): Following the Money – The Enron Failure and the State of Corporate Disclosure; Wahington D. C. 2003
- Daske, Holger (2004): Economic Benefits of Adopting IFRS or US-GAAP – Have the Expected Costs of Equity Capital really decreased? Working Paper Series: Finance & Accounting der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main, No 131, October 2004
- Europäische Kommission (2002): Ein Binnenmarkt ohne Steuerliche Hindernisse, Strategie zur Schaffung einer konsolidierten Körperschaftsteuer – Bemessungsgrundlage für die grenzüberschreitende Unternehmenstätigkeit in der EU; KOM (2001) 582 endg.
- Ewert, Ralf – Wagenhofer, Alfred (2003): Aspekte ökonomischer Forschung in der Rechnungslegung und Anwendung auf Ausschüttungsbemessung und Unabhängigkeit des Prüfers; in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis; 55. Jg. (2003); 603-622.o.
- FASB and IASB (2002): „The Norwalk Agreement“ vom 18.9.2002, London 29.10.2002
- Fearnley, Stella – Hines, Tony – McBride, Karen – Brandt, Richard (2000): Problems and politics of regulatory fragmentation: The case of the Financial Reporting Review Panel and the Institute of Chartered Accountants in England and Wales; in: Journal of Financial Regulation and Compliance, 2002; 16-35.o.
- Financial Accounting Standards Board (2002): Original Pronouncements, Accounting Standards as of June 2002; New York u. a. 2002
- Häger, Ralf (1993): Das Publizitätsverhalten mittelgroßer Kapitalgesellschaften; Frankfurt am Main u. a. 1993
- Harris, Trevor S. – Lang, Mark – Möller, Hans Peter (1995): Zur Relevanz der Jahresabschlußgrößen Erfolg und Eigenkapital für die Aktienbewertung in Deutschland und den USA; in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung; 47. Jg. (1995); 996-1028.o.
- Hax, Herbert (1988): Rechnungslegungsvorschriften – Notwendige Rahmenbedingungen für den Kapitalmarkt?; in: Unternehmungserfolg; Festschrift zum 60. Geburtstag von Walther Busse von Colbe; Hrsg. Michael Domsch, Franz Eisenführ, Dieter Ordelheide und Manfred Perlit; Wiesbaden 1988; 187- 201. o.
- Horngren, Charles T. (1972): Accounting Principles: Private or Public Sector?; in: Journal of Accountancy; Vol. 133 (1972); May 37-41. o.
- International Accounting Standards Board (2003): International Financial Reporting Standards Incorporating International Accounting Standards and Interpretations; London 2003
- Leftwich, Richard (1983): Accounting Information in Private Markets: Evidence from Private Lending Agreements; in: The Accounting Review; Vol. 58 (1983); 23-42. o.
- Lenz, Christian (1996): Rechnungslegung und Kreditfinanzierung; Frankfurt am Main u. a. 1996
- Lüdenbach, Norbert (2004): IAS/IFRS Der Ratgeber zur erfolgreichen Umstellung von HGB auf IAS/IFRS; 3. Auflage; Freiburg u. a. 2004
- Lüdenbach, Norbert – Hoffmann, Wolf Dieter (2002): Enron und die Umkehrung der Kausalität bei der Rechnungslegung; in: Der Betrieb; 55. Jg. (2002); 1169-1175.o.
- Mandler, Udo (2002): IAS/IFRS für mittelständische Unternehmen: Ergebnisse einer Unternehmensbefragung; Gießen 2002
- Manning, Bayless (1990): Legal Capital; 3rd. edition; Westbury New York 1990
- Miller, Paul B. W. – Redding, Rodney J. – Bahnsen, Paul R. (1998): The FASB The People, the Process, and the Politics; 4th Edition; Boston u. a. 1998
- Möller, Hans Peter – Hüfner, Bernd – Kavermann, Markus (2004): Zur Aktienmarktwirkung „international anerkannter“ Rechnungslegung in Deutschland, in: Personal und Organisation, Festschrift für Rolf Bühner, hrsg. von Horst Wildemann, München 2004; 817-843.o.
- Perlet, Helmut (2003): Fair Value-Bilanzierung bei Versicherungsunternehmen; in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis; 55. Jg. (2003); 441-456.o.
- Price Waterhouse Coopers (1998): Understanding IAS, Analysis and Interpretation of International Accounting Standards; second edition; o. O. 1998
- Schildbach, Thomas (1986): Jahresabschluß und Markt; Berlin u. a. 1986
- Schildbach, Thomas (2003): Prinzipienorientierung – wirksamer Schutz gegen Enronitis?; in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis; 55. Jg. (2003); 247-266.o.
- Schildbach, Thomas (2004): Bilanzierung zum “fair value” – Zukunft der Rechnungslegung?; in: Personal und Organisation, Festschrift für Rolf Bühner, hrsg. von Horst Wildemann, München 2004; 845-863.o.
- Sharman, Paul A. (2003): German Cost Accounting; in: Strategie Finance; Dec 2003; 1-9.o.
- Sunder, Shyam (2002): Regulatory competition for low cost-of-capital accounting rules; in: Journal of Accounting and Public Policy; Vol. 21 (2002); 147-149.o.
- Wagenhofer, Alfred (2003): Internationale Rechnungslegungsstandards – IAS/IFRS; 4. Auflage; Frankfurt/Wien 2003
- Watts, Ross L. – Zimmermann, Jerold L. (1979): The Demand for and Supply of Accounting Theories: The Market for Excuses; in: The Accounting review; Vol. 54 (1979); 273-305.o.
- Waxman, Robert N. (2002): Considering FASB’S Citics; in: The CPA Journal; June 2002; 8. és 10.o.
- Zeff, Stephen A. (1995): A Perspective on the U.S. Public/Private-Sector Approach to the Regulation of Financial Reporting; in: Accounting Horizons; Vol. 9 (1995); 52-70.o.

\* A tanulmányt Tirnitz Tamás, BCE Vezetéstudományi Intézet Vezetési és Szervezési Tanszék Egyetemi tanársegédje fordította, Dr. Lukács János, a BCE Pénzügyi és Számviteli Intézet Pénzügyi Számvitel Tanszékének tanszékvezető egyetemi docens és Dr. Lázár László a BCE Vezetéstudományi Intézet Vezetési és Szervezési Tanszékének Egyetemi adjunktusja lektorálta.

## Lábjegyzetek

- <sup>1</sup> IAS: international accounting standards, nemzetközi számviteli standardok; IFRS: international financial reporting standards, nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok – a fordító megjegyzése.
- <sup>2</sup> Lásd Wagenhofer (2003) 81. o.
- <sup>3</sup> IASB: International Accounting Standards Board, Nemzetközi Számviteli Standard Testület (továbbiakban: Testület) – a fordító megjegyzése.
- <sup>4</sup> Lásd például Zeff (1995) 66. o.; Perlet (2003); AICPA (1994), 6. fejezet 24.o.; Benston et. al. (2003) 8., 9., 22., 28., 38–41. és 51. oldal
- <sup>5</sup> Lásd IAS 1.17 (revised 2003)
- <sup>6</sup> Az eredeti szöveg szó szerint az absztrakt és a konkrét mérlegképességről (aktíválhatóságról) beszél – a lektor megjegyzése.
- <sup>7</sup> IASC Keretelvek 49 (a).
- <sup>8</sup> Lásd például Price Waterhouse Coopers (1998), 37.10.
- <sup>9</sup> Lásd IAS 38.57 (b)
- <sup>10</sup> Lásd Wagenhofer (2003) 208. o.; Lüdenbach (2004) 77.o.
- <sup>11</sup> A német Handelsgesetzbuch, HGB (Kereskedelmi Törvénykönyv) tartalmazza – egyebek mellett – az éves beszámolóra vonatkozó törvényi szabályozást – a fordító megjegyzése.
- <sup>12</sup> IFRS 3 (IE 4) Bemutatópéldák
- <sup>13</sup> Lásd például Schildbach (2003) 254. o.
- <sup>14</sup> Lásd IAS 19.92
- <sup>15</sup> Lásd IAS 12.61; 16.39; 21.32 és 21.39 (c); esetleg 27.37 (b); 38.85; 39.55 (b)
- <sup>16</sup> IAS 1.96 és .99
- <sup>17</sup> Lásd Schildbach (2004)
- <sup>18</sup> Lásd Lüdenbach / Hofmann (2002) 1173. o.
- <sup>19</sup> IAS 1.13
- <sup>20</sup> IASC Keretelvek 26–38.
- <sup>21</sup> IAS 36.27
- <sup>22</sup> IAS 37.36 és .59

- <sup>23</sup> Waxman (2002) 10.o.
- <sup>24</sup> Lásd Miller – Redding – Bahnson (1998: 17.o.)
- <sup>25</sup> Horngren (1972: 41.o.)
- <sup>26</sup> Lásd uo. 37-41.o.
- <sup>27</sup> FASB and IASB (2002)
- <sup>28</sup> Lásd Ballwieser (2002: 297.o.)
- <sup>29</sup> Lásd Hax (1988); Benston et. al. (2003: 61-65.o.)
- <sup>30</sup> Sunder (2002: 149.o.)
- <sup>31</sup> Lásd Fearnly et. al. (2000: 31.o.); Benston et. al. (2003: 43.o.)
- <sup>32</sup> Lásd SFAC 1; IASC Keretelvek, A pénzügyi kimutatások célja
- <sup>33</sup> Lásd például Harris – Lang – Möller (1995)
- <sup>34</sup> Lásd Auer (1998: 130.o.)
- <sup>35</sup> Möller – Hüfner – Kavermann (2004)
- <sup>36</sup> Daske (2004)
- <sup>37</sup> Baetge (2000: 31. és 38.o.)
- <sup>38</sup> Lásd például Wagenhofer (2003: 12. o.)
- <sup>39</sup> Sharman (2003: 1. o.)
- <sup>40</sup> Frankfurter Allgemeine Zeitung 2004.02.23. 16. o.
- <sup>41</sup> SFAS 131.5, .29 és .30
- <sup>42</sup> Lásd Europäische Kommission (2001: 20-21. o.)
- <sup>43</sup> Kapitalerhaltung gerät unter Druck, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung 2004. január 24., 23. o.
- <sup>44</sup> Lásd Schildbach (1986: 61-65. o.)
- <sup>45</sup> Az Indentures-ről jó áttekintést ad Manning (1990: 103-114.o.)
- <sup>46</sup> Lásd Ewert / Wagenhofer (2003: 609-611. o.)
- <sup>47</sup> Lásd Leftwich (1983); Lenz (1996: 233-238. o.), aki az osztalékfizetés USA-ban érvényes korlátairól készített empirikus felméréseket áttekintve a szokásos eredmény-kiigazításokra („tailoring“) és az egyre nagyobb óvatosság trendjére hívja fel a figyelmet.
- <sup>48</sup> Itt az operatív lízingről van szó – a lektor megjegyzése
- <sup>49</sup> Lásd Leftwich (1983: 31-35. o.)
- <sup>50</sup> A szerző négy különböző beszámolót ír – a lektor megjegyzése
- <sup>51</sup> 7 és 35 százalék közé becsülik azon németországi, közepes méretű gazdasági társaságok arányát, akik már azelőtt is eleget tettek közzétételi kötelezettségeiknek, hogy az ún. KapCoRiLiG törvény révén megszigorították az ide vonatkozó szankciókat. Lásd Häger (1993: 65. o.)
- <sup>52</sup> Lásd Frankfurter Allgemeine Zeitung 2004. január 5., 16. o.
- <sup>53</sup> Lásd Frankfurter Allgemeine Zeitung 2003. január 13., 19. o.
- <sup>54</sup> Lásd Mandler (2002: 7. o. lábjegyzete)
- <sup>55</sup> Watts / Zimmermann (1979)

SÁRKÁNY Péter

# GONDOLATOK ÉS KIUTAK – A KÖZGAZDASÁGTAN OKTATÁSA<sup>1</sup>

HOZZÁSZÓLÁS BÁRCZY PÉTER, ILLETVE SZAKOLCZAI GYÖRGY CIKKÉHEZ<sup>2</sup>

Nagy érdeklődéssel olvastam Bárczy Péter, illetve Szakolczai György cikkét, amelyekben a szerzők a mikroökonómia, illetve a makroökonómia felsőoktatási intézményekben – alapvetően a főiskolákon – való oktatásának problémáit, ezek kialakulásában szerepet játszó tényezőket és a kiút lehetőségeit elemezték. Hozzászólásomban a megoldással, a szükséges lépések sorozatával szeretnék foglalkozni. A cikk első része a közgazdaságtan-oktatás változtatásának szükségességét mutatja be. A második rész a problémák és a kiutak komplex rendszerének ismertetésére vállalkozik. Az utolsó rész a gondolatkör más tantárgyak oktatási területeire való kiterjesztésének fontosságát emeli ki.

## Az oktatás változtatásának igénye

*Mindkét cikk kiinduló gondolatával egyet kell érteni, azaz a tananyagok túlméretezettek, sok bennük a formális matematikai megközelítés, és nem megfelelő a számonkérési rendszer. Természetesen ezek a problémák nem újkeletűek, és nemcsak a szerzők részéről merültek fel. Bárczy Péter is részt vett azon a kerekasztal megbeszélésen, amelyet 2001 novemberében a nem állami főiskolák közgazdaságtan oktatóinak részére szerveztem munkahelyem, a Modern Üzleti Tudományok Főiskolája segítségével. A Meghívóban a következő szerepelt:*

„Miért nem találunk igazán megfelelő Mikroökonómia tankönyvet/jegyzetet a főiskolák hallgatói részére?

Mert, amelyek jelenleg elérhetők, azok:

- az egyetemi és ennek következtében elméleti szintű tankönyvek/jegyzetek „kivonatai”,
- számos témakörben nem sokkal többek, mint a szakközépiskolai tankönyvek,
- nem gyakorlatorientáltak, pedig egyrészt a főiskolai hallgatók az üzleti életben helyezkednek el, másrészt az oktatás nemzetközi iránya is abba az irányba halad, hogy a hallgatóknak „nem a tételes tudást, a

problémák megoldását kell bebifláznia, hanem az önálló problémamegoldást, s annak kommunikációs technikáját kell elsajátítania”,

- számos olyan ismeretet tartalmaznak, amelyek gyakorlati jelentősége minimális vagy nincs is.”

A megbeszélés arra sarkallta a résztvevők jelentős részét, hogy újabb találkozók szervezésével folytassák a problémák felvetését, és egy közös jegyzet megírását tűzzék ki célul. Végül is a főiskolák számára közös jegyzet nem született, így az egyes intézmények saját erőből indultak el ezen az úton, és a megoldások érdekében *születtek újabb, vagy javított jegyzetek*<sup>3</sup>, és *gondolatébresztő cikkek*<sup>4</sup>, illetve az Oktatási Minisztériumhoz benyújtásra került egy *pályázat új mikroökonómia jegyzet írására*, amely azonban nem nyert támogatást.

Mivel a gondok azóta sem változtak, így nem véletlenül merült fel annak az igénye, hogy ebben a kérdésben is széles körben váljon ismertté a közgazdaságtan oktatók véleménye, és próbáljunk meg ennek valamiféle érdekérvényesítési lehetőségét is adni. Így hoztuk létre vezetésemmel és ismét csak a *Modern Üzleti Tudományok Főiskolája* hathatós támogatásával 2005 áprilisében a *Közgazdaságtan Oktatók Klubját (KOK)*.

A Klubhoz különböző (állami és nem állami, főiskolai, illetve egyetemi szintű) felsőoktatási, illetve középfokú intézményekben a közgazdaságtan elméleti tantárgycsoportját oktató tanárok csatlakoztak. Jelenleg közel 20 intézmény, több mint 30 oktatója a tagunk.

A klub három alapvető cél elérését tűzte ki maga elé:

- egyrészt tapasztalat- és információcserét,
- másrészt fórumok és szakmai rendezvények, kerekasztal-megbeszélések, vitadélutánok szervezését, lebonyolítását,
- harmadrészt érdekvédelmi feladatok ellátását.

Míndez jelzi, hogy a problémák, gondok léteznek, a megoldások útjait pedig az egyes intézmények önállóan, és együttesen is keresik. A lépéseket felgyorsítja az ún.

Bologna-folyamat, amelynek keretében részben meghatározzák az egyes tantárgyak tematikáit, részben lehet, hogy közös használatra szánt jegyzetek is születnek. Bár mindkét dologról ma még csak kevés valódi információval rendelkezünk.

E hozzászólás keretein belül csak röviden kívánok foglalkozni azzal, hogy miért alakult ki ez a helyzet, Szokolczai György ennek kiváló elemzését adja cikkében. Három megjegyzést szeretnék csak hozzátenni. Egyrészt el kell ismernünk a ma már alaptankönyvnek<sup>5</sup> tekintett munkák szerzőinek nagyon fontos és komoly, úttörőnek tekinthető munkáját. Másrészt azt is látnunk kell, hogy vannak hibák, amelyek továbbélnének a különböző tankönyvekben. Ezek részben fordítási problémákból, részben értelmezési nehézségekből erednek. Harmadrészt nagyon fontos gondnak tekinthetjük, hogy hiányoznak olyan tankönyvek, amelyek a rendszerváltó és/vagy a „fejlődő” országok gazdaságára alapozódva készültek. Azaz itt is kimaradt a fejlődő országokkal való foglalkozás, valamint az azokra való adaptáció elkészítése.

### Problémák és megoldási lehetőségek

Mindezek után térjünk rá a konkrét gondokra és kezelésük módjaira!

Bárczy Péter és Szokolczai György cikkéből az derül ki, hogy a hallgatók a közgazdaságtani alaptárgyakat *szükséges rossznak, felesleges elméleti ismeret megszerzésének, teljesítendő kötelezettségnek tekintik*. Óvakodnak az általánosítástól, biztos nem minden hallgató vélekedik így, sőt sokuknak a *véleménye gyökeresen megváltozik* a tantárgyak<sup>6</sup> teljesítése, és még inkább a képzés befejezése után. Kétségtelenül vannak olyan hallgatók, akikről Szokolczai György cikke első részében írt, de sok olyan diákkal is találkoztam, akik keveslik az elméleti közgazdaságtani tárgyakra szánt féléveket, illetve a legtöbb ismeretet adó, leghasznosabb tárgyak között emlegetik ezeket. Csak egy példát erre! 2004 végén egy főiskolai rendezvényünk keretében Szalay-Berzeviczy Attila (a Budapesti Értéktőzsde elnöke), aki főiskolánkon, a Modern Üzleti Tudományok Főiskoláján végzett, elmondta, hogy többek között a mikro- és a makroökonómia tárgyak adták számára a legfontosabb ismereteket.

Egyébként, valljuk be, a legtöbb diák minden tantárgyat *szükséges rossznak*, a diploma megszerzéséhez vezető út egy-egy lépésének tekint, amelyet bármilyen módon, de teljesíteni kell („csak görbüljön az a jegy” – mondogatják). Sőt érdekes azt is megfigyelni, hogy a diákok nagy része a képzés ideje alatt a tisztán gyakorlati tárgyakat (például a statisztikát, vagy az operációkutatást) sem minősítik igazán hasznosíthatónak. (És itt nem a tárgy oktatásának gyakorlatias voltáról van szó!) Persze érdemes lenne számukra ezt a kérdést elhelyezkedésük után, munkavégzésük során újra feltenni!

A mikro- és makroökonómia tantárgyak hallgatói megítélésénél nem szabad arról sem megfeledkezni, hogy *egyrészt elméleti mivoltukból, másrészt alapozó jellegükből következően, sikeres teljesítésük nem könnyű*, a legtöbb tantárgytól eltérően másféle felkészülést kíván a hallgatóktól. Ezen a tényen nehéz változtatni, valójában csak úgy lehet, ha kicsit közelebb hozzuk ezeket a valósághoz, kicsit érdekesebbé, jobban „fogyaszthatóvá” tesszük, és a hallgatók számára a tantárgyak hasznát megmutatjuk. Ez a dolog részben a tanár személyiségének függvénye (szubjektív korlát), ugyanakkor függ egy sor egyéb tényezőtől (objektív korlát).

A továbbiakban az alábbi területekkel szeretnék foglalkozni:

- a tananyag nagysága, mennyisége, szerkezete,
- a tananyag megjelenésének módja,
- az előadások és szemináriumok óraszámának aránya,
- modern oktatási eszközök alkalmazása,
- tények, példák ismertetése,
- nézetek, vélemények bemutatása, ütköztetése,
- más tantárgyakkal való kapcsolat és felhasználhatóság bemutatása,
- a számonkérési rendszer,
- komplex tantárgyblokk(ok),
- oktatók anyagi és erkölcsi megbecsülése,
- tananyag-fejlesztési munka elismertetése.

Nézzük az egyes tényezőket, és a megoldás lehetőségeit!

#### *Tananyag nagysága, mennyisége, szerkezete*

Mind a mikro-, mind a makroökonómia jelenlegi tananyaga (a rendelkezésre álló feltételekhez képest) eltűzött, sok. Ez igaz az elméleti részre, és igaz a gyakorlati (számítási feladatokat tartalmazó) részre. A kézenfekvő válasz az lenne, ha egyszerűen kihúznánk egy-két fejezetet a könyvekből, és ezzel – úgy tűnik – megoldódhatna a probléma. De nem ez a jó megoldás! A tananyagok szerkezetén kell változtatni, vagyis *vannak dolgok, amelyeket ki kellene hagyni, viszont vannak olyan részek, amelyekről a jelenleg használt tankönyvek többsége nem szól*, és más tantárgynál sem kerül elő, ezért itt kellene valamiféle átfogó képet adni a hallgató számára.

Nézzünk egy-két példát! Nem biztos, hogy a mikroökonómia órákon részletesen kellene tárgyalni az árváltozás kettős hatását, illetve elválasztásának módszerét a főiskolai képzés jelenlegi keretein belül. Hasonlóképpen elhagyható lenne az általános egyensúly mikroökonómiai kérdésköre (az „Edgewort-doboz” használata), vagy legalábbis annak termelői része. A makroökonómiában sincs feltétlenül szükség a keynesi modell olyan mély ismeretére, amelyet jelenleg – a legtöbb helyen – oktatnak. Ugyanakkor nagyon mostohán kezelt

a növekedés, a fejlődés kérdésköre. És alig esik szó a ciklikusságról, a ciklusokról. Csak nagyon alapszinten ismertetik az inflációt és a munkanélküliséget, pedig ezek a témák mindenkit érdekelnek és érintenek.

Bárczy Péter szerint a tökéletes verseny témakörét jelentősen csökkenteni kellene, hiszen ez a piaci forma egyre kevésbé létezik. Egyrészt egyetlen piaci forma sem létezik „tisztán” formában. Másrészt a verseny állandóan fennáll, ha nem is az adott ágazaton belül (bár szerintem ott is mindig létezik), de az ágazatok, a befektetési piacok, a fogyasztók megnyerése tekintetében. De nem is ez a lényeg, és nem is ez a fórum, ahol ezt meg kellene vitatni! A fontos az, hogy mindkét tárgy témaköreit felül kellene vizsgálni. Mikroökonómia tekintetében erre Bárczy Péter cikkében javaslatot tesz. Azt gondolom, jó lenne erről is kikérni az oktatásban résztvevők véleményét, mielőtt például a Bologna-folyamat keretében valamilyen – a főiskolák részére ajánlott vagy kötelezőnek tekinthető – könyv készülne el. A korábban már említett KOK megfelelő fórum lehetne vita lebonyolítására, a felsőoktatásban közgazdaságtant oktatók közös véleményének tükrözésére, esetleg egy közös könyv megírására is.

Sajnos, kevés nyugati ország felsőoktatási gyakorlatát, tananyagszerkezetét ismerem. Valószínűleg nem vagyok ezzel egyedül. Talán nem fordítottunk elegendő figyelmet erre, pedig érdemes lenne a tapasztalatokat megismerni! Hasznos lenne, ha közzétennék az erre vonatkozó ismereteiket, akik akár oktatóként, akár kutatóként, akár diákként részt vettek ilyen kurzusokban. 2004-ben volt szerencsém némi bepillantást nyerni a finn gyakorlatba. A magyar gyakorlattal való összehasonlítás kicsit nehezebb, mert a Finnországban létező, nem egyetemi szintű felsőfokú képzés, a „politechnikumok” szintje nem azonos a hazai főiskolai képzési szinttel. Talán azt mondhatnánk, hogy a magyar felsőfokú szakképzés és a főiskolai oktatás között helyezkedik el. Több ilyen, illetve master képzést adó intézményt meglátogatva, valamint az interneten elérhető képzési anyagokba bepillantva az állapítható meg, hogy a tananyagok kisebbek, egyszerűbbek (néha talán túlzottan is), mint a hazaiak, és nagyon kevés matematikai háttér szerepel bennük. Nem vagyok meggyőződve arról, hogy ez a követendő példa! Egyébként is ez csak egy tapasztalat a sok lehetőség közül. Mindenesetre érdemes lenne mélyebb és szélesebb ismeretet szerezni és nyújtani oktatóinknak, hogy mit kellene átvenni a külföldi gyakorlatokból, illetve tudni azt, merre halad a világ ebben a tekintetben is.

A tananyag szerkezeti változtatására mindenképpen szükség lenne. Abban az esetben is, ha az összórások, illetve a félévek száma nem változik, és ez indokolná a tananyag mennyiségének csökkentését. Abban

az esetben is szükség van a strukturális módosításokra, ha egy kedvező fordulat következne be, és növekedne az óraszám és/vagy a félévek száma. Ebben az esetben a tananyag mennyisége növelhető, pontosabban létrejönne, vagy újra visszaállna az a kedvező helyzet, hogy *a mikro- és makroökonómia oktatását megelőzné egy bevezető kurzus.*<sup>7</sup> Nagyon fontosnak tartom e modul létét, mélyen egyet értve Bárczy Péterrel, aki tökéletesen megfogalmazza, hogy e tantárgy részben alapozó, részben hiánypótló szerepet tölt be. Jól mérhető e tárgy létének előnye, ahol tanítják azt; illetve hátránya, ahol nem oktatják. A kérdést nem oldja meg, ha más tárgyak (pl. vállalat-gazdaságtan, üzleti környezet) átvesznek az alapozó és hiánypótló funkciókból, hiszen részben más e diszciplínák megközelítése, más szempontokat tartanak fontosnak, és részben azok – nem kevés – tananyagát is növeli. Így a nagyon fontos alapfogalmak (keresletkínálat, pénz, gazdasági körforgás és egyéb alapfogalmak) megbeszélésére nincs igazán idő. A bevezető kurzus oktatásának az is előnye lenne, hogy a mélyebb ismereteket adó, önálló mikro- és makroökonómiai kurzusok tananyag-elsajátításának és számonkérésének metodikájához szoktatja a hallgatókat.

Az alapfogalmak megismerésén, a közgazdasági nyelvezet elsajátításán, a közgazdasági alpműveltség megszerzésén túl, a MÜTF bevezető kurzusa röviden áttekintette a közgazdasági gondolkodás kialakulását, fejlődését. Az elmélettörténet főbb vonalainak megismerése nélkülözhetetlen bármely felsőoktatási intézményben, hiszen csak így érthetők meg igazán a folyamatok, így válik teljessé az adott tudományág ismeretanyaga (esetünkben: a közgazdaságtan), és így érhető el, hogy a hallgatók a tudományág képviselői, művelői, meghatározó alakjai, vagy éppen irányzatai közül legalább a fontosabbakról tudomást szerezzenek. (Biztos vagyok benne, ahol ennek oktatására nem fordítanak figyelmet, ott a hallgatók Keynes nevével kívül senkit sem tudnak felsorolni a tudomány meghatározó alakjai közül. Sőt, sok esetben még az ő neve sem cseng számukra ismerősen.)

Joggal merülhet fel a kérdés, ha ennyire fontos az alapozó tárgy megléte, akkor a Bologna-folyamatban miért következtek be ezzel ellentétes lépések, azaz miért csak két félévben, és miért – sok helyen – csökkenő órásszámmal fogják oktatni ezt az elméleti tantárgyat? A választ – feltételezésem szerint – maga a tantárgy jellege adja meg, vagyis az, hogy itt tisztán elméleti tantárgyról van szó. Megítélésem szerint tévesen az a képzet alakult ki, hogy a bachelor képzést nyújtó intézményeknek csak gyakorlati ismereteket kell nyújtaniuk, és a master képzésben van igazán helye az elméleti tantárgyaknak. Kétségtelen, hogy az előbbiek a gyakorlatiasabbak, vagy mondjuk úgy, a gyakorlatra jobban építők, de azt

gondolom megfelelő alapok nélkül nem áll meg, vagy bizonytalanra válik egy „épitmény”. A „gyakorlat = bachelor szint” hibás szemléletén túl, a helyzet kialakulásában szerepet játszhatott e tantárgyak gyengébb presztízse, és a vizsgákon a nehezebb teljesíthetősége.

Kicsit hosszabban foglalkoztam a tananyag mennyiségének, szerkezetének kérdéskörével, mivel véleményem szerint ez a legmeghatározóbb terület. Ugyanakkor a változtatásra éppen a Bologna-folyamat megteremtő, talán ki is kényszeríti a lehetőséget.

Térjünk át a többi kérdéskörre!

#### *Tananyag megjelenésének módja*

Két kérdésről érdemes itt beszélni. Milyen tankönyvből oktassunk? Papíralapú tankönyvre, vagy elektronikus változatra van szükség? Mindkét kérdésnél kicsit ambivalens érzéseim vannak.

Kezdjük az elsővel! Legyen egy könyv, amely a felsőoktatásban (főiskolákon) kötelezően használható, vagy a közös tematika alapján legyen lehetőség önálló munkák megjelentetésére, amelyek figyelembe veszik az intézmény sajátosságait, hagyományait, és az oktatók szemléletmódját? Ha felkért szerzők által írt könyvről van szó, az nem kötelező, hanem csak ajánlott irodalom legyen. Ugyanakkor az intézmények saját döntésük alapján akár önállóan, akár más főiskolákkal közösen elkészített könyvet használhassanak az oktatásban. A nyugati országokban is számos mikro- és makroökonomiai tankönyv létezik, és használják is azokat, amellet, hogy Samuelson és Nordhaus könyve<sup>8</sup> alapműnek számít. A sokféleség ebben az esetben (is) előnyöket jelent.

Az, hogy kell-e papírra írott tankönyv, vagy más forma, nehéz kérdés. Szívem szerint, és a könnyebb használhatóság miatt is a hagyományos könyvformát ajánlanám. Persze megoldható a dolog elektronikus tananyag formában (CD) is, amelyek keresőrendszerekkel, linkekkel segítik a tanulást. Azonban sokszor tapasztalható, hogy ilyen tananyagok esetében a hallgató kinyomtatja az oldalakat, mert egyszerűbb, könnyebb így a használata, a lényeg kiemelése stb. Nem hiszem, hogy ebben a kérdésben (írott forma vagy CD) feltétlenül állást kell foglalni, számomra szimpatikus, ha annak eldöntését, hogy miből tanul, inkább a diákokra bízuk.

Ugyanakkor az interneten ma már szinte minden tankönyv, vagy annak rövidített változata szkennelt vagy „begépel” módon megtalálható. Hasonlóan problémás a helyzet a fénymásolatokkal, vagy CD-k esetében a másolatokkal is. Ezek sértik a szerzői jogokat. Úgy gondolom ez ellen egyetlen módon lehetne hatékonyan védekezni, ha a tananyagokat a hallgatóknak kötelezően meg kellene venniük. Persze ez is számos kérdést vet fel. Mi legyen, ha a diák már rendelkezik a könyvvel, CD-vel (például mert érdekelte és megvette, vagy ismerőse is az adott intézményben tanul, avagy a

tárgyat másodszor veszi fel, esetleg más intézményben „áthallgatta” a tantárgyat stb.)? Érdemes lenne erről is eszmecsere-t folytatni.

#### **Előadások és szemináriumok óraszámának aránya**

Bárczy Péter cikkében – több helyen is – amellet kardoskodik, hogy az általánosan elterjedt nagyelőadás és szemináriumok helyett csak az utóbbiakat kell megtartani, mégpedig olyan módon, hogy a kics csoportos szemináriumok minél inkább interaktívak legyenek. Sokan érvként azt is megemlítik, hogy a nyugati oktatás is egyre inkább a szemináriumok felé tolódik el. Ez az érv nagyon tetszetős, de nem teljesen igaz. Vannak olyan intézmények, vannak olyan képzések, vannak olyan tantárgyak, ahol ez az irány. De számos esetben megmarad a „hagyományos” forma. Így a nyugati gyakorlatra való hivatkozás nem igazi érv.

*Elfogadom az óraszámoknak a szemináriumok javára történő arányeltolását, azzal a feltétellel, hogy az előadásokra (kisebb számban, de) szükség van.* Viszont itt beleütközünk az igazi problémába. Ugyanis nálunk sokkal több hallgató jut egy oktatóra, mint a fejlett országokban. Sőt az arány a hivatalosan kimutatottnál még rosszabb. Szinte minden tanár legalább két intézményben oktat, és esetenként minden helyen figyelembe veszik az arány kiszámításánál, holott csak a főállásnál lenne ez jogos. Nálunk az ideálisnál (12–15 diák/tanár) nagyobb létszám csökkenti a szemináriumok hatékonyságát. Hangsúlyozni szeretném, nem a tanárok tehetnek erről a gyakorlatról! A kialakult anyagi megbecsülésben (vagy nem megbecsülésben) kell keresni az okokat. Erről később még szólok.

Az előadás/szeminárium arányán természetesen úgy is lehetne javítani, ha megemelnék a tantárgy heti óraszámát, vagy a tárgy oktatási féléveinek számát. Erre a jelen helyzetben, sajnos kevés esély van.

#### *Modern oktatási eszközök alkalmazása*

Valóban szükség van arra, hogy a szemináriumi órák tartalmasan teljenek és a tanár-hallgató állandó, kölcsönös kapcsolatán alapuljanak. Emellet nagyon fontosnak tartom, hogy a szemináriumon alkalmazott eszközök köre is bővüljön, a modern technika vívmányait jobban ki kellene használni.

Nem elsősorban arra gondolok, hogy a tanár tábla és írásvetítő helyett powerpointos formátumban vetítse ki gondolatainak lényegét. Elméleti tantárgyaknál ez csak színesebbé, látványosabbá teszi az órákat, de tapasztalataim szerint nem teszi könnyebben érthetővé. A hallgató jobban tudja követni a gondolatokat, a mondani-valót, ha látja annak (és például az ábrának) létrehozatali folyamatát.

Az eszközök szempontjából sokkal lényegesebbnek érzem azt, ha a számítógép és a rendelkezésre álló szoft-

verek adta lehetőségeket használják ki jobban. Mint korábban már hivatkoztam cikkemben megírtam, például a makroökonómiában a modellek hatásainak megismerése, szemléltetése lenne az igazi feladat, nem pedig a számítások (esetenként hosszadalmas) elvégzése. Az általam (és kollégáim tanácsai segítségével) kidolgozott számítógépes megoldás – az excel kínálta lehetőségeket kihasználva – módot ad a keynesi háromszektoros modellnél az áru- és pénzpiac egyensúlyának, függvényeinek, valamint az összkeresleti függvénynek kiszámítására. Sőt átlépve egy másik – az internetről ingyenesen letölthető, és főiskolánk más tantárgyánál is alkalmazott – programba, az utóbbi függvény ábrázolása is lehetővé válik. E szoftver (a Winplot) felhasználásával a kiszámított összkeresleti függvény ábrázolása mellett tetszőleges összkínálati függvényt is megjeleníthetünk, így a makroegyensúly helyzete is láthatóvá válik. Innen már csak egy lépés, hogy az egyes független tényezők változtatására bekövetkező hatások is érzékelhetőek legyenek, és számos gazdaságpolitikai lehetőségre, célra rávilágítsunk.

Mindez azt jelentené, hogy a szemináriumi órák egy részét számítógépteremben kell(ene) megtartani, valóban kiscsoportos formában.

Természetesen ezen eszközök használata nem mentesíti a hallgatót a makromodellek elméleti háttérének, az összefüggések, kapcsolatok megismerésének nehéz, több időt igénylő feladata alól.

#### *Tények, példák ismertetése*

Nem elsősorban a foglalkozások színesebbé tétele miatt; inkább a gyakorlat, a valóság, a tantárgy használhatósága, a gyakorlatorientált képzés miatt érzem nagyon fontosnak, hogy *napi példák, tények, adatok kerüljenek elő az órákon*. Ennek számos formáját tudom elképzelni. Lehet tudatos, amikor adatsorokat és ezekből összeállított táblázatokat, grafikonokat vetítünk ki az előadás keretében, vagy éppen az életből merített példákkal tesszük érthetőbbé mondandónkat. Lehet véletlenszerű is, amikor aznapi (lehetőleg gazdasági) újságból találomra veszünk elő cikkeket, és mutatjuk meg a hallgató számára, hogy ezt már ő is értelmezni tudja, vagy éppen ehhez fogunk eljutni az órán. Lehet a hallgató munkájára építő, amikor néhány perces kiselőadásra kérjük fel őket egy-egy témában. (Ez számos hozadékkal jár, így a lényeg kiválasztása, beszéd mások – publikum – előtt, prezentáció készítése stb.) Az említettek hasznossága fokozható, ha a részletes megvitatásra is jut idő.

Két korlátja van e módszernek. Az egyik akadály objektív: az idő, vagyis a tananyagot le kell adni az órákon, és ezek közé kell „beszorítanunk” az említetteket. A másik korlát szubjektív, vagyis maga a tanár. Hiszen az, hogy ő alkalmazza-e ezen eszközöket, a taní-

tási módszerétől, habitusától, és egy sor más tényezőtől függ. Mindenesetre meg kell próbálni ösztönözni a „tálalás” módjának frissítését, megszokott, hagyományos formájának változtatását is.

#### *Nézetek, vélemények bemutatása, ütköztetése*

Szorosan az előző témához kapcsolódik, hogy *jó lenne a hallgatóknak egy „étlapot” nyújtani a különböző megközelítésekről, elméletekről, modellekről*, azok lehetőségeit, és az abból adódó eltérő végkövetkeztetéseket megismertetve. Mindezt olyan módon kellene megtenni, hogy a tanár nem foglal állást egyik mellett sem, meghagyva ennek lehetőségét a diák számára. Ezt különösen a makroökonómia esetében lehetne könnyen megtenni. A legtöbb helyen e tantárgy keretében a keynesi modell háromszektoros változata kerül (túl)részletes bemutatásra, miközben nem marad idő más modellek valódi megismertetésére, sem a keynesi modell problémáinak vagy továbblépéseinek bemutatására. Ezen a területen is igaz a mondás: kevesebbet markolva többet lehetne fogni.

Ugyanígy szükség lenne arra is, hogy az egymásnak ellentmondó véleményeket ütköztessük, ismertessük. Ezen a területen is a hallgatóra kellene bízni a végső véleményalkotás jogát.

Éppen ezért nem érzem helyénvalónak Szokolczai György azon kritikáját, amely azt feszegeti, kell-e, érdekes-e a hallgatóknak a modellezést, modelleket ismernie. Úgy gondolom, a szélesebb látókör, a biztosabb eligazodás, a kritikai szemlélet kialakítása érdekében is szükség van ezen ismeretekre.

#### *Más tantárgyakkal való kapcsolat és felhasználhatóság bemutatása*

Kicsit mostohán kezeltnek érzem a tanításnak azt a funkcióját, hogy rá kell mutatni a tantárgyak összefüggésére, kapcsolatára, egymásra épülésére. Egyértelműsíteni kell a hallgató felé, hogy *nem egymástól független, különálló tantárgyak léteznek*. Meg kell mutatni, hogy az elméleti tárgyak hol és hogyan használnak más diszciplínákat, illetve nem öncélú a tantárgyak tanítása, mert azok szorosan összekapcsolódnak. A tanórákon a hallgató számára ki kell derülni, hogy ilyen értelemben vett komplexitás is létezik.

Nézzünk néhány példát! Az olyan sokat bírált rugalmassági számításokról például mind az analízisben, mind a statisztikában, mind a mikroökonómiában szó esik. De kevésszer tapasztalható az, hogy az egyes tantárgyak oktatói rámutatnának arra, hogy itt ugyanazon dologról van szó, csak más megközelítésben, más jelöléssel, kicsit más szempontú értelmezéssel. Ugyanígy fontos lenne jobban hangsúlyozni az analízis oktatásánál azt, hogy a mikroökonómia számos esetben alkalmazza az ott megismert függvényvizsgálatot, vagy éppen a deriválást. Ritkán mutatnak rá az oktatók például arra,

hogy a mikroökonómiában tanított duopólium modellek szorosan összefüggnek a játékelmélettel. A példákat hosszasan lehetne sorolni! Mindezzel arra kívántam rávilágítani, hogy segíteni kell a hallgatókat abban, hogy *meglássák a kapcsolódási pontokat, megérezzék az összefüggéseket, az ismeretek egymásra épülését.*

Tudom, hogy ez is tanárfüggő terület, és a megvalósításhoz a különböző tantárgyakat oktató kollégák összehangolt munkájára van szükség, de itt is jobban kellene hatni a szemléletformálásra.

#### *Számonkérési rendszer*

Eddig beszéltünk az oktatandó tananyagról, illetve az oktatás módjáról, formájáról, és ha úgy tetszik, valamegyest a tanítással szemben támasztott követelményekről. Egyértelmű, hogy a következő lépés a megtanított anyag számonkérése, illetve ennek módja lesz.

Egyetértek azzal – és ez a Bologna-folyamat elvárásaiban, irányelveiben is visszatükröződik – hogy *a félév-közi munkának a jelenleginél nagyobb súlya legyen.* Egyrészt ez folyamatosabb munkára ösztönzi, kényszeríti a hallgatókat, másrészt a vizsgaidőszak sokszor túl komoly megterhelését is enyhíti. Akár többszöri, kisebb témát felölelő dolgozatokkal, akár részvizsga-rendszerrel tesszük ezt, mindenképpen jó. Három nagyon fontos kérdés merül fel, amelyről szólni kell. Mennyire lépünk a vizsgák tesztelésének irányába? Írásban vagy szóban vizsgálzzanak a hallgatók? A számítások vagy az értelmezések kerüljenek előtérbe?

Nagyon komoly és fontos kérdést vetnek fel a tesztvizsgák. A különböző, írásban történő vizsgázási módszereknek (kifejtős, rövid válaszos, választásos stb.) megvannak az előnyei és a hátrányai. A felsőfokú képzés tömegesítése, a tanárok leterheltsége, a gyorsabb értékelés, a kevesebb vitaterület a teszt irányába terelheti a vizsgákat. Én a rövid, lényegre törő válaszok felé hajlok, de *elfogadom a teszt olyan formáját,* amikor számítási feladatoknál több eredményt adunk meg, és a hallgatónak számításokkal alátámasztva kell ezek közül választania. Persze, az a jó, ha a megadott eredmények egyértelműek és nem félrevezetőek, vagy éppen nem beugratóak. De ez az én véleményem. Ezért is lenne érdemes erről a kérdéstről szélesebb körben eszmecsere-t folytatni, akár a KOK adta fórumon keresztül.

Mind az írásbeli, mind a szóbeli vizsgákra szükség van. Véleményem szerint *a kisebb lélegzetű dolgozatok vagy részvizsgák legyenek írásban, de a „végső megmérettetés” (például a szigorlat) legyen szóban.* Ugyanis a hallgatók egyre kevésbé kényszerülnek rá, hogy beszéljenek a tananyagról, megvédjék nézetüket, vagy azonnali választ tudjanak adni kérdésekre, esetleg vitatkoznak. Örömmel töltött el, amikor a 2006-tól bevezetésre tervezett új rendszernél főiskolánkon a szóbeli vizsgáztatás kiemelt hangsúlyt kapott.

A számítások és az értelmezések is fontosak. *Szükség van a számításokra, azok rutinjára ahhoz, hogy a kapott eredményeket értelmezni tudjuk.* A már említett rugalmasságszámítások valóban unalmasnak tűnhetnek, de valljuk be, nem túl bonyolultak (vagyis a képlet tanulási igénye néhány percnél nem több, sőt az előadás keretében elsajátítható), mégis ezen egyszerű dolog értelmezése, az ebből levonható következtetések, döntések „meghozatala” gondokat okoz a hallgatóknak. Márpedig egy szám önmagában semmit sem ér! Tudni kell értelmezni magát az adatot, de tudni kell a mögöttes folyamatokat, azt hogy mit kell figyelembe venni a kiszámítás során. Unalmas közhely, de a számítógép önmagában „buta”, bár mindent ki tud számolni. Értelmesen adtuk meg a dolgokat? Jó összefüggéseket használtunk? Tudunk az eredménnyel mit kezdeni?

Ezzel szorosan összefügg a matematikai eszközök alkalmazása. Sokan ennek csökkentését látnák szívesen. Hibaként említik meg, hogy túlzottan matematikára épülő lett a közgazdaságtan, túl sok a matematika alkalmazása a közgazdaságtan oktatása során is, és ezáltal még nehezebbé vált annak be- és elfogadása, elsajátítása.

Ez kétségtelenül igaz. És az is, hogy például az említett finn tapasztalatok a kevésbé matematizált közgazdaságtant részesítik előnyben. Én ezt túl egyszerűsítettnek érzem. Valahol a középút lenne a jó, *a jelenlegi hazai gyakorlathoz képest kevesebb matematikát el tudnék fogadni,* de annak erőteljes lecsökkentésével már nem értenék egyet. Több okból sem. Egyrészt teljesen egyetértek Kornai Jánossal, aki visszaemlékezésében így ír: „Ahogy haladtam előre közgazdasági tanulmányaimban, úgy vált mind világosabbá számomra, milyen fontos szerepet játszik a matematika a modern közgazdaság-tudományban.”<sup>9</sup> A jó és jól alkalmazott matematikai háttér segít a megértésben és alátámasztja gondolatainkat, ugyanakkor a rendszerben való szemléletet és a logikus gondolkodást könnyíti meg.

Az már más lapra tartozik, hogy a hallgatók egyre gyengébb matematika tudással vannak felvértezve. Ez oktatási rendszerünk egyéb problémáira utal. Egyébként az egyre rosszabb matematikai háttérről a nyugati országok oktatói is beszámolnak a tapasztalatcserék során.

Ez is aláhúzza a matematikai háttér nélkülözhetetlen voltát, és azt a korábban már említett megállapításomat, hogy a számítógép lehetőségeinek egyre erőteljesebb kihasználása komoly versenyelőnyt biztosíthat az ezt megvalósító felsőfokú intézmények részére.

#### *Komplex tantárgyblokk(ok)*

Szakolczai György jelentős kritikaként fogalmazza meg, hogy az üzleti oktatásnál nincs gazdaságpolitika tantárgy. Ilyen mélységben nem ismerem a hazai gyakorlatot, az biztos, ahol ez így van, ott gyorsan pótolni kell ezt a hiányosságot, hiszen a mikro- és makroökonómia

adja az elméleti alapokat, míg a gyakorlatot, a tényleges megvalósulást a napi gazdaságpolitika.

És itt jutunk el mondandóm egyik sarkalatos pontjához. Azt gondolom, *az igazi megoldás a valódi komplexitásban rejlik*. Valószínűleg sokan nem értnek majd ezzel egyet, illetve a közeljövő nem ebbe az irányba mutat, mégis azt vallom – üzleti főiskolákon is – csak az egymásra épülő, a minden tekintetben átfogó elméleti-gyakorlati tantárgyblokkok jelentik a megoldást. Nincs gyakorlat elmélet nélkül és fordítva. Nincs önmagában létező, befelé forduló belföld, mert „a világ” létezik csak. És egy tudomány képviselőjének ismernie kell e diszciplína fejlődését, fontosabb irányzatait és főbb művelőit. Azaz szerintem 5 tantárgy<sup>10</sup> szoros együttműködése és egymásra épülése szükséges: Közgazdaságtan elmélettörténet (mint a tudomány fejlődési pályájának áttekintése), Mikroökonomia és Makroökonomia (mint az elméleti háttér), Gazdaságpolitika (mint a gyakorlat), illetve a Nemzetközi /összehasonlító/ gazdaságtan (mint a belföldi keretből való kimozdulás). Itt valóban szoros egymásra épülésről lenne szó annak érdekében, hogy elkerüljük az ismétléseket, és egységes egészé álljanak össze az ismeretek. Megkockáztatom, nem lenne haszontalan az ezekből való együttes vizsga bevezetése sem. (Tudom, ez jelentősen megnehezítené a hallgatók dolgát, de kimunkálható ennek olyan megvalósítási módja, amely nem jelentene túlzott megterhelést, és a hallgatóban nem egymástól függetlenül létező lenne ezen tárgyak ismeretanyaga, hanem valóban „egyé” érne össze.)

Az, hogy ez hány félév tananyagát jelentené, megint más kérdés. Lehetnek bizonyos összevonások, megosztások a tantárgyak között. Újra arra szeretnék utalni, hogy a MÜTF-ön még oktatott Közgazdasági alapok tantárgy részben a megalapozást segíti elő, de tartalmaz valamennyi elmélettörténetet is. Komoly pozitívumként könyvelhetjük el, hogy főiskolánkon Közgazdaságtan elmélettörténete című tantárgyat hirdetünk meg 2006 után. Igaz, szabadon választottként, de mégis létezőként.

Valójában nem mondom mást, mint a *moduláris blokkokban való képzés* kiterjesztését az alapozó tantárgyakra, azon belül is két csoportra, a Közgazdaságiakra (amelyekről szóltam) és egy Gyakorlatira (amelybe a gazdasági matematika, a statisztika, az informatika stb. tartozna).

#### *Oktatók erkölcsi és anyagi megbecsülése*

A változtatás érdekében szükséges munkához, amelyről eddig szóltam és a napi feladatok még jobb, még színvonalasabb ellátásához elengedhetetlenek érzem (az általános iskolától kezdve, a középiskolákon át, a felsőoktatásig) az oktatók erkölcsi és anyagi megbecsülésének javítását.

Egy kicsit erről a témáról is írt Szakolczai György az említett cikkében, amikor a felsőoktatás és a közélet kapcsolatát boncolgatta. Az általa írottak egy részével egyet lehet érteni, sok vitatható, de kétségtelen, hogy a helyzet javításával az oktatás, az oktatók presztízsének kedvező változása is elősegíthető.

Közismert tény, hogy még 60–70 évvel ezelőtt is a tanító, a tanár a társadalmi ranglétra felső fokain állt, kimagasló megbecsülésnek örvendett. Ez a szocialista rendszerben – az egyenlősdi szemléletnek is köszönhetően – fokozatosan eltűnt. Mindez jelentős kontra-selekciónhoz vezetett. Ezen a helyzeten a rendszerváltás sem módosított, sőt talán valamelyest rontott is.

A felsőoktatásban is erőteljesen érezeti ez a hatását, bár intézményenként nagyon eltérően. Van, ahol a kötelező óraszámok csak formálisan léteznek; van, ahol ezek mértéke emelkedett és akár a középiskolai tanárok szintjét is megközelíti, eléri. Nem véletlen, hogy akiknek lehetőségük, energiájuk van, azok nemcsak az anyaintézményben tanítanak, és ezt elsősorban a fizetés-kiegészítés elérése motiválja.

Ha komolyan gondolják a színvonalas oktatás meghatározó szerepét a társadalom és a gazdaság fejlődésében, akkor lépni kellene az oktatásban dolgozók erkölcsi és anyagi megbecsülésében.

#### *Tananyagfejlesztési munka elismertetése*

A felsőfokú intézmények oktatóira a Bologna-folyamat kapcsán a kutatások területén is egyre erőteljesebb nyomás nehezedik. Elvárásként fogalmazódik meg, hogy a tanár az oktatás mellett kutatásokat is végezzen, publikáljon, sőt a Felsőoktatási törvény szellemének megfelelően (PhD-)fokozatot is szerezzen.

Azt hiszem, itt több dolog mosódik össze, vagy kevésbé átgondolt. Aki jó oktató, miért biztos, hogy jó kutató és fordítva? Mindkettő más-más kvalitásokat, ismereteket, affinitást stb. kíván. Miért nem fogadható el, hogy vannak, akik – mind a hallgatók, mind kollégáik megítélése alapján – kimagasló módon tudják átadni az ismereteket a diákok számára, de nem alkalmasak, vagy nagyon nehezen lenne lehetőségük kutatásra? És fordítva is igaz, vannak kitűnő kutatók, elméleti szakemberek, akik nagyon rossz előadók. Miért várjuk el, például egy negyven éveivel közepedő, három gyermekét egyedül nevelő nőtől, hogy üljön vissza a padokba, vizsgáljon, publikáljon, konferenciákra járjon, előadjon stb.? Tudom, hogy számukra megoldás lehet a gyakorlati oktató státusz. De ennek egy kicsit „leminősítő” üzenete van.

Ugyanazt várjuk el az egyetemi oktatótól, mint a főiskolán lévő tanártól? Talán azt is át kellene gondolni, hogy minden szakmában van annyi – értelmesebb – kutatási terület, téma, ahány oktátónak a közeljövőben tudomá-

nyos fokozatot kell(ene) szereznie? Rengeteg konferenciát szerveznek, de ezek többségén a hallgatóság csak az adott szekció előadóból kerül ki, és egyébként is a kutatási témák egy része csak nagyon szűk körű érdeklődésre tarthat számot. A kutatások valójában a PhD-fokozat elérését célozzák, és az oktatásban való hasznosíthatóságuk számos esetben csekély.

Számomra az is érthetetlen, hogy az egyetemi doktori fokozat (amelynek eléréséhez külön disszertációt kellett beadni, azt bizottság előtt megvédeni, és különböző tantárgyakból levizsgáztatni) miért válik semmissé? Tudom, hogy használható később is ez a cím, csak éppen haszna nincs.

A kutatásra, a tudományos fokozat megszerzésére való késztetéssel szerintem éppen ennek jelentőségét kibővíthetjük. Ha minden felsőoktatásban oktató PhD-fokozattal rendelkezik, akkor mennyit ér ez a cím, és milyen különböznek a tanárok?

Ráadásul, a tananyagfejlesztés nem fogadható el valódi kutatásnak, ezzel PhD-fokozat sem szerezhető. Akkor hogyan kellene ezt a munkát ösztönözni? Talán ezen is érdemes egy kicsit elgondolkodni!

### Kiterjesztés más területekre

Az oktatás változtatásának igénye széles kört ölel fel. A „széles kör” fogalmát több értelemben is gondolom. Egyrészt nemcsak a főiskolai szintű (vagy a mostantól inkább használatos „bachelor”) képzés tekintetében kellene az elméleti közgazdaságtan tantárgyainak gondjait áttekinteni és a változtatásokkal foglalkozni, hanem a középiskolai, valamint az egyetemi („master”), és a szakképzés területén is. Másrészt nemcsak az elméleti közgazdaságtani tárgyakra kellene a folyamatot kiterjeszteni, hanem a többire is. Az eddig elért eredmények, az évről-évre jelentkező módosítások és a Bologna-folyamat okozta változások ellenére (vagy éppen ezért) képzési és számonkérési-, vizsgarendszerünk sok sebből vérzik. Elég csak a 2005-ös esztendő érettségi és felvételi rendszerére, vagy az általános iskola alsó tagozatainak bevezetett változásokra gondolnunk, illetve mindazon tanulmányokra hivatkozunk, amelyek egyértelműsítik, hogy diákjaink képessége, készsége az országok összehasonlításában igen alacsony színvonalú. Azonban nem ennek a cikknek a feladata, hogy ezzel foglalkozzon.

Arra szerettem volna utalni, hogy fontos az előrelépés a közgazdaságtan elméleti tantárgyainál, de

igazi sikerre csak akkor számíthatunk, ha a változások mind szélességben, mind mélységben kiterjednek. Ennek érdekében közös gondolkodásra lenne szükség: megbeszélések, viták sorozatával, a vélemények ütköztetésével, az oktatók, a hallgatók és az oktatásért felelős szervek együttműködésével, és a Közgazdaságtan Oktatók Klubjának bevonásával. Ehhez szeretne ez a cikk hozzájárulni – több tekintetben vitára ösztönző, és vitatható – vélemények, gondolatok megfogalmazásával.

### Felhasznált irodalom

- Bárczy Péter* (2004): A „tábla-bla” jövője. *Vezetéstudomány*, 12. szám, 9-22. o.
- Kopányi Mihály* (szerk.) (1988): *Mikroökonómia*. Műszaki Könyvkiadó, Budapest
- Kornai János* (2005): A gondolat erejével. Osiris Kiadó, Budapest, 426. o.
- Meyer, D. – Solt Katalin* (1999): *Makroökonómia*. Aula Kiadó, 509. o.
- Misz József* (2003): *Makroökonómia*. Zsigmond Király Főiskola jegyzete, o. 220.
- Petró Katalin – Daruka Magdolna* (2003): *Mikroökonómia*. Zsigmond Király Főiskola jegyzete, 285 o..
- Samuelson, Paul A. – Nordhaus, William D.* (1987): *Közgazdaságtan I-III. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest*
- Sárkány Péter* (2002): A keynesi modell oktatása a XXI. században. „A struktúraváltás évtizede” 1992-2002. MÜTF Jubileumi Tudományos Konferencia kötete, 256-260. o.
- Szokolczai György* (2005): Az iskola és az élet: a magyar makroökonómiai felsőoktatás helyzete. *Vezetéstudomány*, 5. szám, 55-60. o.

### Lábjegyzetek

- 1 Jelen cikk a szerző saját véleményét tükrözi, amely nem tekinthető semmilyen értelemben sem hivatalos állásfoglalásnak!
- 2 A cikkek a *Vezetéstudomány* 2004. 12., illetve 2005. 5. számában jelentek meg.
- 3 Lásd például az irodalomjegyzékben Misz József, illetve Petró Katalin és Daruka Magdolna feltüntetett jegyzeteit!
- 4 Lásd a makroökonómia XXI. századi oktatásának kérdéseivel foglalkozó cikkemet az irodalomjegyzékben!
- 5 A mikroökonómia területén Kopányi Mihály és szerzőtársai, a makroökonómianál D. Meyer és Solt K. a felhasznált irodalomjegyzékben említett könyveire gondolok.
- 6 Innentől kezdve, ha nem is említem külön, de a tantárgyak alatt az elméleti alapozó tárgyakat – így a Közgazdaságtani alapokat (vagy hasonló címmel ellátott bevezető kurzust), a mikro- és a makroökonómiát – értem.
- 7 Főiskolánkon, a MÜTF-ön még ebben az oktatási évben létezik a Közgazdaságtani alapok című tantárgy, de 2006-tól – a tervek szerint – ez megszűnik. Hozzáteszem, sok más főiskolán van ilyen bevezető kurzus, és több helyen a következő tanévekben is lesz.
- 8 P.A. Samuelson – W. D. Nordhaus (1987)
- 9 Kornai J. (2005), 145. o.
- 10 Nem biztos, hogy minden oktatási intézményben azonosan nevezik e tantárgyakat.