

Innováció: a vállalati stratégiától a társadalmi stratégiáig

SZTE Gazdaságtudományi Kar
Közleményei 2013



**SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEM
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR**

Innováció: a vállalati stratégiától a társadalmi stratégiáig

Szerkesztette
Bajmócy Zoltán – Elekes Zoltán

JATEPress
Szeged, 2013

© SZTE Gazdaságtudományi Kar, Szeged

Szerkesztette

Bajmócy Zoltán
Elekes Zoltán

Tördelte

Dombovári Dolores

Lektorálta

Balogh Sándor
Deák István
Farkas Beáta
Gébert Judit
Hámori Balázs
Imreh Szabolcs
Kiss Gábor Dávid
Kürtösi Zsófia
Lengyel Imre
Lukovics Miklós

Málovics Éva
Málovics György
Megyeri Eszter
Nagy Benedek
Patik Réka
Pelle Anita
Prónay Szabolcs
Udvari Beáta
Zöldréti Attila

A sorozat szerkesztőbizottsága

Botos Katalin elnök
Barakonyi Károly
Benet Iván
Farkas Beáta
Hetesi Erzsébet

Katona Tamás
Kovács Árpád
Lengyel Imre
Rekettye Gábor
Voszka Éva

ISBN: 978-963-315-121-1

Jelen kötet megjelenését „Az SZTE Kutatóegyetemi Kiválósági Központ tudásbázisának kiszélesítése és hosszú távú szakmai fenntarthatóságának megalapozása a kiváló tudományos utánpótlás biztosításával” című, TÁMOP-4.2.2/B-10/1-2010-0012 azonosítószámú projekt támogatja. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg.

Jelen kötet az MTA Bolyai János Kutatási Ösztöndíj támogatásával készült.

Tartalom

Szerzők	7
Előszó	9
Botos Katalin: <i>Újíts, vagy halj meg! Pénzügyi innovációk egy viharos világban.....</i>	11
Kovács Árpád: <i>Válságkezelés az EU-10 országokban – A pozíciók változásai.....</i>	22
Végh Marcell Zoltán: <i>Válságkezelés innovatív módszerekkel – Közép-Európa EU-tagállamai példái in keresztül megközelítve.....</i>	45
Csorba László: <i>Az intézmények, a bizonytalanság és a verseny fogalmi összefüggései.....</i>	61
Csugány Julianna: <i>Miért lassult le Európában a technológiai fejlődés?</i>	85
Balogh Sándor: <i>Innovációs célú korszerű kutatás-szervezés az élelmiszeriparban.....</i>	99
Lukovics Miklós – Imreh Szabolcs – Patik Réka: <i>A déli magyar-román határ régió kitorési pontjai</i>	109
Bodnár Gábor: <i>A területi tőke, mint a rurális térségek innovációs rendszerének lehetséges el- méleti háttere.....</i>	124
Savanya Péter: <i>A társadalmi tőke jelentősége a gazdaságban, szerepe az innovációk társa- dalmi megformálásában.....</i>	140
Horváth Sarolta Noémi: <i>Az innováció szerepe a városrégiók versenyképességében</i>	160
Hetesi Erzsébet – Vilmányi Márton: <i>A dinamikus kapcsolati képességek és a lojalitás szerepe a szervezetközi kap- csolatokban</i>	176
Lányi Beatrix: <i>A bizalom jelentősége a B2B piacon a hazai gyártóbázissal rendelkező gyógy- szeripari innováció során.....</i>	192
Farkas Gergely – Málóvics Éva: <i>Menedzsment orientációk hatása a vállalkozások növekedésére osztrák és magyar KKV-k esetén.....</i>	206

Martus Bettina:	
<i>A technológiai fejlődés/innováció szerepe a gyermekmunkában: probléma vagy megoldás?</i>	218
Kovács Zsuzsanna Ilona:	
<i>Innováció és kutatás-fejlesztés a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardokban</i>	242
Kárpáti József:	
<i>Vállalati kontrolling módszerek alkalmazási modellje az állam működésének értékelésében</i>	253
Görög Márta:	
<i>A technológia-, tudástranszfer jogi eszközei</i>	270
Contributors.....	283
Abstracts.....	285

Szerzők

- Bajmócy Zoltán*, PhD, egyetemi docens, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar, Közgazdaságtani és Gazdaságfejlesztési Intézet (Szeged).
- Balogh Sándor*, kandidátus, professor emeritus, Szegedi Tudományegyetem Mérnöki Kar (Szeged).
- Bodnár Gábor*, PhD hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged).
- Botos Katalin*, az MTA doktora, professzor emerita, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Pénzügyek és Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Intézete (Szeged).
- Csorba László*, adjunktus, Eszterházy Károly Főiskola, Gazdaságtudományi Intézet (Eger). Doktorjelölt, Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskola (Debrecen).
- Csugány Julianna*, tanársegéd, Eszterházy Károly Főiskola, Gazdaságtudományi Intézet (Eger). PhD hallgató, Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskola (Debrecen).
- Elekes Zoltán*, PhD hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged).
- Farkas Gergely*, tanársegéd, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Üzleti Tudományok Intézete (Szeged).
- Görög Márta*, PhD, egyetemi docens, Szegedi Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Kar, Polgári Jogi és Polgári Eljárásjogi Tanszék (Szeged).
- Hetesi Erzsébet*, PhD, habilitált egyetemi docens, intézetvezető, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Üzleti Tudományok Intézete (Szeged).
- Horváth Sarolta Noémi*, PhD hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged).
- Imreh Szabolcs*, PhD, egyetemi docens, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Üzleti Tudományok Intézete (Szeged).
- Kárpáti József*, osztályvezető, Központi Statisztikai Hivatal (Kecskemét). Doktorjelölt, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged).
- Kovács Árpád*, PhD, egyetemi tanár, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Pénzügyek és Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Intézete (Szeged).
- Kovács Zsuzsanna Ilona*, tanársegéd, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Pénzügyek és Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Intézete (Szeged).

Lányi Beatrix, PhD, adjunktus, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, Gazdálkodástudományi Intézet (Pécs).

Lukovics Miklós, PhD, egyetemi docens, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani és Gazdaságfejlesztési Intézet (Szeged).

Martus Bettina, PhD hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged).

Málovics Éva, PhD, egyetemi docens, szakcsoportvezető, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Üzleti Tudományok Intézete (Szeged).

Patik Réka, PhD, okleveles közgazdász (Kecskemét).

Savanya Péter, PhD hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged).

Végh Marcell Zoltán, PhD hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged).

Vilmányi Márton, PhD, egyetemi docens, dékán, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Üzleti Tudományok Intézete (Szeged).

Előszó

Az SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei sorozat kötetei mindig a megelőző évben, a Kar által rendezett tudomány napi konferenciához kötődnek. A sorozat a legjobb előadások lektorált, átírt változatát adja közre tanulmánykötetként.

Az idei kötet e tekintetben kissé rendhagyó. Ugyanis a 2012 novemberében rendezett „Innovációs rendszerek: elmélet, politikák és mikroszereplők” konferencia előadásaiból két kötet készül. Ennek oka az innováció jelenségrendszeréhez kapcsolódó kutatások bőséges és szerteágazó volta. Az innováció közgazdaságtana élénken kutató témává vált, amelynek saját fogalomrendszere és irányzatai formálódtak. Ezek közül az egyik legfontosabb az innovációs rendszerek elmélete, amely éppen tavaly ünnepelte 25 éves évfordulóját. A kifejezetten e témához kapcsolódó műveket külön kötetben adjuk közre.

Ugyanakkor az innováció jelenségrendszere a szűken vett innováció közgazdaságtanán kívül is jelentős érdeklődésre tart számot. Számos területen, úgymint az üzleti tudományok legkülönbözőbb szegmenseiben, a vállalkozástanban, a pénzügyekben, a térségfejlesztésben, vagy a jogtudományban bír kiemelkedő jelentőséggel.

Jelen kötet tanulmányait tehát az innováció, mint központi téma kapcsolja össze. A pénzügyektől és ezen belül is a válság elmezésétől kezdve, az iparági és térségi fejlesztési stratégiákon át, a vállalati belső folyamatok és külső kapcsolatok vizsgálatáig a szerzők az innovációk jelentőségére reflektálnak (sokszor kritikai szemszögből).

Am az innovációkutatás egyes eredményeinek különböző tématerületeken történő pusztán alkalmazásán e tanulmányok jóval túlmutatnak. Saját vizsgálati területük mellett az innovációkutatás számára is releváns mondanót fogalmaznak meg. Ilyen értelemben egy valódi „innovációs-kötetet” tart kezében az olvasó.

A kötet a TÁMOP-4.2.2/B-10/1-2010-0012 projekt és az MTA Bolyai János Kutatói Ösztöndíj (Bajmócy Zoltán) támogatásával készült. A szerkesztők munkáját többen segítették, ezúton mondunk köszönetet érte. Elsősorban az előadóknak, akik a tanulmánykötet részére átdolgozták előadásaikat, és a lektoroknak, akik az igen szoros határidő ellenére elfogadták felkérésünket. Köszönettel tartozunk a Közgazdaságtani Doktori Iskolának, és vezetőjének, Lengyel Imrének, a konferencia megszervezése és a kötet kiadása során nyújtott segítségért. Hálásak vagyunk továbbá Dombovári Doloresnek a szerkesztésben nyújtott értékes közreműködéséért, és Szőnyi Etelkának a JATEPress főszerkesztőjének.

Szeged, 2013. május

Szerkesztők

Újíts, vagy halj meg!

Pénzügyi innovációk egy viharos világban

Botos Katalin¹

A legutóbbi válság ráirányította a figyelmet a pénzügyi innovációkra. A pénzügyi rendszer maga a monetáris innovációk története. A tanulmány azt mutatja be, hogyan változott a pénz természete, és hogyan segítette a reálgazdaság fejlődését. A közelmúlt válságának egyik oka, hogy az innovációkat a pénzközvetítő szektor profitabilitása szolgálatába állították, anélkül, hogy helyesen felmérték volna a velük járó kockázatokat. A CDS-ek károsak voltak a gazdaságra. A félrevezetett piaci szereplők romba döntötték a pénzügyi rendszert és kiváltották az állam beavatkozását. Generációk fizetik majd az árát. Az innováció azonban továbbra is szükséges a pénzügyekben, különös tekintettel az idősődésre és az ökológiai problémákra.

Kulcsszavak: pénzügyi innováció, válság, kockázat felmérés, CDS

1. Újíts! Vagy halj meg!

Ez volt a londoni City jelmondata 1986-ban, amikor a bázeli nemzetközi bank, a BIS először bocsátotta közre elemzését az akkori legfrissebb pénzügyi innovációkról (Botos 1987). A közelmúlt válsága ismét ráirányította a figyelmet a pénzügyi innovációkra. A World Economic Forum tanulmányt készített arról, hogy milyen szerepet játszottak ezek az eszközök a 2008-as válság kirobbanásában és elmélyülésében (World Economic Forum 2012).

A pénzügyi újítások olyan régiek, mint maguk a pénzügyek. Valójában minden pénzügyi fogalom egy-egy újítás volt a maga korában (Botos 2013).

2. A pénzügyi innovációk „történelme”

Már maga a pénz, mint közvetítő eszköz a cserében, maga egy találmány. I.e. 9000 években keletkezett. Az Id.e. 5000 év táján egyes helyeken használtak kagylópénzeket is e célra. A hitelt és kamatot Krisztus előtt négy évezreddel „találták fel”, legalább is már az Id.e. 4200-2500-as évekből származó mezopotámiai agyagtáblákon találkozunk velük. Ugyancsak hírt kapunk a régészeti leletekből a szállításokra kötött biztosítások feltételeiről is, Id.e. 2500-ból. Az Id.e. 1700-1100 közötti időkből

¹ Botos Katalin, az MTA doktora, professzor emerita, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Pénzügyek és Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Intézete (Szeged).

az egyiptomi hercegeknel évjáradékokkal találkozunk, s a Római Birodalomban már általánosan elterjedten használták. A kezdetleges pénzmű Id.e. 1000-ben Kínában jelentek meg, majd Lydiában, a mai Törökország területén, Id.e. 700-600 körül a modern érmékhez hasonló pénzek kerültek elő. Az első váltókkal Indiában találkoztunk, Id.e. 321-185 között.

Az időszámítás utáni 806-1023 közötti időszakban Kínában már a képviseleti értékkel bíró pénzekkel, papírpénzekkel, bankjegyekkel találkozunk. A 14. század reneszánsz Itáliájában – főképp a háborúk miatt – virágzik a kötvénypiac. A 14-15. század tengeri hajózása meghozza a viszontbiztosítás intézményét. 1602-es évet a nyilvános részvénykibocsátás innovációjának éveként jelölhetjük meg. Ekkor bocsátották ki az amszterdami tőzsdén a Holland Kelet-Indiai Társaság részvényeit. 1656-ban a svéd Riskbank pénzkibocsátását tekintik az első részleges fedezettséggel bíró bankjegy-kibocsátásnak, majd 1742-ben kap a Bank of England monopóliumot a jegybankpénz-kibocsátásra. 1688-ban a londoni Lloyds' kávéházában biztosítási ügynökség jön létre a hajózási biztosításokra, majd 1744-ben Skóciában kialakul a modern biztosítási alapok elődje, megfelelő statisztikai bázissal.

A 18. században kötik az első vételi opciókat holland részvényekre, japánban meg 1710-ben a rizspiacon kötik meg az első határidős üzleteket. 1773-ban alakul ki a londoni csekk-klíringpiac intézménye, s egy évvel később, 1774-ben vezetik be a piacra a holland kereskedők az ún. zárt végű befektetési alapokat (mutual fundokat). 1829-ben New-York államban létrehozzák az első betétbiztosítást. Chicagóban 1874-ben megteremtik a szabványosított határidős piacot. 1880-ban Bismarck bevezeti Németországban a kötelező társadalombiztosítást. 1913-ban Wilson aláírja a FED létrejöttéről szóló törvényt.

1933-ban – I a válság hatására – létrehozzák az USA-ban a FDIC-t, a betétbiztosítás szövetségi rendszerét. 1938-ban létrejön a jelzáloglevelek másodlagos piaca, s megalakulnak az óriásokká növekvő országos jelzálog-intézetek, a Ginnie Mae és a FannieMae (utóbbit később a Freddie Mac követi. A Fannie-t és a Freddie-t utóbb – gazdaságpolitikailag fontos funkciójuk megtartásával – magánkézbe adják, ill. magánintézményként jön már létre). 1946-ban létrejönnek az USA-ban az első kockázati-tőketársaságok, majd 1949-ben a hedged fund-ok. 1950-ben megjelennek az első hitelkártyák (a Diners Club International), majd 1958-ra a Bank of America elindítja modern hitelkártyáját, revolving hitelvonallal. 1950-től kezdve létrejön és fejlődik a repó-üzletág. 1960-tól él az első ATM-szabadalom, ugyancsak az USA-ban. 1972-től megjelennek az ún. debit-kártyák, amelyek bankkártyaként megterhelik a banknál vezetett számládat, s amellyel készpénzt is vehetsz fel.

A nemzetközi pénzügyekben a legjelentősebb innováció 1971-ben történik: ekkor kezdi el lebegtetni a dollárt az USA. Ugyancsak ebben az évben jelennek meg az ún. a pénzpiaci közös alapok (money market mutual funds), amelyek portfóliója kincstárjegyekből, CD-ből, s más, hasonlóan likvid eszközökből áll. Az ezekben való részesedés a készpénztartás egyik lehetséges formája lesz, amely likvid ugyan, mégis hoz valamit. 1973-ban indul a Black-Scholes modell, amely – Nobel díjas fel-

találóinak, és a továbbfejlesztő R. Mertonnak is köszönhetően –, opció-árazási rendszerével megindítja a modern derivatívák üzletágát. Ugyanezen évben, 1973-ban telepíti az IBM az első POS-terminálokat, amellyel a kártyás vásárlás egyre több boltban válik lehetségessé (World Economic Forum 2012).

1974-től az elektronikus elszámolás lép a korábbi csekk-elszámolások helyébe. Még egy újítás jelenik meg ebben az évben a piacon: az USA bevezeti az egyéni nyugdíjtakarékossági számlákat. 1975-ben megjelennek a határidős kamat-ügyletek (interest rate futures) az USA-ban. 1976-ban Távol-Keleten Muhammad Junus hozzákezd a mikrohitelzéssel kapcsolatos kutatásokhoz, amelyek 1983-ban Bangladeshben, a Ford-Alapítvány segítségével az első mikrohitel-bank, a Grameen Bank kiépítéséhez vezetnek. Mint tudjuk, az intézmény és alapítója 2006-ban Béke-Nobel díjat kapott (Imreh et al. 2007).

1978-ban az USA-ban létrehozzák az adókedvezménnyel működő egyéni nyugdíjtakarékossági számlákat, amelyek kötvényekbe és részvényekbe fektetnek be. 1982-ben bevezetik a határidős részvényindex műveleteket. 1988-ban létrehozzák a bázeli egyezményt a bankok tőke-követelményéről. 1989-ben bevezetik Kanadában az tőzsdei alapokkal való kereskedést. 1992-ben piacra kerülnek az első értékpapírosított életbiztosítások. Ugyanezen évben létrehozzák az un. Public-Privat Partnership-eket, vagyis a magán és közfinanszírozás összekapcsolását. 1994-ben bevezetik a CDS-eket, amelyek biztosítást jelentenek egy hitel-bukás esetére. Ugyancsak 1994 az év, amikor a JP Morgan publikálja VAR módszerét a cégek által vállalható kockázatok mérésére. 1999-ben működésbe lép a PayPal, az online fizetési rendszer. 2004-ben olyan gépkocsi-biztosítást vezetnek be, amely a megtett utakkal arányos fizetést vezet be, s ezzel az autó-tulajdonosokat a kevesebb és ésszerűbb kocsi-használatra ösztönzi. Ez a tény már az ökológiai problémákra adott pénzügyi válasznak tekinthető. A demográfiai kihívásokra adott válasz az un. longevity-bondok és swapok bevezetése, ugyancsak 2004-ben (World Economic Forum 2012).

Ennek magyarázatához tulajdonképpen P. Drucker egy írásához kell visszanyúlnunk (Economist 1999), amelynek a címe azonos volt a jelen tanulmányéval: „Innovate or die”. Ebben azt fejtegette, hogy míg a 18-19 században azért kellett biztosítást kötni, mert adott esetben túl hamar meghaltak az emberek, most azért, mert esetleg túl sokáig élnek... Utóbbi ugyanis emberi szempontból pozitív eredmény lehet, de pénzügyi szempontból jelentheti azt is, hogy az emberek kifutnak a megélhetésüket biztosító eszközökből, s szegénységbe sodródnak életük végére.

Ez a legutóbbi példa a pénzügyi innovációk évezredek történelméből világosan mutatja, hogy a pénzügyi innovációk valóban a körülmények változására adott válasz-reakciók. Céljuk és rendeltetésük szerint éppolyan szükség van rájuk, mint a technikai innovációkra, amelyekkel egyébként gyakran szorosan össze is fonódnak. Az is látszik, hogy mind a termékek, mind az eljárások, mind maguk az intézmények minősülhetnek innovációnak. Innovációt jelenthetnek marketing-formák és szervezési rendszerek is. De az is tapasztalható, hogy nem csupán a hasznos új szükségletek vetik fel az új pénzügyi megoldások iránti igényt, hanem a szabályozások alól

való kibújás törekvése is. Számos újítás végül is azért születik meg – és ez hasznos – hogy a kockázatok kezelésében segítsen. Sok másik azonban nemhogy csökkentené, de növeli a gazdaság kockázatait. Egyesek anyagi előnyeinek érdekében, számos más szereplő – sokszor azonban maga az innováció alkalmazója – is keservesen ráfizet a beeső kockázatokra. Éppen ez a gond, hogy miként lehet elkülöníteni és megtartani az innovációk pozitív hatását, úgy, hogy elkerüljük, ne szenvedjük meg az esetleges negatív hatásokat.

3. Az innovációk sajátosságai

A pénzügyi innovációknak számos sajátos vonása van. Először is, hogy többnyire igen hosszú lejáratúak. Hogy mi is a valós hatásuk, az viszonylag sokára derül ki. Így a negatív hatások nem becsülhetők kellő időben. Igaz, van ilyen jelenség a technikai innovációk terén is. Jó példa az azbeszt-gyapot szigetelés, amiről csak évtizedek múlva derült ki káros egészségügyi hatása. Egy autót, bár az is hosszú távú döntés, nyomban használatba vesznek, így az azon végzett újítások hasznára vagy kárára hamarabb fény derül... A pénzügyi újítások gyakorta megváltoztatják a felhasználói, vásárlói szokásokat, s ez új, nem várt jelenségeket eredményezhet. Gyakran gyorsan, nagy mennyiségek kerülnek belőlük a piacra, s így a kár – ha a hatás negatív – hatalmas lehet. Ráadásul, a pénzügyi újítások jó része *életünk legfontosabb döntéseivel* kapcsolódik – lakásvásárlás, nyugdíj-biztosítás –, tehát a polgárok életére igen nagy hatással van egy-egy újítás kimenetele. Vegyük csak a nyugdíjbiztosítást: világos, hogy valóban csak évtizedek múlva válik el, jó volt-e, érdemes volt-e az adott konstrukciót alkalmazni. Általános jellemző az is, hogy a pénzügyi intézetek jelentős hitel-áttétellel dolgoznak, ami a kedvezőtlen hatásokat gyorsan átviszi más piaci szereplőkre is, ha azok netán jelentkeznek. Az újítások döntő része nincs levédve, így a szektor jelentős része gyorsan átveheti, lemásolhatja, alkalmazhatja. Ez is fokozza az innovációk áldásos, vagy éppen káros hatását.

Tulajdonképpen helyes lenne afféle „törésszettek” csinálni egy-egy újítás bevezetése előtt, mint az autók esetében, vagyis megpróbálni előzetesen felmérni a várható következményeket. Az a baj azonban, hogy a pénzügyi innovációk *ismeretlen vizekre eveznek*. Ily módon nincs olyan „előéletük”, amelynek alapján a jövőbeni folyamatokat előre jelezni mód lenne. A hatások felmérésénél ezért *bizonytalanságban* vagyunk. A gazdasági ügyleteknél a kockázatok gyakran jól számszerűsíthetők. Előfordul ugyan, hogy rosszul mérjük fel a dolgokat, de elvileg fel lehet mérni a hatásokat. A pénzügyi innovációnál gyakran bizonytalanságban vagyunk. Nem tudjuk, mert nem lehet felmérni a várható következményeket. Az egyes innovációk gyakran olyan *innovációs spirált* váltanak ki, amelyek módosítják az eredeti újítást, s amelyeket nehéz követni, a módosuló hatásokat megállapítani, különösen, számszerűsíteni. A mérhető kockázatoknál is kérdés, hogy jól, helyesen mértük-e fel a kockázatokat, s az is kérdéses, hogy helyesen alkalmazzuk-e az innovációkat. Min-

dez számos hibaforrást jelent. A legnagyobb gond azonban az, amit említettünk: hogy nem tudjuk felmérni a kockázatot. Bizonytalan a dolog kimenetele, s ezt sokkal nehezebb kezelni, mint a számszerűsíthető kockázatokat.

4. Az innovációk és a válság

A pénzügyi innovációk mellett számos tényező játszott szerepet a jelenlegi nemzetközi pénzügyi válság kitörésében, így a globális egyensúlytalanságok, az olcsó pénz és a szabályozói, valamint vállalatirányítási hibák. Azt azonban minden elemző elismeri, hogy a pénzügyi újításoknak a folyamatban nagy szerepe volt.

Mielőtt belevágnánk a válság szempontjából legfontosabb pénzügyi innovációk ismertetésébe, először vizsgáljuk meg, mi is az innovációk keletkezésének legfontosabb indítéka? Mindenekelőtt az, hogy *a pénzügyi szektor profitot akar generálni*. Maguk a lakás-jelzálogot hagyományosan nyújtó intézmények, a helyi takarékbankok örültek, hogy az értékpapírosítással kikerülnek a mérlegeikből a hitelek, és friss pénz áramlik be hozzájuk az átsomagolást és az így keletkező értékpapírok továbbadását végző intézményeknek eladott jelzáloghitelek után. Ebből újra lehet a lakást szerezni kívánó ügyfeleknek további hiteleket nyújtani. A megnövekedett ügyletszámon persze szépen lehet keresni. Igaz, ennek az ára az, hogy a tényleges finanszírozó messze kerül a jelzálog-hiteles ügyféltől, és nemigen kíséri senki tovább figyelemmel az ügyfél fizetőképességének alakulását. Amikor ebben probléma jelentkezik, olyan lesz, mint a derült égből villámcsapás (Rajan 2010).

Az értékpapírosított jelzáloghitelek eladásához kapóra jön, hogy különböző befektetői csoportoknak szükségük van *pénzügyi befektetési lehetőségek megtalálására*, még hozzá különböző kockázatvállalási hajlandóság és hozam-elvárás mellett. Mindenesetre, a nyugdíjbiztosítók biztonságos befektetéseket keresnek, még ha nem is hoz olyan sokat – bár persze, ha hoz, annál jobb, hiszen ezen alapok menedzserei is eredményesség szerint honorálódnak. A különböző befektetési alapok meg éppen nagy hozamok ígéretével csábítják magukhoz a befektetőket, még ha a befektetéseiknek van is bizonyos kockázata. Adott esetben nem is kicsi. Noha, természetesen ezeket a kockázatokat igyekeznek minimalizálni – saját érdekeltségük okán is. Mégis, határozott különbség mutatkozik a két típusú befektetői csoport magatartása között. A pénzügyi közvetítő intézmények – messze nem csak a bankok, sőt! – pedig kapva kapnak a lehetőségen. Ez a második hajtóerő a folyamatok mögött. Az már más kérdés, hogy rövidesen szinte az első helyre kerül a motivációk között. A szakzsargon erre angolul a következő: „Originate to distribute”. Vagyis, azért keletkeztessünk hitelviszonyokat, hogy azokat átalakítva értékpapírrá, eladjuk.

A strukturált finanszírozásnak három fő csoportja van: az Asset Backed Securities (ABS), a Mortgage Backed Securities (MBS) és a Collateralized Debt Obligations CDO). A jelzálogokkal alátámasztott papírok az MBS-ek, az adóssághitelezvényekre épülők a CDO-k, míg a különböző fogyasztási hitelekkel, autóköl-

csönökkel, hitelkártyákkal fedezett, pontosabban, azokra alapozott értékpapírokat pedig ABS-nek nevezik (World Economic Forum 2012).

4.1. Az MBS-ek

Az egyik legfontosabb XX. századi pénzügyi innováció az Egyesült Államokban a jelzáloggal fedezett értékpapírok bevezetése volt (Mortgage Backed Securities, MBS). Ezek pontosan megfeleltek a fenti elvárásoknak, vagyis, a befektetői igényeknek, s a pénzügyi intézmények profitszerző tevékenységének. Maga az, hogy több ügyletet vontak össze egy poolba, egy alapba, a diverzifikációval előnyös a befektetőknek. Gyakran adó-előnyök is kapcsolódtak ezekhez a befektetési lehetőségekhez, a nem-banki szereplőknél. Emellett az így keletkeztetett értékpapír alapjául szolgáló jelzálog-hitelek *jövedelem-áramát* különböző, ún. senior és junior részekre (tranchokra) lehetett bontani, s ezeket külön értékesíteni a piacon (annyira kötődnek ezek az újítások az amerikai valósághoz, hogy az egyes fogalmaknak magyar megfelelőt csak nehezen találunk).

Az előbbi papírok biztonságos, de alacsonyabb hozamot jelentő értékpapírok volt, míg a második típus jövedelmezőbb, de valamivel kockázatosabb befektetési lehetőségeket tartalmazott, ha netán valami akadály jönne közbe a készpénz-áramlásban. Ezt kompenzálandó volt magasabb az ígért hozam. Volt ugyan egy kis aggály mindig a levegőben, ami azzal kapcsolatos, hogy ezeket a papírokat kibocsátó intézmények burkolt állami garanciát élveztek. Ez ugyanis mindig felidézi a moral hazard veszélyét. Tény, hogy a GSE-k (Government Sponsored Entities) valóban meghatározott gazdaságpolitikai célt szolgáltak: az állami lakáspolitikai költségeinek kikerülését a költségvetésből, de úgy, hogy azért a lakosság hozzáférése a viszonylag olcsó lakáshitelekhez lehetséges legyen. Hiszen a mindenkori kormányzat számára fontos, hogy polgáraik helyzetét javítsa, s ezzel a választók elégedettségét növelje. Ezért támogatták ezen intézményeket az amerikai kormányok, azt követően is, hogy a Ginnie Mae kivételével tulajdonképpen privát kézbe adták őket (az amerikai lakás piac finanszírozásának sajátosságairól lásd: Botos–Halmosi 2010).

A lakáshoz jutás – mint arra már számos korábbi előadásomban, cikkemben utaltam – az amerikai álom fontos része volt (Botos 2012). De nemcsak a lakosság-nak, mint fogyasztónak fontos a lakhatás és a lakásvagyon olcsó biztosítása, hanem az egész gazdaságnak. Az építőipar a maga keresletével az egész iparnak, szolgáltató szektornak húzóágazata, s így a kormányzatnak érdeke a lakásépítés, vásárlás folyamatos támogatása. Ez csak akkor működik, ha a speciális intézmények, a GSE-k folyamatosan hajlandók a jelzálogokat felvásárolni, majd tovább szétteríteni befektetőknek. Az államinak tekintett, de legalább is az állam által támogatott intézmények záloglevelei biztonságos befektetésnek voltak tekintendők. Az intézmények „gondozták” is a piacot, visszavásárlásokkal tartva fenn a papírjaik árfolyamát. Ennek lett aztán az eredménye, hogy a válság beköszöntésekor elég tetemes mennyiségű papírt tartottak saját számlájukon. Az emiatti hatalmas tőkevesztést kellett állami

pénzek beinjekciózásával pótolni. A művelet neve a „conservatorship” alá helyezés volt, ami egy szép műszó, hogy elkerüljék azt a kifejezést: államosítás...

Az MBS üzletben rejlő lehetőségekre azonban ezen intézményeken túl más pénzügyi közvetítők is rámozdultak. A GSE-k csak fix kamatozású papírok vásárlására voltak jogosítva, az egyéb magán-intézmények a változó kamatozású jelzálogokat is értékpapírosították. A verseny egyik lehetősége volt a feltételek lazítása. Ahogy Raghuram Rajan írta egyik munkájában: egyes intézmények úgy leszállították a standardokat, hogy „akár egy kutyának is adtak volna hitelt...” (Rajan 2010). De mivel a 2000-es években a lakásárak évről évre emelkedtek, úgy tűnt, ennek az emelkedő trendnek sose lesz vége. Így a jegyzési feltételek egyre enyhébbekké váltak. Jó hitel az volt, amit el lehetett adni, s nem az, aminek a visszafizetése bizonyosnak látszott. Valószínűleg ebben rejtett a legfőbb sebezhetősége az MBS-eknek. A bizalom megingásakor éppen az átláthatóság hiánya miatt, sokkal több eszköztől igyekeztek megszabadulni a befektetők, mint ami szükséges lett volna. Ez pedig lavinaszerűvé válva, lerombolta a piacokat.

4.2. A CDO-k

Ha nagyon leegyszerűsítve akarnánk fogalmazni, a CDO-k voltak a MBS-ek „második emelete”. Kezdetben a legkülönfélébb kötvények és kötelezettségek, köztük a felzárkózó országok hitelei alkották a CDO-k bázisát, de később, az orosz válság, majd a Dot-com válság után a helyzet kissé változott. A CDO- menedzserek azt hitték, hogy ha nem az elsődleges papírokra építenek, hanem az MBS-ekre, akkor talán jobban kézben tartható lesz a kockázatok menedzselése, hiszen azokat – úgymond – egyszer már megnézték... Mint később kiderült ebben alaposan tévedtek. Hiszen az MBS-esetében is csak akkor garantált, hogy mindenki a pénzéhez jusson (senior kötvények szerényebb hozammal ugyan), ha nincsen egy általános, minden piacra kiterjedő likviditás-szűkülés.

Azt gondolták a CDO-kreátorok, hogy valóban nem lehet olyan széles körben ismerni a piacot, mint azt az induló CDO-k esetében szükséges volt, a lízingtől a bolgár állampapírokig. Ez nyilván nagyon magas elvárás. Ezért aztán MBS-ek alacsonyabb kategóriájú csomagjaira specializálódtak (mondván, ezeket már egyszer ellenőrizte valaki), s ezekből alkottak újabb értékpapírokat. Amit, hogy eladhatóak legyenek, CDS-ek (Credit Default Swaps) segítségével biztosítottak a nem-fizetés ellen. Amerika legnagyobb biztosító-társasága, az AIG találta jó ötletnek a CDS-k értékesítését ezen kibocsátók számára. Szerény díj fejében bombabiztosnak tüntette fel az így kreált CDO-kat, s így azok eladhatóak lettek olyan intézmények felé is, ahol a befektetési politika szigorúan AAA minősítésű papírok vásárlását engedélyezte csak.

Itt van valójában a probléma gyökere. A bűvészmutatvány itt hagyta cserben a pénzügyi zseniket. Miért? Mert a CDO-k léte ösztönözte a jelzálog-intézeteket, hogy gyengébb hitelképességű ügyfeleknek is adjanak hitelt, hiszen szinte mindent felvásároltak az „átcsomagoló intézetek”, s azokat CDO-vá alakították. Igen káros újítás-

nak bizonyult tehát a CDO-k bevezetése, különösen az ún. szintetikus CDO-k létrehozása, ahol a papír kiajánlását a befektetőknek nem is előzte meg a bázisul szolgáló értékpapírok megvétele, hanem csak „referencia-értékpapírok” alapján ment az üzlet. Ez aztán megnövelte a CDO-forgalmat, messze a fölé az érték fölé, amit a tényleges jelzáloghitelekre alapozott MBS-k lehetővé tettek volna (a válság után el is tűntek a szintetikus CDO-k a piacról). Teljesen nyilvánvalóan öncélú spekulációs eszközök voltak, itt aztán aligha beszélhetünk a reálgazdaság finanszírozási igényéről, csak a pénzügyi közvetítők profit-mohóságáról.

Joggal merül fel az emberben a kérdés, hogy hol voltak mindeközben a felügyeletek? Mint egykori felügyeleti vezető, szerény hazai tapasztalatunk alapján is elmondhatom, hogy a nyuszik fürgébbek a vadászoknál. A szabályozó hatóságok mindig az innovátorok után kullognak, s mire felméri a helyzetet, már késő. Az azonban leszűrhető, hogy mégis meg kell próbálni az alaposabb előzetes vizsgálatot. A konstrukciók jóváhagyásánál mindenképpen alaposabb ellenőrzésre lesz a jövőben szükség. Mentségül azt hozhatom fel, hogy ezek a pénzügyi termékek formailag – ismétlem: formailag – több oldalról is le voltak fedezve. Például, nem-fizetés elleni biztosítással. Nézzük meg, tehát éppen ezért az ún. CDS-ek technikáját egy kissé közelebbről!

4.3. A CDS-ek

Az ún. Credit Default Swapok (CDS) eredete 1994-re nyúlik vissza. A JP Morgan egy óriáshitelt nyújtott az EXXON cégnek az Exxon Valdis olajtársasággal kapcsolatos pénzügyi kötelezettsége fedezésére. Hogy ez a jumbo hitel ne terhelje a JP Morgan könyveit, díjfizetés fejében elswapolta azt az EBRD-vel. Mivel a CDS vállalati kötvények nem-fizetése esetén garantálja a kibocsátó helyállását, a JP nem kényszerült eszközei lekötésére, folytathatta egyéb jövedelmező műveleteit, némi díjfizetés árán... Kezdetben a swapokat érdekelt felek kötötték, de nem szükségszerű, hogy aki a védelmet „megvásárolja”, az érdekelt legyen az ügylet alapjául szolgáló eszközökben (ezeket meztelen swapoknak nevezik). Az ügylet-típus túlterjedt a vállalati kötvények körén, s a MBS-ekre is alkalmazni kezdték.

A nagyobb baj abból eredt, hogy ezt a biztosítási formát a CDO-kkal kapcsolatosan is alkalmazni kezdték. A technika alkalmas volt arra, hogy a CDO-menedzserek szintetikus CDO-kat fejlesszenek ki, viszonylag gyorsan elterjesztve azokat, s ennek káros hatásaira utaltunk. Az ún. hedge fund-ok is kifejleszthettek olyan stratégiákat, amelyek az ún. junior kötvények vásárlására alapoztak, növelve a keresletet irántuk, éppen azért, mert biztosítottnak tekintették őket. Másrészt, nagy kárt okoztak azzal, hogy a kockázatokat olyan SDR-kibocsátókhoz terelték át, akik nem voltak felkészülve tőkeerővel annak vállalására. Még az AIG, Amerika egyik legnagyobb biztosítója sem. Ily módon egy alapvetően hasznos eszköz a helytelen alkalmazás következtében rendkívül káros hatások eredményezője lett.

4.4. A SIV-ek (*Structured Investment Vehicles*)

Mint láttuk, az innovációk termékre, eljárásra, marketing-módszerekre valamint szervezési módszerekre, és intézményekre egyaránt vonatkozhatnak. A SIV-ek, vagyis azon intézmények, amelyek a fenti eszközök forgalmazását lehetővé tették és segítették, maguk is innovációnak – intézményi innovációnak – minősülnek. Ezek az intézmények többnyire bankok leágazásai, amelyek arra szolgáltak, hogy rövidlejáratú forrásokkal finanszírozzanak hosszú lejáratúakat, mint az MBS-ek és a CDO-k. A haszon a kamat-marzs volt, ami a forrás és kihelyezés hozama között tapasztalható. De nem a profit-generálás volt a legfontosabb szerepük, hanem az, hogy a bankok szabályozott közegeből nagy tömegű MBS-eket, ABS-eket kiemeltek, s így ezen bankintézmények számára csökkentették a tőke-kötelezettséget. A bankok a betétbiztosítással garantált forrásaikat így más ügyletekre használhatták fel.

Jellegzetes szabályozási arbitrázsnek vagyunk tanúi, hiszen a SIV-ek nem kerültek a tőkekövetelmények szabályozása alá. Ebben rejlett előnyük, s mint később kiderült, nagy kockázatuk is. Az egész folyamat alapja a tőkepiacba vetett hatalmas hit, mi szerint az értékpapír-alapú pénzközvetítésnél a papírok vásárlói tisztában vannak azzal, hogy szemben a betételhelyezéssel, vásárláskor ők viselik az ügylet kockázatait. Állítom, hogy ez messze nincs így. Egy felmérés, amit korábban olvastam, azt mutatta be, hogy az amerikai lakosság sem igazán tud különbséget tenni részvény és kötvény között. Így kétséges, hogy ténylegesen kellő színvonalon lenne pénzügyi kultúrájuk a kockázatok felméréséhez. A Financial Literacy Center igazgatónöje, Olivia S. Mitchell – akit melleleg a világ legbefolyásosabb 25 személyisége közé sorolnak a befektetők –, azt hangsúlyozta, hogy a jobb felkészülés az idős korra a pénzügyi műveltség emelését teszi szükségessé az egészségesebb gazdasági és társadalmi viszonyok érdekében (Lusardi–Mitchell 2010). A jelen világméretűvé vált pénzügyi válsága, gondolom, erre meggyőző bizonyítékot adott. A válságot követően ezeket az intézményeket a legtöbb bank visszaolvasztotta saját szervezetébe, vagy meg is szüntette. Ezzel együtt, a szakma véleménye nem egységes a tekintetben, hogy ez az intézményi újítás hasznos volt-e avagy káros. Természetesen nem maga a forma, hanem annak funkcionálása – s ebbe beleértendő a mögötte álló, hiteltámogatást nyújtó bank is – az, ami kockázatosá tette.

5. Hogyan tovább?

Minden elemző azt hangsúlyozza, hogy nem lehet a válság hatására a pénzügyi innovációk folyamatát teljesen leállítani. Új meg új kihívások jelennek meg a gazdaságban, s erre választ kell találni. A világgazdaságban, de Európában is, felerősödtek a hangok, hogy legyenek a pénzintézmények a korábinál sokkal biztonságosabbak. Sokan állítják: kisebb bankszektor kell! Ugyanakkor, a kormányzatok sürgetik a bankszektor, hogy segítsen helyreállítani a gazdaság növekedését. Ezek a követelmények kissé ellentmondanak egymásnak. Annyi bizonyos, hogy a jövőben is lesz

szükség megfelelő, innovatív pénzügyi megoldásokra. Elemzések rámutatnak, hogy a versenyképességgel oly szoros kapcsolatban álló innovációs aktivitás szoros korrelációban van a pénzügyi innovációkkal (Beck et al. 2012). Számos kutató elemzi, hogy a pénzügyi szektor mélyülése, terjedelmének mértéke hogyan hat a növekedésre. 1985-ben még csak három ország volt, ahol a magánszektornak nyújtott hitelek mértéke elérte a GDP 100%-át (Svájc, Singapore és Japán). Még az USA is elmaradt ettől, 1995-ben már 14. Nem mindegy, hogy a hitelezési tevékenység termelésre, vagy a háztartások felé irányul-e. Ez utóbbi bizonyos mérték fölött (120% hitel/GDP arány) visszafogó hatású lehet (Arcand et al. 2012).

Várható például, hogy világméretben erősödni fog a mikrohitelzés, hiszen ezek a területek azok, amelyek a modern „nagyüzemi” bankrendszerben nehezen jutnak forráshoz. Ez alapvetően a lokális pénzintézetek fejlődése irányában hat, hiszen tőlük várható leginkább a mikrohitelzés növekedése.

Számos más terület is adekvát finanszírozási formát keres. Ilyen a meghoszszabbodott életkor finanszírozása, a nagy infrastruktúrális programok megvalósítása, a növekvő egészségügyi költségek fedezése, a megújuló energia, és a tisztább, környezet-barát üzemek létrehozása. Mindez azt jelzi, hogy a pénzügyi innovációk folyamata feltehetően nem ér véget, új konstrukciókat kell kidolgozni, új termékeket, eljárásokat, esetleg intézményeket. Vegyük csak példának a felsőoktatás finanszírozását. Olyan elgondolások, mint amelyek mellett például Magyarországon a Diákhitel 2 formálódik, meglehetősen újszerűek. Talán ezt is oda lehet sorolni az előbb idézett döntések közé, amelyek mind-mind az emberi élet nagy döntéseihez tartoznak. Ahogy a lakás-megoldás, az időskori biztonság, úgy a felsőfokú képzés finanszírozásánál is sajátos együttműködésre lesz szükség a z állam és a pénzügyi szektor között. Valószínű azonban, hogy a társadalom igyekszik majd nagyobb kontrollt érvényesíteni a konstrukciók kidolgozásánál és működtetésénél, a káros hatások kivédésére.

Felhasznált irodalom

- Arcand, J-L. – Berkes, E. – Panizza, U. (2012): *Too Much Finance?* IMF Working Paper. WP 12/161, IMF, Washington, DC.
- Botos K. (1987): *Világméretű pénzügyi egyensúlyhiány*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Botos K. (2013): *Szükséges, de kockázatos – a pénzügyi innovációs tapasztalatai*. Letöltve: 2013 márc. 8. www.penzugyiszemle.hu
- Botos K. – Halmosi P. (2010): Jelzálogpiacok az Amerikai Egyesült Államokban és Európában. *Pénzügyi szemle*, 55, 4, pp. 781-790.
- Botos K. (2012): Reformok a bankszabályozásban: a „zászlóshajó” elemzése. *Hitelintézeti Szemle*, 11, 2, pp. 101-110.
- Beck, T. – Chen, T. – Lin, Ch. – Song, F. M. (2012): *Financial Innovation: The bright and the dark side*. Hong-Kong Monetary Research Institute, Working Papers, No. 05/2012. <http://www.voxeu.org>

- Druckner, P. (1999): Innovate or die! *Economist*, szeptember 23.
- Imreh Sz. – Kosztópulosz A. – Mészáros Zs. (2007): Mikrofinanszírozás a legszegényebb rétegeknek: az indiai példa. *Hitelintézési Szemle*, 6, 3, pp. 231-247.
- Lusardi, A. – Mitchell, O. (2011): *Financial literacy and requirement of planning in the United States*. NBER, Working Papers, No. 17108.
- Rajan, R. G. (2010): *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*. Princeton University Press, Pricetown-Oxford.
- BIS (1987): *Recent innovations in International Banking Group of Ten*. Basel.
- World Economic Forum (2012): *Rethinking Financial Innovation – Reducing Negative Outcomes While Retaining The Benefits*. A World Economic Forum report in collaboration with Oliver Wyman, Geneva.

Válságkezelés az EU-10 országokban – A pozíciók változásai

Kovács Árpád¹

A 2008-ban kitört és több hullámban támadó válság nemcsak a világgazdasági fejlődés súlypontváltozásának következményeit, az európai gazdaság szerkezeti gondjait hozta felszínre, hanem azokat az adottságbeli, illetőleg kormányzás-felfogásbeli (cselekvési scenárió-választási) különbségeket is, amelyek az EU-hoz utóbb csatlakozott, korábban a volt „keleti tömbhöz” tartozó országok („EU-10”: Bulgária, Csehország, Észtország, Magyarország, Lettország, Lengyelország, Litvánia, Románia és Szlovákia, továbbá a korábbi Jugoszláv tagköztársaság Szlovénia tartozik ebbe a csoportba) csoportján belül, valamint a csoport és a „régiek” között korábban is megvoltak.

Ennek fényében célszerű volt annak áttekintése, hogy milyen közös vonások, cselekvési megoldások azonosíthatók a válságkezelés államháztartásra irányított lépéseiben, illetve milyen eltérések mutatkoznak. Az utóbb csatlakozott, „volt szocialista” országcsoporthoz államháztartási gazdálkodásának örökölt szerkezeti különbségei, a társadalmi ellátások adott színvonala, a reálgazdaság, a társadalom eltérő közteherviselő képessége, a politikai hagyományok más és más jellege a lehetőségek eltérő megítélésében, a választott válságkezelési megoldásokban is kiütkezett. Az egyensúlyhiányokból származó gondok elsősorban azokban az országokban jelentkeztek, ahol hosszabb ideje már hiányzott az összhang a gazdaság teljesítménye és a társadalmi szolgáltatások, jóléti rendszerek finanszírozása között, s a teljesítményhiány következményeit hitelekkel fedték el. A gazdaság teljesítménye és az államháztartás által finanszírozott szolgáltatásokra fordított források közti harmóniák fenntartása a társadalmi-gazdasági stabilitás feltétele. A válság körülményei között ez olyan új, bel-és külgazdasági adottságokhoz, társadalmi realitásokhoz igazodó finanszírozási „egyenletek” megoldását követeli, amely messze meghaladja a hagyományos „kötségvetési számtan” világát.

Kulcsszavak: fiskális politika, válságkezelés, adósságkezelés

1. Bevezetés, a kutatás módszertana

A 2008-ban kirobbant pénzügyi-gazdasági krízis európai folyamatairól szóló közgazdasági szakirodalom többsége a válság előzményeire, általános és dél-európai tüneteire, illetve az Unió szintjén érvényesülő kiútkeresésre és kevésbé a közép-kelet-

¹ Kovács Árpád, PhD, egyetemi tanár, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Pénzügyek és Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Intézete (Szeged).

európai országok költségvetési konszolidációs lépéseire koncentrálnak.² Pedig érdemes figyelmet irányítani az utóbbi területre. Mondhatjuk: a helyes arányok, eszközök megtalálása egyszerre igényli a gazdaságpolitika érzékenységét (innovativitását) és a feltételek valóságának érzékelését.³ A továbbiakban ebből a kiindulásból, az államháztartásra koncentrálnak tekintem át az EU-hoz 2004-ben és 2007-ben csatlakozott közép-kelet-európai volt „szocialista” országoknak (EU-10) az „európai magországokhoz”, illetve egymáshoz viszonyított válságkezelési megoldásainak hasonlóságait és különbségeit. A tett lépéseik általános vonásait vázolom fel, miután azokat ún. „cselekvési mátrixokba” rendezve összefoglaltam.⁴

A 2008-as válság kezdetén bevezetett lépéseket és a 2010-2012 évek jellemzőit, a különböző intézkedéseket és életciklusukat két „cselekvési mátrix” segítségével igyekeztem követhetővé tenni. Az azonosságok és különbségek jelzik az eltérő gazdasági-társadalmi tradíciók, államháztartási pozíciók, kormányzási modellek jellemzőit. Így az EU besorolások figyelembevételével csoportokba foglalt, „cselekvési irányként” szerepeltetett megoldások nemcsak a válságkezelés azonosságai és különbségei illusztrálására alkalmasak, hanem ate tekintetben is következtetésekre adnak módot, hogy azok mennyiben

- jelentettek olyan új megoldásokat (gazdaságpolitikai innovációt), amelyek a feltételek és a lehetőségek megbízható értékelésére, szilárd, elméleti megalapozottságra támaszkodtak,
- alakították át a vezénylet módszereit,
- adtak új szabályozási kereteket és intézményi garanciákat az államháztartási túlköltekezés megakadályozására,
- nyújtottak lehetőséget anticiklikus illetve proaktív lépésekre,
- szolgálták a társadalmi szolgáltatások modernizációját, a nagy ellátórendszerek távlatilag is fenntartható működtetését,
- teremtettek feltételeket a gazdaság dinamizálásához.

² Összefoglaló jellegű szakirodalommal csak 2010. második felében találkoztunk, kiemelkedő értéket képvisel Palócz Évának e tanulmányban is felhasznált munkája. További anyagként ismertük meg az OECD értékelésen túl az Austerity measures, 2011 című munkát.

³ Mint Kovács Olivér írja Phd értekezésének téziseiben: „A jelenlegi válságkezeléssel kapcsolatos viták a növekedés beindításának kérdése körül koncentrálnak ... a fiskális kormányzásnak kellő fiskális mozgástér biztosítására kell törekednie, végső soron pedig arra, hogy az állam fejlesztési funkcióját határozottabban legyen lehetőség a fiskális politikán keresztül előmozdítani és szolgálni” (Kovács 2013, téziszfüzet 6. o).

⁴ Természetesen az egyes intézkedések, intézkedés-csomagok artikulálása egyszerűsítéseket, összevonásokat kívánt, amit a feldolgozott szakirodalomból kitűnő súlypontokat érvényesítve alakítottunk ki. Vállaltuk annak ódiáját, hogy még a legtöbb tényezőre gondot fordító besorolás is csak esetleges lehet, s más határok, osztályozások alkalmazása is lehetséges, mint ahogy egyik vagy másik intézkedésről („csomagról”) úgy is lehet vélekedni, hogy az „független” a válságtól, s „csak” az államháztartásban érvényesülő „általános” modernizációs szándékot tükrözi. E szemléletben igyekeztem választ adni arra, hogy a közép-kelet-európai országokban a válságkezelő lépések *napjainkig* miképpen, mennyiben és milyen differenciáltsággal járultak hozzá a költségvetések konszolidációjához, az államháztartások hosszabb távú stabilitásához, és egyúttal adtak-e gazdaságot dinamizáló, tartós, új fejlődési perspektívát.

Feltételezésem az volt, hogy az e követelményeknek megfelelő fiskális konszolidációk tekinthetők sikeresnek, de a fenntarthatóságra gondolva csak akkor, ha e programokban megfelelő arányban vannak az olyan elemek, amelyek a gazdaság dinamizálását szolgálják. *Ebben az esetben a konszolidáció nemcsak az államháztartási működés rövidebb-hosszabb távon fenntartható, sérülékeny stabilizálóját biztosítja, hanem a növekedés beindulásának a felzárkózásnak az előmozdítója is lehet.*

2. Az államháztartási hiány, mint a válságkezelés induló pozícióját meghatározó feltétel

A pénzügyi válság, majd a gazdasági teljesítmények visszaesése és az ebből származó forráskiesés az Európai Unió minden országában önmagában is nehéz helyzetet teremtett. A fiskális politikák fenntarthatóságát azonban – országonként különböző mértékben – azok a gondok is tetézték, amelyek a gazdasági teljesítmények és a fogyasztás tartós kiegyensúlyozatlanságának, a társadalmi ellátások hosszú ideje fennálló szerkezeti hiányosságainak, relatív túlfogyasztásának, az adott ország komplexen értelmezett versenyképességi gyengeségeinek voltak tulajdoníthatók (Báger 2010). *A finanszírozhatósági feszültségek és az eladósodottsági következmények a válság körülményei között még élesebben ütköztek ki.*⁵

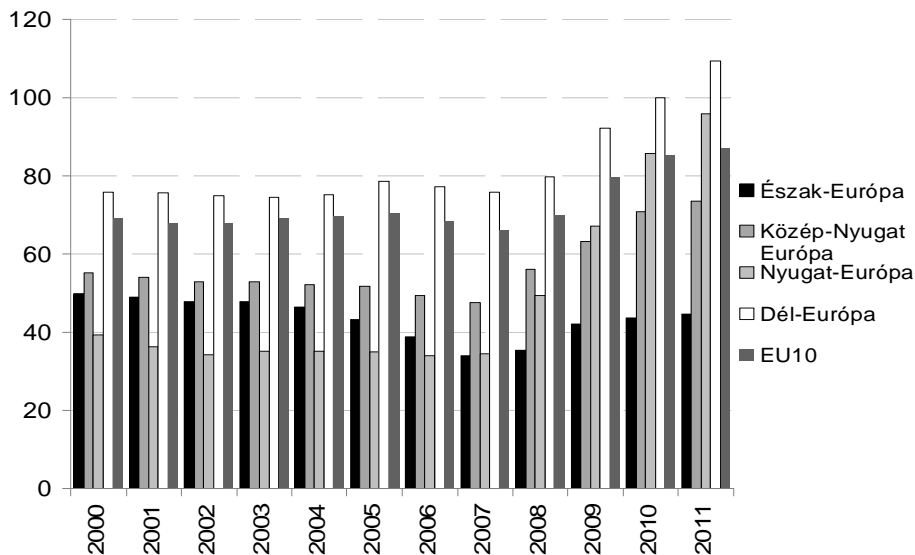
Ha nem a tényleges, hanem a gazdaság potenciális növekedési ütemével, ciklikusan kiigazított államháztartási hiányt vizsgáljuk, akkor azt tapasztaljuk, hogy a ciklikus deficit a kelet-közép-európai országokban a válság előtt jóval meghaladta a régi tagországokét. Mint Palócz Éva írja: *„A válság előtt rendkívül gyors növekedést elérő országokban (balti államok, Bulgária, Románia, Szlovákia) a fiskális pozíció ugyan kifejezetten jó volt (kis hiány vagy enyhe többlet), ez azonban nem volt arányban a növekedés ütemével”* (Palócz 2010, 5. o.). Hozzátehető, hogy, ha az említett országok gazdaságpolitikai döntéshozóinak megfelelő az előrelátása, ez a növekedés a rosszabb években is jobb költségvetési feltételeket tett volna lehetővé (sokkal kisebb mértékben, de ugyanez vonatkozik Lengyelországra, Csehországra és Szlovéniára). A válság előtt még gyorsan növekvő EU-10 gazdaságok a krízis időszakában különösen súlyos visszaesést szenvedtek el, ami fiskális pozíciójukat is erőteljesen rontotta. *Magyarország minden szempontból különbözik a többi vizsgált országtól:*

⁵ A 21. század második évtizedében négy, egymásból következő, egymásba kapcsolódó kihívás keresi a választ (Muraközy 2012). Nevezetesen az optimális méretű, finanszírozható állami szolgáltatások hiánya jelentős növekedési veszteségeket okozhat, ami, nehezíti a társadalmi modellek és a globális gazdaság versenyében való helytállást. Ehhez párosul a következő évtizedekben a megváltozó demográfiai helyzet, valamint számos európai országban, köztük nálunk, az alkalmazkodás halogatása miatt bekövetkezett, a korábbi időszakok belső forrásokból nem finanszírozható, gazdasági teljesítményekkel nem arányos társadalmi fogyasztásához kapcsolódó hitelfelvétel, s az ebből következő, differenciált adósságválság, amely azonban az Európai Unió kockázatközösségében nem csak a közvetlenül érintetteknek okoz súlyos, kilábalást nehezítő terheket.

2006-ig fiskális felelőtlenségével, utána viszont a legsúlyosabb kiigazítási mértékkel tűnik ki (Kovács 2012; Palócz 2010).

Az 1. számú ábra az államadósság egyes ország-csoportokat jellemző alakulását, az átrendeződéseket mutatja az Európai Unióban.

1. ábra Az államadósság a GDP százalékában



Forrás: EUROSTAT

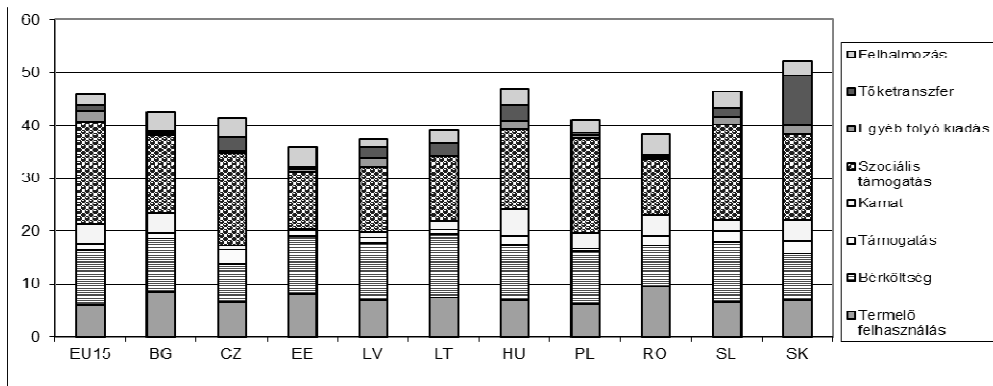
Érdeemes az okokat részletesebben megvizsgálunk. A közösséget korábban alkotó, EU-15-ök illetve az EU-10 országcsoport jóléti rendszerei, az intézményi és ellátási modelljei az alapvető szociális jogokban, igényekben mutatkozó konvergencia⁶ hatására a belépést követően igyekeztek mind több azonosságot felmutatni. Az azonos értékek megvalósításának szándéka és az ezt szolgáló megoldások finanszírozhatósága tekintetében azonban igen jelentősek voltak az eltérések. Mint kitűnik, a válság által leginkább sújtott országokban – ezek közé tartoztak és tartoznak az EU-10 országok is, az államháztartás-finanszírozási problémák különböző mértékű eszkalációjában (OECD 2010; Darvas 2011; Inotai 2011) szerepe volt az államháztartás elavult szerkezetének és elsősorban a működtetésére fordított kiadások fedezet nélküli növelésének (Artner 2011).

Az EU-10 országok kormányai a csatlakozást megelőző és a csatlakozás utáni, válság előtti években a választási eredményektől, a lakossági teherbíró képessé-

⁶ Hivatkozhatunk itt a legkülönbözőbb normákra, irányelvekre, kartákra, de arra is, hogy magát az Unió szociális piacgazdaságként azonosítja, s ez különböző formában, megfogalmazással az egyes országok alaptörvényeiben is megjelenik.

gétől, történelmi örökségtől, az EU csatlakozás hozta mintakövetési szándékoktól függően, alapvetően két cselekvési forgatókönyv mentén igyekeztek manőverezni. A gazdasági növekedés érdekeit a cselekvés centrumába állító, a reálgazdaság terheinek csökkentésével, a fejlesztésre fordítható források növelésével operáló forgatókönyvek meghirdetése volt a jellemző. Ez azonban valójában csak azokban az EU-10 országokban volt lehetséges, ahol a korábbi, „szocialista” időszak jólét modelljének örökségeként nem volt bénítóan súlyos az adósságteher és ahol a társadalmi ellátások finanszírozására viszonylag kevesebbet fordítottak, illetve „társadalmi nyomás” hiányában a szociális kiadások növekedése mérsékeltebb ütemű lehetett, vagy elmaradt. A 2. és 3. számú ábrák az államháztartási kiadások belső arányait szemléltetik.

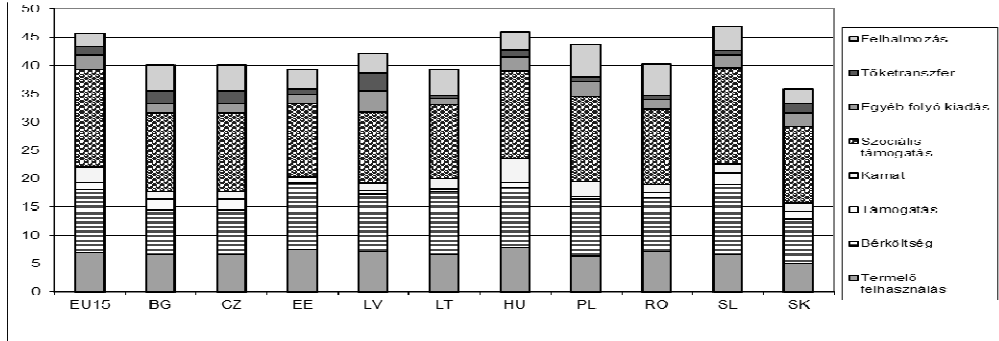
2. ábra Az EU-15 és az EU-10 országok államháztartási kiadásai (2000. év)



Forrás: EUROSTAT

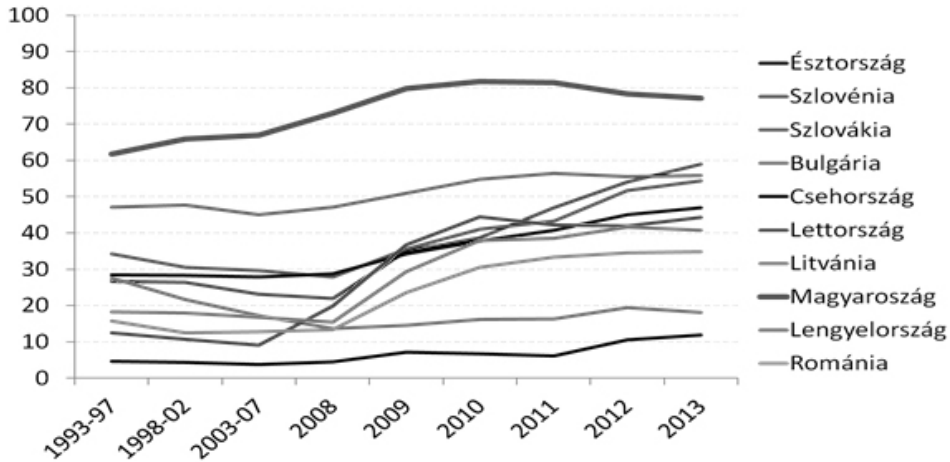
A balti államok, Bulgária, Lengyelország, Románia és Szlovákia – tehát az utóbb csatlakozott európai országok többségének – fejletlenebb szociális ellátó rendszereinek fenntarthatósága kisebb áldozatokat kívánt, mint Csehorszáé, Magyarorszáé és Szlovéniáé, ahol a társadalmi ellátásoknak szintje magasabb volt, ráadásul a kevésbé hatékony rendszerek finanszírozása – különösen Magyarországon – aránytalanul sokba került, miközben a változtatás feltételei hiányoztak. Nem volt meg ehhez sem a szükséges társadalmi támogatás, politikai akarat, sem pedig a pénzügyi forrás. Így a gazdasági fejlődést középpontba helyező választás hangoztatása ellenére valójában egy másik „kényszer-szociális” cselekvési forgatókönyv érvényesült. Ez a társadalmi béke érdekeit (valójában az aktuális kormány politikai hatalmának megtartását) helyezte előtérbe, ami a változtatások halogatását, az adott túlfogyasztó ellátó szerkezet – hitelekből, vagyonfelélésből származó – mind nagyobb nehézségekkel megoldható fenntartását jelentette.

3. ábra Az EU-15 és az EU-10 országok államháztartási kiadásai (2010. év)



Forrás: EUROSTAT

4. ábra Az államadósság trendje



Forrás: EUROSTAT

A statisztikai adatok egyértelműen bizonyítják azt is, hogy az adósságproblémákkal küzdő országokban a belföldi kereslet tartósan visszafogott marad.

Mint ezt a 4. számú ábra mutatja, a magas adósság mellett ilyen pályán haladva, válság nélkül is törvényszerű a költségvetés egyensúlyának előbb-utóbb bekövetkező megbomlása⁷ (Farkas 2009, 2012). Magyarország pedig messze a legrosszabb

⁷ A vizsgált EU-10 országcsoportban az államháztartási szerkezet, részben a „szocialista” örökség ellátási formáinak tulajdoníthatóan így igen merev, és jelentősebb változtatása rendkívül erős kényszerhelyzetben és/vagy társadalmi támogatás mellett – óriási feszültségeket kiváltva – az állam egész mű-

helyzetet idézte elő a maga számára. A lehetőségeitől elrugaszkodva 2002-től 2006-ig egyszerre kísérelte meg a „jóléti fordulatra” építő szociális kohéziós forgatókönyvet és a „felzárkózást” szolgáló fejlődési scenáriót. Az egymást kizáró modellek finanszírozása még a viszonylagos európai konjunktúra és hitelbőség mellett is csak ideig-óráig volt megoldható. A vagyonsfelélés mellett ez vezetett oda, hogy költségvetés adósságszolgálati terhe távlatilag is mintegy másfél-kétszerese a hasonló örökségű országokénak.

3. A fiskális beavatkozások mátrixai

A „cselekvési-mátrixokba” foglalt beavatkozási „megoldások”, ha indokaikat és alkalmazhatóságukat tekintjük, természetesen kapcsolatban vannak az államháztartás egyenlegével, a termelési, jóléti rendszerekkel, a megoldandó feladatok nagyságával. Az is nyilvánvaló, hogy ott volt „aktivistább” – mind mértékét, mind kiterjedtségét tekintve – a kormányzati cselekvés, ahol a jóléti rendszer strukturális átalakítása, az államháztartási kiadások mértékének csökkentése, szerkezeti átalakítása a finanszírozás fenntarthatóságának szorításában halaszthatatlan kulcskérdéssé vált, és ahol mindehhez a társadalmi támogatás is rendelkezésre állt. Utóbbi tekintetben Magyarország Kormánya 2010 második felétől egyedülálló felhatalmazást kapott.

A válság kirobbanása óta eltelt idő az elemzés tapasztalatai alapján két szakaszra bontható: 2008-2010 között az első reakciók alapvetően hasonló képet mutatnak az egyes országokban. A válságkezelés terén eleinte az EU-10 országok is a gazdasági visszaesés megfékezését tartották alapvetőnek, melynek érdekében költségvetési forrásokból megfelelő ösztönzést (stimulusokat) is igyekeztek – már ahol erre volt pénz – alkalmazni. 2010-től a krízis újbóli elmélyülése a válságkezelési stratégiák megújítását eredményezte (European Institute 2011). Az államháztartási stabilitás érdekrendszere került előtérbe olyan konszolidációs lépésekkel, amelyek a gazdaság dinamizálását segítették, vagy legalábbis *szándékuk szerint* nem voltak kontra-reaktívak.

Ha az EU-10-ek válságkezelésében meghatározó stabil jellemzőket, illetve a két szakasz között eltéréseket keresünk, akkor ezeket az alábbi hét területen, nevezetesen

- az államháztartási kiadások *mindkét szakaszban* (2008-2012) érvényesülő csökkentésében (restrikciókban),

ködési modelljére kiható változtatásokat és megrázkódtatásokat vállalva halad (vagy inkább araszol) előre. A társadalmi igények pedig inkább a túlfogyasztó, alacsony hatékonyságú, de „megszokott” társadalmi szolgáltatások fenntartása, mennyiségi fejlesztése irányában mutatnak, figyelmen kívül hagyva, hogy az elavult finanszírozási rendszer erőteljesen meghatározza azt a hiánypályát, amelyet az egyes országok a válságot megelőzően és a válságban is eddig végigjártak, illetve amiről súlyos áldozatok árán sem voltak képesek letérni.

- az adók, vámok és járulékok általános, *mindkét periódusban* megtalálható növelésében (2008-2012),
- a gazdaságra, elsősorban a munkaerőpiacra irányított, *mindkét szakaszban érvényesülő* intervenciókban (2008-2012),
- az adók, vámok és járulékok meghatározott területekre irányított, elsősorban az *első szakaszra jellemző* szelektív csökkentésében (2008-2010), majd a *második szakaszra jellemző* (2011-2012), fogyasztásra irányított szelektív növelésében,
- az egyedi bankmentő akciókban az *első szakaszban* (2008-2010),
- az államháztartás működési szabályainak, intézményrendszerének, szerkezetének, *általánosan az első szakaszban érvényesülő*, változtatásában⁸ (2008-2010), és
- a pénzügyi szektorra irányított, a *válságkezelés második időszakára jellemző*, különadókban (2011-2012) találjuk meg.

A váratlan helyzetek megelőzésének legjobb eszközét az EU-10 országok jellemzően a pénzügyi, gazdasági folyamatok monitoringjának erősítésében, ún. numerikus szabályokban, új a költségvetési felelősséget érvényesítő intézmények⁹ megteremtésében látták.

⁸ Az Európai Bizottság egy 21 tagállamra kiterjedő 2009-es felmérése a következőket emelte ki (European Commission 2010b):

- A válaszadó országokból 19-ben a költségvetési eljárás – a kiadások általános megkurtítása, a nagyobb tartalékképzés és differenciált szerkezeti átalakítás - volt a leggyakrabban használt fiskális eszköz.
- Új numerikus fiskális szabályt 13 ország vezetett be, új fiskális keretéről 13 ország adott jelentést.
- Jellemző volt ebben az időszakban a költségvetési eljárás átalakításán belül a transzparencia növelése, a program és teljesítmény költségvetés alkalmazása.
- A fiskális fegyelem erősítése (pl. költségvetés centralizálása, top-down költségvetés készítés) alig jelent meg.
- A 21 válaszadó országból 19-ben teljesen új szabályt vezettek be, 2 ország pedig a meglévő fiskális szabályok átalakítását végezte el.
- 8 új szabály foglalkozik a kiadások növekedésének korlátozásával, 6 szabály a költségvetési egyensúllyal, 5 szabály pedig az adósságszinttel.
- A középtávú pénzügyi tervezés terén mind a meglévő szabályok átalakítására, mind pedig új szabályozások bevezetésére sor került, összesen tíz ország esetében.
- 3 ország vezetett be a válságból való kilábalás érdekében elsőként középtávú pénzügyi tervezési rendszert, így jelenleg az EU 25 tagállamában létezik ilyen.
- Bár több ország vezetett be új fiskális szabályt, az előző évi tanácsi ajánlások nagyrészt még nem köszöntek vissza; mindössze 7 esetben történt előrelépés.

Az Európai Bizottság véleménye a témában az, hogy kiegészítő fiskális ösztönzőkre, kezdeményezésekre van szükség. Mindösszesen csak 5 országban tűntek elég erősnek a fiskális szabályok, amiből az a következtetés is levonható, hogy az államháztartás strukturális átalakítását mindaddig, amíg a régi szerkezet finanszírozható, halogatják.

⁹ A szabályalapú költségvetés a költségvetési felelősség keretrendszerét szabja meg eljárási és átláthatósági szabályokon továbbá felügyeleti és szankcionáló mechanizmusokon keresztül. E szabályokból és

Arról, hogy a válságkezelésben az azonosságok vagy a különbségek voltak inkább a jellemzők, egyértelműen ki lehet mondani, hogy az *alkalmazott megoldásokat tekintve több volt az azonosság, mint a különbség, és ez fennáll az utóbb csatlakozott közép-kelet-európai országokra is*. Eltérések inkább a beavatkozások mértékében, a beavatkozási területek számában, „aktivista”, egyedi megoldásokkal operáló vagy inkább normatívabb, óvatosabb jellegében voltak és vannak. Bármelyik EU-10 országot nézzük, a megismert szakirodalom, dokumentumok alapján nem lehet állítani, hogy a válságkezelés lépéseit konzisztens, elméleti alapokra épített modell alapján tették volna meg. A közgazdasági szakirodalomban ismert modelleket, korábbi válságok kezelésében bevált elemeket igyekeztek adaptálni, újra felmelegíteni illetve a nemzetközi szervezetektől kapott hitelek feltételeként előírt recepteket alkalmazták több-kevesebb sikerrel (például 2008-tól Magyarország, illetve később Románia és Lettország).

*E tekintetben 2010-től kivétel Magyarország, ahol az igen széleskörű beavatkozás lépései egy sajátosan intuitív, hiper-aktív kormányzati cselekvés vezérfonalára épült fel, markáns preferenciákkal és disz-preferenciákkal.*¹⁰

A korábban fegyelmezett fiskális politikájukkal kitűnő balti országok és Bulgária különböző ütemben, de viszonylag gyorsan megkezdték költségvetéseik konszolidációját. Közös jellemzőjük, hogy nem vagy alig tettek negatív (kiadásnövelő) fiskális hatásokkal járó, válságellenes lépéseket (élénkítés, kormányzati költségek). A megnövekedett államháztartási hiányt részben az igazgatási kiadások csökkentésével igyekeztek orvosolni (átszervezések, létszámcsökkentés és néhol kifejezetten drasztikus bércsökkenés az állami intézményekben), valamint sor került bizonyos szociális juttatások megnyirbálására is. A konszolidáció nagyobb része irányult a bevételek növelésére, amit már csak azért is megtehettek, mert nagyon alacsony adóterhelésű országokról van szó.

Mind a tíz országban emelték a jövedéki adókat, és majdnem mindenhol az Áfa-t is (ahol nem, ott kilátásba helyezték). A magasabb bevételi szint néhány országban akár tartós is maradhat.

A mátrixok összevetése alapján látható, hogy az adócsökkentés a gazdaság bizonyos, a termelő vállalkozások egyik vagy másik területén, mint ösztönző (stimulus) differenciáltan, s az adóterhelés általános növekedése, illetve a különadók alkalmazása mellett valósult meg. A Magyarországon bevezetett különadók és adó-

mechanizmusokból ország-specifikusan kell összeállítani a gyakorlatban alkalmazott költségvetési felelősség keretrendszerét (Benczes–Kutasi 2010). A költségvetési stabilitás megteremtése érdekében sorban jöttek létre a különböző tanácsadó és egyben sajátos kontrollfunkciót hordozó új intézmények, a költségvetési tanácsok. Az EU-10 országokban 2008-ban még sehol, 2009-ben Magyarországon és Szlovéniában, 2010-ben Romániában, és legutóbb, 2012-ben Szlovákiában állítottak fel független Költségvetési Tanácsot.

¹⁰ Magyarország mellett az EU-10 államok közül – Bulgária és Észtország kivételével – mindegyik ország a túlzott deficit eljárás alá tartozik. Észtország – az Unión belül egyedül Svédországgal együtt – sosem volt az eljárás alatt, Bulgária 2012-ben került ki az eljárás alól, a többi EU-10 ország pedig – Magyarország 2004-es kivételével – 2009 óta tartozik az eljárás alá.

kedvezmények intézménye nem volt egyedülálló jelenség a válságkezelésben. A mérték (például a személyi jövedelemadó és a társasági adó igen jelentős csökkentése), az alkalmazási eszköztár (túl) sokszínű palettája, s magának az adórendszernek a töredékessége lényegesen eltért, bonyolultabbá vált.¹¹

4. A válságkezelés első időszaka az EU-10 országokban: 2008-2010

A válságkezelés intenzív szakasza, hasonlóan az EU északi és a nyugati ország-csoportjához, az EU-10 országokban is – Magyarország, Románia, Bulgária és Szlovénia kivételével – a 2008-2009 évekre esett.

Ha az első időszak intézkedési reakcióit nézzük, az EU-10 országaiban is a reálgazdasági terhek csökkentésére, a fejlődés motorjainak beindítására helyeződött a kormányzati retorika, de a cselekvés részben a forráshiánynak, részben pedig a politika hullámvásárlásának tulajdoníthatóan nem volt következetes. Ilyen megoldások széleskörű alkalmazására azonban az EU-10 országoknak nem voltak forrásai, és mivel bankrendszereik dominánsan külföldi kézben voltak, *pénzügyi közvetítőrendszereik működőképességének fenntartása is kívül esett konszolidációs lehetőségeiken és felelősségükön. Az államháztartás eladósodottsága, az aktuális hiány mértéke határozta meg, hogy volt-e lehetőség anticiklikus gazdaságpolitikát folytatni. Mint előbb az 1. sz., majd 4/b. sz. ábrák összevetéséből kitűnik, ellentétben a többi EU-10 országgal, Magyarországnak ezért sem volt ilyen lépésekre lehetősége a válság eszkalálódásának időszakában.*

Általában mérsékeltebb lett a jövedelem-koncentráció. Az államháztartás jóléti kiadásainak növekedési dinamikája csökkent, sőt esetenként abszolút mértékében is kevesebbet költöttek e célokra. A válságkezelés során alkalmazott egyik lényeges lépés volt az olyan „kedvezmények” jelentős csökkentése, sőt megszüntetése is, melyek jóléti jellegük miatt korlátozták az egyének munkaerő-piaci aktivitását. Súlyos megszorítások történtek Észtországban és Lettországnak a nemzetközi pénzügyi intézmények kívánalmainak megfelelően. Utóbbiak a 2010 utáni fejlődést a restriktív politika sikerének tartják.

Az általános kiinduló feltételezés az volt, hogy a vállalkozókat terhelő adók szelektív csökkentése/növelése mellett/ellenére is több jut a fejlesztésekre, az innovációs támogatásokra, ami a növekedés megindulásához nélkülözhetetlen. Ez azonban csak az északi országcsoporthoz leginkább közelálló balti államokban és Lengyelországban alakult így.¹²

¹¹ Ez pedig a behajtás feltételrendszerét is nehezítve, a költségvetés bevételeinek alakulására előnytelen. A lakosság megcélzott, ún. középrétegeinél marad nagyobb jövedelem pedig, részben a súlyos eladósodottság terheinek csökkentése, részben a bizalomhiány miatt nem eredményezett érdemi megteremtés többletet.

¹² A litván kormány a válság első jeleire több hangzatos ígéretet is tett, ezek az intézkedések skálájának szinte teljes egészét felölelték: a vezető tisztségviselők, közalkalmazottak – kivéve tanárok – bérének csökkentését, az általános forgalmi adó növelését, munkahelyvédelmi programokat stb. (Hawkesworth

Természetes, hogy minden válságban, ahol munkahelyek szűnnek meg, az állam igyekszik aktívan ösztönözni a munkavállalást, ehhez támogatást, képzést biztosítani. Így megfigyelhetőek voltak a különféle munkaerő-piaci programok. 2009-2010-ben azonban kezdtek „kimerülni” az ösztönző programok a fiskális mozgástér beszűkülése következtében (European Commission 2010a). Az eredménytelen munkaerőpiaci beavatkozások azonban arra is utalnak, hogy a kormányzatok nem ismerték fel megfelelően a válság elmélyülésének dinamikáját, s ennek hatását a munkaerő-piacok szerkezeti módosulására. A cselekvés ellentmondásos jellegében azonban rövidtávú, a társadalmi béke megőrzésével kapcsolatos kormányzati érdekek is közrejátszottak.¹³

Mint ez az 1. számú táblázatból is kitűnik, a válság kezdetén, 2008-ban és 2009-ben az EU-10 országoknak csak egy része és az is korlátozottan (Bulgária, Szlovákia, Szlovénia) volt abban a helyzetben, hogy vállalva az eladósodást, a dráguló adósságfinanszírozást, a növekvő költségvetési deficitet, az Európai Unió magországhoz hasonlóan, a keynesi keresletorientált, anticiklikus gazdaságpolitikát válassza.

et al. 2010). Az így megtakarított pénzek jelentős részét fordították innovációra, oktatásra, ebben látva a növekedés egyik legfontosabb motorját. Ellenpéldaként említhetjük meg Csehország esetét, ahol az egyes adóbevételek növelése (ÁFA, fogyasztási adók) ellenére sem fordítottak nagyobb figyelmet az innovációs támogatásokra és az oktatásra, sőt, jelentősen csökkentek az ilyen célokra elköltött összegek (Hrdlicka et al. 2010).

¹³ A munkahelyek megőrzésének fontos eszköze a különböző munkavállalói és munkáltatói terhek csökkentése. Erre gyakori példát találhatunk a taglalt országok válságkezelési stratégiáiban: Szlovákia széles körű intézkedései érintették az egészségbiztosítási és nyugdíjjárulékok részleges vagy teljes átvállalását, a rugalmas munkaidő támogatását, a munkavégzést érintő törvények felülvizsgálatát, az építőipari munkahelyek megőrzését állami megrendelések segítségével (Bucek 2010). Szlovénia is hasonló módon jelentős összegeket fordított a munkahelyek védelmére, a válság vállalkozásokra gyakorolt hatásának csökkentésére, a már említett balti államokra jellemző innovációs és oktatási kiadások növelésével egyidőben (Beynet–Leibfritz 2009). Lengyelország sem kivétel ebből a szempontból, a válságot megelőző évekhez hasonlóan nagy figyelmet kapott a belső piac fenntartása, a jelentős vállalkozói réteg segítése. Ez megnyilvánult a rugalmas munkavégzés támogatásában, a különböző járulékok részleges vagy teljes átvállalásában (Reichardt 2011). Részben fedezetet nyújtott ezen műveletekre az uniós támogatások euróban történő lehívása, majd a nemzeti deviza kedvezően alacsony árfolyama, de hasonlóan az ÁFA emelésből származó bevételek is javarészt ezeket a célokat szolgálták (Csomós 2011).

1. táblázat A válságkezelésben alkalmazott jellemző lépések 2008-2009 években

Ország	Megtett intézkedések/lépések												
	Államháztartási kiadások jelentős megkurtítása	Adó, vám, járulékok emelés	Adó, vám, járulékok csökkentés	Jelentős, folyó finanszírozáshoz felhasznált pénzügyi hitelfelvétel	Nemzetközi szervezetektől a válság kényszerrel nyomán szükséges hitelfelvétel	Banki külföldön adók bevezetése	Szolgáltatások különadói	Egyedi bankmentő akciók	Új irányító és/vagy kontroll szervek az államháztartási gazdálkodásban	Munkaerő-piaci intervenciók	Gazdaság (fogyasztás) élénkítő programok	Egyéb, egyedi lépések (pl. privatizáció, magánnyugdíj-pénztári vagyon felhasználása)	Az államháztartás működési szabályainak átalakítása
EU-10													
Bulgária	X	X	X		X				X				X
Csehország	X		X						X		X		X
Észtország		X							X		X		X
Magyarország	X	X		X	X				X	X	X		X
Lengyelország		X	X		X				X		X		X
Lettország		X	X		X				X		X		X
Litvánia	X	X	X						X		X		X
Románia	X	X		X	X				X	X	X		X
Szlovákia		X	X						X		X		X
Szlovénia		X	X						X	X			X

Forrás: OECD/EU alapján saját szerkesztés

5. Néhány jellemző válságkezelés a második szakaszból

Az ösztönző tevékenységek a globális válság szorításában, és a világpiac egyensúlyhiánya következtében, még a korábbi dinamizmust mutató EU-10 országokban sem tudtak érdemi növekedést indukálni. A GDP 0,1-0,5% közötti deficitnövekedéssel járt a gazdaság élénkítésével történő kísérletezés. A gazdaság élénkítésének államháztartási forrásokból történő segítése előidézte azonban azt is, hogy vele piaci koc-

kázatok is kerültek a közszférába. A stabilitás érdekében az újabb és újabb megszorítások sem voltak elkerülhetők, s az egyensúly fenntartása jelentős növekedési áldozatokat követelt, hátráltatva a kedvező folyamat beindulását a reálgazdaságban (Farkas 2009, 2012). Ennek tulajdonítható, hogy 2011-től, Magyarország kivételével, ahol a közmunka programokat a kormány a munkahelyteremtés fontos, innovatív eszközeként tartja, ez az eszköz szinte teljesen eltűnt a válságkezelés eszközpalletájáról (European Commission 2010a, 2010b, 2010c, 2011).

Az inkább a második válságkezelési szakaszban beléptetett bankadók tekintetében lényeges, hogy magát a különadó intézményét nemcsak az euró-övezeti országok (Ausztria, Franciaország és Németország) alkalmazták, hanem ezen kívül is (Egyesült Királyság, Magyarország és Svédország). Ugyanakkor az is tény, hogy a költségvetési egyensúly érdekében a bevételi oldalon forrástöbbletet (és részben teherelosztás-korrekción) így végrehajtó országok bankrendszerének teljesítményét, méret-mutatóit, illetve államháztartásainak *bevételi főösszegét* tekintve *a Magyarországon alkalmazott megoldás a többinél összehasonlíthatatlanul radikálisabb, s olyan mértékű, ami a bankrendszer finanszírozási aktivitását, s vele a gazdasági növekedés elindulását veszélyezteti.*¹⁴

Az EU-10 országcsoporton belül – Románia és elsősorban Magyarország, újabban Szlovénia kivételével, ahol folytatódtak illetve utóbbiban megindultak az államháztartásra irányított széles, közvetlen beavatkozásokkal operáló intézkedések – 2010-2012 között többnyire visszafogottabb kormányzati aktivitást mutató válságkezelést valósítottak meg. Ezt az is mutatja, hogy esetükben a korábbival szemben többnyire 2-3 válságkezeléssel kapcsolatos lépést látunk, amelyek jellemzően megmaradtak az energiához, illetve általánosságban a fogyasztáshoz kapcsolódó adóterhek területén, valamint változatlanul érvényesült a költségvetési szigor, illetve a munkaerőpiac védelme. *Az EU-10 országainak többsége képes volt helyzete konszolidálására.*

Mint ismert, a költségvetési intézkedések több csatornán keresztül befolyásolják a fiskális fenntarthatóságról, amely egyszerre jelent képességet és igényt, alkotott képet: elsődleges egyenleghatás, növekedési hatás, befektetői bizalom hozta hosszú távú növekedési hatás. Ebben a tekintetben közel sem mindegy, hogy a kormányzás milyen következetességgel, konszenzuskészséggel alkalmazza az intézke-

¹⁴ Magyarország – a bankmentő akciók kivételével – 2008-2011 között lényegében a fiskális politika mindegyik, néha teljes fordulatot jelentő lépésével megpróbálkozott: nagy dózisekben, sokkolóan adagolva a beavatkozást. Nyilvánvaló az is, hogy a megszokottól, az általánosan elfogadottól (ortodoxtól) eltérő, kipróbálatlan, érdek harmonizációval keveset törődő, kreatív megoldások sorozatos választása esetén, – különösen egy instabil környezetben – a kívánt eredmény megvalósulásának kockázata is nagyobb. Egyrészt, mert a válságkezelés nemzetközi terhet és felelősséget viselő intézményrendszer, tartva az ilyen „innovációk” együttműködést szétfeszítő elterjedésétől, bizalmatlan és szankcionál. Másrészt az igen gyorsan változó feltételek önmagukban is az alkalmazhatóság kockázatát vonják maguk után. A kreatív ötletek, ha nem állják ki az alkalmazhatóság próbáját, előbb-utóbb kontra-produktívvá válnak, a választott forgatókönyvtől való eltérést, a célok elérhetetlenné válását von(hat)ják maguk után, annak minden társadalmi, gazdasági következményével együtt.

déseit, lépései mennyire kiszámíthatóak. A kelet-közép-európai országok ebben a tekintetben térben és időben meglehetősen vegyes képet mutató pályán mozogtak, és a bizalomhiányt többségében a kormányzó erők egymás örökségéért élték meg.

2. táblázat A válságkezelésben alkalmazott jellemző lépések 2010-2011 években

Ország	Megtett intézkedések/lépések												
	Államháztartási kiadások jelentős kurtitása	Adó, vám, járulék emelés	Adó, vám, járulék csökkentés	Jelentős, folyó finanszírozáshoz felhasznált pénzügyi hitelfelvétel	Nemzetközi szervezetektől a válság kényszerrel nyomán szükséges hitelfelvétel	Banki külön adók bevezetése	Szolgáltatások különadói	Egyedi bankmentő akciók	Új irányító és/vagy kontroll szervek az államháztartási gazdálkodásban	Munkaerőpiaci intervenciók	Gazdaság élénkítő programok	Egyéb, egyedi lépések (pl. privatizáció, magánnyugdíj pénztári vagyon felhasználása)	Az államháztartás működési szabályainak átalakítása
EU-10													
Bulgária	X	X								X			X
Csehország	X	X	X							X			
Észtország	X									X			
Magyarország	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X
Lengyelország	X	X								X			
Lettország	X				X	X				X			
Litvánia	X	X								X			
Románia	X	X		X	X			X	X				X
Szlovákia	X	X				X		X	X				X
Szlovénia	X	X		X		X		X	X	X	X	X	X

Forrás: OECD/EU elemzések alapján saját szerkesztés

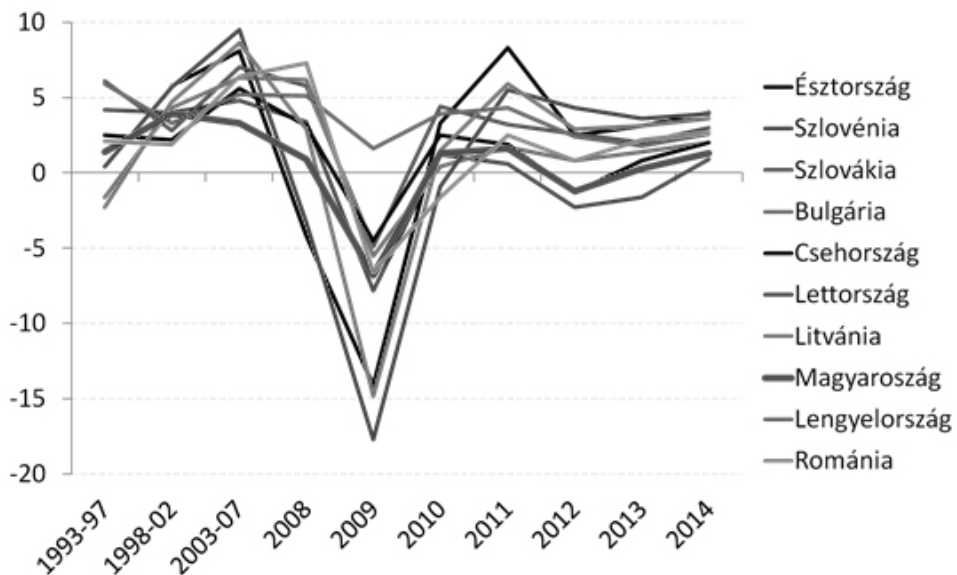
6. Az EU-10 válságkezelése: eredmények és következmények

Már a görög válság első hullámának kirobbanását követően számos vezető közgazdász a gazdaságpolitikák harmonizálásának hiányára és a Stabilitási és Növekedési

Paktum „puhaságára” hívta fel a figyelmet (Boefinger–Ried 2010). Ez a körülmény előrevetítette, hogy várhatóan egyedileg fogják kezelni a tagállamok a gazdasági válság hatásait, tudván, hogy a válság egyben a pozíciók átrendezésében a magországokkal való kapcsolatok erősítésében esélyeket is teremt. Így is történt, s az EU-10 országok csoporttá fejlődését, a közös jellemzők erősödését és a dél-európai államokhoz képest költségvetési stabilitásban a pozíciók javulását figyelhetjük meg. Még akkor is, ha a kormányváltások hullámvázában, meglehetősen esetleges, mintsem következetes, közgazdasági-társadalompolitikai tudományos megalapozottságra épülő gyakorlat érvényesült.

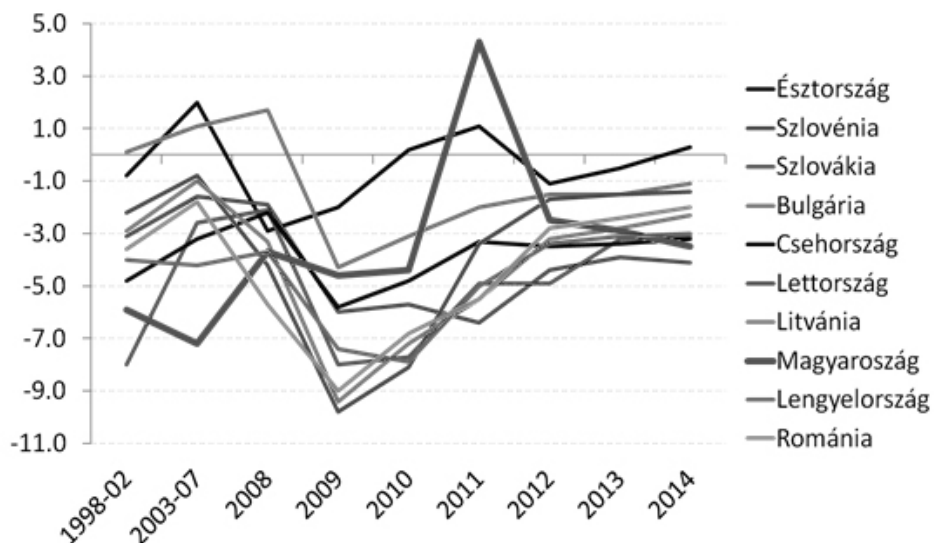
A „cselekvési mixeknek” azonban voltak kormányzati váltásoktól is független, hosszabb távon érvényesülő jellemzői. A következetesség, a politikai hatalom gyakorlásától független konszenzus a lényegi kérdésekben (adózás, a konszolidáció terheinek elosztása) fokozatosan nyert teret, s inkább a válság második szakaszában érvényesült. Eredményei elsősorban a balti államok, Lengyelország és Szlovákia felzárkózási esélyei javulásában láthatók (Csomós 2011; Reichard 2011). A költségvetés egyenlegének, a növekedésnek és a növekedés potenciáljának átrendeződéseit mutatják 5/a-c. számú ábrák.

5/a ábra A növekedési trend



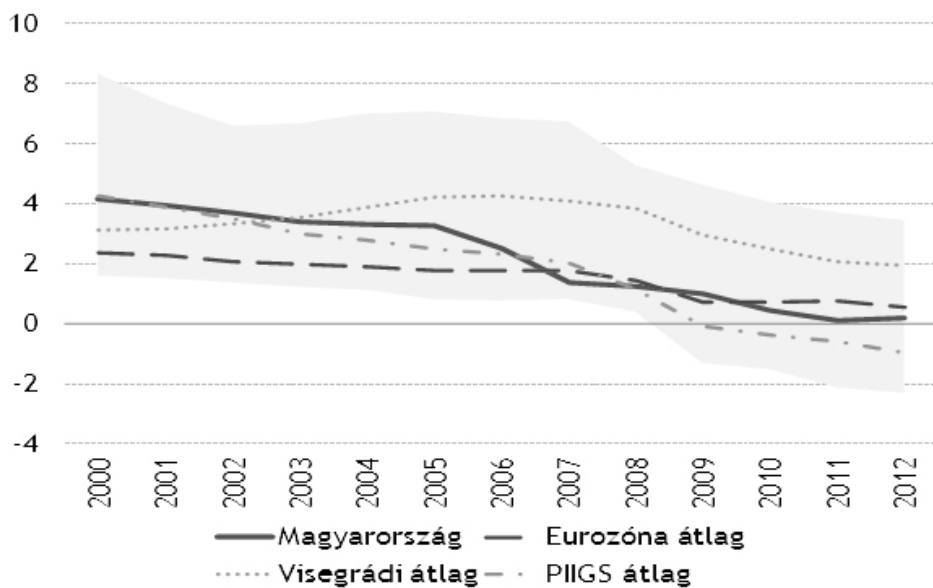
Forrás: EUROSTAT

5/b ábra A költségvetési egyenleg



Forrás: EUROSTAT

5/c ábra A növekedési potenciál



Forrás: EUROSTAT, OTP, Kondora Szilárd, Muraközy (2012)

Az alkalmazott megoldásokban az adózási, költségcsökkentési, szolgáltatás-kurtítási, megszorítási, fogyasztáscsökkentési és persze gazdaságélénkítési eszközöknek az elegyében az arányok és az ütemezés eltérő volt. Ez, illetve az „adagolás” dózisa adta a költségvetés-politikai innovációt attól függően, hogy az adott ország mérete, gazdasági ereje, eladósodottsága, társadalmi tradíciói, állapota mit engedett meg, illetve, hogy mit gondolt minderről az adott kormány. Természetesen az eredmény is különbözött.¹⁵

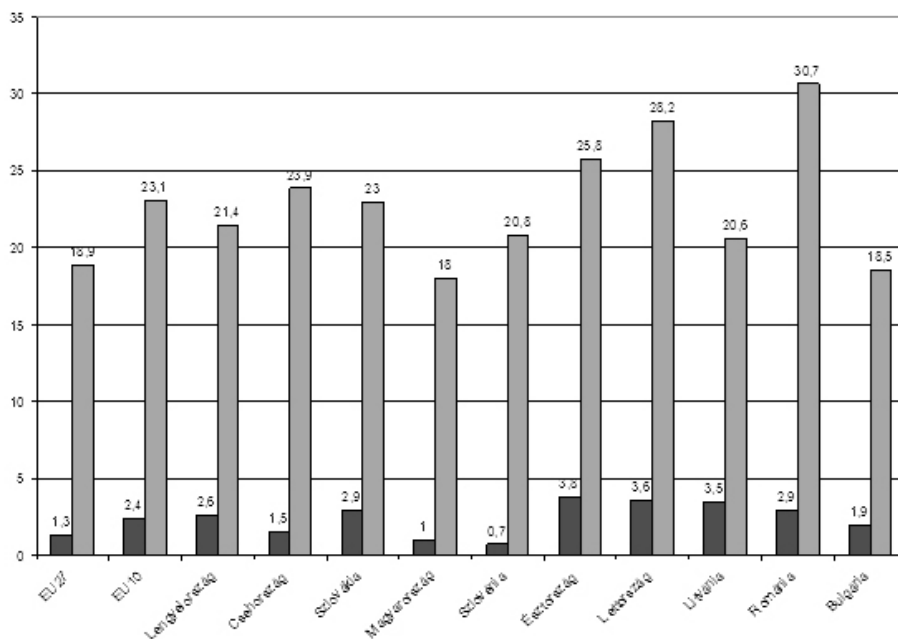
Az EU-10 országok helyzete a válság első időszakában a dél-európaiakhoz sok tekintetben hasonló volt, majd relatív pozíció-javulás indult meg. A stabilitási probléma azonban az EU-10 országokban nem olyan mély, mint a dél-európaiakban, ahol a reálgazdasági teljesítményektől – szerkezetileg és kiterjedtségben valamint minőségileg egyaránt – messze elszakadó és gyenge hatékonysággal működtetett társadalmi szolgáltatásokat finanszíroztak (Csaba 2010). Hiányaik mértéke esetenként az egyszeri hatásoknak (például Magyarország), a strukturális átalakítás nélküli szolgáltatás-kurtításoknak, restriktióknak (például Románia), vagy az örökölt alacsony szolgáltatási szint fennmaradásának/romlásának (például Szlovákia, balti államok, Románia) tulajdonítható. A válságkezelésben nem futotta az erő a társadalmi, gazdasági szolgáltatások modernizációs átstrukturálására, a nagy ellátórendszerek távlatilag is fenntartható működtetésére. Ilyen tekintetben bizonyos kivételt jelent a magyarországi újra-strukturálása az egészségügyi és az oktatási szolgáltatásoknak, illetve az igazgatásnak.

A válság előtti években is jórészt csak a 3% alatti maastrichti referencia-szint elérésére – több-kevesebb sikerrel – törekvő országok (Lengyelország, Csehország, Szlovákia és Szlovénia) kevesebb konszolidációs lépést tettek, jórészt azt a filozófiát követték, hogy a válság elmúltával a fiskális pozíció automatikusan javulni fog. Intézkedéseik nagyobb része a válság kedvezőtlen reálgazdasági hatásainak mérséklésére irányult, ez nagyban hasonlít a régi tagországok nagy részében követett gazdaságpolitikára (Palócz 2010).

Az EU-10 országainak egyike sem tartozik ma a leszakadó, mediterrán országok csoportjába, habár a stabilitás fenntarthatóságát illetően – a költségvetési hiány, potenciális növekedés prognózisait az 5/a-c. számú ábrán, a gazdasági növekedés, illetve a beruházások alakulását az 6. számú ábrán látjuk – eltérő helyzetben vannak. Ezek az eltérések azonban, mint az ábrák mutatják, csökkennek.

¹⁵ Ugyanaz az eszköz – például szerényebb jövedelemadó kulcs alkalmazása – egyes országokban növelte a belföldi megtakarításokat, míg máshol ezt felélték vagy külföldre vitték (de Haan et al. 2002).

6. ábra Beruházás és növekedés



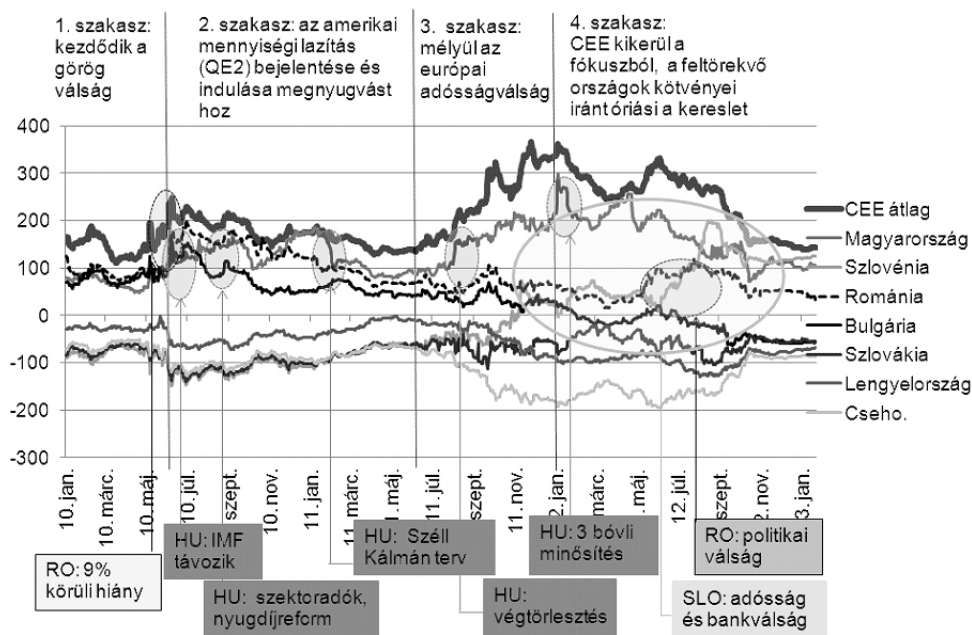
Forrás: EUROSTAT

Meglehetősen biztonsággal lehet állítani, hogy nemcsak a geopolitikai okok, hanem a válság kezelésének megoldásai is hozzájárultak a sajátos kettős csoportképződéshez: az EU-10 országcsoporthoz mindinkább egy „északi”, felzárkózásban eredményesen előrehaladó blokkra és egy „déli”, növekedési potenciáljában szerényebb, és így szükségszerűen a gazdaság dinamizálásában nehezebben teljesítő csoportra tagolódik. A balti államok és Lengyelország teljesítménye mindinkább lehetővé teszi az EU magországekéhoz történő közeledést, míg az utóbbi csoport „felső zónájában” Csehország, Szlovákia és újabb gazdasági problémái ellenére Szlovénia foglal helyet, míg Magyarország, Románia és Bulgária pozíciói ettől szerényebbek (IMF 2009a, 2009b).

Az előző pontokban már szó esett az államháztartási hiánypálya válságot megelőző szakaszáról. A 2007-2012 közötti időszakban az államadósság növekedésének okait is érdemes figyelembe vennünk, ahol az EU-10-re nézve többféle indok található meg. Románia és Lengyelország esetében a GDP-hez viszonyított államadósság jelentős növekedése teljes mértékben, Csehország esetében a növekedés döntő hányada magyarázható a költségvetés elsődleges egyenlegének romlásával. Litvániában az államadósság növekedésének mintegy fele magyarázható az elsődleges egyenleg romlásával. Ugyanakkor Magyarországon a finanszírozás kamatkondí-

cióinak erőteljes romlása, a gazdasági teljesítmény visszaesése és a kiadáscsökkentések ettől elmaradó üteme¹⁶ is felelős volt az államadósság növekedéséért, míg más országok esetében az okok még szélesebb spektruma áll a háttérben. Mindez arra utal, hogy az államháztartási szerkezetek átalakítása nélkül aligha lehet előre jutni a finanszírozási fenntarthatóság felé vezető úton.

7. ábra A csőd-kockázati felárak alakulás és a gazdaságpolitika



Forrás: Reuters, a CEE átlag a fenti országok átlaga, az egyes országok vonalai pedig a CEE átlagtól való eltérést ábrázolják

A finanszírozhatóságot mélyen befolyásolja az adott ország csőd-kockázati besorolása, s abból adódóan a külső finanszírozás forrásbevonásának költsége, az ún. CDS felár.¹⁷ A CDS felár, az állampapír piaci hozamok óriási kilengésén, az adott

¹⁶ Természetesen a kiadáscsökkentés lehetőségei sem véglegesek és az államháztartási szerkezet átalakítása is kezdetben inkább kiadásnövekedést mutat. A cikk, már csak terjedelmi okokból sem vállalkozik arra, hogy ezeket a társadalmi összefüggéseket (cselekvési fékeket a kormányzásban), a költségvetés-politika mozgásterét elemezze.

¹⁷ 2012. január elején 670, miközben 2011 nyár elején még 255 bázispont körüli magyar CDS-arázásokat mértek. A megelőző csúcs 2009 márciusában – a Lehman Brothers amerikai nagybank 2008. őszi bukása után indult globális pénzügyi válság kiteljesedésének idején, az ország csőd-közeli helyzetében – volt, 630 bázisponttal.

ország kormányzati politikájával szembeni bizalom hullámzástól torzításán keresztül jut érvényre.¹⁸

Az eladósodott országokban megfigyelhető beruházás-csökkenés tartós növekedési veszteséget okoz, mint ahogy a belföldi kereslet tartósan alacsony szintje sem vezet a fellendüléshez. A válságból való kilábalás lehetőségei azokban az országokban különösen borúsak, ahol a korábban felhalmozott hiány adósságszolgálati terhei – a költségvetés pozitív nettó egyenlege és eredményeket felmutató korrekciós mechanizmusok mellett is – rendre olyan mértékűek, hogy a működés folyó finanszírozásának a restriktív utáni szükségleteire nem marad elég pénz, az infrastrukturális fejlesztések pedig rendre halasztódnak (mint például Magyarországon). Ez már rövidtávon is szűkíti a dinamizálás lehetőségeit.

7. Következtetések

Ma már nyilvánvaló, hogy a válság körülményei között különösen nagy áldozatokat kívánó költségvetési stabilitás megteremtése nélkül nincs esély a gazdaság dinamizálására, a fenntartható fejlődés távlati esélye megteremtésére. „Rókafogta-csuka” helyzetek alakulnak ki, miközben a stabilitás és növekedés elméletileg nem ellentétjei, hanem egymást feltételező komplementerei egymásnak.

A stabilitás megteremtése és fenntartása – mint ezt az EU-10 országok, és ezen belül különösen Magyarország példája bizonyítja – elkerülhetetlenül „növekedési áldozatokat” kíván, s a manőverezést nehezíti a maastrichti kritériumrendszer végletes rugalmatlansága is. Ugyanakkor *a konszolidáció terheinek a jövedelemtulajdonosok – a lakosság és a vállalkozások – közötti elosztása olyan érzékeny egyensúlyok fenntartását, alig meghatározható, esetlegességektől is függő „elviselhetőségi limitek” betartását követeli meg, amelyek lényegi, politikai-társadalmi tényezőkké válnak a válságkezelés forgatókönyveiben.* Szembetűnő, hogy amit a lakosság terhelhetőségével kapcsolatban, kezdetben meg lehetett tenni, azt a válság elhúzódásával már nem. Mindez bizonyítja, hogy a fiskális fenntarthatóság egyszerre ok és okozat, s az állam fenntarthatóságát is érinti, ami működésén keresztül befolyásolja a gazdaság, a társadalom létének feltételeit (Kovács 2011a, 2011b). Az utóbbi időszak bulgáriai, romániai és szlovéniai eseményei megmutatják, hogy milyen társadalmi stabilitási, és vele távlati fejlődési kockázatokat okoz, ha ezt a kényes egyensúlyt az adott kormányzat gazdaságpolitikája nem képes biztosítani, s az államháztartási stabilitás megőrzésének és a növekedés feltételei megteremtésének terheit – a növekedés letéteményesének tekintett vállalkozások, a pénzügyi szolgáltatók „védelmében” – a lakosságra hárítja.

A fenntartható fiskális stabilitás nem lehetséges az államháztartás szerkezetét érintő reformok társadalmi támogatást élvező, következetes végrehajtása nélkül

¹⁸ A 7. sz. ábrán a CEE átlag az egyes országok felárainak az átlaga. Az egyes országok vonalai pedig a CEE átlagától való eltérést mutatják, mert így lehetséges az ország-specifikus folyamatokat ábrázolni.

(Kovács 2011c). A közfeladatokkal kapcsolatosan alapvető, koncepcionális kérdés az állami feladatok újragondolása. Erre mind nemzeti, mind uniós szinteken szükség van. A költségvetési megtakarításoknak is „fenntarthatónak”, tartós hatásúaknak kell lenniük.

A válság körülményei nyilvánvaló tették, hogy az államháztartási stabilitás megőrzése és a gazdaság dinamizálása, a fejlődés fenntarthatósága legkevésbé sem csak a megszorító és „lazító” intézkedések adózási és más (elvonási vagy éppen támogatási) számaival jellemezhető gazdasági-racionalizálási lépések „megfelelő mixétől, adagolásától” függ, hanem a kevésbé számszerűsíthető külső és belső társadalmi, ún. minőségi alkalmazkodási képességeket is magában foglalja. Nagy önfelegylemre, visszafogottságra, türelemre és konszenzus-készségre van szükség ahhoz, hogy a változásokhoz való alkalmazkodás törekvése, az azonnali beavatkozások reflexe ne vigye a választott megoldásokat a rögtönzés irányába. Nem lehetséges jó célokat úgy megvalósítani, hogy az eszközök rosszak, egymásnak ellentmondanak, az adott társadalmi-gazdasági miliőben elfogadhatatlanok, esetleg nyíltan szembe mennek a gazdasági realitásokkal. Ugyanakkor az, hogy mi a megvalósíthatatlan, eredménytelen, destabilizáló és mi az, ami helyénvaló, biztonságnövelő és fenntartható értékteremtést jelent, az pillanatról pillanatra változó, rendkívüli egyensúlyproblémákkal terhelt, s a pénzügyi-gazdasági válság megoldását a „sorok zárásában” kereső Európában ma az egyik legnagyobb kihívás.

A vizsgált EU-10 országcsoport tagjai különböző mértékben és eséllyel, a kormányváltásokhoz köthető reakciókkal, esetenként vargabetűkkel, kontra-reaktív elemeket is tartalmazó cselekvési mixeket alkalmazva, de inkább az előző, szigorú fiskális megszorításokkal a helyzetet stabilizálni képes csoportban helyezkednek el. Az EU-10 országoknak javultak az esélyei a felzárkózásra. A válság árnyalta azt a borús képet, amit a „külső kör” a „kétsebességes Európa” kérdésében a korábbi tapasztalatok alapján fel lehetett rajzolni. Ez az országcsoport mind szorosabban integrálódott a „mag Európához”, az EU belső piacaihoz. Jól képzett a munkaerő és többnyire megfelelő a befektetések jogi környezete. Az EU „Észak és Nyugat Csoport” Lengyelország és a balti államok, valamint Szlovénia és részben – geopolitikai okokból – Csehország és Szlovákia áll közelebb, s a piaci integráció szempontjából, újabban a költségvetési hiány csökkentése és tartása szempontjából Magyarország is ide tartozik. Utóbbi azonban, bár az államháztartási finanszírozása stabil, s van esély a vele szemben alkalmazott ún. túlzott-deficit eljárás megszüntetésére, még nem indult el kiszámítható működést feltételező konszolidáció útján, és a távlati növekedési kilátásokra jelentős hatást gyakorló befektetések szempontjából pedig hátul kullog. Ezáltal a felzárkozási esélyeket illetően inkább Romániához és Bulgáriához – melyeknek ráadásul igen kedvező eladósodottsági mutatói vannak – áll közelebb.

Kérdés ezek után, hogy miben jelentett innovációt, eltérést a többitől a válságkezelés magyar modellje? Minden bizonnyal sokkal inkább szemléletében és nem annyira eszközeiben. Nevezetesen, 2010-től a gazdaságpolitika hangsúlyosan

vállalta fel azt, hogy politikai kormányzás folyik, s így a konszolidáció messze többet, valójában társadalmi-gazdasági konszolidációt jelent, mint a fiskális stabilitást. A tett lépések ezáltal nem közvetlen pénzügyi-gazdasági hatásaikban, hanem a kormányzati célrendszerhez való viszonyukban értelmezhetők. A kormányzat ennek a gondolkodásnak rendelte alá teljes eszköztárát és az általa alkalmazott eszközök – noha a válsággal sújtott EU-10 országok mindegyike hasonló technikai megoldásokat választott egy szűkebb, pénzügypolitikai megközelítésben – így váltak sajátos innovációvá. Az innováció eredménye ma még nem ismert, de nyilvánvaló, a fejlődés megindulása és fenntarthatósága a szándékokon és célokon túl, a külső és a belső feltételektől, azok realitásoknak megfelelő figyelembevételétől függ.

Felhasznált irodalom

- Artner A. (2011): Az európai jóléti modellek és fenntarthatóságuk, MTA Világgazdasági Kutatóintézet. *Műhelytanulmányok*, 89.
- Báger G. – Kovács Á. (2010): A közigazgatás versenyképessége három tükörben. In Báger G. – Czakó E. (szerk.): *A közigazgatás és a gazdaság versenyképessége empirikus eredmények és tapasztalatok*. ÁSZKUT.
- Benczes I. – Kutasi G. (2012): A költségvetési politika fenntarthatósága és a szabályalapú gazdaságpolitika. *Köz-Gazdaság*, 5, 2, pp. 59-74.
- Beynet, P. – Liebfriz, W. (2009): *Keeping Slovenian public finances on a sustainable path*. OECD Economics Department, Working paper, No. 734.
- Boefinger, P. – Ried, S. (2010): *A new framework for fiscal policy consolidation in Europe*. German Council of Economic Experts, Working Paper, 03/2010.
- Bucek, J. (2010): The financial and economic crisis in Slovakia – its spatial aspects and policy responses. In Grzegorz, G. – Chor-Ching, G. (eds): *Financial Crisis in Central and Eastern Europe: From Similarity to Diversity*. EUROREG, Centre for European Regional and Local Studies, University of Warsaw, World Bank, pp. 190-208.
- Csaba L. (2010): Paradigmaváltás az európai gazdaságpolitikában? In Muraközy L. (szerk.): *Válságban és válság nélkül (A gazdaságpolitika rétegei)*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Csomós D. (2011): *Eagles in the storm – The Sub-prime mortgage crisis in the United States and Poland*. DEENK, Debrecen.
- Darvas Zs. (2011): The Impact of the Crisis on Budget Policy in Central and Eastern Europe. *OECD Journal on Budgeting*, 2011/1.
- de Haan, J. – Inklaar, R. – Sleijpen, O. (2002): Have Business Cycles Become More Synchronized? *Journal of Common Market Studies*, 40, 1, pp. 23-42.
- European Commission (2010a): Monitoring tax revenues and tax reforms in EU member states. *European Economy*, 6/2010.
- European Commission (2010b): National fiscal governance reforms across EU member states. *European Economy Occasional Papers*, 67.
- European Commission (2010c): Public finances in the EU. *European Economy*, 4/2010.
- European Commission (2011): *European Economic Forecast*, 2011 Spring. Letöltve: 2012. január 4.

- [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:Public expenditure on labour market policy measures, EU-27,2009 281,29 285,25 of total29.png&filetimestamp=20111114170359](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:Public_expenditure_on_labour_market_policy_measures_EU-27_2009_281,29_285,25_of_total29.png&filetimestamp=20111114170359)
- European Institute (2011): *Austerity Measures in the EU – A Country by Country Table*. Letöltve: 2012. január 4. <http://www.europeaninstitute.org/Special-G-20-Issue-on-Financial-Reform/austerity-measures-in-the-eu.html>
- Farkas B. (2009): Perspectives of Convergence in the European Economic Performance and Institutional Systems In *VII. Nemzetközi Konferencia*, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Miskolc-Lillafüred, II. kötet, pp. 103-109.
- Farkas B. (2012): The Impact of the Global Economic Crisis in the Old and New Cohesion Member States of the European Union. *Public Finance Quarterly*, 57, 1, pp. 53-70.
- IMF (International Monetary Fund) (2009a): *Republic of Latvia: Request for Stand-By Arrangement – Staff Report*. January, International Monetary Fund, Washington DC.
- IMF (International Monetary Fund) (2009b): *Romania: Request for Stand-By Arrangement – Staff Report*. June, International Monetary Fund, Washington DC.
- Inotai A. (2011): Válság után? *Pénzügyi Szemle*, 2011/3, pp. 352-368.
- Hawkesworth, I. – Emery, R. – Wehner, J. – Saegert, J. (2010): Budgeting in Lithuania. *OECD Journal on Budgeting*, 10, 3, pp. 79-114.
- Hrdlicka, Z. et al. (2010): *Further Advancing Pro-growth Tax and Benefit Reform in the Czech Republic*. OECD Economics Department, Working Papers, No. 758.
- Kovács Á. (2011a): Az állam szerepe a versenyképesség fejlesztésében. In Katona K. (szerk.): *Vállalati versenyképesség és az állam szerepe*. Tanulmányok 9. Szent István Társulat/PPKE JÁK, pp. 13-24.
- Kovács Á. (2011b): A költségvetési politika lehetőségei és szerepe. In Kerekes Gy. (szerk.): *Magyar pénzügyi almanach, 2011-2012. 21. évfolyam (Hungarian financial almanach, 2011-2012. 21th year of publication)* [CD-ROM]. Tas-11 Kft., Budapest, pp. 52-54.
- Kovács Á. (2011c): An outline of the determinations of the past two decades of Hungarian public Finance, In Farkas B. (szerk.): *Studies in International Economics and Finance*. JATEPress, Szeged, pp. 105-124. <http://www2.u-szeged.hu/jatapress>
- Kovács Á. (2012): Issues of stability and sustainability in Hungary (A stabilitás és a fenntarthatóság kérdései Magyarországon. *Magyar Pénzügyi Almanach*, 22. évfolyam) *Hungarian financial almanac*, 22th year of publication [CD-ROM], pp. 26-28.
- Kovács O. (2013): *A transzformatív erejű fiskális konszolidáció közgazdaságtana – Elmozdulás az innovatív fiskális politika koncepciója felé*. Phd. értekezés, Debrecen.
- Muraközy L. (2012): *Államok kora*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- OECD (2010): *Fiscal consolidation: requirements, timing, instruments and institutional arrangements*. OECD Economic Outlook, 2010/2
- Palócz É. (2010): *Fiskális politikák a válság tükrében: a nemzetközi pénzügyi válságra adott fiskális politikai reakciók Közép-Kelet-Európában és Magyarországon*. Kopint-Tárki, Budapest.
- Reichardt, A. (2011): Poland and the Global Economic Crisis: Observations and Reflections on the Public Sector, *Journal of Finance and Management. Public Service*, 10, 1, Earlybrave Publications, Brentwood.

Válságkezelés innovatív módszerekkel – Közép-Európa EU-tagállamai példáin keresztül megközelítve

Végh Marcell Zoltán¹

A 2008-ban kezdődött globális pénzügyi válság világszerte kihívás elé állítja a gazdaságpolitika döntéshozóit, alakítóit. Napjainkban számos fórumon folyik vita a helyes válságkezelés mikéntjéről, mivel a nemzetgazdaságok válságból való kilábalása jelenleg elhúzódónak látszik. Az országok közti kereskedelmi- és tőkekapcsolatok komplexitása a válságkezelő intézkedések tekintetében is kölcsönös függést jelent, ezáltal hatékony krízismenedzsment nem képzelhető el új, az aktuális körülményeket folyamatosan figyelembe vevő, innovatív lépések nélkül.

A válság különösen komoly károkat okozott Közép-Kelet-Európa gazdaságainak, amelyek jóval kevésbé tudtak ellenállni a pénzügyi összeomlás hatásainak, mint a nyugat-európai országok. A térség államainak körülményeit külön-külön eltérő mértékben súlyosbították olyan tényezők, mint az elszabaduló államadósság, a háztartások devizában történt eladósodottsága vagy a bankrendszer tőkeszegénysége. Továbbá meg kell találni a döntéshozóknak az összhangot a költségvetési fegyelem és a jól megválasztott gazdaságélénkítő eszközök között.

Tanulmányomban azt vizsgálom, hogy a környező közép-kelet-európai országok milyen intézkedéseket adtak válaszul a banki és hitelválság hatásaira. Kísérletet teszek ezen lépések tipizálására, a válságkezelési stratégiáik azonosítására, kitérve arra is, hogy milyen innovatív válságkezelési stratégiai elemek milyen környezetben hozhatnak sikert.

Kulcsszavak: válság, eurózóna, euróválság, válságkezelés

1. Bevezetés

A 2008-ban az amerikai Lehman Brothers csődjével, és az azt követő bankcsődhullámmal kezdődő globális pénz- és tőkepiaci válság terjedésének mértéke eleinte nem volt könnyen megjósolható. 2008-ban, sőt 2009 elején is mérvadó szakpolitikusok nyilatkoztak úgy Európa-szerte, hogy sem országukat, sem a kontinenst nem fogja érinteni a válság. Az első válságkezelő lépések még optimizmusról, a válság

¹ Végh Marcell Zoltán, PhD-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged).

Jelen tanulmány megjelenését „Az SZTE Kutatóegyetemi Kiválósági Központ tudásbázisának kiszélesítése és hosszú távú szakmai fenntarthatóságának megalapozása a kiváló tudományos utánpótlás biztosításával” című, TÁMOP-4.2.2/B-10/1-2010-0012 azonosítószámú projekt támogatja.

hatásait marginálisként kezelő attitűdről tettek tanúbizonyságot: az Európai Bizottság 2008-as válságkezelő csomagja még keresletoldali élénkítést és munkaerő-piaci programokat írt elő a válságthatásokat ellensúlyozó céllal (European Commission 2008). A gazdasági döntéshozók számára 2009 közepén vált világossá, hogy az Európai Unió és az eurózóna gyengeségeit a felszínre fogja hozni a globális krízis. A kereskedelmi és tőkepiaci összefonódások pedig kölcsönös függésre ítélték a tagállamokat – az egyes kormányzatok válságkezelő lépéscsomagjai és gazdasági teljesítményük alakulása nagyban meghatározta más országok válságkezelésének sikerességét.

2009 végén a válság már új szakaszba lépett Európában: a kezdeti optimista, anticiklikus válságkezelő lépéseket felváltották az egyenlegjavító, megszorító intézkedések. A keresletélénkítésnek, a munkaerő-piaci programoknak és az állami támogatásoknak viharos gyorsasággal elfogyott a fedezetük a központi költségvetések részéről, így a válságkezelő gondolatokat a megszorító politika eszköztára kezdte el uralni. A tagállami válságkezelésben Európa-szerte hangsúlyossá vált a fegyelmetett központi gazdálkodás, az államadóságot hitelező befektetők bizalmának fenntartása és az államadósság elleni küzdelem (Kovács–Halmosi 2012).

Tanulmányomban a 2008-ban kirobbant válsághoz kapcsolódó kormányzati válságkezelés nem konvencionális, innovatívnak tekinthető módszereit mutatom be, az EU tagállamaira, főként a közép-kelet-európai tagállamokra fókuszálva. Az Európai Unió jelenlegi kiépülésével megvalósult egy olyan szoros gazdasági együttműködés, amit évszázadok óta egyedülálló a kontinensen, és megalakulása óta garantálja a békés együttélést és a gazdasági prosperitást a tagállamok számára. A globális pénzpiaci és kereskedelmi összefonódások miatt azonban Európa gyors recesszióba fordult az amerikai bankcsődök és tőkepiaci sokkhatások begyűrűző hatásai következtében, ez 2009-ben nagyságrendileg 6,3%-os csökkenést hozott a 27 tagállam összesített GDP-jében (Eurostat 2012). A válságra azonban a mai napig nem született komoly, összeurópai válságkezelő program, főként a közös EU-s költségvetés szükségése miatt (Cameron 2010). Így a válságkezelés feladata a tagállami költségvetésekre hárult, melyek eltérő intézményi rendszerben, eltérő lehetőségek mellett számos különféle válság elleni stratégiákat dolgoztak ki. A válságkezelést ezen felül nehezítették politikai faktorok (kormányváltások, választási ígérek), társadalmi faktorok (társadalmi ellenállás, szakszervezetek), valamint az EU valutarendszerének sajátossága, mely szerint a közös valutát, az eurót csak a tagországok egy része használja, lemondva az önálló monetáris politikáról, míg másik részük saját valutával és ezáltal monetáris politikával bír (OECD 2010). A szituáció komplexitása számos innovatív, a gazdaságpolitikai paradigmák sztenderdjeiből kilépő válságkezelő lépésre sarkallta a tagállamok kormányait.

2. Válságkezelési paradigmák

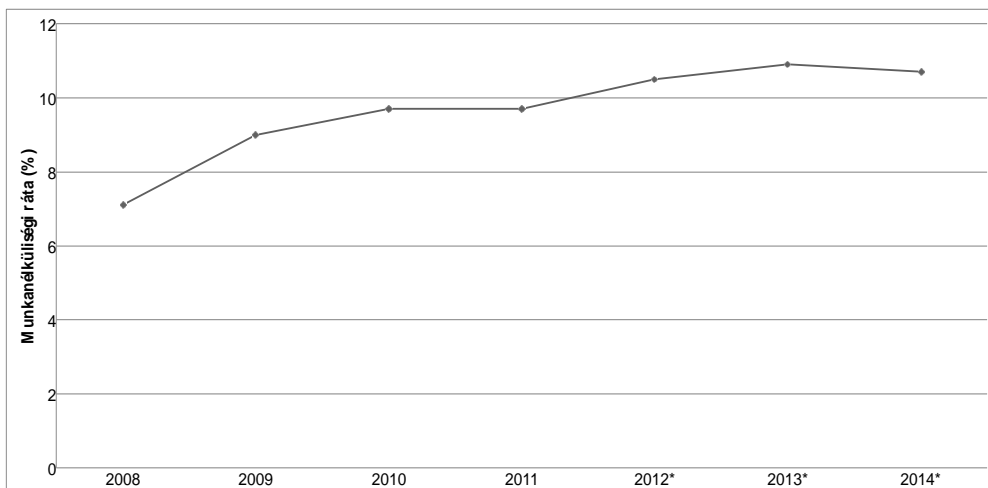
Az eleinte pénzügyi válságnak indult folyamatok már 2009-ben komoly reálgazdasági hatásokkal bírtak. Az első tünetek közé tartozik a tőkepiacokon kialakult bizalmatlanság, amely gyorsan a hitelezés kiszáradásához és ezáltal a beruházások elhalasztásához vezetett. Az amerikai bankcsőd-hullám hatásai a globális pénz- és tőkepiaci összefonódások hatására gyorsan megmutatkoztak Európában is, a kockázatosá váló, toxikus eszközök nagy sebességgel közvetítették a pánikot. A folyamatot segítette a különféle pénzügyi innovációk és derivatívák rendszere, melyek nagyban felelősek a kockázatok nem megfelelő kezeléséért és elburjánzásáért (Krugman 2012).

A reálgazdasági hatások a vállalati finanszírozás nehézségei miatt elsőként tömeges elbocsátásokat és létszámstopokat indukáltak Európa-szerte, például 2010-re leépítések és gyárbezárások váltak jellemzővé a válságra különösen érzékenyen reagáló autógyártásban (OECD 2010). A munkanélkülivé váló tömegek visszaterelése a munkaerőpiacra számos próbálkozás ellenére nem hozott sikert: a munkanélküliség továbbra is tetőzik Európában (1. ábra), a fiatalok munkába állítása különösképpen nehéz (European Commission 2012). A gazdaságélénkítő próbálkozások és a társadalmi válság miatt megnövekedő szociális kiadások egyaránt negatívan befolyásolták a tagállamok központi költségvetéseinek egyenlegét. A 2009-es évben több tagország is kétszámjegyű költségvetési deficitet realizált (Eurostat 2012). Mindez több EU-tagállamban kikezdte hitelezői körökben a befektetői bizalmat, ami a nagy hitelminősítő cégek (Fitch Ratings, Moody's, Standard & Poor's) leminősítéseinek keresztül jelent meg, ami az államkötvény-aukciókon finanszírozási nehézségeket, aluljegyzéseket eredményezett. A válsághatások a háztartások gazdálkodásában is megjelentek, egyrészt az elbocsátások miatt csökkenő bérjévedelmek, másrészt a megszorító gazdaságpolitika (szociális juttatások vágása, adóemelések) következményeképp. Mindez többéves stagnálást, vagy visszaesést eredményezett a lakossági fogyasztásban, ami újabb termelés-csökkenésre készítette a vállalati szektort. Ilyen formában egy olyan általános gazdasági zsugorodás megy végbe, ami tartósan ellehetetleníti a gazdasági növekedést és elhúzódó recesszióba taszíthatja a régió gazdaságát.

A válságkezelés során a tagállamoknak a fentihez hasonló válságfolyamatok enyhítésére kellett vállalkozniuk. A gazdasági döntéshozók kettős kihívás elé kerültek: egyrészt gazdaságot élénkítő programok megvalósítása vált szükségessé támogatások, adócsökkentések és egyéb ösztönzők formájában, melyek költségét ráadásul rendre alulbecsülték a költségvetési tervezés során, másrészt a gazdálkodási fegyelem biztosítása is sürgetővé vált. A költségvetési deficit elszabadulásával (2. ábra) több tagállam is a túlzottdeficit-eljárás hatálya alá került, az egyes tagállamok államadosságát hitelező befektetők bizalma pedig többször is megrendült. A gazdaságpolitikai döntéshozóknak ilyenkor a hitelezői bizalom helyreállítását kellett szem előtt tartaniuk, amit fegyelmezett gazdálkodás fenntartásával lehetséges elérni, pél-

dául adóbevételek növelését célzó politikával és a kiadások csökkentésével. Ebben a fejezetben a válságkezelő paradigmák és a válságkezelést legjobban meghatározó gondolatok bemutatását fogom megtenni.

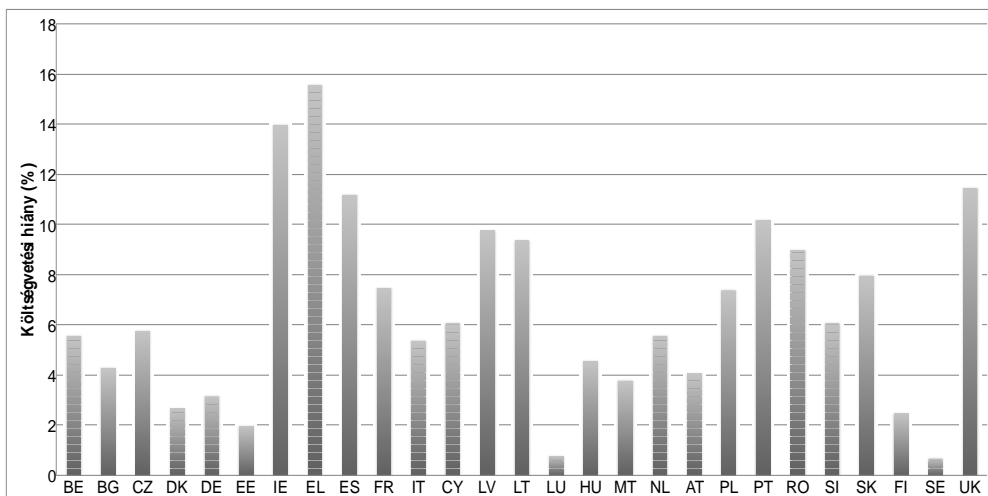
1. ábra Az EU-tagállamok összesített munkanélküliségi rátája (2008-2012, %)



Forrás: European Commission (2012) alapján saját szerkesztés

Megjegyzés: * becült érték

2. ábra Az EU-tagállamok GDP-arányos költségvetési hiánya (2009, %)



Forrás: Eurostat (2012) alapján saját szerkesztés

2.1. Megszorító politikák

A megszorításokon alapuló válságkezelés koncepciója a gazdaság működésébe fektetett bizalom helyreállítására épül. A megszorító gazdaságpolitika hívei ugyanis amellet érvelnek, hogy a válság oka alapvetően a piacok megfogyatkozó bizalmában keresendő; amennyiben helyreáll a bizalom, újra megindul a hitelezés és újraindulnak a beruházások. A befektetők bizalma visszaszerzésének elsődleges eszköze a fegyelmezett gazdálkodás, amely biztosítja a fizetéseképtelenség elkerülését, ezáltal a felvett kölcsönök pontos és időszerű visszafizetését. A fegyelmezett gazdálkodás lehetővé teszi a közép és hosszú távú gazdasági növekedési pálya megalapozását, ezáltal új szereplők bevonását a finanszírozásba (Stigler 1989). A megszorításpárti gazdaságpolitikusok általában elítélik az állam közvetlen szerepvállalásának növelésével és az állami ösztönzőkkel való gazdaságélénkítést. Az újklasszikus makroökómia tétele szerint a piaci szereplők várakozásai racionálisak, ezáltal a gazdaságpolitika önmagában nem képes semmilyen valós gazdasági ösztönzésre. Azaz az állam célja csupán a stabil makrogazdasági környezet megteremtése, és a gazdaság bizalmi szintjének megtartása (Király 1998).

Ez a gondolkör meghatározóvá vált az európai válságkezelésben is. 2009-től kezdve a legtöbb tagország megszorító politikát alkalmazott, háttérbe szorítva a lakossági igényeket és a szociális kérdéseket, vállalva az alulfoglalkoztatottság és a lassú gazdasági növekedés kockázatát. A megszorítások azonban mindeztidőig nem hoztak jelentős sikereket a tagországok válságkezelésében, sőt, sokan a túlzott megszorításokat teszik felelőssé a várhatóan még több évig elhúzódó recesszió miatt, pl. Görög- és Olaszországban.² 2012-ben az Európai Stabilitási Mechanizmusnak kilátásba kellett helyeznie a nem kelendő spanyol államkötvények felvásárlását, sőt 2011-ben a görög államadósság részleges leírására is sor került. Ezek bizonyítékként szolgálnak amellet, hogy a szigorú megszorító politika is kevésnek bizonyult a piaci bizalom teljes helyreállításához.

A megszorításokon alapuló gazdaságpolitika eszköztárát vizsgálva azt tapasztaljuk, hogy első és legkézenfekvőbb lehetőség az adóbevételek növelése. Ez önmagában egy lassuló, stagnáló gazdasági növekedéssel küszködő gazdaság számára komoly kihívás, hiszen az adók általános növelése csökkentően hat a gazdasági teljesítményre. Az adóbevételek növelésének más módjai is megjelentek a tagállamok válságkezelésében, mint az adórendszer kifehéritésének különféle törekvései és az adókedvezmények megszüntetése. A költségvetés kiadási oldalán a különféle szociális juttatások megvágása, pl. a munkanélküli járadékok és az egészségügyi kiadások csökkentése szerepeltek gyakran. Az egyenlegjavító intézkedések azért is váltak szükségessé, mert a költségvetés kamatkidadásai számos tagállamban, főleg az EU perifériáján meredek növekedésnek indultak (Kovács–Halmosi 2012).

A megszorító politikákkal kapcsolatban a leggyakoribb kritika az, hogy megfojtja a gazdasági növekedést: a hitelezői bizalom helyreállításának kamatkidadás-

² <http://www.voxeu.org/article/has-austerity-gone-too-far-new-vox-debate>

csökkentő és beruházásösztönző hatását ellensúlyozza a gazdaságból kivont jövedelem, az elhalasztott beruházásokon és a háztartások fogyasztásának visszaesésén keresztül (Krugman 2009). 2012-re látszólag kifulladt a megszorító politikákba vetett hit, ezt a frissen választott francia elnök, Francois Hollande nagy befolyással bíró nyilatkozatai testesítették meg, mely szerint a megszorításokon alapuló válságkezelést fel kell váltania a gazdasági növekedés és a munkahelyteremtés programjának.³ Ez akkor válhatott volna elképzelhetővé, ha az EU lazítást engedélyez a tagállamok gazdálkodásában a maastrichti kritériumok elvárásaihoz képest – ez azonban a köz-eljövőben nem tűnik lehetségesnek. A gazdasági növekedést ösztönző szándékok a 2014-2020-as EU-s költségvetés szűkre szabásával visszaszorultak.⁴

2.2. Gazdaságélénkítő politikák

A gazdaság motorjainak külső forrásból való beindítása mindig is központi szerepet töltött be a válságkezelésről alkotott gondolkodásban. Azonban az intervencionista gondolatoknak terjedése a Nagy Gazdasági Világválságot követően paradigmaváltást jelentett a válságkezelésben, általános és elfogadott igényné vált a kieső kereslet állami beruházások és egyéb beavatkozások általi visszaállítása. Ennek oka az, hogy a háztartások fogyasztásában bekövetkező negatív sokkhatásra a vállalkozások rendkívül érzékenyen reagálnak: a vállalati szféra a kereslet csökkenése esetén a termelés visszafogásával és a munkaerő részleges elbocsátásával tudja helyreállítani profitabilitását, ami további csökkenést eredményez a lakosság költségeiben. Az így beinduló öngerjesztő folyamatot egy egyszeri vagy időszakos, de kellően nagy mértékű pozitív keresletoldali sokkhatás képes egyensúlyozni, ami több módon is megvalósulhat. Egyrészt enyhe fiskális politikával, azaz az adószint csökkentésével, másrészt enyhe monetáris politikával, mely a pénzkínálat bővítésével valósulhat meg, kedvezőbbé téve a beruházásokat. Az intervencionista gazdaságélénkítés harmadik módja nagyfokú állami beruházások realizálása. Az így létrejövő projektek közvetlen megbízásokat adnak a gazdasági szereplőknek, melyek képesek felszívni az állásukat veszített személyeket. A tagállami válságkezelésben mind a háromfajta gazdaságélénkítésre találhatunk példát – a tagállamok ezek különböző kombinációit alkalmazták országspecifikusan, a helyi igényeknek megfelelően (Kovács–Halmosi 2012).

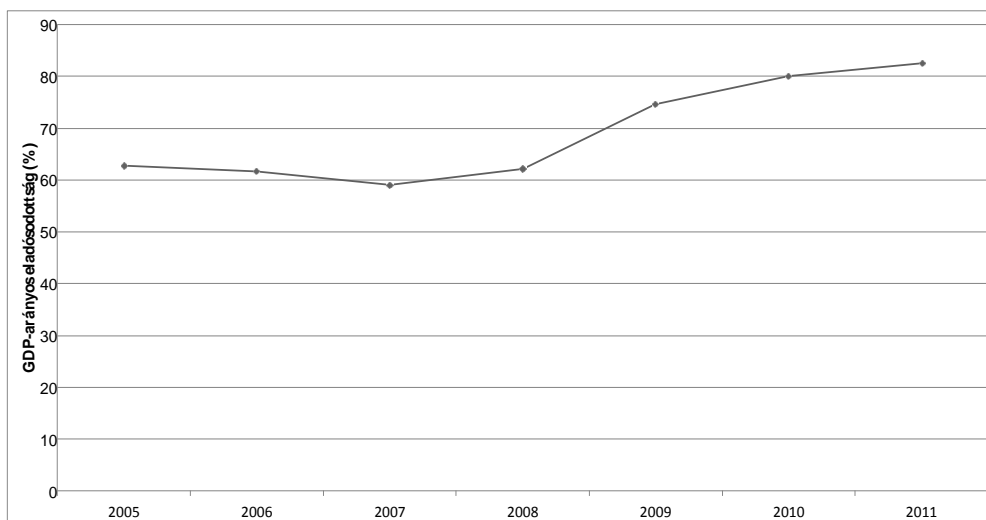
A 2008-as válságnak azonban új eleme a magas eladósodottság (3. ábra), ami nem csak a központi költségek adósságában, hanem a vállalatok és a háztartások eladósodottságában is megmutatkozik (Krugman 2012). Egyes EU-tagállamok teljes eladósodottsága a GDP 150%-át is meghaladja (Eurostat 2012). Ez a helyzet egyértelműen szűkíti a tagállami gazdaságélénkítő válságkezelés lehetséges volumenét, hiszen számos tagállam már kritikus eladósodottság mellett lépett be a válságba. Az

³ [http://www.europarl.europa.eu/news/hu/headlines/content/20130201STO05561/html/Fran%C3%A7ois-Hollande-"Nem-szabad-Európát-a-vég-nélküli-megszorításokra-ítélni"](http://www.europarl.europa.eu/news/hu/headlines/content/20130201STO05561/html/Fran%C3%A7ois-Hollande-)

⁴ <http://www.europarl.europa.eu/news/hu/headlines/content/20110429FCS18370/5/html/EP%E2%80%9111képviselők-túlságosan-is-a-büdzsé-megvágására-összpontosítanak-a-tagállamok>

eladósodás azonban – és ez egyes kelet-közép-európai gazdaságokra különösen jellemző – nem a saját devizában történt meg, így a monetáris politika korlátozottan tud élni a fizetőeszköz gyengítésével, hiszen ezzel a saját polgárainak és vállalkozásainak terheit is növelné.

3. ábra A 27 EU-tagállam együttes GDP-arányos eladósodottsága (2005-2012, %)



Forrás: Eurostat (2012) alapján saját szerkesztés

A gazdaságélénkítő, keynesi jellegű válságkezelés egyik kritikája pont az előbbi: tudniillik hogy az aktuálishoz hasonló magas eladósodottság mellett csak komoly korlátozások mellett megvalósítható. Az államkötvénypiacok általában büntetik a központi költségvetés túlzottan deficitese gazdálkodását: 2012-ben újabb leminősítési hullám zajlott le az európai tagországokban, ami a hitelminősítés szabályozásának átgondolására készítette az európai döntéshozókat.⁵ Az amerikai válságkezelés és a 2010-es Obama-csomag kapcsán gyakran hangoztatott érv, hogy az intervenció-pártiak mindig a fiskális stimulus nem elégséges nagyságrendjére hivatkoznak, amikor az intervenció eredménytelenségével szembesítjük őket.⁶ A módszertan kritikusai a betört ablakok paradoxonjára is előszeretettel hivatkoznak, ami a rongálás munkahelyteremtő hatásainak látszólagos voltát hangsúlyozza. Az állami intervenciók a betört ablakokhoz hasonlatosak, azaz valódi új értéket nem állítanak elő, ráadásul csak adósságból finanszírozhatók, melyeket később úgyszólván vissza kell

⁵ <http://www.europarl.europa.eu/news/hu/pressroom/content/20120619IPR47242/html/Credit-rating-agency-reform-sovereign-debt-ratings-to-be-regulated>

⁶ <http://www.postlibertarian.com/2011/08/keynesians-earthquakes-and-broken-windows/>

fizetni, vagyis az intervencióhoz szükséges jövedelmek kivonásra kerülnek a gazdaságból.

2.3. Létezik-e innováció a válságkezelésben?

Az előbbi válságkezelő elméletek áttekintése során láthattuk, hogy önmagában egyik módszer sem tűnik egyértelmű megoldásnak az EU-tagállamok problémáira. Az országok jövedelmi és növekedési helyzetének helyreállítását célzó akciók jóformán helyi, tagállami szinten valósultak meg, habár néhány közös európai program és pénzügyi alap támogatta az intézkedéscsomagokat. A közös európai források, mint az European Stability Mechanism, az European Financial Stability Mechanism és a European Financial Stability Facility lehetőséget teremtettek európai finanszírozású beavatkozások megvalósítására, pl. Írországbán, Portugáliában vagy Görögországban mentőcsomag. Erre azért is volt szükség, mert egy speciális megállapodás értelmében az IMF is képes szerepet vállalni az EU tagállami szintű válságkezelésében, amennyiben beavatkozását EU-s források is kiegészítik. Az ilyen formában létrejövő hitelező-formáció a Trojka néven vonult be a köztudatba (Schmidt 2012).

A közös finanszírozású mentőcsomagok elfogadásánál létrejött egyfajta közös európai kontroll, amit az Európai Bizottság gyakorolt. Az EB részletekbe menően beleszólt a tagállami válságkezelésbe pl. Görögország vagy Ciprus esetén.⁷ Ez azért is indokolt, mert a közös európai alapok logikája szerint a kölcsön bedőlése és nemfizetés esetén a hitelező tagállamok egyetemleges felelősséget vállalnak. Az eurózóna tagországai ugyanis strukturális okokból nem rendelkeznek egy olyan közös válságkezelési stratégiával, amely végső esetben, fizetéseképtelenség esetén helyreállítaná az ország fizetőképességét a pénznem leértékelésével: erre az euró kapcsán csak az Európai Központi Banknak nyílik lehetősége, amely ilyenformán felelősséggel tartozik valamennyi eurót használó állam felé. Az EB által előírt feltételek implementálása azonban a helyi végrehajtó hatalom feladata.

A tagállami és a közös, Európai Unió szintű válságkezelés ezáltal elkülönül egymástól, leginkább a stratégia-alkotás tekintetében. Mindkét szinten gyakran váltják egymást a megszorító politikára és a gazdaságélénkítésre vonatkozó koncepciók, és ez lehetőséget teremt újszerű válságkezelő stratégiák kialakítására. Ezeknek a stratégiáknak egyrészt reflektálniuk kell a tagország speciális helyi igényeire, a mindenkori kormánnyal szembeni politikai elvárásokra és választási ígéretekre, valamint a külföldi érdekeltek, főként a kereskedelmi partnerek az EU igényeire, miközben általános céljuk, hogy visszaállítsák a gazdasági növekedést, illetve a válság előtti jövedelmi szintre és stabil növekedési pályára állítsák a tagország gazdaságát. A válságkezelési stratégiák kidolgozásának módjában, rész céljaiban és eszközrendszerében számos egyedi megoldást találhatunk, és egyedi jegyeket azonosíthatunk. A válságkezelési stratégiák kidolgozásában szükségszerűen megjelenik a gazdaság-

⁷ http://www.europarl.europa.eu/the-president/en/press/press_release_speeches/press_release/2013/2013-march/press_release-2013-march-14.html

politikai kreativitás, amely ha megvalósításra kerül, innovációnak is tekinthető. A válságkezelést azonban csak az eredmények függvényében érdemes értelmezni – kutatásaim során azt vizsgálom, hogy milyen válságkezelési stratégia milyen társadalmi, gazdasági és politikai környezetben válhat sikeressé, és milyen okok következtek.

3. Válságkezelési sajátosságok Közép-Kelet-Európában

Közép-Kelet-Európa tagállami szintű válságkezelése kapcsán két tagállam válságkezelési politikájának bemutatására teszek kísérletet. Szlovákia és Bulgária válságkezelése sok hasonlóságot mutat: mindkettő kis, nyitott gazdaságként ágyazódik be Európa gazdaságába, habár Szlovákia közelebbi és régebb óta tartó kapcsolatban áll az EU domináns gazdaságaival. Mindkét ország válságkezelése vegyíti a gazdaságélénkítő és a megszorító jegyeket egyaránt, ráadásul egyik gazdaság sem küszködik extrém központi eladósodottsággal, mindketten a maastrichti 60%-os kritérium alatt teljesítenek. Mindkét ország politikai viszonyai viharosak és kormányváltásoktól terheltek, a demográfiai helyzetét tekintve pedig mindkét esetben növekvő szociális kiadásokat és előregedő társadalmat prognosztizálhatunk. Mégis, amíg Szlovákiának már 2010-ben sikerült lendületet adnia gazdaságának, és újra elérni a válság előtti jövedelem-kibocsátást, addig a bolgár gazdaság évekig tartó stagnálásra van ítélve.

3.1. A szlovák válságkezelési stratégia

Szlovákia a térség legimpozánsabb növekedési pályáját járta be a 2010-es években, és a környező országokhoz képest stabilabb helyzetben érte a válság, makrogazdasági mutatói 2008-ban az OECD-átlaghoz képest sokkal kedvezőbbek voltak. Ahogy korábban rámutattam, válság hatására 2009-ben növekedési pályája ugyan megtört, de a gyors válságkezelő intézkedések meghozatalának köszönhetően 2010-re megállt a recesszió, és a nominális GDP újra elérte a válság előtti szintet (Végh 2011). A válság azonban Szlovákiában kiélezte a gazdaság rejtett gyengeségeit, mint a szociális egyenlőtlenségeket, a kedvezőtlen demográfiai folyamatokat, a munkanélküliség kritikus szintjét és a gyengülő hosszú távú növekedési kilátásokat. Az, hogy a szociális piacgazdaság elemeit háttérbe szorító, neoliberális felfogású, piac- és gazdasági növekedés-centrikus gazdaságpolitika működőképes-e, a válságból való kilábalás éveiben megkérdőjeleződött, hiszen a válságkezelés eszköztára számos állami támogatásra épülő, keynesi eszközt is felvonultatott (IMF 2010). Milyen csoportokba sorolhatóak a szlovák válságkezelő lépések? Tudunk azonosítani munkaerő-piaci reformokat és intézkedéseket, a termelést ösztönző eljárásokat, és a büdzsé egyensúlyát javító adórendszerbeli változásokat is.

A szlovák gazdaság legégetőbb problémáinak egyike a magas munkanélküliségi ráta, ami a szociális feszültségek mellett a hosszú távú munkanélküliség kialakulásával fenyeget. Akik tartósan nem találnak munkát, azok a szociális háló gyen-

gesége esetén könnyedén kiszorulhatnak a munkavállalás szempontjából aktív népesség köréből, ezáltal huzamosabb időre negatív hatást fejtenek ki a gazdaság versenyképességére és kiadást jelentenek a költségvetésnek. A munkahelyteremtés egyik Szlovákiában már bevált módja a külföldi működő-tőke ösztönzése, azaz további külföldi, transznacionális cégek bevonása. Ilyen vonzerő a stabil jogi és gazdasági környezet, az adminisztratív terhek csökkentése, továbbá a foglalkoztatás adóterheinek csökkenése (OECD 2010). Az élőköltségei jelentősen csökkentek az utóbbi években, kérdéses azonban, hogy ez a trend fenntartható-e a fogyasztást terhelő adók növelése mellett. Továbbra is kis szerepet kapnak az aktív munkaerő-piaci eszközök a szlovák költségvetésben, az átképzések és a tréningek növelhetik az emberi munkaerő fejlettségét. Szlovákiában, arányaiban az OECD-átlagnak kevesebb, mint a felét költik a – máshol kétes hatékonyságú – munkaerő-piaci programokra (OECD 2010). A versenyképességet növelő és a munkaerő-költségeket csökkentő hatással lehet még a jövőben a munkaerő-piaci flexibilitásának növelése is (Filko et al. 2010). Új munkahelyek az önfoglalkoztatás növelésével jöhetnek létre – ennek adó- és járulékvonzatai alacsonyabbakká váltak 2009-ben, mint a foglalkoztatottaké (OECD 2010).

A termelés szintjének visszaállítása vagy a belső fogyasztás növekedésével, vagy a külső kereslet helyreállításával tud megvalósulni. A tagállami gazdaságpolitikai döntéshozóknak az előbbire van hatásuk, így a fogyasztás támogatása mellett döntött a szlovák kormány, amíg a termelés vissza nem áll növekvő pályára. A roncsprémium-akciók kétséges, de előszeretettel alkalmazott eszközei voltak Európa két autópári hatalmának: Szlovákia mellett Németországban futottak ilyen akciók, Csehországban is a válságkezelés fontos részét képezte volna a program, de végül visszavonásra került. Az akció lényege, hogy bármilyen régi személygépkocsit akcióosan, állami támogatással lehetett újra cserélni, ezzel ösztönözve azt, hogy ne álljanak le a gyártósorok. 2009-ben két programot hirdetett meg a Fico-kormány, mely során a 10 évnél régebbi autót lehetett lecserélni. A támogatás néhány nap alatt elfogyott, az autóeladások mindezek hatására a válság ideje alatt is tudtak növekedni, a 2009-es év utolsó negyedében 18,4 százalékkal az előző év hasonló időszakához képest⁸. Több üzem teljes kihasználtság mellett működött ezekben a hónapokban, illetve néhány toborzásba is fogott. Ezen támogatások összege 100 millió euró közeli összeget tehet ki, amit csak részben fedez az értékesítések adóbevétele (Szirmai 2009).

A fent bemutatott intézkedések kiadásként jelentkeznek a büdzsében, aminek az egyensúlya már a válság előtt sem volt teljesen stabil. A kézenfekvőnek tűnő, ámde fájdalmas és nehezen kivitelezhető kiadáscsökkentő megoldások (közalkalmazotti bérek befagyasztása, leépítések a közszférában, stb.) a költségcsökkentés mellett növelnék a munkanélküliek állományát, és egyben visszavetnék a lakossági fogyasztást, így inkább a bürokrácia hatékonyságának növelésében, kontrolling szem-

⁸ <http://www.companiesandmarkets.com/Summary-Market-Report/slovakia-autos-report-q4-2009-157462.asp>

léletű monitoringjában látta meg a kabinet a lehetőséget. A politikai machinációk elkerülése érdekében a Radičová-kormány a nyugdíjak emelésének ütemét 50 százalékból az inflációhoz, 50 százalékból a GDP növekedéséhez kötötte, ami inflációgerjesztő hatással is bír (OECD 2010). A költségcsökkentést célozza továbbá a PPP-konstrukcióknak szánt egyre nagyobb szerep, mellyel az állam csökkenthetné a beruházásokhoz fűződő kiadásait anélkül, hogy azokat el kellene halasztani. Az adóbevételek a gazdaság kifehéritésével, az adóelkerülés ellen való küzdelemmel, az adókedvezmények rendszerének további erodálásával növelhetőek tovább (Filko et al. 2010), az OECD tanulmány pedig a vagyoni jellegű adók térnyerését szorgalmazza. Erre azért lehet szükség, mert a társasági adókból származó bevétel a válság éveiben nagymértékben lecsökkent, a visszaeső fogyasztás miatt az ÁFA-kulcs egy százalékponttal, 20 százalékra való emelésével sem emelkednek sokkal a büdzsé adóbevételei. A vagyoni típusú adók felé való tolodás több teret enged a lakossági fogyasztásnak, illetve az élők munká terheinek csökkentésére biztosítana teret, ezáltal hatékony eszköz lehet a tartós szociális problémák elleni fellépésben (OECD 2010).

Mindezek tükrözik azt a tényt, hogy a szlovák kormányzat is egyszerre próbál küzdeni a költségvetés két legfontosabb problémájával, a jelenben keletkező keresleti sokkal és a jövőben felmerülő finanszírozási nehézségekkel. A GDP-nek és a reálbéreknek hirtelen csökkenése szociális problémák sokaságát hozta a felszínre, melyek orvoslására megvolt ugyan a kormány mozgástere, de ezek a lépések csak korlátozottan tudják enyhíteni ezeket a problémákat. Az alacsonyan képzett, munkanélkülivé vált tömegek aligha tudnak élni a roncsprémium vagy a vállalati adókedvezmények eszközeivel, azonban a makrogazdasági mutatók azt jelzik, hogy 2010-től a szlovák gazdaság újra növekedő pályára került, ami teret enged további FDI-ösztönző politikának, illetve a KKV-szektor támogatásának is. Sajátos körülmény a válságkezelés szempontjából, hogy a krízis legsúlyosabb évében, 2009-ben Szlovákia bevezette az eurót, azaz egy nagy és stabil valutaövezetbe, ami csökkentette finanszírozási költségeit, valamint lemondott a monetáris élénkítés lehetőségéről. Ez a tény csak tovább mélyíti a szlovák gazdaság beágyazottságát, mely egyike az EU legkisebb és legnyitottabb gazdaságainak, fellendülése ezáltal túlzottan kiszolgáltatott a felvevőpiacoknak, főként Németországnak. A gazdaság növekedési pályája azonban vélhetően akkor lesz fenntartható, ha az ipari termelés tudásintenzív tevékenységek felé fordul (Jungmann–Sagemann 2011).

A szlovák válságkezelés innovatív voltát az jelenti, hogy az intézményi átalakítások rendre szembementek a trendekkel. Amíg számos mérvadó véleményformáló az euróval való szakítást szorgalmazza, addig Szlovákia 2009-ben vállalta az eurótagságot, és még szorosabban integrálódott az európai munkamegosztásba. Nyitottsága, exportfüggősége ezáltal még jobban kiszolgáltatottá tette az európai trendeknek, mégis évről évre magasabb gazdasági növekedést produkált azóta is az ország gazdasága, mint az EU összessége. Nyitott kérdés azonban, hogy mindez mennyire teszi sebezhetővé a szlovák gazdaságot az elkövetkező években, illetve vannak-e még tartalékok ebben a növekedési stratégiában. A szlovák kormányzat

nem átalált vegyíteni a gazdaságélénkítő és a megszorító elemeket, azonban a gazdasági növekedés fenntartásával eddig sikerült fenntartható módon megőrizni ezt a növekedést.

3.2. A bolgár válságkezelési stratégia

Bulgária gazdasága a 2000-es években dinamikus, átlagosan 5,8%-os GDP-bővüléssel járó növekedést könyvelhetett el, ami gyors, egyesek szerint korai csatlakozást tett lehetővé az EU-hoz. Ahogy korábban láttuk, a növekedés azonban az alacsony bérekre és a magas termelékenységre épülő exportvezérelt növekedés pályát jelentett, ami érzékenyen reagált a válság okozta európai piacok gyengéklődésére (Agócs–Végh 2011). Az ország demográfiai és társadalmi helyzete – Szlovákiához hasonlóan – szintén sok problémát felvet: az alacsony jövedelmek politikája épülő gazdaságösztönzés képtelen volt otthon tartani a jól képzett és magas végzettségű munkaerőt. Ezáltal az ország mérsékelt sikerrel tudta alkalmazni a belső fogyasztást ösztönző intervencionista válságkezelő lépéseket, és ezáltal teljesen kiszolgáltatottá vált a piacoknak (Jungmann–Sagemann 2011).

Az Európai Bizottság 2009-es konvergencia-jelentése Bulgária kapcsán azt a megállapítást tette, hogy az országnak elsősorban a fenntartható növekedéshez kapcsolódó kihívásokkal és makrogazdasági egyensúlytalansággal kell szembenéznie. A további konvergencia biztosítása érdekében a Bizottság javasolta, hogy Bulgária továbbra is törekedjen a rendezett költségvetési pozíció fenntartására a kiadások növekedésének visszafogásával, valamint igyekezzen hozzájárulni a versenyképesség javításához. Az EB továbbá olyan javaslatokkal élt, minthogy a kormány erősítse a közkiadások hatékony felhasználását, különösen a gazdaságfejlesztési programok költségvetéseinek teljes körű, transzparens végrehajtásával, valamint a munkaerő- és termékpiacok, az oktatás és az egészségügy területén hozott reformerejű intézkedésekkel annak érdekében, hogy növeljék az ország termelékenységét és csökkentsék a gazdálkodás hiányát (European Commission 2009).

A válság kezelése érdekében tett első kormányzati intézkedések közül kiemelkedők az infrastruktúrafejlesztő programok, melyek megkezdését segítette a 2008-as szufficitos költségvetési év. A 2009 januárjában nyilvánosságra hozott válságkezelési terv a bolgár tartalékokra épített, az ország valutatartalékai ekkor meggyőzően magasnak számítottak, a GDP 35 százalékát tették ki (Rácz 2009). Az Sztanisev-tervként nyilvántartott csomag elsősorban tipikus keynesi eszközrendszer vonultatott fel, a tartalékok felhasználásával fejlesztésekre szánt pénzüsszegek a bolgár gazdaság fejlettségéhez, ill. az akkori gazdasági hangulathoz képest impozánsak voltak. A terv alapját a bolgár gazdasági fejlődés dinamikája, a pénzügyi rendszer stabilitása és a bankrendszer problémamentes működése jelentette.

A közberuházásokra, s ezeken keresztül új munkahelyek teremtésére szánt csomag 2009-ben a GDP 7,8 százalékát tette ki (Velkova 2008). Ez a pénzüsszeg, kiegészülve a hosszú távú fejlesztési forrásokkal, infrastrukturális beruházásokra, az üzleti környezet javítását célzó programokra, valamint a munkavállalók védelmét

szolgáltató csomagokra fordítódott. 2009 első hónapjaiban a terv megvalósítása több területen is megindult, kiemelendő ezek közül a Bolgár Fejlesztési Bank tevékenységének beindítása, melynek fő célja volt, hogy a kereskedelmi bankokon keresztül forrásokhoz juttassa a bolgár KKV-szektor. Ugyanakkor számos fejlesztési tervet derékba tört a forráshiány, illetve a Sztanisev-kabinetet követő új kormány elképzelései (Szemplér 2009).

A 2009. nyári kormányváltás után az új jobbközép, Bojko Boriszov által vezetett bolgár kormány három válságkezelő intézkedéscsomagot vezetett be. Ezek a programok inkább a klasszikus értelemben vett fiskális szigorra építettek: prioritásként szerepelt az állami bevételek növelése, az adóbehajtás hatékonyságának javítása, a közigazgatásban pedig az erőteljes kiadáscsökkentés. A kormány egyértelműen elkötelezte magát a fiskális fegyelem mellett, s a 2009-es év egészére vonatkozóan a pozitív államháztartási egyenleg elérését tűzte ki célul. Annak érdekében, hogy ezt a tervet tartani lehessen, a kormány júniusban bejelentette a közkiadások radikális csökkentését 2009-re. A térségben sajátos bolgár árfolyamrendszert azonban kikezdték a válság turbulens árfolyam-ingadozásai. A rögzített árfolyamrendszer fenntartásának magas költségei, amik a jegybanki források gyors apadásával jártak együtt, felvetették az IMF-fel való tárgyalás szükségességét is. A korábban stabil árfolyammozgások miatt már évek óta napirenden tartott kérdés volt az „euró előszobája”-ként tekintett ERM-II belépés, azonban ezt 2009-ben halasztani kellett, és azóta sem sikerült megvalósítani.

A 2010 tavaszán napvilágot látott harmadik válságkezelő intézkedéscsomagban a kormány javasolta a 20 százalékos ÁFA megemelését (mely végül nem realizálódott), a luxusadó bevezetését, valamint 55 állami vállalat esetében az állami kisebbségi tulajdon értékesítését. A kabinet továbbra is tántoríthatatlan abban a kérdésben, hogy a vállalkozásokra vonatkozó adóterhek a térségben egyedülállóan alacsonyak maradjanak: a teljes bérköltség csupán 34 százalékát kell adóként befizetni, a társasági adókulcs pedig fix 10 százalék (IMF 2010). A kiadáscsökkentés ez által a szociális kiadások fájdalmas megvágásában valósul meg: állandó napirenden tartott kérdés a nyugdíjalapok konszolidációja, valamint a fenntarthatóság növelése a nyugdíjkorhatár emelésével. Az alapokba való befizetések tovább erősödnek a munkavállalói járulékok növelésével és a minimálbér megemelésével. A nyugdíjrendszer vegyesen tartalmaz állami és magánnyugdíj-rendszerre vonatkozó elemeket; a teljes magánnyugdíj-vagyon államosítása is napirendre került 2010-ben, de ezt a kormány az érdekvédelmi szervekkel történt egyeztetések után elvetette. A nyugdíjrendszer kérdése továbbra is megoldást sürget, hiszen a bolgár társadalom előregedésre van ítélve a jelenlegi tendenciák szerint (Koytcheva–Philipov 2008).

Bulgária fiskális helyzetének pontos becslését nehezíti, hogy a legmagasabb szintekig jelen lévő korrupció nehezíti az állam pénzügyi helyzetének pontos nyomon követését. A 2009-es költségvetési deficitet utólag 1,9-ről 4,7 százalékra kellett felemelni, az előző kormányok által kötött közbeszerzési szerződések nem várt, illetve nem ismert hatásai miatt. 2010-ben sikerült azonban 4 százalékra szorítani a

mutatót. A 2011-es prognózis 2,5 százalékos államháztartási hiánnyal számol és 1,9 százalékos GDP-növekedést vetít előre az év hátralévő részére – amennyiben ezek a számok teljesülnek, ez a recesszió való túllépésként értelmezhető. Kérdéses azonban az exportvezérelt növekedés tarthatósága, hiszen a külföldi piacok stagnálása esetén ez a bolgár növekedésnek sem lehet motorja.

Összegésként elmondható, hogy a korrupcióellenes intézkedéscsomagokat végrehajtva, a stabil fiskális fegyelmet megőrizve, a nagy elosztórendszerekre vonatkozó reformok véghezvitelét megvalósítva fenntartható pályára terelhető lenne az ország gazdasága – azonban az exportvezéreltség miatt a fellendülés még várat magára, és a válságkezelő intézkedések hatástalanok maradnak (1. táblázat). Potenciális veszélyforrása gazdaságnak a szociális feszültségek éleződése, melyek politikai viharokba, populisták ígéretésbe csaphatnak át. Az ország gazdasági helyzete sok hasonlóságot mutat Szlovákiával: mindkét ország kis, nyitott gazdaság, az európai gazdaságba mélyen beágyazva. Azonban Szlovákiával szemben a bolgár gazdaság a válság éve alatt vált exportvezéreltté és -függővé az európai piacoktól, így a növekedési kilátásai messze nem annyira pozitívak. A bolgár gazdaság ugyanakkor nagyobb hangsúlyt helyezett a gazdaságélénkítő lépésekre, amik – párosulva a magas korrupcióval – nem okoztak számottevő gazdaság bővítő hatást. Ellenben a nagy elosztórendszerek átalakításai is kudarcra voltak ítélve a gazdasági növekedés hiányában (Jungmann–Sagemann 2011).

1. táblázat Eltérések a szlovák és a bolgár válságkezelésben

	Szlovákia	Bulgária
Makrogazdasági helyzet a válság előtt	Stabil növekedés	Stabil növekedés
Beágyazottság az EU gazdaságába	Magas	Közepes
Államadósság	Alacsony	Alacsony
Gazdaságélénkítés	Igen	Igen
Megszorító intézkedések	Igen	Igen
Árfolyamrendszer	Euróbevezetés	Rögzített
Válság utáni kilábalás	Gyors, féloldalas	Lassú, stagnáló

Forrás: saját szerkesztés

4. Összegzés

Összegésképpen elmondható, hogy a közép-kelet-európai tagállamok válságkezelését számos tényező nehezítette. A pénzügyi válság hatásainak ellensúlyozására nem állt a tagállamok rendelkezésére kellően széles mozgástér: európai szintű koordináció csak névlegesen fogalmazódott meg, de nem alakult ki európai szintű válságkezelési stratégia. Ugyanakkor más, kevésbé hivatalos eszközzel mégis beleszólással

éltek az EU központi szervei a tagállami válságkezelési módszerekbe. A gazdasági sokkhatások ellensúlyozására tagállami szinten jöttek létre kezelő intézkedések, amik azonban így korlátozottan tudtak átívelni kormányzati ciklusokon és nem tudtak konzekvens stratégiává összeállni.

A válságkezelési stratégiák egyszerre alkalmazták a gazdálkodási fegyelmet megőriző egyensúlyjavító, megszorító intézkedéseket, illetve a gazdasági növekedést ösztönző, intervencionista intézkedéseket. A két vizsgált tagállam, Szlovákia és Bulgária hasonló helyzetben és hasonló intézkedési stratégia mentén kezelte a válságot: mindkettő kis nyitott gazdaságként, az EU gazdaságától nagymértékben függve érzékenyen reagált a válsághatásokra. A szlovákiai euróbevezetés azonban még tovább integrálta Szlovákia gazdasági folyamatait az EU-ba, ami új lendületet adott a gazdasági bővülésnek, és sikeresen ellensúlyozta a negatív sokkhatásokat. Ennek eredményeként 2011-re a szlovák gazdaság kibocsátóképesége visszaemelkedett a válság előtti kibocsátási szintre, míg a bolgár gazdaság felzárkózása még várat magára. A két gazdaság jövőbeni növekedési pályája azonban nagyban függ az EU piacainak fejlődésétől.

Felhasznált irodalom

- Agócs L. – Végh M. Z. (2011): Bulgária – új esélyek a válság után? In Farkas B. – Voszka É. – Mező J. (szerk.): *Válság és válságkezelés az Európai Unió kohéziós országaiban*. Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Műhelytanulmányok, Szeged, pp. 142-148.
- Cameron, D. R. (2010): *European Responses to Economical Crisis*. Yale University, Washington DC.
- European Commission (2008): *A European Economic Recovery Plan*. Commission of European Communities, Brussels.
- European Commission (2009): *Commission assesses Stability and Convergence Programmes of Bulgaria*. Press Release, Brussels.
- European Commission (2012): *Employment and Social Developments*. Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, Brussels.
- Eurostat (2012): *Key Figures on Europe 2012*. Eurostat Pocketbooks, Luxembourg.
- Filko, M. – Kišš, S. – Ódor, L. – Šiškovič, M. (2010): *Structural Policy Challenges in Slovakia*. National Bank of Slovakia, Bratislava.
- IMF (2010): *World Economic Outlook: Recovery, risk and rebalancing*. International Monetary Fund, Washington.
- Jungmann, J. – Sagemann, B. (2011): *Financial Crisis in Eastern Europe*. Gabler Verlag, Berlin.
- Király J. (1998): A makroökonómia vége, avagy egy megkésett Nobel-díj, *Közgazdasági Szemle*, Akadémiai Kiadó, Budapest, 45, pp. 1082-1095.
- Kovács Á. – Halmosi P. (2012): Azonosságok és különbségek az európai válságkezelésben, *Pénzügyi Szemle*, Állami Számvevőszék, Budapest, 2012/1, pp. 9-26.
- Koytcheva, E. – Philipov, D. (2008): Bulgaria: Ethnic differentials in rapidly declining fertility, *Demographic Research*, Rostock, 19, pp. 361-402.

- Krugman, P. R. (2009): *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*. W. W. Norton & Company, New York.
- Krugman, P. R. (2012): *End This Depression Now!* W. W. Norton & Company, New York.
- OECD (2010): *Economic Surveys*. OECD, Paris.
- Rácz M. (2009): Összefoglaló a válságkezelésről az EU27-ben. In Somai, M. (szerk.): *Nagy EU-tagállamok és a gazdasági válság*. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Budapest, pp. 7-25.
- Schmidt, V. A. (2012): The Eurozone Crisis and the Challenges for Democracy In Roy, J. (ed.): *The State of the Union(s): The Eurozone Crisis, Comparative Regional Integration and the EU Model*. Jean Monnet Chair, Miami, pp. 103-116.
- Stigler, G. J. (1989): *Piac és állami szabályozás*. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest.
- Szemlér T. (2009): A pénzügyi és gazdasági válság hatásai és a válságkezelő program Bulgáriában. In Novák, T. – Wisniewski, A. (szerk.): *Az új EU-tagállamok és a tagjelöltek helyzete a válságban*. (11. kötet) MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Budapest, pp. 26-31.
- Szirmai S. P. (2009): Cserekereskedelem. *Figyelő*, 2009/33, pp. 11-13.
- Végh M. Z. (2011): Szlovákia – a legjobb felzárkózó a válságban. In Farkas B. – Voszka É. – Mező J. (szerk.): *Válság és válságkezelés az Európai Unió kohéziós országában*. Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Műhelytanulmányok, Szeged, pp. 98-104.
- Velkova, D. (2008): Changes in the Public Pension System and Their Impact on the Labor Market. *Economic Studies – Bulgarian Academy of Sciences*, 2, pp. 22-59.

Az intézmények, a bizonytalanság és a verseny fogalmi összefüggései

Csorba László¹

Az, hogy az intézmények csökkentik a szereplői bizonytalanságot, közismert megállapítása az intézményi közgazdaságtannak. Egy adott cselekvési helyzet vonatkozásában a szereplők tevékenységét összehangoló intézmények – például a kartell – kisebb szereplői bizonytalanságot eredményeznek, mint a versenyt megengedők. Az intézményrendszer folyamatos megújulásához azonban – a koordinációs mechanizmusok megfelelő működésén túl – kiterjedt és folyamatos szereplői releváns innováció is szükséges. A szükséges intézményi innovációkat azonban nagy valószínűséggel csak a verseny, s a minél kiterjedtebb verseny képes feltárni, létrehozni. Tehát a szereplőknek a verseny révén növekvő bizonytalanságot kell vállalniuk ahhoz, hogy összes egyedi szereplői bizonytalanságuk az intézményrendszer megfelelő megújítása révén mégis csökkenhessen.

Kulcsszavak: intézmények, bizonytalanság, verseny, szükségesség, innováció

1. Bevezetés

Ma már nem vitás, hogy az intézményi környezet döntő jelentőségű a gazdasági szereplő számára. Erőfeszítéseinek eredményessége jelentős mértékben azon múlik, hogy a közössége milyen intézményrendszert hozott létre, milyen módon működteti azt, s milyen módon képes a kor változó körülményeinek, igényeinek megfelelően átalakítani az egyes intézményeket.

A jelen intézményi közgazdaságtana az intézményeket a középpontba helyezve kívánja a közgazdasági jelenségeket elemezni, miközben a neoklasszikus közgazdaságtan fogalmi rendszer meghatározó elemeit, elméleteit is tiszteletben tartja.

Különös figyelmet kap az, hogy az intézmények miként segíthetik elő a gazdasági szereplő alkalmazkodását a folyamatosan változó körülményekhez, másrészt a változó intézmények miként segíthetik elő, inspirálhatják, vagy akár akadályozhatják a gazdasági szereplők innovációs tevékenységét, s fordítva: az innovációk miként hatnak az intézményrendszerre.

¹ Csorba László, adjunktus, Eszterházy Károly Főiskola, Gazdaságtudományi Intézet (Eger). Doktorjelölt, Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskola (Debrecen).

A szerző köszönetet mond anonim lektorának az értő és konstruktív útmutatásokért, témavezetőjének Dr. Kapás Juditnak az inspirációért.

E tanulmány – bevezetést követő – második részében az intézmények főbb osztályozási megközelítéseinek bemutatása történik, különös tekintettel arra, amely az intézmények besorolását, egymásba való átalakulását a gazdasági szereplők egyedi célmegvalósítási eredményessége és bizonytalansága szerint mutatja be.

A harmadik részében a bizonytalanság fogalma kerül körüljárásra, azzal a nem titkolt céllal, hogy bemutatásra kerülhessen a szereplők által észlelt bizonytalanság meghatározó szerepe az intézményesülés folyamatában.

A negyedik részében eljutunk a verseny fogalmi megközelítéséhez, amely mint kiderül, nem is helyezkedik el olyan távol sem a bizonytalanság, sem az intézmények fogalmkörétől. Az ötödik részben ismertetem a címben szereplő paradoxon részleteit, s meggyőződhetünk róla, hogy az ellentmondás csupán látszólagos.

A hatodik részben az intézményi klasszifikáció új módja kerül bemutatásra a téma szempontjából, vagyis miért meghatározó a verseny jelenléte az intézményrendszer fennmaradása, stabilitása szempontjából.

2. Az intézmények és osztályozásuk főbb megközelítései

Az intézmény fogalmának meghatározás során már a korai szerzőktől fogva lényegében egységes volt a felfogás abban a tekintetben, hogy az intézmények milyen módon fogják keretbe az érintett szereplők életét, gazdálkodását, interakcióit. Már Gustav Schmoller (1900) is egyfajta megegyezést ért intézmények alatt, amely sikeresen elérte saját fennmaradását, fejlődését, s átöröklődött. Ezen intézmények nem akadályok, hanem keretek, melyek között szabad egyéni játékterek alakulnak ki. Gustav Schmoller három szintre osztja az intézményeket: *erkölcs, szokások és jog*. A szokások a rutinok kialakulásából adódnak, melyeket az erkölcsi alapok fogtak keretbe. A szabályok a szokásokhoz kapcsolódnak, hogy azok fennmaradhassanak. Történelmileg a jog elkülönült a szokásoktól és az erkölctől, abban, hogy a szankció erejét is magában hordozza. Általában az erkölcs rugalmasabb, mint a szokások és a jog, mert az alkalmazkodás elsőként itt történik, utóbbiak kevésbé megengedőek.

Thorstein Veblen szerint (1899) az intézmények a múlt körülményeit, tapasztalatait magukba építve gyakorolnak hatást a jelen szereplői magatartására. Mivel az intézmények a múlt információinak egy sajátos sűrítvényei, így a jelen körülmények – melyek már mások, mint korábban voltak – között részben, vagy egészen elavultnak tekinthetők, folyamatos megújításukra van ezáltal szükség. Veblen professzor is három szintet különböztet meg, nála azonban az *ösztön* az első szint, melyekre az azokat kifejező, módosító mederbe terelő *szokások* épülnek², majd ezek hozzák létre a *formálisnak* tekintett intézményeket. Az intézmények beágyazódása

² Ehhez kapcsolódó konkrét történeti példával szolgál Kovács T. (2010) a Nagykovácsok intézményeit is elemző írásában.

annak az eredménye, hogy a kezdeti haladást – új intézmények létrejöttét – eredményező szorgalom később a lustaság és tehetetlenség kerekedik felül.

Carl Menger (1883) az intézményeket eredetük szerint csoportosította. A *pragmatikus* intézményeknél volt egy közös akarat, amely közvetlenül az intézmény létrehozására irányult. A *természetes* intézmények egy egyéni akarat eredményének általánossá válásával jönnek létre, önkéntes adaptáció révén.

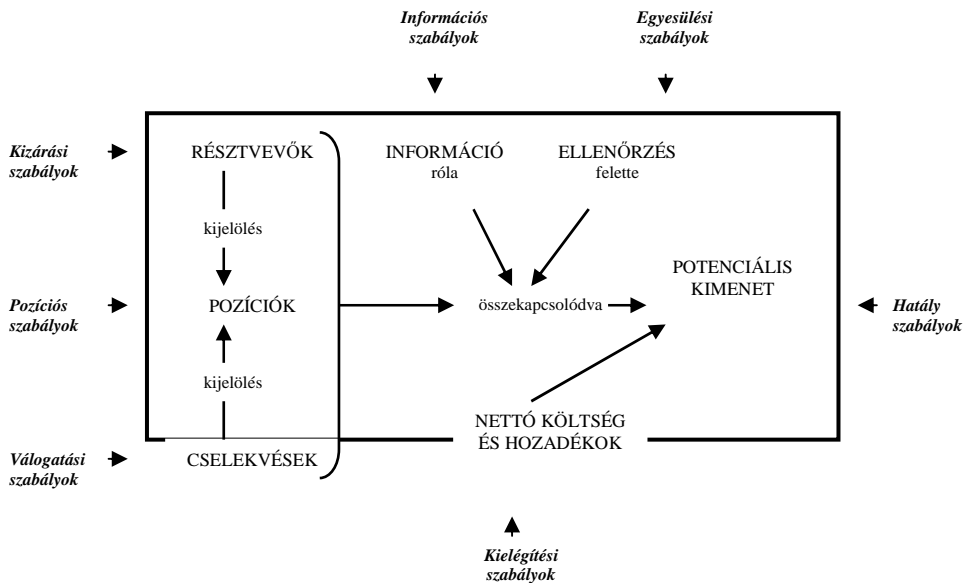
Az új intézményi közgazdaságtan képviselői közül Oliver Williamson (2000) a társadalmi elemzés – általa megadott – négy szintjéhez rendelt hozzá – a tradícióktól az erőforrás felhasználási kombinációkig – egyes intézménytípusokat. Így kialakult, hogy egyes intézménytípusok milyen időtáv alatt változhatnak meg érdemben, illetve, hogy a stabilabbnak tekintett intézmények milyen módon hatnak a rövidebb idő alatt megváltoztathatókra. A legalsó szinten a leginkább *beágyazódott informális* intézmények helyezkednek el. Ezek meghatározzák a második szint *formális* intézményeit, melyek a harmadik, a *kormányzási szint* szempontjából meghatározók. A negyedik szinten már folyamatos a *változás, változtatás* lehetősége, hiszen itt történik az intézményrendszer finomra hangolása a változó körülményekhez, célokhoz. Az egyes szintek visszacsatolás révén hatással vannak azokra, melyekre ráépültek. Kiemelendő azonban, hogy minél inkább alsóbb intézményi szinten mozgunk, tipikusan annál lassabban képesek az intézmények változásra, illetve annál nehezebb intézményi változást elérni. A beágyazottság legalsó szintjén ez akár több emberöltőnyi időt is igényelhet.

Douglas North (1991) alapvetően informális és formális intézményeket különböztet meg, mint amelyek rendszerbe fogják az emberi tevékenységeket, csökkentve ezzel a bizonytalanságot, illetve a tranzakciós költségeket. Az intézmények *játékszabályok*, a szervezetek és egyének a *játékosok*. Szerinte az intézmények nem szükségszerűen, vagy alig teremtődnek társadalmi hatások eredményeképp, inkább bizonyos érdekeknek való megfelelés szempontjából egy alku következményeként a legerősebb alkupozícióval rendelkező birtokosa hozza létre őket (North 1994). Szerinte az intézményi változás döntően a relatív árak megváltozásából ered, de jelentékeny szerepe lehet a preferenciák megváltozásának is (North 1991). A North által az intézményi változás oksági láncolataként bemutatott logikai sémája bár nem az intézmények osztályozása szempontjából jött létre, mégis elég plasztikusan tükrözi North elképzelését az intézmények egyes szintjeiről, azok kölcsönhatásáról (North 2005). Eszerint az alapot a *lelki modellek és ideológiák* (hiedelmek, hittek) képezik. Ez határozza meg a *politikai és gazdasági intézményhálózatot*, s ezáltal létrehoz bizonyos *ösztönzési struktúrákat*.

Elinor Ostrom az eddigi ismertetteknel komplexebb megközelítést tart szükségesnek, tekintve, hogy az egyes cselekvési helyzeteket jellemzően nem egy-egy intézmény szabályoz, hanem intézmények sora, másrészt a cselekvési helyzetek is egy komplexebb cselekvési lánc részeit képezik, s cselekvési stratégia eredményeképp kerülnek az egyén látómezejébe. Ostrom az intézményeket funkciójuk szerint csoportosítja (1. ábra) melyeket egyrészt *meghatározzák* a cselekvési helyzetet, *kivá-*

lasztják és pozícionálják az abban résztvevő egyént, bizonyos információ-hozzáférést biztosítanak részére, ellenőrzést gyakorolnak a cselekmény felett, meghatározott áldozatot megkövetelve, s hozadékot biztosítva. Az egyes intézményi típusok bármelyikében történő változás jelentékeny változást eredményez mind a cselekvési helyzet, mind az egyén számára. Ugyanakkor az egyén maga is hatással lehet az intézményekre, ezáltal mások tevékenységére is.

1. ábra A szabályok mint a cselekvési helyzet tényezőire közvetlenül ható exogén változók



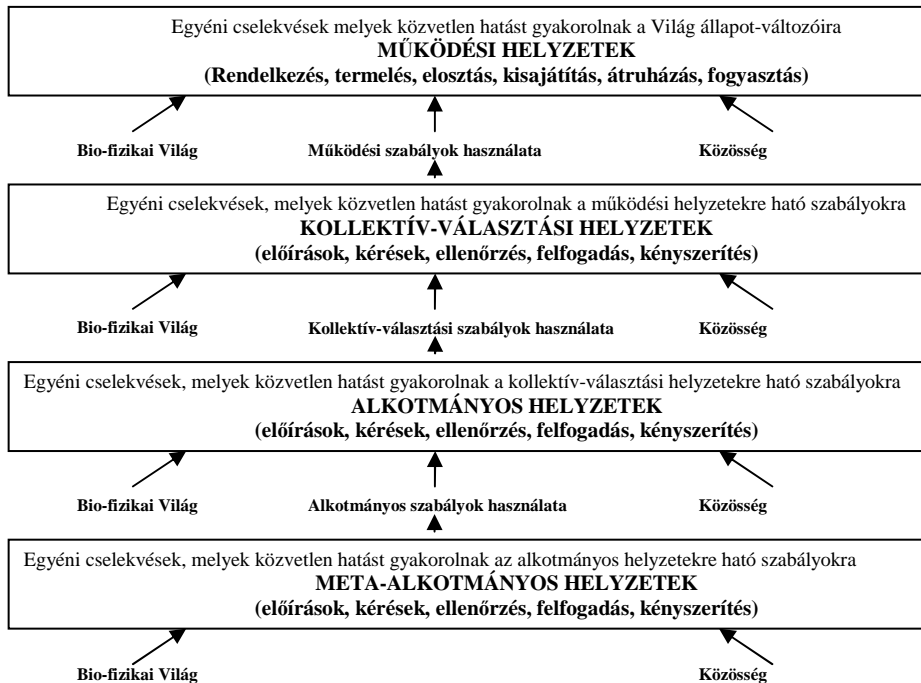
Forrás: Ostrom (2005, 189. o.)

Elinor Ostrom másképpen is osztályozza az intézményeket (1999). Ez is egyfajta funkcionális megosztás, azonban az egyes funkciók között hierarchia is létezik (2. ábra).

Az intézményrendszer egymásra épülő cselekvési helyzetekhez kapcsolódik, azokat szabályozza. A legalsóbb szint *meta-alkotmányos* cselekvési helyzeteket elsődlegesen a bio-fizikai világban való közösségi túlélés elemi igényei határozzák meg. A természeti kényszer, illetve a túlélés legegyszerűbb záloga, a közösség összetartása iránti igény határozza meg azokat a legalapvetőbb szabályokat, mely a fennmaradás élet-halálharcán túli, de még lényegi, azaz *alkotmányos cselekvési helyzetek*hez kapcsolódnak. A szabályok változatosak lehetnek: szigorú előírások – külső kényszerrel megtámogatva, vagy kérések, ajánlások – az elkötelezettségre alapozva, vagy ellenérték fejében történő szabályalkalmazásról (alkalmazás, „felfogadás”) is lehet szó, s szükségesek szabályok az ellenőrzésre is. Az alkotmányos helyzetek létrehoz-

zák a *kollektív-választási helyzetekre* vonatkozó szabályrendszert, míg a kollektív-választási helyzetek megteremtik a napi *működési helyzetekre* vonatkozó szabályokat. Valamennyi helyzetre a szabályokon túl természetesen lényegi hatása van a bio-fizikai világnak, s az azokban résztvevő egyének akaratának is. A mindennapi működési cselekvési helyzetekben folytatott tevékenység pedig a bio-fizikai világra, annak állapot-változóra gyakorol meghatározó befolyást, amely viszont minden cselekvési helyzetét lényegileg befolyásolja majd, különösen a meta-alkotmányos helyzeteket, hiszen a biológiai, fizikai fennmaradás, fajfenntartás biológiai, fizikai tényeken alapulnak.

2. ábra Az elemzés és a kimenetek szintjei

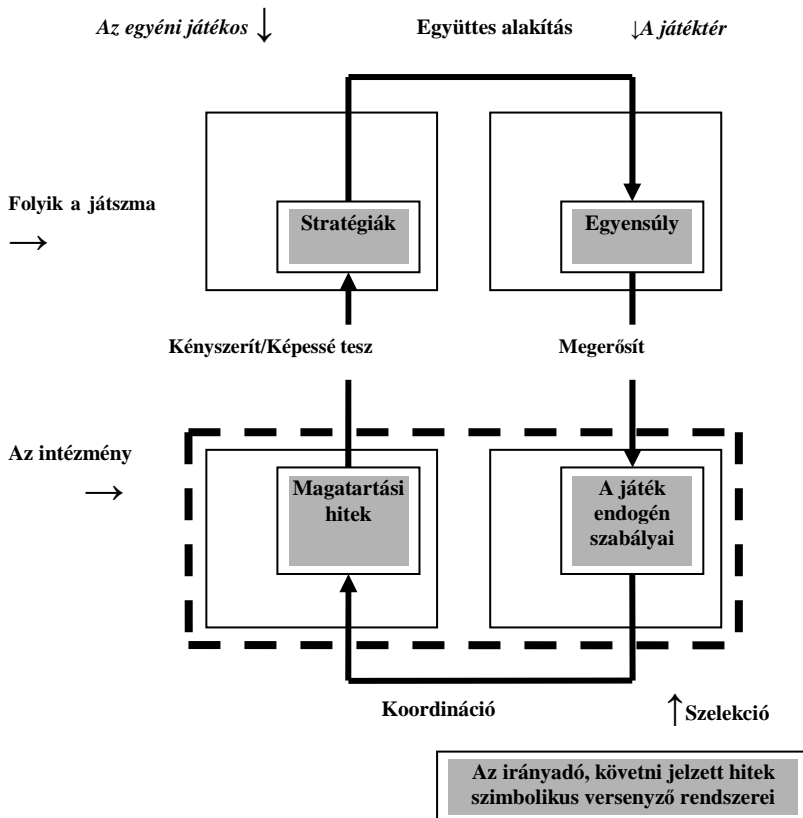


Forrás: Ostrom (1999, 60. o.)

Masahiko Aoki is az intézményrendszer lényegi tulajdonságának tartja a változékonyságát és komplexitását. Részben osztja North álláspontját, hogy az intézmények „játékszabályok”, de egyrészt a szervezeteket Aoki is az intézmények közé sorolja, másrészt nem fogadja el North azon álláspontját sem, hogy az intézmények „jogalkotás” révén jönnek jellemzően létre. Aoki az intézmények létrejöttét, változását az intézményt mint játékszabályt – az adott „játéktéren”, pl. kereskedelem – „használó” játékosok akaratából, stratégiáiból, célmegvalósítási eredményességéből, elégedettségéből vezeti le (2001, 1-15. o.). A játékelméleti módszertant alkal-

mazva rámutat, hogy a sorozatos ismételt játékok révén az aktuális szabályokkal elégedett szereplők, a játékosok megerősítik a szabályokat, stabilizálják az intézményt, egyfajta egyensúlyi állapotot teremtve ezzel. Más esetekben viszont kísérletet tesznek a szabályok módosítására, egészen addig, míg azok a kívánatos mértékben meg nem változnak, s ez a változás nem nyer megerősítést a szereplők részéről. Mindebben kiemelt jelentőséget kapnak a szereplők „magatartási hitei”. E szereplői belső hiteiket a játékosok az ismételt játékok során kinyilvánítják a többi játékos előtt, s így lehetőség nyílik Nash-egyensúly megvalósítására. Az egyensúlyi játékszabály válik intézménnyé tehát – endogén módon –, mintegy önmagába sűrítve a játékosok releváns információit. Az adott intézmény adott „játéktere” természetesen a szereplőkön, az ő magatartási hitén keresztül összefüggésben van más cselekvési helyzetekkel, s azok intézményeivel, így többé-kevésbé állandó mozgás, átrendezés folyik, a játékosok újra, meg újra megkísérlik megtalálni valamennyi szintéren az egyensúlyi állapotot.

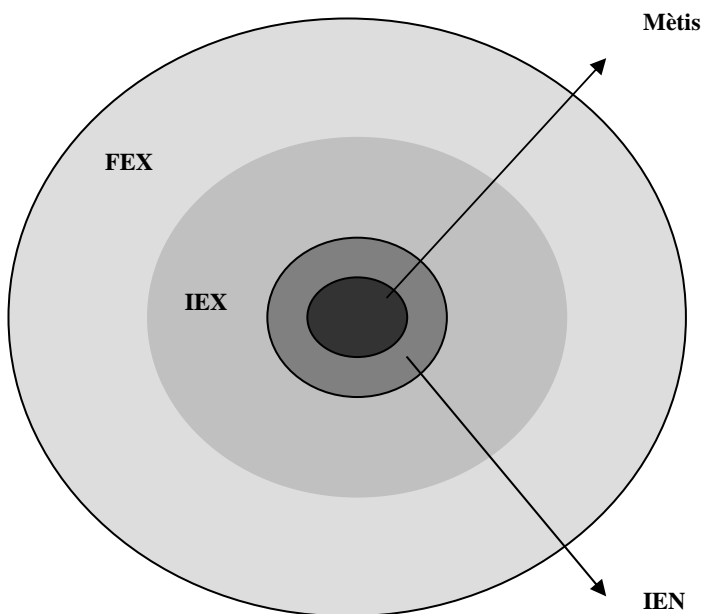
3. ábra Az intézmény mint a megosztott magatartási hitek összegeződése által formált egyensúly



Forrás: Aoki (2001, 12. o.) alapján saját szerkesztés

Peter Boettke és szerzőtársai (2008) négy csoportba osztják az intézményeket, melyek hierarchikusan rétegződnek egymásra, ugyanakkor az, hogy egyes intézmények képesek-e tartósan, a komplex intézményrendszer részeként szerepet játszani a közösség életében - azaz megtapadni az intézményi struktúrában – egyrészt függ attól, hogy melyik rétegben helyezkednek el, másrészt attól is, hogy a belsőbb rétegek mekkora tapadási felületet biztosítanak (4. ábra). E felosztás szerint az intézményi alap, a legbelső réteg, a *mag* (Metis). A mag a közösségnek azon informális intézményeit foglalja magában, melyek a williamsoni L1 szinten helyezkednek el, s alapjaiban, hosszú időre meghatározzák a közösség életét, életfelfogását, szemléletmódját. Ehhez kapcsolódnak az *endogén és természetes* módon létrejött közösségi intézmények (IEN). Minél komplexebb, nagyobb a mag intézményrendszere, annál inkább képesek létrejönni és megtapadni új IEN intézmények. Ugyanakkor minél komplexebb, nagyobb kiterjedésű lesz az IEN rétege, annál több kapcsolódási pontot ad, nagyobb felületet nyújt a következő rétegnek, ahová a north-i értelemben vett legerősebb alkupozícióval rendelkező – egyébként a közösség bizonyos szereplőiből álló - csoport *exogén* módon hoz létre intézményeket a közösség számára (IEX). A legkülső réteg is az előzőek szerint képes megtapadni, ide a külső szereplői csoportok, közösségek által létrehozott intézmények kerülnek besorolásra (FEX).

4. ábra Intézményi megtapadás



Forrás: Boettke et al. (2008, 344. o.)

E modell elsődleges üzenete számunkra az, hogy minél inkább képes egy közösség önmaga létrehozni, működtetni, s saját maga folyamatosan endogén módon megújítani egy komplex intézményrendszert, annál inkább lehetségessé válik exogén intézményi megoldások átvétele, beépítése, alkalmazása.³ Kiterjedt és komplex intézményrendszer tartós endogén módon való működtetése nagy közösségi tudást feltételez. Ez a más közösségekhez képest nagy relatív tudás még nagyobbá válhat az exogén intézmény-fejlődési lehetőségek nagyobb arányú felhasználása révén.

3. A bizonytalanság

Douglas North szerint (1991, 18. o.) „az intézmények legfőbb szerepe abban áll, hogy csökkenti a bizonytalanságot, az emberi interakciókhoz stabil (bár nem szükségképpen hatékony) szerkezetet építve”. North bizonytalanság alatt azt érti, hogy a szereplő „nem tudja” megállapítani, hogy egy adott jövőbeni esemény bekövetkezésének mi a valószínűsége (1991, 211. o.). Amennyiben képes lenne ilyen valószínűség megállapítására, úgy képes lenne magát bebiztosítani az immár kockázatnak értelmezhető probléma vonatkozásában. Az emberi cselekedetek vonatkozásában a bizonytalanság forrása North szerint az, hogy hiányosak az egyes szereplők információi a többi érintett szereplő viselkedésére vonatkozóan, ráadásul sok cselekvési helyzet bonyolult környezetben, komplex interakció részeként áll fenn, jelentékeny számú egyedi jellemzőkkel (1991, 46-50. o.). A számtalan lehetséges cselekvési döntési kombinációt tartalmazó halmazt az intézmények lecsökkentik, leegyszerűsítik ezáltal a szereplő helyzetét. Elinor Ostrom hasonlóan foglal állást az intézmény bizonytalanságcsökkentő alapfunkciója, a bizonytalanság fogalma és eredete vonatkozásában (2005, 48-52. o.), s hivatkozik is Frank Knight meghatározó munkájára a bizonytalanság és kockázat meghatározása terén (Knight 1921.)

Frank Knight méltán híres munkájában (1921) a bizonytalanságot és a kockázatot alapvetően a tökéletes, vagy tökéletlen verseny, de mindenekelőtt a normál profitot meghaladó gazdasági profit szempontjából vette górcső alá. A versennyel, innovációval összefüggésben tehát a későbbiekben még hivatkozni fogunk rá. A világ Knight szerint alapvetően egy bizonytalan hely (III.VII.5.).⁴ Már a múltat, s a jelent sem vagyunk képesek maradéktalanul megismerni, így a jövő – amelyet tapasztalataink alapján próbálunk „elképzelné” –, nem határozható meg olyan pontossággal előre, amely kívánatos lenne jelenben hozandó, de jövőbeli cselekvéseinkre vonatkozó döntéseink során (III. VII.7-8.). Az ilyen módon valamilyen mértékben, de általában hibás döntések vonatkozásában a hiba alapvető oka az észlelés pontatlansá-

³ A más (nyugati) társadalmi-gazdasági-intézményi megoldások átvételének hazai társadalmi nehézségeiről ld. Kovács T. (2012) elemzéseit.

⁴ Frank Knight szigorú hierarchiában, pontokba szedve írta meg a teljes művet (Knight 1921). Kihasználom az ebből adódó pontos, könnyebben nyomon követhető hivatkozás lehetőségét.

gában van, vagyis, hogy nem vagyunk képesek teljes mértékben észlelni a számunkra fontos információkat. Döntéseink során hármás hasonlóság alapján próbáljuk ki-küszöbölni az észlelési hiányosságokat: hasonló dolgokat, az azokkal hasonló környezetben való hasonló tevékenységeket veszünk kiindulási alapul (III. VII.12.). Mivel azonban minden dolog, minden körülmény, s ezáltal minden tevékenység egyedi tényezőkombinációk megnyilvánulásai, így egyedileg a végtelen számságból szinte lehetetlen „precedenst” találnunk. Csoportokban, osztályokban szükséges gondolkodni, hiszen bizonyos – lényeges – szempontok szerint hasonló dolgok, környezet és tevékenységek csoportjait relatíve könnyebben beazonosítjuk, azokkal kapcsolatos információkhoz könnyebben hozzáférhetünk, különösen azért is, mert a csoportok száma véges (III.VII.13-15). Kiemelendő, hogy önmagunk megismerése, besorolása is ugyanolyan elengedhetetlen feladat, mint a világ megismerése, feltérképezése (III. VII.16.).

Frank Knight a jövőre vonatkozó információ háromféle típusát különbözteti meg. A *priori valószínűség* nem igényel hosszas előzetes megfigyelést, tapasztalatokat, hiszen ebben az esetben valamennyi változó, paraméter pontosan rendelkezésre áll a matematikai megoldáshoz. A többféle kimenet, azok megvalósulási valószínűségei egyértelműen meghatározhatók. Példaként a rulett, s más szó szerint szerencsejátékok hozhatók fel, ahol az eredményre sem a szereplői tudás, sem más véletlen környezeti elem nincs – elvileg – hatással (III. VII.25.). A *statisztikai valószínűség* már jelentékeny számú korábbi megfigyelést, tapasztalatot igényel, s itt rendkívül nagy jelentősége van a csoportképzés ismerveinek, a csoport – amibe mind a múltbéli, mind a jövőbeni dolgok, események egyaránt beletartoznak – adott, lényegesnek tekintet szempontok szerinti homogenitásának. A statisztikai valószínűség csak akkor adna megbízható előrejelzést a jövőre nézve, ha a csoporttagok valamennyi – nem csak az önkényesen lényegesnek tekintett ismervek – szerint teljesen azonosak, ami ritkán adatik meg (III.VII.28.). Amennyiben a csoport nem teljesen homogén, a statisztikai becslés valamilyen mértékben torzítottá válik. Minél kisebb a hasonlóság, annál kevésbé lehet a statisztikai valószínűségi eredményeket komolyan venni, azokra döntéseket alapozni (III.VII.30.). A *becslés* során nem vagyunk képesek sem priori sem statisztikai valószínűségeket megadni, egyszerűen hiányoznak bármelyikhez is a pontos észlelések. Vagyis nem vagyunk képesek valószínűséget hozzárendelni lehetséges jövőbeni kimenetekhez, gyakran a kimeneteket sem vagyunk képesek számba venni. Mindazonáltal ez az eset nem feltétlenül a – jelentékeny mértékű – külső információhiányt jelenti. A szereplő tudásával is problémák adódhatnak: saját eredményei helyállóságában nem egyformán bíznak az emberek (III.VII.38-41.). Ez a „belső” bizonytalanság, zavar leginkább a becslési valószínűségeknél fordul elő, de a másik két típus esetében is – kisebb mértékben – megjelenhet. Knight „igazi bizonytalanságnak” (III.VII.48.) a becslési valószínűség pontatlanságát tartotta, ennek tulajdonított nagy jelentőséget a verseny és a profit szempontjából.

John Maynard Keynes A Treatise on Probability (1921) című nagy hatású munkájában nem ad pontos szabatos meghatározást a bizonytalanságra nézve. Bi-

zonytalanság döntési helyzetekben merül fel, amikor nincs bizonyosság. Bizonyosságot a valódi tényadatok és elméleti tudásunk által szerezhethetünk. „Amennyiben tapasztalataink és tudásunk teljes lenne, úgy nem lenne szükségünk valószínűségekkel kalkulálni” (1921, 86. o.). Mivel azonban tapasztalataink korlátozottak, elméleti tudásunk is behatárolt, így nem tudunk maradéktalanul megalapozott döntést hozni. A bizonytalanság ugyanakkor nem a pontosan – tapasztalataink alapján, vagy matematikai módszerek révén kialakított „matematikai elvárásokként, elméleti alapon” – meghatározott valószínűségek hiányát jelentheti csupán. Sokkal inkább azt, hogy ezen meghatározott, kifejezhető valószínűségek helyessége tekintetében mindig marad egy végső bizonytalanság (1921, 238. o.). Nagyon bizonytalan helyzetekről akkor beszélhetünk, ha a jövő eseményeire vonatkozó előrejelzéseink megbízhatósága alacsony, ugyanakkor a nagyon bizonytalan helyzetek nem jelentenek egyúttal nagyon valószínűtlen helyzeteket is. (Keynes 2008, 133. o.) A bizonytalanság soha nem küszöbölhető ki teljesen, de mértéke a tapasztalatok bővülésével, esetenként intézményesülésével, az elméleti-matematikai tudás fejlődésével csökkenthető. Friedrich A. von Hayek is a bizonytalanság teljes kiküszöbölhetetlenségét vallja, ugyanakkor minimalizálását egy hatékony árrendszer működésével tartja elérhetőnek: „ha azt akarjuk, hogy a választás olyan bölcs legyen, amennyire csak emberileg lehetséges, a várt alternatív eredményeket értéküknek megfelelően kell megjelölnünk” (von Hayek 1995, 378. o.)

A Tjalling C. Koopmans szerint (1957, 147. o.) a bizonytalanság a társadalom gazdasági szervezetei számára a leglényegesebb probléma. Egész pontosan nem a bizonytalanság, azaz a „nem biztosság” általában, hanem a szereplők által észlelt, felismert bizonytalanság az, amely – egyebek mellett – meghatározó jelleggel befolyásolja az optimális szervezeti méret nagyságát is (148-149. o.). Koopmans professzor – bevallottan – nem formális modellel érzékeltetni kívánja a bizonytalanság okait, észlelését, jelentőségét a szereplői döntéshozatalban, a hozzá való alkalmazkodás szükségességét és következményeit. Kiindulásképpen egyszereplős a modell – Robinson Crusoe gazdasága – amelyben a szereplő szembesül azzal, hogy ugyan a jövő, s annak mennyiségi jellemzői bizonytalanok, de mindezekre – a külső környezet mellett – ő maga is hatással van múltbeli tevékenysége, jelenbeli döntése s ez alapján majd lefolytatni kívánt tevékenysége révén. A modell teljes tudatosságot – véletlenszerű cselekvések mellőzését – követeli meg az egyetlen szereplőtől, hogy az észlelt bizonytalanságot legalább a saját kiszámíthatatlan cselekedetei ne fokozzák (160-161. o.). A modell második fázisában már több szereplő van, akik párhuzamos döntései, az azok alapján történő jövőbeni cselekvésük egyrészt hatással van a környezet mennyiségi jellemzőire, másrészt pontosan ezen mennyiségi jellemzőkön keresztül a többi szereplőre is. Tjalling Koopmans maga is megkülönbözteti a kockázatot és a bizonytalanságot, olyan módon, hogy a kockázat bekövetkezésének legalább olyan mértékben pontosan megadható, amely ahhoz szükséges, hogy megállapíthatóak legyenek a szükséges tartalékok, s ezáltal valamilyen biztosítási konstrukcióval a kockázat – legalábbis annak negatív következményei – fedezhetőek. De a

világban vannak olyan tényezők – mint például a technológiai fejlődés – amelynek folyamata, hatásai előzetesen csak elfogadhatatlan pontossági mértékkel jelezhetők előre, így a következményekre biztosítási konstrukciókkal felkészülni nem igazán lehetséges (162. o.).

Koopmans professzor a bizonytalanság két válfaját különbözteti meg. Az általa fontosabbnak tartott *elsődleges bizonytalanság* forrása továbbra is az, hogy a természet jövőbeni állapota – a sorozatos „véletlenek” miatt – kiszámíthatatlan, csakúgy, mint a fogyasztók jövőbeni preferenciái. Ez utóbbi a Robinson Crusoe gazdaságban nem volt tényező, hiszen saját preferenciái tekintetében megfelelően tájékozott lehetett Robinson. A *másodlagos bizonytalanság* már nem a jövő előreláthatatlanságából adódik, hanem abból, hogy bizonyos, fontos információk beszerzésének költségei egyszerűen meghaladják az általuk elérhető haszon mértékét, így ezek nem állnak a szereplő rendelkezésére, amely következtében – ilyen értelemben – nem tökéletesen informáltan kell döntenie. E másodlagos bizonytalanság forrásai maguk a szereplők. Az ő párhuzamos beruházási, fejlesztési és egyéb – például fogyasztási – terveik, döntéseik legalábbis elvileg megismerhetőek lennének.⁵

Kenneth J. Arrow (1979, 151-152. o.) a bizonytalanság megfogalmazásakor szintén a valószínűségelméletet hívja segítségül. Az eszerinti világ állapota tartalmazza az input-javak induló készletét, illetve az ezek viszonylatában rendelkezésre álló valamennyi technológiai lehetőséget. A bizonytalanság abból fakad, hogy az adott technológiai lehetőségek a kívülálló szereplők számára kiszámíthatatlanul kapcsolódnak az induló inputállományokhoz, ezáltal előre nem pontosan meghatározható output-állományok fognak létrejönni. Ezen output-állományok egy része ugyanakkor a következő időszak input indulókészletét jelenti más gazdasági szereplők számára. Ilyesformán a szereplők kölcsönösen bizonytalanságban tartják egymást. Minden szereplő számára az lenne az optimális, ha a világ adott állapotának ismeretében a többiekénél hamarabb dönthetne termeléséről, ezáltal lényegileg mentesülve a többi szereplő okozta bizonytalanság alól (1979, 152. o.). A jövőbeni output-állományok mennyisége, minősége, s az azzal összefüggésben bekövetkező pénzkifizetések nagysága tekintetében bizonytalanok tehát a szereplők (1979, 341. 368. o.). Az időhorizontnak nagy szerepe van a bizonytalanságban, minél tágabb, annál inkább nő a bizonytalanság mértéke (367. o.). Ugyanakkor az előzőek alapján is egyértelmű, hogy a bizonytalanság mértéke többlet információ megszerzése révén csökkenhet. „Az információ valójában a bizonytalanságnak úgymond csupán a negatív mértéke” (1979, 369. o.). Arrow professzor nem tartja kizárólagosnak a piaci árak információs szerepét a bizonytalanságok csökkentése terén, még akkor sem, ha az árupiacok mellett számos további piac – például részvény, biztosítási – működik (1979, 370. o.). Fontosak a mennyiségi jelzések is – itt Arrow professzor Kornai Jánosra hivatkozik (1979, 371. o.) – de a „tökéletlen szerződések nyomán megjelenő

⁵ Mehrdad Vahabu (2004, 167. o.) megfogalmazása szerint itt a szereplők közötti megfelelő kommunikáció és együttműködés hiányáról beszélhetünk, ide tartozik az információk tudatos eltitkolása, torzítása is.

morális kockázat is (1979, 152-153. o.). Lényeges, hogy az információkkal együtt a jelzés kifejezést is használja Kenneth Arrow (1979, 370-371. o.) A jelzés is egyfajta információ, de nem mennyiségi, minőségi adat, hanem éppen ezekre mértékére utaló értesülés. Bármely gazdasági szereplő „mindig jobb helyzetbe kerülhet, ha döntését egy jelzésre alapozza, feltéve, hogy a jelzés és a gazdasági változók eloszlása nem független” (1979, 372. o.). Arrow professzor kiemeli, hogy mind a jelzések kibocsátása, mind a hozzájuk való férés erőfeszítést igényel a szereplők részéről (1979, 372. és 374. o.). „Az alapkérdés az, hogyan a legcélszerűbb, a már elfogadott és megértett etikai és hatalmi viszonyokhoz és stabilitásuk feltételeihez kapcsolódó jelzéseket kibocsátani. Ez a jelzések észlelésének és a kölcsönös önérdék valóságának valamiféle kombinációjától függ (1979, 380. o.).

George A. Akerlof továbbfejlesztette és kimunkálta Arrow professzor árrendszereken kívüli jelzésre vonatkozó munkáját, különös tekintettel a minőségre, amely – az aszimmetrikus információból adódó – vonatkozásában fennálló bizonytalanságot egyfajta jelzés segítségével lehetséges csökkenteni. E munkásságáért Akerlof professzor később Nobel-díjban részesült. A roncsautó-piac modelljéről szóló híres tanulmányában (1970) Akerlof professzor olyan konkrét piaci problémák megoldásához kívánt megoldási lehetőséget nyújtani, amelyek a munkaerő-, vagy a pénzpiacokon az egyes szereplők, javak és szolgáltatások minőségeinek megítélési bizonytalanságából erednek. E bizonytalanságra az adott piacok külön, egyedi intézményekkel reagálhatnak, melyek a bizonytalanság csökkentése szempontjából alapvető jelentőséggel bírnak (1970, 488. o.). Amennyiben ilyen intézmények létrejönnek, az olyan előnyt jelenthet az érintettek számára, amelyből mindenki – eladó, vevő – profitálhat, a piac fejlődhet. Ilyen intézmények hiányában – a rossz minőség javára történő kontraszelekció nyomán – a piac akár össze is omolhat (1970, 495. o.). George Akerlof intézményi példaként felhossa a garancia, az érettségi, szakvizsga, tanúsítvány, de a PhD. fokozat, vagy a Nobel-díj intézményeit is (1970, 499-500. o.).

John F. Nash a bizonytalanság fogalmát szintén knight-i értelemben használta, ugyanakkor a koopmans-i másodlagos bizonytalanság, vagyis a szereplők eltérő stratégiáik melletti korlátozott együttműködése foglalkoztatta. Rámutatott (1950, 48-49. o.), hogy anélkül is alakulhat ki egyensúly a szereplők tevékenysége tekintetében, hogy nem tudják függetleníteni magukat a többi szereplő magatartásától, azaz nem lesz domináns stratégiájuk. Kiemelt szerepet tulajdonított egyrészt a szereplők közötti interakció, azaz a „játékok” ismétlődése kérdésének, véges, vagy végtelen mivoltuknak, másrészt annak, hogy a szereplők együttműködésre kényszeríthetőek-e, vagy sem. Bebizonyította, hogy a nem kooperáló szereplők esetén csak akkor alakul ki a szereplőknek egy-egy stabil stratégiájuk, ha létezik Nash-egyensúly (Nash 1951, 286-295. o.). Ilyen egyensúly hiányában az egyik szereplő az ismételt játékokban mindig új stratégiát próbál alkalmazni, amely válaszlépésekre készíti a többi szereplőt, s e folyamat nem képes nyugvópontra jutni. Amennyiben a szereplők együttműködnek – mert létezik erre egy kényszerítő erő – úgy Nash-egyensúly hiányában is stabilizálódhat az egyes szereplők stratégiaválasztása, ehhez azonban

egyezségre szükséges jutniuk (Nash 1953, 128-140). Megjegyzendő, hogy amennyiben a szereplők új stratégiával állnak elő, úgy mindkét esetben létrejöhet Nash-egyensúly, s ezzel stabilizálódhatnak a szereplői stratégia-viszonyok, ehhez azonban vagy szereplői preferenciaváltozás és/vagy tudásnövekedés szükséges. Ilyen módon – nyilvánvalóan kisebb eséllyel – domináns stratégiák is létrejöhetnek, amelyek szintén stabillá teszik a szereplők közötti interakciókat.

4. A verseny⁶

Amikor Adam Smith a XVIII. század végén a versenyről írt, a közgazdaságtant megalapozó munkájában (Smith 1776), évszázadokra kijelölte a verseny, mint közgazdasági jelenség vizsgálatának logikai kereteit. Smith nem határozta meg pontosan, mi is a verseny, viszont annál több gondolatot szentelt annak, hogy bemutassa, miben nyilvánulhat meg a verseny, milyen hatásokat válthat ki a verseny, s milyen eredménnyel járhat. Érzékletesen bemutatta, hogy a piaci ár a verseny következtében határozódik meg, s minél több a résztvevő, annál kevésbé lesznek valószínűek a magasabb árak. A verseny fogalmát Smith is magától értődőnek vette. Nyilvánvalóan saját kora, saját környezetének – elsősorban a Brit Birodalomnak – gyakorlatából, tapasztalataiból, szokásaiból indult ki. A bizonyos kinyilvánított és hallgatólagos játékszabályok melletti verseny, az abban való részvétel minden résztvevő számára tisztességet jelentett, gyarapította azok felkészültségét, tapasztalatait, kibontakoztatta képességeiket, s a versenyben élen-állók leginkább, de majd valamennyi résztvevő valamilyen szempontból erősebbé, teljesebbé vált a verseny által, mint válhatott volna a nélkül. Az is nyilvánvaló, hogy mindenkinek és mindennek abban a versenyben érdemes részt vennie, ahol adottságai révén a lehető legkedvezőbb helyzetbe kerülhet, ahol a leginkább fejlődhet, ahol általa a legtöbb érték teremthető. E logika alapján határozta meg Smith azt az alapelvet, hogy – az egyes iparágakon belüli és közötti – verseny az, amely hatékony módon áramoltatni tudja az erőforrásokat.

A Smith-et követő közgazdász-nemzedékek vissza-visszatérően próbálták saját koruk viszonyai között igazolni, vagy cáfolni a verseny árakra gyakorolt hatását. Így például William T. Thornton (1869) a munkaerőpiac példáján keresztül próbálta megdönteni a smithi ármeghatározódás elméletét.

A verseny fogalma meghatározásának hiányosságaira különösen a tökéletes verseny fogalmának pontos meghatározása irányában zajló törekvések hívták fel folyamatosan a figyelmet. A tökéletes verseny fogalma megalkotásának alapjait Augustin Cournot fektette le (1838). Célja az volt, hogy egy olyan versenytípust defini-

⁶ A verseny fogalomrendszerének igen széles irodalma van, ezek többsége azonban vagy a verseny meghatározott típusaival foglalkozik, vagy a verseny funkcióival, hatásaival. Terjedelmi korlátok miatt itt most csak olyan irodalmak kerülnek említésre, melyek a verseny általános fogalmával foglalkoznak, illetve témánkhoz kapcsolódva a verseny és a bizonytalanság, illetve tudás kapcsolatrendszeréhez nyújtanak érdemi hozzájárulást.

áljon, s ezáltal egy olyan modellt alkotson, ahol támadhatatlanul a verseny résztvevői határozzák meg – de nem célzatosan – a piaci árat, méghozzá úgy, hogy a verseny révén olyan árak alakuljanak ki az adott piacon, melyek révén a résztvevők csak normálprofitot realizálhatnak. E tökéletes verseny képezhetni majd viszonyítási alapját aztán bármely piac hatékonysági vizsgálatának, amennyiben a normálprofit piaci meglétét a hatékonyság fokmérőjének tekintjük. Cournot szerint amennyiben kellően nagyszámú résztvevője van egy versenynek – a piac mindkét oldalán –, egy adott résztvevő egyéni magatartása közvetlenül nem képes érzékelhető hatást kiváltani a piacon, s a normál profitot meghaladó profit a résztvevők egymás alá ígérese révén bizonyos idő alatt eltűnik a piacról.

F. Y. Edgeworth igyekezett precízebbé tenni a tökéletes verseny definícióját (1881). Elgondolása szerint a piaci résztvevők közötti szabad, igen nagyszámú, és ismételten megköthető, újratárgyalható szerződések léte is szükséges a tökéletesen versenyző piac fogalmának egyértelmű meghatározásához.

Ami számunkra a tökéletes verseny fogalmi körében figyelemreméltó, az J. B. Clark (1899) álláspontja, miszerint tökéletes verseny csak stacioner gazdaságban létezhet, a modern kor növekvő népessége, növekvő innovációja, a tőke nagyságának és a fogyasztói igények változásának ugrásszerű növekedése között nem.

Joseph Schumpeter egyenesen feleslegesnek nevezte a tökéletes verseny fogalma meghatározására tett erőfeszítéseket, hiszen álláspontja szerint nem a résztvevők számán, a piaci szerkezeten múlik kizárólagosan az, hogy az árak, a költségek hogyan alakulnak, milyen hatékony a tőkeallokáció (Schumpeter, 1942). Schumpeter felfogásában a vállalkozó szerepe meghatározó. A vállalkozó az, aki folyamatosan feszegeti a gazdasági működés korábbi kereteit, folyamatosan fenntartva és növelve a bizonytalanságot a gazdaságban.

Israel Kirzner (1973) vállalkozója hasonlóan kreatív elme, azonban az ő szerepe éppen a piaci egyensúlytalanságok, anomáliák, gazdasági-profit- és arbitrázslehetőségek felfedezése, feltérképezése, majd az arra adott válaszával éppen ezek megszüntetése. Vagyis itt a vállalkozó a bizonytalanságnak nem okozója, hanem éppen minimalizálója.

A gazdasági versenyt von Hayek (1995) egy olyan tények, eljárások, vagyis tudás és információ feltárására irányuló folyamatnak látja, amelyek megismerése a verseny nélkül nem vált volna lehetségessé, vagy az alkalmazásukhoz szükséges ismeretek maradtak volna rejtve. Kiemelendő, hogy ez a feltárás, felfedezés egyfajta próba eredménye lehet, amely a gazdasági szereplő adott erőforrás és technológiai feltételek valamilyen mértékű módosításával jön létre, egy, a gazdasági szereplő által megvalósítandónak meghatározott cél elérése érdekében. A próbát megelőzően a szereplő nem lehet biztos a próba sikerében, hiszen akkor nem tárna fel a próba számára sikeres teljesülése esetén új információkat maga, és releváns környezete számára. Sok próba sikeres, de sok sikertelen. Miután folyamatról beszélünk egyértelmű, hogy a gazdasági szereplő a saját és a többiek próbái után egyre több információval rendelkezik gazdasági tevékenysége tekintetében. Tehát egyrészt több, már

próbára tett cselekvési alternatívát tud összevetni, hogy egy kiválasztási mechanizmust követően közülük azokat alkalmazza éppen, amelyet saját céljainak elérése érdekében a legmegfelelőbbnek tart, másrészt a már próbára tett – sikeresnek, vagy sikertelennek bizonyult – alternatívákból új kombinációkat is létre hozhat, hogy újabb próbát hajtson végre.

A verseny egy egyensúlytalanságot okozó, nem szünetelő folyamat, amely szakadatlan küzdelmet jelent a gazdasági szereplők között a komparatív előnyök megszerzése iránt, amely forrása lesz a versenyelőnyök adta piaci pozíciónak, és ezáltal egy magasabb szintű pénzügyi teljesítménynek. A gazdasági szereplők tanulnak a verseny révén, az eredmények, az elért relatív pénzügyi teljesítményeket a piaci részesedések jelzik (Hunt–Morgan 1997).

Paul Heyne szerint (1991) a gazdasági verseny mozgatórugója a szűkösség. A szűkösség lehetetlenné teszi, hogy minden gazdasági szereplő egyszerre, de akár csak egy is teljes mértékben, minden korlátoktól mentesen megvalósíthassa az összes célkitűzéseit. A szűkösség megnyilvánulhat akár az erőforrások, akár a technológia, akár a kibocsátás keresleti oldaláról is.

Porter szerint (2006) a gazdasági versenyben a szereplők között – a többi környezeti elemen túl – egyfajta kölcsönös egymástól is való függés tapasztalható. A gazdasági szereplők hatással vannak egymás működésére. Ha nem is mindig közvetlenül, de érzékelik a többiek jelenlétét, tevékenységét, de különösen annak rájuk, az ő működésükre, tevékenységükre, céljaik elérésének nehézségi fokozatára gyakorolt hatását. E hatás pedig választ szül az érzékelő gazdasági szereplőnél, ami ugyancsak közvetlenül, vagy közvetve a verseny többi résztvevője számára is érzékelhetővé és megválaszolandóvá válik.

Frank Knight a szereplői függetlenség, szabad és korlátozásoktól mentes akarat mellett a tudásra helyezte a hangsúlyt. Tökéletes verseny csak ott létezhet, ahol nincs a szereplők közt egymás tevékenységéből fakadó bizonytalanság, így a bizonytalanságnak csak egy minimális foka létezik (1921, II. III. fejezet). Knight professzor a tökéletes verseny alapfeltételeit a következőképpen határozta meg: egyrészt legyen a szereplők között folyamatos, költségmentes és teljes kommunikáció, hogy mindenki rendelkezessen azon információkkal, amelyekkel más. Nincs szó tökéletes informáltságról, csak „tudásvágyról” és „intelligenciáról”. Másrészt folyamatosnak kell lennie a termelésnek a fogyasztásnak, s valamennyi szereplő az adott társadalomban a „normál létet” folytatja, egymástól függetlenül, a másikat alá nem vetve, illetve mind a munkaerő, mind a javak és erőforrások teljesen mobilak (II. III. 39-48.). A tökéletes verseny lényege tehát az, hogy minden szereplő mindent tudhat – tudásban és erőforrások tekintetében is –, amit a másik, így ha valamely szereplő például egy új termelési eljárás révén időlegesen gazdasági profitot realizál, az nagyon rövid időn belül eltűnik, hiszen a többi szereplő is képes ugyanerre. Gazdasági profit tartósan csak ott létezhet, ahol a többi szereplő nem tudja, nem képes saját stratégiájának némi módosításával megszüntetni a bizonytalanságot az adott piacon. E bizonytalanság az ilyen módon „állva maradók” bizonytalansága, nem pe-

dig a gazdasági profitot realizáló szereplőé (III. IX. fejezet). A piac – beleértve mind az eladókat, mind a vevőket – a nagyobb tudás, több együttműködés révén a tökéletes verseny, azaz a bizonytalanság minimalizálása irányába tendálna, ha nem lennének ezt megzavaró tényezők (I. I. 27.).

5. Bizonytalanságcsökkentő intézmények és bizonytalanságfokozó verseny egymás melletti léte

Mint láthattuk, még a neoklasszikus közgazdászok is elismerik, hogy világunk egy bizonytalan hely, tudásunk véges, s gyakran nem is megfelelő. Nem csak a természeti, környezeti folyamatok előrelátásának hiánya miatt, hanem jelentékeny mértékben a gazdasági szereplők párhuzamos magatartása miatt. Az intézményi közgazdaságtan képviselői szerint⁷ az egyes intézmények a szereplői bizonytalanságot csökkentik azzal, hogy kiszámíthatóbb kereteket adnak a szereplői tevékenységhez. John R. Commons megalkotta az *intézményi láthatatlan kéz* metaforáját, amely szerint a szereplők különösebb összehangoltság nélkül, egyszerűen napi gazdálkodásuk által idővel minden olyan intézményt létrehoznak, amely eredményesebb gazdálkodásukhoz szükséges (Commons 1934, 440-482. o). Ezzel összhangban van Masahiko Aoki endogén intézményi modelljével, ahol a szereplők lépésről-lépésre, számos tranzakción keresztül stabilizálnak bizonyos intézményi formákat. Lényeges, hogy sorozatos tranzakciónak szükséges megvalósulnia. A harmadik fejezet tanúsága szerint ilyenkor amennyiben a szereplők kellően képesek megismerni egymás stratégiáit, úgy lehetséges, hogy egyfajta Nash-egyensúlyi állapotként stabil állapot, stabil magatartási-cselekvési minta, egy intézmény jön létre, még akkor is, ha a szereplők között nincs együttműködési kötelezettség. Ha azonban van ilyen kötelezettség, úgy még nagyobb az esélye az intézmény ilyen módon történő létrejöttének. Mint azt a második fejezetben láthattuk, az intézmények tanulmányozása során pontosabb következtetések levonására lehetünk képesek, ha egy adott intézményt nem önálló egységként, hanem egy komplex intézményi rendszer részeként vizsgáljuk. E komplex intézményrendszer egy közösséghez kapcsolódik, s szinte az egész életét lefedi a szereplőknek. Az egyes intézményrendszerek eltérő módon ugyan, de valamilyen mértékben kényszerítik is tagjaikat az együttműködésre. Az egyes intézmények nem egyformán képlékenyek, valamelyik megváltoztatása, vagy stabilizálódása emberöltőket vehet igénybe, míg másoknál ez esetleg hetek alatt végbe megy. Mindenesetre ameddig ez nem történik meg, addig az adott intézmény esetében a minimálisnál nagyobb bizonytalanság tapasztalható az érintett szereplők jelentékeny részénél. Ez a – nem tökéletes – verseny lehetőséget nyújt egyes szereplőknek valamilyen előny, tipikusan gazdasági profit realizálására, mint azt láthattuk – egyebek mellett – Frank Knight álláspontjában a negyedik fejezetben. Ezek a szereplők érdekeltek lehetnek ezen állapot fenntartásában. A tökéletes verseny sem tel-

⁷ Lásd 2. fejezetpontban.

jesen mentes a bizonytalanságtól abban a tekintetben sem, hogy időről-időre egy-egy újabb stratégiával jelentkező szereplő alkalmazkodásra kényszeríti a többieket. Mindazonáltal az intézményrendszerben nem csak többé-kevésbé tökéletlen versennyel van dolgunk. Vannak olyan intézmények, ahol nincs verseny, sőt a verseny kifejezetten korlátozásra is kerül. Azonban nyilvánvaló, hogy a versenyt támaztó intézmények aránya folyamatosan növekszik. Ennek magyarázata egyértelműnek tűnik Paul Heyne negyedik fejezetben olvasható verseny meghatározása alapján: folyamatosan növekvő népesség, növekvő igényei egyes csökkenő mennyiségű erőforrások mellett fokozzák a szűkösséget, így a szereplők nagyobb egyéni erőfeszítésére és felelősségére építő verseny képes csak megfelelő szintű szereplői célmegvalósítás elérésére.

Mindezek alapján azt a következtetést vonhatnánk le, hogy az egyre növekvő emberi tudás csak növekvő bizonytalanság révén képes a közösségek fennmaradását biztosítani az egyes intézményrendszereken keresztül. Hiszen ha nem is növekszik a szereplői versenyre építő intézmények száma az intézményrendszeren belül, a népességnövekedés, a növekvő fogyasztói igények az eddigi versenyt támaztó intézményeken keresztül is nagyobb bizonytalanságot eredményeznek a szereplők számára. Vagyis az egyes intézményrendszerek egyre kevésbé képesek alapfunkciójukat, nevezetesen a bizonytalanságcsökkentést betölteni. A helyzet azonban koránt sem ilyen egyértelmű.

A szereplők egy közösséghez való tartozással „csomagban” kapják a komplex intézményrendszert, amely egész életüket jelentékeny módon szabályozza. Egyes cselekvési helyzetek intézménye esetében lehet nagyon magas bizonytalanság, míg mások esetében nagyon alacsony, s ezek a cselekvési helyzetek közvetve, közvetlenül egymással összefüggnek, hatnak egymásra. Az adott szereplő teljes bizonytalanságát nyilvánvalóan nem egy kiragadott intézmény esetében tapasztalt bizonytalanság határozza meg, hanem valamennyi saját preferenciarendszerében szereplő cselekvési helyzet bizonytalansága az ott elfoglalt helyüknek megfelelő súllyal járul hozzá a szereplő teljes bizonytalansági mértékéhez. Az intézmények összefüggérendszerere eredményezheti, hogy egy intézmény bizonytalanságot növelő hatásán kívül lehetővé teszi más intézmények esetében a bizonytalanság csökkenését. A kérdés, hogy az ilyen módon nyert bizonytalanságcsökkenés mértéke a szereplő preferencia-rendszerén keresztül hogyan viszonyul a verseny révén vállalt bizonytalanságnövekedés mértékéhez.

6. A verseny helye és szerepe az intézményrendszerben

Az intézményrendszerben – mint azt a második fejezetben láthattuk – nem egyforma szerepet töltenek be az egyes intézmények, eleve nem egyformán fontosak a szereplők számára, nem egyforma létrejöttük, átalakításuk időigénye, nem egyformán hatnak rájuk közvetlenül a természeti, bio-fizikai folyamatok. Az alábbiakban egy

olyan osztályozási mód felhasználásával kívánom szemléltetni a verseny helyét és szerepét a komplex intézményrendszerben, amely a szereplők által észlelt szűkösség és bizonytalanságmértékeken alapul. Az intézmények ilyen osztályozása révén világosabbá válik a verseny szerepe az intézményrendszer fennmaradásában, stabilitásában, megújulásában. Másrészt valós, fennállt, vagy aktuális intézményrendszeri problémák gyökerei, illetve az is láthatóbbá válik reményeim szerint, hogy az informális intézmények stabilitása kifejezetten kétarcú szerepet játszik az intézményrendszer változási folyamataiban.

A bizonytalanság és a szűkösség mértékének csökkentésében betöltött szerepe szerint ötféle csoportba sorolhatók az intézmények⁸ (Csorba 2011). A Williamson-féle alapszint, amely lényegében megfelel az Ostrom-féle meta-alkotmányos és alkotmányos szinteknek itt most a *stratégiai célháló (alapintézmény)*⁹ csoport. Ez meghatározza azon alapvető cselekvési helyzeteket, ezek összefüggéseit, melyek a közösség tevékenységének a vázát jelentik. Ide tartozhatnak a közösségre jellemző vallási előírások, házassági, gyermekvállalási, oktatási, nevelési, életviteli, együttműködési, együttélési írásba foglalás nélkül is működő, élő szabályai csakúgy, mint egyes apáról-fiúra szálló tacit tudás részét képező gazdálkodási alapvetések, hagyományos iparágak, mesterségek. A közösség szereplői célrendszerének ez a magja, ez határozza meg a legfontosabb cselekvési helyzeteket, melyekhez a többi intézmény majd még többet, és szövevényesebben összefüggőt generál majd.

A szereplő input, illetve azt közép távtól lényegesen meghatározó output kibocsátási lehetőségeinek mértékét növelő, azaz az észlelt szűkösség mértékét csökkentő olyan intézményeket, ahol valamennyi szereplőnek létezik domináns stratégiája, *megoldás intézménynek* nevezem. Ebben az esetben a többi szereplő stratégiájának figyelembe vétele nélkül, sorozatosan ismételt játékok esetében is valamennyi szereplő képes a számára legkedvezőbb célmegvalósításra, méghozzá stratégiájának legkisebb menet közbeni módosítása nélkül. Az ilyen intézmények – mint elnevezésük is mutatja – a tudásban történt valamikori nagy előrelépés eredményeit hordozzák a közösség részére, mely anélkül oldotta a szűkösséget, hogy a bizonytalanságot – a sorozatosan, hosszan ismételt játékok nyomán akár más intézmények esetében is – növelte volna, sőt a szűkösség mértékének csökkentése révén a bizonytalanság mértéke is csökkenhetett az intézményesülésekor. Ilyen intézmény lehet a vetésforgó, háromnyomásos gazdálkodás, istállózó állattartás, halászháló, vaspapucsos eke, erdőégetéses legeltetés, kutakra alapozott öntözéses gazdálkodás, vagy akár a halottak elégetése, kóser étkezési szokások.

⁸ Az intézmények ezen klasszifikációja saját eredmény.

⁹ Schumpeter a vállalkozás mindenkori vonalkódjának a fennálló egyedi termelési tényező-output kombinációját tekintette. E kombináció is rövid- és középtávon egy stabil maggal rendelkezett, melyek a folyamatos kombinációváltások közepette is állandóak maradtak. Ez az analógia segít megérteni az intézményrendszer magját képező intézménykombináció felépülését, illetve szerepét is, az elnevezéssel legalábbis ez volt a célom.

Nem mindig sikerül az előzőek szerinti megoldás intézményeket létrehozni, hogy ne kelljen mások releváns stratégiáit figyelembe venni a szereplői stratégiaválasztás és megvalósítás során. Máskor sikerül, de az előző példákból kitűnően csak időlegesen maradhatnak fenn, mert többé-kevésbé hosszú idő alatt kiderül, mégsem tudnak tartós megoldást adni: vagy mert más intézmények esetében növelik a szűkösséget, bizonytalanságot, vagy mert már az adott cselekvési helyzet esetében is ezt teszik. Szerencsés esetben össze lehet hangolni a szereplők stratégiáit, létrejöhet egy Nash-egyensúlyon alapuló *összehangoló intézmény*, amely elfogadható megoldást ad a szűkösség és bizonytalanság mértékének csökkentése terén, igaz, több tudást, kommunikációt, információt, együttműködést igényel a szereplőktől. Ilyen intézmény lehet egy önkéntes mezőgazdasági szövetkezet, egy öntözési víztársulat, egy klasszikus faluközösség, vagy törzsi gazdálkodás, csapadékvíz-visszatartásos öntözéses gazdálkodás, de akár önszerveződő egyesület, vagy egy kartell is.

A tapasztalat szerint egy közösségnek egy cselekvési helyzet vonatkozásában vagy nem is sikerül az előző két típusú intézmény létrehozása, vagy idővel – például népesség növekedése, talaj kimerülése, környezet elszennyezése – nem lehet valamennyi szereplő stratégiáját összehangolni, nem jöhet létre Nash-egyensúly sem. Ha az együttműködést kényszerrel sem lehet megteremteni, akkor csak az öngondoskodás nagyobb egyéni felelősségére, a cselekvési alternatívák kibővítése melletti másféle együttműködés révén lehet a szűkösség mértékét csökkenteni, s a bizonytalanság növekedési mértékét a cselekvési helyzet vonatkozásában legalábbis megzabolázni. Ilyenkor a szereplői célmegvalósításnak általános feltételrendszere alakul ki. Itt már versenyről beszélünk, hiszen a szereplő kifejezetten ösztönözve van, vagy rá van kényszerítve új, s újabb stratégiák, termelési kombinációk keresésére, alkalmazására. Amennyiben a célmegvalósítási feltételrendszer – legalábbis elvileg – mindenki számára, de külön-külön teljesíthető erőforrás-tartalékaik fokozott igénybevétele mellett, akkor *rangsoroló intézményről* beszélhetünk. Ebben az esetben mindenki saját sikereinek kovácsa. Ilyen intézmény lehet a kapitalista magántulajdon, vagy a szocialista szövetkezetekhez kapcsolódó háztáji gazdálkodás, a hazai szocialista ipar utolsó szakaszában megjelenő gazdasági munkaközösség, az érettségi vizsga, nyelv-vizsga.

Amennyiben olyan feltételrendszer szerint alakul a verseny, amely biztosan nem teljesíthető minden szereplő számára – még fokozott egyéni erőfeszítések ellenére sem – együttesen, *áthárító intézményről* beszélünk. Ebben az esetben már – de facto mindenképpen, esetleg de jure is – megengedett az, ami eddig nem, hogy a szereplők akár egymás rovására is megvalósíthassák céljaikat. Értelemszerűen itt már egyértelműen lesznek nyertesek és vesztesek a cselekvési helyzet vonatkozásában, mivel a kilátások nem kedvezőbbek egy zéró összegű játéknál. Egyértelmű, hogy ilyen módon még a nyertesek is relatíve bizonytalanabb helyzetbe kerülnek, hiszen még hiányosabbá válik a kommunikáció, együttműködés a felek között. Ilyen

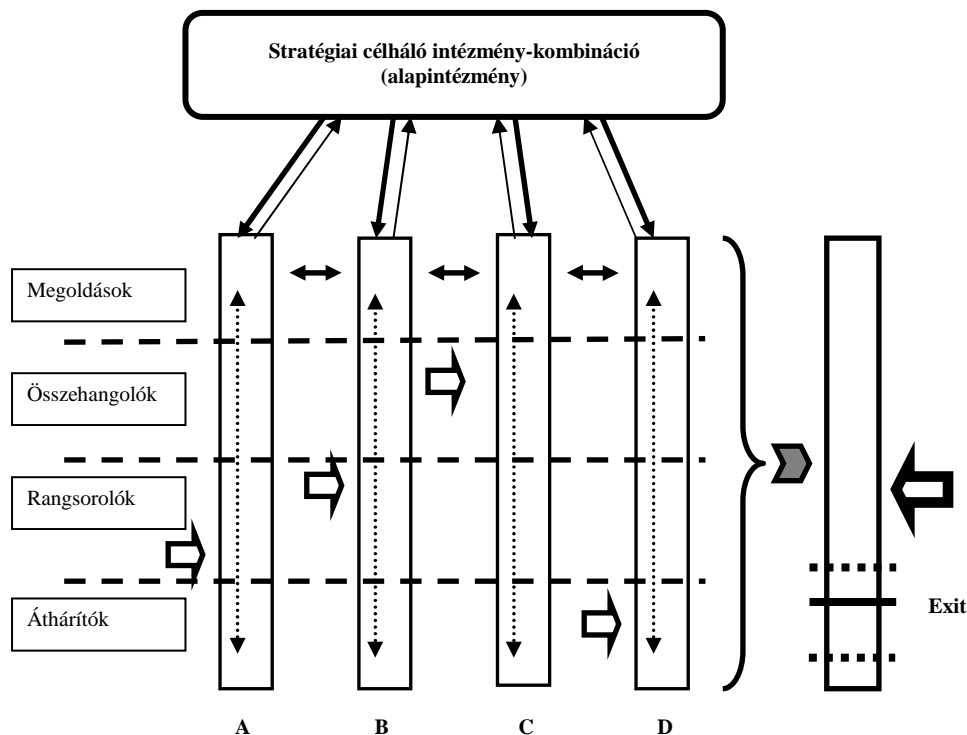
intézmények tipikusan a különféle modern adók¹⁰, a hazai bányászati, vadászati jog, az egyetemi felvételik, víztározókból, folyók felső szakaszából öntözés, de általában a korlátolt felelősség intézménye is, amely a kockázatot, annak következményeit szétteríti a közösség tagjai között.

Mindez azonban csak egy-egy cselekvési helyzetre vonatkozott. Ha a cselekvési helyzetek összességét, a komplex intézményrendszert vizsgáljuk a fenti klasszifikáció alapján, világosabb képet kaphatunk, vajon miért nem csak megoldás, összehangoló intézmények és esetleg rangsoroló intézmények vannak az intézményrendszerben, miért működik oly sok területen áthárító intézmény. Ahogy a negyedik fejezetben, Hayek professzor versenyfelfogásánál is láthattuk, a verseny lényege, hogy új információkat tár fel. Ezen információk, tudás nem áll meg az adott cselekvési helyzet intézményi határánál, más cselekvési helyzetek vonatkozásában is használható. Ugyanakkor a verseny, az új tudás révén esetlegesen előállt input, output, általában az anyagi bőség is hatással lehet más cselekvési helyzetek intézményi szabályozására. Az adott közösség szempontjából folyamatosan az kerül a szereplők által egyedileg „mérésre”, hogy vajon a verseny révén – gondoljunk csak a korlátolt felelősség intézményére – felvállalt többlet bizonytalanság révén más területeken csökkenthető-e legalább ilyen mértékben bizonytalanságuk. Amennyiben igen, úgy a szereplő, a közösség előnyösebb helyzetbe kerülhet – saját megítélése szerint.

Mint azt az 5. ábra mintapéldáján láthatjuk „A” cselekvési helyzet esetében áll fenn rangsoroló intézmény, miközben a „C” esetében összehangoló intézmény működik. Ha egy cselekvési helyzetnél a szűk keresztmetszetek okán változik az intézményi specifikáció, az a többi cselekvési helyzet intézményére is némi, akár jelentékeny hatást is gyakorolhat az előzőekben ismertetettek szerint, miután ezeknél relatív szűkösseget, vagy éppen bőséget eredményezett. Lehetséges, hogy „C” cselekvési helyzet intézménye pontosan azáltal lehet összehangoló típusú, hogy az „A” és „B” cselekvési helyzetekhez tartozó intézmények hatékonyságnövekedése, innovációi, a létrehozott többlettudás olyan, a korábbihoz képesti relatív bőséget eredményezett esetében, hogy immár lehetséges a szereplői célmegvalósítások olyan koordinációja, hogy valamennyi érintett szereplő képes lehet egyszerre és teljes mértékben céljait itt megvalósítani. Ugyanekkor az is elképzelhető, hogy a „D” jelű cselekvési helyzetnél azért kényszerültek áthárító intézményt alkalmazni, mert mondjuk az „A” cselekvési helyzet esetében fennálló versenyhelyzet egy „D” szempontjából lényegi input esetében olyan szűk keresztmetszetet hozott létre, amely mellett csak áthárító intézmény maradhat működőképes.

¹⁰ Az adott cselekvési helyzet – például munkajövedelem megszerzése – vonatkozásában az adóztatás során az adóztató egyértelműen a munkavállaló rovására valósítja meg céljait. Ha van is ellenszolgáltatás – adóknál ez nem szükségszerű – az más cselekvési helyzetek vonatkozásában valósul meg – például közvilágítás formájában – s kedvező esetben az összesített hatás kedvező lehet az adózó részére is összbizonytalansága csökkentése révén.

5. ábra A közösségi komplex intézményrendszer és a bizonytalanság



Forrás: saját szerkesztés

Az egyes cselekvési helyzetek természetesen nem azonos mértékben fontosak az adott gazdasági szereplő számára. A fontosabbak nagyobb súllyal esnek abban a tekintetben is latba, hogy milyen intézménytípusuk milyen mértékben növeli a szereplői bizonytalanság, az elszenvedni kénytelen kockázat mértékét. A szereplő elviselel áthárító intézményeket is, azonban lehetőleg minél kevesebb, és számára minél kevésbé fontos cselekvési helyzet vonatkozásában. Ezek elviselését ugyanakkor megkönnyíti, ha ennek révén más, fontosabb cselekvési helyzetek esetében képes rangsoroló, de különösen összehangoló és megoldás intézményeit fenntartani.

Amennyiben egy adott szereplő számára az áthárító, a rangsoroló intézmények száma, jelentősége vállalhatatlan, mivel bizonytalanságának mértékét elviselhetetlen szintre emelték, úgy a szereplő elhagyja a közösséget,¹¹ kivéve, ha képes az intézményrendszer változását olyan módon befolyásolni, mely kedvezőbbé teheti helyzetét. A csalás is ilyen intézményesítő potenciállal való élés.

¹¹ Erről bővebben lásd Hirschman (1995).

7. Konklúziók

A tapasztalatok, a gazdaságtörténet egyértelműen és nyilvánvalóan azt mutatja, hogy egyetlen közösség sem volt képes tartósan nélkülözni a verseny valamilyen formáját intézményrendszere vonatkozásában. A szereplői bizonytalanság szempontjából igen kedvező lenne, ha csak megoldás és összehangoló intézmények léteznének egy közösségben, ez azonban hosszabb távon – már csak a népességnövekedés, vagy a társadalom elöregedése miatt is – lehetetlen. Ha egy közösség minél többet meg kíván őrizni a megoldás és összehangoló intézményeiből, úgy bizonyos cselekvési helyzetek vonatkozásában fel kell vállalnia a versenyt, akár áthárító intézmények révén is, de kizárólag akkor, ha az ezek révén megnövekedett bizonytalanság révén alacsony bizonytalanságot eredményező intézményei fennmaradhatnak. A verseny akkor ér tehát a közösség szempontjából valamit, ha innovációkat hoz létre, melyek áldásos hatásukat az intézményrendszer más pontjain is kifejtik. Az intézményrendszer stabilitásának ára tehát, hogy jelentékeny részben a verseny instabilizálja. Az igazi tudás ezek összeegyeztethetősége, az arányok kialakítása terén szükséges. Ennek a középkorban iskolapéldája volt a Római Katolikus Egyház, amely a szerzetesrendek révén vállalta a bizonytalanság növekedését, de ezáltal képes volt az Egyház azon kívüli részében megőrizni korábbi intézményeit.

Nem szabad megfélemlenünk arról, hogy mind a négy fentebb ismertetett intézménytípus a sorozatosan, hosszan ismételt játékok révén folyamatos interakcióban van a taktikai célháló alapintézménnyel is: nem csak a taktikai célháló hat a többi intézményrendszerre, hanem ez fordítva is igaz, bár a hatás az előzőek szerint gyakran igen lassan jelentkezhet csak. Mindazonáltal az intézményrendszerre rendkívül erőteljes – akár pozitív – hatást is tud gyakorolni, ha jelentékeny változás történik a taktikai célhálón belül. A cselekvési helyzetek vázának átalakulása nagy lehetőséget jelenthet – a nagy veszély mellett – a közösség számára. Az új taktikai célháló viszont kezdetben még fokozottabban igényli a tudást, ami ha nem volt eddig a közösség birtokában, verseny révén szerezhető meg leggyorsabban. A verseny hangolja ezáltal finomra az új taktikai célhálóra épülő új intézményrendszert. Elég, csak ha az angol Dicsőséges Forradalomra, vagy a hazai 1867-es kiegyezésre gondolunk, amikor mindkét fél alapvető intézményeit adta fel a megegyezés, az új intézményi rend kialakítása reményében, melyet az elkövetkezendő évtizedekben a verseny intézményei révén sikerült működőképes komplex egészévé fejleszteni. Sajnálatos, hogy ezt követően a XX. században Magyarországon a szélsőséges áthárító intézmények kerültek fokozatosan túlsúlyba, egészen az 1968-as gazdasági reformokig.

Felhasznált irodalom

Akerlof, G. A. (1970): The Market for „Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84, 3, pp. 488-500.

- Aoki, M. (2001): *Toward a Comparative Institutional Analysis*. MIT Press, Cambridge.
- Arrow, K. J. (1979): *Egyensúly és döntés – válogatott tanulmányok*. KJK, Budapest.
- Boettke, P – Coyne, C. – Leeson, P. (2008): Institutional Stickness and the New Development Economics. *American Journal of Economics and Sociology*, 67, 2.
- Clark, J. B. (1899): *The Distribution of Wealth*. Macmillian, London.
- Commons, J. R. (1934.): *Institutional Economics – Its Place in Political Economy*, 2, Transactions Publishers, New Brunswick-London.
- Cournot, A. (1838): *Researches into the Mathematical of the Theory of Wealth*. Macmillian, New York.
- Csorba L. (2011): Scarcity and Uncertainty Reduction by Institutions. *Competitio*, 10, 2, Debrecen.
- Edgeworth, F. Y. (1881): *Mathematical Psychics*. Kegan Paul, London.
- von Hayek, F. A. (1995): *Piac és szabadság*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Heyne, P. (1991): *A gazdasági gondolkodás alapjai*. Tankönyvkiadó, Budapest.
- Hirschman, O. A. (1995): *Kivonulás, tiltakozás, hűség*. Osiris Kiadó, Budapest.
- Hunt, S. D. – Morgan, R. M. (1997.): Resource advantage theory: a general theory of competition? *Journal of Marketing*, 61, 3, pp. 74-82.
- Keynes J. M. (1921): *A Treatise on Probability*. Macmillan and Co., London.
- Keynes J. M. (2008): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Atlantic, New Delhi.
- Kirzner, I. (1973): *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press, Chicago.
- Knight, F. H. (1921): *Risk, Uncertainty, and Profit*. Houghton Mifflin, Boston.
- Koopmans, T. C. (1957): *Three Essays on The State of Economic Science*. McGraw-Hill, New York.
- Kovács T. (2010): Wie geht es weiter, Grosskumanien? In Ferencz Á. (szerk.): *Erdei Ferenc V. Tudományos Konferencia, II. kötet*. Kecskeméti Főiskola Kertészeti Főiskolai Kar, pp. 763-767. (ISBN 978-963-7294-75-4)
- Kovács T. (2012): *Fejlesztéspolitika a demográfia szorításában: a zsugorodó térségek és városok problematikája*. Jegyzet. Líceum Kiadó, Eger, p. 230. (ISBN 978-963-9894-96-9)
- Menger, C. (1883): *Investigations into the method of the Social Sciences, with Special Reference to Economics*. New York University Press, New York.
- Nash, J. C. (1950): Equilibrium points in N-person games. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 36, 1, pp. 48-49.
- Nash, J. C. (1951): Non-Cooperative Games. *The Annals of Mathematics*, 54, 2, pp. 286-295.
- Nash, J. C. (1953): Two-Person Cooperative Games. *Econometrica*, 21, 1, pp. 128-140.
- North, D. (1991): *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- North, D. (1994) Economic Performance through Time. *American Economic Review*, 84, 3, pp. 360-362.
- North, D. (2005): *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press, Princeton.
- Ostrom, E. (1999): Institutional Rational Choice: An Assessment of the Institutional Analysis and Development Framework. In Sabatier, P. A. (ed.): *Theories of the Policy Process*. Westview Press, Boulder.
- Ostrom, E. (2005): *Understanding Institutional Diversity*. Princeton University Press, Princeton.

- Porter, M. E. (2006): *Verseny-stratégia*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Schmoller, G. (1900): Principes d'économie politique. *Giard et Brière*, Paris, 1, pp. 123-156.
- Schumpeter, J. A. (1942): *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper & Bross, New York.
- Smith, A. (1776): *The Wealth of Nations*. Oxford University Press, Glasgow.
- Thorton, W. T. (1869): *On Labour*. Macmillian, London.
- Vahabu, M. (2004): *The political economy of destructive power*. Edward Elgar Publishing, Massachusetts.
- Veblen, T. (1899): *The Theory of the Laisure Class*. Dover Publications, Mineola, NY.
- Williamson, O. (2000): The new institutional economics: taking stock, lookong ahead. *Journal of Economic Literature*, 38, pp. 595-613.

Miért lassult le Európában a technológiai fejlődés?

Csugány Julianna¹

A 20. század végén megjelenő infokommunikációs technológiák (IKT) ismét egy újabb technológiai-gazdasági paradigmaváltást indítottak el. Az alapvetően képesség- és tudásalapú innovációk lehetőséget teremthetnének a jövedelmi egyenlőtlenségek mérséklésére, ugyanakkor egyre inkább érzékelhetővé válik az európai országok technológiai lemaradása. A K+F+I és a hozzá kapcsolódó intézmények területén jól kirajzolódó európai sajátosságok figyelhetők meg, amelyek a technológiai rés további kieleződését vetítik előre.

A tanulmány a technológiai haladás szempontjából releváns területeken hasonlítja össze az EU tagállamok és az Egyesült Államok adatait. Az USA kutató-fejlesztő tevékenysége döntően a vállalati szektorban összpontosul, továbbá hatékony együttműködés valósul meg az innovációban érdekelt gazdasági szereplők között. Az európai országok aktív állami szerepvállalással igyekeznek a K+F terén eredményesek lenni, ugyanakkor az innovációs rendszer elemei között a tudásáramlás kevésbé hatékony. Európában a kutatás-fejlesztés eredményeinek gyakorlati hasznosulása mérsékelt, amely a technológiai fejlődés megtorpanását, illetve lassulását eredményezi.

Kulcsszavak: technológiai környezet, kutatás-fejlesztés-innováció, szellemi tulajdon védelme

1. Bevezetés

A több mint 200 éve tartó, az ipari forradalommal elkezdődött dinamikus technológiai haladás új lendületet vett a 20. század végén az infokommunikációs technológiák (IKT) megjelenésével, egy újabb technológiai-gazdasági paradigmaváltás kezdődött el. A gazdaság belső szerkezetátalakulása erőteljes terciarizálódással jár, a dinamikusan fejlődő IKT szektor révén a szolgáltatások hozzáadott értéke nő, elsősorban a kvalifikált munkaerőt igénylő tudásalapú szolgáltatások nagyobb termelékenységének köszönhetően (Szalavetz 2008). A harmadik ipari forradalomnak is nevezett IKT korszak már nem a látványos találmányok és nagy felfedezések kora, hanem képesség-, illetve tudásalapú technológiai változások valósulnak meg, amelyek megváltoztatják a gazdaság munkaerőigényét is, az új rendszer alapjait a kreatív, tanulni képes munkaerő jelenti (Caselli 1999, Némethné Pál 2005).

A technológiai haladás fokozatosan megváltoztatta a világgazdasági erőviszonyokat. Míg az első és második ipari forradalom mokyri terminológiával² élve in-

¹ Csugány Julianna, tanársegéd, Eszterházy Károly Főiskola, Gazdaságtudományi Intézet (Eger). PhD-hallgató, Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskola (Debrecen).

kább a makrotalálmányok kora, napjainkban sokkal inkább a meglévő dolgok tökéletesítéséről, azaz a mikrotalálmányok korszakáról beszélhetünk. A korábban élen járó Európa elvesztette technológiai fölényét, az IKT térhódításával az Egyesült Államok és Japán kerültek a világ élvonalába. A világ technikai nagyhatalmai élen járnak az újításban, az új technológiák létrehozásában és alkalmazásában. Az Európai Unió célul tűzte ki, hogy a tagállamokban a technológiai lemaradást a kutatás-fejlesztés-innováció (K+F+I) ösztönzésével csökkentse. A technológiai haladást előtérbe helyezve az információs társadalom és a kutatás-fejlesztés előnyeit kihasználva, a tudásalapú, innovatív Európa megteremtésével próbálja megnyitni az utat az intenzívebb növekedés felé (Novotny 2005).

A technológiai változásokat a tudás gyakorlati alkalmazása generálja, amelyhez szükséges ismeretek és készségek megszerzésének irányát az intézményi keretek szabják meg (North 1990, 78. o.). Az új tudás megszerzésére irányuló kutatás-fejlesztési tevékenységet alapvetően a tudomány mozgatja, melyek innovációban megvalósuló eredményei minőségi javulást és a termelékenység növelésén keresztül technológiai fejlődést generálnak. Az új technikák – ahogy arra Papanek (2007) is rámutat – olyan társadalmi gondokat okozhatnak, amelyeknek súlyos gazdasági következményei is lehetnek, így felértékelődik a stabil, kiszámítható intézményi környezet szerepe.

Jelen tanulmány a K+F+I kiemelt mérőszámai mellett intézményeket is magában foglaló komplex elemzési keretben végez összehasonlítást, mely lehetővé teszi az eltérő amerikai-európai technológiai teljesítmény többdimenziós vizsgálatát. A technológiai felzárkózáshoz nem csupán a kutatás-fejlesztés és innováció ösztönzése, hanem megfelelő intézményi környezet biztosítása is szükséges.

2. Európa vs. USA: jövedelmi és technológiai rés

Az európai országok és az Egyesült Államok közötti összevetésben a jövedelmi különbségek vonatkozásában Fagerberg (1994) is kiemeli az országok közötti technológiai rés problémáját. Az empirikus tapasztalatok azt mutatják, hogy a gazdasági növekedés intenzívebb azokban az országokban, ahol az innováció nagyobb szerephez jut. Krugman (1979) kiemelte, hogy innováció döntően a fejlett országokban születik, ahol rendelkezésre áll az új ötletek megszületéséhez szükséges tudás és szakértelem, valamint a materiális erőforrások, amelyek megfelelő intézményi háttérrel egészülnek ki. Barro–Sala-i-Martin (1997) pedig rámutatott, hogy a kevésbé fejlett országoknak olcsóbb átvenni és utánozni újítást. Fagerberg (1994) szerint két adottság szükséges ahhoz, hogy egy kevésbé fejlett ország alkalmazza a fejlettebb által kifejlesztett tech-

² Mokyr (2004) makrotalálmányoknak tekinti a teljesen új, előzmények nélküli újításokat, amelyek lényegében determinálták az ipari forradalmat, míg a meglévő dolgok tökéletesítésére, leegyszerűsítésére irányulnak mikrotalálmányok. Makrotalálmányoknak tekintjük a radikális innovációkat, míg a mikrotalálmányok inkrementális jellegű újítások.

nológiát, amelyek közül az egyik a társadalmi képesség (*social capability*), azaz a már meglévő tudás átvételére, illetve az új tudás létrehozására irányuló képességek, míg a másik a technológiai egyezőség (*technological congruence*), azaz a kompatibilitási elvárások. Ezen megállapítások alapjául szolgálnak az elemzésnek, mert rávilágítanak az intézmények szerepére, illetve arra is, hogy nemcsak innováció, hanem imitáció útján is elérhető technológiai előrelépés.

A világgazdasági erőviszonyok alakulását az újabb és újabb technológiai hullámok nagymértékben befolyásolják. Az IKT korában az USA domináns, a triád tagjai közül Európa viszont egyre inkább lemarad. Az USA technológiai vezető szerepe egyrészt a gazdag erőforrás ellátottságból és az ezáltal generált tőkefelhalmozásból fakad, továbbá a kedvező gazdasági környezet és a magas színvonalú felsőoktatás is hozzájárul a K+F intenzitáshoz, valamint a fejlett, dinamikus high-tech ipar kialakulásához, míg Európában kisebb a piac, és kevésbé homogén a kereslet, mely visszaveti teljesítményét (Fagerberg 2000).

Az európai országok és az Egyesült Államok GDP adatait nézve, Luxemburg kiemelkedő teljesítményétől eltekintve, az EU valamennyi országa elmarad az amerikai gazdaság kibocsátásától (Heston et al. 2012). Az egy főre vetített reál GDP adatokból továbbá az is látszik, hogy míg az EU régi tagállamai átlag felett, addig az újabb tagországok átlag alatti értéket produkálnak, vagyis Európán belül megfigyelhető a kelet-közép-európai tagállamok vonatkozásában megfogalmazott kettős lemaradás, hisz ezen országok teljesítménye a nyugat-európai országoktól is elmarad és még inkább az Egyesült Államoktól. A termelékenység növekedése nagymértékben köszönhető kutatás-fejlesztésnek és az innovációnak, mely lehetőséget teremt a lemaradás mérséklésére.

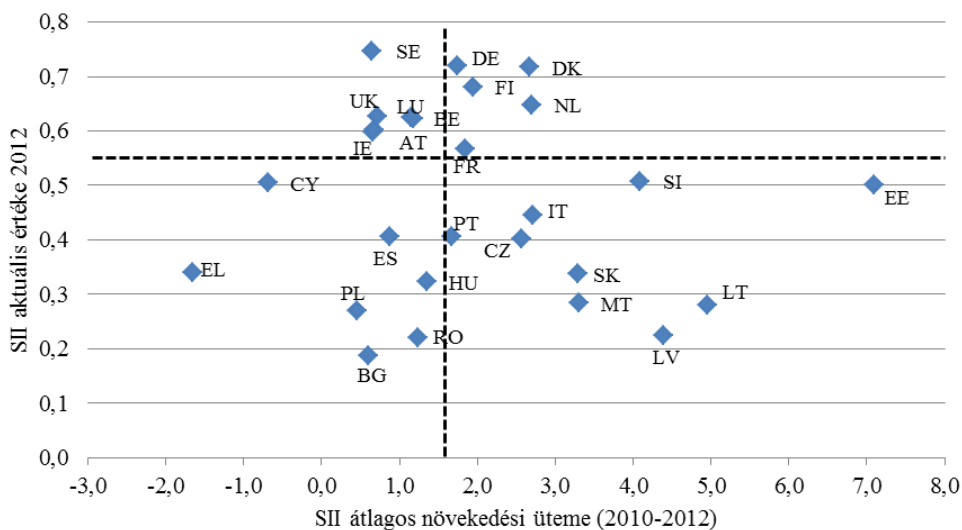
2.1. Az innovációs teljesítmény mérése

Az Európai Unió az innovációs teljesítmény mérésére minden évben elkészíti az európai innovációs eredménytáblát³, mely lehetővé teszi az európai országok helyzetének értékelését. Az összetett innovációs mérőszám (*Summary Innovation Index = SII*) tartalmazza azokat a tényezőket, amelyekkel egy adott ország innovációs teljesítménye leginkább számszerűsíthető (European Commission/IUS 2013). A kompozit mutató *Human resources* komponense az innovációhoz elengedhetetlen, a tudás létrehozásában alapvető humán erőforráshoz kapcsolódó oktatási jellemzőket foglalja magában. A *Research systems* csoportban a tudományos munkásság nemzetközi versenyképességének megítélésére, a kutatás-fejlesztési tevékenység eredményességét jelző, a publikációs teljesítmény mérésére alkalmazott mutatók találhatóak. A *Finance and support* és *Firm investment* kategóriák az innováció finanszírozási jellemzőit tartalmazzák, így a K+F-re fordított közkiadásokat és a kockázati tőkét, valamint a vállalati ráfordításokat. A kis- és középvállalkozások innovációs aktivitását, illetve a vállalatok között az innovációs területén megvalósuló együttműködést jel-

³ Innovation Union Scoreboard (IUS), 2010 előtt European Innovation Scoreboard (EIS)

zik a *Linkages and entrepreneurship* csoportban található mutatók. Az *Innovators* kategóriában jelennek meg az új termékek, valamint marketing és szervezeti innovációk. A szellemi tulajdonjog védelme kiemelten fontos az újdonságok szempontjából, az *Intellectual assets* csoportban az immateriális elemek kapnak helyet, köztük a szabadalmi védelem, valamint a védjegyek. Az SII továbbá olyan mutatókat is tartalmaz, melyek az innováció gazdasági hatását számszerűsítik, így az értékesítésben, exportban, valamint a foglalkoztatásban képviselt részarányokat (*Economic effects*). Az SII index aktuális értékét, illetve egy 3 éves periódusra vetített átlagos növekedési ütemét szemlélteti az EU tagállamok vonatkozásában az 1. ábra.

1. ábra Az SII index aktuális értéke 2012-ben és növekedési üteme (2010-2012) az EU tagállamaiban



Forrás: Innovation Union Scoreboard 2013 alapján saját szerkesztés

Az SII indikátor segítségével párhuzamba állíthatók a jövedelmi eltérések az egyes országok innovációs teljesítményével. Az innovációs mérőszám alakulását nézve megfigyelhető, hogy az EU magasabb jövedelmű országainak SII értéke magasabb, de növekedési üteme az átlag alatt van. A felzárkózás jeleit mutatják azonban a kelet-közép-európai országok, melyeknél az index aktuális értéke átlag alatti, de a növekedési ütem átlagot meghaladó. Az SII index az Európai Unió tagállamait innovációs teljesítményük alapján 4 csoportra osztja. A vezető innovátorok (*innovation leaders*), akik Európában az innováció területén kiemelkedő teljesítményt nyújtanak Svédország, Dánia, Finnország, valamint Németország, míg a többi nyugat-európai ország innovációs teljesítménye az EU-27 átlag körüli, ők a követő innovátorok (*innovation followers*). A kelet-közép-európai országok többségében az innovációs aktivitás alacsony, a mérsékelt innovátorok (*moderate innovators*) között

találjuk Magyarországot is, míg a felzárkózó országok (*modest innovators*), mint Bulgária, Románia az innovációban is nagyon gyenge teljesítmény nyújt.

A *level&trend* elemzés tehát rámutatott, hogy az innovációs teljesítmény mérésére alkalmas SII index tekintetében a jövedelemhez hasonló konvergencia rajzolódik ki, azaz az alacsonyabb jövedelmi szintű tagállamokban az innováció területén észrevehető az előrelépés. A különböző országcsoportok között interaktív eredménytáblákon szemléletes különbség rajzolódik ki. Az SII index komplexitása miatt jól alkalmazható az innováció részterületi sajátosságainak szemléltetésére. Az európai technológiai lemaradás alátámasztásához a K+F+I mellett a hozzá kapcsolódó intézményi mutatókat is érdemes megvizsgálni. Az infokommunikációs technológiák által indukált műszaki fejlődés lehetőséget teremthet a felzárkózáshoz, melyhez az intézményi környezet alkalmazkodása elengedhetetlen.

3. Az elemzési keret: a technológiai környezet elemeinek összehasonlítása amerikai-európai viszonylatban

A technológiai haladás komplex folyamat, amelynek középpontjában a kutatás-fejlesztés és innováció áll, növekedést generáló makrogazdasági hatásai azonban nem érvényesülhetnek megfelelő intézményi háttér nélkül. Az empirikus tapasztalatok rámutatnak arra, hogy a technológiai változások elengedhetetlen feltételei az intézmények, így nem csupán a tudás és a tudományos eredmények, valamint azok gyakorlati alkalmazása fontos, hanem az intézményi környezet is, amelyben ezek az újdonságok megszületnek.

Az európai lemaradás okainak feltárásához elsőként azonosítani szükséges azokat a területeket, melyek a technológiai fejlődés szempontjából meghatározóak. Az Eurostat (EC 2011) adatbázisból származó K+F+I, valamint az intézményi környezet jellemzésére szolgáló, a Fraser Institute által összeállított gazdasági szabadság indexéből (Gwartney et al. 2010) kiemelt 16 mutató felhasználásával főkomponens analízist végeztem (Csugány 2013). Az adatredukciós eljárás során az egymással szorosan korreláló változók összevonásával, az eredeti struktúra információtartalmának jelentős részét megőrizve egy átfogó, fejlődést megalapozó, a technológiai környezetet jellemző indikátor állt össze. Az index magában foglalja a technológiai fejlődés alapját képező magasabb szintű tudás létrehozásához szükséges humán erőforrás feltételek közül a kutatók és a tudásintenzív ágazatokban foglalkoztatottak arányát. Az innovációs mérőszámok közül az 1 millió lakosra jutó szabadalmak és a GDP arányos K+F ráfordítás került a főkomponensbe. Az indexben az IKT korszakot jellemző indikátorok is benne vannak, így a szélessávú internet-hozzáférés, illetve a GDP arányos IKT ráfordítás. Az intézmények közül a technológiai környezet szempontjából a tulajdonjogok védelme és az üzleti élet szabályozása lényeges. Az 2. táblázatban szemléltetett főkomponens statisztikailag reprezentálja a technológiai haladást megalapozó technológiai-intézményi környezetet.

2. táblázat A technológiai haladást megalapozó környezetet jellemző indikátor összetétele

Szélessávú internet hozzáférés aránya	<i>Infokommunikációs technológiák és pénzügyi-finanszírozási feltételek</i>
IKT ráfordítás a GDP %-ában	
K+F ráfordítás aránya	
Kutatók száma a foglalkoztatottakon belül	<i>A tudás létrehozása</i>
Tudásintenzív szektorokban foglalkoztatottak aránya	
1 millió lakosra jutó szabadalom	
Tulajdonjogok védelme	<i>Intézményi tényezők</i>
Üzleti élet szabályozása	

Forrás: EC/Eurostat (2011) és Gwartney et al. (2010) alapján saját szerkesztés

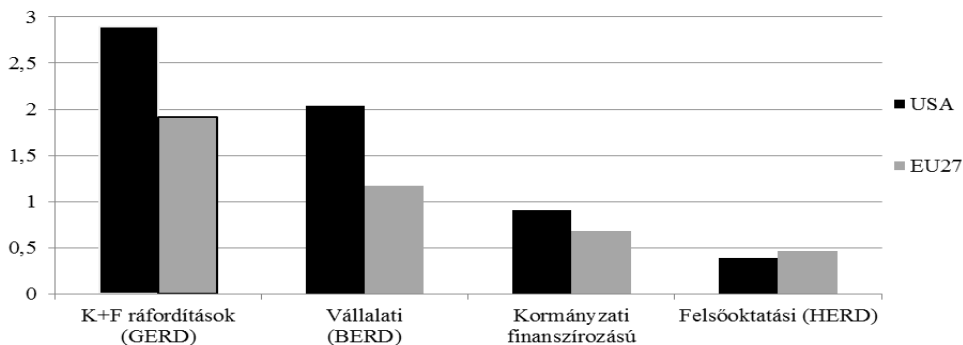
Egy regressziós modellben illusztrálhatóvá vált, hogy a technológiai fejlődést megalapozó technológiai környezet nagymértékben befolyásolja a kibocsátás alakulását (ibid). Az elemzés újszerűsége, hogy alátámasztja, hogy a tagállamok között kialakult jövedelmi különbségek, nagyrészt a K+F+I mellett az intézményeket is magában foglaló technológiai környezet eltéréseiből adódnak.

A technológiai rés okainak feltáráshoz az európai-amerikai összehasonlítást a főkomponensbe került mutatók alapján végeztem. A technológiai haladás megvalósulásához a ráfordítások és a humán erőforrás mellett az intézmények is szükségesek, míg a tudományos teljesítmény megítélésére a szabadalmak száma és a publikációs adatok szolgálnak.

3.1. A ráfordítások

Az innovációt megalapozó új tudás létrehozására irányuló kutatás–fejlesztési tevékenységet elsődlegesen a ráfordítások alakulásával jellemzik. Erdős (2004, 411-412. o.) hasonlatával élve a műszaki fejlődés a növekedés motorja, a finanszírozási korlát pedig a fékje. A K+F ráfordítások eltérő célokat szolgálhatnak. Inzelt (2004) rávilágít, hogy a kutatás–fejlesztés által igényelt erőforrások allokációja ösztönözheti, de gátolhatja is a vállalkozások innovációs tevékenységét. A vállalati kutatások termék- és technológia-fejlesztésre törekednek, a felsőoktatáshoz kapcsolódó kutatások többnyire publikáció-orientáltak. Érdeemes megvizsgálni, miként alakulnak a GDP-arányos K+F ráfordítások Európában és az USA-ban, illetve hogyan oszlanak meg ezek a vállalatok, a kormányzat és a felsőoktatás között. A GDP százalékában kifejezett ráfordítások alakulását és megoszlását európai és amerikai viszonylatban a 3. ábra szemlélteti.

3. ábra Az USA és az EU-27 GDP arányos K+F ráfordításai, illetve a vállalati, kormányzati és felsőoktatási K+F ráfordítások alakulása a GDP százalékában 2009-ben



Forrás: OECD (2012) alapján saját szerkesztés

A GERD (*Gross Domestic Expenditure on Research and Development*) vásárlóerő-paritáson számolt mutatója alapján az USA a GDP-nek közel 3%-át költi K+F-re, míg az európai átlag ennek alig 2/3-a, az ilyen jellegű ráfordítások nem érik el a GDP 2%-át sem. A K+F ráfordítások országokénti alakulását nézve azonban megfigyelhető, hogy néhány európai ország felülmúlja az USA teljesítményét. Európa északi államai, így Svédország és Dánia a GDP több, mint 3%-át fordítják kutatás-fejlesztésre, míg Finnország majdnem 4%-át. Ezek az országok sem a GDP, sem az SII tekintetében nem maradnak el az Egyesült Államoktól, nem meglepő, hogy a ráfordítások tekintetében sincs lemaradás. A GDP arányos K+F ráfordítás meghaladja az EU átlagát Németországban, Ausztriában és Franciaországban is, a többi tagállam viszont 2%-nál is kevesebbet fordít ezen célokra. Az Európa 2020 stratégia, a lisszaboni programhoz hasonlóan, a ráfordítások GDP-hez viszonyított arányának emelésében látja az innovációs teljesítmény javulását. A BERD (*Business Expenditure on R&D*), azaz a GDP-arányos vállalati K+F ráfordítások tekintetében figyelhető meg igazán szignifikáns eltérés az USA-hoz képest, melyek a legtöbb országban egyenes arányban állnak a gazdasági fejlettséggel (Török 2006). Ez a megállapítás helytálló amerikai-európai viszonylatban is, ugyanis az USA GDP-je másfélszerese az EU átlagnak, míg az európai vállalatok K+F kiadásai alig felét teszik ki az amerikaiakénak. Az összes ráfordításon belül a vállalati szektor aránya 2/3 az USA-ban, míg az EU átlagát nézve ez az arány alig több mint 50%. A kormányzati finanszírozás K+F ráfordítások (*Government-financed GERD*) tekintetében az USA adata szintén magasabb, mint az európai, de az állami támogatásban nincs jelentős különbség. A statisztikák tükrében pozitívként értékelhető, hogy az európai felsőoktatási intézmények többet fordítanak kutatás-fejlesztésre (*HERD = Education R&D*), mint az amerikaiak. Ez a kedvező adat azonban előrevetíti azt is, hogy Európában a tudományos kutatás a felsőoktatásban koncentrálódik. A ráfordítások alakulását nézve megállapítható, hogy az Egyesült Államokban a vállalatok innová-

ció iránti elköteleződése jobb, míg az európai országokban a kutatás-fejlesztés inkább állami finanszírozású, ezáltal kevésbé realizálódik piacon megjelenő újdonságokban.

3.2. Humán erőforrás

A piacképes, hasznosítható innovációkhoz magasabb szintű tudásbázis szükséges, tehát érdemes megvizsgálni, hogyan alakul a kutatók száma és szektorális megoszlása a kontinenseken. A kutatók abszolút számát tekintve az EU-27 meghaladja az USA adatát, míg csak 15 tagállamot nézve elmarad attól, viszont ezen mutató kapcsán az is kirajzolódik, hogy a nyugati országok aktívabbak a kutatás-fejlesztés területén. A kutatási aktivitásnál lényeges, hogy a kutatók hogyan oszlanak meg a szektorok között. Az európai országokat nézve megállapítható, hogy a kutatók nagyobb része nem vállalatnál tevékenykedik. Dániában, Svédországban, Németországban és Franciaországban az európai átlagnál magasabb a vállalati kutatók aránya, de esetükben sem éri el az USA adatát. Az amerikai kutatók jelentős része, közel 80%-a vállalati, míg az EU átlag nem éri el az 50%-ot. Ebben a tekintetben egyértelműen kivehető különbség, hogy az USA-ban dominálnak a gyakorlatban hasznosítható, főként technológia kifejlesztésére, illetve szervezeti innovációra irányuló vállalati kutatások, míg Európában a kutatók jelentősebb része a felsőoktatásban, illetve kutatóintézetekben tevékenykedik, melynek eredményei döntően publikációk formájában jelennek meg.

3.3. Innovációs teljesítmény: szabadalmak vs. tudományos közlemények

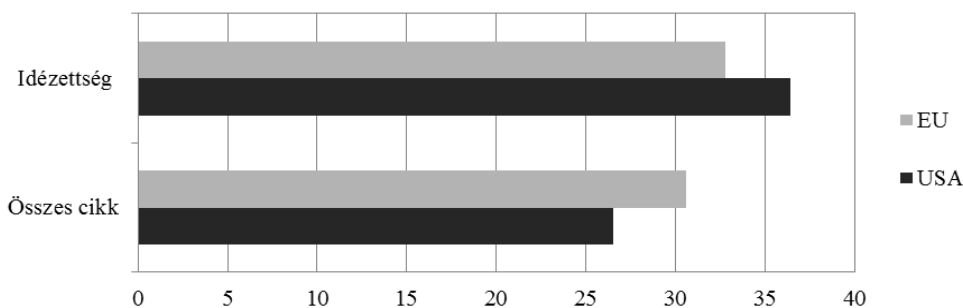
Az innovációt megalapozó két kritikus tényező vizsgálata után a következő lépés a kutatási eredmények gyakorlati hasznosításának vizsgálata. A tudományos kibocsátás mérőszámai a K+F tevékenység eredményességét jelzik. A kutatási eredmények számszerűsíthető módon szabadalmak, illetve publikációk formájában kerülhetnek a gazdasági körforgásba. A vállalatoknál végzett kutatásoknak köszönhető technológiai aktivitás megmutatkozik a szabadalmi adatokban, melyek a védett innovációkat mutatják, azaz a hivatalosan levédett újdonságokat. Az IKT dinamikus terjedésével a műszaki fejlődés felgyorsult, az újdonságok gyorsan születnek, az innovációk jelentős része inkrementális jellegű, a szabadalmaztatás viszont drága, így ez a folyamat egyre inkább visszaszorulóban van. A cégek ráadásul versenyhátrányba kerülhetnek, ha nyilvánosságra hozzák újításait, hiszen ez továbblépési lehetőséget biztosíthat a versenytársak számára. A felsőoktatási és állami kutatóintézetek tevékenysége kevésbé irányul és jut el gyakorlati újítások megvalósításáig, sokkal inkább publikációkban realizálódik.

A vállalatoknál végzett kutatómunka a cég számára versenyelőnyt jelentő újítás megalkotására törekszik, mely statisztikailag leginkább a szabadalmak számában mérhető. Az újdonságok védelmének két fő formája az USA-ban bejelentett (USPTO) és az EU-ban bejelentett (EPO) szabadalom. Az Európai Unióban bejegy-

zett szabadalmak több mint fele három országhoz kötődik. A legtöbb szabadalmat az Egyesült Államok védi, öt követi Németország és Japán, továbbá Európában aktív még Franciaország, Svédország és Hollandia. A 21. század technológiai forradalmát előidéző infokommunikációs technológiák területén is érdemes megnézni, hogy a szabadalmak tekintetében mely országok dominálnak. Az IKT térhódítása az Egyesült Államokból indult, nem meglepő, hogy az USA élen jár, mögötte szintén Japán és Németország, de ezen a területen a világ többi részén kedvezőbb az eloszlás, köszönhetően több kelet-ázsiai ország gazdasági felzárkózásának. A tudományos kutatások sok esetben nem koncentrálnak egyetlen ország területére, több határon átnyúló, nemzetközi együttműködés megvalósul, melyben a világ szabadalmainak mindösszesen 6,78%-a születik, az EU-n belül ez az arányszám kicsit magasabb 9,85%. A nemzetközi kutatások többsége multinacionális cégek vállalati határain belül zajlik. A nemzetközi együttműködés vonatkozásában kiemelkedik Németország, mely döntően más EU tagállamokkal aktívan részt vesz nemzetközi kutatásokban. Az USA is kooperatív, főként angolszász országokkal működik együtt, ám a japánok kevésbé nyitnak a külvilág felé.

A kutatási eredmények másik megnyilvánulási módja a tudományos közlemény, mely a felsőoktatási és akadémiai kutatóhelyek kutatási eredményeit jeleníti meg. A tudományos teljesítmény mérőszámai között a publikációk számát, tudományterületi megoszlását, az ezekre történő hivatkozások mutatóit és az idézettséget érdemes megvizsgálni. A 4. ábra az EU-15 és az USA vonatkozásában mutatja a publikációs teljesítményt.

4. ábra Az USA és az EU részesedése (%) a világon megjelent összes tudományos cikk (2009) és az idézettség (2010) vonatkozásában



Forrás: National Science Foundation (2012) alapján saját szerkesztés

Az ábra alapján megállapítható, hogy az európai kutatók több cikket írnak, mint az amerikaiak, az egy kutatóra jutó publikációk száma 0,1477 az USA-ban és 0,1558 az EU átlagában. Az idézettséget tekintve az USA felülmúlja Európa teljesítményét, mely alátámasztja az Egyesült Államok tudományos kiválóságát, hiszen az amerikai tudósok cikkeire hivatkoznak leggyakrabban, vagyis hiába írnak sok

cikket az európai kutatók, az amerikaiak mégis meghatározóbb szerepet töltenek be a tudományos életben. A bibliometriai adatok közül az összes idézett közleményt tekintve nincs szignifikáns különbség, azonban ha a felső kategóriákat nézzük, egyértelmű az USA fölénye. A legnagyobb különbség a legtöbbször idézett cikkek felső 1%-ánál figyelhető meg az Egyesült Államok javára. Szélesítve az idézettséget a távolság csökken, de az egyértelműen látszik, hogy a releváns szakirodalmak tekintetében dominál az USA. Herranz–Ruiz-Castillo (2011) elemzésével rámutatott arra is, hogy az idézett cikkek impakt faktorát nézve még nagyobb a különbség az USA és Európa között. A publikációk tudományterületi megoszlását tekintve az orvostudományok és műszaki területen nem figyelhető meg szembetűnő különbség az EU és az USA között, míg a természettudományokban az EU, a társadalomtudományok területén az USA fölénye rajzolódik ki. A relatív citációs index tekintetében a biológia, kémia, fizika területén Hollandia és Dánia tartozik az élvonalba, illetve a nem EU tagállam, Svájc tudományos szerepvállalása is meghatározó több területen.

A világszínvonalúnak gondolt európai K+F ellenére, a döntően publikációkban megnyilvánuló színvonalas tudományos teljesítmény nem tükröződik a gazdasági innovációk létrejöttében és terjedésében, így például a szabadalmi statisztikákban (Papanek 2003). A tudósok tevékenysége tehát nem párosul a termelő szféra elvárásaival, azaz a tudományos kutatás eredményei kevésbé válnak versenyelőnyt biztosító innovációvá. Dosi et al. (2006) az európai és az amerikai statisztikák összevetéséből arra a következtetésre jut, hogy nem egyértelmű az európai K+F kiválósága, mely csupán a publikációk számában realizálódik. Európa publikációorientált tudományos teljesítményével kevésbé produktív, mint az USA, ahol dominálnak a vállalati szférához köthető kutatások, amelyek produktuma növeli a termelékenységet, ily módon jobban hozzájárul a gazdasági kibocsátáshoz. A szabadalmakkal összefüggésben meg kell említeni, hogy egyre több vállalat eltekint a szabadalmaztatás drága és időigényes procedúráitól, így sok innováció vállalati határokon belül marad. A szabadalmi védelem egyre kevésbé jelent hatékony oltalmat az imitáció ellen, tehát a szabadalmak számának csökkenése nem feltétlenül jelenti az innovációs aktivitás csökkenését (Török 2006). Az innovációs tevékenységben jelentős különbség érzékelhető az USA és Európa között, a kutatás-fejlesztésben sem meggyőző a kimagasló európai teljesítmény.

3.4. Intézmények: szellemi tulajdon védelme és szabályozási környezet

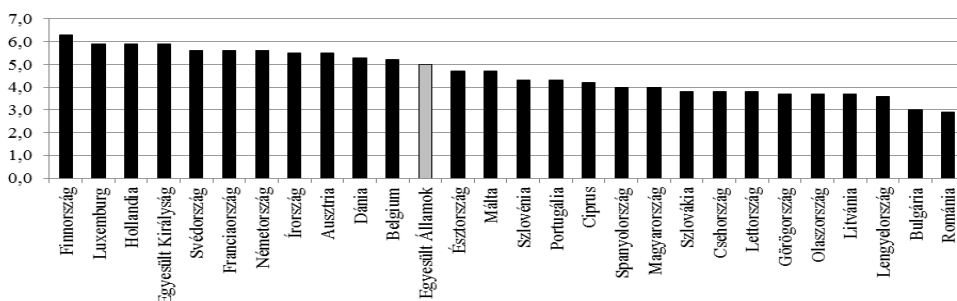
A jövedelemegyenlőtlenségek, valamint az országok között kialakult technológiai rés okaira is magyarázatot adhat az intézmények különbözősége. North (1990, 133. o.) rámutatott arra, hogy a világ nagy részén nem érvényesülnek a technológia lehetséges előnyei, vagyis több kell ahhoz, hogy növekedést generáljon. Az endogén növekedésemélet mikroökonómiai megalapozású modelljei implicit módon feltételezik az intézmények létét, amelyek biztosítják az innováció megvalósulását és a humán tőke felhalmozását (Czeglédi 2004). Az országok hosszú távú gazdasági teljesítményét Hall–Jones (1999) szerint elsődlegesen az intézményeket és kormányzati politi-

kákat magában foglaló társadalmi infrastruktúra⁴ alapozza meg olyan gazdasági környezetet teremtve, mely elősegíti a képességek, készségek, azaz a humán tőke, valamint a beruházásokon keresztül a fizikai tőke felhalmozását, az innovációt és a technológiatranszfert, melyek hozzájárulnak a kibocsátás növekedéséhez. A gazdasági intézmények nemcsak a tőkefelhalmozást ösztönzik, hanem a jobb technológia létrehozását, átvételét, alkalmazását is. Az intézmények lassan változnak és nem függetlenek egymástól, így kiszámíthatóak, melynek köszönhetően képesek az innováció melletti bizonytalanság csökkentésére (Hodgson 2006).

A napjainkban is tartó digitális forradalom és a globalizáció által előidézett gyors technológiai változások számára az USA kedvezőbb környezetet teremt. Egész Európában intézményi reformokra van szükség, amelyet a technológiai változások új hulláma kényszerít ki (Kapás–Czeglédi 2008).

Az innovációba történő beruházás megköveteli a tulajdonjogok biztosítását és a szerződések kikényszeríthetőségét. Acemoglu és társai (2005) ország-keresztmetszeti regressziós számításai szerint a kisajátítási kockázat elleni védelem, azaz a tulajdonjogi biztonság és a GDP pozitív irányú kapcsolatot mutat. A technológiai fejlődés szempontjából az intézményi környezet egyik kritikus tényezője a szellemi tulajdon védelme. A szellemi tulajdon védelmének erősségét 2011-12 súlyozott átlagában mutatja az 5. ábra.

5. ábra A szellemi tulajdon védelmének erőssége az EU tagállamokban és az Egyesült Államokban (2011-12 súlyozott átlaga)



Megjegyzés: 1 = nagyon gyenge, 7 = nagyon erős

Forrás: World Economic Forum: The Global Competitiveness Report 2012-2013

A *World Economic Forum* (2012) rangsorában e mutató tekintetében élen járnak az északi államok, Finnország, Svédország, Dánia és Luxemburg, illetve az innovációra nagyobb hangsúlyt fektető országok. Papanek et al. (2007) rávilágít, hogy a jogok érvényesítésével van gond, ezen a téren a korábbi kutatásuk még jelentősebb

⁴ Hall–Jones (1999, 95. o.) társadalmi infrastruktúra alatt azokat az intézményeket és kormányzati politikákat érti, melyek ösztönzőket teremtenek az egyének és vállalatok számára. Az ösztönzők elősegítik a tőkefelhalmozást, illetve az új termékek és technológiák létrehozását, ugyanakkor teret engednek a ragadozó magatartásnak is, mint a járadékvadászat, a korrupció és a lopás.

európai lemaradást jelzett. Az elmúlt években előrelépés történt a szellemi tulajdonjogok érvényesítésében.

A K+F hosszú távú befektetés, ezért az átlátható, kiszámítható, stabil szabályozási környezet alapvető a vállalkozások számára. Az üzleti élet szabályozása elsősorban a piaci tranzakciókat mozgató szerződések kikényszeríthetősége miatt lényeges. A Fraser Institute által megalkotott gazdasági szabadság indexe (*EFW = Economic Freedom of the World Index*) 1-től 10-ig terjedő skálán helyezi el az egyes országok üzleti szabályozási környezetét. Ezen index területén is élen járnak az északi államok, meglepő módon Észtország szabályozási környezete is jobb, mint az Egyesült Államoké. Az intézményi indikátorok értékei összhangban vannak a többi innovációs mérőszámmal, vagyis azok az országok, melyek innovációs aktivitása élénkebb, intézményi környezetük jobban illeszkedik a technológiai fejlődés igényeihez.

4. Konklúzió: az amerikai és az európai K+F+I sajátosságai

Az USA és az európai országok GDP adatai alapján megfigyelhető jövedelmi rés párhuzamba állítható a technológiai lemaradással. A 21. században az elektronika és az IKT területén végbement változások kedveztek az USA és a Japán gazdaságának, Európa pedig lemaradt a világ élvonalától. Az európai K+F+I gyengesége nemcsak az innováció, hanem a K+F és az intézmények területén is tapasztalható, de nem általánosítható. A kutatás-fejlesztés-innováció, valamint a feltételrendszert megteremtő intézményi környezet amerikai és európai „útjának” elemei az alábbiakban foglalhatók össze:

- a *K+F ráfordítások* tekintetében az Egyesült Államokban domináns a vállalati szektor, a cégek jelentős összegeket fordítanak kutatás-fejlesztésre, mely a GDP-arányos ráfordításokban is tükröződik, míg Európában a vállalati szféra aktivitása alacsony, a felsőoktatási ráfordítások jelentősek.
- a *humán erőforrás* területén megállapítható, hogy az amerikai kutatók jelentős része vállalatnál tevékenykedik, míg Európában kevés a vállalati kutatóhely, a kutatás leginkább felsőoktatáshoz, illetve állami intézményekhez köthető.
- a világ *szabadalmainak* egynegyede köthető az USA-hoz, továbbá részt vesz szabadalmi együttműködésekben, Németország szabadalmi aktivitása kimagasló, Európán belül nemzetközi kooperációkban számos szabadalom születik.
- az USA-ban a *publikációk* száma magas, de az idézettség fontosabb, a kevesebb publikáció tudományos értéke magasabb, míg Európában a kutatás kevésbé gyakorlatorientált, sok kisebb tudományos értékű publikáció születik, kevesebb a felső kategóriás, az idézettség alacsony.

- az intézmények vonatkozásában mérséklődött az amerikai fölény, az európai országok is felismerik, hogy az intézményi környezetet az IKT elvárásainak megfelelően kell kialakítani.

Összegzésképpen megállapítható, hogy a K+F+I területén az európai gyengeség legfőbb oka a vállalati szektor innovációs aktivitásában keresendő. Az USA innovációs tevékenysége a vállalati szektorra támaszkodik, míg Európában az állam aktív szerepvállalása mozgatja a tudományos kutatásokat. Az európai lemaradás nem általánosítható, ugyanis az északi innovatív államok valamennyi mutató tekintetében felveszik a versenyt az Egyesült Államokkal, illetve Németország- és Franciaország innovációs teljesítménye is megfelelő színvonalú. A mediterrán térségnek és az újonnan csatlakozott országoknak azonban a kettős lemaradással kell szembenézniük, ők ugyanis nemcsak az USA-tól, hanem Nyugat-Európától is távol vannak. Török (2006) a kelet-közép-európai országok vonatkozásában a gyengeség okaként kiemeli az innováció iránti gyenge érdekltséget és érdeklődést. Az elemzés továbbá rámutatott, hogy a ráfordítások és humán tényezők mellett az intézményi környezet is lényeges szerepet tölt be a technológiai fejlődés megvalósulásában.

Felhasznált irodalom

- Acemoglu, D. – Johnson, S. – Robinson, J. (2005): Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. In Aghion, Ph. – Durlauf, S. N (eds): *Handbook of Economic Growth*. Elsevier, The Netherlands, 1A, 6, pp. 385-472.
- Barro, R. J. – Sala-i-Martin, X. (1997): Technological Diffusion, Convergence, and Growth. *Journal of Economic Growth*, 2, 1, pp. 1-26.
- Caselli, F. (1999): Technological Revolutions. *The American Economic Review*, 98, 1, pp. 78-102.
- Czeglédi P. (2004): Humán tőke és intézmények az endogén növekedésmélet korai modelljeiben. *Competitio*, 3, 2, pp. 135-149.
- Csugány J. (2013): A technológiai haladás komplexitása. *Competitio*, megjelenés alatt.
- Dosi, G. – Llerena, P. – Labini, M. (2006): The relationships between science, technologies and their industrial exploitation: An illustration through the myths and realities of the so-called 'European Paradox'. *Research Policy*, 35, pp. 1450-1464.
- Erdős Tibor (2004): Mekkora lehet Magyarországon a fenntartható növekedés üteme? I. – A fenntartható gazdasági növekedés elméleti kérdései. *Közgazdasági Szemle*, 51, 5, pp. 389-414.
- European Commission: Eurostat adatbázis. Letöltve: 2011. szeptember 6. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
- European Commission (2013): *Innovation Union Scoreboard*. Letöltve: 2013. április 27. <http://ec.europa.eu/enterprise/archives/ius2013/IUS2013.html>
- Fagerberg, J. (1994): Technology and International Differences in Growth Rates. *Journal of Economic Literature*, 32, 3, pp. 1147-1175.

- Fagerberg, J. (2000): Europe at the Crossroads: The challenge from innovation-based growth. *ERC/METU International Conference in Economics IV*, September 13-16. Ankara, Turkey. Letöltve: 2011. július 21.
http://folk.uio.no/janf/downloadable_papers/00fagerberg_euankara.pdf
- Gwartney, J. D. – Hall, J. C. – Lawson, R. (2010): Economic Freedom Dataset, published in *Economic Freedom of the World: 2010 Annual Report*. Letöltve: 2012. december 14.
<http://www.freetheworld.com/2012/EFWdataset2012.xls>
- Hall, R. E. – Jones, Ch. I. (1999): Why do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others. *The Quarterly Journal of Economics*, 114, 1, pp. 83-116.
- Herranz, N. – Ruiz-Castillo, J. (2011): The End of the “European Paradox”. *Working Paper Economic Series*, 11-27, Universidad Carlos III de Madrid, september.
- Heston, A. – Summers, R. – Aten, B. (2012): *Penn World Table, Version 7.1*. Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania, Nov 2012. Letöltve: 2013. április 16.
http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt_index.php
- Hodgson, G. M. (2006): What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*, XL, 1, pp. 1-26.
- Inzelt A. (2004): Az egyetemek és a vállalkozások kapcsolata az átmenet idején. *Közgazdasági Szemle*, 51, 9, pp. 870-890.
- Kapás J. – Czeglédi P. (2008): Technológiai és intézményi változások a munkapiacra és a vállalati szervezetben. *Közgazdasági Szemle*, 55, 4, pp. 308-332.
- Krugman, P. (1979): A Model of Innovation, Technology Transfer, and the World Distribution of Income. *The Journal of Political Economy*, 87, 2, pp. 253-266.
- Mokyr, J. (2004): *A gazdagság gépezete – technológiai kreativitás és gazdasági haladás*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- National Science Foundation (2012): *Science and Engineering Indicators*. Letöltve: 2013. április 25. <http://www.nsf.gov/statistics/seind12/tables.htm>
- Némethné Pál K. (2005): A modern információtechnológiák alkalmazásának hatása a gazdaság versenyképességére. *Vezetéstudomány*, 9, pp. 37-46.
- North, D. C. (1990): *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Novotny Á. (2005): Tudásalapú Európa – elérhető? In Buzás N. (szerk.): *Tudás-menedzsment és tudásalapú gazdaságfejlesztés*. SZTE–GTK, JATEPress, Szeged, pp. 34-49.
- OECD: *Science and Technology adatbázis*. Letöltve: 2013. április 25. <http://stats.oecd.org/>
- Papanek G. (2003): Az „európai paradoxon” a magyar K+F szférában. *Fejlesztés és finanszírozás*, 4, pp. 40-47.
- Papanek G. (2007): Az info-kommunikációs technikák hatása a gazdaságra és a társadalomra. In Palánkai T.: *Kataklizmák csapdája*. TSR Model Kft., Budapest, pp. 259-273.
- Papanek G. – Borsi B. – Tompa T. (2007): A magyar gazdaság versenyképességét magyarázó tényezőkről. *Külvgazdaság*, 51, 3-4, pp. 10-38.
- Szalavetz A. (2008): A szolgáltatási szektor és a gazdasági fejlődés. *Közgazdasági Szemle*, LV, június, pp. 503-521.
- Török Á. (2006): A krétakör közepén: K+F és innovációs stratégiai dilemmák Magyarországon 2006-ban. *Magyar Tudomány*, 4, pp. 432-444.
- World Economic Forum (2012): *Global Competitiveness Report 2012-2013*. Letöltve: 2013. április 27.
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

Innovációs célú korszerű kutatás-szervezés az élelmiszeriparban

Balogh Sándor¹

A világ élelmiszeripara paradigma-váltás küszöbén áll. A váltás jelei megtapasztalhatók, iránya kétségtelenül az egészség-politikában való fokozottabb részvétel, s ennek megfelelően változnak a K+F tevékenység szervezeti keretei, finanszírozása. Magyarországon az ilyen jellegű változás jelei nem lelhetők fel, inkább egyfajta erózió megy végbe. Dolgozatunk az ágazat hazai és a nemzetközi kutatás-szervezési gyakorlatát veti egybe és kritikailag értékeli azt. Ezzel az elemzéssel a jövőbeni fejlődés körvonalainak felvázolásához kívánunk hozzájárulni.

*Kulcsszavak: termékfejlesztés, funkcionális élelmiszerek, novel élelmiszerek, egészség-
ipar, K+F, nemzetközi kutatási együttműködés*

1. Változó hangsúlyok az élelmiszeripari termelés input-output viszonyaiban

Kiindulási pontunk az, hogy az élelmiszeripar elsőrendű feladatát az ország táplálkozáspolitikája határozza meg. A „táplálkozáspolitika” fogalmát és feladatát olyan nemzetközi megállapodás rögzíti (FAO-WHO), amelyhez Magyarország is csatlakozott (Zajkás 1993). E szerint a „táplálkozáspolitika olyan, törvényhozási eszközökkel alátámasztott intézkedések összessége, amelyek biztosítják a lakosság egészséges, biztonságos és kielégítő mennyiségű élelmiszerekkel való ellátását (az eredeti szövegezés szerint: “A set of concerted actions, based on a governmental mandate, intended to ensure good health in the population through informed access to safe, healthy, and adequate food”, Bender 2005). A WHO Európai Szervezete egy újabb dokumentumában már eltért ettől az összefoglaló jellegű definíciójától, s helyette egy tételes részletezést adott (WHO 2008). Ebben viszont még hangsúlyosabb a táplálkozás minőségére való utalás olyképpen, hogy abban három fogalom (a táplálkozás, a túlsúly és az elhízás) már együtt, mint összetartozó jelenségek együtt szerepelnek, mintegy kiemelve a táplálkozásnak az egészséges állapot fenntartásában betöltött funkcióját.

Az idézett dokumentum egy akcióterv, amely a paradigma-váltás indokait így szövegezi:

¹ Balogh Sándor, kandidátus, professor emeritus, Szegedi Tudományegyetem Mérnöki Kar (Szeged).

- „Mivel a túlsúly, az elhízás és a táplálkozással kapcsolatos betegségek egyre nagyobb léptéket öltő, járványszerű jelenséggé válnak, és Európában nagy mértékben az elhalálozások és a megbetegedések vezető okai közé tartoznak;
- mivel a WHO szerint az európai felnőtt lakosság több mint 50 %-a túlsúlyos vagy elhízott;
- mivel több mint 5 millió gyermek elhízott, csaknem 22 millióan pedig túlsúlyosak, és ezek a számok gyorsan emelkednek, és így várhatóan 2010-ig évente további 1,3 millió gyerek válik túlsúlyossá vagy elhízottá;
- mivel az elhízáshoz és a túlsúlyhoz kapcsolódó betegségek vélhetően az egészségügyi ellátással kapcsolatos kormányzati kiadások 6 %-át teszik ki néhány tagállamban;
- mivel tudományosan elismert tény, hogy a hasi elhízás az egyik fő előjele számos túlsúlyhoz kapcsolódó betegségnek, mint például a szív- és érrendszeri betegségeknek és a 2-es típusú cukorbetegségnek;
- mivel a gyermekkorban kialakult étkezési szokások gyakran felnőttkorban is megmaradnak, a kutatások szerint az elhízott gyerekekből sokkal nagyobb valószínűséggel válik elhízott felnőtt...”

Az ország táplálkozáspolitikájának nyilvánvalóan reagálnia kell az ilyen és hasonló veszélyekre, és hogy nálunk reagál is, arra a Nemzeti Élelmiszerlánc-Biztonsági Hivatal a jó példa. Ez a szervezet annak a felismerésnek köszönheti a létét, hogy az élelmiszer-biztonság feltételeinek megteremtése a teljes értékláncon feladatokat jelent. A defenzív alapállású szervezet létét ugyan nem lehet túlértékelni, ám nem ennek a szervezetnek a feladata az, hogy offenzíven e kihívások elé álljon. A döntő lépések oroszlánrészét a termékfejlesztési tudományos kutatások terén kellene megtenni.

A táplálkozáspolitikai hangsúlyai Magyarországon évtizedeken át alapvetően a lakosság adekvát mennyiségű élelmiszerrel való ellátását helyezték első helyre. Nagy népességcsoportoknál ugyan ma is az elégtelen táplálkozás okoz – újra – táplálkozáspolitikai szempontú gondokat, de ezzel egyidejűleg már az elhízás és más táplálkozási eredetű betegségek is.

A korábbi táplálkozáspolitikai cél harmonizált a nálunk is polgárjogot nyert „agribusiness” szemlélet felfogásával, amely szerint az élelmiszeripar a mezőgazdasági termelés következményes fázisának volt tekinthető. Az „agribusiness” hazai rendszere egy olyan, zárt rendszer volt, amelynek a különböző fázisain elhelyezkedő szereplők (főként nagyvállalatok) általában befogadták a megelőző fázis információit, minőségét, gazdasági feltételeit (például az árait). Ez a rendszer mára kinyílt, a fázisok közötti szerződéses kapcsolatok gyengék és az EU-tagságunkból következő szabad termékáramlás tovább gyengíti azt.

Ám az agribusiness-elmélet valójában torzítja is az élelmiszeripar pozíciójáról és ágazati kapcsolatairól alkotott mai valóság képét. Már csak azért is, mert a mezőgazdasági fázis, mint az élelmiszeripar előzménye, alapvető lényegét tekintve pro-

tekcionista környezetben, míg az élelmiszeripar tisztán a versenyszférában helyezkedik el. Ha ezt a kapcsolati viszonylatot fogadnánk el determinisztikusnak, azzal az innovációs célú kutatás-szervezés irányultságát is determinisztikusnak tekinthetnénk, és pedig a mezőgazdasági fázis által meghatározottnak. Erre a mai kutatás-szervezési gyakorlatban működő szakemberek nézeteiben éppen elég példát találunk.

Valójában az élelmiszeripar egy másik önálló entitásnak, az élelmezési rendszernek is fontos alkotórésze. Hogy az élelmezési rendszer lényegét meghatározzuk, segítségül hívhatjuk azt a koncepciót, amelyet a FAO és a WHO Európai Regionális Irodái a 70-es-80-as évek fordulóján a táplálkozási és az élelmezési politika mibenlétéről folytatott vita eredményeként kialakítottak.

Trichopoulou görög táplálkozáspolitikai tudós szerint a táplálkozási és az élelmezési politika nem azonos fogalmak, ez utóbbi nem más, mint a táplálkozási politika "környezete", az a feltétel- és eszközrendszer, amelyben a táplálkozáspolitikai koncepciók megvalósulnak. E környezet elemei az agrárpolitika, a kereskedelem-, pénzügy-, iparpolitika, stb. Magunk is ezt a nézetet képviseljük (Balogh 2008). Ebben a megközelítésben azonban a táplálkozáspolitikai egy soktényezős rendszer eredője, ahol a nem a „mezőgazdaság → élelmiszeripar” kapcsolat az egyedüli vagy fő determináció, hanem az ágazati vagy iparági kapcsolatok összessége. Kiváltképpen igazolható ez a megállapítás jelenleg, amikor a hazai lakosság fogyasztásában az EU-intern import jelentős szerepre tesz szert. A KSH-adatok szerint például 2010-ben a lakossági csontos-hús-fogyasztás 279, 7 ezer tonna volt, s ugyanebben az évben 152,9 ezer tonna volt az ország csontos-hús behozatala. Pusztán ezeket az arányokat nézve az a megállapítás is megkockáztatható, hogy a külkereskedelem szerepe a lakosság húsfogyasztásában már a hazai mezőgazdaság szerepénél valamivel nagyobb is volt.²

Ennél is fontosabb fejlődési tendenciának tekinthető, hogy Európában az élelmiszerekhez fűződő fogyasztói igények már nem kizárólag vagy nem elsősorban a táplálkozási vagy élvezeti szükséglet kielégítésére irányulnak, hanem az egészség megóvására, fenntartására vagy visszanyerésére (Balogh 2003). Ez az igény erősebb a gazdagabb országokban, mint a kevésbé jómódúaknál, erősebb a nőknél, mint a férfiaknál, erősebb az idősebb, mint a fiatalabb fogyasztóknál, és lényegesen erősebb a magasabb képzettségűeknél, mint a közepes vagy alapképzettségűeknél.

Nem tagadható ugyan, hogy a hazai mezőgazdaság bizonyos kezdeményezései, mint például az ökológiai (bio-) termékek előállítása, kiválóan megfelelnek az európai akciótervben foglalt egészségügyi célkitűzéseknek, de az is tény, hogy sehol a világon, így a magyarországi fogyasztásban betöltött szerepük sem meghatározó jelentőségű, inkább csak szimbolikus. Másrészt a helyi és kézműves termékek kormányzati szorgalmazása inkább marketing-szemponitú fejlődést indíthat el, de élelmiszeripari termék-innovációs hatása szükségképpen csak korlátozott lehet. Az iga-

² KSH: Stadat-táblák.

zán értékes hagyományos kézműves termékek ugyanis eredet-védettek, ám az eredet-védett termékek receptúrája nem változtatható. A True food program a hagyományos élelmiszerek termékfejlesztését célozza a termékek biztonságának növelésével.³ Éppen ez a sajátosság, tehát az élelmiszeripari tevékenységnek a helyi mezőgazdasági termelésre alapozása és „ellátási” funkciójának hangsúlyozása, valamint az ettől való egyidejű eltávolodás és az egészségipar felé közeledés (egy másik üzemkörnél) kettőssége az, amelynek jellemeznie kell az élelmiszeripari K+F stratégiát.

2. Funkció-bővülés: az élelmiszeripari termékek szükséglet-kielégítő képességének gazdagodása

Az „élelmiszer”, mint szükségleti cikk, differenciált fogyasztói igényeket elégít ki. Az alapvető fogyasztói igény az élelmiszer táplálkozási és élvezeti értéke iránt nyilvánul meg, s ezt valóban kielégítik a hagyományos (kézműves) termékek is. Ugyanakkor az is tény, hogy egyes hagyományos termékek iránti igényt nem csak a kézműves, de a gyárilap is ki tud elégíteni.

Erről a pontról kiindulva azonban már minden fogyasztói többlet valamilyen innováció eredménye. Az ágazat termékei tehát a használati érték többlete szerint rendszerezve tulajdonképpen az innovációs tartalom szerinti sorrendet (és a K+F tevékenység iránti kihívást) jelképezik. A jelenleg a kínálatban megtalálható élelmiszer-termékek ezen két tényező szerint kombinált sorrendje így alakul:

- Hagományos (kézműves) termékek.
- Alapvető élelmiszerek fogyasztói kiserelésben.
- „Kényelmi” élelmiszerek.
- Első generációs funkcionális élelmiszerek (pro-, és prebiotikumok).
- Egyes alkotórészek szegényítésével vagy dúsításával készülő (funkcionális hatású) élelmiszerek.
- Új funkcionális élelmiszerek (weight control és beauty food termékek).
- Novel (újjonnan felfedezett hatóanyagokat tartalmazó) élelmiszerek.
- Gyógyélelmezési termékek (medical foods).
- Személyes táplálást szolgáló élelmiszerek.

A felsorolás talán azt is érzékelteti, hogy ez a kínálat az alapokról kiindulva és a rendszerben előre haladva egyre kevésbé „népélelmezési” funkciójú. Az élelmiszeriparnak tehát nem csak az a feladata, hogy tápláló és ízletes termékekkel lássa el a lakosságot, de ezen túl képesnek kell lennie új szükségletek teremtésére és kielégítésére is.

³ TrueFood Info (2007), kiadja a CIAA és a SPES GEIE.

3. Erősödő ágazati kapcsolat az egészségipar felé

Az input-oldalon a mezőgazdasági kibocsátáshoz való kötődés nyilvánvalóan erős lesz a jövőben is, e mellett azonban egy új és erős ágazati kapcsolat jelenik meg: az egészségiparhoz való kötődés. Nem elhanyagolható az sem, hogy az élelmiszerek egyre bővülő választéka „szépítő” élelmiszer (cosmeceuticum) gyanánt kerül a világ fogyasztásába. A speciálisan testsúlyszabályozó és szépítő hatású élelmiszerek immár egy, úgynevezett „lifestyle” fogyasztóként azonosított szegmenset céloznak meg (Snelcer 2011). Az élelmiszeripar és a gyógyszeripar konvergenciája már régóta a tudományos megfigyelések tárgya (Hídvégi–Lásztity 2000) azonban az „egészségipar”hoz való kapcsolódás szélesebb felületen is történhet, mint amit önmagában a gyógyszeripar kínál. Egy mértékadó meghatározás szerint (Kincses 2010) az egészségipar kifejezés átfogó megjelölés: idetartozik minden közvetve vagy közvetlenül az egészség megőrzésére, helyreállítására, az állapot stabilizálására, az egészség által meghatározott életminőség javítására irányuló szolgáltatás, termék-előállítás, illetve az ezek kifejlesztését, alkalmazását elősegítő szervezési, oktatási-kutatási és kommunikációs tevékenység (Kincses 2010). Belátható, hogy az egészségiparba – illetően értelmezés szerint – a fenti, a használati érték és termék-innovativitás alapján képezett rendszer élelmiszer-termékeinek több, mint a fele „belelér” akár a „beszállítók”, akár az „életmód ipar” oldaláról közelítve.

Hogyan tükröződik ez az újfajta orientáció a kutatási programokban és a kutatás-szervezésben? Mindenekelőtt azt kell megállapítanunk, hogy a nemzetközi tudományos életben már napirenden van a termék-innovációs súlypontok áthelyezése. Erről tanúskodik az EUFIC (European Union Food Information Council) itt következő közleménye a legfontosabb termék-innovációs kutatási témákról (EUFIC 2011):

1. Új antioxidánsok és fitoösztrogének keresése a rák és a szív- és érrendszeri betegségek leküzdése érdekében, hatásmechanizmusuk meghatározása.
2. Az új alkotórészek (novel food ingrediensek) hasznos tulajdonságainak meghatározása és azonosítása.
3. Az alapanyagok dúsítását célzó új fitokemikáliák keresése (például a telítetlen zsírsavak szintjének növelése érdekében). Egy másik kutatási irány: a káros alkotórészek (például az allergének vagy a koleszterin) eltávolítása az élelmiszerekből.
4. A „kényelmi” élelmiszerek élvezeti és tápértékének javítása.
5. Az élelmiszer-biztonság javítása.

A felsorolásból érdemes kiemelni a „novel” élelmiszerek kérdéskörét. A „novel” élelmiszerek olyannyira az innováció termékei, hogy az is meghatározható, milyen időpont után (ez különben 1997) kerülhettek be a használatba. Az új élelmiszer-összetevők döntő hányada valamilyen eddig nem ismert, vagy nem eléggé tanulmányozott növényi eredetű anyag (fitokemikália, fitonutriens). Ilyenek például:

- az étrendi antioxidánsok (karotinoidok, flavonoidok, polifenolok, P-vitamin, B2, B6, C-vitamin, PP-vitamin, beta és hetero-beta-glucans,
- a fitonutriensek (likopin, alicin, szaponinok, beta-karotin, izotiociabidiok, kvercetin, ellaginsav, terpének),
- a prebiotikumok, probiotikumok, szinbiotikumok (megjegyzendő, hogy egyes tejtermékek probiotikus hatása már a XIX. szd. második fele óra ismert, mindenekelőtt Mecsnyikov orosz tudós bulgáriai tapasztalatainak közzé tétele folytán. Ennek nyomán teljesen általánossá vált elterjedésük, s gyártásuk is).

Az európai szabályozás szerint az eddig nem ismert vagy nem hasznosított ilyen alkotórészek „novel” élelmiszerek gyanánt úgy kerülhetnek a fogyasztásba, ha ehhez az Európai Élelmiszebiztonsági Hivatal (European Food Safety Authority = EFSA) engedélyt ad. Ehhez sok esetben hosszan tartó klinikai és egyéb kontrollvizsgálatok engedélyezése szükséges. Jelenleg 300 benyújtott kérelem vár elbírálásra az EFSA-nál.

Belátható, hogy az ilyen novel élelmiszerek kidolgozása multidiszciplináris megközelítést és olyan teamek létrehozását követeli meg, amelyek mérete eléri a kritikus tömeg méretét és költségvetését. A novel élelmiszerek alkotórészeinek tanulmányozásához szükséges ismeretekhez ugyanis már nem elég egy két magányos kutató még olyannyira elszánt igyekezete sem, e helyett komplex kutatócsoportok működésére van szükség, amelyek ilyen diverzifikált szakmájú kutatókat igényelnek:

- természetföldrajzi
- botanikai
- rendszertani
- honosítási, kulturába vételi
- fitokémiai
- szerves kémiai analitikai
- gyógyszer-hatástani
- élelmiszerkémiai
- mikrobiológiai
- élelmiszertechnológiai
- táplálkozástudományi, stb, ismeretek.

4. Innovációs erőterek

A világ élelmiszeriparában különösen két innovációs erőter erősödését követhetjük nyomon. Az egyik a transznacionális élelmiszeripari vállalatok innovációs erőtere, amelyet egymáshoz lazán kapcsolódó autonóm erőterek alkotnak. Példaként a Nestlé, a Danone, az Unilever és a DSM K+F tevékenysége szolgálhat. Tevékenységükben bizonyos azonosságok is megfigyelhetők, mint például

- Saját K+F apparátusok léte, erős emberi erőforrásokkal (Nestlé: 21 kutatóhelyen 6000 fő, Danone 18 kutatóhelyen 3500 fő).
- Nemzetközi terjeszkedés K+F vonatkozásban is (az Unilever kutatói apparátusának 50 százaléka külföldi, más országbeli kutató).
- Kettős fő termék cél a K+F-ben: (1) a „vezértermékek” pozíciójának erősítése; (2) az új fitonutriensek feltárása és hasznosítása. Ez utóbbi cél érdekében új, specializált profilú kutatóhelyek létesülnek, mint amelyet például a Mars létesített (Kilcoyne 2012).
- Alap kutatások erőssége, az egyetemekre való támaszkodás, egyetemi ösztöndíjak létesítése, kutatási programok támogatása.

Számunkra a másik erőter, a várhatóan a legeredményesebb ám a legnagyobb tudományos kihívást jelentő, mégis a leginkább követendő vonzó példa lehetett volna a tervezett Foodbest konzorcium. Ennek tagjai a Lund University, a Bolognai Egyetem, a Wageningeni Egyetem, a Koppenhágai Egyetem, az INRA (Franciaország monopolhelyzetű mezőgazdasági + élelmiszeripari kutatóintézeti hálózata), az AgroParis Tech, a Food Valley, a Skane Food Innovation Network, az Oost NV, a Centre for Advanced Food Studies (Dánia), a Food Valley (Hollandia), és az Institut for Food Resaerch (Egyesült Királyság). Ebben a szerveződésben már összeérnek az ágazati, a nemzeti és a nemzetközi dimenziók. Az összefogás céljával a termékfejlesztés multidiszciplináris megalapozását, az EUFIC által bemutatott korszerű kutatási irányok felé történő haladást tüzték ki. Időközben, 2012 augusztusában az EUFIC aktív közreműködésével és a Wageningeni Egyetem vezetése alatt Euro-DISH néven létre is jött egy társulás, amely 7 régebbi EU-tagország élelmiszeripari tudományos intézményeinek kutatásait koordinálja. A 2004-ben és utána belépett EU-tagországok intézményei nem vesznek részt benne, így a magyar élelmiszertudomány sem (EURO-DISH 2012).

5. A hazai élelmiszerkutatás erőforrásai

Jelenleg a hazai élelmiszeripar anyagi és emberi erőforrásai egyaránt elégtelenek egy orientációs fordulat megtételéhez, de a hagyományos (a mezőgazdasági adottságokra épülő) termékinnováció fejlesztéséhez sem. Az erőforrások minimálisan szükséges (kritikus) tömege világszerte ugyanis nagyságrendekkel növekedett abban a két évtizedes periódusban, amikor Magyarországon egy ezzel teljesen ellentétes folyamat: a kutatóhelyek felszámolása ment végbe. Az 1. sz. táblázaton látható adatok értelmezéséhez tudni kell, hogy a rendszerváltást megelőzően a magyar élelmiszeripart 16 főhivatású kutatóhely szolgálta.

További probléma az, hogy az ágazatnak valójában nincs is innovációs stratégiája, a szűkösen rendelkezésre álló erőforrások – szervezetten történő – koncentrálására sincs törekvés. Az EUFIC fontossági sorrendjében elől álló egyetlen K+F cél

teljesítése sincs tervbe véve. Egy átlátszóan hamis érvrendszer szerint az intézetek helyett az egyetemek lettek az élelmiszeripari K+F új és jobb „gazdái”. Nem így lett, a források elaprózódtak, az egyetemek elszegényedtek, kutatásirányítás híján az emberi erőforrások dekoncentrációja következett be.

1. táblázat Élelmiszeripari kutatóhelyek, kutatók, kutatási költségek⁴
(Vállalati kutatóhelyek nélkül)

Élelmiszeripari célú kutatást végző kutatóhelyek száma, 2010-ben	9
Kutatói létszám (számított)	74
Egy kutatóhelyre jutó átlagos kutatói létszám	8,2
Kutatási költség az élelmiszeripari kutatást folytató kutatóhelyeken, millió Ft	902
Egy fő számított kutatói létszámra jutó kutatási költség, millió Ft	16,4

Forrás: a KSH: Kutatás és fejlesztés 2010 (2011, 51-82. o) alapján saját számítás

6. A hagyományos élelmiszer-előállítás - jellegzetességei folytán – nem tud jelentős dinamizáló tényezővé válni

Ahhoz, hogy az élelmiszeripar „hanyatló” ágazatból „növekvő” ágazattá váljon, túl kellene lépnie azon a stratégiai sajátosságán, hogy régen ismert és bevezetett termékeket bocsát ki régi (meglevő) piacaira. Ezt azonban az ágazat tulajdoni sajátosságai és a vállalkozási méretstruktúra elaprózottsága akadályozzák. Vizsgáljuk meg ezen állítás igazságát a Dél-Alföld példáján.

A Dél-Alföldön élelmiszeripari tevékenységet folytató vállalkozások száma meghaladja a 9000-es számot. Az „ipar”-ba sorolt vállalkozások ennek a számnak alig több, mint ¼-ét teszik ki (1566 vállalkozás). Ezek 71 százaléka a 10 fős foglalkoztatott létszámot el nem érő mikrovállalkozás. A foglalkoztatott létszám alapján minősítve a régiós élelmiszeripar 15,8 fő/vállalkozás adata jellegzetesen kisüzemi méretre utal. Igaz, szinte minden élelmiszeripari alágazatban működnek ennél jelentősebb méretű vállalkozások is: Számuk 30 körüli, nemzetközi összehasonlításban közepméretűnek tekinthetők. Kibocsátásukból 30 százalék körüli az export.

Egy élelmiszeripari vállalkozás átlagban 198 millió Ft termelési értéket állított elő, amely mintegy 7-8 millió euro-nak felel meg, s ez is a kisvállalkozási kategóriába tartozást támasztja alá.

A mezőgazdasági termeléshez szervezetenként kapcsolódó élelmiszeripari telephelyek száma lényegesen nagyobb: mintegy 7500. Közülük csak 120 működik gazdasági szervezet tulajdonában, míg az egyéni gazdaságok kötelékében több, mint 7300.⁵ Az iparon kívüli szektorok közül nem ismert a kereskedelmi szervezetekhez kapcsolódó élelmiszeripari telephelyek száma. A publikált adatok ismeretében is

⁴ KSH (2011).

⁵ Az adatok forrása: KSH Szegedi és Debreceni Igazgatósága (2007).

nyilvánvaló azonban, hogy a fragmentált vállalkozási struktúrában meghatározóak a túlnyomórészt belpiacra termelő, hagyományos terméket gyártó mikroszervezetek.

Fel kellene ismerni, hogy ezek a szervezetek termék-innovációra nem, egyéb innovációkra pedig alig vállalkozhatnak, minthogy arra nem is képesek. Ez a tény meghatározza tudás-igényességüket is, amely a régió tudományos intézményeihez fűződő kapcsolatok szinte teljes hiányában nyilvánul meg.

Ha leragadnak is az „ismert termék – régi piac” stratégiai változatnál, piacépítési innovációkra akkor is szükség lenne. Ismert hagyományos termékeiknek új, például külföldi piacokon történő megkapaszkodásához pedig új stratégiára, termelői összefogásra, jó termelői márkákra, kollektív marketingre és beruházásra volna szükség. Ilyen, döntő fontosságú lépés megtételére azonban sem gazdasági, sem gazdaságon kívüli kényszerek nem ösztönzik őket.

Az „ipar”-ba sorolt, közepméretű élelmiszeripari vállalkozások a termékskálán előre léptek ugyan (a „kényelmi” és az „első generációs funkcionális” termékek gyártásával, valamint nagy ritkán a módosított összetételű termékekével), ez azonban „kései követő” innovációs magatartás, amely tudományos háttérrel alig igényel és extern dinamizáló hatása is nagyon mérsékelt (vagy nincs is). Az innovációs kisu-gárzás növeléséhez, a tudás-igényes termékek meghonosítására lenne szükség a régióban. Ilyen termékek az általam itt közölt termékskála 6-9. sorában közölt termékek. Ezek azonban már csak több tudományág kutatóinak összefogásával alkot-hatók meg és közöttük nem az élelmiszer-technológusoké a fő szerep. Ma az ilyen koordinált munka ígéri a feltétlen sikert, de ezt a lépést az egyetemek kiszolgáltatott pénzügyi helyzetében aligha lehet megtenni. A vállalatok pedig, amelyek elvileg az ilyen kutatások (részbeni) finanszírozói lehetnének, szerintem alig tájékozottak a jö-vő körvonalairól, külső kutatásokat is alig finanszíroznak. Figyelmüket és erőforrá-saikat – indokoltan – a talpon maradás követelményei kötik le.

Felhasznált irodalom

- Balogh S. (2003): Az Európai Unió élelmiszer-szektora. Jegyzet az SZTE Élelmiszeripari Főiskolai Kar hallgatói számára, Szeged. *Consumers in Europe*, Eurostat, pp. 78-79.
- Balogh S. (2008): Az ételmezési politika. In Hajdú Istvánné – Lakner Z.: *Az élelmiszeripar gazdaságtana*. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest.
- Bender, D. A. (2005): *A Dictionary of Food and Nutrition*. Oxford University Press, Oxford.
- EUFIC (2011): Food production trends: a balance of the functional and health-enhancing. *Scientistlive*, 2011 dec.
- EURO-DISH (2012): *Euro-Dish, the need for food and health research infrastructures in Europe*. LEI Wageningen UR, Division of Human Nutrition.
- Hídvégi M. – Lásztity R. (2000): Nutraceutikumok – élelmiszerek, vagy gyógyszerek? *Ételmezési Ipar*, 11, p. 326.
- KSH (2011): Kutatás és fejlesztés 2010. KSH, Budapest, pp. 51-82.
- KSH Szegedi és Debreceni Igazgatósága (2007): *Az élelmiszergazdaság jellemzői az Alföldön*. <http://mek.niif.hu/06100/06101/06101.pdf>

- Kilcoyne, D. (2012): Research on flavanols and procyanidins provides new insights into how these phytonutrients may positively impact human health. *Mars Botanical*. Letöltve: 2012.03.06.
<http://www.marsbotanical.com/blogs/news/researchonflavanolsandprocyanidinsprovidesnewinsightsintohowthesephytonutrientsmaypositivelyimpacthumanhealth.html>
- Kincses, Gy. (2010): Az egészségipar társadalmi és nemzetgazdasági jelentősége. *IME*, 9, 5, pp. 8-14.
- Snelcer B (2011): Kereslet és kínálat a „lifestyle” élelmiszerek piacán. A XXX. OTDK-ra benyújtott dolgozat. SZTE Mérnöki Kar, Szeged.
- WHO (2008): A Strategy for Europe on Nutrition, Overweight and Obesity related health issues. In WHO: *European Action Plan for Food and Nutrition Policy 2007–2012*. Brussels, European Commission, 2007 (com(2007)279 final).
- Zajkás G. (1993): Élelmezés- és táplálkozáspolitikai Magyarországon. *Magyar Tudomány*, 38, pp. 1304-1311.

A déli magyar-román határrégió kitérési pontjai

Lukovics Miklós¹ – Imreh Szabolcs² – Patik Réka³

Miután a klaszter-feltérképezés – a potenciális és meglévő klaszterek azonosítása egy régió gazdaságában – megtalálta a helyét a tudományos irodalomban, a fejlett országokban számos kísérletet tettek annak érdekében, hogy feltárják egy ország, egy bizonyos régió vagy megye gazdasági struktúráit és megtalálják azok csúcsosodási pontjait.

Annak ellenére, hogy a rendelkezésre álló erőforrásokat ésszerűen felhasználó hatékony regionális vagy helyi fejlődési folyamathoz ideális esetben szükség van egy alapos tanulmányra, amely bemutatja a gazdaság fő mozgatórugóit, a klaszter-feltérképezés eszköztárát a gyakorlatban számos esetben figyelmen kívül hagyják. Ennek oka a fejlett országok számára kidolgozott eszközök bonyolult és problematikus adaptálása: a statisztikai adatbázisoknak megvannak a hiányosságai és a primer adatgyűjtés meglehetősen költséges.

Jelen tanulmány célja a román-magyar határmenti régió déli részének vizsgálata ennek az eszköztárnak a segítségével. A hiányosságok és nehézségek tudatában, a tanulmány eredményei pontos adatokon alapulnak. Ezek az eredmények további tanulmányok kiindulópontját is képezhetik a jövőben. A határmenti térség gazdasági struktúráját több szempontból vizsgáljuk, amelyek együtt bizonyos következtetésekhez és a régió potenciális "humánerőforrásának", az építőipari és a különböző feldolgozóipari klaszterek azonosításához vezetnek.

Kulcsszavak: klaszterfeltérképezés, határon átnyúló, feldolgozóipar, innováció

1. Bevezetés

Mi történik, ha a gazdaság szerkezetének elemzésére alkalmas módszertan találkozik egy kevésbé fejlett térség néhány megyéjével? Békés és Csongrád megye, valamint a romániai Timis és Arad megyék vizsgálata megerősíti, hogy érdemes klaszter-feltérképezést végezni, és ez alapján tenni fejlesztési lépéseket: a vizsgálatok konstruktív eredményeket adnak. A később részletezett eredmények alapján az is látszik, hogy sem a hagyományos feldolgozóipari ágazatok domináns jelenlétét, sem a hagyományos, statisztikai módszerek használatát nem kell lebecsülni – elvégre ez utóbbiakhoz kanyarodott vissza az egységes európai feltérképezési módszertan is.

¹ Lukovics Miklós, PhD, egyetemi docens, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani és Gazdaságfejlesztési Intézet (Szeged).

² Imreh Szabolcs, PhD, egyetemi docens, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Üzleti Tudományok Intézete (Szeged).

³ Patik Réka, PhD, okleveles közgazdász (Kecskemét).

Ezen visszakanyarodást a feltérképezés viszonylag hosszú története előzi meg. A klaszterfeltérképezés ugyanis azóta jelenik meg a gazdasági szakirodalomban és a gazdaságfejlesztésben, amióta a klaszterfogalom a '90-es években begyűrűzött a regionális gazdaságról vallott nézetek közé, felfrissítve és összefoglalva néhány klasszikus fogalmat és folyamatot, hozzáigazítva ezeket az aktuális világgazdasági trendekhez. Az elmúlt évtized közepén kissé háttérbe szorult, majd néhány éve egy kiforrott európai módszertannal frissült fel, illetve a klaszterfogalommal szembeni szigor is oldódott a valós regionális folyamatok alaposabb megismerésének eredményeként.

Tanulmányunk a két térség rövid bemutatása után az alkalmazott módszertant ismerteti – mely a határ két oldalán nem volt egységes. A Vest régió kitörési pontjainak és a Dél-Alföld potenciális klasztereinek bemutatása után a kapcsolódási pontokat, a határon átnyúló, közös fejlesztési lehetőségeket vázoljuk fel.

2. Fejlesztési terület

A Dél-Alföld és a Vest régió összehasonlítására versenyképességi szempontból került sor (1. és 2. táblázat). A mutatók a versenyképesség piramis-modelljének logikáját követik, vagyis a jövedelmi, foglalkoztatási adatok az alapkategóriákban jelennek meg, a térség jövedelemtermelő képességét és ennek a jövedelemnek a társadalomban való szétterülését illusztrálva. Az alaptényezők és a sikeresség faktorai ezeket a kategóriákat bontják alá, vagy támogatják, magyarázzák, a K+F tevékenységekre vonatkozó adatoktól egészen a népesség számáig.

Az összehasonlítás alapjául szolgáló adatsor a 2007-2011 éveket fedi le. Az alapkategóriákat tekintve a Vest régió versenyképessége jobb, a jövedelmi és foglalkoztatási adatok többnyire az idősor mindkét végpontján pozitívabb képet festenek a régió gazdaságáról, mint ami a határ magyar oldalán látszik. A high-tech tevékenységek és a térség vonzereje is a román oldalon erősebb.

A versenyképesség alaptényezőit nézve változik meg ez a kép, ugyanis a K+F mutatók inkább a Dél-Alföld erősségeit emelik ki – mind ráfordítási, mind pedig humán erőforrás oldalról. Megelőlegezzük, hogy ez az innovációs fölény a későbbi vizsgálatokból is látszódnia fog majd.

A sikerességi faktoroknál ismét változik a kép, a Vest régió demográfiai adatai jeleznek versenyképesebb alapot (2. táblázat).

Ezt a két régiót, illetve a két régióon belül Békés és Csongrád megyét, valamint Timis és Arad megyét tekintjük fejlesztési térségnek ebben a tanulmányban. A román kitörési pontok vizsgálata illetve a magyar feltérképezés nem azonos módszertan alapján történt, de az eredményekből levonható majd átfogó következtetés.

1. táblázat A két térség versenyképességének összehasonlítása a versenyképesség alapkategóriái mentén

Vizsgált mutatók	Dél-alföldi régió		Vest régió	
	Idősor első adata	Idősor utolsó adata	Idősor első adata	Idősor utolsó adata
Alapkategóriák				
Az egy lakosra jutó GDP	+			+
Az egy lakosra jutó háztartások elsődleges jövedelme	+			+
Az egy lakosra jutó háztartások másodlagos jövedelme	+	+		
Az egy lakosra jutó járműállomány	+	+		
Foglalkoztatottsági ráta			+	+
Munkanélküliségi ráta			+	+
Az egy lakosra jutó foglalkoztatottak száma a 15-24 évesek körében			+	+
Az egy lakosra jutó munkanélküliek száma a 15-24 évesek körében	+			+
Az egy lakosra jutó foglalkoztatottak száma a high-tech iparágban			+	+
Az egy lakosra jutó turisztaszálláson eltöltött éjszakák száma			+	+
Turisták száma			+	+

Forrás: saját szerkesztés

2. táblázat A két térség versenyképességének összehasonlítása a versenyképesség alaptényezői és a sikerességi faktorok mentén

Vizsgált mutatók	Dél-alföldi régió		Vest régió	
	Idősor első adata	Idősor utolsó adata	Idősor első adata	Idősor utolsó adata
Alaptényezők				
K+F költség (10 000 lakosra)	+	+		
K+F dolgozók száma (10 000 lakosra)	+	+		
Az egy lakosra jutó humán erőforrás a tudomány és technika területén	+	+		
Az egy lakosra jutó tanulók száma	+	+		
Háztartások internet-hozzáférése	+	+		
Azon személyek száma, akik még soha nem interneteztek	+	+		
Sikerességi faktorok				
Megművelt területek termelése	+	+		
Mezőgazdasági holdíngok száma			+	+
Élve születések száma			+	+
Az egy lakosra jutó halálozások száma			+	+
Összesen	12	9	10	13

Forrás: saját szerkesztés

3. Módszertan

A klaszterfejlesztés első lépcsőjét a klaszterek azonosítása, illetve köztudatba való bevitele jelenti (Lengyel 2003). A klaszterfeltérképezés és a fejlesztés között tehát egyáltalán nem elhanyagolható rész-egész kapcsolat van. Így alkot ugyanis a teljes

fejlesztési folyamat egy olyan logikus rendszert, mely megfelelő döntés-támogató erővel bír (Patik 2005).

A klaszter-feltérképezés jelentőségének elfogadását jelzi a téma kiterjedt – nemzetközi – szakirodalma (OECD 1999, 2001, 2007, Ketels–Sölvell 2006, Ketels et al. 2012; European Commission 2008). Magyarországon is több feltérképezésre került már sor az egész országra, vagy csak egy-egy régióra vonatkozóan (Gecse–Nikodémus 2003; INCLUD 2005; Patik–Deák 2005; Patik 2007; Szanyi 2008; Szanyi et al. 2009).

A kiforrott és egységes európai módszertan léte nem jelenti annak kizárólagosságát. A kutatási vagy fejlesztési célnak, a munka során alkalmazott klaszterdefiníciónak döntő szerepe van abban, hogy eldöntsük, milyen feltérképezési módszerekre hagyatkozunk.

A módszertani lehetőségeket alapvetően az határozza meg, hogy a gazdasági szereplők közti hasonlóságot (hasonló gazdasági szereplők földrajzi koncentrációját) vagy a kapcsolatot szeretnénk-e vizsgálni. A földrajzi koncentráció mérhetővé tétele általában kisebb nehézséget jelent, mint a kapcsolatoké. Szükség van megfelelő információforrásokra – azokra az adatokra, melyek a kiválasztott szempont alapján a vizsgálat kiindulópontját jelentik majd. További sarkalatos pont az adatgyűjtésnél, hogy az ezekből nyert eredmények térben és időben összehasonlíthatóak legyenek más elemzések eredményeivel.

Eközben persze látnunk kell, hogy a klaszterfeltérképezés igen változatos, diffúz módszertana napjainkra kényszerűen visszatért a kizárólag földrajzi tömörülést jelző foglalkoztatási adatok vizsgálatához. A klasszikus Porter-i definíciót operacionalizálják így, az indoklás a gazdaság térbeli sűrűsödésének mélyebb, letisztultabb megértése, a kritikus tömegnek és a specializációnak tulajdonított jelentőségben rejlik. A kényszerűség mögött adathiány és a mutatók képletéből fakadó hiányosságok állnak. A foglalkoztatási-LQ kapcsán általában említett problémák például tágabb módszertani körben is nagymértékben befolyásolhatják az egyes módszerek használatát. Először is kétjegyű TEÁOR-kód adatmélységgel végzett kutatásoknál pontosabb eredményekre van szükség a klaszterfejlesztés hatékony támogatásához. Porter a Klaszter-kezdemenyezések Zöld Könyve előszavában kifejti, hogy az egyre erőteljesebb feltérképezési törekvések kudarcát gyakran a rendelkezésre álló adatok szűkössége okozza. A klaszterfeltérképezés során talán az egyik legnehezebb feladat a kifinomult eredmények és a (tágon értelmezett) költségek közti trade-off feloldása. Minél kisebb térségi szint(ek)et vizsgálunk, annál inkább képesek vagyunk ráközelíteni egy csomóponti régióra, vagyis annál realisabb helyzetet elemzünk, továbbá csökken a primer kutatás költsége, növekszik a kapott kép pontossága, markánsabban jelenik meg a földrajzi koncentráció a vizsgálatban. Kisebb területi szinten azonban csökken az elérhető szekunder adatok mennyisége, kevésbé kezelhető pl. a térségi export, illetve a térségi szint helytelen megválasztása esetén

fennáll annak a lehetősége, hogy vizsgálatunkból kimaradnak a megválasztott határokon túlnyúló gazdasági kapcsolatok (3. táblázat).

3. táblázat A klaszterfeltérképezés módszertana

Kapcsolat vagy földrajzi koncentráció	Milyen adatokat, információkat használ a módszer?	Módszer, mutató megnevezése	Példa a módszer alkalmazására	
Kapcsolat	Tranzakciók, szereplők közti kapcsolatok	input-output elemzés	Finnország, Észak-Karolina, Ausztrália, Norvégia, Hollandia, Ausztria	
		gráf-elemzés	Finnország, Norvégia, Belgium	
		kvalitatív módszerek	Dánia, Ausztria	
Hasonló szereplők földrajzi koncentrációja	Foglalkoztatási adatok	<i>méret, specializáció, dominancia - az egységes európai feltérképezési módszertan</i>	<i>EU (European Cluster Observatory)</i>	
		foglalkoztatási-LQ	Egyesült Királyság, Harvard Business School (USA), Svédország, Magyarország	
		foglalkoztatottak száma, foglalkoztatottak számának változása	Harvard Business School (USA)	
		foglalkoztatásból való részesedés (SHR)	Harvard Business School (USA), Svédország	
		agglomerációs együttható (AQ)	Svédország	
		Húzóágazati jelleg	hozzáadott érték	-
			export-LQ, traded tevékenységek elkülönítése	Ketels-Sölvell 2006, Harvard Business School (USA)
Innováció	szabadalmak száma	Harvard Business School (USA)		
Földrajzi elhelyezkedés	térképek	San Diego, Atlanta (USA)		
Egyéb	korrespondencia-analízis	Németország		
	vállalkozási-LQ	-		
	vállalatok számának növekedése	Harvard Business School (USA)		

Forrás: saját szerkesztés

Minél kisebb területi szintet vizsgálunk, annál inkább érdemes elmozdulni a primer kutatás, a kvalitatív módszerek felé, ellenkező esetben a szekunder adatok statisztikai elemzése nyújt kedvezőbb lehetőséget. Magyarországon a rendelkezésre

álló statisztikai adatok is indokolják ezt a megközelítést. A leginkább embrionális stádiumban jelen lévő hazai klaszterek miatt a kis területi egységek kvalitatív vizsgálata lehet a legcélravezetőbb.

3.1. Román kvalitatív kutatás

A román megyékben végzett átfogó kvalitatív kutatás a feltérképezés meglehetősen munkaigényes, de igen látványos megvalósulása. A kérdőívek alapján a két megye kitérés pontjait és a vállalkozások együttműködési hajlandóságát, klaszteresedési potenciálját is meghatározták.

A kutatás célja a román oldalon a román-magyar határmenti régióban működő KKV-k innovációs és klaszterképzési lehetőségeinek azonosítása volt. Jelen anyagban röviden bemutatjuk a határ romániai oldalán készült tanulmány eredményeit is.

Adatelemzési háttér tekintetében román oldalon a statisztikai adatelemzést a kiválasztott minta KKV-k adatai alapján végezték el az alább bemutatott speciális eszközök és módszerek segítségével.

A mintába bekerült KKV-k helyzetének bemutatásához a következő leíró statisztikai adatokat használtuk:

- abszolút gyakoriság – válaszadó vállalatok száma,
- relatív gyakoriság vagy százalékok a teljes mintára (táblázatban százalékosan bemutatva) és adott esetben a részmintára vonatkozóan (táblázatban százalékosan bemutatva),
- egyszerű középérték (táblázatban átlagérték, a válaszadók középértékeként számolva, általában a szemantikus differenciál skála segítségével),
- súlyarány (általános elégedettségi adatok esetén),
- szórás (a figyelembe vett vállalatok homogenitásának kiértékelésére; a középértéknél jóval magasabb szórás heterogén mintát jelez).

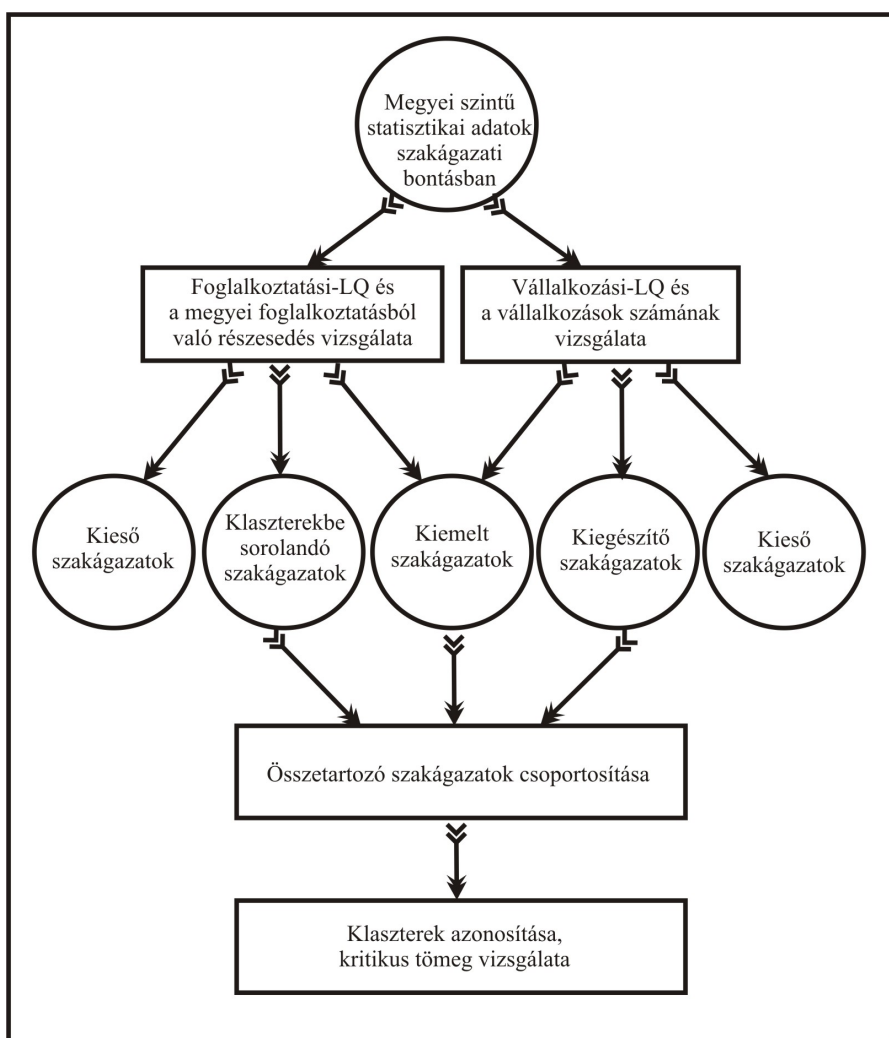
3.2. Hazai feltérképezés komplex mutatórendszerrel

A magyar régió klaszterfeltérképezése a foglalkoztatási és a vállalkozások számára vonatkozó adatokra épülő, több mutatóból álló rendszerként működött. A felhasználható adatok köre és a belőlük képzett mutatók sajátosságai, illetve a mutatórendszer kritériumainak megfelelő szakágazatok száma alapján született meg ez az egyedi módszertan (1. ábra).

A foglalkoztatási adatok vizsgálatánál tehát dönteni kell például arról, hogy milyen foglalkoztatási kategória jelenti majd a mutatók alapját. Attól függően ugyanis, hogy melyik kategória (foglalkoztatottak, alkalmazásban állók, szervezet tevékenységében résztvevők) mentén folyik a munka, az egyes iparágakban, szakágazatokban az eltérő foglalkoztatási mintázatok torzítják a foglalkoztatási-LQ értékeit. Ugyancsak probléma, hogy egy gazdasági szereplőhöz egy főtevékenységi TEÁOR-kód rendelődik hozzá, ami főleg közép- és nagyvállalatoknál torzítja a tényleges foglalkoztatási összetételt. Ezen túl valamennyi foglalkoztatási mutatónál

figyelembe kell vennünk, hogy az iparág tényleges mérete vélhetően nagyobb, mint amit a rendelkezésre álló adatok mutatnak. További, hasonló problémát jelent – amint arra Gecse és Nikodémus (2003) is felhívta a figyelmet –, hogy a KSH nem gyűjt adatokat a 4 főnél kisebb cégekre vonatkozóan. A 4-49 fő közötti cégek esetében a KSH becsléssel állapítja meg az alkalmazásban állók számát, ami szintén magában hordozza a hiba lehetőségét. Az alkalmazásban állók száma jelentette végül a kiindulási pontot. Ebből képeztük a foglalkoztatási-LQ-t és a megyei foglalkoztatásból való részesedést.

1. ábra A Dél-Alföld feltérképezésének módszertana



Forrás: saját szerkesztés

Az adatgyűjtés korábban már érintett hiányosságát jelenti az is, hogy a statisztikai adatok a TEÁOR kódoknak megfelelő rendszerezésben állnak rendelkezésre, mely nem képes minden gazdasági tevékenységet kezelni, illetve a jelenlegi mélységében egymástól egyértelműen elkülöníteni. Egyes adatok telephely, mások (mint pl. az export) székhely szerint kerülnek gyűjtésre.

A vállalkozások száma tekintetében a regisztrált gazdasági szervezetek száma jelenti a legmegbízhatóbb adatot, székhely szerint rendezve. Ez az adat is elérhető szakágazati és megyei bontásban, és jól kiegészíti a foglalkoztatási adatokat, hiszen megmutatja a mikrovállalkozások jelenlétét azokban a szakágazatokban is, amelyekben nem áll rendelkezésre a fentebb említett adatgyűjtési protokoll miatt adat, és leellenőrizhető általa, hogy egy-egy nagyobb foglalkoztatási érték nagyvállalati jelenléttől, vagy sokszereplős, jobban beágyazott szakágazattól eredeztethető-e. Vállalkozási-LQ és a vállalkozások száma lettek a kiválasztott mutatók.

Az alkalmazott mutatóknál leteszteltük, hogy a mutatók bizonyos értékei értelmezhető, elemezhető halmazt jelölnek-e ki a vizsgált gazdaságot, a szakágazatok számát tekintve. Meghatároztuk a viszonylag robusztus értékeket.

Mindennek eredményeként négy mutatószámot fűz össze a feltérképezési folyamat:

- 1. lépés: azon szakágazatok kiválasztása, melyeknél a foglalkoztatási-LQ értéke legalább 1,25, a szakágazat megyei összfoglalkoztatásból való részesedése pedig legalább 0,2%. Amelyik ennek a két feltételnek nem felel meg, azok a további elemzésből kiesnek.
- 2. lépés: azon szakágazatok kiválasztása, melyeknél a vállalkozási-LQ értéke legalább 1,5, a vállalkozások száma pedig legalább 70. Amelyik ennek a két feltételnek nem felel meg, azok a további elemzésből kiesnek.
- 3. lépés: az első két lépésben meghatározott két halmaz metszete adja a kiemelt szakágazatokat, a csak az első lépésben megfeleltek a klaszterekbe sorolandó szakágazatok, a csak a második lépésben megfeleltek pedig a kiegészítő szakágazatok.
- 4. lépés: az összetartozó szakágazatok hipotetikus csoportosítása. A kiegészítő szakágazatok nem alkothatnak önálló klasztert, csak kiegészíthetnek egy olyan klasztert, mely a fő (foglalkoztatási) mutatók alapján azonosítható. A kiemelt szakágazatok segíthetnek kijelölni az egyes klaszterek domináns részeit.
- 5. lépés: a kialakított klaszterek súlyának, kritikus tömegének értékelése a foglalkoztatás alapján.

4. Vest régió két megyéjének kitörési pontjai

A román kvalitatív vizsgálat fontos jellegzetességekre világított rá a klaszteresedési hajlandóság és az innováció terén.

A Romániában végzett elemzés alapján kiemelhetjük, hogy a KKV-k klaszterképzése és együttműködése kiemelt fontosságú. A megkérdezett vállalatok 34,78 százaléka válaszolta azt, hogy van partnerük Magyarországon. Az így válaszoló vállalatok 2,3 százalékanak partnere Békés és/vagy Csongrád megyében található.

Kitörési pontok tekintetében teljesen egyértelműen összhangban vannak a feltérképezett eredmények, illetve a működő kooperációk: működik egy határon átnyúló megújuló energetikai klaszter, illetve – összhangban a határ ezen az oldalán található koncentrációkkal – létezik a „szükséges koncentráció és kritikus tömeg az ICT-ben, illetve a gyógyturizmusban. Nem előreszaladva a meglehetősen veszélyes jövőbeni jóslatok területére, vélelmezhetően a következő néhány évben jelen területen jelennek meg majd határon átnyúló klaszterek.

A továbbiakban részletesebben áttekintjük a kidolgozott módszertan alapján Békés és Csongrád megye potenciális klasztereit.

5. Békés és Csongrád megye potenciális klaszterei

A korábban ismertetett kritériumrendszerrel Békésben 64, Csongrád megyében 59 szakágazat választható ki.

Békés megyében a kiemelt szakágazatok főként az állattenyésztés és növénytermesztés területéről kerülnek ki, kritikus tömeget az élelmiszeripari koncentráció ad.

- A húsklaszter nagyon széles vertikumú, a zöldség-gyümölcs klaszter viszont szűkebb körű, italgyártás például nem kapcsolódik hozzá erősen. A pékáru klaszterben nem a fagyasztott, hanem a friss pékáru dominál.
- A gépgyártóklaszter fókuszában munkagépek és gépjárművek állnak. Azonosítható egyfajta turisztikai klaszter is, vendéglátás, szálláshelyszolgáltatás és személyszállítás területekkel.
- Érdekes megyei jellegzetesség a kevés szakágazattal, de sok kis vállalkozással és nagyon magas foglalkoztatási-LQ-val rendelkező növényzaporító klaszter. Csongrád megyében van jelen ennek egyik szakágazata, ami esetleg ide kapcsolódhat.
- Az építőipari klaszter nagyon töredékes, a textilklaszter viszont regionálisan itt a legkiterjedtebb.
- Arra is érdemes felfigyelni, hogy bár más megyében a régió belül létezik nyomdaipari klaszter, csak Békés megyében mutatható ki ennek a tevékenységnek kiterjedt munkaerőpiaci bázisa, erős specializációja.

A klaszterek a megyei foglalkoztatás negyedét teszik ki, annak köszönhetően, hogy kvalitatív vizsgálat nélkül sok az elszigeteltnek tűnő szakágazat, illetve sok a szándékosan be nem sorolt ellátó tevékenység.

Csongrád megye nagyon egyedi képet mutat a régió belül. Az élelmiszeripar itt is erőteljesen megjelenik, de a húsiparon belül például markáns specializáció látszik a baromfifeldolgozás felé a többi húsfélével szemben, és kimutatható külön tejipari koncentráció is (sejthető mögötte a Hungerit és beszállítóinak, vagy a szegedi Sole-Mizonak és a kisteleki sajtüzemnek a hatása). Ebben a megyében az alábbi motívumok emelhetőek ki:

- Ez az a megye, ahol a felsőoktatás bázisán egy kritikus tömeggel bíró kutató klaszter is meghatározásra került. Ennél specifikusabb irányt ennek a klaszternek kvalitatív kutatás nélkül nem lehet adni, bár itt is lehet intuitív módon felvetni ötleteket, például a biotechnológiát.
- A turisztikához kapcsolódó tevékenységeknél a vendéglátás nagyon erős, és megjelennek színházi, művészeti szolgáltatások is. Az építőipar központi, kulcstevékenységei itt jelennek meg, és a régió másik két megyéjéhez képest újdonság a közműépítés jelentős súlya.
- Az energiaszektor szerepe itt igazán kiemelkedő, feltehetően a nagy közműszolgáltatók regionális központjainak köszönhetően. Egyes közműszolgáltatók környezettudatossága és a hulladékkezelésben is megmutatkozó koncentráció régiószerte felbátoríthat egy megújuló energia klaszter hipotézisének megtételére.
- A gépipar különös vonása itt a gépjárműipar hiánya, a ruházati iparban pedig a cipőgyártásé, már ami a kiválasztott szakágazatokat illeti. Több olyan elszigetelt tevékenység is jelen van Csongrád megyében, mely a másik két megye egyedi kis klasztereihez kapcsolódhat (fűszer, növényzaporítás).

Kissé erős becslésnek tűnik, de elemzéseink alapján jelenleg a klaszterek már az összfoglalkoztatás 30%-áért felelnek (4. táblázat).

A megyék gazdaságában több közös pont is található. Ilyen az élelmiszeripar, a megújuló energia, a gépgyártás, a textilipar és az építőipar. Összetételük és súlyuk megyénként eltér, valószínűsíthető, hogy minden tevékenységcsoportnak más-más megye vagy város jelenti a központját, az egyes tevékenységek pedig a megyehatárokon átnyúlva beszövik a Dél-Alföldet (bár az sem biztos, hogy csak a Dél-Alföldet). Az egyes tevékenységeken a régió megyéi megosztoznak, a csomópontokat "elosztják egymás közt".

Egy-egy klaszter jelentőségét növelheti, karakterét erősítheti, hogy nyersanyagszükséglete is helyben biztosítható-e vagy nem. Az élelmiszeriparban például lehet előny, hogy régió belüli erőforrásokra támaszkodik (feltehetően, mert jelen van ez a rész is) a feldolgozás. Ezek ettől mélyebben beágyazott, stabilabb klaszterekké válhatnak.

Az itt kapott eredményeket pontosíthatná, árnyalhatná vagy magyarázhatná is egy későbbi kvalitatív kutatás, mely a feltárt koncentrációk és bizonyos helyismeret alapján egy-egy tevékenység csomópontjából kiindulva a feltételezett hálózatokat akár országhatáron túlnyúlva is megismerhetővé tenné.

4. táblázat A Dél-Alföld potenciális klaszterei és foglalkoztatási súlyuk

	Bács-Kiskun	Békés	Csongrád
Élelmiszer	14,29%	13,15 %	10,16 %
Gépgyártás	7,48 %	4,87 %	2,08 %
Építőipar	7,10 %	1,12 %	4,46 %
Csomagolóipar	2,20 %		
Faipar	1,92 %		
Megújuló energia	1,43 %	2,04 %	2,37 %
Textil	1,18 %	1,66 %	1,52 %
Turisztika		2,31 %	6,41 %
Növényzaporító		0,70 %	(0,10 %)
Kutató			7,50 %

Forrás: saját szerkesztés

A felhasznált statisztikai módszerek elsősorban a feldolgozóipari, termelő tevékenységek azonosításának kedveznek. Jelezni képesek azonban (főként több megyét összehasonlítva, amint az itt is látható volt) olyan finom eltéréseket a foglalkoztatási és vállalkozási összetételben, melyek utalnak statisztikailag nehezebben kimutatható tevékenységek jelenlétére is. Erre volt jó példa a kutatási és felsőoktatási tevékenység Csongrád megyében. Nem biztos, hogy a konkrét klasztert mutatták itt meg a számok, hanem a statisztikailag is jól kimutatható kapcsolódó, támogató tevékenységeken keresztül jeleztek egy potenciális specializációt. Ezek fontos kapuk, amiken még érdemes zörgetni.

A határ régió klaszterszemponitú kompetencia-térképe tehát – ABC-sorrendben – a következő gazdasági tevékenységeket tartalmazza, megfelelő kritikus tömeggel:

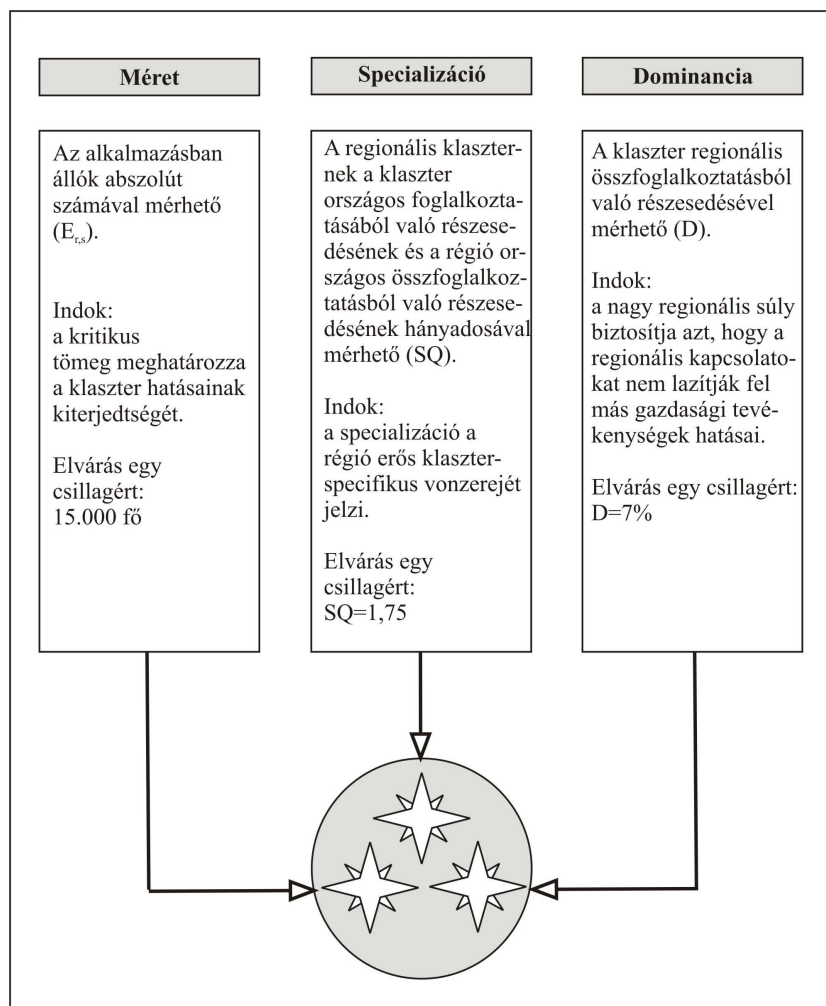
1. Biotechnológia,
2. Egészségturizmus,
3. Élelmiszeripar,
4. ICT,
5. Gépipar,
6. Megújuló energia ipar.

A következőkben kizárólag csak az élelmiszeripart vizsgáljuk az egységes európai feltérképezési módszertan (Ketels–Sölvell 2006) (2. ábra) alapján, bemutatva, hogy nemzetközileg használt kritériumok alapján is megállja a helyét ez potenciális klaszterkezdemény.

Mindhárom mutató a klaszterfeltérképezésben korábban is használt és ismert mutatószámokat takar új megnevezéssel. Újszerűsége abban rejlik, hogy a három mutatót összekapcsolva egy értékelési rendszert hoz létre, valamint hogy a

mutatókat nem egy-egy tevékenységre, hanem egy tágabb, de pontosan definiált tevékenységgörre számítja ki. Jelentős lépés, hogy minden mutatót (SQ és D) az általában megszokott teljes gazdasági bázis helyett kizárólag a klaszterszektorhoz, vagyis a traded foglalkoztatáshoz viszonyítva számol. Ezzel egyrészt csökkent bizonyos torzító hatásokat, másrészt megnehezíti a módszertan adaptálását a klaszterszektor pontos meghatározása (illetve ennek hiánya).

2. ábra Az egységes európai feltérképezési módszertan



Forrás: saját szerkesztés

A lecsillapodott elmélet visszakanyarodott a kiinduló Porter-i definícióhoz, a módszertanba pedig beemelte azokat az elméleti elemeket, amelyek igazán

hangsúlyosnak bizonyultak. Ilyen a traded, vagyis a térségbe kívülről jövedelmet vonzó, gazdasági fejlődést generálni képes tevékenységek kulcsszerepe - ezek a tevékenységek képezik a klaszterekre vonatkozó mutatószámok bázisát. További központi fogalom a specializáció és a koncentráció, melyek a hármast mutatórendszer háttérében kapnak helyet mint magyarázó tényezők. A koncentráció révén a hasonló gazdasági tevékenységek térben tömörülnek, egy-egy térség pedig a specializáció útján néhány tevékenységre szakosodik, attól függően, hogy mely területen biztosítottak tartós versenyelőnyei. A tevékenységek egymáshoz közeli elhelyezkedéséből költségmegtakarítások származhatnak (agglomerációból fakadó gazdaságosság). A gazdasági tevékenységek tehát térben koncentrálnak, míg a térségek specializálódnak, az ily módon létrejövő gazdasági csomópontok teret adnak az agglomerációs előnyök érvényesítésének. A koncentráció, a specializáció és az agglomeráció három olyan jelenség, melyek meghatározónak tekinthetők a klasztereknek otthont adó globális gazdaságban. Egymástól nem függetleníthetők, a klaszterek jelenlétének alátámasztásához együtt megfelelő magyarázó erővel képesek hozzájárulni – a koncentráció és a specializáció generálják a klaszterek létrejöttét, a klaszterek működése során pedig a koncentráció és specializáció mértéke fokozódik. Mivel mindkettő statisztikai adatokkal mérhető jelenség, ez lehetővé tette, hogy viszonylag egyszerű foglalkoztatási mutatókkal a klaszterek összetett rendszere megragadható legyen. Ebben rejlik az egységes európai módszertan bravúrja.

Az EU10-ekre vonatkozó kutatás természetesen a Dél-Alföldre vonatkozóan is hoz eredményeket (Ketels–Sölvell 2006). Magyarország régióiban több regionális klasztert is azonosít 2000-es és 2004-es adatokra támaszkodva, és kimutatja a két időpont közti változás irányát is, azaz hogy egy-egy regionális klaszter vesztett-e ez idő alatt a csillagjaiból, vagy növelte számukat. Nagyon látványos, milyen dinamikus változik a Dél-Alföld gazdasága. 2000 és 2004 között kizárólag az élelmiszeripar volt az, melynek minősítése változatlan maradt (***). A 2009-es adatok ismeretében a változások sora kiegészíthető például az olaj- és gázipari foglalkoztatás megszűnésével (székhely szerinti regionális adatokat elemezve).

5. táblázat A primer kutatásból meghatározott élelmiszeripari koncentráció mutatói

	Bács-Kiskun	Békés	Csongrád	Dél-Alföld	Magyarország
LQ-elemzésből meghatározott klaszter létszáma (fő)	18 301	10 436	11 122	39 859	190 776
SQ	2,39	2,20	1,70	2,11	1,00
D	14,29%	13,15%	10,16%	12,58%	5,98%
SQ "klaszterszektorra"	2,22	2,44	1,73	2,10	1,00
D "klaszterszektorra"	20,67%	22,70%	16,13%	19,59%	9,31%

Forrás: saját szerkesztés

A feltérképezés során kiválasztott 34 szakágazat mint potenciális klaszter értékelhető a három csillag segítségével (5. táblázat). Mérete alapján Bács-Kiskun megye élelmiszeripara itt önmagában is eleget tesz a 15.000 fős foglalkoztatási elvárásnak. A másik két megye önmagában nem, de a régió egészében természetesen igen.

A szakágazatcsoport erős bács-kiskun megyei és békés megyei koncentrációt mutat, a specializációs együtttható Csongrád megyénél nem éri el egyedül az $SQ = 1,75$ értéket, de a Dél-Alföld összességében jóval fölötte teljesít. Ugyanez a helyzet, ha az együttthatót a feltételezett klaszterszektor bázisán számoljuk.

A dominancia mutatója megyénként és regionálisan is messze maga mögött hagyja a $D = 7\%$ határt.

Úgy tűnik, az élelmiszeripar valójában olyan húzóágazata a régiónak, mely az európai klaszterértékelési rendszer valamennyi mutatója alapján "csillagos". A jelen kutatásban definiált élelmiszeripar a teljes gazdaság bázisán számolva, és a European Cluster Observatory besorolását követő, feltételezett klaszterszektorra vetítve is 3-csillag minősítésű.

Szegeden a primer klaszterfeltérképezésből is azonosítható, széles kutatási és tudásbázis kapcsolódik össze térben az élelmiszeripar több nagy szereplőjével és a körülöttük lévő kkv-kkal. A kérdést leginkább az jelenti, hogy a két szektort hogyan lehet hatékonyan, az eredmények gyors hasznosítását ösztönözve összekapcsolni. A nyugati példák alapján a két rész közt a hídképző szerepet élelmiszeripari, technológia-intenzív kisvállalkozások képesek betölteni. Biztató jel a megalakult Dél-alföldi Élettudományi és Funkcionális Élelmiszeripari Klaszter léte, mely éppen ezt a hídképző szerepet kívánja ellátni (Interior Art 2009).

6. Összegzés

Timis és Arad megyék, valamint Békés és Csongrád megye a kutatás alapján jól kiegészíti egymást. Miközben a román megyékben a hagyományos feldolgozóipar erősebb, addig a magyar oldalon az innovációs bázis markánsabb.

Alapos kvalitatív értékelés a régióban Csongrád megyéről érhető el (Interior Art 2009). Csongrád megyében egy élelmiszeriparhoz kapcsolódó akkreditált klaszter működik, a PharmacoFood Dél-alföldi Élettudományi és Funkcionális Élelmiszeripari Klaszter: "itt a kutatók nagyipari partnereikkel közösen arra fókuszálnak, hogy az élelmiszer-esszenciák segítségével tudományosan és klinikailag megbízható egészségvédő élelmiszereket állítsanak elő" (Interior Art 2009, 122. o.). Ennek a tevékenységnek a Csongrád megyei élelmiszertechnológia megfelelő hátterét jelenti.

Hiba lenne természetesen az élelmiszeripari kutatásokat kizárólag Csongrád megyéhez kötni, Bács-Kiskun és Békés megye is több értékes kutatási csomóponttal

bír (pl. a szőlészet, borászat, paprikatermesztés, halászat terén) (BMVA 2002). Az élelmiszeripari klaszter számára a jövőben feltehetően ez lehet az egyik nagy kihívás: a tudásbázist és a termelési, szolgáltatási folyamatokat hatékonyan összekapcsolni, hogy az innovációt becsatornázhassák ebbe a hagyományos, érett iparágba. Az innováció és a román feldolgozóipar összekapcsolása pedig komoly, határon átnyúló projektekben születhet meg a jövőben.

Felhasznált irodalom

- BMVA (2002): *Klaszterek kialakulása Békés megyében. (Összefoglaló) Békés Megyéért Vállalkozásfejlesztési Közalapítvány, Békéscsaba.*
- Gecse G. – Nikodémus A. (2003): A hazai klaszterek lehatárolásának problémái - a lokációs hányados. *Területi Statisztika*, 6, 6, pp. 507-522.
- European Commission (2008): *The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: main statistical results and lessons learned. Commission Staff Working Document SEC(2008)2637. Annex to the Communication from the Commission "Towards world-class clusters in the European Union: Implementing the broad-based innovation strategy" COM(2008)652final of 17.10.2008.*
- INCLUD (2005): *Central Hungary Regional Report. Interreg IIIB CADSES, INCLUD – Industrial Cluster Development Project.*
- Interior Art Kft. (2009): *Csongrád megye gazdaság- és vállalkozásfejlesztési stratégiája. Fókuszban a kis- és középvállalkozások innovatív együttműködése. Interior Art, Szeged.*
- Ketels, C. – Sölvell, Ö. (2006): *Innovation clusters in the 10 new member states of the European Union. Europe Innova paper No.1, European Commission, Brussels.*
- Ketels, C. – Lindqvist, G. – Sölvell, Ö. (2012): *Strengthening Clusters and Competitiveness in Europe – The Role of Cluster Organisations. The Cluster Observatory, Stockholm School of Economics.*
- Lengyel I. (2003): *Verseny és területi fejlődés: térségek versenyképessége Magyarországon. JATEPress, Szeged.*
- OECD (1999): *Boosting innovation: the cluster approach. OECD, Paris.*
- OECD (2001): *Innovative clusters. Drivers of national innovation systems. OECD, Paris.*
- OECD (2007): *Competitive regional clusters. National policy approaches. OECD, Paris.*
- Patik R. (2005): A regionális klaszterek feltérképezéséről. *Területi Statisztika*, 6, pp. 519-541.
- Patik R. (2007): A Bács-Kiskun megyei innovációs rendszer vizsgálata. *Területi Statisztika*, 10, 47, 6, pp. 541-553.
- Patik Réka – Deák Szabolcs (2005): Regionális klaszterek feltérképezése a gyakorlatban. *Tér és Társadalom*, 19, 3-4, pp. 139-158.
- Szanyi M. (2008): *A versenyképesség javítása együttműködéssel: regionális klaszterek. Napvilág Kiadó, Budapest.*
- Szanyi M. – Csizmadia P. – Illéssy M. – Iwasaki, I. – Makó Cs. (2009): A gazdasági tevékenység sűrűsödési pontjainak (klaszterek) vizsgálata. *Statisztikai Szemle*, 87, 9, pp. 921-937.

A területi tőke, mint a rurális térségek innovációs rendszerének lehetséges elméleti háttere

Bodnár Gábor¹

Az elmúlt évtizedek során jelentős változáson mentek keresztül a vidéki területek egész Európában, így Magyarországon is. Fontos társadalmi és gazdasági változások zajlottak, amelyek következtében a rurális térségek ma már más fontos funkciókkal is rendelkeznek az agrártermelés mellett.

A tanulmányban a területi tőke témakörét vizsgálom, mely fogalom egy évtizede már megtalálható egyes szakértői dokumentumokban, de annak tudományos keretrendszere a közelmúltban került kialakításra. Dolgozatom első logikai egységében azt írom le, hogy milyen folyamatok vezettek egy ilyen komplex megközelítés kidolgozásának az igényéig. Így munkám elején áttekintem a vidéki tér folyamatait mind hazánkban, mind Európában, majd az endogén fejlődési irányzat egyre inkább felértékelődő elemei kapcsán az innovációs rendszerek jelenlétét vizsgálom a rurális térségekben. Így ismertetem és elemzem a ma már létező és szakirodalommal rendelkező agrár innovációs rendszereket (AIS). A munka második logikai egységéhez érkeve jól láthatóvá válik annak a komplex szemléletnek az előtérbe kerülése, amely területi tőke néven ismert a szakirodalomban.

Kulcsszavak: területi tőke, rurális térségek, agrár innovációs rendszerek

1. Bevezetés

A vidék kutatásának, vizsgálatának megannyi tényező aktualitást biztosít. Fontos megállapítás, hogy „...az ezredfordulón a területi tudományokban nem találjuk a vidéknek, mint alapvető mezőgazdasági jellegű területnek a helyét, és azt kiszakítva a tér egészéből a vidékpolitika, a vidékfejlesztés keretében szinte minden mástól elkülönülten, önálló térrészként (területként) kívánják kezelni, ami abszurd és nem vezet sehová” (Buday-Sántha 2004, 32. o). Mára szerencsére tapasztalható pozitív irányú változás. Ma már megállapítható, hogy a vidékfejlesztést és a területfejlesztést összevetve a két fejlesztési rendszert illetően csak a hangsúlyok térnek, térhetnek el (Rechnitzer 2011). Ez azért is különösen fontos, hiszen helyes megközelítés nélkül a meglévő nehézségeket is lehetetlen orvosolni.

¹ Bodnár Gábor, PhD-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged).

Jelen tanulmány megjelenését „Az SZTE Kutatóegyetemi Kiválósági Központ tudásbázisának kiszélesítése és hosszú távú szakmai fenntarthatóságának megalapozása a kiváló tudományos utánpótlás biztosításával” című, TÁMOP-4.2.2/B-10/1-2010-0012 azonosítószámú projekt támogatja.

Márpedig a rurális térségek mindenfelé számos nehézséggel küzdenek, elég csak a jövedelmi, vagy a foglalkoztatás terén fennálló differenciákat megemlíteni. Itt számos adatot lehetne sorolni, de ha csak a nyilvántartott álláskeresők arányára tekintünk², a fővároshoz képest jóval magasabb az arányszám a Békésben vagy Borsodban, és ha települési mélységig folytatjuk az összehasonlítást, akkor nem ritka a négyszeres-ötszörös különbség sem.

Ezek a területi egyenlőtlenségek természetesen nem új keletűek. Azok mondhatni egyértelmű velejárói a társadalmi-gazdasági folyamatoknak, azok térbeli aspektusának. Az Európai Unió is több mint két évtizede deklarálta törekszik a gazdasági és társadalmi kohézió megerősítésére. Ráadásul ezeken túl, a jelenlegi egyik legfontosabb és irányadó dokumentumában az Európa 2020-ban (EC 2010a) megjelenik harmadik dimenzióként a területi kohézió is. Ennek célja „...valamennyi terület harmonikus fejlődésének biztosítása, valamint annak lehetővé tétele, hogy az ott élő polgárok e területek adottságait a legoptimálisabban kihasználhassák” (EC 2008, 3. o.). A térségi adottságok kihasználása viszont sokszor nem egyértelmű, amiből jelentős hátrányok is adódhatnak. Számos területi differencia nem a klasszikus termelési tényezők, így a tőke és a munka, kevésbé hatékony hasznosításából adódik, hanem az adott térség vonatkozásában, annál jóval mélyebben gyökereznek (pl. helyi földrajzi adottságok, nyitottság, kreativitás, vállalkozó kedv stb.) (Capello et al. 2009). Ezen felszín alatti tulajdonságok felértékelődése rávilágít a hazánkban számos téren „leértékelődött” vidék valós problémáira.

A területegységek sikerességének kapcsán Capello és szerzőtársai (2009) szerint kézenfekvő, hogy legalább két feltétel kulcsszerepet játszik. Az egyik a lokális, vagy térségi termelés és a tudás helyes, illetve magas szintű kihasználása. Míg a másik fontos feltétel az adott térség specialitásait figyelembe vevő területi tőke lehetősége és annak hatékony kiaknázása.

2. A vidék helye és szerepe, a jellemző folyamatok rövid áttekintése

Munkám ezen fejezetében röviden ismertetem a magyarországi és európai vidéki tereket jellemző folyamatokat. A fejezet természetesen némileg leegyszerűsítő, de célom a meghatározó folyamatok szemléltetése volt, amelyek segítségével jól összehasonlíthatóvá válnak a vizsgált terek.

A vidék folyamatainak áttekintése előtt mindenképp tisztázni kell annak fogalmát. Ez azért nem egyszerű, mert ahogy Csatári és Farkas (2006) is kifejti, alapvető nehézséget okoz az, hogy a vidék (vagy a vidékies) kifejezés önmagában is egy relatív fogalom, vagyis az csak a városhoz (a városiashoz) viszonyítva értelmezhető csak. Hasonlóan vélekedik Romány (1998, 50. o.), aki Erdei Ferencre hivatkozik a vidék fogalmát illetően: „Vidéke ugyanis a városnak van. Mégpedig minden olyan

² Nemzeti Foglalkoztatási Szolgálat adatai, nyilvántartott álláskeresők száma a tartózkodási helyük szerint, településenként, 2013. 03. 20-i állapot.

városnak, amely szolgáltat valamit a környezetében élőknek – a vidéknek! –, és amellyel a "rurális térség" javakat cserél... Azaz a vidéknek városa van, ahol meghatározott igényeket kielégíthet, szellemi és anyagi "árucserét" folytathat, a városnak pedig vidéke (térsége) van, ahol ismerik, ahol otthonos."

Ha a vidék kapcsán Európára tekintünk, látható, hogy annak rurális terei egyre differenciáltabbak, ráadásul azok nem csak térben és időben változnak, hanem különböznek diverzitásukban, mobilizációjukban, identitásukban, erőforrásaikban, de még a globalizációval szembeni magatartásukban is (Szörényiné Kukorelli 2005). Vagyis, mint Szörényiné Kukorelli (2005) hozzáteszi, az új funkciókkal rendelkező, folyamatosan változó és erősen differenciálódó rurális terek jellemzők egész Európában.

Nem véletlen, hogy eddig is jelentősen alakult az Unió kohéziós politikája és már láthatók a szintén jelentős változások a 2014 utáni időszakra vonatkozóan. Egyrészt az Európa 2020 dokumentumban (EC 2010a) megjelenik a területi kohézió, mint harmadik pillér, a gazdasági és társadalmi kohézió megerősítésének jegyében. Továbbá fontos megemlíteni az ún. Barca-jelentést (Barca 2009), amely a 2013 utáni kohéziós politikával kapcsolatosan fogalmaz meg iránymutatásokat. A dokumentumhoz kapcsolódó fontos lépcsőfok a terület-alapú megközelítés bevezetése, ami ezáltal rámutat a térségi integráció jelentőségére.

A terület-alapú (place-based) megközelítés kapcsán meg kell jegyezni az aközött és a terület-független (place-neutral) megközelítések között jelentkező szembenállást (Barca et al. 2012; Boschma–van Oort 2012). Barca és szerzőtársai (2012) véleménye alapján amíg néhány terület-független politika a legjobb alternatívát jelentheti a gazdasági növekedésre és a leszakadó területek felzárkóztatásának megkönnyítésére, addig más esetekben még a legjobb terület-független fejlesztési stratégiát is alááshatja a szegényes intézményi környezet, így a terület-alapú lehetőségek a kívánatosak.

Az Európa 2020 dokumentum három kiemelkedő prioritása között, az intelligens és fenntartható növekedés mellett szerepet kap az inkluzív növekedés fogalma, amely lényegét illetően olyan befogadó növekedés, melynek célja a „...magas foglalkoztatás, valamint szociális és területi kohézió jellemezte gazdaság kialakításának ösztönzése” (EC 2010a, 5. o.).

Az utóbbi évtized vitái következtében már egyre inkább teret nyert a vidék megközelítésének komplexebb szemlélete, de a ma már elfogadott multifunkcionális megközelítés és a funkciók diverzitása egységesen megfogalmazva és kidolgozva az OECD (2006) „új vidék paradigmájában” lett először. Így ma már nem csak a KAP, de az ERFA is szerepet vállal a vidék fejlődéséhez való hozzájárulásában. Ez már csak azért is fontos, mert mint az kiolvasható (ENRD 2009), a kohéziós politikának máig számos innovatív projektet segítenie kell, olyanokat, amelyek támogatják a vidékfejlesztést annak a célnak a keretében, hogy helyreállítsák az Unió-szerte fennálló egyenlőtlenségeket.

Ha Magyarország vonatkozásában a vidék jellemző folyamatait vizsgáljuk, azok gyökerei az igen távoli múltba vezetnek. Mégis mindezeket nagyon jelentősen felerősítette a rendszerváltás. Tény, hogy számos negatív társadalmi folyamat korábban is jelen volt a rurális területeken, de azt az agrárium relatíve magas gazdasági teljesítménye némileg képes volt palástolni. Ám a ma már több mint két évtizeddel ezelőtti gyökeres változások és a súlyos gazdasági visszaesés felerősítették e társadalmi folyamatokat, ezzel jelentős próbatétel elé állítva a vidék egészét, természetesen annak lakosságát.

Súlyos problémát okoz az elvándorlás, mint a rurális térségeket sújtó probléma. Enyedi (2012) a vidékről városokba való vándorlás kapcsán leírja, hogy társadalmi szempontból a szélső csoportok mozdulnak leginkább, a legszegényebbek, akiknek nincs veszíteni valójuk és az iskolázottak, akik jobb társadalmi felemelkedési esélyeket találhatnak. Bár Enyedi a fejlődő országok kontextusában beszél a vándorlási stratégiákról, a leírtakkal számos párhuzam vonható hazánk kapcsán is. Magyarországra tekintve, a vidékhez kapcsolódón meg kell említeni a mezőgazdaság szerepét is, amely a rendszerváltás után a gyors átmenet következtében bizonytalanság és felfordulás jellemzi annak mindennapjait (Benet 2006).

Szintén a rendszerváltáshoz kapcsolódóan, az azutáni faluformáló folyamatok tekintetében, ahogy Beluszky és Sikos T. (2007) leírja, a falusi társadalmat a differenciálódás és az ennek következtében kialakuló polarizáció jellemzi. A polarizációnak számos dimenziója van, többek közt a munkaerő-piaci helyzet vagy éppen a helyi társadalom összetétele.

Összességében elmondható, hogy a rendszerváltás viszonyosságai sok magyar várost is érzékenyen érintettek, viszont a vidéknek majd egészét nagyon nehéz helyzetbe sodorta. Összhangban más szakemberekkel Szörényiné Kukorelli (2005) is leírja, hogy a falvakban (főleg a törpe- és aprófalvakban) a foglalkoztatás szintjének emelése, a munkahelyteremtés a legnehezebb feladat. Ez abból is adódik, hogy a képzettségi szint sok esetben kirívóan alacsony, amely súlyos versenyhátrányt jelent. A munkám későbbi részében részletesen is tárgyalt humán tőke alacsony vidéki szintje, azért is problémás, mert így igen nehezen tud megjelenni a rurális térségekben az innováció, mint a modern gazdaságok fejlődésének egyik fontos pillére. Hogy a vidéki területeken mégis beszélhetünk innovációról, azt munkám következő fejezetében mutatom be.

3. A vidéki tér és az innováció kapcsolata

Munkámban röviden kitérek a vidék és az innováció kapcsolatára is. Tény, hogy a két fogalom nem kéz a kézben jár, bármelyik hallatán kevesen asszociálnak a másikkal, mégis, pont ez adja dolgozatom ezen fejezetének az érdekességét és mint látható lesz, aktualitását is.

Mint már a bevezető részben említettem, egy területegység sikerességét illetően fontos szerepet játszik a lokális, vagy térségi termelés és a tudás helyes és magas szintű kihasználása (Capello et al. 2009). Ez egyértelműen igaz a hagyományos agrártermelésre is, de ha szem előtt tartjuk a rurális térségekben újonnan megjelenő funkciókat, vagyis azt, hogy a vidék ma már jóval több, mint az agrárium, akkor pedig hatványozottan igaz a megállapítás a vidékies terekre. Főleg úgy, hogy az innovációs folyamatok mára egyértelműen összekapcsolódtak a térbeliség kérdésével (Borsi–Bajmócy 2009).

Maga az innováció, ahogy Bögel (2008, 344. o.) Schumpeter klasszikussá vált megközelítését említi, nem más, mint „meglévő dolgok és erők kombinációja”, az innováció tehát újfajta kombinációként értelmezhető. Ezzel kapcsolatban elmondja, hogy Schumpeter szerint az új kombinációkkal általában nem ugyanazok lépnek fel, akik a régi kombinációkat uralták. Az új kombinációk általában új vállalatokat foglalnak magukba, amelyek a régiek mellett megjelennek és versenyre kelnek azokkal, adott esetben átveszik a vezető szerepet és kiszorítják a régieket.

Ha az innovációs rendszereket³ kiterjedésük szerint vizsgáljuk, illetve azok szerint próbáljuk meg lehatárolni, akkor beszélhetünk földrajzi, iparági és tevékenység szerintiről (Edquist 2006, 199. o.).

A földrajzi megközelítés kapcsán Bajmócy (2012) elmondja, hogy egy térség innovációs képessége tulajdonképpen az innovációs rendszerének hatékonyságaként értelmezhető. Ez elméletileg igaz lehet a rurális terekre is. Viszont ebben az esetben ismét felmerül a vidék területi meghatározásának kérdése, illetve azt a tényt sem hagyhatjuk figyelmen kívül, hogy tudás alapú gazdaságban e térségek sokszor versenyhátrányban állnak a fejlett, városi térségekkel szemben, melyek képesek összpontosítani a humán tőkét. Ilyen paraméterek mellett különösen nehéz lenne egy régió határai mentén meghúzni az innovációs rendszer mezsgyéjét is, így valószínűleg a vidék esetében jóval könnyebben járható út a szektorális megközelítés.

Ma már deklarálja az Unió, hogy a kreativitás és az innováció nélkülözhetetlen összetevői a huszonegy tagú Európai Unió vidékfejlesztésének (ENRD 2009), ahol különféle intézkedéseken keresztül (EC 2012) megjelenik az innováció és a tudásalap támogatása a vidéki területen. Továbbá az innováció szerepét hangsúlyozzák az EU főáramú vidékfejlesztési politikáinak módosításai, amelyek úgy lettek kidolgozva, hogy megfeleljenek a vidéki Európa új kihívásainak (ENRD 2009).

A regionális tudomány számos különböző csoportosítási lehetőségét, típusát adja meg a regionális innovációs rendszereknek, amelyek mindegyike mutathat relatíve hatékony működést (Bajmócy 2012). Az utóbbi évtizedek gondolkozás terén bekövetkező változásokról ír Koutsouris (2012) is, aki a már tárgyalt iparági megközelítés jegyében beszél az agrár innovációs rendszerekről (AIS).

³ Edquist (2006, 182. o.) innovációs rendszer (IS) alatt az innovációs folyamat meghatározó tényezőit érti, minden fontos gazdasági, társadalmi, politikai, szervezeti, intézményi és egyéb tényezőt, amelyek befolyásolják a fejlődést, a terjedést és az innováció hasznosítását.

3.1. Agrár innovációs rendszerek (AIS)

A mai megváltozott világban, a termelőknek szembe kell nézni azzal a kihívással, hogy nem elég többet termelni, hanem azt jobban is kell, ráadásul ilyen körülmények között a termelőknek adaptálni kell a különféle termelési és menedzsment rendszereket, hogy fenn tudják tartani az adott vállalkozás versenyképességét (von Münchhausen–Häring 2012).

Ehhez von Münchhausen és Häring (2012) azt is hozzá teszi, hogy a mezőgazdasági információ, tudás és a tanulás képessége előfeltételei a változások sikeres kezelésének. A mezőgazdasági tudás és az információs rendszerek célja a tudás áramlásának elősegítése a farmerek, fejlesztők, növénytermesztők, egyetemek és kutatók között.

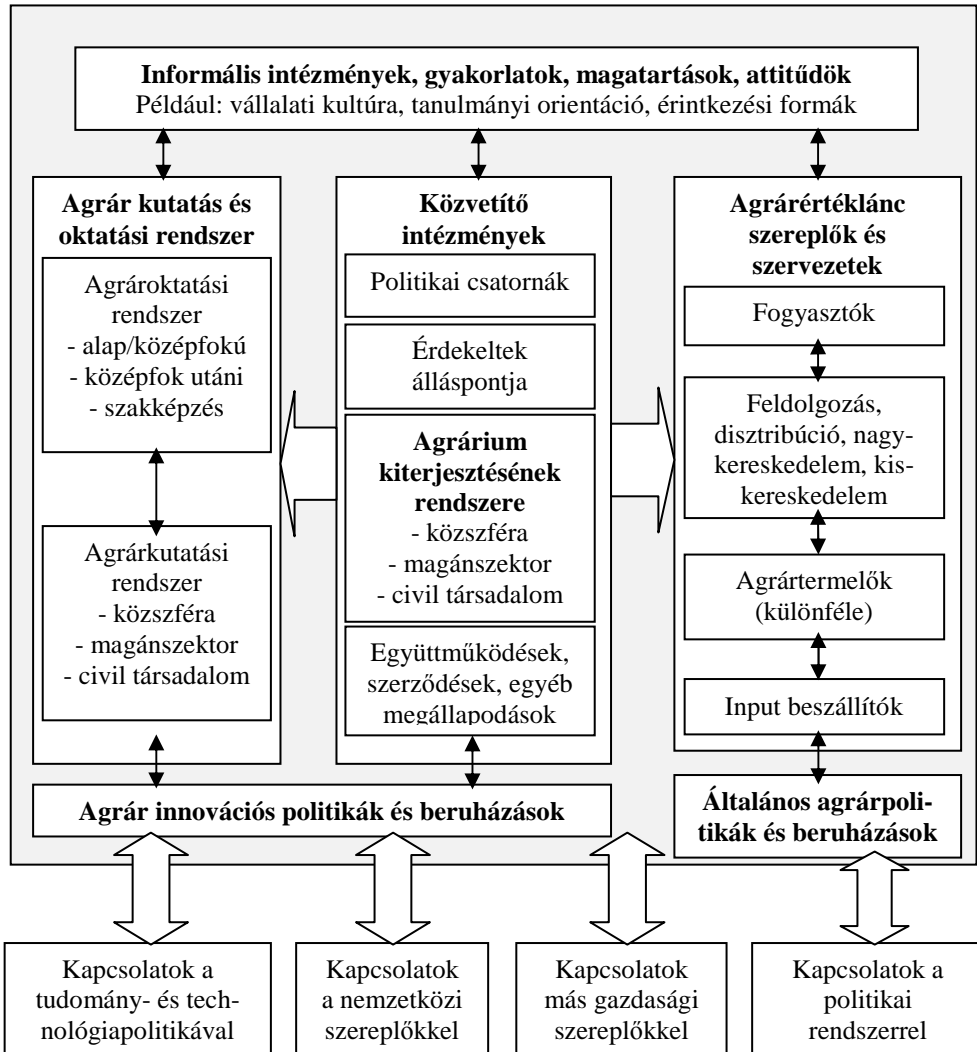
Edquist említett meghatározása az innovációs rendszerekre vonatkozóan egyértelműen alátámasztja miért is van azokra szükség. Ha a rurális térségeket vizsgáljuk, akkor a minden régióra általánosan elmondhatóak mellett látható, hogy az agrártérségeknek további speciális kihívásoknak is meg kell felelniük. Ilyen például a kereslet és kínálat kérdése, minden évben az optimális mennyiséget termelni.⁴ Mindezt lehetőleg a legmagasabb hatékonyságot biztosító technológia felhasználásával, ráadásul a természeti értékek megőrzése mellett. Így természetesen ebben az ágazatban is felértékelődik a tudásintenzív innovációk szerepe a versenyben való helytállás során.

Számos törekvés irányul az innovációs rendszerek elméleti keretrendszerének felvázolására (többek között Edquist 1997; Lundvall 1992) és azoknak mérésére (mások mellett, Bajmócy 2012). Ez a keretrendszer egyrészt az olyan egymással kapcsolatban álló felek vizsgálatára helyezi a hangsúlyt, akiknek az a feladata, hogy a társadalmi vagy gazdasági szempontból fontos folyamatokban alkalmazott tudást hozzanak létre és osszák azt meg egymás között. Másrészt hangsúlyozza az intézményi környezetet, mely szabályozza a szereplők cselekedeteit és azok együttműködését (Spielman–Kelemework 2009).

Ma már beszélhetünk agrár innovációs rendszerekről (AIS), bár a téma szakirodalma nem nyúlik vissza túlságosan régre. Fontos megjegyezni, hogy a témakör szűk feldolgozottságát jól szimbolizálja, hogy az azzal foglalkozó anyagok rendszerint a jelen munkában is hivatkozott 1. ábrát használják kiindulási pontként (így Anandajayasekeram (2011); Spielman–Birner (2008); Spielman–Kelemework (2009), Worldbank (2006).

⁴ Munkámnak nem témája az intervenció kérdése, nem tárgyalom azt.

1. ábra Az agrár innovációs rendszer elméleti ábrája



Forrás: Spielman–Kelemework (2009, 4. o.)

Anandajasekeram (2011) megfogalmazásában egy AIS olyan rendezett együttműködés, amely az agrárium terén magával hozza számos szerveződés közös munkáját a technológiai, menedzseri, szervezeti és intézményi változás vonatkozásában. Egy ilyen rendszer képes magába foglalni az innováció hagyományos forrásait (vele született technológiai tudás), a modern szereplőket (különbéle agrárgazdasági kutatóintézetek), a magán szektort (helyi, nemzeti és multinacionális szereplők), agráripari vállalkozásokat és a civil társadalom különféle szerveződéseit, valamint

azokat a már előbbieken említett intézményesült értékeket, mint a jog vagy a bizalom, amelyek hatnak azon folyamatra, amely fejleszti és elősegíti az innováció terjedését. Az AIS távlatilag gondoskodik az elemzés eszközrendszeréről, ahogy a tudás változik és ahogy az intézményi és technológiai változás megjelenik egy adott társadalomban. A kutatás és fejlesztés, illetve az innováció terjedése direkt és indirekt módon fontos az agrárium termelését és fogyasztását illetően.

Ha értékeljük az előbbieken során felvázolt rendszert, egyrészt örömteli, hogy ma már az agrárgazdaság vonatkozásában is fellelhető az innováció témaköre és az ehhez kapcsolódó politikai iránymutatások, viszont a szektorális megközelítéssel az a probléma merül fel, hogy a vidéket a korábbi nézetekhez hasonlóan az agráriummal teszi egyenlővé, abból kimaradnak a vidék új, illetve megváltozott funkciói, ami véleményem szerint komoly probléma.

Egy „valódi”, rurális innovációs rendszernek az amúgy komplex AIS-nál jóval komplexebbnek kellene lennie. De véleményem szerint nem is ez jelentené az igazi különbséget, hanem a már említett, új vidék-felfogás, diverz funkciókkal, amely rendszer középpontjában nem az agrárium áll.

Ehhez kapcsolódóan a vidék megváltozott helyéről és szerepéről elmondható (Knickel et al. 2009), hogy a gazdák természetesen ma is fontos társadalmi, kulturális és gazdasági szereplői a rurális térségeknek, de ma már a nem mezőgazdasággal foglalkozó népesség jelenti az ott élő lakosság többségét és fontos a multi-szektorális megközelítés.

Továbbá az is megállapítható, hogy a tudás és az arra épülő „iparág” is kezd helyet teremteni magának a rurális térségekben. Ezen gondolatmenettel könnyedén eljutunk a materiális és immateriális tőke, illetve a kapcsolati rendszerek fontosságáig, amely tényezők rendszerben történő kezelését a területi tőke és annak vizsgálata teszi lehetővé.

4. Területi tőke

Ahogy Lengyel (2012a) leírja, mára a regionális növekedés és a tágran értelmezett fejlődés terén is előtérbe kerültek az endogén irányzatok. Ez abból is adódik, hogy a különféle irányzatok között megfigyelhetők olyanok, amelyek a tőke fogalmára építik az endogén tényezők rendszerét (Lengyel 2012a). Így a gazdasági tőke mellett számos új tőkeforma is az érdeklődés előterébe került.

Lengyel (2012a) is megemlíti a tudástőkét, de szintén ő (2012a, 160. o.) leírja, hogy egyrészt Lin (2008) megkülönbözteti a klasszikus tőkefelfogástól a humán, kulturális és társadalmi tőkét, másrészt megemlíti, hogy a gazdasági tőke mellett Bourdieu is kiemeli a kulturális és társadalmi tőkét. De előbbiekhöz kapcsolódóan beszélhetünk a mások mellett Capello (2002) által vizsgált kapcsolati tőkééről is.

Továbbá meg kell említeni a természeti tőkét, ami azért is fontos, mert ilyen megközelítésben igen fajsúlyosan jelenik meg a múltban igen sokszor elhanyagolt tényező.

A természeti tőke felértékelődését emeli ki Buday-Sántha (2006) is, amikor azt mondja, hogy a hagyományos tőkék – föld, munka, ember alkotta tőke – mellett a modern elmélet szerint már négyes felosztás a kívánatos (Buday-Sántha 2006, 352. o.), így a gyártott vagy előállított tőke, a humán tőke, a társadalmi-szervezeti tőke, és a természeti (ökológiai, környezeti) tőke.

Számos más, vidékkel kapcsolatos elemzésben is ez a keretrendszer, vagy éppen megközelítés köszön vissza. Lényegüket illetően Agarwal és szerzőtársai (2009), Scoones (1998), illetve Kolmair és Gamper (2002), modelljei is az előző négyes osztatú megközelítésre rímelnek.

A számos tőkefajta egységes keretrendszerbe foglalása esetén beszélhetünk a területi tőke megjelenéséről. A fogalom kezdetben inkább ún. „policy” dokumentumokban fordult elő (OECD 2001; EC 2005). Így az OECD (2001) anyagában, a területi tőke vonatkozásában megfogalmazódik, hogy a területi dimenzióknak egyértelműen meghatározó hatása van a gazdasági tevékenységek jövedelmezőségére és versenyképességére nézve. Míg, ahogy azt Faludi (2006) is megemlíti a területi kohézió kapcsán, az Unió (EC 2005) vonatkozó anyagában már leszögezik, hogy a területi politikáknak elő kell segíteni az egyes térségek területi tőkéinek fejlesztését, mert az közvetve egész Európa versenyképességének növeléséhez is hozzájárul.

Az OECD (2001) megfogalmazásában minden térség rendelkezik egy sajátos, csak rá jellemző tőkével – a területi tőkével –, mely eltér más régiókéitól, és amit számos olyan tényező alakít, melyekre egymás után világítanak rá a különböző tudományos elméletek. Ezen tényezők közé sorolhatjuk a régió földrajzi elhelyezkedését, éghajlatot, szokásokat, természeti erőforrásokat, életminőséget vagy a területen található városok által biztosított agglomerációs gazdaságokat. Ezekre felül ugyanakkor ide sorolhatók azok a típusú üzleti hálózatok, melyek csökkentik az együttműködés során felmerülő tranzakciós költségeket.

Nagyon hasonló megfogalmazással él a vonatkozó Uniói dokumentum (EC 2005) is, amely leírja, hogy minden régió rendelkezik egy csak rá jellemző területi tőkével, mely különbözik más területekétől illetve magasabb hozamot biztosít különböző befektetések esetében. Ennek oka, hogy sokkal jobban igazodnak az adott terület igényeihez és sokkal hatékonyabban hasznosítják a rendelkezésre álló erőforrásokat illetve lehetőségeket. A területi tőke sok összetevője, beleértve más területekkel való integrációjukat és kapcsolatukat is, a termelékenység növekedését eredményezheti, ezáltal fejlődést generál.

Az OECD elemzéséből (2001, 17. o.) a következő néhány kulcsfontosságú gazdaságpolitikai következtetés vonható:

- ha olyan területeken koncentrálódnak a beruházások, melyeken azok a legnagyobb hasznot képesek hajtani, akkor az erőforrások arányosabb és jobb eloszlása válik lehetővé, így biztosítva az ország egészére kiterjedő nagyobb

fokú és hosszantartó növekedést (mivel a beruházások hatékonyabbak egy adott területhez társítva, mint egyébként),

- a regionális fejlesztés támogatására és a területi egyenlőtlenségek csökkentésére irányuló társadalompolitikának elsősorban abban kell segítenie a régiókat, hogy azok kiaknázhassák területi tőkéjüket,
- az adók vagy más anyagi ösztönzők bevezetése annak érdekében, hogy a vállalatok olyan területekbe fektessenek be, amelyekbe egyébként nem tették volna, hosszútávon nem eredményez fejlődést, mivel ez a lépés nem biztosítja, hogy a befektetések illeszkednek az adott régió területi tőkéjéhez.

A közelmúltban viszont megjelent a témakör tudományosabb, jóval szofisztikáltabb megközelítése, amely Camagni (2008, 2009) nevéhez fűződik. Ráadásul a bővülő nemzetközi szakirodalom mellett a témának már magyar nyelvű szakirodalma is fellelhető (Lengyel 2012a, Tóth 2010).

Camagni (2008, 2009) rendszere magába foglalja mindazokat az eszközöket, amelyek fontosak a regionális fejlődés szempontjából. A megközelítés egy homogén, elméleti keretrendszer lehetőségét adja, amely képes magyarázni a jelenlegi területi folyamatokat és esetlegesen előrejelzések készítése terén is hasznos lehet.

Ilyen vonatkozásban, a definitív megközelítés szerint maga a területi tőke azon különféle javaknak az összessége, amelyek meghatározzák egy térség jellegét (Camagni 2008).

A már magyarul is elérhető (Lengyel 2012a), eredetileg Camagni (2008) által kidolgozott területi tőke rendszerbe foglalásakor látható, annak elemei alapvetően két tényező függvényében vannak vizsgálva (2. ábra). Vagyis, hogy az egyes alkotóelemek mennyire tárgyiasultak és mennyire jellemzi azokat, illetve azok birtoklását a rivalizálás. A legmagasabb rivalizálás és leginkább tárgyiasultság a magánjavakat jellemzi, pl. a magán állótőkét, illetve a pénzben kifejezhető externáliákat. A humán tőkét szintén a legmagasabb fokú rivalizálás jellemzi, de ez értelemszerűen alacsony tárgyiasultságú. Alacsony tárgyiasultság és alacsony rivalizálás a meghatározó a társadalmi tőke esetében, míg a közjavak (pl. természeti és kulturális erőforrások) tárgyiasultak, de alacsony rivalizálás jellemzi őket, illetve azok birtoklását. Így ezek a javak, melyek Camagni (2008) táblázatának négy sarkában helyezkednek el, a területi tőke alaptényezőiként is kezelhetők. De ezek úgy is tekinthetők, mint az endogén regionális fejlődés forrásai (Lengyel 2012a). E négy összetevő „között” helyezkednek el a vegyes javak, így a klub javak és kevert közjavak is.

Ahogy Tóth (2010) leírja, a területi tőke különlegessége, hogy kifejezésre juttatja a különböző földrajzi egységek közötti távolságot, azzal, hogy az adott térségben élők magasabb megtérülési követelményt támaszthatnak beruházásaikkal szemben. Hiszen egy beruházás megtérülése nagyban függ az adott helytől („genius loci”), így a megtérülési ráta igen gyakran eltérő egyik területről a másikra.

Fontos megjegyezni, hogy az immateriális tőkefajták kapcsán Jóna (2013) leírja, hogy azok egyaránt kötődhetnek az egyénhez, a közösséghez, illetve a térstruk-

túrához is és legnagyobb részüknek a nem olyan gyors a mobilitása, mint a tárgyiasult tőkéé. Ezt Jóna azzal magyarázza, hogy a megfoghatatlan javak szorosan kapcsolódnak vagy a társadalom egyes tagjaihoz vagy az egyes közösségekhez.

2. ábra A területi tőke összetevői

R i v a l i z á l á s	Magas rivalizálás (magánjavak)	Magán állótőke állomány Pénzben kifejeződő externáliák (hard) Díjköteles javak (kizárólagosság)	Kapcsolati magán szolgáltatások: - a cégek külső kapcsolatai - K+F eredmények transzfere Egyetemi spin-offok	Humán tőke: - vállalkozókészség - kreativitás - magán know-how Pénzben kifejezett externáliák (soft)
	(klub javak)	Tulajdonosi (saját) hálózatok Kollektív javak: - tájkép - kulturális örökség (magán együttesek)	Kooperációs hálózatok: - stratégiai szövetség K+F-ben és tudásban - PPP a szolgáltatásokban és tervezésben Természeti és kulturális erőforrások kormányzása	Kapcsolati tőke: - együttműködési képesség és kollektív tevékenység - kollektív kompetenciák
	(kevert közjavak)	Erőforrások: - természeti - kulturális Társadalmi állótőke: - infrastruktúra	Ügynökségek a K+F transzferére Befogadóképesség az új eszközök iránt Agglomerációs és környezeti előnyök	Társadalmi tőke: (önkéntes részvétellel) - intézmények - magatartásmin-ták, értékek - bizalom, reputáció
	(közjavak)			
	Alacsony rivalizálás			
		Tárgyi javak (hard)	Vegyes javak (hard+soft)	Nem tárgyi javak (soft)

T á r g y i a s u l t s á g

Forrás: Lengyel (2012a, 162. o.)

Jóna (2013) szerint az életszínvonal javítása érdekében a megfoghatatlan tőketényezőket materiális javakká kell alakítani. Ehhez hozzáteszi (uo. 35. o.), és hivatkozik Camagni és Fratesi munkájára, hogy az immateriális tőkejavak átalakítás révén anyagi tőkévé alakíthatók. A szerző ezen átalakítás kapcsán a szimbolikus tőke fogalmát és fontosságát is kifejti, hiszen az, mint írja, alkalmassá teszi az egyént, vagy a közösséget arra, hogy egy, már birtokában lévő tőkefajtat másikká alakítson.

Látható, hogy a területi tőke megközelítésével és annak rendszerbe foglalásával jelentősen túllép mind a növekedés, mind a fejlődés vizsgálatoknál szokásosan alkalmazott regionális gazdaságtani felfogásokon (Lengyel 2012a).

Utóbbi értelemben, hasznosságát illetően Capello és szerzőtársai (2009) leírják, hogy a területi tőke és annak bizonyos kognitív elemei elősegítik a gazdasági interakciókat. Az képes erősíteni az egyes faktorok hatásait a regionális növekedést illetően, azzal hogy növeli a személyes interakciók hatékonyságát.

Az agrár innovációs rendszer és a területi tőke kapcsolódási pontjairól véleményem szerint elmondható, hogy mindkettő esetében fontos szerepet töltenek be a megfoghatatlan, immateriális javak. Camagni területi tőke mátrixának középső keresztjének számos eleme vonatkoztatható az agrár innovációs rendszerbe foglaltakra, hiszen az AIS egy komplex kapcsolatrendszeren alapul.

Ugyanakkor, mint azt munkámban leírtam, az AIS szektorális megközelítése által a vidéket egyenlővé teszi az agráriummal. Így viszont az agrár innovációs rendszer esetében nem tud megvalósulni, ami meglátásom alapján a területi tőke nagy előnye, vagyis, hogy az, annak immateriális tőkével egyetemben, képes a vidék megváltozott funkcióira is reflektálni.

5. Összefoglalás

Tanulmányomban elemeztem a területi tőke keretrendszerét, annak elméleti hátterét. A Camagni által tudományos megközelítésben megfogalmazott területi tőke alapvetően az egyes javak tárgyiasultságán és az azok iránti rivalizálás mértékén alapul. A területi tőke egyik komoly eredményének az tekinthető, hogy a hagyományos, tárgyi tőkén túl foglalkozik az immateriális tőkékkel is. Márpedig mára, a korábbi elméletekkel ellentétben a társadalmi tényezők, vagyis az immateriális javak váltak fontossá, amelyek bekerültek az endogén változók közé (Lengyel 2012b), vagyis ma már ezek határozzák meg a gazdasági növekedést.

E keretrendszer azért is lehet fontos a jövőben a rurális terek számára, ugyanis ma már teljesen „más” a vidék, mint volt néhány évtizede. Mára teret nyert a vidék megközelítésének komplex szemlélete, elfogadott a multifunkcionális megközelítés, melyre az OECD „új vidék paradigmája” is felépül. Persze azt látni kell, hogy az egyes rurális térségek számos eltérő tulajdonsággal rendelkeznek. Így az is felismerést nyert, hogy nincs egyetlen legjobb és általánosan érvényes stratégia ezek számára. A már említett, mára felértékelődött nem tárgyiasult tőkék képesek lehetővé ten-

ni a vidéki térségeknek, hogy kiaknázzák lehetőségeiket. Ezen endogén változók felértékelődése pedig magával hozta, hogy ma már a rurális terek kapcsán is beszélhetünk az innovációról és innovációs rendszerekről.

Így ha nem is régóta, de ma már beszélhetünk agrár innovációs rendszerekről. A rendszer lényegében az agrárium terén magával hozza számos szerveződés közös munkáját a technológiai, menedzseri, szervezeti és intézményi változás vonatkozásában. Ez pedig magas hatékonyság mellett segíthet az azon speciális kihívásoknak való megfelelésben, amelyekkel az agrártérségeknek ma is meg kell felelniük. Az AIS léte egyfelől örvendetes, hogy a rurális térségekben is beszélhetünk innovációs rendszerekről, másfelől viszont a szektorális megközelítéssel az a probléma merül fel, hogy a vidéket a korábbi nézetekhez hasonlóan az agráriummal teszi egyenlővé, abból kimaradnak a vidék új, illetve megváltozott funkciói.

A két rendszer közötti kapcsolódási pontot az immateriális javak jelentik. Azok mindkét esetben fontosak, az AIS esetében azért, mert az egy komplex kapcsolatrendszerre épül. Viszont az agrár innovációs rendszer szektorális megközelítése miatt, vagyis hogy a vidéket egyenlővé teszi az agráriummal, annak esetében nem tud megvalósulni az, ami a területi tőke nagy erénye, vagyis, hogy képes reagálni a vidék új, illetve megváltozott funkcióira.

Felhasznált irodalom

- Agarwal, S. – Rahman, S. – Errington, A. (2009): Measuring the determinants of relative economic performance of rural areas. *Journal of Rural Studies*, 25, pp. 309-321.
- Anandajayasekeram, P. (2011): *The role of agricultural R&D within the agricultural innovation systems framework*. International Food Policy Research Institute, Washington DC, USA.
- Bajmócy Z. (2012): Innovációs index kistérségi szinten. Csak játék a számokkal? In Bajmócy Z. – Lengyel I. – Málovics Gy. (szerk.): *Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság*. JATEPress, Szeged.
- Barca, F. (2009): *An agenda for a reformed cohesion policy. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations*. Independent report. Letöltve: 2012. október 19.
http://www.eu-territorial-agenda.eu/Related%20Documents/report_barca_v0605.pdf.
- Barca, F. – McCann, P. – Rodríguez-Pose, A. (2012): The Case for Regional Development Intervention: Place-based versus Place-neutral Approaches. *Journal of Region Science*, 1, pp. 134-152.
- Beluszky P. – Sikos T. T. (2007): *Változó falvaink*. MTA Társadalomkutató Központ, Budapest.
- Benet I. (2006): 60 years of Hungarian agricultural policy (1945-2004). In Benet I. (szerk.): *Agricultural transition and rural development: Some experiences from Finland, Hungary and Poland*. Institute of Economics Hungarian Academy of Sciences – Károly Róbert College, Gyöngyös – University of Pécs, Faculty of Economics, Budapest-Gyöngyös-Pécs.

- Borsi B. – Bajmócy Z. (2009): Kvantitatív leszakadás, kvalitatív felzárkózás? A hazai regionális innovációpolitika kihívásai. *Közgazdasági Szemle*, 8, pp. 933-954.
- Boschma, N – van Oort, F. (2012): *Agglomeration Economies, Inventors and Entrepreneurs as Engines of European Regional Productivity*. Discussion Paper Series, Nr. 12-20. Tjalling C. Koopmans Research Institute, Utrecht, The Netherlands. Letöltve: 2013. április 23.
http://www.uu.nl/SiteCollectionDocuments/REBO/REBO_USE/REBO_USE_OZZ/Discussion%20papers/12-20.pdf.
- Bögel Gy. (2008): A schumpeteri „teremtő rombolás” módjai az infokommunikációs iparban. *Közgazdasági Szemle*, 4, pp. 344-360.
- Buday-Sántha A. (2004): *A természeti tőke és az agrárgazdaság szerepe a területi versenyképességben*. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, Pécs.
- Buday-Sántha A. (2006): *Környezetgazdálkodás*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs.
- Camagni, R. (2008): Regional competitiveness: towards a concept of territorial capital. In Capello, R. – Camagni, R. – Chizzolini, B. – Fratesi U. (eds): *Modelling regional scenarios for the enlarged Europe*. Springer-Verlag, Berlin, pp. 33-47.
- Camagni, R. (2009): Territorial capital and regional development. In Capello, R. – Nijkamp, P. (eds): *Handbook of regional growth and development theories*. Edward Elgar, Cheltenham, pp. 118-132.
- Capello, R. (2002): Spatial and Sectoral Characteristics of Relational Capital in Innovation Activity. *European Planning Studies*, 2, pp. 177-200.
- Capello, R. – Caragliu, A. – Nijkamp, P. (2009): *Territorial Capital and Regional Growth: Increasing Returns in Cognitive Knowledge Use*. Tinbergen Institute Discussion Paper. Letöltve: 2012. szeptember 28.
<http://www.tinbergen.nl/discussionpapers/09059.pdf>.
- Csatári B. – Farkas J. (2006): A magyar vidékies kistérségek új kategorizálása, különös tekintettel a városi hatásokra és a földhasznosítás változásaira. *Tér és társadalom*, 4, pp. 97-109.
- EC (2005): *Scoping Document and Summary of Political Messages for an Assessment of the Territorial State and Perspectives of the European Union: Towards a Stronger European Territorial Cohesion in the Light of the Lisbon and Gothenburg Ambitions*. European Commission. Letöltve: 2012. október 4.
http://www.eu2005.lu/en/actualites/documents_travail/2005/05/20regio/Min_DOC_1_fin.pdf.
- EC (2008): *Zöld könyv a területi kohézióról. Előnyt kovácsolni a területi sokféleségből*. Európai Bizottság, Brüsszel.
- EC (2010a): *Európa 2020: Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája*. Európai Bizottság, Brüsszel.
- EC (2012): *A 2014–2020-as időszakra szóló közös stratégiai keret elemei. Bizottsági szolgálati munkadokumentum*. Brüsszel, Európai Bizottság.
- Edquist, C. (szerk.) (1997): *Systems of innovation approaches: Technologies, institutions, and organizations*. Pinter, London.
- Edquist, C. (2006): Systems of Innovation: Perspectives and Challenges. In Fagerberg, J – Moery, D. C. – Nelson R. R. (szerk.): *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press, Oxford.
- ENRD (2009): *Creativity and Innovation in EU Rural Development*. *EU Rural Review*. European Network for Rural Development. Letöltve: 2012. október 22.

- http://enrd.ec.europa.eu/app_templates/filedownload.cfm?id=B99849C0-00E8-A7DC-1D6A-775E2ED9F89A.
- Enyedi Gy. (2012): *Városi világ*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Faludi, A. (2006): From European Spatial Development to Territorial Cohesion Policy. *Regional Studies*, 6, pp. 667-678.
- Jóna Gy. (2013): A területi tőke fogalmi megközelítései. *Tér és Társadalom*, 1, pp. 30-51.
- Knickel, K. – Tisenkopfs, T. – Brunori, G. (2009): Innovation processes in agriculture and rural development: the IN-SIGHT project. In Knickel, K. – Tisenkopfs, T. – Peter, S. (szerk.): *Innovation processes in agriculture and rural development*. Sixth Framework Programme. Priority 8.1 Policy-oriented research. Letöltve: 2012. október 21. http://www.insightproject.net/files/IN-SIGHT_final_report.pdf.
- Kollmair, M. – Gamper, St. (2002): *The sustainable livelihoods approach*. Development Study Group, University of Zurich. Letöltve: 2011. május 24. <http://www.nccr-north-south.unibe.ch/publications/Infosystem/Online%20Dokumente/Upload/training%20in%20IP6%20Sustainable%20livelihoods.pdf>.
- Koutsouris, A. (2012): Facilitating Agricultural Innovation Systems: a critical realist approach. *Studies in Agricultural Economics*, 1, pp. 64-70.
- Lengyel I. (2012a): Regionális növekedés, fejlődés, területi tőke és versenyképesség. In Bajmócy Z. – Lengyel I. – Málóvics Gy. (szerk.): *Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság*. JATEPress, Szeged.
- Lengyel I. (2012b): A területi tőke lehetséges szerepe a regionális növekedés magyarázatában. In Hardi T. – Nárái M. (szerk.): *Térszerkezet és területi folyamatok: Tanulmánykötet Rechnitzer János tiszteletére*. MTA KRTK Regionális Kutatások Intézete, Pécs-Győr, pp. 57-73.
- Lin, N. (2008): Building a networktheory of socialcapital. In Lin, N. – Cook, K. – Burt, R. S. (szerk.): *Socialcapital- theory and research*. Transactions Publishers, 4th edition, New Brunswick.
- Lundvall, B. (1992): *National systems of innovation*. Pinter, London.
- OECD (2001): *Territorial Outlook*. OECD, Paris, France.
- OECD (2006): *The New Rural Paradigm. Policies and Governance*. OECD, Paris, France.
- Rechnitzer J. (2011): Területi politika és vidékpolitika. In Mezei C. – Bakucz M. (szerk.): *Agrárátalakulás, környezeti változások és regionális fejlődés*. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, Pécs.
- Romány P. (1998): Miért fontos a vidék? *Gazdálkodás*, 5, pp. 49-53.
- Scoones, I. (1998): Sustainable Rural Livelihoods: A Framework for Analysis. Institute of Development Studies. Letöltve: 2011. május 30. <http://greenresistance.files.wordpress.com/2011/02/sustainable-rural-livelihoods-scoones-1.pdf>.
- Spielman, D. J. – Birner, R. (2008): *How innovative is your agriculture? Using innovation indicators and benchmarks to strengthen national agricultural innovation systems*. Agriculture and Rural Development Discussion Paper no. 41. The World Bank, Washington, D.C., USA.
- Spielman, D. J. – Kelemework, D. (2009): *Measuring Agricultural Innovation System Properties and Performance*. International Service for National Agricultural Research Division, Washington, D. C., USA.

- Szörényiné Kukorelli I. (2005): A fenntartható fejlődés stratégiai elemei a rurális térségekben. *Tér és Társadalom*, 3-4, pp. 111-137.
- Tóth B. (2010): Az immateriális és a területi tőke összefüggései. *Tér és Társadalom*, 1, pp. 65-81.
- von Münchhausen, S. – Häring, A. M. (2012): Lifelong learning for farmers: enhancing competitiveness, knowledge transfer and innovation in the eastern German state of Brandenburg. *Studies in Agricultural Economics*, 1, pp. 86-92.
- World Bank (2006): *Enhancing Agricultural Innovations: How to Go Beyond Strengthening Research Systems*. The World Bank, Washington, DC, USA.

A társadalmi tőke jelentősége a gazdaságban, szerepe az innovációk társadalmi megformálásában

Savanya Péter¹

A gazdaság társadalmi beágyazottságának elmélete a gazdasági folyamatokat formáló társadalmi hálózatok és visszacsatolós mechanizmusok rendszereként írja le. A társadalmi tőke a társadalomban kialakult és működő egyéni-közösségi viszonyulásokat, a cselekvés trajektóriáit integrálja. Ennek legfontosabb alkotóelemei az értékek, a bizalom, reciprocitás és kölcsönösség, normák, és a kapcsolathálózatok társadalmilag strukturált összessége, melyek minőségei meghatározzák a társadalmi tőke színvonalát. A tanulmány célja a társadalmi tőke, mint hálózati mechanizmus leírása, melyet a gazdasági folyamatok – így az innováció és a területi gazdasági fejlődés – társadalmi beágyazottságának értelmezésében használhatunk.

Kulcsszavak: társadalmi tőke, gazdasági hálózatok, innováció

1. Bevezetés

A gazdasági rendszer permanens – bizonyos tekintetben lassú, számos területen gyorsabb – átalakulásával párhuzamosan a közgazdaságtan folytonosan kutatja és rendszerezi a struktúrák mögött álló szervező erőket, az egyes entitások (vállalatok, országok, vagy éppen régiók) között fennálló gazdasági teljesítménykülönbségek okait és magyarázatait keresve. A gazdaságról és „társadalmi működéséről” alkotott képünket nagyban alakították és jelenleg is formálják a közgazdaságtannal karöltve a társadalomtudományok interdiszciplináris megközelítései és új eredményei. A teljesség igénye nélkül emelhetjük ki ezek közül a szociológia és a pszichológia tudományát, melyek a közgazdaságtannal közös vizsgálati és kutatási területei új paradigmákat alapoztak meg. A gazdaság, mint a társadalom működéséhez tartozó funkcionális rendszer működését és törvényszerűségeit a közgazdaságtan tudománya ezen eredményekre és interdiszciplináris elméletekre alapozva ma már egyre szélesebb perspektívában vizsgálja és értelmezi.

¹ Savanya Péter, PhD-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged).

Jelen tanulmány megjelenését „Az SZTE Kutatóegyetemi Kiválósági Központ tudásbázisának kiszélesítése és hosszú távú szakmai fenntarthatóságának megalapozása a kiváló tudományos utánpótlás biztosításával” című, TÁMOP-4.2.2/B-10/1-2010-0012 azonosítószámú projekt támogatja.

A közgazdaságtannak a gazdaság működéséről és tágabban szemlélve önmagáról alkotott képét alapvetően változtatták meg az intézményi közgazdaságtan felismerései (Stiglitz 1999), a gazdasági szereplők korlátozott racionalitásának üzenete, legújabban az evolucionista elméleti irányzatok, vagy éppen a hálózat paradigmák (Castells 2000, 2005; Ford–Håkansson 2006). A teljesség igénye nélkül felsorolt elméletek egyik fő üzenete, hogy a gazdasági rendszer(ek)ben az aktorok cselekvései és a kumulatív folyamatok értelmezése, illetve a változások eredőjét kialakító tényezők magyarázó ereje nem leválaszthatóan önálló és nem teljes a gazdasági szereplők szélesan értelmezett társadalmi beágyazottságától (Granovetter 2001, 2005; Szántó 1994).²

A közgazdaságtan és a társadalomtudományok kölcsönhatásainak egyik ilyen multidiszciplináris és többdimenziós fogalma a társadalmi tőke. A társadalmi tőke vizsgálata, és működésének megismerése párhuzamosan több társadalomtudományos diszciplína homloktérbe került a 80-as évek közepétől.³ Ahogyan Orbán és Szántó (2000) fogalmaz: „elméletileg és empirikusan egyaránt bizonyítottnak látszik, hogy mind a modern piacgazdaságok, mind a stabil és demokratikus politikai rendszerek, mind pedig az integrált társadalmak működésének nélkülözhetetlen eleme a társadalmi tőke”. A politológiában és szociológiában már korábban megfogalmazott társadalmi tőke koncepciója a hálózati paradigmáinak térnyerésével honosodott meg és kapott elsősorban „intézményi típusú” jelentéstartalmat a közgazdaságtanban és a gazdaságtudományokban.

Jelen tanulmány célja, hogy a szakirodalom alapjain vázlatos áttekintést adjon a társadalmi tőke gazdasági vonatkozású értelmezéséről, és a hálózatok perspektíváit segítségül hívva bemutassa annak szerepét a gazdaságban az innovációk megformálásában, az egyes régiók gazdasági fejlődésében. A tanulmány első részében a társadalmi tőke körében íródott és egyre szerteágazóbb szakirodalom gondolatain keresztül igyekszünk több értelmezési keretet megvilágítani és ezeket összegezni. A tanulmány második része a társadalmi tőkét a közgazdaságtan körében mutatja be, a gazdasági tranzakciók és együttműködés, valamint a szervezetek közötti kapcsolat-hálózatok teoretikus alapjai között. A harmadik fejezet az innováció folyamatát, az innovációs szereplők társadalmi hálózatokba való beágyazottságával jellemzi, és igyekszik megvilágítani annak teoretikus jelentőségét a regionális innovációs rendszerek tükrében.

² Granovetter (2001) a gazdaságban ezt összefoglalóan a „társadalmi megformáltság és beágyazottság tételeként” fogalmazza meg.

³ Jól mutatja ezt a „social capital” kifejezés előfordulásának és a fogalom használatának exponenciálisan növekvő gyakorisága a tudományos irodalomban (Füzér et al. 2005, 12-13. o.).

2. A társadalmi tőke fogalmi megközelítése

A társadalmi tőke fogalmi körüljárása során a teljesség igénye nélkül tekintjük át az egyes teoretikus megközelítések kereteit. A fejezet célja ebben a formában nem a társadalmi tőke definíciós heterogenitásának analitikus áttekintése a társadalomtudományokban. Sokkal inkább cél ennek a sokoldalúan felbukkanó fogalomnak a rendszerezése, és az egyes megközelítések strukturálása, a társadalmi tőke, *mint hálózati mechanizmus leírása* (Burt 2000; Field 2003; Moran 2005; Westlund 2006; Westlund–Bolton 2003; Borgatti–Foster 2003), melyet a gazdasági folyamatok – így az innováció és a területi gazdasági fejlődés – társadalmi beágyazottságának értelmezésében használhatunk.

A társadalmi tőke társadalomelméleti gondolkörének alapjait a szakirodalom négy „klasszikus” szerző Bourdieu, Coleman, Putnam valamint Fukuyama alapján vezeti fel (Gödri 2010; Orbán–Szántó 2000).

Bourdieu (1997) a társadalmi tőkét a szimbolikus és kulturális tőkével kiegészítve határozza meg a társadalom atomi egységére, az egyén viszonyrendszereire alapozva.⁴ Bourdieu megközelítésében a társadalmi tőke az egyén által elérhető kapcsolatok hálózatán nyugvó erőforrás, melyben a mások által gyakorolt szimbolikus vagy kulturális tőkét gazdasági előnyök megszerzésére fordíthatja. Ezen tőkeátváltások rendszerét a „rekonverziók elméletében” foglalja össze, mely lényegében az általa leírt tőkeformák működésének társadalmi technológiáját fejezi ki. A társadalmi tőke tehát az egyén személyi tulajdonsága, a birtokolt és gyakorolt, személyekhez fűződő kontextusok hálózata, mellyel gazdasági előnyökre, befolyásra, hatalomra tehet szert. Ebben a tekintetben a Bourdieu által leírt társadalmi tőke inkább magánjósággként jelenik meg, melyet az egyén aktivál(hat) céljai érdekében. Bourdieu célja evvel az elmélettel a társadalomban a státusz és gazdasági befolyás társadalomelméleti leírása volt (Orbán–Szántó 2005).⁵ Bourdieu (2000, 2005) ezt összegezve és kiterjesztve fogalmazta meg a mezők – a kapcsolat-hálózatokhoz és a közjóságokhoz közelebb álló – elméletét, melyben az aktorok, szabályok, erőforrások, pozíciók (mint erőforrások allokációjához kapcsolódó döntési jogkörök) és ezek interakciója alakítja ezt a mezőt a szereplők számára (Csizmadia–Grosz 2011).

Coleman (1990) nem mond ki explicit lehatárolást, meghatározása leíró szemléletű, megközelítésében a társadalmi tőke funkcionalitásán keresztül definiálható.

⁴ „A társadalmi tőke azon aktuális és potenciális erőforrások összessége, amelyek a kölcsönös ismertségek vagy elismerés többé-kevésbé intézményesült viszonyai tartós hálózatának birtoklásához kapcsolódnak, vagy másként kifejezve olyan erőforrásokról van szó, amelyek egy csoporthoz való tartozáson alapulnak. ... Az egyén által birtokolt társadalmi tőke nagysága egyrészt azon kapcsolatok hálójának kiterjedésétől függ, amelyeket ténylegesen mozgósítani tud, másrészt azon gazdasági, kulturális vagy szimbolikus tőke nagyságától, amelyet azok birtokolnak, akikkel kapcsolatban áll (Bourdieu 1997, 167. o.)”

⁵ Ha bele vesszük – és Bourdieu ide értette – a kölcsönösségi viszonyokat és kapcsolati köröket (melyekben természetes módon találunk átfedéseket) akkor „klub jószágról” is beszélhetünk. Coleman egyén-cselekvés-közjóság típusú megközelítése is jól rokonítható evvel a kategóriával.

Önállóan nem leírható, több összekapcsolódó entitás összessége, melyeket közösen két tulajdonsággal bírnak: (1) a társadalmi struktúra aspektusaként léteznek, működnek, és (2) elősegítik az egyének számára cselekvések (*actions*) megvalósítását. A társadalmi tőke a személyek közötti kapcsolatokban ölt testet, a csoportok és tagjaik viszonya, melyet a hitelesség és a kölcsönös bizalom kiterjedt köre testesít meg, és az egyéni cselekvéseken keresztül olyan csoportos eredményeket tesz elérhetővé, amit az evvel (a társadalmi tőkével) nem rendelkező csoportok nem tudnak megvalósítani (Burt 2000, 347. o.; EC 2007, 40. o. alapján). Coleman (1990, 315. o.) a társadalmi tőkét a közgazdaságtanilag értelmezett tőkekategóriák szempontjából közjósággként közelíti meg: „a társadalmi struktúra sajátos tulajdonságainak rendszere, melybe az egyén beágyazódik, ... egyetlen személynek sem magántulajdona, aki részesedik abból”.

Bourdieu és Coleman társadalmi tőke felfogásának eltérő nézőpontját jól érzékelhetően írja le Westlund és Bolton (2003, 77-78. o.) munkája. Coleman (1990) alapján megkülönböztetik az egyes személyek kapcsolati erőforrásaként a „humán tőkét”, mint a személyhez húzott hálózatokban más személyeken keresztül elérhető és átkonvertálható kapcsolati értékeket (ld. mező és konverzió), míg a társadalmi tőke az egyének és csoportok közötti kapcsolatok metaforáiként jelenik meg.

Putnam társadalom tőke felfogása egyértelműen közjóság központú, a civil társadalom erényei és a cselekvést célzó együttműködések leképeződése. Putnam megfogalmazásában a társadalmi tőke a társadalom intézményes szerveződését meghatározó tényezők eredőjeként írható fel, úgy mint *bizalom, normák és hálózatok*, melyek képesek a társadalmi hatékonyságot fokozni azáltal, hogy elősegítik az együttműködésen alapuló koordinált akciók megvalósítását (Putnam 1993; EC 2007).

Hardin (1999) alapvető különbséget tesz Coleman és Putnam társadalmi tőke formái között. Coleman esetében a társadalmi tőke az egyének cselekvéseinek elősegítését, és az egyének közösségeként a csoport, mint aktor eredményességét emeli ki. Putnam – politológus lévén – a társadalmi intézmények létezését és hatékony működését köti a társadalmi tőkéhez, ide értve a politikai rendszert és kormányzást, mint a koordináció társadalmi formáját.

A társadalomelmélet tudományos diskurzusának hatására a politikaalkotás is „felfedezte” a társadalmi tőkét, mint a társadalmi jelenségek és az eredő problémák analízisének új eszközét, majd ezt követően igyekszik felhasználni azt a beavatkozások és projektek progresszív megfogalmazásában.⁶ Több nemzetközi szervezet (World Bank, EU, OECD, ENSZ) és kormányzati szerv (köztük hazánk is) törekszik a társadalmi tőkét leíró statisztikai mutatórendszer összeállítására, és készít vizsgálatokat. Ezekben a szakirodalom összevetése után le/körülíró rövid fogalmi meghatározást, és hasonló jellegű – elsősorban az operacionalizálást célzó – munkadefiníció(k)at állítottak össze (Füzér et al. 2005, 9-13. és 25-62. o.). A Világbank a követ-

⁶ A Világbank kiadványának népszerű vált kifejezése: „A társadalmi tőke, mint a hiányzó láncszem”.

kező rövid meghatározást adja a társadalmi tőke fogalmára: „a társadalmi tőke azokra az intézményekre, kapcsolatokra és normákra utal, amelyek adott társadalom társas interakcióinak mennyiségét és minőségét alakítják” (Orbán–Szántó, 2000, 57. o.). Az EC (2007, 42. o.) „The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe” című tanulmánya a következő leíró fogalmi lehatárolást adja a társadalmi tőkére: „A társadalmi tőke a közösségekben rendelkezésre álló erőforrások összessége, melyet a következők hoznak létre: bizalom, a reciprocitás és kölcsönösség, a viselkedés és cselekvés közös normái, a közös elköteleződés és odatartozás érzése, mind formális mind informális csatornák, hatékony információs csatornák, melyeket az egyének és csoportok produktívan használnak fel maguk vagy a csoport, illetve a tágabb közösség jóléte érdekében.”

A társadalmi tőke témakörében a fogalmi diverzitás jegyében több áttekintő tudományos cikk és monográfia született, ám a halmozódó definíciók összegzéseként az egyes megközelítések egyvalamiben értenek egyet: a fogalom többféleképpen értelmezhető (Gödrö 2010; Westlund–Bolton 2003). Mindenesetre annyi megállapítható, hogy a társadalmi tőke inkább értelmezhető, mintsem egyértelműen, „lehatárolhatóan” definiálható. Egy másik felvetés a társadalmi tőkével szemben – főleg a közgazdaságtan oldaláról – a „tőke” terminus használata annak közjóság típusú meghatározása és viselkedése mellett.⁷

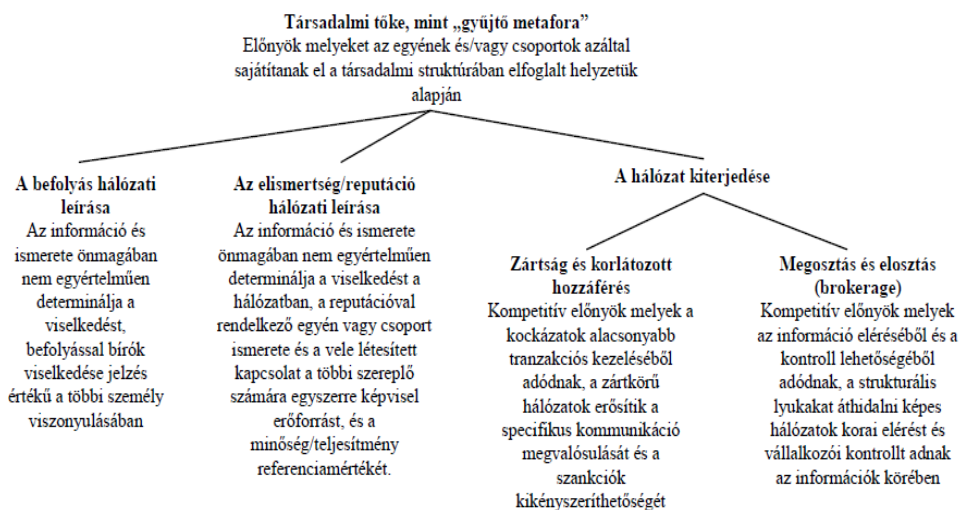
A társadalmi tőke „tőke” típusú felfogásának szakirodalmi kérdésfelvetései alapvetően két dimenzióhoz kapcsolódnak. (1) A társadalmi tőke értelmezése az egyének, csoportok és társadalom szintjein is megjelenik, ám a különböző megközelítések és felfogások (ld. fentebb) valamint az általuk leírt funkciók és externáliák a társadalmi kapcsolathálózatok valós működésében elválaszthatatlanok egymástól. (2) Az egyes aggregációs szinteken a „tőke” fogalom alapvetően más típusú és működésű tőkét jelent, mint erőforráshoz való hozzáférés és annak alkalmazására jogosult entitások szempontjából. Míg az egyén szempontjából rendelkezésre álló társadalmi tőke – amennyiben az egyén köré rendezzük a kapcsolathálózatot (egocentrikus kapcsolatháló) (ld. Bourdieu) – egyértelműen magánjóságnak tekinthető. Azonban ezt a hálózatot csoport szinten nézve és a kapcsolatokban a kölcsönösségi viszonyokat feltételezve egy „közösség” által gyakorolt erőforrás jelenik meg, mely klubjósággként viselkedik. A hálózati határok fellazításával és azok átjárhatóságának feltételezésével a társadalom szintjén értelmezett aggregált erőforrás már egyértelműen közjóság, ahol a társadalmi tőke kognitív viszonyulásokat jelent az egyének között, mely a társadalmi tapasztalatok trajektóriáin alapszik.

Burt (2000) megoldása „elegáns” és talán a „leginkább közel áll” a társadalmi tőke jelentéséhez, amikor azt metaforának tekinti, mely a társadalomban megjelenő különböző hálózati jelenségeket, és mechanizmusokat írja le (1. ábra). A hálózat központú megközelítés explicit vagy implicit módon minden egyes megközelítés sajátja. A társadalmi tőke kutatása és megközelítéseinek formálódása szakirodalom

⁷ A társadalmi tőke „tőke” típusú értelmezésének kérdéseit sokoldalúan és kimerítően járja körbe a szociológia nézőpontjából Sik Endre (2006) tanulmánya.

alapján jól követhetően együtt jár(t) a hálózatok elméletének fejlődésével. A hálózatokban lefektetett olyan elméletek, mint a gyenge kötések ereje (Granovetter), a hat lépés távolság (Milgram) a strukturális lyukak (Burt), a csere, centralitás és hatalom (Bonacich), sűrűség (Marsden), lokális és globális hálózatok – közelségi centralitás (Freeman) vagy a kisvilág koncepció (Watts–Storgatz) mind-mind a társadalmi tőke jelenségek mechanizmusait írják le.⁸

1. ábra A társadalmi tőke metaforikus értelmezése



Forrás: Burt (2000, 347. o.)

Burt (2000) a humán tőkét és ennek kontextuális komplementereként a társadalmi tőkét világosan kimondva egyének és csoportok viszonyaiban előnyök keletkezéséhez és kihasználásához köti. A társadalmi tőke – keletkezésétől és eredetétől függetlenül – tehát olyan „közegnek” tekinthető, melyet az egyén és csoport (legyen az gazdasági, politikai, szociális) célok elérésére használ(hat) fel (ld. Bourdieu). Ebben a tekintetben az olyan elemek, mint normák, bizalom, értékek látszólag nehezen beilleszthetők, hiszen ezek az (ön)érdeket alapvetően korlátozó-kényszerítő tényezők lehetnek, melyek adott esetben nem szolgálják közvetlenül az egyén vagy csoport érdekeit, sőt korlátozó erők a „puszta” önérték érvényesítésével szemben. A cselekvés és megvalósítás folyamatába azonban beletartozik a koordináció, ellenőrzés, mint tranzakciós költségek kérdése, és az intézmények hatékonyságának megfogalmazása (ld. Putnam). Azok a közösségek (csoportok) ahol az együttműködés feltételei a társadalom (vagy közösség) szintjén adottak (illetve relatíve magasabb szinten állnak) – úgy mint normák érvényesülése, a bizalom jelenléte – előnyben van a cse-

⁸ Az egyes hálózatelméleti tételek Smith-Doerr–Powell (2005, 382. o.) és Csizmaida–Grosz (2011, 33. o.) összeállításából lettek kiemelve.

lekvések és akciók megvalósításában azon csoportokhoz képest melyekben nincsenek meg (vagy kevésbé érvényesülnek) az együttműködés ilyen irányú feltételei (ld. Coleman). Ezek alapján a társadalmi tőke „tőke” formájú megnevezése közjóság típusú működése mellett is értelmezhető. A társadalmi tőke a hálózati formákban, a kapcsolatok tartalmában, a kapcsolatokat – legyenek azok egyének közötti, csoporton belüli, csoportok közötti relációk – működtető folyamatokban, a kapcsolati struktúrákat alakító (hosszútávon vagy időlegesen fenntartó, újakat kialakító, vagy éppen megszüntető) mechanizmusokban van jelen, és „rendszer” szinten alapvetően határozza meg a társadalom stabilitását (Fukuyama 1999).

A *társadalmi tőke* leírását az eddigiek – elsősorban Coleman funkcionalist megközelítése, és az EC (2007) erre épülő meghatározása – alapján, az *értékek, a bizalom, reciprocitás és kölcsönösség, normák, és a (kapcsolat)hálózatok társadalmilag strukturált összessége, melyekre a csoportok és/vagy egyének a célok és cselekvések* (együttműködésekből létrejövő akciók) *megvalósításában támaszkodhatnak*. Az itt megalkott meghatározás nem használja az erőforrás kifejezést, mivel erőforrásként való értelmezése viszonylagos, ehhez a közjóság típusú megközelítés mellett be kell vezetni a verseny fogalmát. A verseny-rivalizálás a társadalom, és a magától értetődően gazdaság természetes jelensége, az egyének pozíciókért, a vállalatok a piacokért és erőforrások vagy a politikai intézményrendszer szereplői a hatalomért versengenek.⁹ A társadalmi tőke lehatárolása kapcsán ezek a tőkeformák – úgy mint humán tőke és kapcsolati tőke – implicit módon kerülnek be a fogalom hatókörébe. A rivalizálás, és a hálózati mechanizmus szempontjai szerint érdemes lehet, ezeket a tőkeformákat külön azonosítani (Lengyel 2012, 162. o. tipizálása). A humán tőke (Bouudieu és Burt tipizálását követve) magánjósággként viselkedik, érvényesülését verseny és rivalizálás jellemzi. A kapcsolati tőke – vagy nevezhetnénk csoportokon belüli vagy csoportok közötti hálózati tőkének – klubjóság jellegű, hiszen ezen hálózatok tagsága zárt, meghatározott csoportok tartoznak be a hálózat hatókörébe, akik hozzáférnek ehhez a hálózatban kódolt erőforráshoz. Evvel együtt azonban kijelenthető, hogy ezek hálózatok és tőkeformák összességének létrejöttében és kiváltképp az egyes tőkeformák gyarapításában és működtetésében alapvető szerepe van a társadalmi struktúrának és az ebben dekódolt társadalmi tőkének.

A társadalmi tőke keletkezésének és fenntartásának egyik fő forrása a bizalom jelenléte az egyének és csoportok viszonyrendszereiben. Egyes megközelítésekben ez a társadalmi bizalom nem modellezhető tényezők eredménye, hanem mintegy a folklór elemét képező múltból erdő adottság, a trajektória sajátos jellemzője. Formáját tekintve megvalósulása és motivációi egyediek, máshol más formában alakult ki, vagy más konstellációban létezik. Konkrét térségi közösségeket vizsgáló kutatások rámutattak, hogy a normák és viselkedésminták trajektóriái nem a „semmiből lettek”, hanem a társadalmi létezés és alkalmazkodás adekvát válaszaiként jöttek létre. A társadalmi tőke stabilizáló mechanizmusai a történelmi események folytán, ki-

⁹ „Erőforrások” alatt a klasszikus tőkejavakat, de a tudást és az információt is ideérthetjük.

emelten a krízis események és következményeik jelenlétében alakultak ki a társadalomban a problémák hatékony – csak a közösség(ek) együttműködésével megvalósítható – megoldását kikényszerítő, tárgyalásos kompromisszumokra való törekvés eszközeként. Később ez a magatartás, mint elfogadott és eredményes viselkedési minta lett a meghatározó és vált uralkodóvá a folklórban (Wolfe 2002).

Egy másik megközelítésben a társadalmi tőke kialakulása felfogható egy sajátos fogolydilemma sorozatos társadalmi iterációinak spontán eredményeként. Ha az egyfordulós „eljárást” ismételjük a játékosok számára az együttműködő magatartás (hosszú távon több iterációt és több szereplő egymás közti változó játékát, és a tanulást feltételezve) kifizetődőbbé válik. Ezt felismerve a „játékosok” az együttműködés normáját ismerik el, mivel ez hosszútávon társadalmi szinten több előnyt eredményez, a társadalmi nyomás ebbe az irányban hat, egyre erősebb elvárás a társadalmi „játékban” a becsületesség és megbízhatóság (Fukuyama 1999). A bizalom a társadalmi tőkét azáltal táplálja, hogy a társadalom szereplői együttműködő viselkedésük mellett és miatt feltételezhetik azt, hogy a másik fél is együttműködően jár el. Aki nem tartja ezt a normát, az rövidtávon előnyhöz juthat, de ezáltal elveszíti, lerombolja a bizalmat. A reputáció, az ismertség és elismertség a legfontosabb tényezője a felek között ismétlődő tranzakcióknak, illetve új kapcsolatok kiépítésének és kapcsolatok fejlesztésének. Ezt a lehetőséget a bizalommal visszaélő elveszíti, így hosszú távon rosszabbul jár. Ez felfogható egyfajta evolúciós játékként is, melyben a kooperatív viselkedési forma kiszorítja a dezertáló viselkedést. A „játékosok” az ismétlődő és változó „partnerekkel” lefolytatott játék révén a tanulás folyamán felismerik, hogy a rendszer csak akkor működőképes és vezet optimális eredményhez, ha együttműködnek.

Összegezve az eddigieket Patik (2004, 177. o.) megfogalmazása alapján a következőkben ragadhatjuk meg társadalmi tőke funkcionális lényegét: „a társadalmi tőke egyfajta ragasztó és kenőanyagként egyaránt felfogható. Struktúraként és társadalmi kontextusként értelmezve ez az a ragasztó, ami összetartja a hálózatokat, egyúttal kenőanyagként funkcionál, mely megkönnyíti a hálózaton belüli interakciókat. A társadalmi tőkében fejeződik ki tehát a társadalmi cselekvés forrásának tekinthető kapcsolatok jelentősége”.

3. A társadalmi tőke értelmezése gazdaság rendszerében

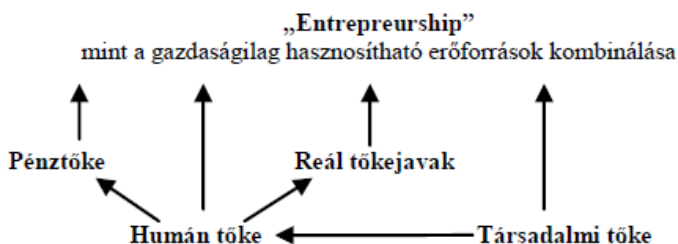
A gazdaság szereplői közti interakciók és maga a kapcsolati folyamat egy szélesebb közegbe ágyazódnak be (Granovetter (2001) beágyazottságának tétele). Ennek mélyen ható gyökere a társadalmi-kulturális környezet, melynek a gazdaság minden szereplője részese. Egy adott társadalmi-kulturális-politikai és történelmi kontextusba beágyazódva a piactudomány (mint koordinációs mechanizmus) más-más formákat és struktúrákat hozhat létre a gazdaságban. A vállalatok és stakeholdereik, illetve végső soron a döntéseket meghozó személyek ezen rendszer részesei, magukról és

másokról való gondolkodásukat és üzleti kapcsolataikat alapvetően formálják és befolyásolják ezek a keretfeltételek. Ha ezt a struktúrát, mint egy felületet fogjuk fel, akkor a gazdasági szervezetek és az általuk létrehozott hálózatok ebben a rendszerben helyezkednek el és működnek. A hálózatban megvalósuló interakciók ezen a háttérfelületen zajlanak, mely háttér tulajdonságai nagyban meghatározzák a gazdasági szereplők viselkedését, az általuk kialakított kapcsolatok minőségét és dinamikáját. Mindez a gazdaság egész rendszerében alapvetően hat a gazdasági interakciók, a szervezetek közötti együttműködések formáira és jellegére (Kemelgor 2002). A következőkben a társadalmi tőkét mint a hálózatok interakcióinak „határfelületként” vizsgáljuk meg a társadalom és gazdaság hálózati jelenségeinek tartalmaként.

3.1. Az „entrepreneur”, mint gazdasági aktor

Westlund és Bolton (2003) a társadalmi tőkét az „entrepreneur” és annak társadalmi aktivitása köré rendezi el, képezi le a gazdaság működésében betöltött szerepét. Ebben a megközelítésben a társadalmi tőke egyfajta kollektív tudatformaként fogalmazható meg, mely gyarapítja az egyének humántőkéjét. Ez a közös tudatforma tapasztalati percepcióként alapozza meg a kölcsönös bizalmat (ld. fentebb a társadalmi tőke működését), csökkenti a tanulás és tudásadás tranzakciós költségét, növeli a közös akciók és együttműködés lehetőségét. A társadalmi tőke direkt pozitív extern hatásokat generál az avval bírók számára, melynek lényege hogy csökkenti klasszikus tőkeelemek megszerzéséhez (pénzügyi tőke és reál tőke) és felhasználásához (új alternatívák, innováció és nagyobb megtérülés) szükséges *kapcsolati relációk tranzakciós költségét* (2. ábra).

2. ábra A tőkeformák transzformációja és erőforrások elérése



Forrás: Westlund–Bolton (2003, 89. o.) alapján saját szerkesztés

A társadalmi tőke azt a viszonyrendszert és kontextusokat írja le, melyet a személy, vagy gazdasági szervezet tagja feltételez, átél és tapasztal a hálózatban való részvételkor (többé-kevésbé intézményesült formális és informális kapcsolatok, hálózat, bizalom és lojalitás). A társadalmi tőke tehát az egyén számára létező (megélt) és használható erőforrásként fogható fel, melyet egy szervezet (pl. egy vállalkozás) tagjaként felhasználhat saját boldogulásának érdekében, mind a szervezet sikere érdekében.

Az egyén számára is akkor működik a társadalmi tőke, ha (1) megfelelő a környezet interakciók kialakítására más személyekkel, valamint (2) él ezekkel a lehetőségekkel. Amennyiben pl. a társadalmi környezetet a bizalom hiánya és az opportunisták (zsákmányoló) magatartásformák sűrűn jellemzik, az egyén racionális válasza a zárkózás, és hogy lassan enged másokat kapcsolati közelségbe. Ha mindezt gazdasági tartalommal töltjük fel, akkor az egyének által hordozott társadalmi tőke a szervezetek, vállalkozások társadalmi tőkéjének a részeként működik akár formális vagy informális szinten. Amennyiben a szervezetek között létrejövő interakciókat a bizalom, az együttműködés és lojalitás kíséri a társadalmi tőke részeként, akkor könnyebben és gyorsabban (alacsonyabb tranzakciós költségek mellett) alakítanak ki előnyös együttműködéseket a gazdasági szereplők, mivel csökkenteni tudják a kockázatokat. Ellenkező esetben, ha a társadalmi tőke szintje alacsony, a bizalom hiánya növeli a vélt bizonytalanságot a kapcsolatok kiépítésében, a potenciális partnerek nehezen (magas tranzakciós költségek mellett) építenek ki kapcsolatokat, főleg kölcsönös függőségen alapuló együttműködéseket, mivel alapvetően zárkóztak.

A társadalmi tőke létrehozásában és működésében az interakciók gyakorisága meghatározó, általa gyarapszik és adaptálódik, mint az együttműködés-cselekvés társadalmi háttérfeltételeinek és visszacsatoló megvalósulásának kifejeződése.

A *társadalmi hálózat* elmélete a szociológia koncepciója, mely a szervezetek keletkezését magyarázó közgazdaságtan alternatív megközelítése. „Az intézményi közgazdaságtan a hierarchikus szervezetek és intézmények létrejöttét a korlátozott racionalitás és az opportunizmus tranzakciós költségeinek problémáit kezelő alternatívaként fogalmazza meg, egy tisztán piaci alapon szerveződő gazdaságban. Az intézményi közgazdaságtan a vállalat kialakulását a tranzakciós költségek internalizálásában határozza meg, melynek eredményeként a bizalom magában a gazdasági rendszerben intézményesül. A szociológusok megközelítésében azonban a szereplők közti explicit és implicit szerződések a bizalom helyettesítői, a szerződéses viszonyokban rejlő szankcionáló és ösztönző viszonyok következtében” (Patik 2004, 181. o.).

A társadalmi hálózat a szociológia koncepcionális magyarázata az empirikus kutatások felismeréseire, miszerint a gazdaságban a szervezetek miért és minként mutatnak hajlandóságot a kooperációra, túlmenően a pusztán tranzakciókra és piaci modellre építő gazdaságelmélet feltételezésein. Ennek magyarázata a társadalmi hálózatban, a vállalkozások adminisztratív határainak átjárhatóságában rejlik, ahol az interperszonális kapcsolatok kitágítják a vállalkozások erőforráskorlátait. A társadalmi (sok tekintetben informális) kapcsolatokon keresztül hálózati, gazdasági-üzleti típusú erőforrások válnak elérhetővé (Gordon–McCann 2000; Patik 2004).¹⁰

A társadalom által megformált gazdasági hálózatkapcsolatok alapjait „is” a bizalom, a megélt és működő társadalmi tőke adja, ahol a viszonyrendszereket három tulajdonság jellemzi (Patik 2004, 181. o.):

¹⁰ Tipikusan ilyen erőforrások a tudás és az információ, valamint a befolyás (befolyásolás képessége).

- „A társadalmi hálózaton belül a vállalkozások a másik fél opportunistá (zsák-mányoló) magatartásának félelme nélkül vállalnak fel kölcsönös függőségeket eredményező közös feladatokat
- A vállalkozók szankciók (megtorlás) nélkül rendezhetik át kapcsolataikat
- A szereplők hajlandóak egységesen csoportként fellépni, a kölcsönösen előnyös célok megvalósítása érdekében”

„A társadalmi hálózatok modelljében a (gazdasági) kapcsolatok szorosságát a társadalmi beágyazottsággal írhatjuk le. A társadalmi hálózatok az egyéneket és a csoportokat, közösséget érintő folyamatos cselekvések, a hálózaton belüli interakciók kombinációja által létrehozott és fenntartott társadalmi tőke tartós megjelenési formái” (Patik 2004, 181. o.).

3.2. A társadalmi tőke a gazdasági szervezetek közti kapcsolathálózatokban

A közgazdaságtan és a gazdálkodástudományok több megközelítést fogalmaz meg abban a tekintetben, hogy a „vállalkozás” mint társadalmilag intézményesült gazdasági célok elérésére létrejött szervezet egy adott társadalmi környezet kultúrafüggő jelensége, vagy egy univerzálisan megfogalmazható gazdasági entitás. A gazdasági szervezetek és szervezetközi együttműködések vizsgálatában számos kutatás született, melyek a szervezeti kultúrák, és az azt meghatározó tényezők hatásait vizsgálták az üzleti kapcsolatokra (Kemelgor 2002).

Borgatti és Foster (2003, 993-1000. o.) a vállalati kapcsolathálózatok irodalmának fő kutatási irányait rendszerezve társadalmi tőkét makro-orientációjú hálózati paradigmák körébe sorolják. A vállalatok kapcsolathálózatának további elméleti irányait és annak tartalmát átvizsgálva számtalan, a társadalmi tőke elemeiként az egyéni cselekvésmintákat, a csoportok szintjén az együttműködést és akciókat meghatározó viszonyulásokat fedezhetünk fel. A hálózati paradigma, és a vállalati kapcsolathálózatok elméleti irányai ezeket külön-külön számbavéve vizsgálja, hiszen más hálózatelméleti tétel leképeződései.

A „kapcsolat” kifejezést sokszor igen tág spektrumban használják az üzleti viszonyok és kölcsönhatások különböző aspektusának leírására, míg a szervezetek közötti interakciók a minimális (alkalmi) kapcsolatoktól egészen a személyes barátságig, stratégiai partnerségig terjedhetnek, melyből „mindent” számba véve a társadalom szintjén értelmezhető relatív és viszonylagos kölcsönhatási rendszert kapunk. A kölcsönhatások relativitása azt jelenti, hogy a hálózat minden tagja közvetlen vagy közvetett kapcsolatban áll a hálózat többi szereplőjével. Kölcsönhatásai így relatívak más szereplőkhöz és az őket körülvevőkhöz. A viszonylagosság a szereplők közt fennálló kölcsönös függőségek eredménye. A kölcsönös függések rendszere adja a struktúrát melyben a folyamatosan ismétlődő interakció végbemejgy, de struktúra maga is az interakciók és viszonylagos kapcsolatok terméke, melyben a kapcsolatok dinamikusan változhatnak. Ezen kölcsönhatások a hálózatban szereplők szubjektív észlelésein alapulnak. A viszonylagosság tehát úgy is létezhet (és legtöbbször létezik

is), hogy a szereplők nincsenek annak tudatában, így a gazdaság tapasztalt szerkezetét jellemző általános összefonódások természetesnek vehetők. A kapcsoltág áthatja a szereplők magukról és a többi szereplőről alkotott képét, saját és mások erőforrásait, kapcsolatait illetően (Ford–Håkansson 2006).

A termelési folyamatok diverzifikációja, a vállalati kiszervezés előtérbe hozta az együttműködési formák szükségszerű fejlődését. Ma egy ágazaton belül jóval több vállalatközi kapcsolatot találunk, mint 35-40 évvel ezelőtt, így a kapcsolatok a sikeres vállalati működés alapkövévé vált (Dicken 2003). Az együttműködések hatékonyságát, az üzleti partnerek együttműködését alapvetően határozza meg az, hogy milyen minőségű kapcsolatokat és kommunikációt képesek a szervezetek folytatni (Achrol–Kotler 1999; Castells 2000). Ebben döntős szerepet tölt be a szervezeti kultúra mely az adott szervezet, a személyek közös célokra szerveződő csoportjának a társadalomból hozott viselkedési és reagálási mintázatait is hordozza.

3.3. Társadalmi tőke és térbeliség

A globális világ gazdaságtanának paradoxonát, az úgynevezett „globális-lokális paradoxont” Porter (1998, 2000) fogalmazta meg, mely szerint a gazdasági folyamatok globalizálódása mellett a vállalati stratégiák kulcstevékenységeit a földrajzi koncentráció jellemzi. A versenyben való helytállás keretében olyan lokalitásokat választanak kulcstevékenységeiknek, melyek máshol nem elérhető tényezőket, versenyelőnyöket kínálnak a vállalatok számára.

A nemzeti kultúra egyfajta keretként fogható fel, melyet hétköznapian mentalitásként írhatnánk le (akár társadalmi vagy üzleti jellegűen). A regionális tudományok és a közgazdaságtan felismerték ezen túlmenően a lokalitások jelentőségét, mint a szervezeti interakciók földrajzi közelségét sűrítő helyet (Lengyel 2010). A hely, pontosabban a térbeli közelség szerepe az interakciók térbeli és időbeli sűrűségének, és az interperszonális kapcsolatok jelentőségében áll. A helyi kultúra egy olyan folyamat eredményét jelenti, melyben az egyének (pl. a vállalkozók és menedzserek) azonosságukat, identitásukat egy térben körülhatárolt közösség tagjaként fogalmazza meg. Ezt az identitást (normák és viselkedésminták elfogadását, gyakorlását) a lokális hálózatok értelmezésében a vállalkozók (tulajdonosok és menedzserek) és vállalkozások valamint a stakeholder-szervezetek egymás közti interakcióinak közvetítő és hordozó közegeként írhatjuk le. Ez a miliő alapvető hatással van a térség gazdasági életében a szervezetek közötti interakciókban, kiemelten a személyek kapcsolati hálójára nagyban építő üzleti kooperációk létrejöttében.

A globális világ gazdaságban felértékelődik a térségek szerepe a vállalatok, versenyelőnyök és az üzleti környezet kölcsönhatásában. A lokális üzleti környezet egyik legnagyobb előnye az, hogy a versenyelőnyök (a tudás, a speciális kapcsolódó szolgáltatások, az üzleti hálózatok) koncentráltan vannak jelen, felgyorsítva a szereplők közti interakciókat a formális vállalati kapcsolatokon és együttműködések ismétlődő és tanuló mechanizmusain, valamint a talán még nagyobb jelentőséggel bíró interperszonális kapcsolatokon keresztül. A lokális üzleti hálózatok ereje abban

rejlük, hogy képesek pozitív externáliákat gerjeszteni, hálózati erőforrásokat létrehozni, melyekhez a térségben jelenlévő és a hálózatban résztvevő szervezetek és egyének hozzáférnek, de a térségen kívüliek csak igen korlátozottan vagy nagyobb tranzakciós költséggel. Az lokáláis/regionális üzleti hálózatok modelljének egyik fő jelentősége a KKV szektor versenyképessé tétele, melyek a hálózatban képesek lehetnek az erőforráskorlátaikat megkerülni az együttműködések révén (Westlund–Bolton 2003). Az együttműködések nem jöhetnek létre anélkül, hogy a hálózat szereplői ne köteleződjenek el egymás és közös célok felé. Mindebben kiemelt szerepe van a megfelelő szervezeti kultúráknak, melyek a szervezetek együttélését meghatározzák, valamint a bizalomnak, mely csökkenti a tranzakciók szükségtelen költségét. A hálózat struktúráját megalapozó, a (térségi) társadalom számára a kulturális-gazdasági-politikai interakciók intézményesült rendszerét azonosíthatjuk társadalmi tőke képében (Ford–Håkansson 2006).

4. A társadalmi tőke jelentősége az innovációban

A kölcsönös függőség jelensége soha nem került olyannyira előtérbe, mint napjainkban. A cégek egyre inkább speciális erőforrásokat és képességeket fejlesztenek ki, minél jobban definiálva és fejlesztve erősségeiket. Az érem másik oldalán azonban megjelenik a függőség, mely magából a specializációból adódik. A szervezetek ugyanis rászorulnak más szervezetekre, hogy saját folyamataikat is hatékonyan tudják végrehajtani. A kooperatív és kölcsönösen előnyös együttműködéseket a kölcsönös függőség megjelenése követi.

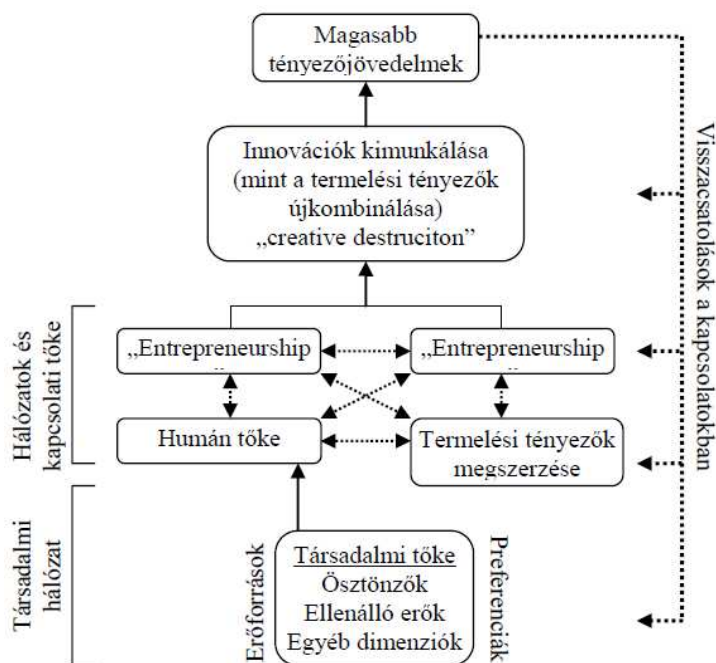
A hálózati típusú együttműködések és szervezetek (legyenek azok vállalatok, üzleti szolgáltatók, vagy tudásintézmények) közötti kapcsolatok egyik legintenzívebb terepe az innovációk megformálása. Az innováció mai, modern folyamataiban számos szereplő vesz részt, ahol kulcsfontosságúvá válik az együttműködések szervezeti megfogalmazása a diádok és a rendszer szintjén. Az innovációban a szereplők saját speciális kompetenciáikat kombinálják közös célok, csak „együtt” megvalósítható eredmények érdekében. A közös célok elérésétől függ az egyes szereplők sikere és a hálózat szintjén a „rendszer” eredményessége. Az innovációs folyamat alapvető tulajdonsága a (1) *bizonytalanság* és több szereplő esetén feltétele a kölcsönös (2) *tanulás*. A társadalmi tőke szerepe főleg e két kontextus kapcsolatán válik kiemelten fontossá.

Ahogy korábban láttuk a társadalmi tőke jelentősége, pozitív extern hatása, a *kapcsolati relációk tranzakciós költségének csökkentésében* rejlik (Westlund–Bolton 2003). Az innováció folyamatában a bizonytalanságot – túllépve az egyszeri vagy ismétlődő tranzakciós kapcsolat szintjén – felerősíti a függőség hatása. A felek egymásrautaltsága és az együttműködések „kényszere” így még erősebbé válik. Mindezzel párhuzamosan a diádok kapcsolatain túl a teljes rendszert jellemzik ezek a bizonytalanságok a kapcsolatok és az eredményességet meghatározó koordináció

szintjén. Ennek eredményeként a modern, több szereplős (hálózati) innováció folyamatában a szereplők saját kapcsolati menedzsmentjükön túlnyúló bizonytalanságokkal szembesülnek. Egy ilyen bizonytalanságokkal és – az egyes szereplők által birtokolt, speciális erőforrások egymásrautaltságából adódó – függőségekkel terhelt rendszerben kiemelt szerepe van a rendszert „összeragasztó” (stabilizáló) és egyben „olajozó” (interakciókat támogató) közös nevezőnek (ld. fentebb Patik 2004, 177. o.).

A társadalmi tőke megtartó, összekötő szerepe a gazdaság innovációs folyamataiban résztvevők kockázatviselési képességének megalapozásában, a partnerek egymáshoz és a rendszer többi eleméhez kötődő, sokszor általuk nem kontrollálható bizonytalanságok felvállalásában van. A társadalmi tőke által jelképezett üzleti bizalom a bizonytalanságot nem szünteti meg, „csak” elviselhetőbbé teszi. A szereplők a közös célok érdekében saját erőforrásaikat (ld. tőkejavak) bocsátják egy több fél által befolyásolt folyamat rendelkezésére, melynek eredménye és az egyes felek által észlelt siker nagyban a rendszer egészének eredményességétől (ide értve a koordinációt) függ. Westlund és Bolton (2003) az innovációban a társadalmi tőke szerepét Schumpeter és az „entrepreneur” kapcsán a termelői többlet létrehozása pozitív visszacsatolásként jeleníti meg a gazdaság rendszerében (3. ábra).

3. ábra A társadalmi tőke szerepe az innovációs folyamatok munkálásában



Forrás: Westlund–Bolton (2003, 95. o.) alapján saját szerkesztés

Westlund és Bolton (2003) a társadalmi tőke szintjén erőforrásokat és preferenciákat azonosít, melyek a társadalmi hálózat kapcsolatait és kapcsolatok megélt hasznosságának tapasztalatait, trajektóriáit jelöli (ld. bizalom vagy opportunizmus). A társadalmi tőke bázisán jönnek létre a tranzakciók és a gazdasági szereplők együttműködései. A gazdaság hálózataiban a humán tőke és termelési tényezők kombinálódnak az „entrepreneur” tevékenységében. A humán tőke a társadalmi tőkén alapszik, mely a Bourdieu féle átváltások rendszerében lehetőséget teremt a termelési tényezők megszerzésére és felhasználására. A társadalmi tőke másik szerepe a hálózat stabilitásában és az interakciós folyamatokban van, ahol az egyes szereplők hálózati erőforrásokhoz, mások által létrehozott teljesítményekhez férnek hozzá. A szereplőkhöz kötődő speciális erőforrások és teljesítmények kapcsoltságai hozzák létre az együttműködésekben keresztül a rendszer teljesítményét.

A szereplők tehát egyéni tevékenységükben (entrepreneurship) implicit módon a hálózat erőforrásait tudhatják maguk mögött az innováció kimunkálásában, saját teljesítményük is inputként szolgálhat más hálózati szereplők számára, illetve a függőségek miatt szükséges az együttműködésekben felépülő rendszerben az innováció megformálásában. A rendszer azonban nem statikus, a folyamatok dinamikusak, a rendszer időbeliséggel rendelkezik és változások jellemzik, a szereplők folyamatos adaptációja mellett. Egyes szereplők kiválnak a rendszerből, más szereplők bekapcsolódnak. A társadalmi tőke funkciója tehát abban rejlik, hogy stabilitást biztosít a társadalom hálózataiban, lehetővé teszi a gazdaság rendszerében az együttműködések kialakulását, fejlődését, és újak létrejöttét, megalapozva az erőforrások újfajta kombinálását („entrepreneurship” hálózat), az innovációk megformálását.

4.1. Regionális innovációs rendszerek és társadalmi tőke összefüggései

A regionális gazdaság és az abba beágyazott innovációs rendszerek egy sajátos kontextust jelentenek, melyben a tudás létrehozása, diffúziója és hasznosítása végbe megy. A különböző innovációs elméletek azokat a mintázatokat igyekeznek azonosítani, melyek meghatározzák azt, hogy hogyan, és milyen körülmények közt ágyazódik be az innováció folyamata. Ezek az innovációs elméletek a technológiai fejlődést, az innováció folyamatát egy holisztikus környezetben helyezik el, melyben mind a kapcsolatok, mind a szereplők, mind azok motivációi, mind az interakciós tér meghatározó elemei a megvalósult innovációs folyamatoknak (Ács–Varga 2000; Bajmócy 2008). A társadalmi tőke az innovációs folyamatokban az egyes szereplők kapcsolatainak, együttműködéseinek és motivációnak társadalmi beágyazottságát írja le és magyarázza.

A *regionális innovációs rendszerek* (Cooke 1998) a *tanuló régiók* (Morgan 2007), *innovációs miliő* (Camagni 1995) elméletei az innovációs rendszer determinánsaiban az intézményi környezet, a hálózatok és kapcsolatok szerepét vizsgálja, melyek meghatározzák az innovációs struktúrát és folyamatait (Lundvall 1992; Cooke–Leydesdorff 2006). Az innovációs rendszerek elmélete az innováció dinamikus rendszfolyamatait – mint a regionális intézmények és hálózatok interakcióját –

egy sajátos társadalmi és gazdasági környezetbe ágyazottan értelmezi (*innovációs miliő*), melyben a kooperatív kapcsolatok funkcionális működésében nagy jelentőséggel bír a szocio-kulturális tér. A társadalmi tőke ennek a szoci-kulturális térnek a „hálózati” leképeződése a társadalom hálózataiban, a személyek és csoportok egymást átfedő és kiegészítő kapcsolathálózataiban. Ezek az intézményi kapcsolati formák és üzleti hálózatok a régióban egyedileg értelmezhetően vannak jelen, melyben a kooperációs formák hatékonysága és innovációs potenciálja a régió endogén erőforrása (Gordon–McCann 2000; Knobens–Oerlemans 2006; Wolfe 2002). Mindezen folyamatok (kockázatok csökkentése, információáramlás, és közös szervezatközi, hálózati tudások felhalmozása) kedvezőek az innovációk megvalósításában, mint a térségi vállalatok versenyelőnyeinek forrása (Lengyel 2010). Röviden megfogalmazva a gazdasági teljesítmények térbeli eltérései mögött az innovációs környezet és folyamatok különbségei állnak, melyek meghatározzák az egyes régiók innovációs potenciálját és megvalósuló innovációs teljesítményét.

A tudás alapú gazdaságban, a globalizáció körülményei között az innovációk létrehozására képes környezet jelenti a vállalatok számára a stratégiai versenyelőnyöket, mindemellett a vállalatok és hálózatok, a lokális együttműködések és helyi beágyazottsága is előtérbe kerül a vállalati versenyelőnyök fenntartásában (Lengyel 2010).

A szakirodalom több helyen is bemutatja a társadalmi tőke pozitív keretfeltételként való értelmezése mellett annak negatív externáliaként ható megvalósulását. A társadalmi tőke a gazdaság szerveződésében adott esetben egyértelműen negatívan hathat, ha nem versenyképes hálózati mechanizmusokat kódol és örökít tovább (pl. opportunist magatartásformák sikeressége). Westlund és Bolton (2003) a társadalmi tőke az innováció és a térségek gazdasági fejlődése kapcsán emeli ki a társadalmi struktúrák, ide értve a politika és befolyási övezetek szerveződését a térségi gazdaságok bezáródásának és lemaradásának háttérében. A társadalmi tőke kapcsán egyes hálózatok uralkodóvá válhatnak a társadalomban, később adott esetben korlátozó módon befolyásolva annak adaptív fejlődését.

Westlund és Bolton (2003) a hanyatló iparágakban bezáródott térségek szakirodalomban elemzett példáit emelik ki. Ezekben a térségekben a társadalom és a gazdaság kapcsolathálózataiban a korábban meghatározó politikai és üzleti csoportok kapcsolatai és befolyása megakadályozták az új típusú gazdasági-politikai-társadalmi hálózati mezők kialakulását (ld. korábban Bourdieu). Tipikus példaként hozza Westlund és Bolton (2003) a szakszervezetek társadalmi tevékenységét, vagy a hatalmi viszonyok konzerválásában érdekelt politikai erők és üzleti körök kapcsolatait, melyek akadályozhatják, vagy nagyban hátráltathatják egy térségben a gazdasági szerkezetváltását, az innováció „creative destruction” folyamatát. A társadalomban uralkodó hálózatok tehát pontosan a kooperációs magatartás gyakorlásával akadályozzák az adott esetben számukra kedvezőtlen folyamatok érvényesülését.

5. Összegzés

A gazdaság társadalmi beágyazottságát Granovetter (2001) fogalmazta meg a hálózati paradigmák, a szociológia és a közgazdaságtan új eredményeire alapozva. A regionális tudományok egyértelműen hívják fel a figyelmet a gazdasági teljesítmények, az innovációs rendszerek intézményi keretfeltételeinek, az üzleti kapcsolatok tranzakciós tartalma mögött húzódó társadalmi viszonyok jelentőségére.

A társadalmi tőke egy lehetséges válasz ennek a szocio-kulturális térnek (legyen az valós, vagy kognitív tér) a hálózati mechanizmusként való megfogalmazásában. A társadalmi tőke megjelenési formáiként a társadalmi hálózatokat azonosíthatjuk, ahol a kapcsolatokat az értékek, normákat, a bizalom, az információk alapozzák meg, a társadalmi tőke képezi az együttműködések és cselekvések megvalósulásának mechanizmusait. A társadalmi tőkét a gazdasági-társadalmi interakciókban, a „tisztességes” verseny, az együttműködés, kiemelten a tanulás és tudásdiffúzió alapvető intézményi keretfeltételeként tekintve szolgáltatja az alapot az üzleti szervezetek tranzakcióiban, a hálózati erőforrások létrehozásában, tágan személve az innovációk társadalmi megformálásában.

A társadalmi tőke erőforrásként való értelmezése viszonylagos, hiszen egy adott közösséget tekintve közjóság jelleggel él, és válhat mindenki hasznára. A globális gazdaságban a hely szerepének felértékelődésével azonban a társadalmat, a gazdaságot, a politikai intézményrendszert szervező intézményi keret és háttérfeltételek meghatározóvá válnak az egyes térségek versenyképességében, a vállalatok versengő-együttműködő sikerességében.

A társadalmi tőke szemlélete, és fundamentális szerepe a gazdasági tranzakciókban, a szervezetek közötti együttműködések létrejöttében fontos tanulságokat szolgáltathat a hazai viszonylatokban is. Vadasi (2009) kutatásában a társadalmi tőke, kiemelten a bizalom jelenlétét vagy hiányának társadalmi lenyomatait vizsgálta a gazdasági hálózatok létrejöttében és működésében. Vizsgálatát több országra kiterjesztve végezte el. Eredményei és kutatásának tanulságai azt sugallják, hogy azokban a társadalmakban, országokban ahol fejlett és magas szintű a társadalmi tőke, ott jól prosperáló gazdasági hálózatok képesek működni, megalapozva az innováció alapú gazdaságot. Az alacsony társadalmi tőkével bíró és a bizalom hiányával szembesülő társadalmakban evvel szemben a pusztán tranzakciós típusú üzleti kapcsolatok dominálnak, mivel hiányzik az együttműködés és kooperatív viselkedési minta a gazdasági kapcsolatokat determináló szociokulturális társadalmi közegben.

Felhasznált irodalom

- Achrol, R. S. – Kotler, P. (1999): Marketing in the Network Economy. *Journal of Marketing*, 63, pp. 63-146.
- Ács Z. – Varga A. (2000): Térbeliség, endogén növekedés és innováció. *Tér és Társadalom*, 4, pp. 23-39.

- Bajmócy Z. (2008): A regionális innovációs képesség értelmezése és számbavétele a tanulás-alapú gazdaságban. In Lengyel I. – Lukovics M. (szerk.): *Kérdőjelek a régiók gazdasági fejlődésében*. JATEPress, Szeged, pp. 26-46.
- Bourdieu, P. (1997): Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In Angelusz R. (szerk.): *A társadalmi rétegződés komponensei*. Új Mandátum, Budapest.
- Bourdieu, P. (2000): A mezők logikája. In Felkai G – Némedi D. – Somlai P. (szerk.): *Olvasókönyv a szociológia történetéhez. Szociológiai irányzatok a XX. században*. Új Mandátum Könyvkiadó, Budapest, pp. 418-431.
- Bourdieu, P. (2005): Principles of an Economic Anthropolgy. In Smellser, N. J. – Swedberg, R. (eds): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press, Princeton.
- Borgatti, S. P. – Foster, P. C. (2003): The network paradigm in organisational network: a review and typology. *Journal of Management*, 6, pp. 991-1013.
- Burt, R. S. (2000): The network structure of social capital. *Research in Organizational Behaviour*, 22, pp. 345-423.
- Camagni, R. (1995): The concept of innovative milieu and its relevance for public policies in European lagging regions. *Regional Science*, 4, pp. 317-340.
- Castells, M. (2000): *The Rise of the Network Society*. Blackwell Publisher, Oxford.
- Castells, M. (2005): *A hálózati társadalom kialakulása. Az információ kora: Gazdaság, társadalom és kultúra*. (I. kötet). Gondolat-Infonia, Budapest.
- Csizmadia Z. – Grosz A. (2011): *Innováció és együttműködés. A kapcsolathálózatok innovációra gyakorolt hatása*. MTA-RKK, Pécs-Győr.
- Coleman, J. S. (1990): *Foundations of Social Theory*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Cooke, P. (1998): Origins of the concept. In Braczyk H. – Cooke, P. (eds): *Regional Innovation Systems*. UCL Press, London.
- Cooke, P. – Leydesdorff, L. (2006): Regional development in the knowledge-based economy: the construction advantage. *Journal of Technology Transfer*, 1, pp. 5-15.
- Dicken, P. (2003): *Global Shift. Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*. SAGE Publication, London.
- EC (2007): *The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe*. EC, Brussels.
- Field, J. (2003): *Social Capital*. Routledge, London.
- Ford, D. – Håkansson, H. (2006): The Idea of Interaction. *IMP Journal*, 1, pp. 4-27.
- Fukuyama, F. (1999): *Social Capital and Civil Society*. The Institute of Public Policy, George Mason University. IMF.
- Füzér K. – Gerő M. – Zongor G. (2005): *A társadalmi tőke növelésének lehetőségei fejlesztéspolitikai eszközökkel*. TÁRKI, Budapest.
- Gordon, I. R. – McCann, P. (2000): Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks? *Urban Studies*, 3, pp. 513-532.
- Gödri I. (2010): *Migráció a kapcsolatok hálójában. A kapcsolati tőke és a kapcsolathálózatok jelenléte és szerepe az ezredvégi magyarországi bevándorlásban*. Kutatási jelentés. KSH Népeségtudományi Kutató Intézet, Budapest.
- Granovetter, M (2001): A gazdasági intézmények társadalmi megformálása: a beágyazottság problémája. In Lengyel Gy. – Szántó Z. (szerk.): *A gazdasági élet szociológiája*. Aula Kiadó, Budapest, pp. 61-78.

- Granovetter, M. (2005): The impact of social structure on economic outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, 1, pp. 33-50.
- Hardin, R. (1999): Social Capital. In Alt, J. – Levi, M. (eds): *Competition and Cooperation: Conversations with Nobelists about Economics and Political Science*. Russell Sage Foundation, New York, pp. 170-189.
- Kemelgor, B. H. (2002): A Comparative Analysis of Corporate Entrepreneurial Orientation Between Selected Firms in the Netherlands and the USA. *Entrepreneurship and Regional Development*, 14, pp. 67-87.
- Knoben, J. – Oerlemans, L. (2006): Proximity and inter-organizational collaboration: A literature review. *International Journal of Management*, 2, pp. 71-89.
- Lengyel I. (2010): *Regionális gazdaságfejlesztést. Versenyképesség, klaszterek és alulról szerveződő stratégiák*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Lengyel I. (2012): Regionális növekedés, fejlődés, területi tőke és versenyképesség. In Bajmócy Z. – Lengyel I. – Málovics Gy. (szerk.): *Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság*. JATEPress, Szeged, pp. 151-174.
- Lundvall, B. A. (1992): *National System of Innovation: Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Pinter, London.
- Moran, P. (2005): Structural vs. relational embeddedness: Social capital and managerial performance. *Strategic Management Journal*, 4, pp. 403-426.
- Morgan, K. (2007): The learning region: institutions, innovation and regional renewal. *Regional Studies*, 2, pp. 147-159.
- Orbán A. – Szántó Z. (2000): Társadalmi tőke. *Erdélyi társadalom*, 2, pp. 55-70.
- Patik R. (2004): A társadalom és kultúra hatása a hálózatosodásra. In Czagány L. – Garai L. (szerk.): *A szociális identitás, az információ és a piac. Az SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei 2004*. JATEPres, Szeged, pp. 168-185.
- Porter, M. E. (1998): *On Competition*. Free Press, New York
- Porter, M. E. (2000): Location, competition and economic development. Local clusters in global economy. *Economic Development Quarterly*, 1, pp. 15-34.
- Putnam, R. D. (1993): *Making democracy work. Civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press, Princeton.
- Sík E. (2006): Tőke-e a kapcsolati tőke, és ha igen, mennyiben nem. *Szociológiai Szemle*, 2, pp. 72-95.
- Smith-Doerr, L. – Powell, W. W. (2005): Networks and economic life. In Smelsner, N. J. – Swedberg, R. (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*. Russell Sage Foundation, New York.
- Stiglitz, J. E. (1999): Formal and Informal Institutions. In Dasgupta P. – Serageldin, I. (eds): *Social Capital. A Multifaceted Perspective*. World Bank, Washington, pp. 59-69.
- Szántó Z. (1994): A gazdaság társadalmi beágyazottsága. *Szociológiai Szemle*, 3, pp. 141-145.
- Vadasi A. (2009): *A bizalom és a bizalomhiány hatása a vállalkozói hálózatok működésére. A bizalom hatása az együttműködések makroregionális rendszerére nemzetközi és hazai példák tükrében*. Doktori értekezés. Pécsi Tudományegyetem, Pécs.
- Westlund, H. (2006): *Social capital in the knowledge economy: Theory and empirics*. Springer, Heidelberg-New York.
- Westlund, H. – Bolton, (2003): Local social capital and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 21, pp. 77-113.

-
- Wolfe, D. A. (2002): Social Capital and Cluster Development in Learning Regions. In Holbrook, J. A. – Wolfe, D. A. (eds): *Knowledge, Clusters and Regional Innovation. Economic Development in Canada*. McGill Queen's University Press, Montreal, pp. 11-38.

Az innováció szerepe a városrégiók versenyképességében

Horváth Sarolta Noémi¹

A városok, illetve városrégiók közötti verseny sajátos, amelynek az alapvető célja az, hogy az adott térségben nőjön az összjövedelem, ezáltal a társadalmi jólét. Különböző közgazdasági modellekre támaszkodva a regionális tudományon belül is más-más feltevések fogalmazódnak meg, és így a különböző feltételekkel bíró, eltérő fejlettségű városrégiók gazdasági felzárkózásáról is eltérő következtetések látnak napvilágot. Napjainkban azonban nyilvánvalóvá vált, hogy az adott térség innovációs potenciálja nagymértékben befolyásolja a városrégiók versenyképességét.

Tanulmányomban elsősorban a városrégiók példáján az endogén fejlődés szemszögéből a térségi versenyképesség és a térségi innováció főbb összefüggéseit tárom fel. A területi versenyképességet kifejező lehetséges indikátorok körének meghatározására teszek kísérletet. Azokat a mutatókat választom ki, amelyek az általam feltérképezett nemzetközi versenyképességi vizsgálatok többségében szerepelnek.

Kulcsszavak: innováció, városrégiók, versenyképesség, fejlődés

1. Bevezetés

Az adott térség gazdaságfejlesztése főként a térség versenyképességének javítására irányuló azon programokat jelenti, amelyek a munkahelyek teremtésére fókuszálnak az üzleti szektorban. A programok kidolgozásánál elengedhetetlen figyelembe venni, hogy mindegyik térség más gazdasági aktivitással, illetve üzleti környezettel rendelkezik, ebből következően habár lehetnek olyan esetek, amikor szükség van a központi kormányzati (keynesi jellegű) beavatkozásokra, viszont ezen túlmenően mindegyik térségben egyedi, az endogén sajátosságokra épülő, alulról szerveződő, többszektorú integrált gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozása szükséges. Köszönhetően ennek a felismerésnek napjainkban a regionális és lokális gazdaságfejlesztési elméletek nyertek teret (Lengyel 2010a).

A lokális gazdaságfejlesztési elméletek rámutattak arra, hogy a városoknak, illetve a városrégióknak meghatározott szerepe van a versenyképesség növelésében,

¹ Horváth Sarolta Noémi, PhD-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged).

Jelen tanulmány megjelenését „Az SZTE Kutatóegyetemi Kiválósági Központ tudásbázisának kiszélesítése és hosszú távú szakmai fenntarthatóságának megalapozása a kiváló tudományos utánpótlás biztosításával” című, TAMOP-4.2.2/B-10/1-2010-0012 azonosítószámú projekt támogatja.

melyet a modern tudásalapú gazdaságokban a térség innovációs potenciálja befolyásol leginkább.

Napjainkban az egyik fő kutatási irány a regionális tudományokon belül a térségek innovációs potenciáljának mérése, majd olyan elméletek kidolgozása, mely segítené a versenyképesség előmozdítását. Az innovációs rendszer elméletek rámutatnak az innovációs folyamatot befolyásoló tényezők sokféleségére, melyek különböző szinten (városi, városrégiós, régiós, nemzeti, iparági stb.) generálnak különböző mérési kihívásokat.

Jelen tanulmányban elsőként a városrégió fogalmi meghatározását végzem el, amelynek során a jelentősebb nemzetközi szakirodalmi forrásokra támaszkodom, emellett igyekszem körüljárni a hazai viszonyok között alkalmazható városrégiós fogalmat és annak meghatározási kereteit. Azt követően a legjelentősebb versenyképességi definíciókat mutatom be, majd rátérek a városrégiók versenyképességének mérésére. A városrégiók versenyképességét indikátorok segítségével határozhatjuk meg. Ennek keretében elsőként a nemzetközi szakirodalomban fellelhető lehetséges mutatókat térképezem fel, és ezek alapján teszek javaslatot a Magyarországon használhatóakra. Végezetül a közgazdasági növekedési és fejlődési irányzatokat mutatom be abból a szempontból, hogy azokhoz miként köthető a versenyképesség. A városrégiók versenyképességét és innovációs rendszerét a regionális endogén fejlődésre fókuszálva kívánom összekapcsolni.

2. A városrégiók felértékelődése

Számos tanulmány kezdődik azzal a ténymegállapítással, hogy a 21. század elejére a Föld népességének több mint a fele városokban él. Ennek a valódi jelentőségét nem a városlakók többségbe kerülése adja meg, hanem „*a városok növekvő gazdasági irányító szerepe, a modern, kreatív gazdaság nagyvárosi koncentrációja, a városokban összpontosuló politikai hatalom*” (Enyedi 2009, 295. o.).

A város elnevezés rendszerint olyan koncentráltan lakott területre utal, ahol viszonylagosan magas szintű városiasodás figyelhető meg. A meghatározásnál egyesek a népesség számára, mint az egyik alapvető sztenderdre, míg mások történelmi, jogi vagy adminisztratív kívánalmakra hivatkoznak. Közigazgatási értelemben meghatározhatjuk a várost, mint egy adminisztratív menedzsment központ által vezetett olyan koncentráltan lakott területet, melyben a városhoz tartozónak vesszük az ahhoz kapcsolódó szuburbán gyűrűt és falvakat is (Ni–Kresl 2010). Ugyanakkor fontos rávilágítani e *városfogalom* és a *városias terület*, valamint a *városi térség* közötti különbségekre és a köztük meglévő kapcsolatokra.

A város közigazgatási értelemben, míg a városias terület társadalmi és gazdasági értelemben vett területet jelent, vagyis a városias terület a város körül lévő falvak nélküli térséget foglalja magában.

A közigazgatási felosztás országoként eltérő. Néhány ország létrehozott olyan regionális közigazgatási egységet, amely az állami vagy tartományi szintnél alacsonyabb, de a város felett áll. Ilyen található Kínában, Indiában és sok európai országban is. A közigazgatási központ ezekben a régiókban rendszerint egy domináns város, míg a város legfelsőbb igazgatási szerve irányítja a többi várost. Ilyen körülmények között a város csak saját körzetére vonatkozik, kizárva az alatta lévő többi várost (Ni–Kresl 2010).

Vannak olyan országok, ahol használják a nagyvárosi térség fogalmát, például az Amerikai Egyesült Államokban és Kanadában. A fogalom statisztikai értelemben azt jelenti, hogy amikor néhány ország urbanizáltsága elér egy bizonyos fokot, a szomszédos városi területek kapcsolata erősödik gazdasági és társadalmi értelemben, az infrastruktúra részesedése pedig magas lesz. Annak érdekében, hogy átfogóbban fejtsék ki ennek a területnek a fejlődését, a statisztikai hivatalok ezeket a városi térségeket statisztikai egységnek, nevezetesen nagyvárosi térségnek tekintik. Ezért, általánosságban elmondható, hogy a nagyvárosi térségek mérete rendszerint nagyobb, mint a városi térségé (Ni–Kresl 2010).

A városrégiók koncepcionális előfutárai Hall (1966), valamint Friedmann és Wolf (1982) világvárosai, bár a világ, melyre befolyásuk kiterjedt, nem foglalta magában az akkori szocialista országokat és a fejlődő országok nagy részét sem – a rugalmas termelés szálai is sokkal ritkábbak voltak.

Az utóbbi években Magyarországon egyre több szakmai dokumentum és szakértő az agglomerációt, mint térkategóriát használja a városrégió, várostérség, funkcionális várostérség, metropolisztérség szinonimájaként. Az agglomeráció *„a termelőerők koncentrációs és centralizációs folyamatainak eredményeként létrejövő olyan település együttes, amelyben – alapesetben – a környezetéből kiemelkedően fejlett várost és a körülötte fekvő településeket a gazdasági és társadalmi élet területein intenzív kapcsolat köti össze, és ahol a központi város körül népességtömörülés megy végbe”* (Nemes Nagy 2005, 3. o.).

Ugyanakkor Lengyel (2010b, 33. o.) kiemeli, hogy *„a gazdaság új térbeli fejlődési modellje nem a tervezési régiókat veszi majd alapul, hanem az agglomerációs gazdaságokat, mint csomóponti régiókat, más felfogásban városrégiókat, amelyek hálózati kapcsolatokban állnak egymással”*. A magyar térségek sajátosságait figyelembe véve az agglomerációs gazdaságok kialakulásának és működésének vizsgálata kiemelt fontosságú. Szirmai (2005) hozzáteszi, hogy a fejlett országok gazdasági teljesítménye mögött térbeli koncentrációik, elsősorban a nagyvárosaik és vonzáskörzeteik, mint gazdasági pólusok állnak, amely tendencia előtérbe állította a várostudományokat.

A város és környéke együttes kezelésének felfogásmódja nem új keletű Magyarországon. Nemcsak a falvakban élők kapcsolati hálói terjednek ki a városokra, hanem a városok külső határai is oldódnak, sokan kiköltöznek a környező településekre, vagy áthelyezik gazdasági tevékenységüket a városhatárokon kívülre (Faragó 2008).

A funkcionális városrégió a centrum körüli településgyűrű növekedéséből táplálkozó népességnövekedésével jellemezhető városfejlődési szakasz (van den Berg et al. 1982).

A funkcionális városi térségeken belüli együttműködés révén lehetőség kínálkozik arra, hogy azon túlmenően, hogy a város látja el a vidéken hiányzó funkciókat, valamelyik közös feladatot az egyik falu teljesítse az egész térség számára (Faragó 2006).

A magyarországi városok méretei olyan sajátos képet mutatnak, amely sehol máshol a világon nem fordul elő, nevezetesen, hogy a főváros és a második legnagyobb város között mintegy tízszeres különbség mutatkozik. Mindeközben a városok és vonzáskörzeteik különböző fejlettségűek és eltérő funkciókat töltenek be, de az egységek földrajzi lehatárolása és versenyképességük mérése még nem kiforrott. Mérvadó számomra Lengyel (2010a) lehatárolása, aki a csomóponti régióknak az ingázási övezetet, vagy munkaerő-vonzáskörzetet tekinti, vagyis azt a területet, amelyen belül a munkavállalónak vagy vállalkozónak nem kell lakóhelyet váltani ahhoz, ha munkahelyet változtat.

3. Városrégiók versenyképessége

A verseny és a versenyképesség fogalmát a nemzetközi és a hazai szakirodalmi forrásokban sokféleképpen határozzák meg. Az Európai Unió először a hatodik periodikus jelentésében 1999-ben publikálta az egységes versenyképességi definíciót, mint *„a vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint tartós létrehozása, miközben a nemzetközi (globális) versenynek ki vannak téve”* (EC 1999, 75. o.; Lengyel 2000, 974. o.). Szinte mindegyik szakmai közösség által elfogadott versenyképességi definíció ebben gyökerezik.

Kutatásom szempontjából idézem, illetve bemutatom az általam eddigi legjobbnak tartott meghatározásokat. Elsőként Lengyel (2000, 962. o.) megfogalmazásában *„a versenyképesség a piaci versengésre való készséget jelenti, a pozíciószerezés és tartós helytállás képességét, amit elsősorban az üzleti sikeresség, a piaci részesedés és a jövedelmezőség növelése jelez. Így a különböző piacok (termék-, munkapiac stb.), az eltérő inputok (például vállalkozókészség, szaktudás, természeti erőforrások stb.) és a verseny (vállalati, nemzetközi, városverseny stb.) egyedi sajátosságai miatt a versenyképességnek más-más jellegzetességei lehetnek a meghatározók”*.

Enyedi (1996, 1998) szerint a területi egységek közötti verseny célja eltér más versenytípusoktól – mint a munkavállalók illetve vállalatok közötti verseny –, mivel fő célja mindig is a térségi jövedelemnövelés, mellyel a jólét és az életszínvonal is növekedhet. A területi verseny fogalmát számos szerző, köztük Lengyel és Rechnitzer (2000) is megfogalmazta. Egy általánosnak tekinthető meghatározásuk

szerint egy olyan folyamatot jelent, amely a területi egységek között megy végbe azzal a céllal, hogy a régióban, illetve városban élők jóléte növekedjen a regionális, helyi gazdaság fejlődésének elősegítésével, amely fejlődést egyes érdekcsoportok a helyi politikákon keresztül más térségekkel versenyezve igyekeznek befolyásolni.

A városok versenyképességét úgy lehet meghatározni, mint a városnak a képességét arra, hogy erőforrásokat vonzzon és alakítson át, hogy irányítsa és uralja a piacot, ezáltal gyorsabban és jobban teremtve nagyobb gazdagságot és biztosítva jólétet a lakosai számára (Ni–Kresl 2010).

A kulturálisan eltérő, több központú, társadalmilag és térben polarizált városrégió főleg Európán kívül egyre jobban szétszóródik. E nagy városrégiók a világ-gazdaság legversenyképesebb és leginkább növekedést generáló helyei, ahol egyúttal – a társadalmilag, gazdaságilag és környezeti szempontból – fenntartható városfejlődés a leginkább elképzelhető (Enyedi 2012).

Gertler (2002) szerint adott térség versenyképességének alapját képező tudás és innováció természetes környezetének megteremtéséhez és ezek elterjesztéséhez szükséges társadalmi tanulási folyamatokhoz kiterjedt kapcsolati hálójuk révén a városrégiók nyújtanak megfelelő teret. Scott (2001) a globális városrégiókat övező trendeket, fejlesztési elméleteket és politikákat bemutató könyvében még ennél is nagyobb magasságokba emeli a városrégiók szerepét, szerinte ezek a globális gazdaság alapvető motorjává váltak.

A globális városi versenyképesség meghatározása a következő:

- szemben a globalizációval az ipar összetevői és rendszerei különböznek és számottevően változnak;
- az egyes városok ipari rendszerei különböző szinteken találhatóak, együttműködnek, áthelyeznek, felértékelnek és jelentős változtatásokat eszközölnek;
- folyamatos versengés van a városok között (Ni–Kresl 2010).

Tömören „*a nagyvárosok közötti verseny létezik és egyre 'fontosabbá' válik*” (Malecki 2002, 930. o.). Az egyes térségek gazdasági fejlettsége nagymértékben különbözik egymástól, ezért a cégek és a mobilis erőforrások a magas nyereséget előállító térségekbe áramlanak, ebből következően a térségek igyekeznek odavonzani és megtartani a lakosokat, cégeket és a piacokat, ami elvezet a térségek és a városok közötti versenyhez. A globális verseny kontextusában néhány város népessége és gazdasági pozíciója növekszik, néhány város viszont gazdasági hanyatlástól szenved. Ebből következően szükségessé váltak, olyan elemzési módszerek kidolgozása, melyek segítségével a városrégiók versenyképességi teljesítményét mérni és összehasonlítani tudják. Az utóbbi években ezért számos rendelkezéshozó és elemző törekedett olyan mutatók fejlesztésére, melyek összekapcsolják a kiemelkedő indikátorokat egy átfogó mérésé, hogy megállapítsák térségük teljesítményét számszerűen kifejezve, ezáltal az adott térség versenyelőnyeire alapozott stratégiai lépések kidolgozásával előmozdíthassák, fokozhassák felzárkózását, illetve versenyképességét.

4. Városrégiók versenyképességének lehetséges mutatói

Jelen vizsgálataim során benchmarking jelleggel áttekintettem néhány fontosabbnak ítélt nemzetközi versenyképességi elemzést, kiemelten azok indikátorkészletét és módszertanát annak érdekében, hogy feltárjam azokat a legfrissebb irányokat, amelyek a nemzetközi versenyképességi elemzésekben kirajzolódnak, és amelyek a városrégiók versenyképességi elemzéséhez hasznos támpontokat adhatnak. Magyarországon a városrégiók lehatárolása, majd ezt követően ezen településegységek versenyképességének mérése, figyelembe véve a magyar települési sajátosságokat és a speciális városhálózatot igen aktuális kérdés.

Kutatásom során eddig 5 versenyképességi elemzés módszertanát és mutatókészletét tekintettem át: az írországi NCC, és az amerikai BHI, az OECD, a GUCR, valamint Simmie–Carpenter indikátorait vettem össze.

A Versenyképességi Nemzetközi Tanács (NCC) 1998 óta évente kiadja az éves benchmarking jelentését az Írországi Versenyképességi Scorecardot. Ez a jelentés Írország versenyképességi megjelenéséről biztosít összehasonlító elemzést, melyhez több mint 125 versenyképességi mutatót használ. Az indikátorok olyan adatforrásból vannak kivonva, mint Forrás, OECD, Eurostat és mások. Az NCC (2009) jelentése szerint a népesség, a vállalkozások, a munkahelyek, az innovációs rendszerek és a felsőoktatási intézmények többsége a városokon belül és azok közvetlen környezetében összpontosulnak. A jelentésben a városi versenyképességet leginkább alátámasztó sarokkövek: *vállalkozás, kapcsolat, fenntarthatóság, vonzerő, befogadó képesség*. Továbbá a jelentés hangsúlyozza, hogy a városrégiók fejlődése potenciálisan képes az egyes városok erejét összeszedni, hogy nemzetközileg versenyképes régiók fejlődhessenek ki.

A mutatókat döntően országokra adják meg, azonban nagy részük adaptálható a városrégiókra elvégzett innovációközpontú versenyképességi elemzésekhez is.

Beacon Hill Intézet (BHI) 2001 óta minden évben kiadja versenyképességi jelentését, amely 50 amerikai állam, valamint 48 metropoliten térség versenyképességét vizsgálja indikátorok segítségével (BHI 2011). A BHI versenyképességi mutatórendszer 44 indikátorra épül, ezen indikátorok 8 alcsoportba vannak osztva, melyek egy terület hosszú távú versenyképességét hivatottak mérni, ezek a következők: *kormányzati és fiskális politika, biztonság, infrastruktúra, emberi erőforrás, technológia, üzleti inkubáció, nyitottság, környezeti politika*. Tágabb értelemben az innovációval kapcsolatban a technológia és az üzleti inkubáció tényezőcsoportban találunk mutatókat. Végeredményként a versenyképességi index alapján egy-egy rangsor áll elő USA államonként és metropoliten térségenként.

A BHI versenyképességi index meglehetősen összetett, amit az alindexek széles skálája mutat, viszont a magyar viszonyokra az indikátorkészletből több mutatót nem tudunk adaptálni.

Az OECD (2006) tanulmánya vizsgálja a 78 legnagyobb metropoliszt, amelyeknek több mint 1,5 millió lakosa van. Az OECD versenyképességi felfogása sze-

rint a makrogazdasági szinten értelmezett versenyképesség több, mint a gazdasági szereplők versenyképességének összege. Hosszú távon a tágan értelmezett mikro- és makrogazdasági versenyképesség határozza meg az egyes országok gazdasági növekedési ütemét és egy főre jutó GDP-jének színvonalát. A városiasodás felgyorsulásának köszönhetően az utóbbi időkben jelentősen növekedett a városoknak és különösen a nagyvárosoknak a nemzetgazdaságokban betöltött szerepe. A vizsgálat szerint a sikeres városok vonzzák a tehetséges fiatal jól képzett munkaerőt, valamint az innováció és vállalkozó szellem központjai a globális és regionális székhelyek helyi versenyében. Az egyetemek közelsége a kutatáshoz és a termelői adottságokhoz azt jelzi, hogy a városok ott helyezkednek el, ahol új termékeket fejlesztenek és kereskednek (OECD 2006).

A Globális Versenyképességi Jelentést 2004-óta készítik. Ezek szerte a világon 500 város versenyképességének empirikus kutatásai. Az egyes országokban a városokat méretük és gazdasági jelentőségük alapján rangsorolták. A jelentés önmagában is hasznos, de különösen a városokat irányító döntéshozók számára a stratégiai gazdasági tervezés és végrehajtás területén szerte a világon iránymutatást adhat. Az adatokat az ENSZ, a Világbank, a Nemzetközi Valutaalap, az OECD és a nemzeti statisztikai hivatalok közreműködésével gyűjtötték össze. Adott volt az összehasonlító adatokkal szembeni igény, kilenc területre kellett korlátozni az indexeket, amelyek a *bruttó hazai termékkel, árakkal, növekedéssel, szabadalmakkal és a foglalkoztatással* kapcsolatosak (Ni–Kresl 2010).

A GUCR (2010) keretében egy elméleti elemzést készítettek, amely azon hajtóerőket vizsgálja, mint a *népesség, termelékenység, foglalkoztatottság, képzettség és egyéb bizonyos társadalmi mutatókat*.

Ezen versenyképességi jelentés méri legteljesebben a komplex városi versenyképességet, hiszen az index rendszer 7 első szintű, 40 második szintű és 105 harmadik szintű mutatóból áll. A komplex városi versenyképességet pedig a kimenet oldaláról értékelve az egyik legfontosabb tényezője az innováció, melynek outputját a szabadalmak számával mérik, mely kemény mutató, viszont a jelentésben számos puha mutató is megtalálható, amely az innovációt hivatott előmozdítani.

Simmie és Carpenter (2008) tanulmányában az angliai városrégiók növekedését elemezi mutatók segítségével. Az indikátor-készletükben feltűnően sok mutató utal a tudásintenzív tevékenységekre, a kutatás-fejlesztésre és az innovációra. A szerzők az evolucionista gazdaság és az endogén növekedés elmélet kombinációjára épülő magyarázatukkal érvelnek a városrégiók versenyképességének megítélésében. Az endogén növekedési elmélet elismeri a városi és regionális gazdaságok innovációs és alkalmazkodó képességét. Az elmélet különösen olyan tényezőkre fókuszál, amelyeket alkalmazni kell egy ilyen gazdaságban. Ez magában foglalja a befektetést a humán erőforrásba és az innovatív miliőbe.

A szerzők véleménye szerint a regionális és városgazdaságok között meglévő különbségek nagyrészt annak köszönhetőek, hogy eltérően vesznek részt az új, posztindusztriális tudás-, és információs gazdaságban.

A kutatás jelen fázisában azokat a mutatókat tekinthetem Magyarországon is alkalmazhatónak, amelyek az öt indikátor listából legalább három helyen megjelennek.

1. táblázat Versenyképességi mutatók összehasonlítása szakirodalmi források alapján

Index megnevezése	BHI (2011)	NCC (2009)	OECD (2006)	GUCR (2010)	Simmie- Carpenter (2008)
Kormányzati és pénzügyi mutatók					
GDP (összes, 1 főre, 1km ² -re)	+	+	+	+	+
Termelékenység növekedése	+		+	+	+
Biztonság					
100 ezer lakosra jutó bűncselekmények száma	+	+	+	+	
Infrastruktúra					
1 főre jutó légi utasok száma	+	+		+	
A munkahely átlagos elérési ideje	+	+			
Egy kétszobás lakás/iroda átlagos bérleti díja	+	+		+	
Emberi erőforrás					
A lakosság növekedésének üteme	+	+	+	+	
A 25 évnél idősebb korosztályban az érettségivel /diplomával rendelkezők aránya (%)	+	+		+	+
Munkanélküliségi ráta (%)	+	+	+	+	+
1000 lakosra jutó felsőoktatási hallgatók száma	+	+			
Gyermekhalandóság (1000 születésre)	+			+	
Technológia					
100 ezer lakosra jutó szabadalmak száma	+		+	+	+
Üzleti inkubáció					
100 ezer lakosra jutó cégalapítás	+		+		
Nyitottság					
1 főre jutó belföldi/külföldi közvetlen (K+F) befektetés	+	+		+	+
A külföldön született lakosság részaránya (%)	+	+	+	+	
Környezetpolitika					
Üvegházhatású gázok kibocsátása (millió tonna szén egyenérték/1000 km ²)	+	+		+	

Forrás: saját szerkesztés

Az 1. táblázatban azokat a mutatókat jelenítettem meg, amelyek az ötből legalább két helyen megtalálhatóak. Az innovációval, annak előfeltételével, vagy következményével szorosabban összefüggő indikátorokat félkövér betűvel szedtem. A fent kiemelt mutatók mellett a kutatás további kiterjesztésével, ezáltal a megjelenési

gyakoróság növekedésével egyéb mutatók is bevonhatóak lehetnek, esetleg a jelenlegiek módosíthatóak. Ez azért lehet indokolt, mert a nemzetközi gyakorlatban gyakran előfordulnak olyan mutatók, mint például a külföldi bevándorlók aránya, amely Magyarországon nem feltétlenül a legfontosabb indikátorok közé tartozik, ugyanis a gazdaság fejlettsége szempontjából lényegesen kevésbé meghatározó tényező, mint egy sokkal inkább multikulturális országban, például az Egyesült Királyságban, Németországban vagy az Amerikai Egyesült Államokban.

Az ilyen mutatók és rangsorok széleskörűen vonzzák a média figyelmét és hasznos eszközként tekinthetünk rájuk a gazdasági teljesítmény összehasonlításakor és a fejlesztési stratégiák kialakításakor, hiszen a városrégiók versenyképessége nemzeti gazdasági érdek.

5. A városrégiók versenyképességének és innovációs rendszerének összekapcsolása a regionális endogén fejlődési fókusszal

Ebben a fejezetben a térségi növekedési elméleteket szeretném bemutatni abból a szempontból, hogy a városrégiós elemzéseket, melyik elméleti keretben célszerű elhelyezni.

Az egyszeri racionalizálás által kiváltott termelékenység-növekedést nem lehet összekapcsolni semmilyen átfogó regionális kibocsátás-növekedéssel (sem a térség abszolút kompetitív előnyével), hanem a munkanélküliség növekedésével, amelyet végül nehéz kezelni. Három modellt (a sztenderd neoklasszikus modell, az endogén növekedés modellje és az új gazdaságföldrajzi modell) használnak annak az előrejelzésére, hogy várhatóan miként alakul a térségi versenyképesség, valamint az egy főre jutó jövedelmek Európa szerte, amint a gazdasági és monetáris unió folyamata elmélyül (2. táblázat).

„A sztenderd neoklasszikus modellben a termelékenység (kibocsátás/dolgozó) növekedése az egy dolgozóra jutó tőke növekedésétől és a technikai előrehaladás exogén rátájától függ. Ezentúl, a termelékenység-növekedés regionális különbségeit az exogén technikai előrehaladás rátájának regionális különbségei és a tőke-munka arány növekedésének regionális különbségei magyarázzák” (Gardiner et al. 2004, 1049. o.).

Az endogén növekedési modell tudomásul veszi a területi versenyt, a tudást és a technológiát a térség belső erőforrásainak tekinti (Fenyővári–Lukovics 2008).

Ha a továbbiakban feltételezzük, hogy a technológiai fejlődés gyorsan szétáramlik a földrajzi térben, akkor arra számíthatunk, hogy a technikai fejlődés bármely adott régióban attól függ, hogy saját technológiája milyen mértékben marad le a legfejlettebb régió technológiájától. Jól ismert, hogy egyes régiók innováció vezetőként jelennek meg.

2. táblázat A regionális termelékenység-növekedés három elmélete

Elmélet	A regionális termelékenység különbség magyarázata	A regionális termelékenység különbség evolúciója
Neoklasszikus növekedési elmélet	A termelékenység regionális különbségei különböző tényezőknek, különösen a tőke/munka arányban és a technológiában lévő eltéréseknek köszönhető.	Feltételezzük az egyenlő mérethozadékok; a termelési tényezők csökkenő skálahozadékát, szabad tényező mobilitást és a technológia földrajzi diffúzióját olyannyira, hogy az alacsony termelékenységű régióknak utol kellene érniük a magasabb termelékenységűeket (a termelékenység regionális konvergenciája).
Endogén növekedési elmélet	A termelékenység regionális különbségei az eltérő tőke/ munka arányok, tudásalap és a tudás-előállító iparágak munkaerő részarányainak különbségei miatt	A regionális termelékenység evolúciójával kapcsolatos következtetések attól függenek, hogy az alacsony termelékenységű régiók milyen mértékben érik utol a magas termelékenységűeket, a technológia és tudás földrajzi diffúziója valamint a szakemberek áramlása milyen mértékű. A több tudás/technológia túlsordulások korlátozottak, több szakember a vezető technológiát képviselő régiókba megy és a nagyobb technológiai különbségek fennmaradnak, illetve tovább szélesednek.
Új gazdaságföldrajzi modell	A térségi agglomeráció/ specializáció/ klaszteresedés a kulcsforrása az externáliáknak és a növekvő hozadéknak (élőmunka, tudás túlsordulás, szakszolgáltatók, stb.), hogy a helyi vállalatoknak magasabb termelékenységet biztosítsanak.	A gazdasági integráció (kereskedelem, tényező áramlás) növeli a hajlamot a gazdasági tevékenység térségi agglomerációjára és specializációjára, amely centrum-periféria egyensúlyhoz és a termelékenység regionális különbségeinek állandósulásához vezet.

Forrás: Gardiner et al. (2004, 1049. o.) alapján saját szerkesztés

A technológiai túlsordulás korlátozottnak tűnik, és meghatározó forrása a földrajzilag koncentrált externáliáknak és a növekvő hozadéknak. Ilyen körülmények között, noha a piaci automatizmusok hatására a területi különbségek csökkenhetnek (Fenyővári–Lukovics 2008), a régiók közötti termelékenység különbségek nemcsak állandósulhatnak, de akár még növekedhetnek is (Martin–Sunley 1998).

Az endogén növekedési elmélettel összefüggésben az új gazdaságföldrajzi modell, amely az elmúlt időszakban népszerűvé vált (Fujita et al. 1999; Brackman et al. 2001; Fujita–Thisse 2002; Baldwin et al. 2003) a növekedés regionális különbségeit a korlátozott növekedésű megtérülésnek tulajdonítja.

A hagyományos regionális gazdaságfejlesztési modellek a neoklasszikus növekedési elméletre, nagyrészt Solow (1956, 2000) növekedési modelljeire, épülve jöttek létre.

Újabban viszont egyértelművé kezd válni, hogy a világméretű viszonyok között a régióra jellemző, endogén tényezőkön alapul a növekedés, igaz sokféle eltérő növekedési pálya figyelhető meg az erőteljes globális verseny, a nemzetközi munkamegosztásba való a régió egyedi betagozódása és az eltérő természeti, társadalmi, gazdasági háttere miatt. Viszont amíg az exogén neoklasszikus irányzatok esetében ugyanazt a modellt bárhol alkalmazhatjuk, azaz passzív térről beszélhetünk, addig az endogén irányzatok esetében a tér már aktív, mivel a térbeli elhelyezkedés, az elérhetőség, a szomszédság, a településszerkezet (mint agglomerációs előnyök forrása) stb. eltérései miatt mindegyik térség egyedi (Capello 2008; Lengyel 2010b).

Az endogén irányzatok megkülönböztethetőek a szerint, hogy a térség növekedését, avagy a fejlődését hivatottak-e elősegíteni. Általánosságban elmondható, hogy a növekedéssel szemben a fejlődés során elsősorban nem mennyiségi, hanem minőségi változásról beszélhetünk, vagyis inkább a változás iránya a lényeges és csak másodsorban annak mértéke (Lengyel 2010a). A különböző felfogások két csoportba sorolhatók, az egyik megpróbálja mérni és megmagyarázni a különböző fejlettségi szinteket és azok különbségeit, a másik pedig az alulfejlettség mérsékléséhez, a felzárkózáshoz szükséges beavatkozások és programok kidolgozására törekszik. „Az is elfogadottnak tűnik, hogy a fejlődés nem automatikus és nem lineáris folyamat, a globális verseny miatt a centrum-periféria viszonyok újratermelődhetnek” (Lengyel 2012a, 159. o.). „Biztosítják a piaci mechanizmusok gördülékenyebb működését, a hatékonyabb és olcsóbb termelési folyamatokat, a tudás felhalmozódást a helyi piacon és gyorsabb ütemű innovációt – mindezek a tényezők elősegítik a térség fejlődését” (Capello 2007, 184. o.).

A regionális növekedés és fejlődés nem választható el egymástól tökéletesen, hiszen bizonyos mértékig egymást feltételezik. Ezzel együtt vizsgálataimat a regionális fejlődésre hegyezem ki, ugyanis a városrégiók esetében azt célszerűbb használni, mintsem a döntően országos szintű adatokra épülő növekedési modelleket.

Az endogén elméleteken alapuló területi irányzatokban elterjedtek a különböző területi tőkefajtákra vonatkozó felfogások Kitson et al. (2004, 994. o.) a regionális versenyképesség hatótényezői esetében hat tőke fogalmat különböztet meg: „*termelő tőke, humán tőke, társadalmi-intézményi tőke, kulturális tőke, infrastrukturális tőke, tudás/kreatív tőke*”.

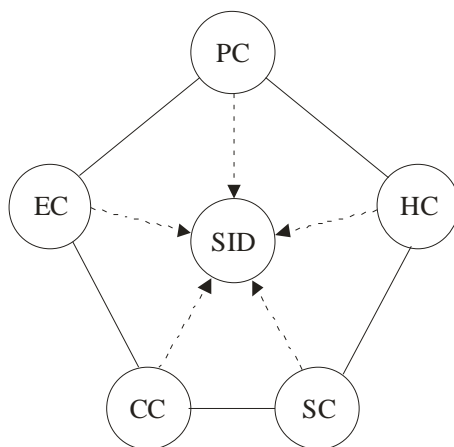
A versenyképesség kimenetét három összefüggő mutatóval mérik: termelékenység, foglalkoztatás és életszínvonal. Szerintük a versenyképességre egyaránt hatnak kemény és lágy elemek. Kemény elemek alatt értve a jól mérhető gazdasági, demográfiai, infrastrukturális stb. tényezőket, míg lágy elemek a minőségi, nehezen mérhető jellemzőket takarják.

Stimson et al. (2011, 10-11. o.) a fenntartható innovatív fejlődést (SID: sustainable innovative development) öt tényezőre vezeti vissza (1. ábra):

- „*Termelő tőke* (PC: productive capital): ez összhangban áll a neoklasszikus felfogással, ahol a hagyományos termelési függvény a munkától és tőkétől függ.

- *Humán tőke* (HC: human capital): a munkaerő minőségét jelenti, amely az oktatásból, szakképzésből, avagy az új képességek gyors elsajátításából ered, lényeges, hogy ez a humán tőke minél egyenletesebben terüljön szét a népességben belül.
- *Társadalmi tőke* (SC: social capital): az emberek közötti kölcsönhatás és kommunikáció milyensége, amely a társadalmi-gazdasági kapcsolatok, az üzleti hálózatok (formális és informális), bizalmon alapuló együttműködések stb. feltétele.
- *Kreatív tőke* (CC: creative capital): az új kihívásokra és új lehetőségekre való hatékony választ, a vállalkozókészséget, az újszerű gondolatokat, az innovatív előrelátást stb. teszi lehetővé.
- *Ökológiai tőke* (EC: ecological capital): az élhető környezet, a tiszta levegő és víz, a rekreációs lehetőségek, a városi zöld terek stb. mind szükségesek egy terület időtálló és kiegyensúlyozott fejlődéséhez”.

1. ábra A fenntartható innovatív fejlődés tényezői

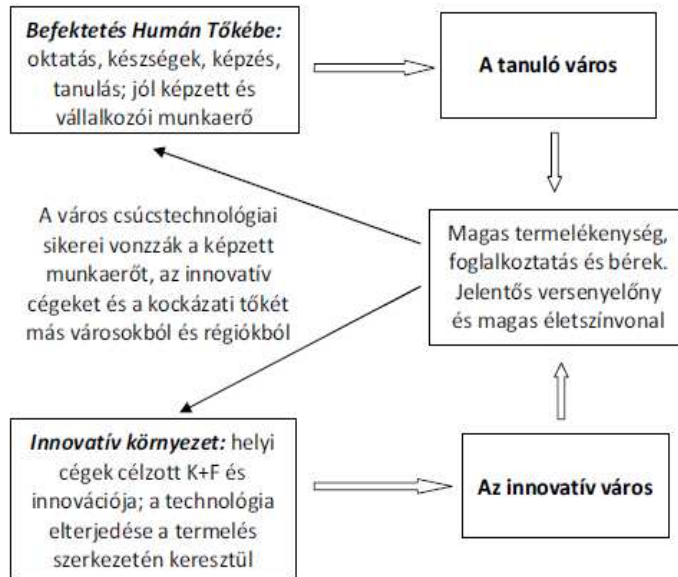


Forrás: Stimson et al. (2011, 10. o.)

A társadalmi tőkét vizsgálva megkülönböztethetjük az egyéni és kollektív tőkét, míg a kapcsolódások alapján a hálózati, a bizalmi és a normákon alapuló polgári tőkét (van Deth 2008; Lengyel 2012b).

Simmie és Carpenter 2006-os tanulmányában a regionális endogén növekedési elméletre helyezve a hangsúlyt határozza meg a városi versenyképességet. A 2. ábra azt mutatja be, hogy egy városrégió alkalmazkodóképessége és termelékenysége nagyrészt a munkaerő oktatásának minőségétől, a helyi cégek ösztönzésétől, hogy végezzenek kutatás-fejlesztési tevékenységet és innovációt, valamint annak mértékétől függ, hogy a technológiai tudás hogyan áramlik keresztül a város termelési és szolgáltatási szerkezetén.

2. ábra A regionális és városi versenyképesség endogén növekedési elmélete



Forrás: Simmie et al. (2006, 45. o.) alapján saját szerkesztés

Közismert, hogy a technológiai túlsordulás térben korlátozott, így a városrégió, amely képes vezető pozíciót elérni, tekintetbe véve különleges technológiákat és innovatív termékeket, nyilvánvalóan képes elérni és megtartani versenyelőnyét, a helyi termelékenységre, bérekre és foglalkoztatásra gyakorolt kiemelkedően pozitív hatásai által (Simmie et al. 2006).

Ez a modell tehát elsősorban az endogén növekedésre koncentrál, ugyanis részben annak a kategóriáival méri az endogén fejlődés eredményeit.

6. Összegzés

A városrégiók növekvő jelentősége a globalizáció folyamatának fejlődését eredményezi, amely jelentős nyomást gyakorol a nemzeti gazdaságokra, a helyi politikai és adminisztrációs rendszerre, hogy növeljék a pozíciójukat a nagyon versenyképes nemzetközi környezetben.

A globális verseny kontextusában néhány város népessége és gazdasági pozíciója növekszik, mialatt néhány város szenved gazdasági hanyatlástól.

A városok és városrégiók versenyképessége számos tényező eredőjeként alakul ki; nem csupán a helyi vállalkozások, hanem az ott élő, elsősorban tevékeny emberek, valamint intézmények és civil szervezetek sikerességében is mérendő. Egy városrégió versenyképességéhez – hasonlóan, mint a régióknál – ma már nem elég-

ségesek a hagyományos erőforrások, vagyis a természet, a tőke, a technika és a humán tőke, hanem ezek már a túléléshez és a működéshez elengedhetetlen alapfeltételekké váltak.

Az innovációra való képesség napjaink felgyorsult műszaki fejlődésében és egyre kiélezettebb gazdasági körülményei között, amikor úgy a holt tőke, mind az emberi munka termelékenysége vízválasztó a túlélésben, a versenyben maradás egyik nélkülözhetetlen feltétele. A fentiek alapján tehát versenyképes régiókat és városrégiókat virágzó gazdaság, magas szintű foglalkoztatás, tartós és hosszú távon is fenntartható fejlődés és növekedés, folyamatos megújulási képesség, vagyis innováció jellemez.

A helyi-regionális társadalmi és gazdasági szereplők önszerveződése, összefogása, helyi adottságaik felismerése és azok közös, együttes felhasználása jelentősen tovább tudja növelni egy térség versenyképességét. A városrégiók versenyképességét a nemzetközi indikátorlisták alapján ítélni lehet meg. Ezek között a mutatók között számos olyan van, amely az endogén fejlődés mértékét jellemzi, és a legtöbb listában szerepel. Ilyen például az érettségivel, illetve diplomával rendelkezők aránya, a termelékenység növekedése, a szabadalmak száma, vagy a K+F befektetések összege és aránya. Az egyes térségek, városrégiók eltérő erőforrás-adottságaikból adódóan meglehetősen különböző fejlődési lehetőségekkel rendelkeznek.

Felhasznált irodalom

- Baldwin, R. – Forslid, R. – Martin, P. – Ottaviano, G. – Robert-Nicoud, F. (2003): *Economic Geography and Public Policy*. Princeton University Press, Princeton.
- BHI (2011): *Eleventh State Competitiveness Report 2011*. Suffolk University Beacon Hill Institute.
- Brackman, S. – Garretsen, H. – van Marrevijk, C. (2001): *An Introduction to Geographical Economics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Capello, R. (2007): *Regional Economics*. Routledge, London-New York.
- Capello, R. (2008): Space and Theoretical Approaches to Regional Growth. In Capello, R. Camagni, R. – Chizzolini, B. – Fratesi, U. (eds): *Modelling Regional Scenarios for the Enlarged Europe*. Springer-Verlag, Berlin, pp. 13-31.
- EC (1999): *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of Regions in the European Union*. European Commission, Luxembourg.
- Enyedi Gy. (1996): *Regionális folyamatok Magyarországon az átmenet időszakában*. Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület, Ember- település-régió sorozat, Budapest.
- Enyedi Gy. (1998): Sikeres régiók. In Kereszty András (szerk.): *Tények könyve*. Greger-Delacroix, Budapest, pp. 409-411.
- Enyedi Gy. (2009): Városi világ. *Magyar Tudomány*, 170, 3, pp. 295-302.
- Enyedi Gy. (2012): *Városi világ*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- EC (2011): *European Competitiveness Report 2011 – Commission Staff Working Document*. Publication Office of the EU, Luxembourg.

- Faragó L. (2006): A városokra alapozott területpolitika koncepcionális megalapozása. *Tér és Társadalom*, 2, pp. 83-102.
- Faragó L. (2008): A funkcionális városi térségekre alapozott településhálózat-fejlesztés normatív koncepciója. *Falu–Város–Régió*, 3, pp. 27-31.
- Fenyővári Zs. – Lukovics M. (2008): A regionális versenyképesség és a területi különbségek kölcsönhatásai. *Tér és Társadalom*, 2, pp. 1-20.
- Friedmann, J. – Wolf, G. (1982): World City Formation: An Agenda for Research and Action. *International Journal of Urban and Regional Research*, 6, 3, pp. 309-344.
- Fujita, M. – Krugman, P. – Venables, A. (1999): *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*. MIT Press, Cambridge.
- Fujita, M. – Thisse, J. F. (2002): *Economics of Agglomeration: Cities, Industrial Location and Regional Growth*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Gardiner, B. – Martin, R. – Tyler, P. (2004): Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions. *Regional Studies*, 38, 9, pp. 1045-1067.
- Gertler, M. S. (2002): *Canadian Cities Confront Globalization: Flows of People, Capital and Ideas*. Center for Globalization and Policy Research, Working paper 10. School of Public Policy and Social Research. University of California, Los Angeles.
- Hall, P. G. (1966): *The World Cities*. Weidenfeld & Nicholson, London.
- Kitson, M. – Martin, R. – Tyler, P. (2004): Regional Competitiveness: An elusive yet key concept? *Regional Studies*, 9, pp. 991-999.
- Lengyel I. (2000): A regionális versenyképességről. *Közgazdasági Szemle*, 12, pp. 962-987.
- Lengyel I. (2010a) *Regionális gazdaságfejlesztés. Versenyképesség, klaszterek és alulról szerveződő stratégiák*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Lengyel I. (2010b): A regionális tudomány „térnyerése”: reális esélyek avagy csalfa délibábok? Vitaindító tanulmány a 80 éves Enyedi György tiszteletére. *Tér és Társadalom*, 3, pp. 11-40.
- Lengyel I. (2012a): Regionális növekedés, fejlődés, területi tőke és versenyképesség. In Bajmócy Z. – Lengyel I. – Málovics Gy. (szerk.): *Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság*. JATEPress, Szeged, pp. 151-174.
- Lengyel I. (2012b): A területi tőke lehetséges szerepe a regionális növekedés magyarázatában. In Hardi T. – Nárai M. (szerk.): *Térszerkezet és területi folyamatok. Tanulmánykötet Rechnitzer János tiszteletére*. MTA KRTK Regionális Kutatások Intézete, Pécs-Győr, pp. 57-74.
- Lengyel I. – Rechnitzer J. (2000): A városok versenyképességéről. In Horváth Gy. – Rechnitzer J. (szerk.): *Magyarország területi szerkezete és folyamatai az ezredfordulón*. MTA RKK, Pécs, pp. 130-152.
- Malecki, E. J. (2002): Hard and Soft Networks for Urban Competitiveness. *Urban Studies*, 5-6, pp. 929-945.
- Martin, R. L. – Sunley, P. J. (1998): Slow convergence? The new endogenous growth theory and regional development. *Economic Geography*, 74, pp. 201-227.
- NCC (2009): *Our Cities: Drivers of National Competitiveness*. National Competitiveness Council, Dublin.
- Nemes Nagy J. (2005) (szerk.): *Regionális tudományi kislexikon*. ELTE Regionális Földrajzi Tanszék, Budapest.
- Ni, P. – Kresl, P. K. (2010): *The Global Urban Competitiveness Report 2010*. Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham.

- OECD (2006): *OECD Territorial Reviews – Competitive Cities in the Global Economy*. OECD Publishing, Paris.
- Scott, A. (2001): *Global City-regions: Trends, Theory, Policy*. University Press, Oxford.
- Simmie, J. M. – Carpenter, J. (2008): Towards an Evolutionary and Endogenous Growth Theory Explanation of Why Regional and Urban Economies in England are Diverging. *Planning, Practice & Research*, 23, 1, pp. 101-124.
- Simmie, J. M. – Carpenter, J. – Chadwick, A. – Martin, R. – Wood, P. (2006): *The Competitive Economic performance of English Cities*. ODPM, London.
- Solow, R. M. (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70, 1, pp. 65-94.
- Solow, R. M. (2000): *Growth Theory: An Exposition*. Oxford University Press, New York.
- Stimson, R. – Stough, R. R. – Nijkamp, P. (2011): *Endogenous regional development*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Szirmai V. (2005): A városkutatások továbbfejlesztésének szempontjai: az európai várostudományok jövője. *Tér és Társadalom*, 3-4, pp. 43-60.
- van den Berg, L. – Drewett, L. – Klaassen, L. H. – Rossi, A. – Vijvberg, C. H. T. (1982): *Urban Europe: A Study of Growth and Decline*. Pergamon, Oxford.
- van Deth, J. W. (2008): Measuring social capital. In Castiglione, D. – Van Deth, J. W. – Wolleb, G. (eds): *The handbook of social capital*. Oxford University Press, Oxford-New York, pp. 150-176.

A dinamikus kapcsolati képességek és a lojalitás szerepe a szervezetközi kapcsolatokban

Hetesi Erzsébet¹ – Vilmányi Márton²

Jelen tanulmány arra keres választ, hogy a hazai szervezetek hogyan viszonyulnak a hálózati együttműködésekben a kapcsolatok menedzseléséhez, és a közel négy éve tartó világgazdasági válság milyen hatással van a szervezetek közötti interakciókban a kapcsolati minőség, és a szervezeti lojalitás megítélésére. A tanulmányban a dinamikus kapcsolati képesség és a szervezetek közötti (B2B) lojalitás elméleti hátterének bemutatása után empirikus kutatási eredményeinket ismertetjük, ahol a kapcsolati menedzsment, és a szervezeti lojalitás faktorait próbáljuk meg azonosítani. Megközelítésünkben a kapcsolati menedzsment hatással lehet a szervezeti lojalításra, és meggyőződésünk, hogy ahol a kapcsolatok menedzselése tudatos tevékenység, ott annak vannak kialakult mechanizmusai (cselekvéssorok), ezek a tudatosan felépített mechanizmusok pozitív hatással vannak a kapcsolati minőség értékelésére, és hozzájárulnak a partneri lojalitáshoz.

Kulcsszavak: dinamikus kapcsolati képesség, kapcsolati menedzsment, elkötelezettség, bizalom, B2B lojalitás, válság

1. Bevezetés

A szervezetközi együttműködések menedzselése napjaink hálózati gazdaságának is egyik kulcsfontosságú kérdését jelenti, főképpen akkor, amikor egy-egy szervezet sikeressége nem kizárólag belső hatékonyságán, eredményességén múlik, hanem sokkal inkább azon hálózat(ok) sikerességén, melyek részeként tevékenykedik. A szervezetközi együttműködések sikerességét befolyásoló alapvető értékkepző kategóriák mára többé-kevésbé feltártak, de talán érdemes kiemelni, hogy a szervezetek közötti lojalitással csak kevés tanulmány foglalkozik. Nincs egyetértés annak kérdésében sem, hogy egyáltalán értelmezhető-e a lojalitás a kemény piaci viszonyok között a szervezetek esetében, és abban sem, hogy ha igen, akkor milyen tényezők befolyásolják a hűséget.

¹ Hetesi Erzsébet, PhD, habilitált egyetemi docens, inézetvezető, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Üzleti Tudományok Intézete (Szeged).

² Vilmányi Márton, PhD, egyetemi docens, dékán, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Üzleti Tudományok Intézete (Szeged).

Jelen tanulmány megjelenését aTÁMOP-4.2.1/B-09/KONV-2010-0005 azonosítószámú projekt támogatta.

A tanulmány első részeiben vázlatosan ismertetjük a kapcsolati képesség és a lojalitás elméleti háttérét, majd két olyan empirikus kutatás lebonyolítását és eredményeit mutatjuk be, amelyek a fenti kérdésekre – ha válaszokat nem is adnak, de – iránymutatóként szolgálhatnak további kutatásokhoz.

Kutatásaink során egyrészt vizsgáltuk a dinamikus kapcsolati képességek jellemzőit, másrészt arra is választ kerestünk, hogy a válság hatására változnak-e a kapcsolatok, és ha igen, akkor ez hogyan érinti a lojalitást.

A vizsgálatok során egy olyan feltételezéssel élünk, amelynek empirikus tesztelése csak részben történt meg, de további kutatásokat tervezünk annak feltárására, hogy vajon a dinamikus kapcsolati képesség, a kapcsolatok tudatos menedzselése és a szervezeti lojalitás között létezik-e összefüggés, azaz ahol a szervezet képes arra, hogy tapasztalatait beépítse a kapcsolatmenedzsmentbe, ott erőteljesebben jelenik-e meg a lojalitás.

2. A kapcsolati képesség és a szervezeti lojalitás elméleti háttere

A szervezeti képességek egyéni és kollektív képességek, szaktudás, és kapacitások összessége, melynek szakirodalmi megközelítése rendkívül változatos képet mutat (Awuah 2001; Conceição–Heitor 2002). A korai megközelítések e fogalmat, mint szervezeti kompetenciát (organisational competence) mutatják be, mely fokozatosan bővülve „nyeri el” a szervezeti képesség (organisational capability) ma ismert megnevezését.

A szervezeti kompetenciák központi szerepét – kulcskompetenciának (core competency) nevezve – először Prahalad és Hamel (1990; 1994) definiálták, mint szakismeretből és technológiákból előálló speciális szaktudást, mellyel a szervezet a vevők által elismert értéket hozhat létre, megkülönböztetheti magát versenytársaitól, kiterjesztheti tevékenységét új termékekre, piacokra. Hangsúlyozták, hogy e kompetenciák a vállalatban jelenlévő ismeretek kombinációjaként jönnek létre, mely az emberekben, mint a szervezet tagjaiban testesülnek meg, fejlesztésük beruházást igényel, használatuk hiányában pedig eltűnnek.

2.1. Szervezeti képesség, és kapcsolati képesség

A szervezeti képességek átfogó leírását az erőforrás alapú nézőpont szolgáltatja, melynek megközelítésében a szervezet versenyképessége olyan képességekre (stratégiai erőforrásokra) épül, melyek értékesek, ritkák, kevésbé utánozhatók, és nem helyettesíthetők (Barney 1991). E képességek az erőforrások három alapvető csoportjából „táplálkoznak”: fizikai tőke erőforrások (fizikai technika, üzemfelszerelés, elhelyezkedés, nyersanyagokhoz való hozzáférés, stb.), humántőke erőforrások (képzettség, tapasztalat, ítélőképesség, intelligencia, kapcsolatok, stb.), szervezeti tőke erőforrások (formális rendszerek és struktúrák, és a csoportok közötti informális kapcsolatok). A szervezeti képességek az alkalmazott tudás és az egyéb erőfor-

rások különböző szintű integrációs folyamatainak eredményei, ahol integrációs eszközként a szervezet által alkalmazott szabályok, irányelvek, sorozatok, rutinok, illetve a csoportos problémamegoldás szolgál (Grant 1996).

A szervezeti képességek, kompetenciák jellemzésére – pontosan felépítésük bonyolultságából következően – számtalan megközelítés született. Egyes megközelítések e képességeket azok hierarchiáján keresztül jellemzik, hangsúlyt fektetve arra, hogy léteznek olyan képességek, melyek egyes feladatok megvalósításához kapcsolódnak, míg más képességek szervezeti egységeken átívelő probléma-megoldási, működési módot hordoznak. E gondolatmenet eredményeképpen e megközelítések megkülönböztetnek erőforrásokat, feladat szintű képességeket, funkcionális/szervezeti képességeket és alapvető, vagy kulcsképességeket (Grant 1991; Trokkeli-Tuominen 2002; Peng et al. 2008).

Más megközelítések szerint, a képességek fenntarthatóságának szempontjából beszélhetünk statikus és dinamikus képességekről. A statikus képességek az emberi tudás, a meglévő erőforrások és a technológiák jelenben megvalósított lehetséges kombinációs mechanizmusait írják le, míg a dinamikus képességek azon eljárások, rutinok összességei, melyek eredményeképpen a szervezet képes statikus képességeinek továbbfejlesztésére, vagy új képességek kifejlesztésére (Teece et al. 1997; Cepeda-Vera 2007; Peng et al. 2008). Bárhonnan is közelítjük meg ugyanakkor a szervezeti kompetencia fogalmát, minden esetben egy több rétegű, szervezeti szintű ismerethalmazként jellemezhetjük, melyben több egymásra épülő kompetenciaszint azonosítható (Kusunoki et al. 1998; Banerjee 2003).

Gemünden és szerzőtársai (1997) a kapcsolati képesség (az ő terminológiájukban hálózati kompetencia) fogalmát mint erőforrások és tevékenységek összességét definiálja, melyek segítségével a szervezet létrehozza, fejleszti és menedzseli az üzleti hálózatot. A kapcsolati képesség az eredményes kapcsolatmenedzsment előfeltételének tekinthető, ám attól szélesebb összefüggésbe ágyazódik. A szervezeteknek ugyanis az eredményes hálózati működés megvalósításához, a potenciális előnyök kihasználásához szükségük van a hálózat egészéről származó, az egyes partnerek paramétereit leíró ismeretekre éppúgy, mint egyes szervezet-specifikus tulajdonságokra. A hálózatról, a partnerektől származó szükséges ismeretek magukba foglalják a hálózat, illetve az egyes partnerekkel történő együttműködések lehetőségeit, kockázatait; az együttműködések keretein belül megvalósuló innovációs folyamat lehetséges irányait, azoknak a szervezetben betöltött funkcióit; a hálózati működés legjobb megoldásait; az érdekérvényesítés lehetséges módjait; az egyes partnerek céljait, lehetőségeit, korlátait. Mindezeket túl a hálózati együttműködésekben történő részvétel – vállalat-specifikus jellemzőként – megköveteli a hatékony és rugalmas belső kommunikáció meglétét, a hálózati tevékenység pénzügyi támogathatóságának rendelkezésre állását. Gemünden és szerzőtársai (1997) ugyanakkor feltételezik, hogy a kapcsolati képesség több, mint az egyes ismeretek és tulajdonságok megléte, az egyes komponensek összege.

A kapcsolati képesség átfogó modellezésével kapcsolatosan Thomas Ritter mutatott fel figyelemreméltó eredményeket. A kapcsolati képességet, annak fogalmából kiindulva kétoldalúan elemezte (Ritter 1999, Ritter et al. 2002): egyrészt, mint egyéni, másrészt, mint vállalati képességek, készségek, ismeretek és magatartásformák összességét. Ezen alapokból kiindulva a kapcsolati képességek két elemét azonosította; a hálózati menedzsment ismereteket, és a hálózati feladatok végrehajtásának képességét. A hálózati menedzsment ismeretek két meghatározó csoportját különítette el; a speciális ismeretek összessége, illetve a társas, társadalmi ismeretek csoportja.

A kapcsolati képesség e modellje elsősorban annak statikus jellegű leírását fogalmazza meg, a szervezeti együttműködések során jelenlévő interakció jelensége ugyanakkor e képesség megváltoztatását biztosító mechanizmusok, vagy másképpen a hálózati menedzsment ismeretek és a hálózati feladatok végrehajtási képességét fejlesztő, vagy megújító folyamatok értelmezésére hívja fel a figyelmet. E kérdéskör vizsgálata érdekében a kapcsolati képesség dinamikus értelmezése szükséges. A dinamikus szervezeti képességet úgy definiáltuk, mint a szervezeti vagyonfelhasználás fenntartható koordinációjának képességét, azaz a tevékenységek mintázatának megújítását szolgáló olyan ismételtető cselekménysort, mely biztosítja a mindenkori szervezeti célok elérése érdekében szükséges tevékenységsorok fejlesztését, megújítását. E fentiekből kiindulva a dinamikus kapcsolati képességet úgy határoztuk meg, mint a kapcsolat-specifikus és a kereszt-kapcsolati feladatok végrehajtási folyamatának módosítására, megújítására alkalmazott ismételtető cselekvéssort. Úgy gondoljuk, hogy a dinamikus kapcsolati képesség hozzájárulhat a hibák, konfliktusok kezelésének folyamatos fejlesztéséhez, és ezzel a szervezetek hosszútávú együttműködéséhez, azaz a lojalitáshoz.

2.2. A szervezeti lojalitás elméleti háttere

A kapcsolati minőség jellemzőinek feltárására irányuló kutatások alapján – megítélésünk szerint – a kapcsolat minőségének értékelése, annak megítélése, hogy milyen „minőségű” is egy-egy vagy több kapcsolat a következő kategóriák segítségével írható le:

- Észlelt termék/szolgáltatás minőség,
- Elégedettség,
- Bizalom,
- Elkötelezettség,
- Egyenértékűség,
- Méltányosság.

Ezek a dimenziók széleskörűen tárgyaltak a szakirodalomban, így itt mi csak a legmarkánsabb irányvonalak ismertetésére szorítkozunk.

A korai kutatások szerint az észlelt és az elvárt termék/szolgáltatás összehasonlítása érzelmi reakciókat vált ki a vásárlókból, amely az elégedettség vagy elége-

detlenség érzését kelti a termékkel, szolgáltatással kapcsolatban. E megközelítések szerint a minőség értékelése az elvárás és a tapasztalat összhangján alapul. Ahol az összehasonlíthatóság nyilvánvaló, a vásárlót elégedettnek tekintik, de ez a legtöbb esetben nem elég a versenyelőnyhöz. Az újabb kutatások ugyanis azt találták, hogy *a vevő a minőséget úgy értékeli*, hogy összehasonlítja a jelen tapasztalatát azzal, amiről úgy hiszi, hogy a terméknek/szolgáltatásnak olyannak kellene lennie. Ezek a megközelítések annyiban jelentettek újat, hogy az ideális szolgáltatás nyújtását nem tartották elegendőnek a tényleges előnyhöz, és arra figyelmeztettek, hogy egyre inkább szükség van a kiváló minőségre és arra, hogy felülmúljuk az elvárásokat, hogy örömet okozzunk a fogyasztónak, és ne csak kielégítsük az igényeit.

Az *elégedettség* az az öröm, vagy csalódottság, ami egy termék/szolgáltatás várakozással szemben érzékelt teljesítményének (vagy eredményének) az összehasonlításából származik. A hagyományos felfogás szerint az elégedettséget a minőségről alkotott értékítélet alapján tudjuk mérni, az árnak pedig inkább csak a lojalításban van szerepe.

A szervezetez ígéretekkkel vonzza a megrendelőt, a vásárlói döntés pedig azon a *bizalmon* alapul, hogy a cég kielégíti az igényeket. A bizalom első lépcsője az észlelt tényezőkön alapuló megelőlegezett bizalom (Singh–Sirdeshmukh 2000; Vollmer et al. 2000). Az emberi kapcsolat a szolgáltatói folyamat alatt általában erősíti a bizalmat és így a kapcsolatot is, és amikor a vásárlók a bizalomban nem csalódnak, akkor vágnak egy hosszú távú kapcsolat kialakítására és fenntartására, ami elvezet a lojalitáshoz (Evans–Crosby 1988; Vollmer et al. 2000). Dwyer, Schurr és Oh (1987) a bizalmat a diszkrét piaci tranzakciókból a folyamatos kapcsolatokba való átmenet kritikus faktoraként kezelik. Costabile (2000) dinamikus modelljében is meghatározó szerepe van a bizalmi tényezőnek.

Az *elkötelezettség* a sikeres kapcsolatok meghatározó indikátora. Az elkötelezettség azonosulást jelent a szervezet értékeivel, és feltételezi, hogy az együttműködő partnerek arra törekszenek, hogy a kapcsolatot fenntartsák. Az eladói-vevői kapcsolatban az elkötelezettséget úgy definiálják, mint egyfajta készséget, hajlandóságot arra, hogy folyamatos kapcsolatot tartsanak fenn a partnerek egymás között (Dwyer et al. 1987), egyszerűbben fogalmazva az elkötelezettség azt jelenti, hogy a résztvevők motiváltak a kapcsolat fenntartásában (Moorman et al. 1992). A B2B kapcsolatokban az elkötelezettség egy pszichológia kötődést is jelent. A kutatások eredményeként az elkötelezettség a partner értékrendjével történő azonosulás, a kapcsolat fenntartására való törekvés, a partner iránti kötődés jellemzőivel írható le. Az elkötelezettség úgy is definiálható, mint „tartós vágy egy fontos kapcsolat fenntartására”, és ez a lojalitás előzményének is tekinthető (Costabile 2000).

A szervezetek közötti együttműködés különböző dimenzióinak vizsgálata során talán a legnagyobb hatású koncepció a Morgan és Hunt által felvázolt elkötelezettség-bizalom elmélet (Morgan–Hunt, 1994). A szerzők a kapcsolati marketingben e két tényezőt tartják a legfontosabbnak, és később más szerzők is ezeket a változókat építik be a kapcsolati minőség modellekbe.

A Morgan és Hunt által KMV-nek (Key Mediating Variable) nevezett modellben a központi szerepet a kapcsolati elkötelezettség és a bizalom játssza. A kulcstényezőkre a következők lehetnek hatással: a kapcsolat határkölttségei, a kapcsolat hozadékai, az értékek megosztása, a kommunikáció, és az opportunist magatartás. Az elkötelezettség és a bizalom mértékének kimenetei pedig az alkalmazkodás, az elhagyásra való hajlandóság, a kooperáció, a funkcionális konfliktus és a bizonytalanság (Morgan–Hunt 1994, 22. o.).

A szervezetközi kapcsolatokban gyakran előfordul olyan szituáció, hogy az együttműködő felek hierarchikus viszonyokat vélnek felfedezni a kapcsolat során, és az is előfordulhat, hogy függőségi viszonyok alakulnak ki. Az együttműködés, a kooperáció feltételezi a kölcsönösséget, a méltányosságot és a korrektséget. Az egyenértékűség az egyenrangúsággal és a partnerek kiegyensúlyozott kapcsolati részvételével írható le, míg a méltányosság a becsületességgel, a megbízhatósággal, a segítőkészséggel és a jóindulattal.

Míg egyes kutatások bizonyítják, hogy az együttműködési attitűd függ a tranzakciók folyamán szerzett tapasztalatok alapján kialakult elégedettség szintjétől (Anderson–Narus, 1984, 1990), más szerzők a méltányosságot tekintik az együttműködés alapjának (Huppertz et al. 1978; Swan–Mercer 1981; Ganesan 1994). A *méltányosság* az outputok és inputok mérlegelésén alapul ugyanabban a cserefolyamatban, és észlelése pozitív hatással lehet az elégedettségi szintre, ha az input-output közötti arány kedvező és elfogadható a vásárló és a partner számára. Az alacsony észlelt méltányosság a partneri opportunizmus érzését generálhatja az elégedettség alacsonyabb szintjén lévő vásárlóban, de egy adott cserében a korlátozott méltányosság nem vált ki elégedetlenséget, ha a kölcsönösség és méltányosság érzése fennmarad. A rövid távú áldozatokat kompenzálja a méltányosság érzete hosszú távon (Ganesan 1994). Gruen (1995) a kapcsolati elkötelezettséget és az elégedettséget a cserefolyamatban észlelt *egyenértékűségből* származtatva megállapítja, hogy az egyenértékűség észlelésének magas szintje és a kapcsolatban való konszolidált elkötelezettség szignifikánsan csökkenti az opportunizmus kockázatát.

A *lojalitás* az együttműködésben résztvevő felek egymás iránti hűségét, a kapcsolat fenntartására való törekvést, az újravásárlás/szállítás szándékát fejezi ki. A lojalitás sokkal inkább a korábbiakban összefoglalt tényezők következményeinek tekinthető, mint független jellemzőnek azzal, hogy jelentősen befolyásolja mértékét az adott szervezet partnerváltási kockázattűrő képessége, a szervezetközi személyes kapcsolatok mélysége, illetve a konfliktuskezelés eredményessége. A kapcsolati minőséget magasabb konstrukcióként értelmezik Rauyruen és szerzőtársai. A szerzők szerint érdekes, hogy miközben a szervezetek stratégiákat dolgoznak ki annak érdekében, hogy beszállítóikat és vevőiket hosszú távon megtartsák, a szakirodalom mégis keveset foglalkozik a lojalitással, a partneri lojalitás fejlesztésével (Rauyruen et al. 2005).

A szerzők kutatásukban azt feltételezik, hogy a kapcsolati minőség egy magasabb konstrukciója a bizalomnak, az elkötelezettségnek és az észlelt szolgáltatásmi-

nőségnek, és a kapcsolati minőségnek ezek a dimenziói jobban magyarázzák az általános kapcsolati minőség hatását a vásárlói lojalításra. A hatást a kapcsolati minőség két szintjén vizsgálják: a kapcsolati minőség értékelése a beszállító alkalmazottainak szintjén, illetve a kapcsolati minőség megítélése szervezeti szinten. A kapcsolati minőség hatását a vásárlói lojalításra az attitűdinális és a magatartási, viselkedési aspektusokból közelítik meg.

A kapcsolati minőség korábbiakban összefoglalt jellemzőit összefoglalóan az 1. táblázat mutatja be.

1. táblázat A kapcsolati minőség kutatás során alkalmazandó dimenziói

Kapcsolati minőség dimenziói	A kapcsolati minőség kifejezésére alkalmazni kívánt jellemzők
Észlelt szolgáltatásminőség	A nyújtott termékkel/szolgáltatással kapcsolatosan felmerült tapasztalat viszonyítása az ideális szolgáltatáshoz.
Elégedettség	A nyújtott termék/szolgáltatás észlelt tulajdonságai a várakozások tükrében.
Bizalom	Becsületesség, szavahihetőség, őszinteség
Elkötelezettség	Partner értékrendjével történő azonosulás, kapcsolat fenntartására való törekvés, partner iránti kötődés
Egyenértékűség, méltányosság	Egyenrangúsággal, a partnerek kiegyensúlyozott kapcsolati részvétele, megbízhatóság, segítőkészség, jóindulat
Lojalítás	Résztevő felek egymás iránti hűsége, a kapcsolat fenntartásának szándéka

Forrás: saját szerkesztés

A táblázat alapján a szervezetek közötti lojalítás a leginkább az elkötelezettséggel áll kapcsolatban, de a hűség ennél több: érzelmi kötődés is.

A B2B szférában *bonyolultabb a partnerváltás*, mint a fogyasztói piacon, az esetek többségében a magasabb ráfordítások mellett sokkal nagyobb a váltás kockázata. Az elhagyások költségeinek direkt hatását a lojalításra és az újravásárlási szándéokra számtalan empirikus kutatás igazolta mind a fogyasztói (Aydin–Ozer, 2005; Caruana 2004), mind az üzleti piacon (Lam et al. 2004; Nielson 1996). Yanamandram és White (2006) a váltási kockázatot elemezve rámutatnak, hogy az észlelt kockázat sokkal komplikáltabb az üzleti piacokon, mint a fogyasztói piacon, mert a következmények nem csak a vásárlónál, hanem az eladó szervezet szintjén is jelentkeznek. A személyes kockázat megjelenik a vásárló aggodalmában, és felelőségében, hogy a döntés esetleg elégedetlenséghez vezethet (Newall 1977), a szervezeti kockázat pedig annak mértékétől függ, hogy milyen kockázatot képes elviselni a vállalat (ez méret és pénzügyi helyzet függvénye.)

A lojalításban, a szervezetek közötti elkötelezettségben, hűségben jelentős szerepe van a *személyes kapcsolatoknak* is. Empirikus kutatások igazolják, hogy a pozitív megítélésű kapcsolattartó új szervezethez történő távozásával a partner is elhagyja a beszállítót, és a kapcsolattartó új cégétől vásárol (Lindgreen 2000; Reynolds–Beatty 1999). Andersen és Kumar (2006) kutatásai arra hívják fel a figyelmet,

hogy a pozitív személyes kapcsolat hiánya gátolja a kapcsolat fejlesztését, sőt gyakran a fenntartását is. A hűség megközelítésében gyakori a *konfliktusok hatásának* vizsgálata a kapcsolatok szorosságára. Az elvárt és a nyújtott teljesítmény közötti különbség konfliktusokat okozhat, de a konfliktusok megfelelő kezelése erősítheti a kapcsolatot, és hűséghez vezethet (Tuckman 1965).

A szervezeti lojalitás konceptualizálására és operacionalizálására irányuló törekvéseket folytathatnánk, itt azonban megállunk, és a konkrét kutatás szempontjából releváns szituációspecifikus tényezőkre helyezzük a hangsúlyt. A szakirodalmi háttér és a kutatási eredmények alapján egyrészt összegezzük azokat a legfontosabb dimenziókat, amelyek megítélésünk szerint hatással vannak a partneri lojalításra, másrészt saját modellünk alapján hazai viszonyok között kívánjuk tesztelni az egyes tényezők közötti összefüggéseket.

3. Empirikus kutatások lebonyolítása

Kutatásaink során egyrészt arra kerestük a választ, hogy a szervezetek hogyan módosítják kapcsolatmenedzsment gyakorlatukat, másrészt arra voltunk kíváncsiak, hogy miként értelmezik a szervezetek a lojalitást a business to business piacokon. Kutatásainkat a fenti kérdéskörökben részben azonos, részben különböző mintákon, és részben azonos és részben különböző módszerekkel végeztük. Kvantitatív és kvalitatív kutatásokat végeztünk 2010 őszén egy klaszterben, ahol 20 klasztertaggal mélyinterjúkat készítettünk, majd „tesztelésként” kvantitatív kutatással ugyenezen szervezetek véleményét vizsgáltuk a lojalitás megítélésében. A kvantitatív kutatás kísérleti jellegű volt, így annak eredményei (20 elemszám) csak jelzésértékűek lehetnek.

A vizsgálat helyszínéül egy olyan klaszter szolgált, melynek tulajdonságai ideálisak voltak a vizsgálat konkrét célját leképező kérdések megválaszolására. A klaszter (nem ágazati klaszterről lévén szó), oktatási intézményektől kezdve gazdasági szereplőkön át alapítványokig bezárólag igen széles részvevői kört ölel magába (mintegy 30 szervezettel).

A második kutatás keretében 2011-ben interjúk felméréseket bonyolítottunk le különböző ágazatok kapcsolattartóival, ahol mind a dinamikus kapcsolati képességeket, mind a lojalitást vizsgáltuk. A továbbiakban ezeket a kutatásokat, és a kutatási eredményeket mutatjuk be.

3.1. Dinamikus kapcsolati képességek kutatása

A dinamikus kapcsolati képesség értelmezése érdekében a szervezet nyílt rendszer modelljéből származtatott dinamikus képesség értelmezést alkalmaztuk, mely e jelenséget a szervezet különböző aktivitási szintjein értelmezi (Sanchez 2004):

- A stratégiai rugalmasság szintjén, mely megmutatja az alternatív stratégiai logikák meghatározásának és elfogadásának képességét, azaz azt szervezeti

gyakorlatot, gyakorlatokat, melyeken keresztül a stratégiai kérdések és válaszok meghatározásra, és elfogadásra kerülnek.

- A folyamat rugalmasság szintjén, mely megmutatja a stratégiai célok elérése érdekében szükséges, az alapvető funkciókat érintő szervezeti folyamatok megváltoztatásának képességét (beleértve a szervezeti struktúra, a kontroll és ösztönző, valamint a monitoring folyamatok megváltoztatását is). A folyamat rugalmasság azt a szervezeti gyakorlatot, gyakorlatokat jeleníti meg, melyeken keresztül a szervezet képes elképzelni és adaptálni, módosítani az alternatív stratégia alkalmazásához szükséges folyamatokat.
- A koordinációs rugalmasság szintjén a szervezeti egységeknek az a képessége, melyen keresztül megváltoztatják, vagy módosítják a termékek, szolgáltatások (összetevőinek alkotására) irányuló tevékenységeiket. A koordinációs rugalmasság a szervezet, illetve a szervezeti egységek azon gyakorlata, gyakorlatai, melyen keresztül megértik a termékek, szolgáltatások előállítására irányuló tevékenységek szerepét, az azokkal kapcsolatos igényeket, az azokhoz szükséges erőforrásokat, megszerzik, vagy rendelkezésre bocsátják azokat és implementálják a tevékenységi folyamatokba.
- Az erőforrás rugalmasság szintjén, ami a szervezeti egységeknek az a képessége, melyen keresztül bővítik a rendelkezésükre álló erőforrások, illetve kapacitások felhasználási, alkalmazási területeit, sokoldalúságát. Az erőforrás rugalmasság a szervezet, illetve a szervezeti egységek azon gyakorlata, gyakorlatai, melyen keresztül megértik egy-egy erőforrás, vagy kapacitás felhasználási területeit és az alternatív hasznosítási lehetőségeket adaptálják, alkalmazzák.
- A működési rugalmasság szintjén, ami a szervezeti egységeknek az a képessége, melyen keresztül megváltoztatják adott erőforrás és működési kondíciók mellett a tevékenységük hatékonyságát.

Az első kutatás kérdései az alábbiak voltak:

1. *Hogyan közelíthetjük meg a dinamikus kapcsolati képességeket?*
2. *Hogyan szemlélhetjük a dinamikus kapcsolati képességek képesség-szintek szerinti jellemzőit?*

A vizsgálathoz alkalmazott módszer a kvalitatív mélyinterjú módszere volt, melynek eredményeképpen képet kívántunk alkotni a vizsgálat középpontjába helyezett jelenség leírásához. A vizsgálat keretében 20 szervezet (értékesítési és/vagy beszerzési) kapcsolatkezeléséért felelős vezetőjét kérdeztük meg. A szervezetek kiválasztásakor szempontként jelentkezett, hogy a válaszadó szervezetek szervezetenkénti piacokon működjenek, működésük kapcsolatorientációval legyen jellemezhető, illetve feltételezhető legyen a kapcsolatmenedzsment alkalmazások használata, vagy legalábbis annak szükségessége. E szempontok érvényesítése érdekében két klaszter, a kecskeméti Alföldi Regionális Iparfejlesztési Klaszter (AIPA), valamint a szegedi

Szoftveripari Innovációs Pólus Klaszter legalább 10 munkavállalót foglalkoztató, és 100 mFt éves árbevétellel gazdálkodó tagjait kértük válaszadásra. A válaszadó szervezetek iparági eloszlását az 2. számú táblázat foglalja össze.

2. táblázat Válaszadó szervezetek iparági eloszlása

Válaszadó szervezetek fő tevékenységi köre	Válaszadó szervezetek száma
Informatika, telekommunikáció	13
Felsőoktatás	2
Szakképzés	1
Hulladékfeldolgozás	1
Nyomdaipar	1
Autóipar	1
Közszolgáltatás	1

Forrás: saját szerkesztés

Az interjú kérdései az alábbi területekre fókuszáltak:

- megkérdezett szervezet együttműködéseinek és kapcsolatmenedzsmentjének struktúrája, felépítése,
- megkérdezett szervezet kapcsolatmenedzsment mechanizmusainak fejlődési története, az együttműködés monitorozási, értékelési folyamata, a kapcsolatmenedzsment és a szervezet egyéb egységei, folyamatai interakciós pontjai,
- kapcsolati stratégia változásának, változtatásának alternatív módjai, a negatív, vagy pozitív változások okozói,
- a kapcsolatmenedzsment folyamata változásának, változtatásának alternatív módjai, a negatív, vagy pozitív változások okozói,
- a kapcsolatmenedzsment kapcsolatkezelési tevékenységei változásának, változtatásának alternatív módjai, a negatív, vagy pozitív változások okozói,
- más területek gyakorlatának adaptációs módjai, az erőforrások alternatív hasznosításának mechanizmusai, a negatív, vagy pozitív változások okozói,
- a hatékonyság fokozása érdekében tett változtatások, változások módjai, a negatív, vagy pozitív változások okozói.

A kutatás eredményeképpen megállapítható, hogy a keretként alkalmazott megközelítés jól alkalmazható a dinamikus kapcsolati képesség leírására. Az interjú eredményeit összegezve az egyes képesség szintek a következőképpen határozhatóak meg:

- A dinamikus kapcsolati képesség stratégiai rugalmasság szintje leírja, hogy mennyiben képes egy szervezet alternatív kapcsolati stratégiákban gondolkodni, stratégiai váltásait kapcsolatrendszerében implementálni. E szinten két átfogó dinamikus képesség került azonosításra; egyrészt a partnerorientált stratégiámódosítás képessége, mely magában foglalja a partnerek egyértelmű jelzéseinek eredményeképpen történő stratégiámódosítás képességét, illetve a partnerrel együttműködésben történő stratégia-kialakítás képességét, másrészt

a szervezeti stratégia kapcsolatspecifikus lebontásának, kapcsolati stratégiává történő formálásának, alkalmazásának képességét.

- A dinamikus kapcsolati képesség folyamati rugalmasság szintje a kapcsolati stratégia megvalósítását meghatározó folyamatok megváltoztatásának képességeként határozható meg. A dinamikus kapcsolati képesség e szintjén lényeges kérdésként azonosítható a folyamatfejlesztést átfogóan támogató megoldások (minőségmenedzsment, projektmenedzsment, vezetői információs rendszer) kapcsolatmenedzsment specifikus kezelésének képessége, valamint a kapcsolatmenedzsment folyamatokat specifikusan támogató megoldások (pl. panaszmenedzsment) kezelésének képessége.
- A dinamikus kapcsolati képesség koordinációs rugalmasság szintjének jelentése úgy fogalmazható meg, mint a kapcsolatkezelésben érdekelt felek szándékainak megértésére és elvárásainak kielégítésére irányuló változtatási metódusok alkalmazásának képessége. E szinten négy dinamikus képesség került azonosításra. Egyrészt a partneri igényekre történő reagálás képessége, mely az egyedi igények megértésének és keresztfunkcionális folyamatokba való becsatornázásának képességére mutat rá. Másrészt más szervezeti egységek igényeire történő reagálás képessége, mely az értékesítés, előállítás, beszerzés együttműködési gyakorlatának fejlesztési képességét foglalja magába. Harmad részt a kapcsolatmenedzsmenten belül felmerülő jó gyakorlatok elsajátításának, adaptációjának képessége. Negyed részt pedig közvetítő alkalmazásának képessége, mely adott kapcsolat megvalósítása, megújítása érdekében történő (tevékenyen, vagy passzívan közreműködő) közvetítő bevonásának képességét jelenti.
- A dinamikus kapcsolati képesség erőforrás rugalmasság szintje a kapcsolatmenedzsment érdekében rendelkezésre álló kapacitások és erőforrások fejlesztéseként, vagy alternatív hasznosítási módjának azonosításaként határozható meg. E szinten két képesség került azonosításra. A kapcsolatmenedzsmentből származó javaslatok alkalmazási képessége, mely a munkatársak, és a partnerinterakcióból származó javaslatok alkalmazási képességét jelenti az egyes kapcsolati tevékenységek fejlesztése, továbbfejlesztése során, illetve a más szervezeti egységek, szervezetek jó gyakorlatainak adaptációs képessége, mely jelen esetben a kapcsolatmenedzsmenten kívülről származó jó gyakorlatok hasznosítási képességét írja le.
- Végül a dinamikus kapcsolati képesség a működési rugalmasság szintjén a kapcsolatmenedzsment hatékonyságának fokozására irányuló folyamatokat, gyakorlatokat foglalja magában. E szinten két jól elválasztható képesség fogalmazható meg. A partnerorientált munkaerőfejlesztés alkalmazásának képessége, mely a partnerek igényeihez illeszkedő, optimális kapacitáskihasználtságot biztosító munkaszervezési megoldások alkalmazási képességeként, illetve a munkatársak kapcsolatmenedzsment ismereteinek fejlesztésére, bővítésére szolgáló munkaerőfejlesztési mechanizmusok működtetési ismereteként

összegezhető. Továbbá a partnerfejlesztés alkalmazásának képessége, mely a partnerek szervezet-specifikus ismereteinek bővítésére, mélyítésére szolgáló ismereteket, mechanizmusokat foglalja magában.

Az eredményeket összefoglalóan a 3. számú táblázat szemlélteti.

3. táblázat Azonosított dinamikus kapcsolati képesség-elemek az alkalmazott képesség-szintek tükrében

Stratégiai rugalmasság	Folyamat rugalmasság	Koordinációs rugalmasság	Erőforrás rugalmasság	Működési rugalmasság
Szervezeti stratégia lebontási, alkalmazási képessége	Átfogó folyamat támogató megoldások specifikus kezelése	Partneri igényekre történő reagálás kezelésének képessége	Kapcsolatmenedzsmentből származó javaslatok alkalmazási képessége	Partnerorientált munkaerőfejlesztés alkalmazásának képessége
		Más szervezeti egységek igényeire történő reagálás képessége		
Partnerorientált stratégia-módosítási képessége	Kapcsolatmenedzsment folyamatokat specifikusan támogató megoldások kezelésének képessége	Szervezeti egységen belüli jó gyakorlatok elsajátításának képessége	Más szervezeti egységek, szervezetek jó gyakorlatainak adaptációs képessége	Partnerfejlesztés alkalmazásának képessége
		Közvetítő alkalmazásának képessége		

Forrás: saját szerkesztés

3.2. A lojalitás kutatása a szervezetközi piacokon

A lojalitás a szervezetközi együttműködésekben a felek egymáshoz való ragaszkodásának szintjeként, a kapcsolat fenntartása iránti attitűdként fogható meg. Primer kutatásaink során kvantitatív módszerrel vizsgáltuk a lojalitás dimenzióit. Kvantitatív kutatásunkat a már említett klaszterek segítségével végeztük. E kutatás célja az volt, hogy megismerjük a lojalitás háttérében meghúzódó motivációkat, illetve mérjük a szakirodalom által definiált dimenziókat.

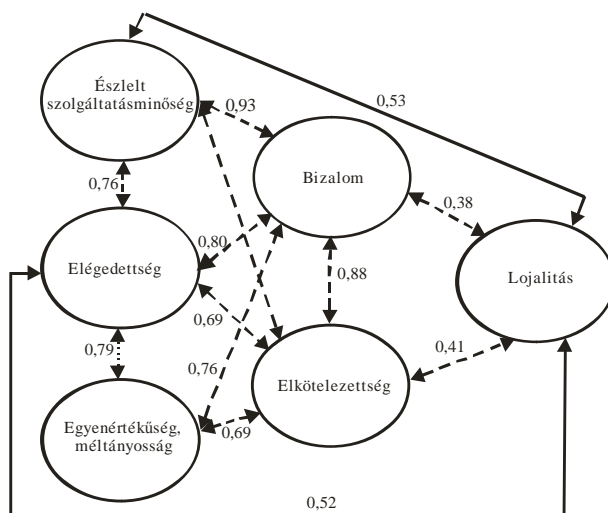
A kutatás során az alábbi hipotézisekkel éltünk:

- az észlelt szolgáltatásminőség és az elégedettség, valamint a bizalom és elkötelezettség között kapcsolat van,
- az elégedettség a bizalom és az elkötelezettség dimenziókkal korrelál,
- az egyenértékűség és méltányosság kapcsolatot mutat a bizalommal és az elkötelezettséggel,
- a bizalom és az elkötelezettség egymással összefüggésben vannak,
- az előzőekben leírt dimenziók a lojalitást eredményezik.

A hipotézisek tesztelésre ugyanaz a 20 szervezet jelentette a mintát, amelyet a fentiekben a dinamikus kapcsolati képességek vizsgálatánál már ismertettünk. Az

alacsony minta-elemszám miatt az eredmények csak jelzésértékűek lehetnek, de néhány érdekességre érdemes felhívni a figyelmet. Feltételezéseinket az eredmények csak részben igazolták. A lojalitás dimenzió és a modell változói közötti korrelációkat az 1. számú ábra mutatja.

1. ábra A modell dimenzióinak korrelációs együtthatói



Forrás: saját szerkesztés

- Az elégedettség dimenzió szignifikánsan szoros kapcsolatot jelez a bizalommal, az egyenértékűséggel és az észlelt szolgáltatásminőséggel,
- az észlelt szolgáltatásminőség első faktora az elégedettséggel, a bizalommal, az elkötelezettséggel és az egyenértékűséggel korrelál, míg a második faktornál csak a méltányosság, egyenértékűség kapcsán találtunk szignifikáns korrelációs együtthatót,
- a *bizalmi* dimenzió szignifikáns korrelációt jelez az elégedettség, a kapcsolati magatartás, az elkötelezettség és az egyenértékűség tényezőkkel,
- az *elkötelezettség* korrelációs együtthatói magas szignifikanciaszinten korrelálnak az elégedettséggel, a kapcsolati minőséggel, a bizalommal és az egyenértékűséggel,
- és érdekes módon, a *méltányosság*, *egyenértékűség* minden változóval szoros kapcsolatot mutat.

A korrelációs mutatók alapján úgy gondoljuk, hogy a kapcsolati minőség modellt további tesztléseknél kell alávetnünk, és egy nagyobb mintán végzett kvantitatív kutatás után regressziós számításokkal is ellenőriznünk kell majd a modell használhatóságát.

4. Összegzés

Vizsgálatunkban egyrészt a dinamikus kapcsolati képesség összetevőinek azonosítására tettünk kísérletet, dinamikus kapcsolati képességként értelmezve mindazon szervezeti képességeket, melyek a kapcsolatkezelési magatartás, a kapcsolati képességek megújítását, továbbfejlesztését szolgálják. Vizsgálatunk eredményeként – a vizsgálati keretül szolgáló képesség-szinteken – összesen tizenegy képesség-elemet azonosítottunk, melyek alkalmazottak voltak a kapcsolatmenedzsment során használt mechanizmusok módosítása során. Fontos ugyanakkor kiemelni, e dinamikus képesség-elemek nem homogén módon, és nem egymást kiegészítve, sokkal inkább egymásra épülve biztosítják a kapcsolati képességek megújítását, továbbfejlesztését, ezért egyik, vagy másik képesség hiánya egyben szűk keresztmetszetként is jelentkezhet más képességek érvényesítése során. Kutatásunk második részében az észlelt lojalitást kialakító jellemzők összefüggéseire kerestük a választ. A lojalitás kérdésében a pilot study eredményei csak részben igazolták a modell hipotéziseit, a szűk körben végzett kutatás alapján a lojalitás szorosabb kapcsolatot mutat az elégedettséggel és az észlelt minőséggel, mint a bizalommal és az elkötelezettséggel. További kutatásokat igényel annak vizsgálata, hogy a dinamikus kapcsolati képesség miként is befolyásolja a szervezeti lojalitást. Eredményeink alapján úgy gondoljuk, hogy ahol a kapcsolatok dinamikus értelmezése jelen van, ott a lojalitás is erősebb.

Felhasznált irodalom

- Andersen, P. H. – Kumar, R. (2006): Emotions, trust, and relationship development in business relationships: A conceptual model for buyer-seller dyads. *Industrial Marketing Management*, 35, pp. 522-35.
- Anderson, J. C. – Narus, J. A. (1984): A Model of Distributor's Perspective of Distributor-Manufacturer Working Relationships. *Journal of Marketing*, Fall, pp. 62-74.
- Anderson, J. C. – Narus, J. A. (1990): A Model of Distributor Firm and Manufacturer Firm Working Relationships. *Journal of Marketing*, January, pp. 44-53.
- Awuah, G. B. (2001): A firm's competence development through its network of exchange relationships. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 16, 7, pp. 574-599.
- Aydin, S. – Ozer, G. (2005): The Analysis of Antecedents of Customer Loyalty in the Turkish Mobile Telecommunication Market, *European Journal of Marketing*, 39, 7-8, pp. 910-925.
- Banerjee, P (2003): Resource dependence and core competence: insights from Indian software firms. *Technovation*, 23, pp. 251-263.
- Barney, J. (1991): Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, *Journal of Management*, 17, pp. 99-120.
- Caruana, A. (2004): The Impact of Switching Costs on Customer Loyalty: A Study among Corporate Customers of Mobile Telephony. *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*, 12, 3, pp. 256-268.

- Cepeda, G. – Vera, D. (2007): Dynamic capabilities and operational capabilities: A knowledge management perspective. *Journal of Business Research*, 60, pp. 426-437.
- Conceição, P. – Heitor, M. V. (2002): Knowledge interaction towards inclusive learning: Promoting systems of innovation and competence building. *Technological Forecasting & Social Change*, 69, pp. 641-651.
- Costabile, M. (2000): A dynamic model of customer loyalty. In Cronin, J. J. – Taylor, S. T. (1992): *Measuring Service Quality: A Reexamination and Extension*. IMP Conference, Bath, U.K. *Journal of Marketing*, 56, 7, pp. 55-68.
- Dwyer, F. R. – Schurr, P. H. – Oh, S. (1987): Developing Buyer and Seller Relationships. *Journal of Marketing*, 4, pp.1-27.
- Evans, R. K. – Crosby, A. L. (1988): *A Theoretical Model of Interpersonal Relational Quality in Enduring Service Sales Relationships*. AMA, New York (In Kandampully, J. 1998).
- Ganesan, S. (1994): Determinants of Long-Term Orientation in Buyer-Seller Relationships. *Journal of Marketing*, 58, 4, pp.1-19.
- Gemünden, H. G. – Ritter, T. – Walter A. (1997): *Relationships and Networks in International Markets*. Pergamon, UK.
- Grant, M. R. (1991): The Resource-based Theory of Competitive Advantage: Implementations for strategy Formulation, *California Management Review*, 33, pp. 114-135.
- Grant, M. R. (1996): Prospering in dynamically-competitive Environments: Organisational Capability as Knowledge Integrations. *Organisational Science*, 7, 7/8, pp. 375-387.
- Gruen, T. W. (1995): The Outcome Set of Relationship Marketing in Consumer Marketing. *International Business Review*, 4, pp. 447-469.
- Huppertz, J. W. – Arenson, S. J. – Sidney, J. – Evans, R. H. (1978): An Applications of Equity Theory to Buyer-Seller Exchange Situations. *Journal of Marketing Research*, 15, 5, pp. 250-260.
- Kusunoki, K. – Nonaka, I. – Nagata, A. (1998): Organisational Capabilities is Product Development of Japanese Firms: A Conceptual Framework and Empirical Findings. *Organisational Science*, 9, 6, pp. 699-718.
- Lam, S. Y. – Shankar, V. – Erramilli, M. K. – Murthy, B. (2004): Customer Value, Satisfaction, Loyalty, and Switching Costs: An Illustration From a Business-to-Business Service Context. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 32, 3, pp. 293-311.
- Lindgreen, A. (2000): *The Emergence and Rise of Relationship Marketing: An Empirical Investigation that seeks to describe and explore particular aspects of Relationship Marketing in the International Food and Wine Industries*. Universite Catholique de Louvain, Denmark.
- Morgan, R. M. – Hunt, S. D. (1994): The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing. *Journal of Marketing*, 58, 7, pp.20-38.
- Moorman, C. – Zaltman, G. – Deshpande, R. (1992): Relationships between Providers and users of market research: The dynamics of trust within and between organisations. *Journal of Marketing Research*, 29, 8, pp. 314-328.
- Newall, J. (1977): Industrial Buyer Behaviour: A Model of the Implications of Risk Handling Behaviour for Communication Policies in Industrial Marketing. *European Journal of Marketing*, 11, 3, pp. 166-211.

- Nielson, C. C. (1996): An Empirical Examination of Switching Cost Investments in Business-to-Business Marketing Relationships. *Journal of Business and Industrial Marketing*, 11, 6, pp. 38-60.
- Peng, D. X. – Schroeder, R. G. – Shah, R. (2008): Linking routines to operations capabilities: A new perspective. *Journal of Operations Management*, 26, pp. 730-748.
- Prahalad C. K. – Hamel, G. (1990): The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review*, 68, 3, pp. 79-91.
- Prahalad C. K. – Hamel, G. (1994): *Competing for the future*. Harvard Business Press, Boston.
- Rauyruen, P. – Miller, K. – Barrett, N. (2005): *Relationship quality as a predictor of B2B customer loyalty*. 21st Annual IMP Conference, IMP Group, Rotterdam, Netherlands, pp. 1-15.
- Reynolds, K. E. – Beatty, S. E. (1999): Customer Benefits and Company Consequences of Customer Salesperson Relationships in Retailing. *Journal of Retailing*, 75, 1, pp. 11-32.
- Ritter, T. – Wilkinson, I. F. – Johnston, W. J. (2002): Measuring network competence: some international evidence. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 17, 2/3, pp. 119-138.
- Ritter, T. (1999): The Networking Company, Antecedents for Coping with Relationships and Networks Effectively. *Industrial Marketing Management*, 28, 5, pp. 467-479.
- Sanches, R. (2004): Understanding competence-based management. Identifying and managing five modes of competence. *Journal of Business Research*, 57, pp. 518-532.
- Singh, J. – Sirdeshmukh, D. (2000): Agency and Trust Mechanisms in Consumer Satisfaction and Loyalty Judgments. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28, 1, pp. 150-167.
- Swan, J. A. – Mercer, A. A. (1981): Consumer Satisfaction as a Function of Equity and Disconfirmation In Day, R. L. – Hunt, H. K. (eds): *Refining Concepts and Measures of Customer Satisfaction and Complaining Behavior*. Bloomington (IN), Indiana University, pp. 7-12.
- Teece, D. J. – Pisano, G. – Shuen, A. (1997): Dynamical Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*, 1, pp. 509-533.
- Tuckman, B. W. (1965): Developmental sequences in small groups. *Psychological Bulletin*, 63, pp. 384-399.
- Vollmer, I. – Johnson, M. – Herrmann, A. – Huber, F. (2000): *The Loyalty of Dissatisfied Customers: Determinants and Implications*. XXV Annual Colloquium on Research in Economic Psychology and SABE 2000 Conference, Baden, Vienna/Austria.
- Yanamandram, V. – White, L. (2006): Switching Barriers in Business-to-Business Services: A Qualitative Study. *International Journal of Service Industry Management*, 17, 2, pp. 158-92.

A bizalom jelentősége a B2B piacon a hazai gyártóbázissal rendelkező gyógyszeripari innováció során

Lányi Beatrix¹

A vállalati növekedés egyik legjelentősebb, valamint a versenyképesség egyik kulcsfontosságú tényezője napjainkban az innováció. A modern üzleti életben újfajta piaci struktúrák és új iparágak láttak napvilágot. Ezen új innovatív piaci formáknál elmosódnak a határok verseny és az együttműködés mezsgyéin. A vállalati innovációk jelentős része nem kizárólag belső hatások következtében valósul meg a cég kutató-fejlesztő részlegén belül, hanem a vállalatok közötti együttműködés és interakció által, jellegzetes sajátosságokkal bíró hálózatok alakulnak ki, amelyek következtében egyedi, specifikus erőforrások válnak a partnerek számára elérhetővé. Az innovációs tevékenység során – főként a vállalatközi, azaz a B2B piacon – egyre nagyobb befolyást gyakorolnak az üzleti partnerek, így a kölcsönös és együttes értéktérítés mindegyik fél számára gyümölcsöző kooperáció felé mutat. Az együttműködés azonban csak akkor tud stabil és hosszú távon fenntartható maradni, ha a bizalom mindegyik kooperáló fél részéről fennáll. A hosszú távú üzleti kapcsolatok főként biztonságot, bizalmat és bizonyosságot jelentenek a szükséges erőforrások megszerzése és biztosítása szempontjából. Ezért tűztem ki célul, hogy tanulmányomban a bizalom tényezőjét elemezzem Magyarország egyik leginnovatívabb iparága, a gyógyszeripar egyik szignifikáns szegmense, a hazai gyártóbázissal rendelkező cégek innovációs együttműködése esetén.

Kulcsszavak: innováció, kooperáció, gyógyszeripar, bizalom

1. Bevezetés

A bizalom a sikeres kapcsolat kialakulásának egyik fontos követelménye. Mivel a kapcsolati marketing idő és erőforrások befektetését, érzelmi kötődést és másokról való lemondást igényel, ezért ez csak a felek közti kölcsönös bizalom által valósítható meg. A bizalom és elkötelezettség különböző tényezők kombinációjaként alakul ki és marad fenn hosszabb távon (Little–Marandi 2005). Ezen tényezők közé tartozik például az ügyfélközpontú gondolkodásmód, az ügyféllel való megfelelő törődés, probléma esetén helyreállító mechanizmusok alkalmazása, az információ megfelelő kezelése, az erőviszonyok kiegyenlítése, az opportunistá viselkedés elkerülé-

¹ Lányi Beatrix, PhD, adjunktus, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Gazdálkodástudományi Intézet, Marketing Intézeti Tanszék (Pécs).

Az „Innovációs rendszerek” konferencián való részvétel és előadás az Európai Unió, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával, a TAMOP 4.2.2.A-11/1/KONV-2012-0058 projekt támogatásával valósult meg.

se, az ígéretek betartása, a megosztott értékek előtérbe helyezése és a rendszerszemlélet.

2. A bizalom jelentősége a B2B piacon

A bizalom témakörében végzett kutatások először a pszichológiatudományban (Deutsch 1958-ban a konfliktus feloldást vizsgálta, Rotter 1967-ben és Zand 1972-ben az interperszonális bizalmat kutatták), illetve a szociológiában (Luhmann 1979) születtek. A menedzsment és marketingtudomány a 80'-as évek közepén kezdett el a bizalom témakörével foglalkozni, de akkor még igen kevés tanulmány jelent meg róla. Moorman et al. (1992, 1993) publikációinak megjelenésével változott a helyzet, hiszen ő már a vállalatok és piackutató cégek közötti kapcsolatot elemezte, Morgan és Hunt (1994) pedig a kapcsolati marketing kontextusában alkotott elkötelezettség-bizalom modellt. McAllister (1995) a bizalmat két dimenzió, a kognitív és az affektív megközelítés mentén értelmezte.

A bizalommal foglalkozó szakirodalmak két fő ok miatt kerültek a kutatások fókuszába, egyrészt mivel a hagyományos tranzakciók tekintetében egyre nő a bizonytalanság (Mayer et al. 1995) és a stratégiával, valamint marketinggel foglalkozó szakirodalomban pedig a bizalom az elérni kívánt cél megvalósításának egyik eszközként jelenik meg. Hozzájárul a versenyelőny eléréséhez (Barney–Hansen 1994), a vállalat teljesítményének növeléséhez, például a konfliktus és az opportunizmus csökkentésével (Zaheer et al. 1998), a megelégedettség növeléséhez (Geyskens et al. 1998) és egyéb más gazdasági előny megszerzéséhez (Doney et al. 1998; Pavlou–Ba 2000), hiszen többek közt a bizalom a tranzakciós költségek csökkenéséhez vezet, ami növeli az interakciók sikerességét (Bromiley–Cummings 1995). Szociológusok azzal érvelnek, hogy az eladó-vevő kapcsolat szerves része a bizalom, amely befolyásoló erővel bír a gazdasági tevékenységre és társadalmi tőkét kovácsol (Granovetter 1985). A szervezetelmélettel foglalkozó szakirodalomban a bizalom vállalatirányítási mechanizmusként szolgál (Bradach–Eccles 1989), amely az interakciók során az opportunizmus háttérbe szorításával, a kooperációt ösztönzi. Összefoglalva elmondható tehát, hogy a vállalatok közötti bizalom növelése egyértelműen előnyt rejt magában.

Ma sincs még egyetemleges megállapodás a bizalom definíciójával kapcsolatban (Palmer et al. 2000). A vállalatközi bizalmat úgy lehet definiálni, hogy az a „szervezeti tagok által kollektívan birtokolt szubjektív hit, amely tekintetében a szervezet tagjai meghatározott hűsége vonatkozó reményeik és elvárásaik tükrében fogják a tranzakciókat végrehajtani, függetlenül attól, hogy teljes mértékben megismerik-e a partnereket” (Pavlou 2002, 218. o.). Ez a definíció a bizalom három jellegzetes aspektusát foglalja magában. Egyrészt a „szubjektivitást”, tehát, hogy a bizalom nem objektív elvárás (Bhattacharya et al. 1998). Másrészt „hűsége vonatkozó reményeik és elvárásaik tükrében fogják a tranzakciókat végrehajtani, függetlenül

attól, hogy teljes mértékben megismerik-e a partnereket”, amely azt tükrözi, hogy a felek felvállalják a kockázatot a jövőbeli jótékony eredmény érdekében (Gambetta 1988). Harmadrészt pedig a szervezet tagjainak „kollektív” összhangja és az általuk birtokolt hit arra utal, hogy a bizalom a jól informált egyének közösségileg birtokolt kognitív eszméje a vállalaton belül, a szervezet antropomorfizálásának elkerülése érdekében (Zaheer et al. 1998).

3. A szervezatközi bizalom típusai

A bizalommal foglalkozó szakirodalmak két alapvető irányt különítenek el, egyrészt a meggyőződést, másrészt a másik fél magatartására, jószándékára vonatkozóan bizalmat szavazó várakozását (Doney–Cannon 1997; Ganesan 1994; Ring–van de Ven 1992).

Tehát a bizalom első típusa a hitelességre fókuszál, azaz a partner megbízhatóságára, cselekedeteinek előrejelezhetőségére, becsületességére, szakértelmére és hozzáértésére. Ebben az esetben kiszámíthatóak a partnerrel szembeni várakozások és valószínűleg teljes mértékben teljesíti szerződéses kötelezettségeit (Anderson–Weitz 1989).

A másik típusba tartozók jóhiszemű magatartást tanúsítanak, mivel hisznek a tranzakcióban résztvevő másik fél korrekt magatartásában, még akkor is, ha a másik félnek könnyű lenne egy nem fair utat választania (Anderson–Nahrus 1990).

Mindezekből az következik, hogy a vállalatközi bizalom két dimenzió mentén értelmezhető, egyrészt a *hitelesség* mentén, ahol a megállapodó fél hisz abban, hogy a partner hatékonyan és megbízhatóan fogja a tranzakciót végrehajtani, hiszen tart az opportunistaviselkedés következtében fellépő plusz költségektől. A másik dimenziót a *jóhiszeműség* oldaláról lehet megközelíteni, hiszen a kooperáló partner hisz abban, hogy a másik kölcsönösen kedvező szándékkal és indítékkal hajtja végre tranzakciót, még akkor is, ha a megállapodást követően egy kedvezőbb új üzleti lehetőség adódna. Így tehát a hitelesség dimenziója a szervezatközi bizalom értelmezése esetén arra fókuszál, hogy a nem együttműködő magatartás esetén az opportunistaviselkedés irracionális és költséges lenne. Míg a jóhiszeműség dimenziója olyan jövőbeli bizalmon alapuló várakozásból ered, amely a jószándékra épül, hiszen az együttműködő felek akkor sem fognak opportunistamódon cselekedni, ha arra lehetőségük adódna. Borys és Jemison (1989) szerint a jóhiszeműség a hitelességgel szemben a bizalom magasabb szintjét feltételezi, hiszen a kooperatív magatartás nem racionális érveken, hanem a jószándékon és jóakaraton nyugszik.

Természetesen a kétdimenziós konceptualizáció mellett létezik a szakirodalomban más megközelítés is. Mayer et al. (1995), valamint Sako és Helper (1998) háromdimenziós megközelítést javasol a kompetencia, tisztesség és jószándék mentén. McKnight és Chervany (2002) négykomponensű elemzést alkalmaz, a kompetencia, a tisztesség, az előrejelezhetőség és a jóhiszeműség dimenziói segítségével.

A tranzakció elméletek esetén a partnerek közötti bizalom olyan „meggyőződésként definiálható, ahol a felek ígérete és szavahihetősége mérvadó és a partnerek minden esetben teljesítik a tranzakcióban vállalt kötelezettségeiket” (Schurr–Ozanne 1985, 940. o.). Ezen túlmenően még azt is magában foglalja, hogy az együttműködő vállalatok tevékenységeinek eredménye pozitív kimenetelű lesz mindegyik résztvevő számára, és a felek nem kezdenek olyan váratlan akcióba, amely esetlegesen negatív hatást gyakorolna a partnerekre (Anderson–Narus 1990, 45. o.). Sőt a bizalom olyan „hitként is felfogható, amely egy jövőbeli magatartás és/vagy tevékenység bekövetkezése iránti beállítódást tükröz” (Anderson–Weitz 1989, 312. o.).

Storper (1997) formális és informális kapcsolatokra vonatkozó elméletét Capello (1999) statikus és dinamikus tudásgenerálásra vonatkozó interakció elméletével kombinálva, olyan hálózati együttműködési mátrixot lehet kapni, amely a tudásgenerálás módja és a kooperáció típusa szerint analizálja a kapcsolatokat (1. ábra). Storper (1997) szemléletmódja azért kritikus fontosságú, mert szerinte a fent említett összefüggések magyarázzák az innovatív iparágak és cégcsoportok kialakulását és hosszabb távú működését. A másik dimenziót vizsgálva, a statikus tudás egy adott technológia átvételére és az ahhoz kapcsolódó ismeretanyag elsajátítására vonatkozik. A dinamikus tudás pedig a felek közötti interakció során keletkezik. Tehát a kooperáció következtében generálódik az új ismeret. Amennyiben az előbb említett dimenziókat kombináljuk, akkor az 1. ábrában megtalálható mátrixot kapjuk.

1. ábra Tudásintenzív interakciók és az innovációs folyamat kapcsolata

	statikus tudás transzfer	dinamikus kollektív tudásgenerálás
formális piaci kapcsolat	hagyományos piaci kapcsolatok	formális együttmű- ködési formában lét- rejött hálózatok
informális kapcsolat	tudás externáliák és spilloverek	informális hálózatok/miliő

Forrás: Tödtling et al. (2009)

A *hagyományos piaci kapcsolatok* során a vállalatok technológiát és az ahhoz kapcsolódó ismeretanyagot vásárolnak, például berendezéseket, szoftvereket vagy

infokommunikációs eszközöket. Mivel a beszerzés többnyire 'kész' technológiára vonatkozik, így tehát a statikus tudástranszfer valósul meg.

Főként egyetemek, kutatóintézetek és vállalatok között jön létre *tudás externália és spillover*. Itt a kapcsolat során nincs konkrét szerződés a megszerzett tudás és formális ellentételezése. Ezekkel a tranzakciókkal kiemelten foglalkoztak Audretsch és Feldman (1996) és Botazzi és Perri (2003).

Az innovációs hálózatok a hagyományos piaci kapcsolatokhoz viszonyítva tartósabbak és interaktívabbak. A technológiát és az ismeretanyagot nem csak egymás közt cserélik, hanem tovább is fejlesztik azt. Ez dinamikus folyamathoz és kollektív tanuláshoz vezet (Lundvall–Johnson 1994). Általában *formális megállapodások* szabályozzák ezeket az együttműködéseket, így osztják meg a felek a feladatokat, költségeket, kockázatokat és a bevételt. Ez a típusú együttműködés jellemzően a nagy multinacionális vállalat és a kisebb, meghatározott technológiára specializálódott cég között jön létre. Mivel speciális stratégiai fontosságú ismeretanyag, illetve kiegészítő kompetencia megszerzésére irányulnak ezek a kooperációk, ezért nem ritka, hogy a nemzetközi együttműködésekről van szó. Főként tudásintenzív iparágakban, mint például a biotechnológia vagy az infokommunikáció területén jönnek létre ilyen típusú együttműködések.

Az informális együttműködések kölcsönös bizalmon, a szabályok, magatartási normák elfogadásán és betartásán, valamint a célok és problémák együttes megértésén nyugszanak. A szakirodalom az ilyen jellegű kooperáció során a társadalmi tőkét (Gertler–Wolfe 2002) és az egységes/hasonló vállalati kultúrát (Camagni 1991; Maillat 1998) kritikus tényezőnek tekinti.

A bizalom magas foka elősegíti a partnerek közötti kedvező attitűdök, közvetlen atmoszféra és kommunikáció kialakulását és háttérbe szorítja az opportunistá viselkedésmódot (Williamson 1985). Young és Wilkinson (1988) viszont arra a következtetésre jut, hogy a bizalom magas foka ott alakulhat ki, ahol írásos szerződés nem szabályozza a kapcsolat alakulását.

Mindezen tényezők speciális innovatív miliő kialakulásához vezetnek, ahol a környezet motiválja az ötletgenerálást. A tudás és az új innovatív ötletek áramlása felgyorsul ebben az innovációt ösztönző környezetben. Épp ennek az innovációt ösztönző környezetnek köszönhetően az aktuális tudásszint dinamikusán változik, az interakciók és a kollektív tanulás következtében.

Az felvázolt modell is hűen tükrözi, hogy az informális együttműködések és hálózatok kialakulásához, valamint hosszú távú fenntartásához elengedhetetlen a bizalom. Sőt, a bizalom jelentősége és szerepe egyre nő vállalatközi interakciók elmélyülése során.

Az elmúlt két évtized során az innovációs tevékenységgel kapcsolatban alapvető és szisztematikus változást sugallnak az innováció témakörével foglalkozó szakirodalmak. Különösen a vállalatok közötti hálózatok rohamos növekedése szembetűnő (Hagedoorn 2002; Streukens et al. 2011). Az innovációs tevékenységet a szereplők interakciónak eredményeként lehet definiálni. A vállalati és

interszektoriális hálózatok kialakítása serkenti az információáramlást, amely kulcsfontosságú lehet az innováció sikeressége tekintetében (Zeng et al. 2010). A bizalom alapvető mozgatórugója a hálózatoknak, hiszen az információ biztonságos felhasználása kritikus jelentőségű.

4. Gyógyszeripari innováció főbb specifikumai

A gyógyszeripar kis nyersanyag igényű, nagy hozzáadott értékű ágazat, amely jelentős szakismeretet és tudást igényel. Hazánk adottságai miatt pontosan ilyen tulajdonságokkal bíró ágazatban veheti fel versenyt más országokkal.

A mintegy száz éves gyógyszeripar egyike a magyar ipar leginnovatívabb, legversenyképesebb szakágazatának.

Blaskó Gábor akadémikus „A magyar gyógyszeripari kutatás múltja, jelene és jövője”² című előadásában előadásában kifejtette, hogy Magyarországon ma a gyógyszeripar az ipari kutatás-fejlesztésre szánt éves összeg több mint egyharmadát adja. 2008-ban az összipari K+F ráfordítások 140 milliárd forintot tettek ki, ebből a gyógyszeripar egyedül 51 milliárd forintot fordított kutatás-fejlesztésre. Az IMS Health kimutatásai alapján 2011 és 2015 között a patikai csatornán 0,9 százalékos, amíg a kórházi felhasználásban 3,1 százalékos növekedés prognosztizálható (Feller 2011).

Az elkövetkező évek növekedését leginkább befolyásoló tényezők a következők (Feller 2011):

- fejlődő országok (BRIC-országok: Brazília, Oroszország, India, Kína, Törökország) növekvő kereslete,
- fejlett országok növekvő kereslete: az idősödő népesség következtében egyre nő az elvárás a hosszú és aktív életévek iránt,
- új terápiák megjelenése: például szklerózis multiplex, aritmia, áttételes melanoma,
- dinamikusan növekvő terápiás területek 2015-ig: onkológia, diabétesz, COPD,
- biohasonló (biosimiler)³ készítmények (biológiai gyógyszer túlnyomóan fehérje alapú termék, amelynek hatóanyaga vagy élő szervezetből származik, vagy élő szervezet állítja azt elő. A biohasonló gyógyszer olyan gyógyszerkészítmény, amely egy már engedélyezett biológiai gyógyszerhez, annak hatóanyagához alapvetően hasonló) gyors fejlődése és elterjedése.

A szektor különlegessége egyrészt a kutatás-fejlesztésben rejlik, másrészt pedig az iparág jellegzetessége az, hogy globálisan profit-orientált. A gyógyszeripari

² http://mta.hu/tudomany_hirei/egy-valodi-magyar-sikeragazat-a-gyogyszeripar-128772/.

³ <http://www.generikusegyesulet.hu/biosimilar-gyogyszerek/>.

cégek sikerének kulcsa a K+F, azaz, hogy mennyire képesek originális termékeket (addig még ismeretlen hatóanyagot tartalmazó) kifejleszteni.

A gyógyszerpiac önmagában is speciális, hiszen szereplői miatt (gyártók, forgalmazók, orvosok, gyógyszerészek, betegek, társadalombiztosítás) szabályozásra szorul (Bodewitz et al. 1987). McKelvey (1995) az innováció elvolucionarista modellje alapján meghatározta a gyógyszeripari innovációban résztvevőket így például, tudósokat, gyógyszergyártó vállalatokat, az állami szektort, orvosokat és a társadalom tagjait. Sőt kiemelte, hogy az innovációs folyamat szempontjából kiemelkedő a szereplők közötti interakció. Számos olyan tanulmány is született, amelyek szociológiai oldalról közelítették meg a gyógyszeripari innováció témakörét (Bodewitz et al. 1987, Clarke–Montini 1993, Timmermans–Leiter 2000). Ezek a kutatók is osztják McKelvey nézeteit és kifejtették, hogy a hatékony gyógyszerfejlesztés feltétele a fejlesztésben résztvevők interakciója. Azonban ezek az elemzők további résztvevőket is elkülönítettek, például a betegeket, aktivistákat, politikusokat, statisztikusokat stb.

A gyógyszeripar területén a kutatás-fejlesztési tevékenység összetett, hosszú távú folyamat, amely során rengeteg kihívással kell szembenéznük a gyógyszergyártó vállalatoknak, hiszen egy-egy új készítmény kifejlesztésének szinte minden szakasza magában rejti a tévedés lehetőségét. Egy originális gyógyszer megvalósítása 10-15 évet is igénybe vehet, az ötlettől, a kémiai szintézisen, farmakológiai, toxikológiai és klinikai vizsgálatokon keresztül, beleértve a minőségelemzést, minőségbiztosítást, szabadalmi védelmet és marketingtevékenységet. A kutatás folyamata azonban nem csak időigényes, de jelentős pénzügyi terheket is ró az innovatív gyógyszergyártókra. Iparági becslések szerint 600 millió Eurót vagy ennél magasabb összeget is kitehet egy új termék kifejlesztésének költsége. Mindez hűen tükrözi, hogy mekkora kihívásokkal kell szembenéznük a gyógyszergyáraknak.⁴

Szakirodalmak öt olyan piacra lépési korlátot tárgyalnak, amelyek a gyógyszertermékek fejlesztését és piacra lépését nagymértékben hátráltatja. Ezek a következők:

- biztonságosság,
- minőség,
- hatásosság, eredményesség,
- költséghatékonyság,
- megengedhetőség (finanszírozói költségvetési korlát) (Nagy 2005).

Az első három tényező azt mutatja meg, hogy a gyógyszertermékeknek a piacra lépésük előtt milyen biztonsági, minőségi és eredményességi elvárásoknak kell megfelelniük. Mindezek szigorú tárgyi és személyi előírásokat jelentenek, amelyeket általában hatóságok támasztanak. A feltételrendszer meghatározása nemzetközileg standardizált és általában az országok is a nemzeti szabályozás részévé teszik.

⁴ <http://www.solvaypharma.hu/1-4.html>.

Amennyiben egy termék nem felel meg az egyes lépésekben kötelező hatósági előírásoknak, nem léphet a következő fázisba. Az utolsó két akadályt a fogyasztást finanszírozó szervezetek állítják.

Az előbb felvázoltak hűen tükrözik, hogy az egyre növekvő kutatás-fejlesztési kiadások átalakítják a gyógyszerpiac globális szerkezetét, a vállalatközi együttműködés a kutatás-fejlesztés és az innováció területén elengedhetetlen stratégiai tényezővé vált. Mivel a hosszú távú kapcsolatok kritikus tényezője a bizalom, azért fontosnak tartom a gyógyszeripari innovációk területén is megvizsgálni a vállalati együttműködések mögött rejlő bizalom jelentőségét.

5. A bizalom jelentősége a hazai gyártóbázissal rendelkező gyógyszeripari cégek innovációs együttműködése során

Vizsgálatomat azért fókuszáltam hazai gyártóbázissal rendelkező gyógyszeripari cégekre, mert ezen vállalatoknál az innovációs tevékenység sokkal szerteágazóbb, mint a hazai gyártóegységgel nem rendelkezők esetén, hiszen ezen utóbbiak innovációs tevékenysége főként a klinikai vizsgálatokra korlátozódik. Témaválasztásom fő indoka az volt tehát, hogy szemléletesebben és árnyaltabban tudjak kutatást folytatni az innovációs együttműködésre lépő partnerek közötti viszony és bizalom elemzésére.

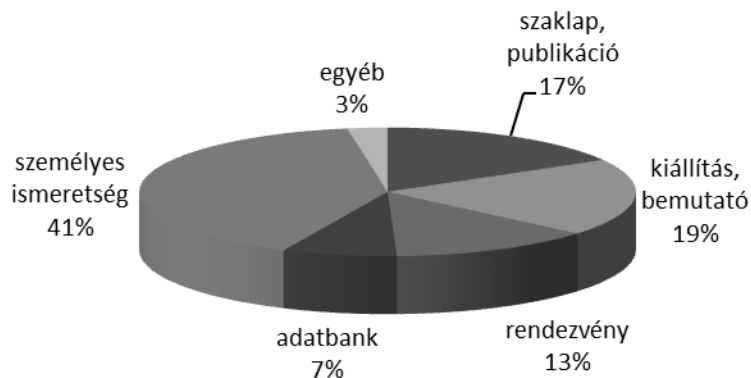
Az általam vizsgált mintában 76 hazai gyártókapacitással rendelkező vállalat található. Ezen cégek a hazai gyógyszergyártás legfőbb képviselői. A minta kiválasztásában a Magyarországi Gyógyszergyártók Országos Szövetsége és az Innovatív Gyógyszergyártók Egyesülete segített.

A kutatás során kérdőívet töltöttek ki a gyógyszeripari vállalatok vezetői vagy kutatás-fejlesztéssel foglalkozó vezető beosztású szakemberei. Az innovációs együttműködések motivációinak mélyebb feltárása érdekében mélyinterjút is folytattam a kérdőívet kitöltőkkel, így hitelesebb képet kaptam a hazai gyártóbázissal nem rendelkező cégek bizalommal szembeni attitűdjéről a vizsgált ágazatban.

A mintában a legrégebbi vállalatot több mint száz éve alapították, 1901-ben. Ez a Richter Gedeon Rt. Mégis a legtöbb vállalat a XX. század második felében, a rendszerváltást követően jött létre. Ezt valószínűleg a piacnyitást követő versenyszféra vállalkozást ösztönző jellege tette lehetővé. A kialakult éles versenyhelyzetben a gyógyszeripari vállalatok fennmaradását elsősorban a hatékony kutatás-fejlesztési tevékenység garantálja. A vállalatok nagy része személyes ismeretség alapján kerül kapcsolatba kooperáló partnerével, hiszen a minta 41 százaléka ezt jelölte legfontosabb partnerválasztási tényezőként. Ez az eredmény azt sugallja, hogy *a piac rendkívül koncentrált, tehát ismerik egymást a szereplők és a személyes kapcsolatoknak kiemelt szerepe van.* A kiállítások, bemutatók, valamint a szaklapok és publikációk szintén jelentős információforrásnak tekinthetők. A rendezvények, adatbankok, valamint az „egyéb” kategóriában megemlített konferenciák és az In-

ternet háttérbe szorulnak a partnerválasztás során felmerült potenciális információforrások tekintetében (2. ábra).

2. ábra Ismeretszerzés forrása a potenciális partnerekről a hazai gyártóbázissal rendelkező cégek esetén

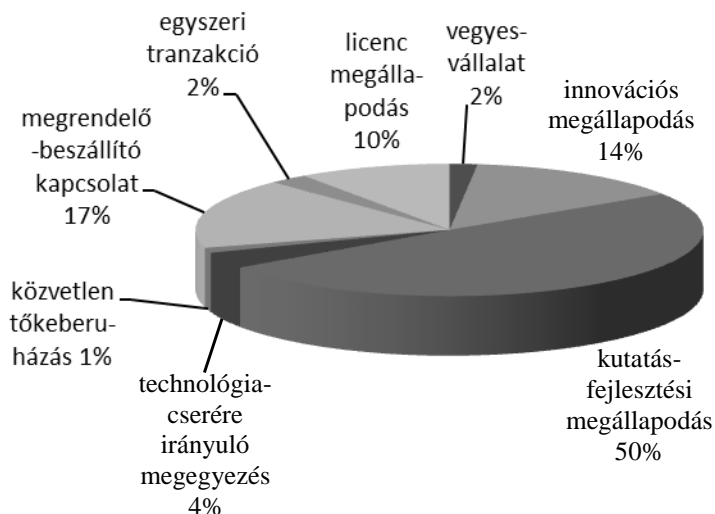


Forrás: saját szerkesztés

A vállalatok közötti legjellemzőbb együttműködési forma a kutatás-fejlesztési megállapodás (a cégek fele nyilatkozta, hogy a kooperáció elsősorban a kutatás-fejlesztésre, új termékek és technológiák kifejlesztésére irányul). A cégek 17 és 14 százaléka jelölte meg a megrendelő beszállító kapcsolatot és az innovációs megállapodást mint a kapcsolatot leginkább jellemző kooperációs formát. Mindebből azt a következtetést lehet levonni, hogy a vállalatok az innovációs folyamat egy-egy szakaszára - főként a kutatás-fejlesztési fázisra - lépnek együttműködésre más vállalatokkal. Ennek oka leginkább a szakértelem, a pénzügyi és technológiai erőforrások hiánya. A vegyesvállalat és a közvetlen tőkeberuházás kapta a legkisebb pontszámot a kooperációs formák között (3. ábra). Ezt a válaszadók azzal magyarázták, hogy mindkettő hosszú távú elkötelezettséget jelent és jelentős tőkebefektetéssel jár, vagyis ezeknek az együttműködési formáknak sokkal nagyobb a kockázatuk.

Az előbb elmondottakat hűen alátámasztja az is, hogy az ötös fokozatú Likert-skálán átlagosan 4,15-ös értéket kapott az a kijelentés, hogy a kooperáció következtében a vállalatok K+F hatékonysága jelentősen növekedett. Az együttműködés során a vállalatok technológiai versenyképessége is javul, vagyis mindebből az következik, hogy a cég hírneve is pozitív irányba tolódik (4,07 pontot kapott). Az általános munkamorálra is hatással van az együttműködés, hiszen az az ötös rangsorban 3,65-ös értéket ért el. Ez abból adódhat, hogy az új feladatok, az új kihívások motiválják a dolgozókat és elkötelezettebbek lesznek az új feladatok tekintetében.

3. ábra Legjellemzőbb kooperációs forma a hazai gyártóbázissal rendelkező cégek esetén



Forrás: saját szerkesztés

Az innovációs együttműködési formák elemzése már sugallta a vállalatok bizalom iránti attitűdjét, de érdemes ezt a témakört még mélyebben megvizsgálni. Az iparágat kevés szereplő jellemzi, ebből adódóan az ágazatban tevékenykedők jól ismerik egymást. A bizalom azonban nem teljesskörű, hiszen meglehetősen magas pontszámot, a maximális 5-ből átlagosan 3,77 pontot kap az a válasz, hogy az együttműködési szerződés részletesen kitér a projekt folyamatainak elemeire, tehát a felek mindent rögzítenek írásban is. Az informális megállapodásoktól vonakodnak a megkérdezettek. Nem teljes mértékben elutasítóak, de ha a válaszadók átlagát vizsgáljuk, akkor a közepes értéket éppen, hogy megüti a pontszám. Ez az eredmény az iparág jellegéből is adódhat, hiszen minden kísérletnek és tervnek jól dokumentálnak kell lennie és ezt a kötelezettséget jogszabály is előírja. Azonban ha a kooperáló felek úgy kívánják, akkor a megállapodás módosítható, ehhez természetesen mindegyik partner beleegyezése szükséges.

A partnerek 66 százaléka ugyanabban az iparágban tevékenykedik, mint az elemzett cégek, csupán 15 cég (20 százalék) dolgozik a vegyiparban. Az interjúalanyok elmondták, hogy ennek oka az, hogy a vegyipari vállalatok közül többen is megpróbálják a két iparág közötti technológiai rést csökkenteni és ezért gyógyszeripari alapanyagok, sőt néhány esetben hatóanyagok gyártásába is belekezdenek. A biotechnológiai iparágat csak 4 vállalat jelölte meg. Ennek oka az lehet, hogy Magyarországon ezen ágazat statisztikai besorolása még nem egyértelmű. Látható tehát, hogy a gyógyszeripari vállalatok jelentős többsége ugyanazon vagy a gyógyszer-

iparhoz hasonló profilú ágazatokban tevékenykedő cégekkel kötnek innovációra vonatkozó együttműködési megállapodást.

Azt hinnék, hogy a vállalatok kockázatkerülők és már a partnerség kezdete előtt utánanéznek a partnervállalatnak és megszerzik róla a szükséges információkat. A vizsgálat során viszont érdekes eredményre jutottam, a vállalatok fele azt nyilatkozta, hogy az együttműködési projekt a partnervállalattól származó információk forrásának tekinthető. A minta 21 százaléka deklaráta, hogy már a kooperáció előtt ismerte a másik felet, míg 29 százalékuknál a partnerkapcsolat új információkat hozott felszínre. A megkérdezettek 59 százaléka egyetértett azzal, hogy az együttműködés tágítja perspektívájukat és felismerik, hogy miként lehet vállalatuk szaktudását új területeken kamatoztatni. Mindez hűen tükrözi, hogy a hazai gyártóbázissal rendelkező gyógyszeripari cégek jelentős bizalmat szavaznak a kooperáló félnek.

A vállalatok általában nem lépnek jelenlegi vagy potenciális versenytárral együttműködésre. A mélyinterjúk során kiderült, hogy a cégek sokkal jobban féltik a vállalati titkokat annál, hogy ezt megtegyék. Főleg az innováció területén érvényes ez, ahol egy-egy új termék, technológia vagy éppen a teljes vállalat piaci sikere a tét. A vállalatok azonban hiába tesznek óvintézkedéseket, az informális kapcsolatok során óhatatlanul is kiszivároghatnak információk. Éppen ezért igyekeznek elkerülni a jelenlegi vagy jövőbeli versenytársakkal a kooperációt.

Korábban, az együttműködés típusainak vizsgálatakor kiderült, hogy a hazai gyártóbázissal rendelkező vállalatok főként kutatás-fejlesztési megállapodást kötnek, tehát az innovációs folyamat csak egy-egy szakaszán folyik együttműködés. Ezt támasztja alá az is, amikor a projekt céljára kérdeztem rá. A cégek főként a prototípus vagy a vezető molekula kifejlesztésére koncentrálnak a kooperáció során, a hasznosítás már kevésbé az együttműködő felek feladata, általában az egyik vállalat rendelkezik a hasznosítási jog felett.

6. Összefoglalás

Konklúzióként elmondható tehát, hogy bár a gyógyszeripar hazánkban az egyik leginkább kutatásintenzív iparág, sőt felmérések igazolják, hogy a magyarországi gyógyszerpiac az egyik legfejlettebb Európában, mégis a hazai gyógyszergyárak csak akkor érhetnek el tartós helyzeti előnyt, ha a bevételeikből még többet fordítanak kutatás-fejlesztésre és innovációra. Az erősen kutatásigényes ágazatokban, például a gyógyszeriparban, a kutatás-fejlesztés és az innováció a stratégia hangsúlyos része kell, hogy legyen a versenyképesség megőrzése érdekében.

Szervezeti kutatások kimutatták, hogy a vállalati struktúrához kötődő tényezők, mint például a technológiastratégia, a vállalat külső kapcsolatrendszere, a személyes kapcsolatok, a szervezeti adottságok, a pénzügyi és anyagi erőforrások mindmind hozzájárulnak a gyógyszerfejlesztés sikerességéhez. Egy dologban azonban

egyeznek mind a közgazdasági, mind pedig a szervezeti tanulmányok, mindegyik kiemeli a gyógyszeripari innovációkban rejlő nagymértékű bizonytalanságot.

Az üzleti kapcsolatok, főként a hosszú távú üzleti kapcsolatok biztonságot, bizalmat és bizonyosságot jelentenek a szükséges erőforrások megszerzése és biztosítása szempontjából. Ez mindkét fél számára értéket jelent és növeli a kapcsolat nyereségességét. Mindezek ösztönzik a hazai gyártóbázissal nem rendelkező gyógyszeripari cégeket, hogy innovációs tevékenységük során kooperációra lépjenek. Azonban ez az együttműködés az iparág jellegzetes sajátosságai, valamint a tevékenység bizalmi volta miatt sajátos és egyedi.

Felhasznált irodalom

- Anderson, E. – Narus, J. A. (1990): A model of distributor firm and manufacturer firm working partnership. *Journal of Marketing*, 54, 1, pp. 42-58.
- Anderson, E. – Weitz, B. (1989): Determinants of continuity in conventional industrial channel dyads. *Marketing Science*, 8, 4, pp. 310-323.
- Audretsch, D. – Feldman, M. (1996): Innovative clusters and the industry life cycle. *Review of Industrial Organisation*, 11,2, pp. 253-273.
- Barney, J. B. – Hansen M. H. (1994): Trustworthiness as a source of competitive advantage. *Strategic Management Journal*, 15, pp. 175-190.
- Bhattacharya, R. – Devinney, T. M. – Pillutla, M. M. (1998): A Formal Model of Trust based on Outcomes. *Academy of Management Review*, 23, 3, pp. 459-472.
- Bodewitz, H. – Buruma, H. – de Vries, G. H. (1987): Regulatory science and the social management of trust in medicine. In Bijker, Wiebe et al. (eds): *The social construction of technological systems*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Borys, B. – Jemison, D. (1989): Hybrid arrangements as strategic alliances: theoretical issues in organizational combinations. *Academy of Management Review*, 14, 2, pp. 234-249.
- o.
- Botazzi, L. – Peri, G. (2003): Innovation and spillovers in regions: evidence from European patent data. *European Economic Review*, 47,4, pp. 687-710.
- Bradach, J. L. – Eccles, R. G. (1989): Price, authority, and trust: from ideal types to plural forms. *Annual Review of Sociology*, 15, 1, pp. 97-118.
- Bromiley, P. – Cummings, L. L. (1995): Transaction Costs in Organizations with Trust. In Bies, R. – Sheppard, B. – Lewicki, R. (eds): *Research on Negotiation in Organizations*, JAI Press, Greenwich, CT.
- Camagni, R. (1991): Local 'milieu', uncertainty and innovation networks: towards a new dynamic theory of economic space. In Camagni, R. (ed.): *Innovation networks*. Belhaven Press, London, pp. 121-144.
- Capello, R. (1999): SME clustering and factor productivity: a milieu production function model. *European Planning Studies*, 7, 6, pp. 719-735.
- Clarke, A. – Montini, T. (1993): The many faces of RU486: Tales of situated knowledges and technological contestations. *Science, Technology, & Human Values*, 18, 1, pp. 42-78.
- Deutsch, M. (1958): Trust and suspicion, *Conflict Resolution*, 2, 4, pp. 265-79.

- Doney, P. M. – Cannon, J. P. – Mullen, M. R. (1998): Understanding the influence of national culture on the development of trust. *Academy of Management Review*, 23, 3, pp. 601-620.
- Doney, P. M. – Cannon, J. P. (1997): An examination of the nature of trust in buyer–seller relationships. *Journal of Marketing*, 61, 1, pp. 35-51.
- Feller, A. (2011): A magyarországi gyógyszer-nagykereskedelem helyzete és jövőképe, *Egészségügyi Gazdasági Szemle*, 6, pp. 33-54.
- Geyskens, I. – Steenkamp, J. B. – Kumar, N. (1998): Generalizations about trust in marketing channel relationships using meta-analysis. *International Journal in Marketing*, 15, pp. 223-248.
- Gambetta D. (1988): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Basil Blackwell, Oxford.
- Ganesan, S. (1994): Determinants of long-term orientation in buyer–seller relationships. *Journal of Marketing*, 58, 1, pp. 1-19.
- Gertler, M. – Wolfe, D. (2002) (eds): *Innovation and social learning, Institutional Adaptation in an Era of Technological Chance*. Palgrave, Basingstoke.
- Granovetter, M. (1985): Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 3, pp. 481-510.
- Hagedoorn J. (2002): Inter-firm R&D partnerships: an overview of major trends and patterns since 1960. *Research Policy*, 31, 4, pp. 477-492.
- Little, E. – Marandi, E. (2005): *Kapcsolati Marketing*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Luhmann, N. (1979) *Trust and Power*. Wiley, Chichester.
- Lundvall, A. B. (1992) (eds): *National systems of innovation, Towards a theory of innovation and interactive learning*. Pinter, London.
- Lundwall, B. A. – Johnson, B. (1994): The learning economy. *Journal of Industry Studies*, 1, 2, pp. 23-42.
- Mayer, R. C. – Davis, J. H. – Schoorman, F. D. (1995): An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20, 3, pp. 709-734.
- Maillat, D. (1998): Vom 'Industrial District' zum innovativen Milieu: ein Beitrag zur Analyse der lokalisierten Produktionssysteme. *Geographische Zeitschrift*, 86, 1, pp. 1-15. In Tödtling, F. – Lehner, P. – Kaufmann, A. (eds): Do different types of innovation rely on specific kinds of knowledge interactions? *Technovation*, 29, pp. 59-71.
- McAllister, D. J. (1995): Affect- and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *Academy of Management Journal*, 38, 1, pp. 24-59.
- McKelvey, M. (1995): *Evolutionary Innovation: The Business of Biotechnology*, Oxford University Press, Oxford.
- McKnight, D. H. – Chervany, N. L. (2002): What trust means in e-commerce customer relationships: an interdisciplinary conceptual typology. *International Journal of Electronic Commerce*, 6, 2, pp. 35-53.
- Moorman, C. – Deshpande, R. – Zaltman, G. (1993): Factors affecting trust in market research relationships. *Journal of Marketing*, 57, pp. 81-101.
- Moorman, C. – Zaltman, G. – Deshpande, R. (1992): Relationships between providers and users of market research: the dynamics of trust within and between organizations. *Journal of Marketing Research*, 29, 8, pp. 314-28.
- Morgan, R. M. – Hunt, S. D. (1994): The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, 58, 7, pp. 20-38.

- Nagy B. (2005): Gyógyszeripar és innováció – az aranykor vége? *IME*, 4, 9, pp. 43-48.
- Palmer, J. W. – Bailey, J. P. – Faraj, S. (2000): The role of intermediaries in the development of trust on the www: the use and effectiveness of trusted third parties and privacy statements. *Journal of Computer Mediated Communication*, 5, 3, Online. In Pavlou, P. A. (2002): Institution-based trust in interorganizational exchange relationships: the role of online B2B marketplaces on trust formation. *Journal of Strategic Information Systems*, 11, pp. 215-243.
- Pavlou, P. A. (2002): Institution-based trust in interorganizational exchange relationships: the role of online B2B marketplaces on trust formation. *Journal of Strategic Information Systems*, 11, pp. 215-243.
- Pavlou, P. A. – Ba, S. (2002): Does online reputation matter? An empirical investigation of reputation and trust in online auction markets. Proceedings of the 6th Americas Conference in Information Systems, Long Beach, CA, August 3–5. In Pavlou, P. A. (2002): Institution-based trust in interorganizational exchange relationships: the role of online B2B marketplaces on trust formation. *Journal of Strategic Information Systems*, 11, pp. 215-243.
- Ring, P. S. – van de Ven, A. H. (1992): Structuring cooperative relationships between organizations. *Strategic Management Journal*, 13, pp. 483–498.
- Rotter, J. B. (1967): A new scale for the measurement of interpersonal trust. *American Psychologist*, 35, pp. 651-665.
- Sako, M. – Helper, S. (1998): Determinants of trust in supplier relations: evidence from the automotive industry in Japan and the United States. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 34, pp. 387-417.
- Schurr, P. H. – Ozanne, J. L. (1985): Influences on Exchange Processes: Buyers' Preconceptions of a Seller's Trustworthiness and Bargaining Toughness. *Journal of Consumer Research*, 11, 3, pp. 939-953.
- Storper, M. (1997): *The Regional World*. Guilford Press, New York.
- Streukens, S. – van Hoesel, S. – de Ruyter, K. (2011): Return on marketing investments in B2B customer relationships: A decision-making and optimization approach. *Industrial Marketing Management*, 40, pp. 149-161.
- Timmermans, S. – Leiter, V. (2000): The redemption of thalidomide: standardizing the risk of birth defects. *Social Studies of Science*, 30, pp. 41-71.
- Tödtling, F. – Lehner, P. – Kaufmann, A. (2009): Do different types of innovation rely on specific kinds of knowledge interactions? *Technovation*, 28, pp. 59-71.
- Williamson, O. E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press, New York.
- Young, L. C. – Wilkinson, I. F. (1988): The Role of Trust and Co-operation in Marketing Channels: A Preliminary Study. *European Journal of Marketing*, 23, pp. 109-122.
- Zaheer, A. – McEvily, B. – Perrone, V. (1998): Does trust matter? Exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance. *Organization Science*, 9, 2, pp. 141-159.
- Zand, D. E. (1972): Trust and managerial problem solving. *Administrative Science Quarterly*, 17, pp. 229-309.
- Zeng, S. X. – Xie, X. M. – Tam, C. M. (2010): Relationship between cooperation networks and innovation performance of SMEs. *Technovation*, 30, pp. 181-194.

Menedzsment orientációk hatása a vállalkozások növekedésére osztrák és magyar KKV-k esetén

Farkas Gergely¹ – Málovics Éva²

Tanulmányunkban a vállalati erőforrások elérhetősége és a növekedés kapcsolatát vizsgáltuk a vállalkozói, valamint a vevői menedzsment orientációk moderáló hatásán keresztül. A mintavétel magyar és osztrák KKV-k köréből történt, ami lehetőséget adott a két ország összehasonlítására. Egy Eggers és társai által kifejlesztett modell alapján végeztük vizsgálatunkat kérdőíves módszerrel. A két vizsgált ország esetében a legszembetűnőbb különbséget a felhasználható erőforrások és a vevő orientáltság kapcsolatában találtuk. A magyar minta esetében az erőforrások megléte a vevő orientáltság, azaz a rövid távú növekedési célok megjelenésével is együtt járhat. Ezzel szemben az osztrák minta esetében az erőforrások elérhetősége kizárólag a vállalkozói orientáció növekedésével jár együtt. A két orientációs stratégia közül csak a vállalkozói orientáció van pozitív összefüggésben a növekedéssel. Vizsgálatunk eredményeit a két ország közötti különbségek tekintetében a GLOBE-kutatás kulturális dimenziói alapján is értelmeztük.

Kulcsszavak: menedzsment orientáció, növekedés, kultúra

1. Bevezetés

Gazdasági felzárkózásunk egyik kulcsa, hogy a magyar vállalkozások tartós versenyelőnyre teheszenek szert a többi piaci szereplővel szemben. Mivel a törvényi szabályozásban ilyen hosszú távon nem érvényesíthető semmilyen piacon, ezért a vállalkozások gyors növekedését a menedzsment hatékonnyá tételén keresztül érhetjük el. Ez a tanulmány kvantitatív módon vizsgálja meg, hogy a különböző menedzsment orientációk hogyan befolyásolják a KKV-k növekedését. Továbbá összehasonlítja a magyar kvantitatív eredményeket egy nyugat-európai ország eredményeivel a szervezeti kultúrák különbözősége alapján is.

Ausztria és Magyarország gazdasági fejlődés története az utóbbi közel 100 év során jelentősen eltért. Feltételeztük, hogy ez máig megjelenik a vállalkozói kultúrában annak ellenére, hogy az utóbbi 25 évben már Magyarországon is szabad a magánvállalkozások létrehozása és fejlődése. Vizsgálatunk Eggers és társai (2013) mo-

¹ Farkas Gergely, tanársegéd, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Üzleti Tudományok Intézete (Szeged).

² Málovics Éva, PhD, szakcsoportvezető egyetemi docens, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Üzleti Tudományok Intézete (Szeged).

delljének magyarországi és ausztriai vizsgálatán alapul. A mért különbségeket a GLOBE szervezeti kultúra kutatás eredményeivel összevetve próbáljuk kvalitatív módon is értelmezni.

Az összehasonlítás alapjául szolgáló modellben újdonság, hogy a menedzsment orientációk közül a vállalkozói és a vevői orientáció hatását a növekedésre együtt vizsgálja. A vállalkozói orientációt a proaktivitás, az innovativitás és a kockázat vállalás dimenzióival, a vevői orientációt a válaszkészség dimenziójával méri. A mérés kérdőív segítségével történt, aminek itemei számos az említett dimenziókat mérő kérdőívből kiválogatott kérdések voltak. A menedzsment orientációk mellett a kérdőív a pénzügyi erőforrások rendelkezésre állását és a növekedést vizsgálja. A kérdéseket a válaszadók 5 fokozatú skálán értékelték, nagyrészt a versenytársaikhoz mérve saját teljesítményüket.

Tanulmányunkban először részletesen bemutatjuk a menedzsment orientációk dimenzióit, és összefüggésüket a vállalkozások növekedésével a szakirodalom alapján. Az eredmények tárgyalása során a leíró statisztika mellett a strukturális egyenlet modellezéssel, Fabian Eggers által készített osztrák és magyar modell kimenetét is bemutatjuk. Ezután a GLOBE kutatás alapján összehasonlítjuk a magyar és az osztrák szervezeti kultúrát. Végül röviden összefoglaljuk, kutatásunk következtetéseit.

Kutatásunk rávilágít arra, hogy a vállalkozói orientáció elengedhetetlen a hosszú távú növekedéshez (Carree–Thurik 2005). A gyorsabb technikai fejlődést, több innovációt megvalósító országok nagyobb gazdasági növekedést érnek el (Grossman–Helpman 1993). Ahhoz, hogy országunk gazdasága tartós növekedési pályára álljon érdemes azt a következtetést levonni kutatásunkból, hogy a magyar vállalkozásokban még sok lehetőség van a vállalkozói orientáció fejlesztésére.

2. Menedzsment orientációk és növekedés

A vállalkozások növekedésének alapját a szabadon felhasználható erőforrások adják. A növekedés mértékét pedig meghatározza ezen erőforrások felhasználásának módja (Barney 1991, Chandler–Hanks 1994). Az erőforrások közül természetesen a pénzügyi erőforrások a legrugalmasabban felhasználhatóak, mert más erőforrásokra cserélhetők. A szakirodalomban három stratégiai orientáció vizsgálata jellemző: a vállalkozói orientáció (*entrepreneurial orientation*) (Lumpkin–Dess 1996), a vevői orientáció (*customer orientation*) (Slater–Narver 1998) és a piaci orientáció (*market orientation*) (Kohli–Jaworski 1990). Mivel a piaci orientáció proaktivitás és válaszkészség dimenziói részben a vevői, részben a vállalkozói orientációval átfedést mutatnak, ezért a további vizsgálatát mellőzzük.

A vevői orientációt a fogyasztói igények kielégítésének azonnali szándéka jellemzi. A vevői orientáció a marketing szemlélet (Drucker 2006) operacionalizálásának tekinthető. A vevői orientációt alkalmazók célja, hogy a fogyasztói igények felmérése alapján új termékeket, szolgáltatásokat vezessenek be a

célpiacon, amik kielégítik a megismert igényeket (Slater–Narver 1998). A piaci orientáció annyival több, hogy a fogyasztók látens, nem mérhető, vagy csak nehezen megismerhető igényeit is megpróbálja kielégíteni. A vevői orientáció hatása inkább rövid távú. Mivel a hozzáadott érték alacsony, ezért nehezen alakul ki lojalitás a fogyasztókban az adott vállalkozás irányába (Narver et al. 2004). Christensen és Bower (1996) szerint a vevői orientáció különösen veszélyes stratégia lehet fejlődő, dinamikusan változó piacokon. Mivel ezeken a piacokon gyakoribb az innováció a vevői orientációt alkalmazó vállalkozások legtöbbször elvesztik a versenyelőny lehetőségét a konkurenciával szemben.

A vállalkozói tevékenység egy kockázat vállaló magatartás, ami értéket hoz létre, és erősen kötődik az innovációhoz (Sexton–Kasarda 1992). A vállalkozói orientáció fogalmát Miller (1983) olyan vállalatok jellemzésére használta az elsők között, amik innovatívak, készek ésszerű kockázatokat vállalni, és proaktívak, azaz hajlamosak versenytársaik előtt járni az újdonságok bevezetésében. Covin és Slevin (1986) operacionalizálta Miller gondolatait a proaktivitás, innovativitás és a kockázatvállalás három dimenziójával.

A proaktivitás a jövőbeni igények előrelátását jelenti. Egy vállalkozás versenyelőnyre tehet szert, ha előre felkészül a jövőben megjelenő igények kielégítésére (Lumpkin–Dess 1996) A piacon való elsőség, az új piacok kialakítása egyaránt fontos részei a vállalkozói orientációnak, amit a proaktivitás dimenziója próbál megragadni.

Az innovativitás fontosságára Schumpeter (1976) hívta fel a figyelmet. A kreatív rombolásnak nevezett folyamat során új termékek, szolgáltatások alakítják át a piacot, elvonva az erőforrásokat az addig piacon lévő megoldásoktól. Ezek az innovatív tevékenységek a sikert alapvetően meghatározzák (Lumpkin–Dess 1996).

Green és társai (2008) szerint a két orientációban meg kell találni a megfelelő egyensúlyt, mert mindkettőt nem lehet egyszerre teljes mértékben megvalósítani. A vevői orientáció inkább a rövid távú növekedést, a vállalkozói orientáció a hosszú távú növekedést segíti (Eggers et al. 2013).

3. Eredmények

A kutatás során elsősorban a menedzsment orientációk moderáló hatását vizsgáltuk, amit az erőforrások rendelkezésre állása és a vállalat növekedése között fejtenek ki. A magyar és az osztrák KKV-k aránya a gazdaságban és foglalkoztatásban betöltött súlyuk hasonló (Eurostat 2012). Ezért a kutatás során két hipotézist fogalmaztunk meg mindkét országra nézve hasonlóan:

1. hipotézis: A nagyobb vállalkozói orientáció nagyobb növekedéshez vezet.
2. hipotézis: A nagyobb vevői orientáció nagyobb növekedéshez vezet.

Ausztriában a kérdőíveket üzleti adatbázisok adatai alapján juttatták el a tízezer vállalkozáshoz, amire 660 válasz érkezett, míg Magyarországon a mintavétel hólabda módszerrel főleg a dél-alföldi régióban zajlott, és 445 értékelhető válasz érkezett. Mindkét vizsgálat 2011-ben zajlott.

A mintákban mindkét országban a mikro vállalkozások aránya körülbelül 30 százalékkal kevesebb, mint a működő vállalkozások között mért 90 százalék feletti arányuk. Ezt mégsem tartjuk problémának, mert így értékelhető számú kis és középvállalkozás is kerülhetett a mintába. A kérdőív nem releváns az egyszemélyes, kizárólag önfoglalkoztató vállalkozásoknak, akikről a statisztikai hivatalok sem készítenek kimutatást, ezért a rétegzett mintavétel nem lett volna célszerű. A két mintában a középvállalkozások aránya hasonlóan 12%, míg a kisvállalkozások aránya a magyar mintában 36%, ami kétszerese az osztrák mintában szereplőknek. A szektorok megjelenése a mintában kiegyenlített a mezőgazdasággal, infokommunikációval, építőiparral, vagy kereskedelemmel foglalkozó cégek egyaránt tíz százalék feletti aránnyal képviselik magukat.

A kérdőíven összesen 6 dimenzió vizsgálta a menedzsment orientációk, az erőforrások, és a növekedés összefüggéseit, amiből három a vállalkozói orientációt operacionalizáló dimenzió. A 34 item állításokként megfogalmazva 1-től (*nem értek egyet*) 5-ig (*határozottan egyet értek*) volt értékelhető. A továbbiakban a kérdőívre az orientációk angol rövidítései alapján képzett COEO kérdőívként, míg a kumulált vállalkozói orientáció skálára EO, a vevői orientáció skálára CO rövidítéssel hivatkozunk.

A COEO kérdőív skáláinak reliabilitása Horváth (1997) útmutatását követve megfelelő, ahogy a 1. táblázaton is látható. Az összesített EO skála Cronbach's Alfa értéke 0,852. A CO és az összesített EO skála normál eloszlású, a többi skála szignifikánsan eltér a normál eloszlástól.

1. táblázat A COEO kérdőív skáláinak reliabilitása

COEO skálák	Cronbach Alfa értékek
válaszkészség (CO)	0,758
kockázatvállalás (EO)	0,738
proaktivitás (EO)	0,652
innovativitás (EO)	0,737
erőforrások	0,528
növekedés	0,897

Forrás: saját szerkesztés

Hogy megvizsgáljuk a növekedési skála itemei és a menedzsment orientációk kapcsolatát Green és társai (2008) módszerét követve medián felosztást alkalmaztunk, amivel 4 csoportba osztottuk a mintát a CO és EO értékek alapján. Ezt vetettük össze az egyes növekedésre vonatkozó kérdésekkel, amik átlagát rangsoroltuk a képzett csoportokban. Az eredmények a két országban hasonlóan alakultak. Az eredmények a 2. táblázatban láthatóak.

2. táblázat Növekedési rangszámok az EO és a CO mértéke szerint

COEO csoportok	Forgalom	Profit	Alkalmazottak száma	Piaci részesedés
Magas EO Magas CO	1	1	2	2
Magas EO Alacsony CO	2	2	1	1
Alacsony EO Magas CO	3	3	3	3
Alacsony EO Alacsony CO	4	4	4	4

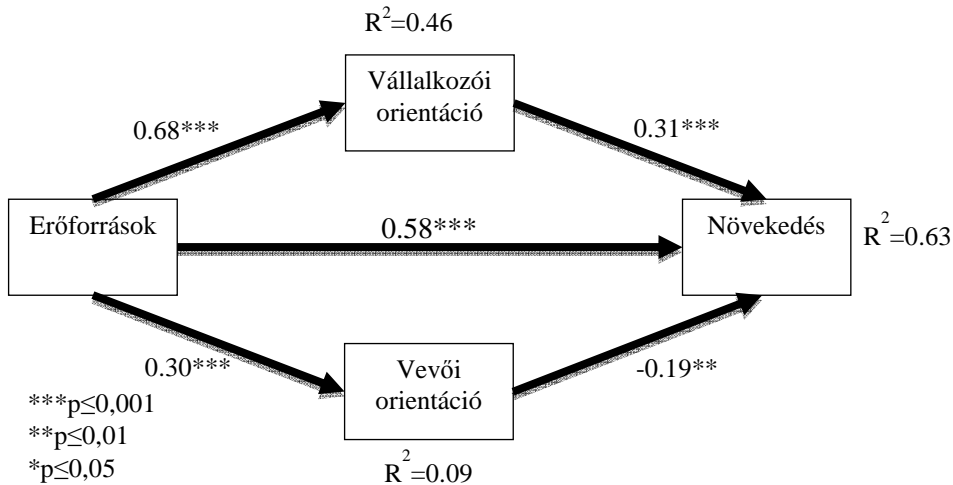
Forrás: saját szerkesztés

Amennyiben mindkét orientáció értéke magas, akkor növekedés a forgalom és a profit területén lesz a legmagasabb, ami a rövid távú sikerekhez köthető. A magas vállalkozói és az alacsony vevői orientáció hat legpozitívabban az alkalmazotti létszám és a piaci részesedés növekedésére, amik hosszú távon is meghatározóak lehetnek. Az alacsony vállalkozói orientáció minden esetben kisebb növekedéshez vezet. Későbbi vizsgálataink is ezt az eredményt erősítik meg.

Mindkét ország esetében AMOS szoftver segítségével strukturális egyenlet modellezés történt. A számításokat Fabian Eggers, a Szilikon völgyben található Menlo College adjunktusa végezte. A mintanagyság mindkét minta esetén bőven meghaladta a Nunnally (1994) által ajánlott minimumot. A modell illeszkedési mutatóinak vizsgálatánál Lei és Wu (2007) ajánlásait vettük figyelembe, ami alapján az eredmények (Chi-Square = 485.7; $\chi^2/df = 4.048$; RMSEA = 0.052; CFI = 0.918) jónak mondhatóak.

A magyarországi eredmények az 1. ábrán láthatóak. Ennek alapján a vállalkozások a vállalkozói orientációs stratégia mellett a vevői orientációs stratégiát is gyakran követik. Az összefüggés mindkét esetben szignifikáns, és a vállalkozói orientáció esetében jóval szorosabb. Ha megnézzük, hogy ez milyen hatással van a növekedésre, akkor láthatjuk, hogy csak a vállalkozói orientáció hatása pozitív (0.31). A vevői orientáció és a növekedés között, egy gyenge negatív (-0,19), de szignifikáns összefüggés figyelhető meg. A növekedés varianciájából a vizsgált változók jelentős részt ($R^2 = 0.63$) magyaráznak, de az erőforrások mennyiségi változása csak kis szerepet játszik a vevői orientáció varianciájában ($R^2 = 0.09$). Elmondható tehát, hogy nem az erőforrások rendelkezésre állása okolható a vevői orientáció követéséért, de bármi miatt is kövessék, ez a stratégia nem járul hozzá a vállalkozások növekedéséhez.

1. ábra A magyarországi strukturális egyenlet modellezés eredménye

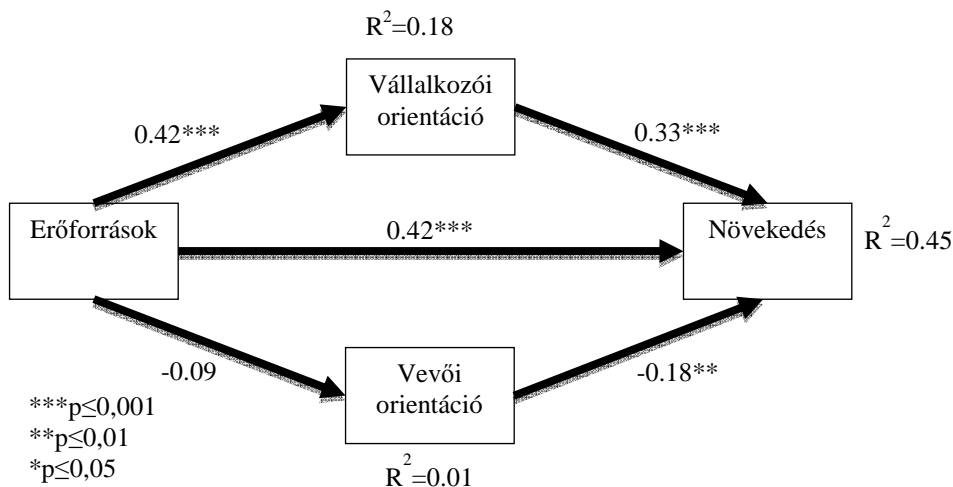


Forrás: Fabian Eggers számításai alapján saját szerkesztés

Az ausztriai eredmények több jelentős eltérést mutatnak, ahogy az a 2. ábrán látható. Az erőforrások mennyiségi változása nem jár együtt a vevői orientáció változásával. A vállalkozói orientációra varianciájából csak kisebb rész magyarázható az erőforrásokkal ($R^2 = 0.18$), de az összefüggés közepesen erős (0,42). Tehát a vállalkozók főként nem az aktuálisan rendelkezésre álló szabad erőforrások alapján választanak orientációs stratégiát, de ha több erőforrásuk van, akkor a vállalkozói orientációt alkalmazzák. Az orientációk növekedéssel való összefüggése néhány százalnyi eltéréssel hasonlóan alakul a magyarországi eredményekhez, tehát csak a vállalkozói orientációnak van pozitív irányú kapcsolata a növekedéssel.

A két ország között az eltérés a menedzsment orientációk megválasztásában jelentős. Míg az osztrák vállalkozások több rendelkezésre álló erőforrás esetén a vállalkozói orientációs stratégiát követik, addig a magyar vállalkozások ekkor is számos esetben a vevői orientációt választják. Mivel utóbbi kapcsolata a növekedéssel önmagában enyhén negatív, ezért azok a vállalkozások nehéz helyzetbe kerülhetnek, akik közben nem alkalmaznak vállalkozói orientációs stratégiát is. Delmar és Wicklund (2008) szerint is a magas CO értékkel rendelkező vállalkozók növekedési szándéka általában alacsonyabb, míg a magas EO értékkel rendelkező vállalkozók nagyobb növekedést szeretnének elérni. A vevői orientáció hozzá járulhat a rövid távú forgalom, vagy profit növekedéshez, de proaktivitás, innovációk, és kockázatvállalás nélkül a vállalkozások nem tudják sikeresen növelni munkavállalóik számát, illetve piaci részesedésüket. Empirikus eredményeink alapján az első hipotézisünket a vállalkozói orientáció és a növekedés pozitív összefüggéséről elfogadhatjuk, de a második hipotézist a vevői orientációról erős fenntartásokkal kell kezelnünk.

2. ábra Az ausztriai strukturális egyenlet modellezés eredménye



Forrás: Fabian Eggers számításai alapján saját szerkesztés

4. A kultúrák összehasonlítása a GLOBE kutatás alapján

Tanulmányunkban két különböző gazdasági fejlettségű országban vett minta összehasonlítása történt. Úgy véljük, hogy ki kell térnünk az Ausztria és Magyarország közötti azon különbségekre, amelyeket a kulturális különbségeket vizsgáló kutatók feltártak. Kérdőívünkben nem szerepelnek a kulturális különbségekre vonatkozó kérdések, azonban más vizsgálatok eredményei alapján is jól értelmezhetők, magyarázhatók a kapott eredmények. A szervezeti kultúra szakirodalmában főként Hofstede kutatásai nyomán bizonyítottnak tűnik az a feltételezés, miszerint az adott ország kultúrája hatással van a szervezeti kultúrára. Hofstede vizsgálatai világszerte elismertek, s valóban fontos támpontokat adnak, mi viszont a GLOBE felmérés eredményeit használjuk fel az elemzéshez, ami jelenleg a legátfogóbb vizsgálatnak tekinthető e területen, és szintén tartalmaz magyar-osztrák összehasonlító eredményeket. A GLOBE (Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness) kutatási program 7 évig tartott, 150 kutató vett részt benne. 61 országból 18 000 menedzserétől gyűjtöttek adatokat a kulturális értékekről, gyakorlatokról. A részt vevő magyar munkacsoportot Bakacsi Gyula vezette (Herneckzi–Tunkli 2005).

A GLOBE kutatásban a kultúrát a közösen vallott értékek, normák, meggyőződések rendszereként definiálták. A kutatásban meggyőződésnek tekintik az emberek véleményét arról, hogy a napi gyakorlatban a dolgok hogyan működnek. Értékeknek nevezik az emberek véleményét arról, hogy a dolgokat hogyan kellene jól csinálni. A GLOBE-tanulmányban kilenc kulturális jellemzőt vizsgáltak részletesen

különböző országokban. Ezek a következők: bizonytalanság-kerülés, jövőorientáció, hatalmi távolság, intézményi kollektívizmus-individualizmus, kisközösségi kollektívizmus, humánorientáció, teljesítményorientáció, nemi szerepek közötti különbségtétel és asszertivitás. E kategorizálás alapja Hofstede 1980-ban, illetve 1991-ben alkalmazott szervezeti dimenziói, amelyek kiegészültek más kutatások eredményeivel. (Bakacsi et al. 2008). A felmérés eredetileg a vezetési jellemzők vizsgálatára is kiterjedt, de azt nem vontuk be ebbe a kutatásba.

Mint már említettük, a GLOBE kutatás az észlelt kultúra jellemzők mellett a kívánatosnak tartottakat is méri, amiből arra következtethetünk, hogy az adott társadalomban milyen irányú elmozdulást tartanak kívánatosnak. Az 3. táblázatban látható a kultúra dimenziók eltérése a két vizsgált országban. A két vizsgált ország viszonylatában több dimenzió mentén is jelentős eltérések tapasztalhatók főként az észlelt mértéket illetően.

3. táblázat A GLOBE kutatás eredményei Magyarországon és Ausztriában

Dimenziók	Magyarország - észlelt	Magyarország - vágyott	Ausztria - észlelt	Ausztria - vágyott
Bizonytalanságkerülés	3,12	4,66	5,16	3,66
Asszertivitás	3,73	4,45	4,62	2,81
Hatalmi távolság	5,56	2,49	4,95	2,44
Humánorientáció	3,35	5,48	3,72	5,76
Jövőorientáció	3,21	5,70	4,46	5,11
Teljesítményorientáció	3,43	5,96	4,44	6,10
Nemi egyenlőség	4,08	4,63	3,09	4,83
Csoportkollektívizmus	5,25	5,54	4,85	5,27
Intézményi kollektívizmus	3,53	4,5	4,30	4,73

Forrás: Bakacsi et al. (2008) és Bös (2009) alapján saját szerkesztés

A bizonytalanság kerülés „*annak a mértéke, hogy egy szervezet vagy a társadalom tagjai kialakult társas normákra, rituálékra, és bürokratikus gyakorlatra támaszkodva mennyire törekszenek a bizonytalanság elkerülésére, mérsékelve ezzel a jövőbeli események előre jelezhetetlenségét*” (Bakacsi et al. 2008, 21. o.). E dimenzió alacsonyabb Magyarországon, míg Ausztria igen magas értéket mutat. tehát Magyarország a bizonytalanság tűrő országok közé került, ami kedvez a vállalkozói orientáció növekedésének, hiszen mindkettő tartalmazza a kockázatvállalási hajlandóságot és bizonytalanság kezelését. A Hofstede vizsgálatok magyar eredménye ezzel ellentétes, sőt ez az érték annyira ellentmond minden más összehasonlító vizsgálatnak, hogy a szerzők szerint felmerült egy értelmezési probléma valószínűsége. Úgy gondolják, hogy inkább a bizonytalanságérzetről nyilatkoztak a válaszolók, ennek igazolása azonban további vizsgálatokat kíván. Magyarországon ennél magasabb bizonytalanságkerülést, strukturáltabb szervezeti működést tartanak kívánatosnak, míg Ausztriában alacsonyabb érték a kívánatos a megkérdezettek szerint.

Az asszertivitás „*annak mértéke, hogy az egyének társas kapcsolataikban mennyire határozottak (asszertívek), szembenállóak (konfrontatívák) és agresszívek*

szervezeteikben vagy a társadalomban (Bakacsi et al. 2008, 24. o.). E dimenzió esetén a magas érték tükrözi a skála férfias, és az alacsony érték a nőies pólusát. Az osztrák érték jóval magasabb a magyarnál, tehát itt a társas viselkedésben elfogadottabbak a határozottabb, keményebb magatartási formák.

Az észlelt hatalmi távolság *„annak a mértéke, hogy egy szervezet vagy a társadalom tagjai mennyire várják el és fogadják el a hatalom egyenlőtlen eloszlását, hogy a hatalom a szervezet vagy kormány magasabb szintjeire rétegződjön és oda koncentrálódjon”* (Bakacsi et al. 2008, 20. o.). Ez az érték a legmagasabb hazánkban, de ennek jelentős csökkenését tartják kívánatosnak. Ausztria értéke alacsonyabb, a kívánatos pedig a magyarhoz hasonlóan alacsony. Inkább individualista értékek jellemzőek ránk, Ausztriára inkább a kollektivisták értékek, de erőteljes igény mutatkozik a kollektívizmus fokozódására. A kívánt érték mindkét országban hasonló.

A humánorientáció szintje mindkét minta esetében alacsony, ennek növekedését várják el a megkérdezettek (Bakacsi et al. 2008, Bös 2009).

A jövőorientáció *„annak mértéke, hogy egy szervezet vagy a társadalom tagjai milyen mértékben adják a fejüket olyan jövőorientált magatartásformákra, mint a tervezést, a jövőbe való befektetést, a javak egyéni vagy kollektív felélésének elhatalosztása”* (Bakacsi et al. 2008, 25. o.). E dimenzió értékeiben nagy a különbség a két ország között, és vizsgálati eredményeink osztrák-magyar különbségeinek egyik fő kulturális magyarázata lehetséges, hogy ebben rejlik. A magyar észlelt érték alacsony, „mának élést”, perspektívátlanságot tükröznek, a megkérdezettek a hosszú távú gondolkodás erősebbé válását fontosnak tartják. Az osztrák mintán mért érték magas, e dimenzió vágyott értéke a magyar mintán magasabb. A jövőorientáció magas szintje jól magyarázhatja a vállalkozói orientáció magasabb szintjét, hiszen ennek egyik eleme a proaktivitás, azaz a jövőbe látás, a jövővel való intenzív foglalkozás.

A teljesítményorientáció területén hasonlóan nagy különbségek tapasztalhatók. A magyarok alacsonynak érzik, a legnagyobb mértékű változást itt tartják kívánatosnak. Az osztrák mintán ez az érték magas, a vágyott értékek itt is hasonlóak.

A nemi egyelőség *„annak mértéke, hogy a társadalom vagy egy szervezet mennyire minimalizálja a nemi szerepek közti különbségeket elősegítve ezzel a nemek közötti egyenlőséget”* (Bakacsi et al. 2008, 24. o.). Jóval magasabb értéket kapott Ausztria. A vágyott értékek ez esetben is hasonlóak.

A Csoportkollektívizmus *„annak a mértéke, hogy az egyének szervezetükben vagy családjukban mennyire juttatják kifejezésre büszkeségüket, lojalitásukat és összetartozás-érzésüket”* (Bakacsi et al. 2008, 23. o.). E dimenzió mentén nincsenek nagy különbségek a két ország viszonylatában.

Az intézményi kollektívizmus *„annak a mértéke, hogy a szervezetek és a társadalom intézményi normái és gyakorlata mennyire bátorítják és jutalmaznak az erőforrások kollektív elosztását és a kollektív cselekvést”* (Bakacsi et al. 2008, 23.

o.). Az észlelt értékek terén a magyar érték kifejezetten alacsonyabb, ami individualista kultúrát jelent, a vágyott érték hasonlóan magas mindkét országban.

Úgy véljük kutatási eredményeink lehetséges magyarázatához a bizonytalanság kerülés és a jövőorientáció dimenziók járulnak hozzá leginkább. Mivel azonban a bizonytalanságkerülés dimenzióját tekintve a kutatások egyelőre ellentmondások, a jövőorientáció terén kapott eredmények tűnnek alkalmasnak eredményeink kulturális hátterének megvilágítására. Ennek magas értéke előrelátó, a jövőbe investáló társadalomra utal, amelyben ésszerű stratégia a vállalkozói orientáció.

5. Összefoglalás

Tanulmányunkban az erőforrások hozzáférhetősége és a növekedés összefüggéseit a menedzsment orientációk mediáló hatásán keresztül vizsgáltuk kkv-knál. Eggers és társai modelljének adaptálása a hazai vállalatokra és az eredmények összehasonlítása egy szomszédos, de más gazdasági fejlettséggel rendelkező országgal fontos tanulságokkal szolgált a vállalkozások hosszú távú növekedési kilátásaira vonatkozóan. Saját eredményeinket a GLOBE kutatás eredményei alapján is értelmeztük, ami megerősíti a két ország különbségeivel kapcsolatos tapasztalatainkat.

A medián felezés és a strukturális egyenlet modellezés módszerével egyaránt arra az eredményre jutottunk, hogy jelentős és hosszú távú fejlődés csak a vállalkozói orientáció, tehát az innováció, a proaktivitás és a kockázatvállalás megléte esetén várható. A GLOBE kutatás eredményeiből a jövőorientáció jelentős különbsége egy lehetséges magyarázata a két ország közötti különbségnek a stratégia választás terén. Úgy véljük az alkalmazott mérőeszközünk néhány kulturális különbséget tartalmazó kérdéssel kiegészítve további fontos eredményekhez vezethetne.

A jövőben a vizsgálatok több pontján lehetne javítani a mérés pontosságát. A minta kiválasztásának módszere lehetne egységesebb, de erre anyagi és jogi okok miatt nem került sor. A vállalkozói orientáció dimenzió közé talán bevonható lenne Lumpkin és Dess (1996) modelljéből az autonómia és a kompetitív agresszivitás is. Újabb exogén változókat vonhatnak be a modellbe, amik meghatározzák a stratégia választást.

A Dél-alföldi régióban további kutatásokat kívánunk folytatni a növekedéshez vezető vállalati kultúra témájában, különös tekintettel a tudás intenzív vállalatokra. Reményeink szerint hozzájárulhatunk ahhoz a felismeréshez, hogy a hosszú távú növekedéshez nagy számú innovációnak kell születni, amik nemzetközi szinten is versenyképesé tehetik a hazai kis és középvállalkozásokat.

Felhasznált irodalom

Bakacsi Gy. – Bíró K. – Gelei A. – Primecz H. – Takács S. – Toarniczky A. (2008): *Gazda(g)ság és kultúra – a jövőorientált versenyképesség kulturális meghatározottsága (a*

- GLOBE kutatás alapján) c. T 046897 nyilvántartási számú OTKA munkabeszámoló. Letöltve: <http://real.mtak.hu/id/eprint/1618>
- Barney, J. (1991): Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17, 1, pp. 99-120.
- Bös, B. (2009): Managers' perceptions of organizational cultures in Austria. WU Vienna University of Economics and Business. *Doktori disszertáció*.
- Carree, M. – Thurik, A. R. (2005): The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. In Ács Z. – Audretsch D. (eds): *Handbook of Entrepreneurship Research*. Springer US, 1, pp. 437-471.
- Chandler, G. N. – Hanks, S. H. (1994): Market attractiveness, resource-based capabilities, venture strategies, and venture performance. *Journal of Business Venturing*, 9, 4, pp. 331-349.
- Christensen, C. M. – Bower, J. L. (1996): Customer power, strategic investment, and the failure of leading firms. *Strategic Management Journal*, 17, 3, pp. 197-218.
- Covin, J. G. – Slevin, D. P. (1986): The development and testing of an organization-level entrepreneurship scale. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesly, MA, Babson College, pp. 628-639.
- Delmar, F. – Wiklund, J. (2008): The Effect of Small Business Managers' Growth Motivation on Firm Growth: A Longitudinal Study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32, 3, pp. 437-457.
- Drucker, P. F. (2006): *The practice of management*. New York, NY, Collins.
- Eggers, F. – Kraus, S. – Hughes, M. – Laraway, S. – Snycerski, S. (2013): Implications of customer and entrepreneurial orientations for SME growth. *Management Decision*, in press.
- Eurostat – European Union (2012): *Eurostat regional yearbook 2012*. Luxembourg, Publications Office of the European Union.
- Green, K. M. – Covin, J. G. – Slevin, D. P. (2008): Exploring the relationship between strategic reactivity and entrepreneurial orientation: The role of structure–style fit. *Journal of Business Venturing*, 23, 3, pp. 356-383.
- Grossman, G. M. – Helpman, E. (1993): *Innovation and growth in the global economy*. Cambridge, Mass., MIT Press.
- Herneczki K. – Tunkli G. (2005): Kihívások a szervezetekkel szemben a XXI. század elején – II. rész. *Magyar Minőség*, 14, 6, pp. 2-11.
- Horváth Gy. (1997): *A modern tesztmodellek alkalmazása*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Kohli, A. K. – Jaworski, B. J. (1990): Market Orientation: The Construct, Research Propositions, and Managerial Implications. *Journal of Marketing*, 54, 2, pp. 1-18.
- Lei, P-W. – Wu, Q. (2007): Introduction to Structural Equation Modeling: Issues and Practical Considerations. *Educational Measurement: Issues and Practice*, 26, 3, pp. 33-43.
- Lumpkin, G. T. – Dess, G. G. (1996): Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance. *The Academy of Management Review*, 21, 1, pp. 135-172.
- Miller, D. (1983): The Correlates of Entrepreneurship in Three Types of Firms. *Management Science*, 29, 7, pp. 770-791.
- Narver, J. C. – Slater, S. F. – MacLachlan, D. L. (2004): Responsive and Proactive Market Orientation and New-Product Success. *Journal of Product Innovation Management*, 21, 5, pp. 334-347.

- Nunnally, J. C. (1994): *Psychometric theory (3rd ed.)*. McGraw-Hill, New York.
- Schumpeter, J. (1976): *Capitalism, socialism, and democracy*. Harper & Row, New York.
- Sexton, D. L. – Kasarda, J. D. (1992): *The State of the Art of Entrepreneurship*. PWS-Kent.
- Slater, S. F. – Narver, J. C. (1998): Customer-led and market-oriented: let's not confuse the two. *Strategic Management Journal*, 19, 10, pp. 1001-1006.

A technológiai fejlődés/innováció szerepe a gyermekmunkában: probléma vagy megoldás?

Martus Bettina¹

A mai gyorsan változó világban az innovációk szerepe nélkülözhetetlen, ha egy vállalkozás igazán sikeres szeretne lenni. Azonban míg a fejlesztések, illetve stratégiai döntések egy dinamikus és fejlett környezetben születnek meg, addig a termelés gyakran a fejlődő országokban zajlik. Az olcsó termelési tényezőkre pedig olyan nagy igény van a piacon, hogy a gyermekek is áldozatul esnek a tömegtermelésnek és dolgozniuk kell. Vajon az innováció hatására lesz egyre több gyermekmunkás? Vagy épp ellenkezőleg: a technológiai fejlődés segíthet ennek a problémának a felszámolásában?

Ennek alapján e tanulmányban arra keresem a választ, hogy az innováció milyen hatással lehet a gyermekmunkára: csökkenti vagy növeli annak mértékét, illetve hogy gyermekmunkával érintett területeken van-e lehetőség a gazdasági fejlődésre, illetve innovációra? Az elemzés eredményeként megállapítható, hogy a globalizációs folyamatok következtében az innováció még inkább hozzájárul a gyermekek foglalkoztatásához, mivel a stratégiai fejlesztés és a termelés elválik egymástól, teret engedve így az olcsó munkaerőnek.

Kulcsszavak: gyermekmunka, innováció, makrogazdasági hatások

1. Bevezetés

Napjaink gyorsan változó környezetében az innovációk és a folyamatos technológiai megújulások határozzák meg a cégek versenyelőnyeit. A stratégiai döntéseknél fontos szerepet tölt be a dinamikus, versenyre készítő, megújuló környezet, ami a vállalatok kutatási-fejlesztési folyamatait ösztönzi, azonban a termelés, illetve az értéklánchoz szorosan nem kapcsolódó tevékenységek elvégzéséhez a vállalatok olcsó termelési tényezőket keresnek. Az outsourcing lehetőséget nyújt a vállalatok számára, hogy ezeket a folyamatokat más országba helyezték, ahol olcsón elő tudják állítani termékeit vagy beszerezzék a számukra elengedhetetlen alapanyagokat. Ezek a tevékenységek gyakran a fejlődő országokba kerülnek kihelyezésre.

A fejlett és fejlődő országok közötti egyenlőtlenségek több területen megjelennek: térségek közt, gazdasági fejlődésnél, vagy akár a nemek közötti egyenlőtlen-

¹ Martus Bettina, PhD-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged).

Jelen tanulmány megjelenését „Az SZTE Kutatóegyetemi Kiválósági Központ tudásbázisának kiszélesítése és hosszú távú szakmai fenntarthatóságának megalapozása a kiváló tudományos utánpótlás biztosításával” című, TAMOP-4.2.2/B-10/1-2010-0012 azonosítószámú projekt támogatja.

ségeknél. Sőt, a fejlődő országok némelyike korlátozott lehetőségeket tud kínálni az ott élőknek, így a gyermekeknek sokszor nincs lehetőségük iskolába járni, és gyakran napi 8 órában dolgoznak, vagy annál is többet töltenek a munkahelyükön. A gyerekek sokszor borzasztó körülmények között, mindössze napi 1 \$-ért dolgoznak, sokan már 5 éves koruktól kezdve állnak foglalkoztatásban, és mivel iskolázatlanok maradnak, így fejlődési és előrelépési lehetőségeik is beszűkülnek.

A termelés kihelyezésével bekövetkező határok elmosódása miatt sokszor nem is tudjuk, hogy az adott termék, amit fogyasztunk, illetve használunk, honnan származik, és ki készítette azt. A technológiai fejlődés és az innovációk megjelenésével a körülmények még kiszámíthatatlanabbakká váltak. A fejlett országok a legújabb technológiákat használják, míg a fejlődők megkapják a „régit” és kevésbé hatékony eszközöket. Az outsourcing következtében a szakértelmet nem igénylő munkákat a harmadik világbeliekkel végeztetik, ami tovább mélyítheti a gyermekek foglalkoztatásának problémáját. Céloom feltárni, hogy a gyermekmunkával érintett területeken van-e lehetőség innovációk létrehozására. Bár számos más tényező is szerepet játszik az innovációk kialakulásakor (kulturális, társadalmi faktorok), mégis úgy gondolom, hogy a gyermekmunka jelentős hatással bírhat, hiszen a humán tőke színvonalát nagymértékben csökkenti, azaz gátolja az új innovációk kialakulását. Tanulmányom másik központi kérdése, hogy az innovációnak milyen hatása van a gyermekek foglalkoztatására. Ha a technológiai változások begyűrűznek egy fejlődő országba, akkor az pozitívan is hozzájárulhat a globális problémák megoldásához vagy csak negatívan? Az innovációk megjelenése csökkenti, vagy éppen növeli a gyermekmunkások számát? Miért alakulhat így ez a tendencia?

Tanulmányomban először bemutatom, milyen szerepe van az innovációnak a fejlődő országokban, milyen feltételek szükségesek a technológiai fejlődés kialakulásához. Ezután definiálom a gyermekmunkát, majd az innováció szerepét mutatom be a gyermekmunka elterjedésében, ezen belül a kiváltó okokat és a makrogazdasági hatásokat elemzem. Arra keresem a választ, hogy az innováció szolgálhat-e eszközként a gyermekmunka megszüntetésében vagy a gyermekmunkával képesek vagyunk-e a technológiai fejlődésre, amely a gazdasági fejlődés eszközeként szolgálhatna a fejlődő országokban.

2. Az innováció szerepe a fejlődő országokban

Az innováció napjainkra a gazdasági fejlődés egyik fontos tényezőjévé vált (Léger-Swaminathan 2007), így a fejlődő országok számára is fontos tényező lehet. A sikeres vállalkozások számára ugyanis elengedhetetlen, hogy technológiailag naprakészek legyenek, a legújabb technológiákat használják termelési folyamataik során. Igaz ez a fejlett és fejlődő országokra egyaránt, hiszen a profitabilitásukat növelni tudják (Love et al. 2010).

Az OECD (1997) meghatározása szerint többféle innováció létezik: termék innováció, eljárás innováció, marketing innováció, szervezési-szervezeti innováció. Mind a négy típus esetében fontos kritérium, hogy a fejlesztések során valami új jöjjön létre, amely jelentős változásokat hoz a vállalat életében. Ezen új folyamatok, termékek kialakulásához azonban a megfelelő körülmények megléte szükséges. Áttekintve a nemzetközi szakirodalom egy részét, az alábbi tényezők szükségesek a technológiai fejlődés megvalósulásához (Ayyagari et al. 2007; Léger 2006; Léger–Swaminathan 2007; Waguespack et al. 2005):

- Családi vállalkozások jelenléte, vagy olyan cégek megléte, ami több másik céggel működik együtt.
- Fontos, hogy külföldi versenytársakkal mérhessék össze a vállalatok a képességeiket, mivel ez ösztönzőbben hat a tudásuk megújítására, mintha csak hazai cégekkel verseneznének.
- Elengedhetetlen, hogy a vállalkozások tevékenysége exportra is irányuljon, azaz a gazdasági nyitottság nagyon fontos, valamint a vállalkozói képességek és tapasztalatok nagy előnyt jelentenek a technológiai megújításokban.
- Nem csak a vezetőknek és kutatóknak kell szakértelem, hanem a munkásoknak is meg kell legyen a megfelelő képességük az adott technológiák felhasználásához.
- A fiatalabb cégek jobban helyt tudnak állni a nemzetközi versenyben, valamint a kiforratlanságuk miatt nagyobb a lehetőségük, hogy bizonyos innovációkat és újító ötleteket átvegyenek.
- Egyértelmű, hogy a nagyobb vállalatok sokszor több lábon állnak, így nagyobb igényük van a technológiai megoldásokra, valamint a kevésbé jó innovációkat is könnyebben tudják pótolni egy másikkal, hiszen az urbanizációs előnyök és az abból fakadó externáliák segítséget nyújtanak ebben (Lengyel–Mozsár 2002). A nagyobb cégek továbbá többet tudnak költeni kutatás-fejlesztésre, hiszen ezzel a kiadással már a kezdeteknél terveznek, így az innovációkat jobban tudják internalizálni is, az új módszereket elsajátíttatják munkavállalóikkal, a pazarlást jelentő üzembavarokat pedig el tudják kerülni termelésük során (Schumpeter 2003).
- Az informális (kultúra, norma) és formális intézmények szerepe is nagy az innovációk kialakulásában, hiszen ez a tényező az országok gazdasági fejlődésére is hatással van és természetesen a vállalatoknak is fontos egy kiszámítható, innovatív környezetben tevékenykedni (Málovics 2010).

Természetesen a fent felsorolt tényezők mellett elengedhetetlen a megfelelő természeti, kulturális, mentális, politikai, finanszírozási, infrastrukturális, fizikai és emberi környezet, amely lehetővé teszi az innovációk megvalósulását (Ayyagari et al. 2007; Léger 2006). Az Oslo kézikönyv (OECD 2005) szerint az innovációs tevékenységek azok a tudományos, technológiai, szervezési, pénzügyi és kereskedelmi tényezők, amelyek az innováció gyakorlatba való átültetését szolgálják, azaz ezek a

faktorok az innováció meglétéhez szükségesek. Például, ha nincsenek meg az elégséges infrastrukturális feltételek a technológiák létrehozásához, működtetéséhez, akkor nincs is lehetőség arra, hogy a vállalatok képesek legyenek megfelelően hasznosítani az erőforrásaikat. Igaz ez a többi tényező meglétére is, amelyek nélkül kevés esély van a technológiai megújulásra.

A fejlődő országokban azonban más feltételek adóttak (Léger 2006; Ayyagari et al. 2007). Kevés olyan vállalattal találkozhatunk, ahol a tulajdonos nem külföldi, vagy ahol több vállalat egymással partnerséget köt. Ezekben az országokban többnyire a hazai verseny dominál (illetve jellemző annak hiánya is), kevés vagy esetleg hiányzó exporttevékenységgel. A vezetők, illetve alkalmazottak tudása hiányos, nincs tapasztalatuk, sokszor a megfelelő képzettségük sincs meg az adott munkakörhöz, valamint a fejlődő országok gyenge intézményi rendszerrel rendelkeznek, politikailag instabilak és a korrupció is számottevő ezen országokban (Léger 2006). Látható tehát, hogy a fejlődő országok és az azokban lévő vállalatok innovációra való törekvése kicsi, hiszen a meglévő innovációkat nem tudnák kellőképpen hasznosítani, azaz csak a háttértevékenységek elvégzésére irányul a feladatuk.

Ha a fent felsorolt adottságoknak inkább csak a hiányával találkozhatunk a fejlődő országokban, akkor jogosan merül fel a kérdés: miért kellene erőltetni a fejlődők innovációs tevékenységét? A válasz nagyon egyszerű. A gazdasági fejlődés fontossága mellett a térségben lévő vállalatok növekvő profitra tehetnek szert, valamint új piaci részhez juthatnak hozzá a technológiai fejlődés segítségével (Léger 2006). Ha a keresleti igényeket helyben ki tudnák elégíteni a vállalkozások, akkor nagyobb lenne a foglalkoztatottság, ami multiplikátor hatásként szolgálva, növelné a helyben elköltött jövedelmeket (Lengyel 2010). A harmadik világbeli országokban azonban ezek a keresletet támasztó piacok sokszor nem annyira összetettek, illetve nincsenek, ami jelentősen csökkenti a régiók versenyképességét, a foglalkoztatottság alacsony, csakúgy, mint a térségben élők életszínvonala.

Éppen a kevés keresleti igény és a napjainkban gyorsan változó körülmények miatt kialakult egy kettősség, ami a vállalatok életében jelentős előnyt jelent. A nagyobb cégek több részre oszlanak: a legtöbb rendelkezik egy térségi bázissal, ami nagyon fontos szerepet tölt be a cégek számára, valamint telephelyekkel, amelyek sokszor a régióon kívül tevékenykednek. A hazai bázison, azaz a döntési központokban születnek meg a stratégiai döntések, a stratégiák itt kerülnek kidolgozásra. A vállalatok ritkán változtatják meg a térségi bázisaikat, hiszen ezeken a helyeken juthatnak információs és innovatív előnyökhöz, ellentétben a telephelyeken, ahol csak a termelési folyamatok megvalósítása folyik (Lengyel 2003). Mivel ezek nem kapcsolódnak annyira szorosan az értéklánchoz, így a telephelyeket gyakran más országokba helyezik, például olyanba, ahol sokkal olcsóbb a termelést megvalósítani, azaz a fejlődő országokban. Jones és társai (2004) is az úgynevezett „távolság halálának” tulajdonítják a termelés szétválását, azaz az outsourcing létrejöttét. Ezzel a lépéssel olyan piacokat tudnak a vállalatok kiaknázni, amely egyébként nem lenne gazdaságos, ha ott kéne letelepedniük (Elmuti 2003).

Bár a multinacionális cégek száma relatíve alacsony a harmadik világ országában, ez annak a következménye, hogy a munkafolyamatok kiszervezése alvállalkozókkal, beszállítók révén történik, így ők jelennek meg ezen országok gazdaságában. A fejlődő országok kiszolgáltatottak maradnak, nagy a szegénység mértéke, ami a gyermekmunka táptalaja is lehet. Ezt az ördögi kört megfigyelve jogosan merülhet fel a kérdés: az innovációs nyomás a gyermekmunka fennmaradásához vezet, vagy épp ellenkezőleg: az innovációs tevékenység terjedése hozzájárulhat a gyerekek foglalkoztatottságának csökkenéséhez? A kérdés megválaszolásához mindenképp a gyermekmunka fogalmát, okait kell részletesebben megvizsgálni.

3. A gyermekmunka megjelenése

Napjainkban a gyermekmunka az egész világon elterjedt jelenség. Az ILO (2011) felmérése szerint 2010-ben a világon összesen 215 millió gyereket tartottak nyilván gyermekmunkásként, egyes kutatások mégis annyira eltérő adatokat hoztak ki felméréseik során, hogy például Indiában ezek közt akár több millió fős eltérés is akad.

A gyermekmunka definiálásához válasszuk szét a gyermek és a munka meghatározását. A határvonal a *gyermekkor* és *felnőttkor* között általában a 18. életév. A Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (ILO²) 1999-es egyezménye is ezt a kort javasolja „vízválasztónak”. Ebből kifolyólag azok a fiatalok tekinthetők gyermeknek, akik 18 év alattiak (ILO 1973). Nem szabad elfelejteni, hogy vannak olyan kultúrák (angolszász országok), ahol nem 18 év felett tekintik a felnőttkort, hanem a 21. életévtől (Grootaert–Kanbur 1995). 15 éves kortól a gyerekek már végezhetnek mindennapi munkát.

Az ILO számos jelentést adott ki a gyermekmunkával kapcsolatban. Az általuk meghatározott definíció szerint csoportokat alakítottak ki, amelyek a gyermekmunkásokat definiálják. Nézetük szerint a 13 éven aluli foglalkoztatott gyermekek gyermekmunkásoknak tekinthetők. A 13 éves kor feletti fiatalok végezhetnek könnyű fizikai munkát³, 15 éves kor felett pedig már végezhetnek hétköznapi/általános munkát. A veszélyes munkák⁴ csak 18 év felett megengedhetők (ILO 1973). A fejlődő országok esetében ezek az életkorok egy évvel lejjebb csúsztak, tehát 12 éves kortól lehet könnyű fizikai munkát, 14 éves kortól pedig rendes, illetve általános munkát végezni (1. táblázat).

² International Labour Organisation.

³ Könnyű fizikai munka: amely nem káros az egészségre, valamint ami nem akadályozza az iskolai oktatásban való részvételt, képzést, szakmai orientációt.

⁴ Veszélyes munka: a rabszolgaság minden formája, gyerekkereskedelem, gyermekek bevetése háborús helyzetben, prostitúció, pornográfia, illegális tevékenységekben való részvétel (pl. droggereskedelem), és amely az egészséget, biztonságot, erkölcsöt veszélyezteti.

2. táblázat Korhatárhoz kötött tevékenységek

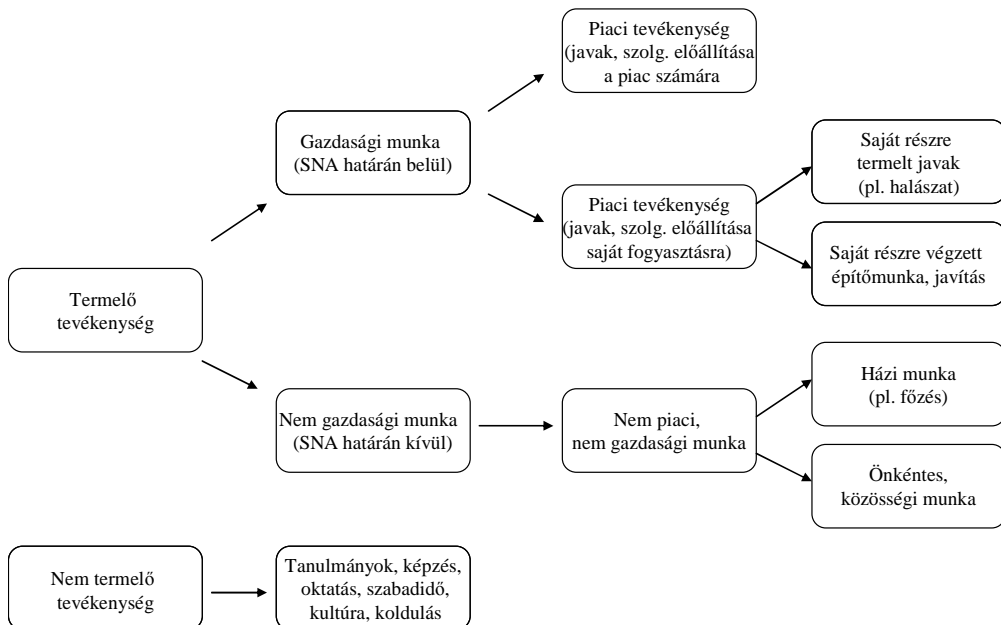
International Labour Organisation	Az a minimum kor, amelytől a gyermekek dolgozhatnak	Lehetséges kivételek a fejlődő országokban
Veszélyes munka	18 (16 komoly feltételek mellett)	18 (16 komoly feltételek mellett)
Általános minimum életkor	15	14
Könnyű fizikai munka	13-15	12-14

Forrás: ILO 138. számú egyezménye

A *munka* nem más, mint amikor az emberek termelő tevékenységet végeznek. Még abban az esetben is munkáról beszélünk, ha a foglalkoztatottak nincsenek megfizetve, részmunkaidőben, vagy teljes munkaidőben dolgoznak, rendszeres, szezonális, eseti, állandó munkát végeznek, illetve ha legális, vagy illegális foglalkoztatásban állnak (ILO 2011). Bonnet (1993) szerint a munka fogalma alá tartozik minden tevékenység, kivéve az iskolai ellátás és az a foglalkozás, amit a gyerekek játékként írnak le.

Azonban nem mindegyik munka számít gazdasági munkának. A foglalkoztatást két nagy csoportra kell osztanunk: termelő és nem termelő tevékenységre (1. ábra). Az első kategóriába tartoznak azok, amelyek a Nemzeti Számlarendszeren belül helyezkednek el, a termelő és gazdasági tevékenységek. Itt említhetjük meg a piacorientált gazdasági tevékenységeket, illetve a nem piacorientált tevékenységeket, amelyek a saját fogyasztást biztosítják (Guarcello et al. 2005). Hangsúlyozom, hogy az innovációval kapcsolatos elemzésem során az olyan piaci tevékenységeket vizsgálom, amelyek mások számára javak és szolgáltatások előállításával járnak.

1. ábra A gyermekek munkáinak kategorizálásai



Forrás: Guarcello et al. (2005), 13. o.

A technikai haladás rendkívüli mértékben kedvezett a gyermekmunka terjedésének. A 19. század elején lezajlott ipari forradalom, amely a jól ismert gazdasági, társadalmi, technológiai változásokat vonta maga után. Ez a korszak azonban jelentősen hozzájárult a gyermekmunka megjelenéséhez, elterjedéséhez is: Európa államaiban gyerekeket (és nőket) alkalmaztak a gépi nagyipar, a textilgyártás területén, bányákban és más, különösen nehéznek tartott munkákra. William Pitt, a legfiatalabb angol miniszterelnök a 18-19. század fordulóján egyenesen azt javasolta egy szegénytörvény-tervezetben, hogy tegyék általánossá a gyermekmunkát (Torgyik–Karlovitcz 2006).

A kontinens más országaiban is bevett jelenségként volt ismert a gyerekek foglalkoztatása ebben az időszakban. Németországban főként a játékiparban terjedt el a gyermekek alkalmazása, Szicíliában kénbányákban, Spanyolországban magnéziumbányák munkásai közt lehetett sok gyermeket találni. A gyermekmunka gyáripari formái Magyarországon is megtalálhatóak voltak, ugyanakkor a gyermekmunka jellemző formái a mezőgazdasági tevékenységet folytató családok körében is elterjedtek (Torgyik–Karlovitcz 2006).

1833-ben fordulat következett be Nagy-Britanniában, létrehozták a gyári törvényeket, melyekben megtiltották a 9 évesnél fiatalabb gyerekek alkalmazását a gyárakban, valamint gyári felügyelőket neveztek ki, akiknek ellenőrizniük kellett, hogy a gyermekek napi 2 órát töltöttek-e az iskolában, amelyet a tanítók igazoltak le (Tóth 2008). Ezek azonban nem voltak sikeresek, hiszen 1851-ben Angliában és

Walesben a 10-14 éves korosztályú fiúk 36,6%-a dolgozott, a lányoknak pedig a 19,9%-a. Ennek oka, hogy a munkáltatók ún. gyári kódexeket hoztak létre, melyeket a munkavállalókkal is aláírtak, csak így voltak hajlandók foglalkoztatni őket. A kódexek alkalmazásával ugyanis elkerülhették a törvények alkalmazását (Basu–Van 1998).

Mindebből látható, hogy a történelem során már volt arra példa, hogy a technológiai fejlődéssel a gyerekek foglalkoztatása elfogadott volt, ezzel pedig olyan problémák jöttek felszínre, amelyeket a mai napig nem tudunk teljesen felszámolni. Bár az ipari forradalom idején Angliában és környezetében volt igazán jelentős a gyermekek foglalkoztatása, mára már elsősorban a harmadik világbelieket érinti. Fel kell tenni azt a kérdést, hogy ebben a folyamatban az innovációnak mekkora szerepe lehet.

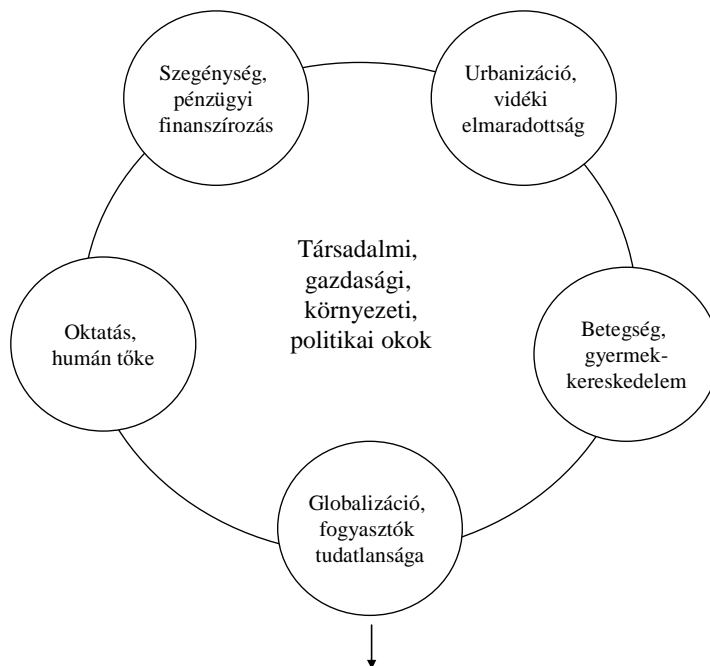
4. Az innováció szerepe a gyermekmunka elterjedésében

A fejlett országok egyre innovatívabbak, újabbnál újabb technológiák születnek, a régieket pedig többnyire a fejlődők öröklik. De milyen hatással van ez a legkevésbé fejlett országokra? Ezen technológiák átvétele megszüntetheti a gyermekmunkát, vagy épp az ellenkezője történik? Ahhoz, hogy erre a kérdésre pontosan tudjunk válaszolni, a fejlődő országokban kialakult gyermekmunka hátterét kell megvizsgálni, és fel kell tárni a háttérben meghúzódó okokat. Ezután megvizsgálhatjuk, hogy ezen okok kialakulásában és fennmaradásában az innovációnak milyen szerepe van.

4.1. A gyermekmunkát kiváltó okok

Számos tényezővel magyarázható az, hogy miért a legkevésbé fejlett, illetve a fejlődő térségekben fordul elő a gyerekek foglalkoztatása. Az országokat leginkább a gazdasági, társadalmi, környezeti és politikai okok sodorják még inkább a gyermekmunka problémája felé (2. ábra). Véleményem szerint bizonyos tényezők mind a négy elemhez besorolhatók. Például a betegségek, mint a gyermekmunka okai, környezeti szempontból kialakulhatnak a környezetszennyezés, környezeti adottságok miatt, ugyanakkor okuk lehet politikai is, hiszen a lobbyérdekek sokszor elnyomják a lakosság érdekeit. Társadalmi tényezők, mint a kulturális sajátosságok, a lakosság demográfiai jellemzői miatt is kialakulhat a gyermekmunka, csakúgy, mint a gazdasági érdekek, globalizáció és a multinacionális cégek megjelenése miatt.

2. ábra A gyermekmunkát kiváltó okok dimenziói



Innovációk, technológiai változások, multi/transznacionális cégek megjelenése

Forrás: saját szerkesztés

A gyermekmunkát kiváltó okok egy része nemzetgazdaságon belüli tényezők-ből áll, viszont akadnak olyan elemek is, amelyek a legtöbb esetben országoktól függetlenek. A szegénység és a finanszírozás kérdése, az urbanizáció, vidéki területek elmaradottsága, valamint az oktatás, illetve annak hiánya tartoznak az országok belüli tényezők közé, míg a betegségek, gyermekkereskedelem, illetve a globalizáció – ezzel együtt pedig az innovációk jelenléte – országoktól független, külső tényezőkként is felléphetnek.

4.1.1. Nemzetgazdaságon belüli tényezők

A 2. ábrából jól látható, hogy a *szegénység* a gyermekmunka egyik oka (Cigno 2004). Az elszegényedett családok gyakran küldik el gyermekeiket pénzt keresni, mert a család túlélése múlik rajta (Neumayer–Soya 2005; Wahba 2005). A szegénység kialakulásában fontos szerepet játszanak a bérkülönbségek. A felnőttek és gyermekek bérei gyakran nem válnak el egymástól jelentős mértékben, így a gyerekeknek is megéri állást találni, hiszen az ő jövedelmük is a családi bevételt gyarapítja. Contreras (2008) rávilágít arra, hogy ha egy ország még a fejlődés kezdeti szakaszában van, azaz alacsony jövedelmű ország, a gyermekmunka elterjedt jelenségnek te-

kinthető. Ez azért lehetséges, mert a felnőttek és gyermekek közti bér ebben a szakaszban még nem válik el olyan mértékben egymástól, hogy ne érje meg a munkaerő-piaci részvétel a gyermekek számára: a gyerekek gyakorlatilag annyit keresnek, mint a felnőttek.

Ha a bérek viszont mégis különböznek, akkor a cégeknek sokkal jobban megéri a fiatalabbakat foglalkoztatni (Becchetti et al. 2008), hiszen így költséghatékonyabbak lehetnek. Ennek alapján a gyermekmunkát kiváltó ok sokszor a jövedelmi és helyettesítő hatáshoz kötődik. A jövedelmi hatás (Contreras 2008), vagy más néven luxus axióma (Basu–Van 1998; Wahba 2005), azt jelenti, hogy a szülők akkor küldik el gyermekeiket dolgozni, ha a család jövedelme – amit a gyermekmunka nélkül érnek el – nagyon alacsony, nem tudnak belőle megélni. A helyettesítési hatás, vagy helyettesítési axióma, pedig a cég, illetve gyár nézőpontját jelenti, tehát a felnőttek és gyerekek munkája helyettesíthető, azaz a felnőttek munkája felcserélhető a gyermekek munkájával és fordítva (Basu–Van 1998). Ennek a két hatásnak a változása nagymértékben kihat a foglalkoztatásra és a bérek alakulására, mivel lehetővé teszi, hogy inkább a gyermekek foglalkoztatása kerüljön előtérbe a felnőttek helyett, mivel ők általában alacsonyabb bért kapnak.

Neumayer és Soya (2005) a gyermekek iránti növekvő keresletet több tényezőnek tudja be. Ezek közül mindössze csak egy, hogy a gyermekek bérei alacsonyabbak, mint a felnőtteké, beleértve az egészségügyi ellátását és nyugdíjazást is. Emellett a fiatalok jobban tűrik a rossz munkakörülményeket, jobb a látásuk, kisebbek és fürgébbek az unjukaik, valamint a kis termet sokszor előnyt jelent, például a szőnyegszövésnél. Lényegében a gyermekek a felnőtteknél produktívabban tudnak teljesíteni bizonyos tevékenységekben. Igaz, hogy néha a gyerekek még jobb adottságokkal is rendelkeznek, azonban ez sokszor nem feltétlenül igaz. A megvizsgált ágazatokban eddig (a szőnyegszövést is beleértve) a felnőttek szignifikánsan hatékonyabban teljesítettek (Todaro–Smith 2009).

Az *oktatás* hozzáférhetősége, azaz költsége és minősége nagyon fontos tényezők a szülők döntésénél, hiszen a befektetésük csak a jövőben fog megtérülni (Neumayer–Soya 2005, Udry 2003). A 3. ábra a gyermekek taníttatásának lehetőségeit és költségeit ábrázolja. Közvetett költségként például az iskolai egyenruha, könyvek, egyéb díjak jelennek meg, közvetlen költségként pedig az a négy évi jövedelemkiesés, amit nem szerezhetett meg a gyermek, mert folytatta a középiskolai tanulmányait. A fejlődő országokban jellemző, hogy a szülők analfabéták, iskolázatlanok. Mivel a szülők csak nagyon alacsony jövedelmű munkákat tudnak ellátni, így legtöbbször a gyermekek iskoláztatására nem jut pénz, legsúlyosabb esetben pedig őket is be kell vonni a jövedelemszerzésbe. Mindezt igazolja Neumayer és Soya (2005) eredménye is, miszerint azokban a családokban, ahol a szülők magasabb szintű oktatásban részesültek, ott nagyobb a törekvés arra, hogy saját gyermeküknek is minél jobb oktatási lehetőségeket biztosítsanak.

Az *urbanizáció*, a rurális-urbánus különbségek, valamint a kultúra erősen befolyásolják az emberek életét. A fejlődő országok lakosai azért költöznek a városok-

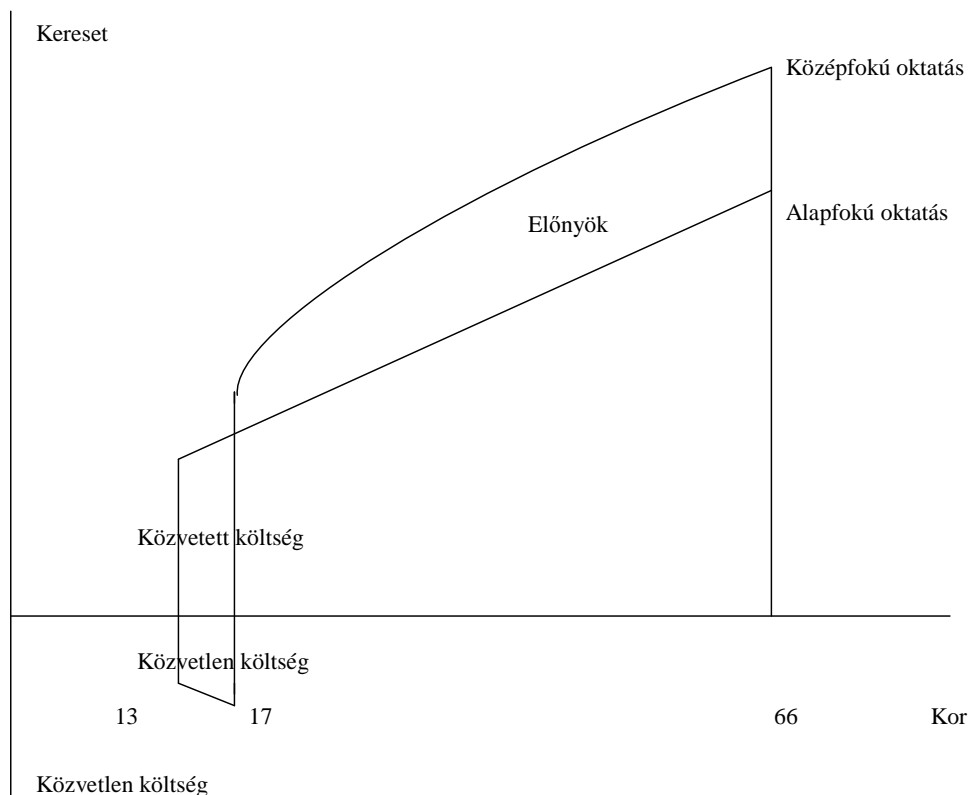
ba, hogy könnyebben munkát kapjanak, azonban az urbanizáció már annyira nagy méreteket öltött, hogy a városok nem bírják el a tömegeket, és kialakulnak a slumok.⁵ Mind az urbanizáció, mind a rurális adottságok, eltérő okokból ugyan, de veszélyt jelentek a gyerekek számára. Az urbanizáció sok esetben a szegényebb családok rossz életkörülményeihez vezet, beköltöznek a városba a jobb élet reményében, azonban az esetek nagy részében nem találnak munkát. Mivel a szülők munkanélküliek, így előfordulhat, hogy a gyerekek koldulnak az utcán, cipőt pucolnak, vagy mivel olcsóbb bérért dolgoztathatják őket, állást adnak nekik. A vidéki elmaradottság tehát gyakran a gyerekek foglalkoztatását eredményezi – igaz, vidék helyett a városban fognak dolgozni. Viszont vidéken sem jobb a helyzet, hiszen a családoknak sok esetben nincs pénzük bér munkásokra, plusz munkaerőre, így a gyermekekre is hárul feladat. A legtöbbször családi farmon végzett munka általában napi 8-12 órás elfoglaltságot jelent a fiatalok számára, így ez a tevékenység sok esetben meggátolja őket az oktatáshoz való hozzáférhetőségben és a normális fejlődésben. Todaro migrációs modellje (Todaro–Smith 2009) szerint az emberek azt nézik, mekkora lesz a költözés során a várható városi-vidéki bérkülönbség, azonban sokszor ez a lakosság nem kap munkát. Ha ezek a családok munkanélküliekké válnak a városokban, nagymértékben megnövelik az informális szektor jelentőségét, azon belül is a gyermekek körében olyan tevékenységeket, mint például a koldulás, cipőpucolás, stb.

Természetesen mivel a gyermekmunka leginkább az agrárszektorban fordul elő, így a vidéki területeken élő gyermekeket fenyegeti inkább. A második legnagyobb gyermekeket foglalkoztató szektor azonban a szolgáltatásoké, így azok a gyerekek, akik a városi területeken laknak, szintén eléggé kiszolgáltatottak lehetnek a munkaerő-piacnak (Rosati 2010). Neumayer és Soya (2005) is alátámasztja azt a kijelentést, miszerint a gyermekek foglalkoztatása a vidéki, falusi környezetben elterjedt, mégpedig a mezőgazdasági tevékenység miatt.⁶

⁵ Ezek szegényesen felépített ingatlant jelentenek egy ideiglenes környezetben, tehát nem biztosítanak lakóiknak állandó lakhatási lehetőséget. Jellemző rájuk a túlszűfolttság, valamint a nem megfelelő egészségügyi és higiéniai körülmények, az itt élők nem jutnak hozzá a megfelelő minőségű vízhez (UN-Habitat 2003).

⁶ A mezőgazdasági szektorra jó példa, hogy a gyermekek nagy része a dohányültvényeken dolgozik, rettenetesen rossz körülmények között. 2012-ben felszínre került egy botrány, amelyben a Philip Morris dohánygyár például olyan beszállítókkal végeztette a munkát, akik a munkafolyamatok végrehajtására bevonták a munkások gyermekeit is. Egy napig az ültvényeken dolgozni olyan egészségügyi hatással jár, mintha 36 szál cigarettát szívtak volna el. Emellett a gyerekek a különböző növényvédő szerek kellemetlen hatásainak is ki voltak téve, továbbá tiszta víz sem állt rendelkezésre a munka során. A munkaadók egyszögű kifizetést alkalmaztak, így a munkások csak a szezon végén tudták felvenni a fizetésüket. www.hvg.hu/vilag/20100714_gyerekeket_dolgoztattak, 2013. február 10.

3. ábra A gyermekek oktatásának előnyei és költségei



Forrás: Todaro–Smith (2009) alapján saját szerkesztés

A szegény, rurális társadalmakban nem feltétlenül gondolják úgy, hogy a gyermekmunka rossz, azaz a kulturális különbségek is befolyásolják a jelenség előtérbe kerülését. Sok társadalomban gondolják, hogy ez a szocializáció egy része, amely a gyermekeket a munka révén megtanítja a túlélés képességére (Grootaert–Kanbur 1995). Sok afrikai országban ez a nézet ma is elterjedt, ami hosszú távon akár az ország fejlődését is akadályozhatja.

4.1.2. Nemzetgazdaságon kívüli tényezők

A betegségeknek és jelentős terjedésüknek erőteljes országon belüli aspektusa is van, mégis a legtöbb esetben olyan megbetegedésekkel találkozhatunk, amelyek független az országok gazdaságpolitikájától.⁷ Az oktatás és egészség (*betegség*) „kéz

⁷ Például az HIV vírus kialakulása nemzetgazdasági tényezőktől független, azonban a vírus terjedésére (korlátozására) erőteljes gazdaságpolitikai-egészségügyi programokkal hatást lehetne gyakorolni.

a kézben” járnak. Egészségesen az emberek több energiát fektetnek például a tanulásba, valamint az oktatás segít megtanítani az egészséges életmódot. A munkanélküliség mikroökonómiai modelljei között találkozhatunk például a táplálkozási modellel is, amely azt szemlélteti, hogy a munkáltatók hajlandóak több pénzt fizetni munkavállalóiknak azért, hogy produktívabbak legyenek (Makdissi 2011; Mankiw 2005).

Az egészséges gyermekek sikeresebbek az iskolában és a tanulásban. Stover és Bollinger (1999) tanulmányukban bemutatják, hogy az AIDS gazdasági hatásai nem csak az érintett egyéneket, hanem a családokat is nehéz helyzetbe hozhatják, mely továbbgyűrűzik a cégekre, gyárakra és a makrogazdaságra. A háztartásokat például akkortól terheli az AIDS következménye, amint a családtag elkezd szenvedni a betegségtől. Kiesik a beteg által eddig szerzett jövedelem, nem tud dolgozni, illetve sok esetben nem is foglalkoztatják, mert diszkriminálják, a családban a gyógyszerköltségek drasztikusan megnőnek. Viszont ennek a folyamatnak a fordítottja is igaz, hiszen a betegségek a gyermekmunka következtében is kialakulhatnak.⁸

Mindemellett a gyermekkereskedelemnek is sorra lesznek áldozatai a fiatalok között a fejlődő országokban. Az ILO 2005-ös tanulmánya szerint az elefántcsontparti ültetvényeken 10-15 ezer gyermek dolgozik, akik közül legtöbben a gyermekkereskedelem áldozatai (ILO 2005). Egy minisztériumi felmérés alapján Ruandában a prostituáltak 40%-a mindkét szülőjét elvesztette, 94% extrém szegénységben él, 41%-uk pedig soha nem járt iskolába. Zimbabwe-ban az 5-17 éves korú gyerekek közül 5 millió van rákényszerítve a munkára.

A gazdasági fejletlenséget sok ország próbálja a gazdasági nyitottság, a kereskedelem liberalizálása révén leküzdeni (illetve bizonyos mértékig rá is kényszerítettek erre), ugyanakkor ez a tényező is erősen befolyásolja a gyermekmunka gyakoriságát, ugyanis a fejlődést akarják elérni. Bizonyos esetekben a gazdasági liberalizáció pozitív hatást generál, hiszen sokszor hozzájárul a bérek növekedéséhez. Akad azonban olyan helyzet is, ahol a negatívumok jobban előtérbe kerülnek, például a fejlődő országok függősége a fejlettektől, vagy Dwibedi és Chaudhuri (2010) szerint a *globalizáció* a bérek egyenlőtlen eloszlásához vezet.

Mindezek ismeretében feltételezhetjük, hogy a globalizáció is nagymértékben befolyásolhatja a gyermekmunka nagyszámú kialakulását, elsősorban a szegénységgel összefüggésben. Ugyanis sokszor a multinacionális cégek beszállítói méltatlan körülmények között foglalkoztatják a munkásaikat, függetlenül attól, hogy hány évesek. A cégek legtöbbször saját érdekeiket tartják szem előtt, alacsony bérekkel dolgoztatnak, de sokszor előfordul a kizsákmányolás is – főleg a gyermekek körében

⁸ Tanzániában a 8 éves gyerekek 30 méter mély földalatti aknákat ásunk, fény és szellőzés nélkül, amely kiváltképp veszélyes, mivel a rossz körülmények rontják a látásukat, valamint a szellőzés nélküli gödrök halálosak lehetnek (ILO 2005).

– hiszen az ő tevékenységük illegális, szerződés nélkül dolgoznak, bizonyítékok nélkül pedig nem tudják saját érdekeiket sem megvédeni⁹ (Heady 2000).

A globalizáció nem csak a termelést tette világméretűvé, hanem az országok közötti függőségek is mélyültek, így mind a konjunktúra, mind a dekonjunktúra egy-egy nagyobb gazdasági hatalomban hatással van más országok fejlődésére. Ugyanígy a gazdasági válságok is. Ennek ismeretében nem meglepő, hogy a jelenlegi globális válság nagyon sok tényezővel járult hozzá a gyermekmunkások számának növekedéséhez. A gazdasági növekedés visszaesése és az életkörülmények romlása két olyan faktor, amely drasztikus növekedést okozott a gyerekek munkaerőpiacra lépésében. A felnőtt munkások bérei csökkentek és egyre rosszabb piaci lehetőségekkel találták szembe magukat. A megélhetés reményében plusz jövedelemre kellett a családoknak szert tenni, melyet a gyermekek által tudtak elérni (Rosati 2010).

A határok eltűnésével a munkaerő-áramlás is megindult, így a migráció mértéke és a hazautalások száma egyre jelentősebb. Mára már ez az egyik legjelentősebb forrás a fejlődő országok számára. A fejlődő országok szakképzett, tapasztalt munkásai nagyon gyakran hagyják hátra családjukat, új lehetőségeket keresnek, így maguknak és családjuknak jobb megélhetést biztosítva. A szakirodalom ezt az elvándorlást agyelszívásnak („brain drain”) nevezi (Todaro–Smith 2009; Beine et al. 2001). A migráció következtében a hazautalások száma egyre növekszik, így az ott-hon maradt családoknak lehetősége van a jobb megélhetésre. A migráció kedvezőtlen hatásai nem csak a fejlődő országok foglalkoztatás-politikájában érződtek, hanem a fejlettekben is, így azok, akik elvándoroltak, kevesebb lehetőséggel tudtak élni, tehát az általuk küldött hazautalások száma is csökkent. Ennek következtében sok képzett és képzetlen elvándorló haza is tért saját hazájába (Rosati 2010). Ennek sajnos egyfelől következménye, hogy az egész családnak a saját országában kell dolgoznia – beleértve a gyerekeket is –, minimális bérért.

2007 után a foglalkoztatás jelentős mértékben lecsökkent nagyon sok országban. Rengeteg családnak nem maradt más választása, mint az informális szektorba való belépés, amely a gyermekeknek is tartogatott helyeket. A nevéből is adódóan ez a forma nem a legbiztonságosabb módja a munkának, hiszen ebben az esetben a kizsákmányolás gyakran előfordul (Rosati 2010).

A globalizáció a tőkeáramlást is magában foglalja. Annyi termék áramlik be külföldről, hogy már nem lehet nyomon követni, hogy a fogyasztási cikket kik és melyik országokban gyártották. Ezt nevezhetjük a fogyasztók tudatlanságának is. Neumayer és Soya (2005) rámutat, hogy a multinacionális cégek, mint például a

⁹ Az Apple-Foxconn cég együttműködése tavaly igen nagy botrányt kavart. A Kínában gyártott iPad-ek nagy része borzasztó körülmények között készült. A vizsgálatok során kiderült, hogy 14 éves gyerekek is dolgoztak gyakornokként a gyárban. http://hvg.hu/karrier/20121017_foxconn_gyerekmunkas_kina, 2013. február 18.

A GAP márka is hasonló botrányba keveredett, ruháik 10 éves gyermekek kezei által készülnek. http://hvg.hu/gazdasag/20121221_Nem_zavarja_hogy_gyerekek_varjak_a_ruhaj, 2013. február 18.

Nike, Reebok, illetve Adidas sokszor olyan alvállalkozókkal végeztetik el a munkát, akik előszeretettel alkalmaznak gyermekeket. Egy országban a gyermekmunka nagy kiterjedése előnyhöz juttatja ezeket a vállalkozókat, mivel költségeket spórolnak az alacsonyabb bérek miatt.

Mindezzel szemben van ellentétes vélemény is. Cigno (2002) tanulmányában azt vizsgálja, hogy a globalizáció befolyásolja-e a szülők döntését a gyermekek munkaerő-piacra küldésével kapcsolatban. Elemezésében arra jutott, hogy nincs empirikus bizonyíték arra, hogy a nemzetközi kereskedelem, a gazdasági integráció növelné a gyermekmunkások számát. Egyértelműen a szülők elhatározása, hogy elküldik-e gyermekeiket pénzt keresni, az oktatás költségén és hasznán múlik. Abban az országban, ahol a munkaerő képzetlen szakemberek tömegét jelenti, a globalizáció megemeli ezen emberek bérét a szakképzettekhez képest. Vélemény szerint valóban a szülők döntése, hogy gyermekeiknek milyen sorsot szánnak, azonban az elhatározásuk attól függ, hogy van-e más lehetőségük.

Mindezekből egyértelműen kiderült, hogy számos okra vezethető vissza, hogy mitől alakulhat ki az országokban a gyermekmunka. A legsúlyosabb probléma egyértelműen a szegénység, amely a családokat egy ördögi körbe szorítja, hiszen a bemutatott tényezők szorosan összefüggnek a megélhetéssel.

4.2. A gyermekmunka makrogazdasági hatásai

A gyermekmunka nem csak társadalmi, etikai aspektusból érdekes, hanem gazdasági szempontból is. A gazdasági érdekek sokszor eredményezik a fejlődő országok elnyomását, például, ha a migrációt az országok nem állítják meg, akkor a szakképzett munkaerő elvándorol, ez pedig az ország gazdaságára negatívan hat, egyedül a hazautalások könnyíthetik meg a kialakult helyzetet. Ha a gyermekmunkával érintett területeken a makrogazdasági folyamatok inkább negatív eredményeket mutatnak, akkor az innovációs képességre is negatív hatást gyakorol a gyermekmunka megléte.

Azt, hogy a gyermekmunkával súlyosan érintett területeken lehetőség van-e az innovációra, a makrogazdasági folyamatokon keresztül mutatom be. Először a gazdasági nyitottsággal szorosan összefüggő külföldről beáramló működő-tőkével foglalkozok. A külföldi tőke az országok számára nagyon fontos bevételi forrás, hiszen a tőke segíthet új munkahelyeket teremteni, adók formájában plusz bevételekhez juttathatja az országokat, valamint az oktatáshoz való visszatérésben is fontos a szerepe, hiszen sokszor a megfelelő hard és soft infrastruktúra kiépítésével próbálják az országokba csábítani a multinacionális vállalatokat a kormányok.

A *külföldi működő-tőke* nagyon sok – fejlődő – ország számára jelentős pénzügyi forrásnak számít. A tőkeáramlás kedvező hatása közé tartozik, hogy az hozzájárulhat a nemzetközi fizetési mérleg stabilitásához, a magával hozott technológia és tudás erősítheti az adott ország gazdaságát az ismeretek elsajátítása, az új technológia meghonosítása révén. Az FDI a foglalkoztatás javításában, munkanélküliség csökkentésében is jelentős szerepet játszhat, valamint fokozza a piaci versenyt (Todaro–Smith 2009). A kockázatok megoszlanak, javítja az exportot, bekapcsolja

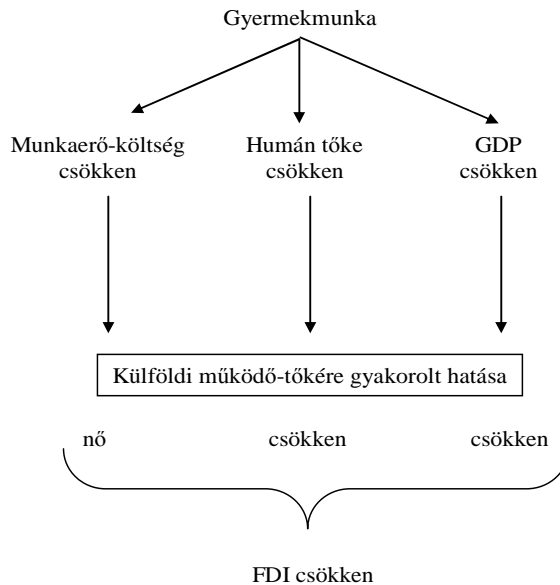
az országot a globális termelésbe, valamint a menedzseri tapasztalatokkal segítheti a verseny megerősítését (Singh–Jun 1995).

A multinacionális cégek betelepülésével, a tőke importálásával azonban kedvezőtlen helyzetek is teremthetnek. Sokszor az országok olyan feltételeket ajánlanak a cégeknek, hogy az nem feltétlenül jelent az ország gazdaságának akármilyen pluszt is. A betelepülés inkább csak átmeneti problémaleküzdés, mintsem megoldás. A cégek saját nyereségüket hazaviszik, megnehezítik a hazai vállalkozók életben maradásának lehetőségeit, ami forrásokat von el a megtakarítások elől (Todaro–Smith 2009). A legtöbb fejlődő országban a működő-tőke jelen van, azonban nagyon kicsi hányadát teszi ki a GDP-nek. Neumayer és Soya (2005) szerint a külföldi befektetők gyakran ugyanolyan fontosnak, ha nem fontosabbnak tartják a piac méretét, politikai stabilitást, infrastruktúrát és a szakképzettséget, mint a munkaerő alacsony költségét. Ebből is látszik, ha az FDI csekély mértékben van jelen, akkor az innováció megvalósulásának sincs sok esélye.

Dwivedi és Chaudhuri (2010) szerint a kereskedelem liberalizálásától sok ország a gazdasági növekedést, illetve a szegénység csökkenését várta, azonban ezek nem valósultak meg. A liberalizáció – ami az egyik fontos eleme az innovációnak – lehetővé tette a külföldi tőke beáramlását, mely a bérkülönbségeket növelte, a legszegényebb családok nem kerestek többet, így az ő helyzetük nem változott jelentősen. Viszont pozitív hatásként elmondható, hogy a tőke hatására a gyermekmunka csökkent, hiszen az FDI a szakképzettebb munkaerőt célozta meg, így nagyobb jelentőséget kapott az oktatás az országok és családok életében.

Braun (2006) szintén vizsgálta a gyermekmunka gazdasági hatásait. Tanulmányában három szempontból mutatja be a külföldi működő-tőkét: bérek, humán tőke és gazdasági növekedés (4. ábra). A gyerekek foglalkoztatása megnöveli a munkaerő-kínálatot, ami lenyomja a béreket, ez a folyamat pedig kedvez az FDI-nak. A multinacionális vállalatoknak és a kis- és középvállalkozásoknak is előnyös pozíciót nyújt, ha kevesebb bért kell fizetniük, mivel így többet tudnak spórolni. A gyermekmunka káros hatással van a humán tőkére, hiszen így a szakképzetlen munkaerő tömege áll a munkaadók előtt, ami a külföldi befektetők döntéseit negatívan befolyásolja. Az alacsony humán tőke sokszor alacsony GDP-t is eredményez, lassítja a gazdasági növekedést, valamint az innovációnak sokszor nem kedvez. A gyermekmunka tehát a külföldi működő-tőke megjelenését akadályozza, rossz hatással van a multinacionális cégek által behozott tőkére, azaz a technológiai megújulás esélye csekély.

4. ábra A gyermekmunka közvetett hatása az FDI-ra



Forrás: Braun (2006) alapján saját szerkesztés

Az FDI-nak tehát vannak jó és árnyoldalai is. Nehéz eldönteni, hogy lényegében a pozitív vagy negatív hatások dominálnak-e a „harmadik világ” országaiban. A bemutatott tanulmányok gyengesége, hogy egységként kezelik a fejlődő országokat. Véleményem szerint nem lehet az összes fejlődő országot egy kalap alá venni, hiszen a külföldi működő-tőke beruházások a kormányzati szerepvállalástól is nagymértékben függenek. A gyermekmunkára gyakorolt hatása összességében pozitívnak mondható, hiszen a kizsákmányolók nem a multinacionális cégek, hanem azok beszállítói, tehát az FDI negatív hatása nem jelenik meg közvetlenül. Az országba érkező külföldi tőke visszaszoríthatja a gyermekek foglalkoztatását a képzés növelése és a felnőttek munkahelyteremtése által.

A gyermekmunkával érintett háztartások körében a *humán tőke* színvonala alacsonynak mondható. A legtöbb esetben a szülők is analfabéták, ezért ők alacsony bérért dolgoznak, ha egyáltalán el tudnak helyezkedni. Az általuk keresett jövedelem nem elég a családok fenntartására. Ennek következménye, hogy a gyerekek iskoláztatása is elmarad, összességében pedig az alacsony képzettségű humán tőke továbbra is újratermelődik, ha a gyermekmunka fennmarad. Ez a folyamat pedig az innovációs tevékenységnek nem kedvez, hiszen az első fejezetben láthattuk, hogy az innováció egyik alappillére a szakképzettség.

A legtöbb esetben olyan gazdasági változásra lenne szükség, amely megköveteli a humán tőke magas színvonalát, így az oktatást a kormányok és a vállalatok is fontos feladatnak fogják tartani, és céljuk lesz, hogy minél több gyermekből szak-

képzett munkaerő legyen. Például egy új technológia elterjedésével olyan szakemberekre lesz szüksége az országnak, akik képesek használni a gépeket, új eljárásokat. Braun (2006) az FDI hatásait vizsgálva szintén megemlítette, hogy a külföldi tőke olyan munkavállalókba „fektet be”, akik szakképzettek, tudják az újabb technológiákat használni. Ha nincs meg a megfelelő számú és minőségű munkaerő, nem várható semmilyen gazdasági növekedés, és a családok számára sem jelent jobb megélhetési lehetőséget az új technológia.

Mivel a bérkülönbségek a fejlődő országokban nem annyira válnak el egymástól, rövidtávon a gyermekmunka jelentősége megnő, így az oktatás háttérbe szorul, azaz a humán tőke fejlődés szegénységi csapdájában ragadunk. Contreras (2008) szerint, ha a humán tőkét először a szülők körében fejlesztjük, akkor spillover hatást érünk el, azaz a gyerekek is többet tanulhatnak. A magas költségek miatt egyre több háztartás kénytelen abbahagyni gyermeke oktatását, így egy olyan alternatív megoldást kellene kitalálni, amely lehetővé teszi a jövedelemszerzést és a humán tőke fejlődését is. A gyermekmunka tehát ebben az esetben is csökkenti a humán tőke színvonalát.

Összességében látható, hogy a szakképzettség nagyon fontos a gyermekmunkával érintett területek számára, azonban ott, ahol ez a probléma jelen van, ott a humán tőke színvonala alacsony marad, mivel a jövő generációinak nincs lehetősége továbbtanulni, vagy egyáltalán elkezdni az iskolai tanulmányait. A „brain drain” megindul, a térségben pedig a szakképzetlenek a szegénységben ragadnak, ahonnan kevés esély van kijutni, mivel a gyerekeknek és az unokáknak is kevés esélye lesz, hogy iskolába járhassanak, azaz innováció esélye csekély lesz. Az állam számára egyrészt költség-hatékony megoldás a gyermekmunka, hiszen a humán infrastruktúra fejlesztésébe nem fektetnek sokat, ugyanakkor veszteséget is jelent, hiszen a szakképzettek elvándorlása nem az ország fejlődését fogja szolgálni.

Az oktatás, valamint a külföldi működő-tőke is hatással van a *foglalkoztatottságra, bérekre*. Több tanulmány a harmadik világbeli gyermekek és felnőttek bére közötti hasonlóságot hozza fel a gyermekmunkát kiváltó oknak, azonban a gyermekek foglalkoztatása a bérekre is hatással van (Becchetti et al. 2008; Rogers–Swinnerton 2003), így következménye is lehet ennek a jelenségnek.

Az országba érkező tőke pozitív hatással van a bérek növekedésére, mivel megkövetel valamilyen szintű szakképzettséget. Ez természetesen magával vonhatja a mélyebb szegénységet, hiszen ebben az esetben azokat távolítja el a munkától, akik már több éve alacsony színvonalú munkával keresik meg jövedelmüket, és talán már túl idősök ahhoz, hogy képesek legyenek új dolgokat tanulni.

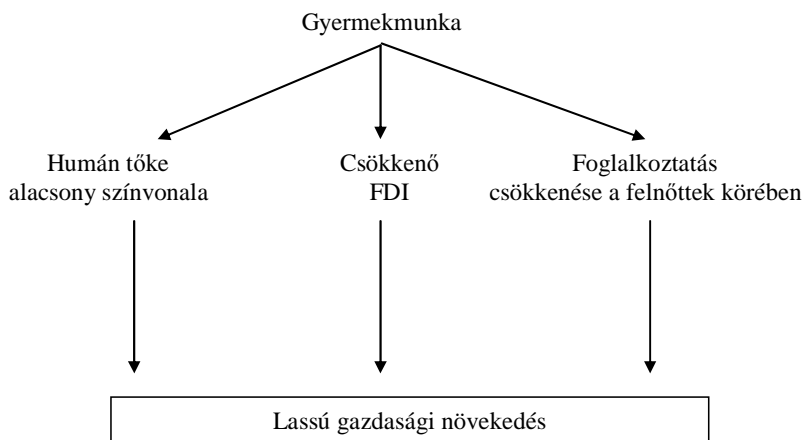
A felnőttek munkanélküliségét a gyermekmunka megszüntetése pozitívan befolyásolhatja. A gyermekmunka tiltása balra tolja a kínálati görbét, amely a felnőttek bérének növekedéséhez vagy a családok jövedelmének csökkenéséhez vezethet. A tényleges eredményt az dönti el, hogy melyik hatás dominál: a jövedelmi, vagy a helyettesítési. A jövedelmi hatás esetében a felnőttek bérének növekedése a munkaerőpiac kínálatának csökkenése által pozitív hatást eredményez, amely kompenzálni

tudja azt a gyerekek által keresett jövedelmet, melytől elesnek a családok. Ha a gyerekek a hazai termelés piacán állnak munkába, akkor kiszorítják a felnőtteket, a bérek alacsonyabb szintre csökkennek. A helyettesítés hatás által bekövetkezett változás eredményeképpen a munkaerő-piaci csoportok felváltják egymást, így ez a hatás lehet nulla, de akkor akár negatív módon is befolyásolhatja a családok jólétét. Ha a helyettesítési hatás dominál inkább, akkor ez a folyamat lenyomja a gyermekek bérét, aminek következményeként a gyermekek a még veszélyesebb munkákban fognak elköteleződni (Contreras 2008).

Ha a gyermekek által keresett jövedelmet is elveszjük a családoktól, akkor azok még kevesebb erőforrással fognak rendelkezni. Basu és Van (1998) cikkükben úgy érvelnek, hogy bár a gyermekmunka rossz, ennek ellenére mégis egy gazdasági jószág, amelyet ha tiltunk, akkor csökkentjük a háztartások életszínvonalát. A bérkülönbségek sokszor ösztönzik a fiatalokat, hogy részt vegyenek a munkaerő-piacon, például minél nagyobb az apa bére, annál kisebb a valószínűsége, hogy a gyermeke dolgozzon. Ha például az apa munkánélküli, akkor nagyobb a nyomás rajta, hogy elküldje a fiait vagy lányait pénzt keresni.

A gyermekmunka kedvezőtlen hatással van a gazdasági növekedésre (5. ábra). Az FDI-nál láthattuk, hogy a gyerekek foglalkoztatása gyakran a külföldi működőtőke csökkenéséhez vezet. A humán erőforrás színvonala egyre inkább csökken a gyermekmunkával érintett területeken, mivel a gyerekeknek nincs idejük tanulni, ami szintén a gazdasági növekedést gátolja, valamint a felnőttek magas munkanélkülisége sem segíti a gazdaság felpörgetését.

5. ábra A gyermekmunka hatásai a gazdasági növekedésre



Forrás: saját szerkesztés

Véleményem szerint a gyermekmunka negatívan hat az ország gazdaságára, mivel alacsonyabb humán tőkét eredményez, ami azt eredményezi, hogy a szegénységből sem fognak tudni kilábalni. Mivel a képzett munkaerő száma kevés, illetve

ők is elvándorolnak, nem jön be tőke az országokba, és a várt gazdasági növekedés nem indul meg, a fejletlenség megmarad, a technológiai újítások elmaradnak, azaz a gyermekmunka a technológiai előrehaladást gátolja.

4.3. Az innováció: eszköz vagy cél?

A gyermekmunka tehát az innovációval szorosan összefügg. A gyerekek foglalkoztatásának makrogazdasági hatásai negatívan hatnak a technológiai fejlődés előrehaladtában. Az innovációnak nagyon rossz esélyei vannak a fejlődő országokban, a gyermekmunka pedig csak még rosszabb helyzetbe hozza az adott országot. De vajon a technológiai fejlődés segíthet a gyermekmunkások felszámolásában?

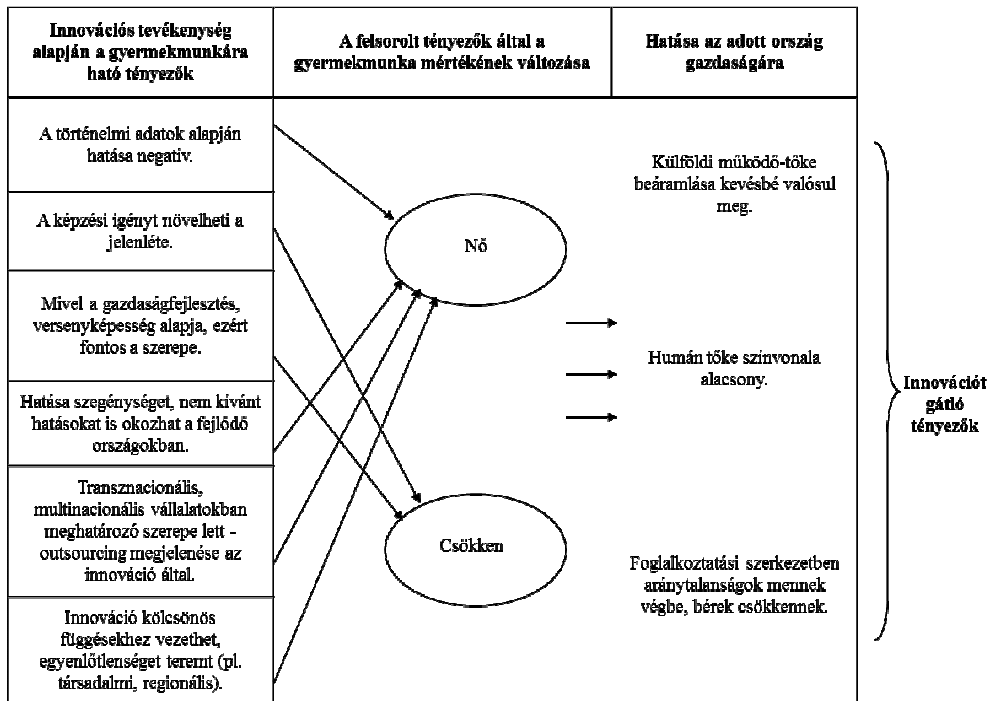
Mint ahogy azt már az első fejezetben láthattuk, az innovációban nagyon fontos szerepe van a munkaerő képzettségének és minőségének, hiszen ez az egyik alapvető feltétele a technológiai fejlődésnek. Ez a két tényező megadja az innováció profitabilitását is, hiszen minél jobban képzett a munkavállaló, annál könnyebb vele együttműködni. A cégeknek már csak azt kell eldönteni-e, bele akarnak-e fektetni a munkavállalókba (Dessy–Pallage 2000), hiszen így a szakképzett munkások könnyebben képesek elsajátítani és befogadni új technológiákat. A technológiai váltás nagy eredményeket hozhat a vállalat számára, hiszen alacsonyabb határköltséggel tud termelni, ha a technológiai váltás ténylegesen előnyös. Ezért aztán a cégek akár érdekeltek is lehetnek az alkalmazottaik taníttatásában, hiszen egy olyan környezetben, ahol a termelési tényezők olcsóbbak – mint például a fejlett világban a munkaerő – az oktatás költsége sem jelent olyan nagy terhet a vállalatoknak. A gyermekek a vállalatok ilyen jellegű lépésére ki is szorulnának a munkaerőpiacról, hiszen a vállalatok jól irányzott érdeke lenne, hogy őket is taníttassák, később pedig jól képzett szakemberekké váljanak, amelyet hasznosítani tudnak.

Ha a másik oldalról közelítünk, akkor viszont a cégek többsége a hazai bázist olyan környezetben hozza létre, ahol az innováció, a stratégiai fejlesztések már előrehaladtak és versenyelőnyre tehetnek szert a többi vállalkozáshoz képest. Ezek a vállalatok az értéklánchoz szorosan nem kapcsolódó tevékenységeiket általában kihelyezik más országokba, ahol olcsóbban el tudják végeztetni az összeszerelő, feldolgozóipari munkát. Sok fejlődő országban találkozhatunk ezekkel az „összeszerelő-gyártó üzemekkel”, például Kínában hallhattunk az Apple-Foxconn botrányról is, ahol többek között a gyermekek foglalkoztatása is elhangzott vádként. Bár számos esetben ezek a vállalatok „sok” jót is adnak az ott élő embereknek, hiszen bevételük származik az adott munkából, nem szabad megfeledkeznünk arról sem, hogy direkt az olcsó termelési tényezőket keresik, és napi 1\$-os bérért alkalmaznak munkaerőt. A makrogazdasági tényezők vizsgálatakor is láthattuk, hogy a foglalkoztatásnál sokszor előtérbe kerülnek a gyerekek a helyettesítési (és jövedelmi avagy luxus) hatás miatt, hiszen nekik a vállalatok kevesebb bért adnak.

A 6. ábra az innováció és a gyermekmunka kapcsolatát szemlélteti. Látható, hogy az innováció a legtöbb esetben a gyermekmunkások számának növekedéséhez vezet, ami pedig a dolgozó gyerekekkel érintett országokban rossz makrogazdasági

hatásokat eredményez. Mivel a nemzetgazdaságban ilyen negatív következményei vannak a gyermekmunkának, így a gazdasági fejlődés lehetőségeit is visszaveti, valamint az adott országokban az innovációk létrehozását is gátolja.

6. ábra Az innováció és a gyermekmunka közötti kölcsönhatás



Forrás: saját szerkesztés

Jól látható, hogy az innováció, mint a gyermekmunka eltörlésének eszköze bizony nem feltétlenül határos. Akár a cégek érdekében is állhat, hogy segítsék a fiatalokat és támogassák az oktatásukat, de ez csak akkor történik meg, ha a vállalatok fontosnak tartják, hogy társadalmi felelősséget vállaljanak az adott országban élő emberekért.

5. Összegzés

A tanulmány arra kereste a választ, hogy a gyermekmunkával érintett területeken milyen hatása van az innovációnak, illetve az innováció hogyan hat a gyermekmunkára: képes megszüntetni vagy növeli a foglalkoztatott gyermekek számát?

A gyermekmunkának nagyon komplex hatása van az országok gazdaságára. A vizsgált makrogazdasági tényezőkre képes pozitív, de akár negatív módon is hatást gyakorolni. Egyrésztől jó, hiszen a betelepülő cégek olcsó munkaerőt tudnak hasz-

nosítani, a humán tőke színvonalát megnövelik, külföldi forráshoz jut az ország, és olyan fejlesztések valósulhatnak meg, amit saját forrásból az ország nem tud megvalósítani. Mindemellett a családi jövedelem gyarapszik a gyermekek keresetével. Másrészt jól látható, hogy az FDI inkább oda megy, ahol a versenyképesség könnyen megteremthető, ahol már a megfelelő színvonalon képzett munkaerő rendelkezésre áll, így a gyermekmunkával érintett területeken gyakorlatilag esélytelen a külföldi működő-tőke beáramlása, hiszen a képzettségi szint alacsony.

A gyermekmunka napjainkban társadalmi és gazdasági probléma is, amely szorosan összefügg az innovációk, technológiai változások kialakulásával. A történelem során az innovációk kialakulása növelte a gyermekek foglalkoztatását, valamint a vállalatok sokszor az olcsóbb termelési tényezőket keresve áthágnak bizonyos erkölcsi korlátokat és gyerekeket foglalkoztatnak.

Ezt a komoly problémát csak úgy lehet megszüntetni, ha a gyermekek rehabilitációját segítjük, de hogy érhetjük ezt el? Ha társadalmilag nagyobb felelősséget vállalnának a cégek, akkor a gyermekmunka eltörlésében nagy szerepet játszhatnának, elősegíthetnék az oktatásukat a humán tőkébe való befektetésükkel, ezáltal pedig integrálhatnánk őket saját, természetes környezetükbe, csökkentve ezzel a gyermekmunkások számát.

Felhasznált irodalom

- Ayyagari, M. – Demirgüç-Kunt, A. – Maksimovic, V. (2007): *Firm Innovation in Emerging Markets*. World Bank Policy Research, Working Paper, No. 4157.
- Basu, K. – Hoang, Van P. (1998): The Economics of Child Labor. *The American Economic Review*, 3, pp. 412-427.
- Becchetti, L. – Castriota, S. – Michetti, M. (2008): *Child Labour and Consumer Responsibility: An Impact Study*. ECINEQ, Working Paper, No. 103.
- Beine, M. – Docquier, F. – Rapoport, H. (2001): Barin drain and economic growth: theory and evidence. *Journal of Development Economics*, 64, pp. 275-289.
- Bonnet, M. (1993): Child labour in Africa. *International Labour Review*, 3, pp. 371-389.
- Braun, S. (2006): Core labour standards and FDI: Friends or Foes? The Case of Child Labour. SFB 649 Discussion Paper, Berlin.
- Cigno, A. (2002): *Does globalisation increase child labour?* IZA Discussion Paper, No. 470, Firenze, Italy.
- Cigno, A. (2004): *The supply of child labour*. IZA Discussion Paper, No. 1114, Bonn.
- Contreras, S. (2008): Child labor participation, human capital accumulation, and economic development. *Journal of Macroeconomics*, 30, 1, pp. 499-512.
- Dessy, S. – Pallage, S. (2000): *Child Labor and Coordination Failures*. Center for Research on Economic Fluctuations and Employment (CREFE), Working Paper, No. 109, Montreal.
- Dwivedi, K. J. – Chaudhuri, S. (2010): Foreign Capital, return to education and child labour. *International Review of Economics and Finance*, 19, 2, pp. 278-286.
- Elmuti, D. (2003): "The Perceived Impact of Outsourcing on Organizational Performance". *American Journal of Business*, 18, 2, pp. 33-42.

- Grootaert, C. – Kanbur, R. (1995): Child labour: An economic perspective. *International Labour Review*, 2, pp. 187-203.
- Guarcello, L. – Lyon, S. – Rosati, F. C. – Valdivia, C. A. (2005): *Towards statistical standards for children's non economic work: a discussion based on household survey data*. Understanding Children's Work Project, Working Paper Series, May 2005, (UCW) University of Rome.
- Heady, C. (2000): *What is the effect of child labour on learning achievement? Evidence from Ghana*. Innocenti, Working Papers No. 79, Italy, UNICEF.
- ILO (1973): *ILO's Minimum Age Convention*, No. 138. <http://www.ilo.org/ilolex/cgi-lex/convde.pl?C138>
- ILO (1999): *ILO's Worst Forms of Child Labour Convention*. No. 182. <http://www.ilo.org/ilolex/cgi-lex/convde.pl?C182>
- ILO (2005): "Child Labour in Africa". *Child Labor*, Paper 10. Internet: <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/child/10>
- ILO (2011): Children in hazardous work. What we know. What we need to do. *International Programme on the Elimination of child labour*, Geneva.
- Jones, R. – Kierzkowski, H. – Lurong, C. (2004): *What does the evidence tell us about fragmentation and outsourcing*. HEI, Working Paper, No. 9, Geneva.
1. Léger, A. – Swaminathan, S. (2007): *Innovation Theories: Relevance and Implications for Developing Country Innovation*. German Institute for Economic Research, Discussion Paper, No. 743.
- Léger, A. (2006): Intellectual Property Rights and Innovation in Developing Countries: Evidence from Panel Data. *International Association of Agricultural Economists Conference*, Gold Coast, Australia.
- Lengyel I. – Mozsár F. (2002): A külső gazdasági hatások (externáliák) térbelisége. *Tér és Társadalom*, 2, pp. 1-20.
- Lengyel I. (2003): *Verseny és területi fejlődés: térségek versenyképessége Magyarországon*. JATEPress, Szeged.
- Lengyel I. (2010): *Regionális gazdaságfejlesztés. Versenyképesség, klaszterek és alulról szerveződő stratégiák*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Love, J. H. – Roper, S. – Du, J. (2010): *Innovation, Ownership and Profitability*. DRUID, Working Paper No. 7, Birmingham.
- Makdissi, P. (2011): *Microeconomic foundations of unemployment*. University of Ottawa. <http://aix1.uottawa.ca/~pmakdiss/ECO2142-unemployment.pdf>
- Málovics É. (2010): Einige Ideen über Innovationskultur aufgrund der Fallstudie DEC. In Mey, M. – Laumen, S. – Packebusch, L. (eds): *Wirtschaftspsychologie und Innovation. Tagungsband zum GWPs-Workshop 05./06. Februar in Krefeld*. Lengerich: Pabst Science Publishers, Krefeld. Bücher Psychologie, pp. 34-46.
- Mankiw, N. G. (2005): *Makroökönómia*. Osiris, Budapest.
- Neumayer, E. – Soya, D. I. (2005): Trade Openness, Foreign Direct Investment and Child Labour. *World Development*, 1, pp. 43-63.
- OECD (1997): *The Measurement of Scientific and Technological Activities, Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data*. Organization for Economic Cooperation and Development, Paris.
- OECD (2005): *The Measurement of Scientific and Technological Activities, Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data*. Organization for Economic Cooperation and Development, Oslo.

- Rogers, C. A. – Swinnerton, K. A. (2003): Does Child Labor Decrease When Parental Incomes Rise? *Journal of Political Economy*, 112, pp. 939-968.
- Rosati, F. C. (2010): *Child labour: trends, challenges and policy responses. Joining forces against child labour. – An Inter-Agency Research Cooperation Project.* International Labour Organisation and Understanding children's work. Geneva.
- Schumpeter, J. A. (2003): *Capitalism, Socialism, and Democracy.* Routledge. London and New York.
- Singh, H. – Jun, K. W (1995): Some New Evidence on Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries. An export orientation is the strongest variable explaining why a country attracts foreign direct investment. *Policy Research Working Paper*, The World Bank.
- Stover, J. – Bollinger, L. (1999): The economic impact of AIDS. *The policy project*, Internet: http://www.policyproject.com/pubs/SEImpact/SEImpact_Africa.PDF
- Todaro, P. M. – Smith, C. S. (2009): *Economic Development.* Pearson Education Limited, Essex.
- Torgyik, J. – Karlovitz, J. T. (2006): *Multikulturális nevelés.* Budapest. Internet: <http://www.uni-miskolc.hu/~btntud/multikult.pdf>
- Tóth, F. (2008): *Munkügyi kapcsolatok rendszere és fejlődése.* Szent István Egyetemi Kiadó, Gödöllő.
- Udry, C. (2003): Child labor. Yale University Economic Growth Center, *Discussion Paper*, No. 856, New Haven.
- United Nations Habitat (2003): *The Challenge of Slums.* Earthscan Publications Ltd., London.
- Waguespack, D. M. – Birnir, J. K – Schroeder, J. (2005): Technological development and political stability: Patenting in Latin America and the Caribbean. *Research Policy*, 34, pp. 1570-1590.
- Wahba, J. (2005): *The Influence of Market Wages and Parental History on Child Labour and Schooling in Egypt.* IZA, Discussion Paper, No. 1771, Bonn.
- http://hvg.hu/gazdasag/20121221_Nem_zavarja_hogy_gyerekek_varrjak_a_ruhai Letöltve: 2013.2.18.
- http://hvg.hu/karrier/20121017_foxconn_gyerekmunkas_kina Letöltve: 2013.2.18.
- [http://hvg.hu/vilag/20100714_gyerekeket_dolgoztattak\(2013.02.10.\)](http://hvg.hu/vilag/20100714_gyerekeket_dolgoztattak(2013.02.10.))

Innováció és kutatás-fejlesztés a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardokban

Kovács Zsuzsanna Ilona¹

A tudásalapú gazdaságban alapvető szerepet játszik a gazdasági szereplők innovációs képessége, így fontos, hogy erről az általános célú pénzügyi beszámolók megfelelő tájékoztatást adjanak. Ha megvizsgáljuk a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok szabályozásait, azt láthatjuk, hogy a vállalkozások mérlegében megjeleníthető belső előállítású immateriális javak gyakorlatilag az aktivált fejlesztések körére korlátozódnak. Az innovációs folyamat alapvető és alkalmazott kutatási (fejlesztési) szakaszokra való bontása a hagyományos, lineáris modellnek nevezett megközelítésből következik.

A lineáris modellel kapcsolatban megfogalmazott kritikákra tekintettel megfontolandó lenne a pénzügyi számviteli szabályozások bizonyos mértékű átalakítása. Célként lehetne megfogalmazni az alkalmazott fogalmak módosítását, és a mérlegben történő megjelenítés kritériumainak felülvizsgálatát, mivel a jelenlegi szabályozások alapján a beszámolók nem adnak pontos képet a vállalkozásban létrejövő immateriális vagyronról, így az innovációs képességről sem.

Kulcsszavak: nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok, belső előállítási immateriális javak, innováció

1. Bevezetés

A gazdasági tevékenység során alkalmazott és felhalmozott tudás alapvető szerepet játszik a régiók közötti egyenlőtlenségek fennmaradásában (Lengyel 2007; Rechnitzer 2008). A versenyben azok a területek válnak sikeressé, amelyek nagy hangsúlyt fektetnek a tudás fejlesztésére, és képesek az eredményeket a piacon is megvalósítani és hasznosítani (Rechnitzer 2008). A tudásalapú gazdaságban a szervezetek képesek az innovációs tevékenység folyamatos fenntartására (tudásteremtés), a felkészült munkaerő pedig alkalmas a kutatási-fejlesztési folyamatokból felhalmozódó eredmények feldolgozására, hasznosítására, és átadására (tudástranszfer) (Lengyel 2003). A vállalatok működésében tehát egyre hangsúlyosabbak a szellemi tevékenységek, a megfoghatatlan javak, amelyeket a szervezetek kulcsrészeleiben

¹ Kovács Zsuzsanna Ilona, tanársegéd, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Pénzügyek és Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Intézete (Szeged).

Jelen tanulmány megjelenését „Az SZTE Kutatóegyetemi Kiválósági Központ tudásbázisának kiszélesítése és hosszú távú szakmai fenntarthatóságának megalapozása a kiváló tudományos utánpótlás biztosításával” című, TAMOP-4.2.2/B-10/1-2010-0012 azonosítószámú projekt támogatja.

menedzselnek, és a fejlettebb régiókban koncentrálnak a helyi tudástőkét gyarapítják (Lengyel 2003). Lundvall szerint a jólét és a gazdasági fejlődést alakító tényezők középpontjában áll a tudás, a siker kulcsa pedig a gyors tanulás és a gyors felejtés (Lundvall–Archibugi 2001, 1. o.).

A gazdasági döntések meghozatalához a tudásalapú gazdaságban a fentiek alapján elengedhetetlen az innovációs képesség, a kutatási-fejlesztési tevékenység és a humán erőforráshoz kapcsolódó erőforrások feltérképezése és számszerűsítése. Ha egy adott területen működő vállalkozások innovációs teljesítményéről, kutatásairól, fejlesztéseiről, a munkaerő kompetenciáiról szeretnénk ismereteket szerezni, kézenfekvő megoldás lenne a gazdálkodók által készített általános célú pénzügyi beszámolókat illetve az ezekből készített statisztikákat kézbe venni. A későbbiekben azonban rávilágítunk a nemzetközi pénzügyi számviteli szabályozások olyan sajátosságaira, amelyek miatt a fent említett információknak csupán egy töredéke jelenik meg az általános célú pénzügyi beszámolóiban.

2. Az IFRS és az immateriális javak

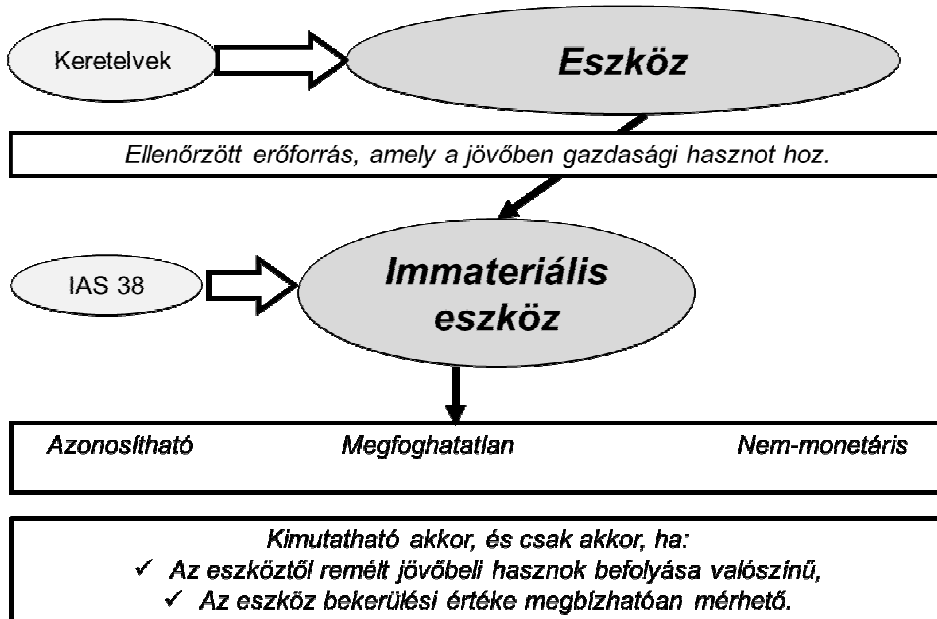
A globális gazdaság térszerveződési szintjei (Lengyel 2003, 15. o.) – egy kivétellel – a számviteli szabályozásokban is megfigyelhetők. A *globális szinthez* jelenleg a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok rendszere (International Financial Reporting Standards, IFRS) áll legközelebb. A számviteli harmonizációs folyamatok eredményeként a standardalkotó szervezetek közül kiemelkedett az IFRS-t létrehozó Nemzetközi Számviteli Standard Testület (International Accounting Standards Board, IASB). Az IASB-t működtető alapítvány az egész világon alkalmazott pénzügyi beszámolási rendszer létrehozására törekszik: „*az IFRS alapítvány célja, hogy a közérdeket szolgálva kifejlesszen egy magas minőségű, érthető, alkalmazható, és globálisan elfogadott standardrendszert, amely világosan kifejtett elveken alapszik*” (IFRS Foundation 2010).

Az Európai Unióban a számviteli harmonizáció több évtizedes múltra tekint vissza, melynek fontos eredménye volt az a rendelet (az Európai Bizottság 1606/2002 számú rendelete), amellyel döntöttek az IFRS alkalmazásáról az EU tagországokban. A beszámolás egységesítésének érdekében a standardok alkalmazása kötelező az EU tőzsdén jegyzett társaságok konszolidált beszámolóinak elkészítésekor (*szupranacionális szint*). A magyar vállalkozások számára regionális szinten nem létezik külön szabályozás. *Nemzetgazdasági szinten* a magyar Számviteli törvény és a kapcsolódó kormányrendeletek kötelező érvényűek a vállalkozások számára.

Az utóbbi évtizedben elterjedt kifejezéssel élve az „új típusú gazdaság” működésében Soete szerint az üzleti folyamatok lényegét az immateriális jellemzők alkotják (Soete 2001, 22. o.). A tudásalapú gazdaságban tehát alapvető fontosságúak a megfoghatatlan, tárgyi formával nem rendelkező javak. Az Európai Unió céljai kö-

zött szerepel a versenyképesség javítása a tudásalapú gazdaság megteremtésével, így nagy hangsúlyt fektetnek az innovációra, a kompetenciák fejlesztésére, és a kutatás-fejlesztés támogatására (Bajmócy 2008; Fagerberg 2001). Az EU által befogadott IFRS standardok viszont nagyon korlátozott mértékben engedik meg az immateriális vagyonelemek megjelenítését a pénzügyi beszámolóokban. A különböző tudásjavak kimutatását az alkalmazott pénzügyi beszámolási rendszer tehát nem támogatja teljes mértékben (Kovács–Deák 2012).

1. ábra Az immateriális javak megjelenítése az IAS/IFRS beszámolóokban



Forrás: Kovács (2009)

Az IFRS szerint elkészített beszámolóknál az a cél, hogy minden olyan releváns információt megadjanak a felhasználók számára, amely szükséges a gazdasági döntéseik meghozatalához. Szintén célként tüzték ki, hogy a különböző területeken működő vállalkozások beszámolóit összehasonlíthatóak legyenek, vagyis, hogy megkönnyítsék a térbeli összehasonlítást. Az innováció, a kutatás-fejlesztés és a rendelkezésre álló kompetenciák fontos részét képezik a vállalkozások vagyonának, így a beszámolóknak a fenti célkitűzések alapján minél pontosabb képet kellene adniuk róluk.

A tudásalapú gazdaságban rendkívül fontos a vállalkozások innovatív képességének feltérképezése: „a regionális gazdaságfejlesztés egyik központi kérdésévé vált az innovációs képesség értelmezési és mérési lehetőségeinek vizsgálata” (Bajmócy 2008, 26. o.). A számviteli szabályozások ennek ellenére nagymértékben leszűkítik a pénzügyi kimutatásokban megjeleníthető immateriális javak körét. En-

nek az az oka, hogy a megfoghatatlan vagyonelemek olyan jellemzőkkel bírnak, amelyek meghaladják a pénzügyi számvitel által kezelhető, a beszámolási alapelvekkel behatárolt területet. Az IFRS rendszerben a Keretelvek című dokumentum és az IAS 38, az immateriális javakról szóló standard határozzák meg, hogy melyek azok az immateriális eszközök, amelyek bekerülhetnek a mérlegbe. Az 1. ábra röviden összefoglalja a kritériumokat.

Az ábrából arra következtethetünk, hogy a tudásalapú gazdaságban kulcsfontosságú szerepet játszó erőforrások közül sok nem felel meg az IFRS rendszer megjelenítési kritériumainak, mivel nehezen számszerűsíthetők és számos bizonytalansági tényező kapcsolódik a hasznosíthatóságukhoz. A következő részben elemezzük a témához kapcsolódó konkrét számviteli szabályozásokat.

3. A tudásalapú gazdaság és a standardok

Tudásalapú gazdaságon olyan környezetet értünk, ahol térben koncentrálnak az innovációhoz szükséges erőforrások, vagyis a versenyelőnyök forrásai (Lengyel 2003, 112. o.). Ezen képességek között vannak olyanok, amelyek egyénekhez köthetők, mások a szervezetnek tulajdoníthatók illetve ide sorolható a kapcsolati tőke is. Az immateriális tőkét (tudástőkét) Sveiby (2001, 67. o.) három csoportra bontja:

1. *külső szerkezet* (márkák, védjegyek, hírnév, arculat, vevőkapcsolatok),
2. *belső szerkezet* (szervezeti kultúra, szabadalmak, elméletek, belső rendszerek),
3. *egyéni kompetencia* (alkalmazottak tudása, képzettsége, tapasztalata).

Az IFRS rendszerben az eszközként való megjelenítéshez alapvető kritériumként szerepel, hogy az erőforrás a vállalkozás ellenőrzése alatt álljon. E kritériummal a tudástőke több eleme is kizáródik a beszámolóban megjeleníthető eszközök közül, mivel „*a tudás személyekhez kötött, akik pedig helyhez kötöttek*” (Lengyel 2003, 112. o.). Az egyéni kompetencia egyértelműen az alkalmazottakhoz kötődik, a vállalat ezt birtokolni nem tudja. Ennek ellenére a dolgozók tudása szükséges ahhoz, hogy az adott vállalat sikeresen boldoguljon a versenyben. A belső és külső szerkezetnek azonban van olyan része, amely az azokat létrehozó munkavállalók távozása esetén is működőképes marad a cég számára, így részben képes birtokolni ezeket (Sveiby 2001).

A regionális gazdaságtan számára éppen azért van jelentősége a tudástőke egyes elemeinek, mert helyhez kötöttek, ettől lesz a tudás a regionális fejlődés meghatározó tényezője (Rechnitzer 2008). Ugyanakkor a számviteli beszámolóban azért marad láthatatlan az ilyen típusú erőforrások jelentős része, mert immobil jellegükből következően nem teljesítik az azonosíthatóság kritériumát, vagyis nem választhatók el a gazdálkodótól. A fentiek alapján egyértelmű, hogy az IFRS rendszer előírásai miatt a beszámolókból sok olyan információ hiányzik, amely fontos lenne

egy adott terület versenyképességének felméréséhez. Ha viszont csupán a teljes mértekben leírható és számszerűsíthető, a mobilitás követelményeinek megfelelő kodifikált tudás (Lengyel 2003) jelenik meg a pénzügyi kimutatásokban, akkor a felhasználók számára nem nyújtanak elegendő tájékoztatást a tudásalapú gazdaságban működő vállalkozásokról.

4. Külső forrásból szerzett és belső előállítású immateriális javak

Az immateriális javakról szóló standard eltérő módon kezeli azokat a vagyonelemeket, amelyeket megvásárol a vállalkozás (egyedi beszerzéssel, vagy egy cég felvásárlásával üzleti kombinációban), és azokat, amelyeket az adott gazdálkodó hoz létre (belső előállítás). A *külső forrásból szerzett megfoghatatlan eszközöket* sokkal könnyebb kimutatni a mérlegben, mert ezek esetében a megjelenítési kritériumok közül többet automatikusan teljesültnek tekintenek. Bekerülhet tehát a vállalkozás beszámolójába egy megvásárolt szoftver, vevőlista, vagy márkanév. Ugyanakkor a *belső előállítású immateriális javaknál* sokkal nagyobb gondot okoz a megjelenítés. A szabályozások azt eredményezik, hogy ha vannak is számszerűsített információk az IFRS szerint készített pénzügyi kimutatásokban, akkor azok valószínűleg a vásárlással megszerzett immateriális eszközök. Nyilvánvaló, hogy a gazdálkodók innovatív képességéről, a tudásalapú gazdaságban való helytállásáról pontosan a belső előállítású vagyonelemek értéke szolgáltatna értékes információkat, azonban ezek a jelenlegi előírások miatt nagyrészt hiányoznak a mérlegekből.

Természetesen vannak olyan a vállalkozás által létrehozott, a tudástőkét gyarapító immateriális javak, amelyek megjeleníthetők a mérlegben, bár jelentős megszorításokkal. A standard saját előállítású immateriális javak címszó alatt csak a kutatás-fejlesztéssel kapcsolatban tartalmaz előírásokat. A fogalmakat az IAS 38 következőképpen definiálja:

„A kutatás olyan eredeti és megtervezett tevékenység, amelyet új, tudományos vagy műszaki felismerések és ismeretek megszerzése céljából végeznek.

A fejlesztés a kutatási eredményeknek vagy egyéb ismereteknek új vagy lényegesen fejlettebb anyagok, eszközök, termékek, folyamatok, rendszerek vagy szolgáltatások – kereskedelmi gyártást vagy felhasználást megelőző – gyártásának tervezéséhez vagy kivitelezéséhez történő alkalmazása” (IFRS Foundation 2012, 8. bekezdés).

A belső előállítású megfoghatatlan vagyonelemekkel kapcsolatos szabályozások szerint a kutatással kapcsolatos költségeket nem lehet az évek között átcsoportosítani, vagyis nem aktiválhatók, nem jelennek meg a mérlegben eszközként. Ennek az az oka, hogy a kutatás esetében bizonytalanak tekintik a jövőbeli gazdasági hasznok jelentkezését. A fejlesztés esetében lehetséges az aktiválás, de csak abban az esetben, ha a következő feltételek bizonyítottan teljesülnek az adott fejlesztési projekttel kapcsolatban:

1. műszaki kivitelezhetőség, alkalmasság az értékesítésre,
2. az egységnek szándékában áll az eszközt befejezni, használni, értékesíteni,
3. az egység képes felhasználni, értékesíteni,
4. alátámasztható a hasznossága,
5. megvannak a műszaki, pénzügyi, egyéb források a befejezéséhez,
6. a hozzá kapcsolódó ráfordítások megbízhatóan mérhetők (IFRS Foundation 2012, 57. bekezdés).

Az IFRS rendszerben alkalmazott meghatározások között nem szerepel az innováció. Bajmócy (2008, 32. o.) idézi az OECD definícióját, amely szerint: „Az innováció általánosan egy új, vagy jelentősen módosított termék, szolgáltatás piaci bevezetéseként, továbbá új folyamat, marketing eljárás, szervezeti megoldás, vagy külső kapcsolat üzleti gyakorlatba történő alkalmazásaként értelmezhető”.

Az innovációs folyamat alap kutatási és alkalmazott kutatási szakaszokra való bontása a hagyományos, lineáris modellnek nevezett megközelítésből következik, mely szerint az alap kutatás a társadalom által birtokolt tudást növeli, az alkalmazott kutatás pedig ezt a meglévő tudást alakítja át hasznosítható eredményekké (Cohendet–July 2001). A folyamat végeredményeként a vállalkozások az új ismereteket a gyakorlatban alkalmazva valamilyen meglévő terméküket, szolgáltatásukat, vagy gyártási eljárásukat módosítják (fejlesztés), így jobban tudnak érvényesülni a versenyben. A lineáris modellben a tudományos felfedezések tehát meghatározott szakaszokon mennek át, amelyek időben egymást követik, és elvezetnek a kutatáson és termékfejlesztésen át a gyártásig, vagyis a piacra történő bevezetésig (Bajmócy 2008; Fagerberg 2005).

A fenti lineáris modellt a kutatók több szempontból is megkérdőjelezzik. Az innovációs folyamatban ugyanis nem lehet pontosan elkülöníteni a kutatási és fejlesztési szakaszt: a különböző lépések végrehajtása során az egyes folyamatok ugyanis hatnak egymásra, és tartalmaznak visszacsatolásokat (Cohendet–July 2001). Szintén fontos megemlíteni, hogy sok esetben az innovációnak nem előfeltétele a kutatás, vagyis a vállalkozások által jól hasznosítható eredmények sok esetben egyszerűen a piaci tapasztalatok feldolgozásából adódnak (Lundvall et al. 2002; Fagerberg 2005). Az innovációnak tehát vannak olyan lényeges elemei, amelyek nem mérhetőek a kutatási-fejlesztési tevékenységgel (Bajmócy 2008). Az eredmények nem is mindig kodifikálható információk formájában öltönek testet, sok esetben a piaci szereplők hallgatolagos tudását gyarapítják (Cohendet–July 2001).

Cohendet és July leírják, hogy az innovációs folyamat hagyományos megközelítése nagy hangsúlyt helyez arra, hogy ki birtokolja a tudást (az alap kutatások eredményei az egész társadalom számára legyenek hozzáférhetőek, az alkalmazott kutatásokat viszont a jog eszközeivel védeni kell). A szerzők modern megközelítéssel kapcsolatos javaslataiknál ezzel szemben azt hangsúlyozzák, hogy a tudás-alapú gazdaságban sokkal fontosabb a hatékony innovációs hálózatok kiépítése és az ismer-

retekhez való hozzáférés megkönnyítése, mint a tulajdonjogokhoz (szerzői jogokhoz) való ragaszkodás (Cohendet–Joly 2001, 76. o.).

Mindezen kritikákat figyelembe véve fontos következtetéseket vonhatunk le a pénzügyi beszámolási rendszerekben alkalmazott szabályozásokra nézve:

- a belső előállítású immateriális javak kezelésénél ugyanazokat a fogalmakat használják, mint az innovációs folyamat hagyományos, lineáris megközelítésében, amelyet az utóbbi időben sok kritika ért,
- a megjelenítési kritériumok megfogalmazásánál a kiindulópont a hagyományos megközelítéshez hasonlóan az, hogy az adott eszközt a vállalkozás birtokolja-e (ellenőrzése alatt áll), vagy sem.

Tekintettel az innovációs folyamat tradicionális, lineáris megközelítésével kapcsolatban megfogalmazott kritikákra, megfontolandó lenne a pénzügyi számviteli szabályozások bizonyos mértékű átalakítása. Célként lehetne megfogalmazni az alkalmazott fogalmak módosítását, és a mérlegben megjeleníthető belső előállítású immateriális javak körének bővítését, mivel a jelenleg érvényes szabályozások alapján a beszámolók nem adnak pontos képet a vállalkozásban létrejövő és működő immateriális vagyonelemekről.

5. Régiók immateriális vagyona

Azok az erőforrások, amelyek a tudás-alapú gazdaságban fontos szerephez jutnak, mind személyekhez és helyhez kötöttek (Lengyel 2003), így érdemes megvizsgálni, hogy a jelenlegi számviteli szabályozások mellett hogyan alakul az egy adott régió vállalkozásai által birtokolt, kimutatható immateriális vagyon mennyisége. A következő példa rámutat az IFRS rendszer szerint elkészített beszámolók egyes hiányosságaira. Képzeljünk el egy vállalkozást, amely a tudásalapú gazdaságra jellemző körülmények között, innovatív környezetben működik. A cég jelentős erőforrásokat áldoz a tudástőke felhalmozására és fejlesztésére. A munkavállalók rendszeresen részt vesznek képzéseken, a szervezetet a lehető leghatékonyabb működés érdekében átszervezik, fejlesztik a termékeiket, sikeres saját márkanévet vezetnek be, és hűséges vevőkörrel rendelkeznek. Ezek a tényezők mind hozzásegítik a vállalkozást ahhoz, hogy a tudásalapú gazdaságban jól szerepeljen a versenyben, és egy olyan szervezeti kultúra kialakítását teszik lehetővé, amelyben fontos szerepet kapnak a tudástőke elemei.

Fontos kérdés, hogy mi jelenik meg mindezen erőforrásokból a vállalkozás pénzügyi kimutatásaiban? Ha az IFRS rendszert alkalmazza, akkor a fejlesztés aktívált költségein kívül semmi. Olyan vagyonelemeket, mint a kutatás, az alkalmazottak tudása, a jól felépített szervezet, a hatékony vállalatirányítási módszerek, a saját márka, a stabil ügyfélkör és a mindezt átfogó és fejlesztő szervezeti kultúra, nem lehet megjeleníteni a mérlegben. Az ezekkel kapcsolatos kiadásokat nem tekintik be-

ruházásnak, hanem az adott időszak költségei között számolandók el. Ez a módszer számviteli szempontból is csak részben támasztható alá. A költségként történő el-számolással valóban nem visznek be bizonytalan megtérüléssel működő eszközöket a beszámolóba, viszont a különböző évek adatait nehezen összehasonlíthatóvá teszi az eredmények erős változékonysága (Lukovics–Deák 2005).

Mi történik egy olyan régióban, ahol sok, az előbbi példában szereplőhöz hasonló vállalkozás működik? A tudásalapú gazdaságban az egyes cégek egymással stratégiai szövetségeket, hálózatokat alkotva működnek együtt. Ezen együttműködések közül is azok a legsikeresebbek, amelyek dinamikus regionális hálózatokká fejlődnek (Lengyel 2003). Tegyük fel, hogy a példában szereplő régió tudásteremtő régióként működik, amelyre többek között az alábbiak jellemzők:

- a vállalkozások egymással horizontális és dinamikus hálózatokat alkotnak,
- intenzív szinergikus hatások érvényesülnek
- a versenyelőnyök forrása az innováció,
- állandóak a közös kutatások és fejlesztések, továbbképzések,
- az alkalmazott technológiák saját fejlesztésűek (Lengyel 2003, 125-126. és 128. o.).

Minden vállalkozás rendelkezhet a belső előállítású immateriális erőforrások közül többel is, beszámolóikban ezek mégis nagyon korlátozott mértékben jelennek meg. Ha az aktivált fejlesztésektől eltekintünk, akkor gyakorlatilag ez a vagyon „láthatatlan” számviteli szempontból. Kérdéses, hogy mi történik a megfoghatatlan vagyonelemekkel abban az esetben, ha egy, a helyszínre települő nagyobb vállalkozás felvásárolja a korábban független, (hálózatban együttműködő) cégeket. Számviteli szempontból ilyenkor az üzleti kombinációra vonatkozó szabályokat kell alkalmazni, amelyeket az IFRS 3 Üzleti kombinációk című standard tartalmaz. Abban az esetben, ha a vállalkozások vagyonát egy tranzakcióban értékesítik, akkor a felvásárló cég számára az erőforrások már nem minősülnek belső előállításának, hanem külső forrásból megszerzettnek, amelyek az IFRS rendszerben megjeleníthetők a mérlegben. A korábban láthatatlan immateriális eszközök között ilyenkor lesznek olyanok, amelyek egy új vállalkozás részeként kimutathatóvá, láthatóvá válnak.

A felvásárolt vállalkozások vagyona beolvad az új tulajdonos vagyonába. Nyilvánvaló, hogy az üzleti tranzakció után a korábban önálló cégek belső és külső struktúrája, és a dolgozók kompetenciái az új egység részeként másképpen fognak működni és hasznosulni, mint előtte. Nem jósolható meg, hogy mi marad meg az eredeti együttműködésből, hálózatból, ha az átszervezés, a funkciók és a munkaerő átszervezése megtörténik. Számviteli szempontból azonban tény, hogy a beszámolóban szereplő immateriális javak mennyisége, értéke megváltozik.

Az adott régióban működő vállalkozások által birtokolt, kimutatható megfoghatatlan vagyon értéke nő, miközben azok az erőforrások, amelyek láthatóvá válnak, korábban is ott voltak, és a gazdaság részét alkották. Csupán annyi történt, hogy korábban az eredeti tulajdonosnál, az eszközöket életre hívónál működtek közre, így

belső előállításának minősültek; ezután pedig a felvásárló könyveiben szerepelnek egyenként azonosítva (mint például márkanév, vállalatirányítási rendszer, ügyféllista) vagy a kimutatott cégértéket gyarapítják.

Természetesen növekedhet a régióban kimutatott immateriális javak értéke abból adódóan is, hogy a helyszínre települő, többi céget felvásárló szervezet is rendelkezik ilyenekkel. Ez utóbbi növekedés azért megy végbe, mert a területen új erőforrások jelennek meg. A fentebb említett növekedés viszont nem a helyszínre hozott vagyonból és tudásból adódik, hanem a felvásárolt cégek által korábban is birtokolt vagyonelemek elszámolhatósági módjának, számviteli kezelésének megváltozásából. Ha csak a cégek által készített beszámolók alapján próbálnánk lemérni a régióban fellelhető megfoghatatlan vagyon nagyságát, akkor a fenti példa szerint a felvásárlás előtt ez *nulla* lenne, utána pedig a helyszínre települő cég által *hozott* vagyon, *plusz* a korábban is *meglévő* láthatatlan, de a tranzakció miatt láthatóvá vált elemeket vehetnénk számításba.

Amíg tehát a tudásteremtőként működő vállalatok használják a saját maguk által előállított eszközöket, addig ezek nem mutathatók ki a beszámolóban. Amint megtörténik az üzleti kombináció, a cégek vagyonát felvásárló piaci szereplő beszámolója és mérlege immateriális javakkal gazdagodik, miközben nem vállalt tudásteremtő szerepet, csupán vásárlás útján kerültek birtokába az adott eszközök, amelyeket később tudásalkalmazóként (Lengyel 2003) hasznosít.

A fenti megállapítások arra utalnak, hogy az IFRS szerint készített beszámolók nem minden esetben adnak jó alapot ahhoz, hogy következtetni tudjunk az adott régióban működő cégek által birtokolt, a tudásalapú gazdaságban kulcsfontosságú immateriális vagyonelemek mennyiségére.

6. Válaszok

A standardok megalkotói felfigyeltek a fent leírt problémákra, és születtek javaslatok a szabályozások módosítására. Az IASB tagjaként az ausztrál standardalkotó (Australian Accounting Standards Board, AASB) 2009-ben kiadott egy vitaanyagot, amelyben lehetséges megoldásokat vázoltak fel az immateriális javak számvitelének megreformálására. Az általuk preferált javaslat szerint a belső előállítású immateriális javakat azonos módon lehetne kezelni az üzleti kombináció keretében megszerzett hasonló eszközökkel, azaz bevezetnék a valós értéken történő értékelést ezen a területen is. A vitaanyag tulajdonképpen a belső előállítású és külső forrásból megszerzett immateriális javak eltérő számviteli kezelésmódjának megszüntetését célozza meg a beszámolási anomáliák megszüntetése érdekében. Az immateriális eszköz definíció és a megjelenítési kritériumok továbbra is változatlanok maradnának. A javaslat elfogadása esetén a fejlesztési költségek mellett más belső előállítású immateriális javak is megjelenhetnének a mérlegben. Továbbra is lennének azonban olya-

nok, amelyek nem felelnének meg az eszköz definíciónak és kimaradnának a beszámolóból annak ellenére, hogy fontos részét képezik a szellemi vagyonnak.

Mélyrehatóbb változás jelenthetne az eszköz definíció megváltoztatása. Az IASB jelenleg egy olyan projekten dolgozik, amely a Keretelvek megreformálására irányul, vagyis a pénzügyi beszámolás alapelveit és alapfogalmait gondolják újra. A projekt jelenleg futó szakasza magába foglalja többek között egy új eszköz definíció megalkotását. Elképzelhető, hogy változni fognak a definíciónak azon elemei, amelyek bizonyos immateriális erőforrások megjelenítését akadályozták: kiemelhetik az erőforrás ellenőrzésének kérdését és a jövőbeli gazdasági hasznok indukálásának kritériumát. Az eszköz definíció megváltoztatása természetesen együtt jár a megjelenítési kritériumok újragondolásával. A Keretelvekkel kapcsolatos vitaanyag kiadását 2013 második negyedévére tervezik, a reformok kimeneteleként pedig könnyebbé válhat a szellemi vagyon részét képező immateriális erőforrások beszámolóban történő megjelenítése.

7. Záró gondolatok

A jelenlegi pénzügyi számviteli szabályozások által meghatározott keretek nem adnak megfelelő teret a vállalkozások számára ahhoz, hogy kimutathassanak olyan megfoghatatlan belső erőforrásokat, amelyek napjainkban rendkívül fontos szerepet játszanak a gazdasági fejlődésben. Az előírások bizonyos mértékű változtatásával el lehetne érni, hogy a pénzügyi beszámolók felhasználói jobb képet kapjanak az egyes régiókban működő piaci szereplők innovatív képességéről és a birtokukban lévő immateriális vagyonról. Fontos lépés lehetne a belső előállítással létrejövő és a kívülről szerzett immateriális javak kezelésében mutatkozó jelenlegi megkülönböztetés megszüntetése. Ez utóbbi változtatás oda vezethetne, hogy az innovatív, tudásteremtő szerepet vállaló cégek nem kerülnének hátrányba azokkal szemben, amelyek felvásárlással gyarapítják a tudástőkéjét. A pénzügyi számviteli beszámolók alkalmassabbá válnának arra szerepre, amelyre hivatottak: jobb alapot adnának a gazdasági döntéshozatalhoz, például a kockázati tőke befektetői számára. Természetesen vannak olyan részei az immateriális vagyonnak (hallgatólagos tudáselemek, belső struktúrák), amelyeket csak nagyon nehezen lehetne megfeleltetni a számvitelben alkalmazott megjelenítési kritériumoknak. Bár tudjuk, hogy egy adott cég dolgozóinak tapasztalata, vagy a szervezeti kultúra nagymértékben befolyásolja a vállalkozás teljesítményét, versenyképességét, a közeljövőben mégsem várható, hogy olyan mértékben változzanak a számviteli szabályozások, hogy az ilyen típusú eszközök megjelenhessenek a beszámolóban. Elképzelhető azonban, hogy a kimutatható immateriális vagyonelemek köre bővülni fog, és a tudásalapú gazdaságban fontos eszközöket az azokat létrehozók is ki tudják majd mutatni mérlegeikben.

Felhasznált irodalom

- Bajmócy Z. (2008): A regionális innovációs képesség értelmezése és számbavétele a tanulás-alapú gazdaságban. In Lengyel I. – Lukovics M. (szerk.): *Kérdőjelek a régiók gazdasági fejlődésében*. JATEPress, Szeged, pp. 26-46.
- Cohendet, P. – Joly, P. B. (2001): The Production of Technological Knowledge: New Issues in a Learning Economy. In Archibugi, D. – Lundvall, B. A. (eds): *The Globalizing Learning Economy*. Oxford University Press Inc., New York, pp. 63-82
- Fagerberg, J. (2001): Europe at the Crossroads: The Challenge from Innovation-based Growth. In Archibugi, D. – Lundvall, B. A. (eds): *The Globalizing Learning Economy*. Oxford University Press Inc., New York, pp. 45-60.
- Fagerberg, J. (2005): Innovation. A Guide to the Literature. In Fagerberg J. – Mowery D. C. – Nelson, R. R. (eds): *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press Inc., New York, pp. 1-27.
- IFRS Foundation (2010): *IFRS Foundation Constitution*. Elérhető: <http://www.ifrs.org/The-organisation/Governance-and-accountability/Constitution/Documents/ConstitutionDec2010.pdf>
- IFRS Foundation (2012): *International Accounting Standard 38 Intangible Assets*. Elérhető: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2012/ias38.pdf>
- Kovács Zs. (2009): Megfoghatatlan vagyonelemek az IAS/IFRS beszámolókbán. In Andrásy A. (szerk.): *“Gazdaság és Társadalom” Konferencia a Magyar Tudomány Ünnepe alkalmából*. NYME GTK, 2009.11.03. Sopron.
- Kovács Zs. I. – Deák I. (2012): Számvitel – szakma versus tudomány. *Pénzügyi Szemle*, 57, 4, pp. 458-468.
- Lengyel I. (2003): *Verseny és területi fejlődés: térségek versenyképessége Magyarországon*. JATEPress, Szeged.
- Lengyel I. (2007): Fejlesztési pólusok, mint a tudásalapú gazdaság kapuvárosai. *Magyar Tudomány*, 2007/06, p. 749. Elérhető: <http://www.matud.iif.hu/07jun/07.html>
- Lukovics M. – Deák I. (2005): Kontrolling a kutatás-fejlesztésben. *InCo*, (online) 11/2005, Elérhető: <http://www.inco.hu/inco11/innova/cikk0h.htm>
- Lundvall, B. A – Archibugi, D. (2001): Introduction: Europe and the Learning Economy. In Archibugi, D. – Lundvall, B. A. (eds): *The Globalizing Learning Economy*. Oxford University Press Inc., New York, pp. 1-17.
- Lundvall, B. A. – Johnson, B. – Andersen, E. S. – Dalum, B. (2002): National systems of production, innovation and competence building. *Research Policy*, 31/2002, pp. 213-231.
- Rechnitzer J. (2008): A regionális fejlődés erőforrásainak átrendeződése, új súlypont: a tudás. In Lengyel I. – Lukovics M. (szerk.): *Kérdőjelek a régiók gazdasági fejlődésében*. JATEPress, Szeged, pp. 13-25.
- Soete, L. (2001): The New Economy: A European Perspective. In Archibugi, D. – Lundvall, B. A. (eds): *The Globalizing Learning Economy*. Oxford University Press Inc., New York, pp. 22-44.
- Sveiby, K. E. (2001): *Szervezetek új gazdagsága: a menedzselt tudás*. KJK-KERSZÖV, Budapest.

Vállalati kontrolling módszerek alkalmazási modellje az állam működésének értékelésében

Kárpáti József¹

Az, hogy hogyan működik az állam, nagyon sok tekintetben gazdaságilag, társadalmi szempontból, és nem utolsó sorban menedzsment szempontból is sokat számít. A nehézséget a gazdaságilag mérhető folyamatokon túli mérés problematikája adja. Érdemes átfogóan megfigyelnünk, hogy a felhasznált javak jól kerültek-e igénybe vételre és ezeken keresztül az állam ellátja-e ezen „aktív” szerepét. Tanulmányomban egy komplex modell megalkotásának két szintjét mutatom be. Intézményi szinten egy kontrolling körfolyamat kialakításának segítségével ábrázolom mindazokat a tényezőket és feladatokat, melyeket egy – az államszervezet részeként működő – intézménynek figyelembe kell vennie és a hasznos működés érdekében célszerű lehet alkalmaznia. Megkísérekel másrészt egy magas aggregátsági szintű indikátorkészleten keresztül teljesebb áttekintést adni az államszervezet működésének hatékonysági, eredményességi, célszerűségi szempontjainak egy lehetséges értékelési módjáról. A modell mindkét szintjén korszerű vállalatiirányítási módszerek megfelelő adaptációi jelennek meg.

Kulcsszavak: közigazgatás, kontrolling, „3E” modell, stratégiai tervezés, feladatfinanszírozás

1. Bevezetés – az állami szerepvállalás változásai

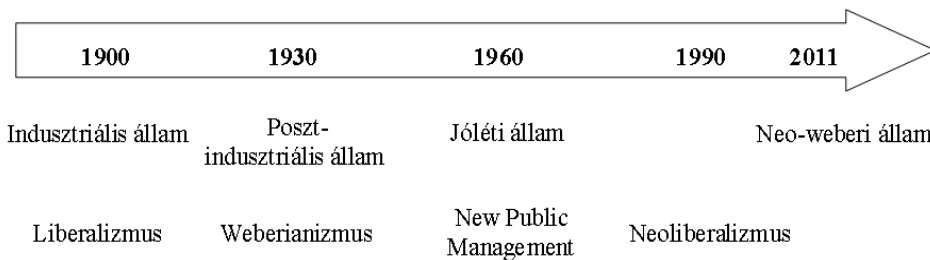
Az a világ, amelyben jelenleg élünk, már korántsem ugyanaz, mint amelyet akár csak tizenöt évvel ezelőtt a magunkénak tudhattunk. Éles hangsúlyeltolódás történt a globális gazdaságban, amely jelenleg is súlyos egyensúlytalanságokat okoz (Botos 2011), erősen befolyásolva a társadalmak fejlődését. Nem kivétel ez alól a változás alól az államról alkotott nézetrendszerek összessége sem, hiszen a modern piacgazdaságok működése elképzelhetetlen az állami beavatkozás nélkül. Ha tehát a globális gazdaságban változások következnek be, azzal az államok működésében is változásoknak kell bekövetkezniük. Az állami szerepvállalás módosulása (jelenleg: erősödése) tehát valahogyan hasonló módon, drámai irányváltáson megy vagy ment keresztül a legtöbb modern államban. Az állam egyrészt erőforrásokat koncentrálnak, von el a gazdaságból saját maga működésének biztosítása érdekében, másrészt különbö-

¹ Kárpáti József, osztályvezető, Központi Statisztikai Hivatal (Kecskemét). Doktorjelölt, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged).

Jelen tanulmány megjelenését „Az SZTE Kutatóegyetemi Kiválósági Központ tudásbázisának kiszélesítése és hosszú távú szakmai fenntarthatóságának megalapozása a kiváló tudományos utánpótlás biztosításával” című, TAMOP-4.2.2/B-10/1-2010-0012 azonosítószámú projekt támogatja.

ző csatornákon keresztül aktív résztvevője is a gazdasági folyamatoknak. A filozófiai alapkérdés mindig az állami szerepvállalás fizikai nagysága, kiterjedése. Az utóbbi száz évben egyfajta „szinusz hullámon” mozogtak ezek a nézetek. A múlt század elején a nyugati társadalmak megerősítése, fejlődésének biztosítása (a „szociális állam”, a „jóléti állam”, illetve a „fogyasztói társadalom” fogalmaival leírt szerepek kialakulása) lényegében alátámasztotta azt az igényt, hogy az állami újraelosztást a „közjó” érdekében növelni kell. Ezzel párhuzamosan alakult ki a mindezt kiszolgáló széles közigazgatási szervezet. A kormányzás „minősége” alapvető befolyásoló tényezővé vált az egész társadalom és gazdaság működése, a széles értelemben vett jólét előmozdítása tekintetében. Az 1. ábra az állami szerepvállalás változásait illusztrálja.

1. ábra Az államfelfogás nézetrendszerének változásai a XX. században



Forrás: saját szerkesztés

A XX. század harmincas éveiben megindult a korszerű üzleti menedzsment eszméinek átvétele. Ez irányítási és szervezeti innovációkat eredményezett. A klaszszikus weberi állammodellben megszületett az új típusú tervezés igénye a közigazgatásban, a liberálisabb New Public Management (NPM) vonulat meggyökeresítette és elfogadottá tette a korszerű menedzsment-kontrolling eszközöket, a neo-weberiánus állammodellben pedig az eredményességi nézőpont és a civil érintettség került be az újdonságok közé.

Ezt a nyugat-európai és amerikai típusú fejlődési pályát Magyarország a II. Világháború végéig követte. A teljesítményméréssel már hét évtizeddel ezelőtt találkozunk *Magyar Zoltán* „Magyar Közigazgatás” (1942) című munkájában. Magyar rendkívül alapos korrajza, elemző műve azzal a megállapítással zárul, hogy a magyar közigazgatásnak az eredményesség követelményét kell előtérbe helyeznie és működését annak szolgálatába kell állítania. Ehhez felülről indított reformokat javasolt. Már ekkor rámutatott arra, hogy objektív mérőmódszerekkel kell megállapítani a közigazgatás eredményességének mértékét és ösztönözni a versenyszféra módszereinek alkalmazását. A második világháborút követő bő négy évtizedben a szocialista tervgazdaság számára azonban teljesen mások voltak a prioritások. A közigazga-

tás a szovjet modellt vette át, így az aktuális „nyugati” tudományos trendek nem igazán tudtak érvényesülni.

A közelmúltban lezajlott világválság kapcsán a legtöbb országban az állami szerepvállalás jelentősen felerősödött, az állam felvette a „végső menedék” szerepkörét. Ezzel a közszféra működésében is végleg megszűntek a puha korlátok: a XXI. században világszerte a jogszerűség kritériumán túlmenően már megkerülhetetlen kérdés a struktúra hatékonyságának és eredményességének mérése is.

2. A piaci szféra és a közszféra eltérő racionalításokon nyugszik

Rögzíthetjük, hogy a modern közigazgatást, mint végrehajtó hatalmat a tervezett és hatékony feladatellátásnak kell jellemeznie. A folyamat eredményessége kapcsán pedig régi elvárás, hogy a politikum behatását kell csökkenteni a szakmai szempontok felett (Bibó 1944). Úgy vélem, itt érhető tetten a működésbeli eltérés lényege.

A piacon a tulajdonosi céloknak történő megfelelés az elsődleges szempont. Egy vállalat legfőbb célja – a szükséges egyszerűsítésekkel élve – a kielégítő nagyságú profit és az optimális tulajdonosi érték (Anthony–Govindarajan 2009). Az innovációs folyamatok (termékfejlesztés, működési reformok stb.) is e legfelsőbb célok felé mozgatják a cégeket. Ezzel szemben a közigazgatásban az intézmény átpolitizáltságának szintjétől függően a szakmai külső érdekhordozói célok mellett politikai érdekhordozóknak kell megfelelni, a működés racionalitása tehát a politikai, szolgáltatói, hatósági szubjektív célokon múlik. A politikai racionalitás adott esetben szöges ellentétben is lehet a gazdasági racionalitással. Esetenként nem dönthető el, hogy az intézményi tényező éppen segíti vagy blokkolja az innovációs folyamatokat.

A közigazgatási szervezetek feladatai ugyanakkor viszonylag jól definiálhatók, a munkafolyamatok lépésekre bonthatóak és sok paraméterük mérhető. Ebből következő előny, hogy azok objektíve értékelhetőek és fejleszthetőek is.

3. A közigazgatási kontrolling középpontja, a stratégia

A kontrolling egyrészt tervezés és ellenőrzés körfolyamata, másrészt egy információellátási rendszer gyűjtőfogalma, amely támogatja a vezetői döntéshozatalt. Az elsősorban német hatásra kialakult európai fogalom fontos eleme, hogy értelmezésében a kontrolling által alkalmazott tervezés, ellenőrzés, értékelés, visszacsatolás kör nem kizárólagos vezetői feladat, hanem átalakul egy vezetői döntéstámogató szervezeti egység vagy legalábbis a vezetőtől elkülönülő személy(ek) felelősségévé, miközben a döntést a vezető hozza (lásd elsősorban Bodnár 2009, Horváth&Partners 2008). A német alapokon nyugvó felfogás szerint a kontrolling egyrészt szolgáltatás, amely információkat nyújt a vezetők számára a döntéseikhez. Másrészt egy koncepció, sőt filozófia, amelyet meg kell értetni a szervezetben dolgozókkal. A piaci környezetben mindez azt jelenti, hogy el kell érni, a vállalat dolgozói azonosuljanak an-

nak stratégiai céljaival és a vállalkozás sikere érdekében a terveknek megfelelően, felelősséggel tevékenykedjenek, továbbá működjenek együtt a saját hatáskörükön túlnyúló kérdésekben is („célkongruencia”). A mindezekhez használt struktúra és eszközkészlet egyenlő kontrolling-rendszerrel a szervezetben. Maga a kontroller, mint személy pedig osztozik a célelés felelősségében (Horváth&Partners 2008). Az amerikai irodalom döntően Robert N. Anthony több évtizedes tudományos munkájára alapoz. Anthony és Govindarajan (2009) rendszerezése szerint a kontroll-rendszerek három szintje: a stratégia-alkotás (célok, stratégiák kialakítása), a menedzsment-kontroll (a stratégia megvalósítása), illetve a feladat-kontroll (az egyes feladatok hatékony és eredményes végrehajtása). Az egyes stációk élesen elkülönülnek egymástól azon az alapon, hogy ezeket a funkciókat ki látja el a szervezetben. Az angolszász „menedzsment-kontroll” kifejezés értelmezése szerint a tervezés, a tervek teljesülésének ellenőrzése, a teljesítmény értékelése és a visszacsatolás a vezetési tevékenység implicit része és stratégiai felelősséggéért értékeli ezt.

A kontrolling szabályozóköre abból indul ki, hogy a szervezetet a külső környezet hatásai folyamatosan eltérítik attól az állapottól, amelyet a tervezéskori időszakban elképzelt. Ezek szükségszerűen lépnek fel és ezért a további intézkedéseket az eltérések vizsgálatával kell meghozni, ezzel javítva a következő periódusban a végrehajtás színvonalát.

A kontrolling mind stratégiai, mind operatív szempontokból és időtávban tehát értelmezhető lenne a közigazgatásban, és teljesen időszerű is ezt a témát felvetni. A magánvállalkozások egyik legfontosabb információforrása, a belső információs rendszer ugyanis a legtöbb közigazgatási szervezetben gyakorlatilag ismeretlen. A közigazgatás által ellátott vagy ellátandó feladatok részletes felmérése és az ezekre fordított erőforrások számbavétele nélkül viszont – egyre inkább el kell ismernünk – igen nehéz felelős döntéseket hozni egy szervezet, vagy akár a teljes közszféra átalakításáról illetve működtetéséről. Ezt a nézetet tükrözik az ÁSZ közpénzügyi tézisei, miszerint „következtesen valljuk, hogy a közpénzügyi reformot csak akkor lehet eredményesen végrehajtani, ha legalább középtávon stabilitást, kiszámíthatóságot teremtünk az állami feladatok definiálása területén” (ÁSZ 2007, 9. o.). Ez a feladat-alapokra helyezett erőforrás-tervezés ugyanakkor jelentős többletértéket állít elő abból a szempontból is, hogy nagy szervezetek belső folyamatait megfoghatóvá teszi a vezetői számára. Viszonylag pontos útjelölés és tervek nélkül semmilyen szervezetben nem lehet tartósan egy adott irányba kormányozni. A bemutatásra kerülő modell középpontjában ezért a szervezeti stratégiára alapozott, feladat-alapú tervezés és értékelés áll. Ennek indokait az alábbi alapelveken keresztül szeretném megadni.

3.1. Átláthatóság és elszámoltathatóság

Ezek államháztartási szintű alaptételek. Ahogyan Kovács Árpád megállapítja: „Az államháztartás átláthatósága és az itt gazdálkodói felelősséget viselők elszámoltathatósága a hatékony, kockázatközösségben élő társadalom (társadalmak) kormányzásának eszköze, mert akár az egységesülő világ, akár a személyes sorsunk szem-

pontjából is nyilvánvaló, hogy (pénzügyekben is) kockázatközösséget alkotunk” (Kovács 2010, 37. o.). Ez a kockázatközösség csak úgy tud hatékonyan működni, ha a közösség tagjainak rendelkezésére áll megfelelő mennyiségű és minőségű információ is. Az átláthatóság ennek érdekében – mint jogi kategória is – azt jelenti, hogy a szervezetek működésének adatai nyilvánosak kell, hogy legyenek a társadalom számára. Normatív módon Magyarországon a 2003. évi XXIV. törvény „a közpénzek felhasználásával, a köztulajdon használatának nyilvánosságával, átláthatóbbá tételével és ellenőrzésének bővítésével összefüggő egyes törvények módosításáról” több jogszabály módosításával, kiegészítésével írt elő közzétételi kötelezettségeket a közigazgatási szervezetek bizonyos működési adataira nézve (a köznyelvben egyszerűen „üvegzeb” törvénynek hívják ezt a jogszabályt). Az egy évtizedes gyakorlatban azonban az csapódott le, hogy a szervezetek nem egyforma szintű komolysággal kezelik ezt a témát.

Az elszámoltathatóság pedig nem más, mint a felelősség megszemélyesítése oly módon, hogy a közpénzek felhasználásáról szóló döntési és/vagy végrehajtási jogkör gyakorlása, illetve a döntés vagy végrehajtás következménye számon kérhető legyen valakin. Ehhez kellene olyan tervek és tényinformációk, amelyek a számonkéréshez elegendő alapot szolgáltatnak.

3.2. Stratégiai gondolkodásmód és teljesítményorientáció – illetve hatásértékelés

Ezek a versenyszféra gyakorlatából átvett alaptételek. Az erőforrások felhasználásának előzetes tervezésére alapozott kontrolling rendszernek nagy előnye, hogy minden feladat elvégzése, összehangolása és a végrehajtásért való felelősség dokumentáltan megszemélyesítődik. Azaz: átlátható és elszámoltatható szervezeti struktúrát eredményez, hiszen a szervezeti teljesítményt jól azonosíthatóan hozzárendeli valakihez. Egyúttal erősíti a teljesítmény-orientált gondolkodást is az elvégzendő feladatokról. A probléma egyszerű megfogalmazását az ÁSZ már idézett téziseiben is megtaláljuk: „A jelenlegi költségvetés-tervezési gyakorlatban nem érvényesül a teljesítményorientáció: a tervezés a feladat tényleges erőforrás igénye helyett a kialakult helyzetből indul ki, a források központi allokációja nem teljesítménykövetelmények szerint történik. Ezen változtat a programalapú költségvetési tervezés. A kiadások jelentős és növekvő része programalappon kerüljön megtervezésre!” (ÁSZ 2007).

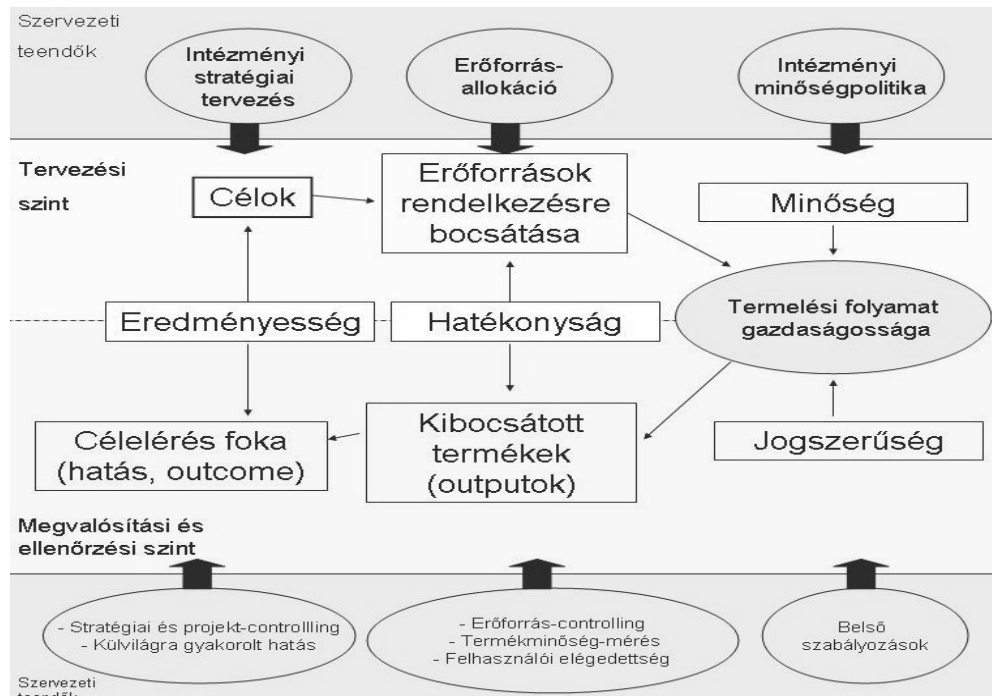
A programalapú tervezés előfeltétele az említett stratégia-alkotás. Ennek keretében a döntéshozó azonosítja a saját érdekében álló célokat, majd egy felkészült szervező apparátussal meghatározza a cél eléréséhez szükséges logikus útvonalat, illetve az ennek végigjárásához szükséges teendők sorát. A stratégiai tervezés tehát célok és eszközök egymáshoz rendelését jelenti (Sántha 2010). Mindezekhez pedig felelősséget nevesít, forrásokat allokál és kulcsfontosságú mérőpontokat határoz meg.

4. A közigazgatási „3E” kontrollingmodell

Az átfogó rendszer felépítéséhez a szélesebb körben elterjedt „3E modellt” (Becker–Weise 2002) adaptáltam, amelyben az „E”-k jelentése: effectiveness (eredményesség), efficiency (hatékonyság) és economy (gazdaságosság) (Kárpáti 2010). A három fogalom alatt az alábbiakat értjük:

1. *eredményesség*: a kitűzött célok megvalósultak-e, pontosabban az valósult-e meg, amit célként kitűztünk magunk elé? Elértük-e a kívánt hatást a világban? Az eredményesség elsősorban stratégiai jellegű, középtávú kérdéseket vet fel.
2. *hatékonyság*: az elvárt eredmények a lehető legkevesebb, illetve az elérésükhöz szükséges legoptimálisabb mennyiségű erőforrás allokációjával valósuljanak meg. Mérendő, ellenőrizendő a haladás nyomvonala. A hatékonyság operatívabb fogalom, a konkrét tevékenységhez köthető kérdéseket vet fel.
3. *gazdaságosság*: objektíve jó minőségű, hasznosítható produktumot állítottuk-e elő, az irányadó szabályozásnak megfelelően állítottuk-e elő és az megfelelt-e azoknak a célkitűzéseknek, amelyeket minőségi téren előre meghatároztunk. A gazdaságosság főként szabályozási kérdéseket vet fel.

2. ábra Közigazgatási kontrolling modell a „3E alapján”



Forrás: saját szerkesztés Becker–Weise (2002) alapján Kárpáti (2010)

A modellt bemutató 2. ábra közepén a tervezési és a megvalósítási (ellenőrzési szint) főbb vizsgálati szempontjai találhatóak. Az ábrát kiegészítettem a felső és alsó szélén található „szervezeti teendők” sávokkal.

4.1. A tervezési szint három lépése

Először is rögzíteni kell ezen a ponton ismét, hogy stratégiát alkotni és stratégiai tervezést végrehajtani (ez két külön lépés) márpedig muszáj. Véleményem szerint ahhoz, hogy egy nagy, több száz, de akár ezer-ezerötszáz fős közigazgatási szervezetben sikeresen lehessen egy éves működési programot végrehajtani, a működési rendnek megfelelően a minőségi munkavégzést és eredményeket biztosítani és mindezek mellett átgondoltan fejleszteni, szükség van egy több évre szóló vezérfonal kiadására, prioritások kitűzésére. A stratégia-alkotás a jövőbe irányuló összetett célrendszer kialakítását, a stratégiai tervezés pedig az ehhez kötődő legfelső intézkedési tervek elkészítését jelenti. A két elem vezetői szempontból is elkülönül.

Stratégia nélküli éves tervezés esetében túl sok, újabbnál újabb stratégiai kérdés kerül rövidtávon az asztalra. Az alternatívák közül pillanatnyi, ad hoc döntések befolyásolják a fejlesztési lehetőségeket és nagyon könnyen letéríthetik a szervezetet arról a fejlődési pályájáról, amelyet a stratégiájában a prioritások szintjén előre meg kellett volna határozni.

A következő lépés, az erőforrások felosztása tudatos tervezésen kell, hogy alapuljon. Ebbe bele tartozik mind a humán, mind a pénzügyi erőforrások felhasználásának tervezése. Megjegyzendő, hogy a Codd et al. (1993) által bevezetett OLAP adatbázis-struktúra kialakulásáig egy ilyen összetettségű tervezési és vizsgálati feladat számos kihívással járt. A rövidtávú tervezés lényege az erőforrások olyan allokációja, ami biztosítja a szokásos feladatellátást és amellet annak a feltételeit is, hogy a szervezet a hosszabb távra kialakított stratégiából időarányosan következő feladatokat a gyakorlatban megvalósítsa. Több nyugat-európai országban működik az a gyakorlat, hogy a feladat-alapon összeállított költségvetés a szervezetben elválasztja az alapfeladatokat és a fejlesztési intézkedéseket, s utóbbiak – a megfelelő felügyeleti döntés nyomán – önálló költségvetési tételként szerepelhetnek az intézménynél. Fontos jellemzője az erőforrások allokációján nyugvó tervezésnek, hogy ennek keretében a vezetőknek el kell vállalniuk a felelősséget a tervezett célok eléréséért.

Az intézményi minőség úgy kapcsolódik a gazdaságosság fogalomköréhez, hogy minden előállított „termék” gazdaságos mivoltáról a kitűzött minőségi szint függvényében lehet döntést hozni. Termelő cégeknél tipikus minőségbiztosítási kihívás annak meghatározása, hogyan lehet megtalálni egyfajta határhaszon-elemzéssel azt a minőségi szintet (pl. selejtarány csökkentésében), amelynek egy-ségnyi további javításával az ehhez kapcsolódó költségszint intenzívebb emelkedése miatt már nem éri meg a következő lépést megtenni.

A minőség függvényében értelmezett gazdaságossági kérdések fontos lecsapódási formája a külvilágban az intézményi minőségpolitika. Ebből tájékozódhat az

érdeklődő arra nézve, hogy mely minőség-összetevők kiemelt fontosságúak az adott szervezet működésében, mik a legfontosabb szempontok. Ugyanez érvényes a munkatársakra is. A gazdaságosság mindig csak egy adott minőségi színvonal függvényében értelmezhető, hiszen nem mindegy, hogy pl. időszerűség, pontosság vagy relevancia terén milyen színvonalat tűzünk célul. Egy alacsonyabb minőségű produktum általában valószínűleg olcsóbban, kevesebb ráfordítással állítható elő, de ha az nem felel meg a saját magunk (illetve érdekhordozóink, pl. a jogalkotó) által megállapított és betartandó minőségi (illetve jogszerűségi) kritériumoknak, akkor egyáltalán nem gazdaságos azok előállításuk. Inkább ne is állítsuk elő.

4.2. A megvalósítás és ellenőrzés három lépése

Az első a gazdaságossághoz kapcsolódó jogi szabályozottság kérdése. Elengedhetetlenül szükséges, sőt evidens a külső jogi szabályozás figyelembe vétele. Adott eljárásokat, például hatósági jogkörben eljárva, a jogszabályoknak megfelelően kell végrehajtani.

Ehhez társulhat azonban belső szabályozás létrehozása is a folyamatokra, s azok nyomon követésére. A pénzügyi ellenőrzésen túl egyébként a kontrollingrendszer elemei nincsenek a közigazgatásban központi jogszabályok által egyelőre kötelezővé téve. Ide tartozó terület a szervezet minőségbiztosítási előírásainak, szabványainak elkészítése és bevezetése is, illetve a szabályszerűségi ellenőrzések köre. Itt találjuk a folyamatba épített, előzetes, utólagos és vezetői ellenőrzés (FEUVE) helyét is. A FEUVE kereteit jelenleg a költségvetési szervek belső kontrollrendszeréről és belső ellenőrzéséről szóló 370/2011. (XII.31.) Korm. rendelet szabályozza. Keretében ugyan előírnak eredményességi és hatékonysági nézőpontokat, azonban mégis elsősorban pénzügyi szemléletű ellenőrzést ír elő a folyamatokban. Lehetőséget teremt ugyan az ennél mélyebb, összetettebb belső ellenőrzésre, erre azonban ma még elenyészően kevés példa akad.

A következő elem, a hatékonysági nézőpont tekintetében az erőforrás-felhasználás kontrollingjának, továbbá a termékminőség-mérésnek és a felhasználói elégedettségnek a megismerése. Ezek az alkotóelemek a folyamat során előállított termékekre vagy szolgáltatásra vonatkoznak, annak belső tulajdonságait és felhasználhatóságát veszik nagyító alá. Az erőforrás-kontrolling lényegében a felhasznált erőforrások mérése és összevetése a tervezettel. A minőségbiztosítási konzekvenciák pedig úgy vonhatóak le, hogy ellenőrizzük: a kibocsátott termék minősége és a folyamat, ami által előállították illeszkednek-e a minőségpolitikai nyilatkozat által támasztott követelményekhez, az objektív mércékhez, valamint a felhasználók szubjektív értékítéletében is pozitív kép alakult-e ki.

Az eredményesség nézőpontjából a célelés fokát vizsgáljuk, konkrétan a stratégiai kontrolling és projekt-kontrolling segítségével (a kitűzött fejlesztési célok megvalósulásának mérése), illetve meg kell vizsgálni azt is, hogy milyen hatása van mindennek a külvilágban.

5. A kontrolling funkciók elhelyezése a szervezeti struktúrában

A kontrolling feladatokat ellátó szervezeti egység vagy személyek sajátos pozíciót foglalnak el. Alapvetően két irányzat különböztethető meg a kontrolling szervezeti egység pozicionálásában.

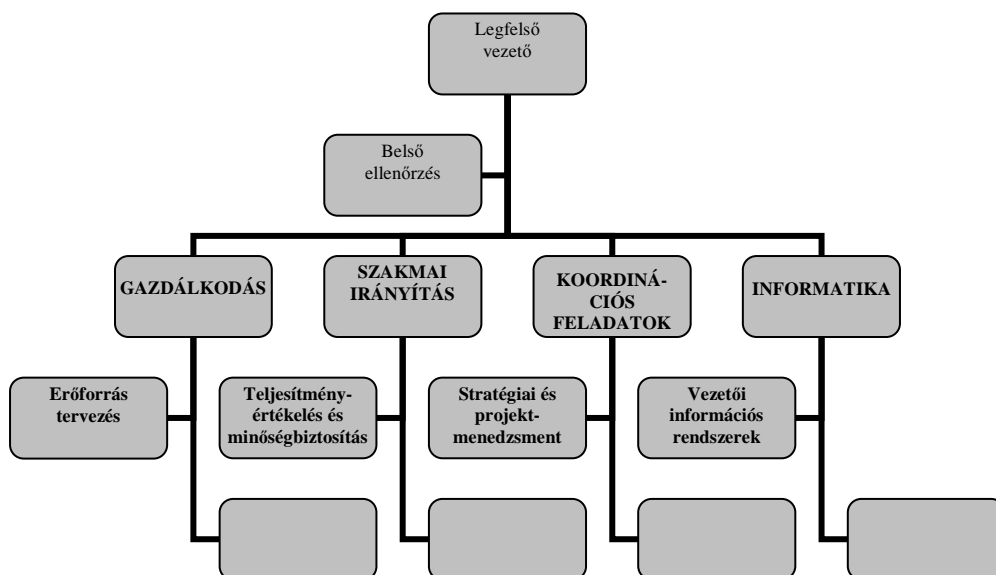
5.1. Integrált kontrolling-egység (3. ábra)

Tekintettel arra, hogy a teljes kontrolling-folyamat a vezetői döntéshozatal igen fontos részét képezi, jellemző megoldás, hogy egy szervezeti egységbe integrálják, a szervezet vezetőjéhez közel eső pozícióban a kontrollingot. A kapcsolódó, megvalósítandó rendszerek és eljárások nem kizárólag a gazdálkodáshoz, hanem egy menedzsment-jellegű, a legtöbb közigazgatási szervezet esetében előzmény nélküli szervezeti egységhez kötődnek. Ekkor az ellátott funkciók: stratégia-alkotás támogatása, stratégiai tervezés lebonyolítása, stratégiai monitoring, erőforrás-tervezés, allokációs döntések előkészítése, minőségbiztosítási feladatok a teljes szervezetre, munkaidő-nyilvántartás és elszámolás, jelentéskészítés az erőforrások felhasználásáról, projektvezetési, tervezési támogatás, projektiroda működtetése, szervezeti teljesítménymérés feladatfinanszírozási alapokon.

5.2. Decentralizált kontrolling-funkciók szervezeti modellje (3. ábra)

Ebben a megközelítésben a kontrolling funkcióit nem egy, a szervezeti hierarchia csúcsa közelében működő egység végzi központosítva, hanem a fentebb taglalt funkciók egyes szervezeti hierarchia-pontokhoz kerülnek betagolásra. Ebben az esetben nincs feltétlenül egy konkrét „híd” funkciót betöltő vezető kontroller, helyette a funkciókhoz köthető szakemberek működnek területenként a szervezetben. Ez a megoldás jobban teríti a kontrolling funkciókat, ám nagyobb együttműködést igényel az operatív területek vezetőitől, amennyiben például a felsővezetői döntéshozatal támogatásához komplex információs igények lépnek fel. A két alapmegoldás között természetesen az adott szervezeti sajátosságokra jellemzően számos további megoldás létezhet, ezek mindössze illusztrációként szolgálnak a két „legtisztább” működtetési módra. Egyik sem jó vagy rossz önmagában. A kontrolling pozicionálása a legfelső döntéshozó vezető attitűdjén, vezetői magatartásán, döntéstámogatáshoz kapcsolódó igényein múlik. Általánosságban: minél gyakoribb a felső vezetői közvetlen beavatkozás a szervezet mindennapi működésében, annál inkább az utóbbi modell érvényesül, ám annál nagyobb terhet ró a legfelső vezetésre is a szájak kézbentartása.

3. ábra Decentralizált kontrollíng-funkciók szervezeti sémája



Forrás: saját szerkesztés

6. Az állam kontrollíngja – útkeresés az állam működésének makroszintű értékelése felé

Az aktív szerepvállalásra törekvő állam legnagyobb kihívásai közé tartozik az, amikor számot kell adnia működéséről. A neo-weberi gondolkodásmód mentén működő, az éjjeliőr-szerepen jóval túlterjeszkedő állam működéséhez ugyanis szerves módon hozzákapszódik az az elvárás, hogy teljesítménye két érv miatt is értékelendő. Egyrészt számos területen befolyásolja közvetlenül vagy közvetetten a polgárainak életét, életminőségét, és jelentős gazdasági szereplő az újraelosztás és a fogyasztás terén egyaránt. Másrészt az állam működéséből levonható következtetések fontos szempontokat adnak mind az újraelosztás, mind az állam szolgáltatásai, mind megrendeléseik kapcsán a folyamatok és a működés javítására, s ezek a működésjavításhoz használható visszajelzések az „aktív” államfelfogásban fontos szerepet kapnak.

A kérdés vizsgálatába számos ország és nemzetközi szervezet is belefogott már, eredményeik pedig zavarba ejtőek, ugyanis eddig semmilyen formában nem sikerült mindenki számára megnyugtató módon a végső választ megadni. A jó kormányzat teljesítményét nagyon összetett módon kell vizsgálni. Erre alkalmasak a kontrollíng módszerei, hiszen a tervezés, a végrehajtás ellenőrzése, a terv-tény elemzések készítése és az egyéb, sajátos kontrollíng módszerek alkalmazása – megfelelő keretrendszer esetén – teljes áttekintést tud nyújtani az állam működéséről, mint egy

műszerfal a gépkocsi legfontosabb működési sajátosságairól. Fel kell tehát használni a makroszinten is a haladó vállalatirányítási megoldásokat. Ez a fejezet röviden megkísérli egy olyan modell felvázolását, amely kiegyensúlyozottan tartalmazza az államberendezkedés, a pénzügyi, a gazdasági és a társadalmi nézőpont értékelési lehetőségeit.

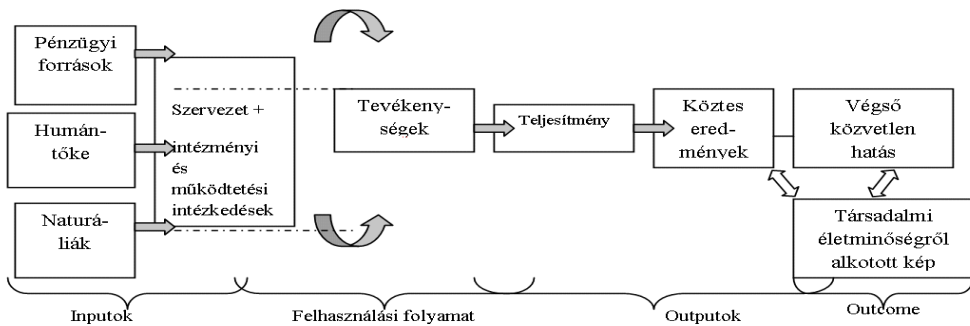
Idehaza a Magyary-Program 12.0 változata is ambíciózus törekvéseket tartalmaz annak kapcsán, hogy készüljön el egy „Jó Állam Index” (Magyary-Program 2012, 12.0, 7. o.), mely nem csupán a közigazgatást, hanem tágabb értelemben az állam működését képes minősíteni. A dokumentum maga is elismeri, hogy sem pusztán gazdasági alapindikátorok, sem pusztán alternatív, társadalmi haladási mutatószámok használatával nem lehet a kitűzött célt elérni. A világban az elmúlt tíz évben számos politikai megrendelés érkezett egy ilyen indikátor (rendszer) kidolgozására, azonban ma már abban sincs egyetértés, hogy egyáltalán egy ilyen, lehetőleg nemzetközileg is összemérhető, egyszerűsítő megközelítésű mérést el lehet-e végezni a témában. Összességében több kérdésben kell előzetesen valamilyen döntést hozni. Ezek határozhatják meg döntően a továbbhaladás irányát egy indikátorrendszer kialakításához.

- Először is azt kell tisztázni, hogy liberális vagy neo-weberi módon gondolunk az államra és funkcióira. A válasz ma nyilvánvalóan az utóbbi lehet, azaz egy olyan modell mentén gondolkodunk, amelyben nem pusztán az „éjjeliőr-szerep”, a peremfeltételek biztosítása hárul az államra. Egy sokkal „aktívabb” államot kell tehát a jó kormányzás szempontjából szemügyre venni.
- Felülről lefelé vagy lentől felfelé haladjunk? Intézmények működését kell vizsgálni adott, egységes alapelvek mentén és az ellátott funkciók sikerességéből kell következtetni a „teljes képre”? Azaz a kormányzás működését minősítő generálisabb adatokat aggregálni (nevezzük „funkcionális” megközelítésnek), vagy olyan rendszert kell kidolgozni, amely állami szerepvállalási alapelveket fogalmaz meg és ezek teljesülését kell az egyes ágazatokban (vagy szervezeteknél) a rájuk jellemző információkkal mérni? Nyilvánvalóan, cikkem teljes eddigi anyagából láthatóan én ez utóbbit tartom elfogadhatóbbnak.
- A második kérdésből adódik a harmadik is: kompozit indikátorokat dolgozunk ki vagy komplex indikátorkészleteket fejlesszünk / alkossunk (meglévő adatokból is)? Ha intézményi működést vizsgálunk egységes módon, abból jól összegezhető és különböző, de az egybe tartozó témákat összemossó, egy-egy „végső válasszal” értékelő kompozit mutatóink lehetnek. Ezek minél szisztematikusabb, annál általánosabb érvényű mutatók. Ha pedig a legfelső célokat, elveket bontjuk le az állam egyes színtereire, a heterogén feladatokat jól jellemző, ám szerteágazó komplex indikátorrendszerünk lesz.
- Negyedik kérdés, hogy mi legyen a mutatókkal az elsődleges célközönségünk. Ha a mutatókat elsősorban a kormányzat részére akarjuk hasznosítani, hogy eligazodást nyújtsanak a feladatok ellátásáról és az általános elvek teljesülésé-

ról, akkor célszerű a nagyobb mennyiségű indikátorból álló rendszer kidolgozása, amely meghatározott mélységben, részleteiben írja le az állam működését. A közvélemény tájékoztatása szempontjából azonban nehezebb dolgunk lesz, meg kell találni azokat a kulcsinformációkat, amelyek a „civil” felhasználót is érdeklik. Ha kompozit indikátorokat használunk, és csak keveset, akkor pedig annak a veszélye áll fenn, hogy nem fog elegendő segítséget nyújtani a kormányzás igazi mivoltának megismeréséhez.

Saját modellem négy dimenziót vázol fel. Az első egy folyamat-alapú megközelítés, a második államfunkció-típusok szerint osztályoz, a harmadik az államszervezet egyes szintjeit különíti el, a negyedik pedig – némileg kilógva a sorból – arra tesz kísérletet, hogy meghatározza a másik három dimenzió egy olyan metszetét, amelyben a csoportosítás az alapján következik be, hogy az adott indikátor szerepe tervezési döntésekhez fontos, vagy elszámoltathatóság – kontroll gyanánt van jelentősége. A feladat nagysága miatt fokozatosságot kell tartani. Első lépésként mindenképpen csak arra lehet reális lehetőség, hogy egy legfelsőbb, nemzeti szintű indikátorrendszer jöjjön létre. Az indikátorrendszer felépítéséhez első lépcsőben a folyamat alapú megközelítéshez (4. ábra) a van Dooren et al. (2006), Boyne–Law (2004) illetve a mérvadónak tekintendő Pollitt–Bouckaert (2004) anyagokban található modellből indultam ki.

4. ábra A közszektor működésének folyamat-alapú felbontása



Forrás: van Dooren (2006), Boyne–Law (2004) és Pollitt–Bouckaert (2004) alapján saját szerkesztés

A modellből látható, hogy már az első lépcsőben sem egyszerű a határvonalak megszabása – az alsó kapcsos zárójelek egymásba csúsztatása nem véletlen. Források oldalán ugyanis a pénzügyi és humántőke, illetve a vagyon felhasználása mellett a létező szervezet is számításba veendő, ugyanakkor a szervezet és a hozzá kapcsolódó intézményi menedzsment-döntések színvonala, a tevékenységekkel együtt véve már a felhasználás folyamatának csoportját teszi ki. A tevékenységek viszont bizonyos állami feladatellátás terén már önmagukban egyenlők a kimeneti teljesítményvel, azaz ez a két doboz egymásba is csúsztatható, és csatlakoznak a köztes eredmé-

nyek is e kettőhöz. Ami bizonyosan elkülöníthető, az a végső közvetlen hatás (ezért nem nyíl fut hozzá az ábrán) valamint a társadalomban megjelenő jólétről vagy életminőségről alkotott kép, mint közvetett hatás az állam működése szempontjából, ráadásul ez utóbbi visszahat a végső hatás értékelésére (oda-vissza mutató nyíl jelöli). A neo-weberi államfelfogásban mindezeket a tényezőket célszerű figyelembe venni és valahogyan értékelni kell ezek mentén a működést, a korábban tárgyalt ket- tős nézőpont érdekében.

A második lépcsőben vagy dimenzióban az állami funkciók felől kell a kérdést megközelíteni. A kezelhetőség érdekében muszáj bizonyos egyszerűsítésekkel élni, mivel a túlburjánzó rendszer értelmezhetetlen. Ehhez *részben* a COFOG rendszere tud támpontul szolgálni. Kiegészítve néhány saját javaslattal, egy négy részből álló mátrixra bontható legfelső szintű csoportosítást készítettem, amit a 2. táblázat mutat be.

2. táblázat Az állami funkciók dimenziójának felbontása

	Elsősorban az egyéneknek juttatott javak és szolgáltatások	Elsősorban kollektív javak és szolgáltatások
Természetben	1. Oktatás 2. Egészségügy 3. Szociális segítségnyújtási, védelmi szolgáltatások 4. Pihenés, kultúra, vallás- gyakorlás támogatása 5. Egyéb nem pénzbéli ösz- tönzés, támogatás	8. Államigazgatási hatósági szolgál- tatások 9. Honvédelem 10. Közrend és közbiztonság, vala- mint igazságszolgáltatás 11. Alap kutatás 12. Az ország infrastruktúrája 13. Nemzetgazdasági irányítás, mak- rogazdasági ügyek 14. Környezetvédelem és energia 15. Egyéb közösségi, a civil szférát ösztönző szolgáltatások 16. Szabályozó funkció (törvényho- zás) és a képviselői demokrácia műkö- dése
Pénzben	6. Szociális juttatások 7. További pénzbéli állami támogatások az egyének részére (pl. szja-adókedvezmény)	17. Külföldi támogatások és segélyek (nyújtott és kapott) 18. Speciális célt szolgáló hazai, pénzbéli transzferek

Forrás: a COFOG alapján saját szerkesztés

A táblázatban nem minden ponthoz lehet meglévő, rendelkezésre álló mutatókat rendelni, illetve sok a „szoft” elem is, amelyeknek ugyanakkor nagy a jelentőségük. A két dimenzióból egy mátrix-tábla képezhető (3. táblázat), amelynek új eleme a pénzügyi és a nem-pénzügyi mutatók közötti különbségtétel. Ez a különbségtétel *nem azonos* a 2. számú táblázatban alkalmazott „pénzben” vagy „természetben” nyújtott szolgáltatások megkülönböztetéssel, mert azok az adott dimenzió belüli különbségtételt, osztályozást szolgálják, most viszont már a *mutatók közti* külön-

ségtételről van szó, hiszen természetben nyújtott szolgáltatásoknak is vannak pénzügyi mutatói, illetve pénzben kifejezett szolgáltatásoknak is vannak nem-pénzügyi mutatói.

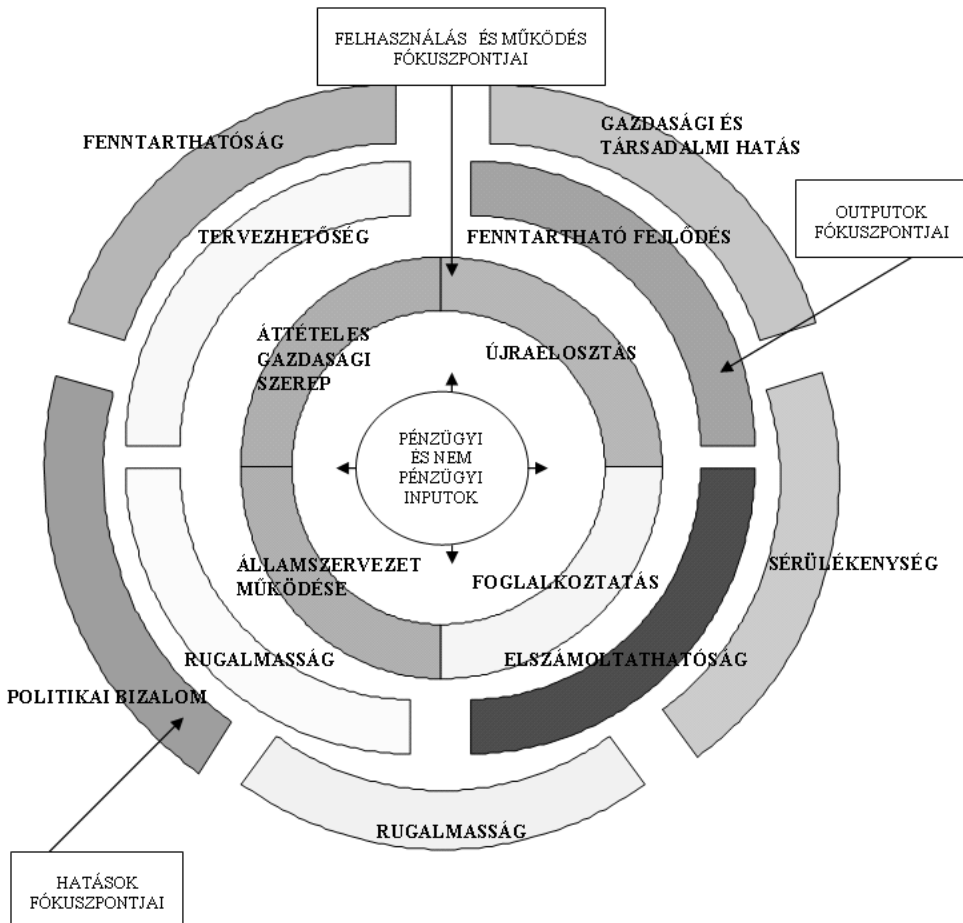
3. táblázat A két dimenzió mátrix-táblája és a mutatócsoportok javasolt jelölései

	X. Funkciók stratégiai értékelése	A. Inputok	B. Felhasználás	C. Outputok	D. Hatások
0. Nemzeti stratégiai értékelő és leíró mutatók	-	A.001. Nemzeti stratégiai jelentőségű pénzügyi inputmutatók	B.001. Nemzeti stratégiai felhasználás- mutatók (pénzügyi)	C.001. Nemzeti stratégiai output- mutatók (pénzügyi)	D.001. Elért hatá- sok nemzeti stratégiai pénzügyi mutatói
	-	A.002. Nemzeti stratégiai jelentőségű nem- pénzügyi inputmutatók	B.002. Nemzeti stratégiai felhasználás- mutatók (nem- pénzügyi)	C.002. Nemzeti stratégiai output- mutatók (nem- pénzügyi)	D.002. Elért hatá- sok nemzeti stratégiai nem- pénzügyi mutatói
Elsősorban az egyéneknek juttatott javak és szolgáltatások					
1. Első funkció	X.011. Funkció stratégiai pénzügyi mutatói	A.011. Pénzügyi mutatók	B.011. Pénzügyi mutatók	C.011. Pénzügyi mutatók	D.011. Pénzügyi mutatók
	X.012. Funkció stratégiai nem- pénzügyi mutatói	A.012. Nem- pénzügyi mutatók	B.012. Nem- pénzügyi mutatók	C.012. Nem- pénzügyi mutatók	D.012. Nem- pénzügyi mutatók

Forrás: saját szerkesztés

A következő, 5. ábrában tovább árnyalom a képet. A 4. ábrában szereplő négy folyamatszakasz (inputok, felhasználás-működés, outputok, hatások) mentén ún. *fókuszpontokra* csoportosítottam a mutatókat. Az inputok esetében a pénzügyi/nem pénzügyi bontáson túl nincs további fókusz. A folyamat-felhasználás esetében négy csoportot képeztem, az outputok értékelése, leírása esetében szintén négyet, a működési hatások külső köre esetében további 5 fókuszpont alakult ki, melyek egymást kiegészítő nézőpontokat alkotnak.

5. ábra Az állam controllingja – „hagymahéj” modell az indikátorok csoportosításához



Forrás: saját szerkesztés

A bemutatott struktúrába eddig mindösszesen 65, nyilvánosan hozzáférhető mutatót, esetenként azok almutatóit soroltam be. Ezek túlnyomó többsége, 50 mutató olyan objektívnek tekinthető adat, mint pl. a kormányzati szektorra vonatkozó bevételi, kiadási adatok, pályázati források nagysága, emberi erőforrások statisztikai létszáma, munkanélküliség, külföldi tőkebefektetések jövedelmezősége stb. Kisebb részük olyan „szoft” tényezőket vizsgál, mint a politikai bizalom, gazdasági várakozások stb. A mutatók terjedelmes felsorolásától e tanulmány keretei között eltekintek, a struktúra bemutatására helyeztem a hangsúlyt. A már így is igen ambiciózus nemzeti stratégiai szintű indikátorrendszer kidolgozását követően két irányban kell illetve érdemes tovább lépni:

- A nemzeti stratégiai indikátorrendszer publikálásának, használatának kialakítása;
- A funkciók szerinti bontás stratégiai indikátorainak kidolgozása.

A további teendőket ezekre az irányokra felfűzve lépésről lépésre kialakítható egy olyan, átfogó mutatószámrendszer, amely a legfelső szinttől a funkciók szintjéig bemutatja a legfontosabb információkat. A végső cél a teljes állami tevékenység mutatószámokban való kifejezhetősége, amely használható a teljesítmény értékelésére, valamint fontos állami menedzsment, illetve szakpolitikai döntési kérdések eldöntésére és a folyamat javítására.

7. Összegzés

Mi a közigazgatás működés-fejlesztésének legfontosabb kritériuma? Véleményem szerint a fejlődés útja az, hogy az állam a közszektor működését a hosszútávon fenntartható pályára terelje. Ehhez először is az államigazgatásban (azaz mind a közigazgatásban, mind az önkormányzatoknál) minden hierarchiaszinten előre definiáltan, a feladatfinanszírozás módszerére építkezve, az eddiginél nagyobb felelősséget kell vállalni az erőforrások elosztásáért és felhasználásáért, továbbá átláthatóvá, azaz tervezhetővé, mérhetővé és értékelhetővé is kell tenni a közigazgatás feladatait. Tehát már nem csak arról van szó, hogy pénzügyi, illetve jogi szempontból szabályosan működik-e az állam vagy egy szervezet, ez ugyanis általában, tekintettel a terület szabályozottságára, objektív eszközökkel eldönthető. Sokkal nehezebb a dolgunk, ha a törvényesség mellett azt vizsgáljuk, vajon mérhető-e – legalább megközelítőleg – objektív eszközökkel az államigazgatás teljesítménye is. Ehhez először meg kell határozni, hogy mit is kívánunk mérni. Cikkem ennek a gondolatnak a szellemében a szervezeti szintű elképzelések mellett megpróbálta felvillantani annak lehetőségét is, hogy hogyan készüljön komplex mérési modell az állam makroszintjén, amelyhez felhasználhatók és kapcsolhatók a szervezeti, ágazati szintű információk. Ezzel az összekapcsolt rendszerrel valósítható meg az áttekinthető, értékelhető állam mintaképe.

Felhasznált irodalom

- Anthony, R. N. – Govindarajan, V. (2009): *Menedzsment-kontroll rendszerek*. Panem Kiadó, Budapest.
- ÁSZ (Állami Számvevőszék) (2007): A közpénzügyek szabályozásának tézisei. Letöltve: 2013.02.28. www.asz.hu/tanulmanyok/2007/a-kozpenzugyek...tezisei/t73.pdf
- Becker, R. – Weise, F. (2002): Controlling für die Öffentliche Verwaltung – Innovative Steuerungskonzepte in der Praxis. In Gleich, R. – Müller, K. – Seidenschwarz, W. – Stoi, R. (szerk.): *Controlling Fortschritte*. Vahlen Verlag, München.

- Bibó I. (1944): Jogszerű közigazgatás, eredményes közigazgatás, erős végrehajtó hatalom. In Huszár Tibor (szerk.): *Bibó I.: Válogatott tanulmányok*. (Első kötet, 1935-1944) Magvető Könyvkiadó, Budapest, 1986.
- Bodnár V. (2009): *Miért éppen menedzsment-kontroll?* Panem Kiadó, Budapest.
- Botos K. (2011): *Pénzügypolitika – Gazdaságpolitika. Válogatott Tanulmányok*. Tarsoly Kiadó, Budapest.
- Boyne, G. – Law, J. (2004): *Designing Performance Measurements to Be Drawn on in the Second Generation of Local Public Service Agreements (Local PSAs)*. Office of the Deputy Prime Minister, London. Letöltve: 2012. június 30. www.ideaknowledge.gov.uk/idk/aio/384232
- Codd, E. F. – Codd, S. B. – Salley, C. T. (1993): *Providing OLAP (On-line Analytical Processing) to User-Analysts: An IT Mandate*. A White Paper of E. F. Codd & Date Inc.
- van Dooren W. – Sterck M. – Bouckaert G. (2006): *Recent Developments in Output Measurement within the Public Sector: Report Prepared for the Organization for Economic Cooperation and Development*. Public Management Institute, Katholieke Universiteit. Leuven, Belgium.
- Horváth&Partners (2008): *Controlling – Út egy hatékony controllingrendszerhez*. Complex Kiadó Jogi és Üzleti Tartalomszolgáltató Kft., Budapest.
- Kárpáti J. (2010): Egy gyakorlati példa a „3E controlling modell” megvalósításáról a magyar közigazgatásban. *A Controller*, Ecovit Kiadó Budapest, 6, 2, p. 9.
- Kovács Á. (2010): *Közpénzügyek*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest.
- Magyary Z. (1942): *Magyar Közigazgatás*. Királyi Magyar Egyetemi Nyomda, Budapest.
- Magyary-Program (2012): *Magyary Zoltán Közigazgatásfejlesztési Program (MP 12.0)*. Közigazgatási és Igazságügyi Minisztérium, 2012. augusztus 31. Letöltve: 2013. 02. 10. <http://magyaryprogram.kormany.hu/admin/download/d/2c/40000/Magyary%20kozig%20fejlesztesi%20program%202012%20A4.pdf>
- Pollitt, Ch. – Bouckaert, G. (2004): *Public management reform: A comparative analysis, 2nd Edition*. Oxford University Press, Oxford.
- Sántha Gy. (2010): Tervezés és stratégiai menedzsment az elmúlt két évtizedben, In Schanda B. – Varga Zs. A. (szerk.): *Látélet közjogunk elmúlt két évtizedéről*. Pázmány Péter Katolikus Egyetem, Jog- és Államtudományi Kar, Budapest.

A technológia-, tudástranszfer jogi eszközei

Görög Márta¹

Absztrakt: A tudástranszfer, technológia-transzfer tipikus tárgya a szabadalmazott találmány mellett, a know-how, megoldástítek. A know-how, illetve annak jogi fogalma sokszor megragadhatatlan, s ez adja többek között a know-how fogalmi jellegzetességét. Jogintézményi jellemzőit a jogalkalmazási gyakorlaton alapulva a jogalkotás is alakítja, s a kodifikáció épp a transzfer szempontok okán követeli meg a jövőben a know-how rögzítettségét. A technológia-transzfer – lényegét tekintve – alapvetően két szerződés támogatásával valósul meg: a licenciaszerződés, illetve szellemi tulajdon átruházási szerződés keretében. A tanulmány e két szerződés, illetve a licenciaszerződésen alapuló merchandising és franchise szerződés lényegi jellemzőinek bemutatására vállalkozott. A tudástranszfer szempontjából érdekes kérdéseket felvető kutatási szerződésre irányadó törvénykönyvbeli szabályozási tartalom az új Polgári Törvénykönyvben változások alanya, így a tanulmány e változásokat is megjelenítette.

Kulcsszavak: szellemi tulajdon, know-how, tudástranszfer, licenciaszerződés

1. Bevezetés

A társadalmi fejlődésnek (is) egyik elengedhetetlen feltétele az innováció, innovációs megújulás. A technológiai fejlesztések eredményeinek társadalmi hasznosítása közérdek, s e közérdek szolgálata determinálja egyes szellemi tulajdonjogi intézmények lényegi jellemzőit, így különösen az abszolút hatályú jogi oltalmat nyert találmány hasznosításának kötelezettségét. E hasznosítási kötelezettség/jogosultság, illetve annak engedélyezése a szellemi tulajdon elsődleges jogosultját illeti meg. A kizárólagos jelleg, a jogi oltalom abszolút szerkezetű jogviszonyi jellemzője. Ezen oltalom jogosultjának személyén kívül álló személyektől tartózkodási kötelezettséget követel meg, a harmadik személyek tartózkodni kötelesek az oltalom jogosultja „hatalmi helyzetének” megzavarásától. Az oltalom tárgyának harmadik személyek jogosult engedély hiányában megvalósuló hasznosítása bitorlást valósít meg.

¹ Görög Márta, PhD, egyetemi docens, Szegedi Tudományegyetem, Állam- és Jogtudományi Kar, Polgári Jogi és Polgári Eljárásjogi Tanszék (Szeged).

Jelen tanulmány alapjául szolgáló kutatást a futurICT.hu nevű, TÁMOP-4.2.2.C-11/1/KONV-2012-0013 azonosítószámú projekt támogatta az Európai Unió és az Európai Szociális Alap társfinanszírozása mellett.

A hasznosításhoz kapcsolódó társadalmi érdekek a szellemi tulajdon² történetiségében számos alkalommal játszottak meghatározó szerepet, s az általuk realizálható társadalmi érdek-hatás, vagyoni érdek emeli őket a válság idején az annak megszüntetésére irányuló szándékok egyik főszereplőjévé, így vált az innováció is az Európa 2020 stratégia részévé. Ennek a forгатókönyvek ugyancsak történeti előzményei között említhetjük Japán második világháborút követő innovációs stratégiáját, amikor gazdasága, ipara felvirágoztatásának egyik meghatározó eszközeként tekintett – több ezer licencszerződés megkötése által – a szellemi tulajdon transzférére. Az abszolút szerkezetű, kizárólagosságot biztosító jogviszony – jogszerűen – a jogosultja rendelkezési jogkörébe utalja az abszolút szerkezetű oltalomban részesített szellemi tulajdon feletti rendelkezés jogát. Az oltalom jogosultjának „jogi hatalma”, „hatalmi pozíciója” alakítja a hasznosítás engedélyezése, a hasznosítás jogkörének átadása körében a jogosulttá váló féllel szembeni származtatott „hatalom” tartalmát. Az abszolút szerkezetű jogviszonyi jelleg lehetővé teszi jogosultja számára, hogy maga döntsön a védelem/oltalom tárgya hasznosításának kérdéskörében. Az e körbe eső technológia-transzfer tipikus tárgya a szabadalmi oltalom alatt álló találmány. Tipikussága – a jogalkalmazási gyakorlatot tekintve – korábban a gyakorlatban való tipikus előfordulását jelentette, a szellemi tulajdon megalkotói szellemi javaik védelmét elsősorban annak szabadalmaztatásában keresték és látták, így arányuk jóval meghaladta a megoldástitok arányát. Tipikus jellemvonásának keresése körében nem ez a körülmény az elsődleges, tipikusságát jogszabályi háttere, a szabadalmi törvényi háttere adja. A találmány átruházására, hasznosításának engedélyezésére irányuló szerződésre irányadó szabályokat, felhatalmazást e törvény adja, s jelenti ezáltal a szellemi tulajdon átruházási, illetve licencszerződések tipikus, jogszabályi környezetben is megjelenő tipikus szabályozását.

2. Know-how, mint a technológia-transzfer szerződések tipikus tárgya

A műszaki territóriumon belül, illetve azon kívül vannak olyan intellektuális alkotások, eredmények is, melyek nem részesülnek oltalomban, illetve kizárólagos jellegű védelemben. E körbe tartozik a know-how is. A know-how magyar történetisége reprezentása a szellemi tulajdonjog, illetve hasznosításából (is) eredő vagyoni értékűsége előtérbe kerülésének. A jelenleg hatályos Polgári Törvénykönyv (1959. évi IV. törvény, továbbiakban: Ptk.) megalkotásakor a jogalkotó eltekintett azon jogintézmények törvénykönyvbeli megjelenítésétől, melyeknek burzsoá tartalmat, jelleget tulajdonított. Ennek a szemléletnek esett áldozatul többek között az alapítvány, a

² Függetlenül attól, hogy a Polgári Törvénykönyv kodifikációja során a Kodifikációs Főbizottság nem kívánt állást foglalni a szellemi alkotás, szellemi tulajdon, szellemi termék terminus technikusok kapcsán, tanulmányomban – eltekintve attól, hogy megírásakor hatályban lévő Polgári Törvénykönyv e jogterületre a szellemi alkotások joga elnevezést alkalmazza – az uralkodó jogelméleti, illetve jogalkalmazási gyakorlati felfogásnak megfelelően a szellemi tulajdon terminust alkalmazom.

nem vagyoni kártérítés is. Annak ellenére, hogy a know-how fogalomhasználata már Európában is elterjedt a második világháborút követően, a Ptk. megalkotásakor kívül rekedt a kodifikálandó jogintézmények körén. Megfelelő legitimációs történeti hátteret az 1960-as évek Új gazdasági mechanizmusa és a szellemi javak transzferében rejlő gazdasági élénkítő erő felismerése hozott. Hosszas jogelméleti, szakmai diskurzus eredményeként a know-how – a világon szinte egyedül álló módon – törvénykönyvbeli deklarációjára 1978. március 1. napjával hatályosan került sor. A jogalkotó – bár a törvénytörvényben nem jelent meg a know-how terminus – a know-how fogalmaként a vagyoni értékkel rendelkező, titkos gazdasági, műszaki, szervezési ismeretet és tapasztalatot jelenítette meg. Törvénykönyvbeli szabályozására a Ptk. átfogó módosítását jelentő 1977. évi IV. törvény által került sor. S a történelem ismétli önmagát, a know-how újabb, immár más perspektívába helyező felfogása történetiségében hasonló helyzetben születik. A gazdasági válság és következményei megszüntetésének egyik eszköze újfent a szellemi tulajdonjog, a K+F+I folyamatok felélénkülésében keresendő, s a Ptk. oly mértékű „módosítása” nem oly rég ért véget, amely a Polgári Törvénykönyv rekodifikációja eredményeként az új Polgári Törvénykönyvben, a 2013. évi V. törvényben öltött testet. Az 1959. évi IV. törvény a szellemi alkotások joga körében helyezte el a know-how-t, s a törvényi védelmet kiterjesztette a know-how-ra is annak ellenére, hogy – szerzői, illetve iparjogvédelmi – jogszabályai védelemben/oltalomban nem, mint szellemi alkotás részesült védelemben. A 2013. március 15. napjával hatályba lépő új Polgári Törvénykönyv (2003. évi V. törvény, továbbiakban: új Ptk.) – szakítva a jelenleg hatályos Ptk. felfogásától – a személyiségi jogok védelme körében, az üzleti titokra vonatkozó szakasz helyén belül helyezi el, kiterjesztve az üzleti titok védelmét az – új Ptk. fogalomhasználata alapján – védett ismeretre. Az új Ptk. 2:47. § (2) bekezdés alapján: „Az üzleti titokkal azonos védelemben részesül az azonosításra alkalmas módon rögzített, vagyoni értéket képviselő műszaki, gazdasági vagy szervezési ismeret, tapasztalat vagy ezek összeállítása (...), ha a jóhiszeműség és tisztesség elvét sértő módon szerzik meg, hasznosítják, közlik mással vagy hozzák nyilvánosságra. E védelemre nem lehet hivatkozni azzal szemben, aki a védett ismerethez vagy az azt lényegében helyettesítő hasonló ismerethez a) jogosulttól független fejlesztéssel vagy b) jogszerűen megszerzett termék vagy jogszerűen igénybevett szolgáltatás vizsgálata és elemzése útján jutott hozzá, (3) bekezdés: Az üzleti titok megsértésére nem lehet hivatkozni azzal szemben, aki az üzleti titkot vagy a védett ismeretet harmadik személytől kereskedelmi forgalomban jóhiszeműen és ellenérték fejében szerezte meg.” Fogalmi jegyeiben az új szabályozás konvergens a jogalkalmazási gyakorlatban látható, lényegi ismérveket összefogó Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala Iparjogvédelmi Szakértői Testülete (továbbiakban: ISZT) által meghatározott fogalommal. Az ISZT a fogalmi ismérveket az alábbiakban ragadta meg: „A know-how

- relatíve titkos,
- vagyoni értékkel bír,
- gazdasági, műszaki, szervezési jellegű,

- jogosultja az ismeretet, tapasztalatot kifejlesztő jogalany, illetve az, aki a meglévő korábbi ismeretekből, tapasztalatokból leszűrte (szintetizálta),
- gyakorlati jellegű ismeret, azaz nem valamely jelenség felismerését jelenti, hanem egy olyan – a gyakorlatban alkalmazható – ismeret, tapasztalat, melynek hasznosítása legalább tervbe van véve,
- nem áll más, nevesített iparjogvédelmi oltalom alatt”.

Míg a jelenleg hatályos Polgári Törvénykönyv nem utal a know-how-val szemben támasztott rögzítettség követelményére, addig az új Ptk. kifejezetten rögzíti azt. A rögzítettség kérdése a technológia-transzfer szempontjából bír meghatározó jelentőséggel. Felmerül azonban a kérdés, csak a rögzítést nyert know-how transzferálható, avagy a rögzítetlen know-how is? Szükséges-e a know-how rögzítése ahhoz, hogy transzferálásra kerüljön? Ezek a kérdések azonban visszavezetnek bennünket a know-how fogalmi jegyeinek az értékeléséhez. A jelenleg hatályos Polgári Törvénykönyv eltekint a rögzítettség követelményétől. A vonatkozó jogszabályi rendelkezések, illetve az az alapján kifejlődött bírósági jogalkalmazási gyakorlat szerint a know-how apport tárgyát képezi. Míg a korábbi jogszabályi háttér megkövetelte rögzítettségét, a jelenlegi háttér nem tér ki erre a körülményre. Kétségtelen ugyanakkor, hogy a transzferálhatóság szempontjából különös jelentőséget nyer a know-how tárgyiasult formában való rögzítettsége. Ez egyrésztől körülhatárolja a know-how tartalmi jegyeit, másrésztől esetleges későbbi viták forrására kevésbé adhat okot. A jogelméletben, jogirodalomban egyaránt különbséget tesznek rögzített és nem rögzített know-how között. Még egyetlen kérdést szükséges megválaszolnunk: lehet-e transzfer tárgya a nem rögzített know-how? A jogalkalmazási gyakorlatban sokszor a rögzített know-how transzfer „kísérője” a nem rögzített know-how átadása is, mely tipikusan megnyilvánulhat üzemplátogatásban, betanításban. Mindenesetre a know-how, védett ismeret fogalmi jegyeinek változása vélhetően kihatással lesz a know-how transzfert biztosító szerződések, szerződési leírások és mellékletek tartalmának kialakítására.

A know-how a szabadalmazott találmánytól eltérően nem részesül kizárólagos oltalomban, korlátozottan kizárólagos jellegű védelem illeti meg. Ez azt jelenti, hogy vannak bizonyos magatartások, melyekkel szemben a know-how jogosultja nem hivatkozhat a Ptk-n alapuló védelmére, s nem léphet fel az ilyen magatartást kifejítő harmadik személyekkel szemben. Ezen magatartások körébe tartozik a) a párhuzamos független fejlesztés, b) a mérnöki visszafejtés c) kereskedelmi forgalomban, jóhiszeműen, ellenérték fejében történő szerzés.

A know-how transzfer tárgyának részletesebb kibontását az oltalom iránti „kereslet” területén bekövetkezett paradigmaváltás teszi indokolttá. Bobrovsky Jenő a paradigmaváltást, s a megváltozott gondolkodásmód eredőjét transzparens módon abban látja, hogy „Egy további szempont, hogy a műszaki, funkcionális ismeretek, ezek között a találmányok üzleti titokként, illetve know-how-ként való kezelése egyre gyorsulón haladó technológizált korunkban, mint a nyilvános szabadalommal

és más speciális, nevesített szellemi tulajdonjogokkal szemben a titkosságra épülő antitézis jelenik meg. Ennek következtében nemzetközileg egyre szélesebb körben igénybevett, alternatív és komplementer jellegű, általános szellemi tulajdoni háttérjogintézménnyé vált, egyesek szerint volumenében „a szellemi tulajdon egyik, nem nyilvános, zárt fele” (Bobrovszky 2006, 23. o.).

E paradigmaváltás a know-how/üzleti titok védelem szabadalmi oltalommal szembeni előnyösebb helyzetén is nyugszik. Míg a szabadalmi oltalom ideje a bejelentés napjától számított húsz évig tart, s nem megújítható, addig a know-how közkinccsé nem válásáig részesül védelemben. Ameddig a know-how titokban marad, addig a Polgári Törvénykönyv alapján törvényi védelemben részesül. Ez a piaci szereplők számára kiemelt fontosságú, hisz míg egy gyógyszerkutatás, -fejlesztés felölhet 10-15 évet, addig a szabadalmi oltalom húsz éves védett időszaka csak a fennmaradó 5-10 év tartamára biztosít jogosultjának kizárólagos védelmet, s helyzeti előnyt a gyógyszerforgalmazás piacán. Erre mintegy maga a szabadalmi törvény is utal az 1995. évi XXXIII. törvény 12.§ (2) bekezdésében. Ezek a tényezők mindmind a know-how, a titokban tartása irányába sodorják el a szellemi alkotókat.

3. A technológia-transzfer támogató szerződési konstrukciók mátrixa

A technológia transzfer jogi értékelésének egyik központi kérdése a transzfer szolgáltató jogi eszközök megválasztása, illetve lényegi jellemzője. A technológia transzfer alapvetően a szellemi tulajdon/know-how átruházása, illetve licencszerződés útján zajlik. E két transzfer-jellegadó szerződés talaján nőtték ki azon további szerződési konstrukciók, melyek a jogviszonyban résztvevő feleknek a joghatás elérésére irányuló szándéka szerint szelektálódnak. Ilyen további konstrukciók különösen az alábbiak:

- apportot biztosító szerződés,
- franchise szerződés,
- merchandising szerződés,
- egyes külföldi jogokban, illetve a magyar jogelméletben, jogalkalmazási gyakorlatban jelentkező ún. know-how szerződés.

A következőkben e transzfer eszközök lényegi kérdéseinek bemutatására, transzfer jellemzőinek leírására, s a kutatási szerződés kapcsán az új Ptk. által eredményezett paradigma-váltásra helyezem a hangsúlyt.

Az intellektuális alkotótevékenység eredményének transzfere elsődlegesen a hasznosítás/felhasználás engedélyezésére irányuló szerződés, illetve átruházási szerződés keretében realizálódik. E szerződések, külön jogszabályban szabályozott szerződéstípusok közötti választást a felek által elérni kívánt joghatás orientálja. A felhasználás, felhasználási szerződés a szerzői jog terrénuma, a szerzőt megillető vagyoni jog körében a szerzőt illeti meg szerzői műve felhasználásának, valamint a

felhasználás engedélyezésének joga. A szellemi tulajdon hasznosítása, a hasznosítás engedélyezésének licenciaszerződés keretében történő gyakorlása az iparjogvédelem terén.

A licenciaszerződés egyes szabályai a Polgári Törvénykönyvön kívüli jogszabályi környezetben nyernek tételes szabályozást, ekként a licenciaszerződés a Polgári Törvénykönyvön kívüli egyéb jogszabályban szereplő nevesített, szabályozott szerződések körébe tartozik. A licenciaszerződés lényege szerint a szellemi tulajdon jogosultja engedélyt ad a licencia vevő számára a szellemi tulajdon hasznosítására. A licenciaszerződési tartalmakat a felek konszenzusa alakítja a jogszabályi rendelkezések figyelembe vétele mellett, felek általi szabályozási hiátus esetén a külön jogszabályi rendelkezések, illetve a know-how licenciaszerződés jogszabályi szabályozottsága hiányában az analógia, mint speciális jogtechnikai eszköz alkalmazására kerülhet sor.

A Polgári Törvénykönyv rekodifikációja során felmerült a licenciaszerződés magánjogi kódexben történő kodifikálásának igénye, ezt azonban absztrahálhatóságának hiányában a Kodifikációs Főbizottság nem támogatta. A licenciaszerződés önálló szerződéstípusként történő alkalmazhatósága mellett, azt támogatandóan Faludi Gábor készített egy tanulmányt, melyet a jogász közönség számára egyaránt disszeminált. Faludi licencia szerződés fogalma az alábbiak szerint jelentkezett (Faludi 2008, 13. o.):

(1) Licencia szerződés alapján törvényben és az Európai Közösség rendeleteiben meghatározott, szellemi alkotáshoz, teljesítményhez, árujelzőhöz fűződő, kizárólagos vagyoni jogok jogosultja (engedélyező) más személynek (engedélyes) engedélyt (licencet) ad olyan cselekmény végzésére (hasznosítás), amelyre a kizárólagos joga kiterjed. Az engedélyes az engedélynek megfelelő terjedelmű hasznosítási jogot szerez, és ennek fejében köteles díjat fizetni.

(2) Know-how licencia szerződés alapján az engedélyező köteles a gyakorlati ismeretet azonosíthatóan rögzítő hordozó átadására is.

(3) Licencia szerződés a kereskedelmi név használatának engedélyezése, az egyéb, törvényben meghatározott, nem dolgon fennálló kizárólagos vagyoni jog jogosultja, mint engedélyező által adott hasznosítási engedély, valamint a személyhez fűződő jog gyakorlása körében a hozzájárulás megadása is, ha az az (1) bekezdés szerinti követelményeknek megfelel,

(4) Licencia szerződés az a szerződés is, amely alapján az engedélyes más személynek alhasznosítást enged, vagy a hasznosítás jogát egészben vagy részben átruházza.

(5) A jelen fejezetben hasznosításon a személyhez fűződő jogok gyakorlása körében az engedélyező hozzájárulásával tanúsított magatartást, a szerzői jogi törvény által védett művek és teljesítmények esetében felhasználást, a vállalat- és árujelzők (kereskedelmi név, védjegy) esetében használatot kell érteni.

Ez a licencia szerződés fogalom túlterjeszkedik a jogelmélet, illetve meghatározó jogalkalmazási gyakorlat licencia szerződés fogalmán, s a német jogelméleti felfogáshoz hasonlóan (Götting 1995) és előremutatóan a személyhez fűződő jogok vagyoni értéke hasznosítására irányuló szerződést is e körbe sorolja. A jogelméletben sokszor épp ez utóbbi szerződés rendszertani elhelyezése okoz problémát. Vannak olyan álláspontok, melyek az ún. merchandising szerződést a Polgári Törvénykönyv által nem szabályozott önálló szerződéstípusnak tekintik. Ez az álláspont azonban eltekint attól, hogy a jogi értelemben felfogott merchandising³ lényegét tekintve nem más, mint abszolút szerkezetű, kizárólagos védelemmel rendelkező jog licenciaszerződés keretében történő hasznosítása. A merchandising abszolút szerkezetű jogviszonyon alapuló, abból „származtatott” vagyoni értékű, másodlagos jogosultság. Merchandising szerződés keretében különösen a védjegy, személyhez fűződő jogok, szerzői jogi alkotásrészek, mint abszolút szerkezetű jogviszonyból eredő hasznosítás jogának harmadik személy részére történő engedélyezésére kerül sor. A szellemi alkotások körébe tartozó védjegy és szerzői műhöz kapcsolódó vagyoni értékű jogosultságok hasznosítása, illetve felhasználása engedélyezésére védjegy licencia szerződés, illetve felhasználási szerződés keretében kerül sor. Merchandising szerződés szempontjából speciális jogi helyzettel a személyhez fűződő jogok hasznosítása bír, hiszen az uralkodó jogelméleti, és jogalkalmazási gyakorlati felfogás nem támogatja a személyhez fűződő jogok vagyoni értékűségének elismerését.

Kezdetben a jogalkalmazási gyakorlat alakította ki, majd gyakorisága okán a jogelméletben is jelentkezett a know-how transzferét biztosító szerződések általános, illetve egyes fajtái speciális elnevezéseként a know-how szerződés, mint önálló szerződéstípus megjelenése. A polgári jog kötelmi általános részi szabályainak egyik „alaptétele”, hogy a szerződéseket nem elnevezésük, hanem tényleges tartalmuk alapján értelmezzük, s ennek megfelelően lehet állást foglalni az egyes szerződéstípusok körében történő elhelyezéséről. Sem a jelenleg hatályos Polgári Törvénykönyv, sem az új Ptk., sem más jogszabály nem tartalmaz rendelkezést az ún. know-how szerződésre. A nevesített polgári jogi szerződések körébe nem sorolható. Mielőtt azonban a szerződési csoportok körében történő elhelyezése kérdésében állást foglalnánk, érdemes megvizsgálni annak egyes szerződési elemeit, tartalmát, s láthatóvá tenni, bír-e olyan jellemző jegyekkel, melyek más szerződéstípusoktól való megkülönböztetőségét támasztják alá. A jogelméletben a know-how szerződés leírására tett kísérletek – lényegét tekintve – a know-how licenciaszerződési analógia alkalmazását támasztják alá. A megjelölések szerint know-how szerződés alapján a know-how jogosultja – akár elsődleges, akár másodlagos jogosultja – enge-

³ A Nemzetközi Iparjogvédelmi Egyesület 1995-ben Montreálban megtartott konferenciáján kidolgozott fogalom-meghatározás alapján „A merchandising szimbólumok, védjegyek, szerzői jogi alkotások részei, valódi vagy képzeletbeli személyek külső megjelenésének felhasználását jelenti abból a célból, hogy az áruk értékesítését, szolgáltatások nyújtását ösztönözzék, feltételezve, hogy a kérdéses jelzéseket nem eredeti funkcióiknak megfelelően, mint a meghatározott áruk és szolgáltatások megjelölésére alkalmas árujelzőként, hanem más áruk és szolgáltatások értékesítésére használják fel a kérdéses figurák általános ismertsége, vonzereje alapján.”

délyt ad a know-how felek által meghatározott territóriumon, körben és módon történő hasznosítására. Ez az önálló szerződéstípusi jellemzővel még nem rendelkező licenciaszerződés lényege. A jogalkalmazási gyakorlatban a know-how szerződés fogalma a know-how licencián túlmenően sokszor know-how átruházását jelenti. Ha a jogalkalmazási gyakorlatban, jogelméletben jelentkező know-how szerződés önálló szerződéstípussá történő emelését tekintjük látható, hogy nem rendelkezik olyan tipikus jellemzőkkel, melyek más szerződés(típustól) való megkülönböztethetőségét eredményezné.

Annak ellenére, hogy a licenciaszerződés önálló szerződéstípusként való fel fogását a Kodifikációs Főbizottság, s ekként a Kormány elé terjesztett Javaslat sem támogatta, a Javaslat nyomán született T/7971-es törvényjavaslat, illetve az új Ptk. által önálló szerződéstípusként szabályozott franchise (jogbérleti) szerződés „fogalmi elemeként” jelentkezik. Az új Ptk. rendelkezése szerint: „Jogbérleti szerződés alapján a jogbérletbe adó szerzői és iparjogvédelmi jogok által védett oltalmi tárgyakkhoz, illetve védett ismerethez kapcsolódó felhasználási, hasznosítási vagy használati jogok engedélyezésére, a jogbérletbe vevő termékeknek, illetve szolgáltatásoknak a szerzői és iparjogvédelmi jogok által védett oltalmi tárgyakkal, illetve védett ismeretnek a felhasználásával, hasznosításával vagy használatával történő előállítására, illetve értékesítésére és díj fizetésére köteles” (új Ptk. 6:376.§ (1) bekezdés). E fogalom-meghatározás alapján a franchise szerződés lényegét tekintve szerzői, illetve iparjogvédelmi oltalom alatt álló szellemi tulajdon hasznosításának engedélyezésére irányuló szerződés, a szerzői, illetve iparjogvédelmi oltalom alatt álló szellemi tulajdonra fennálló licenciaszerződés. A franchise szerződés lényegi jellemzőit tekintve nem más, mint know-how, illetve védjegy licenciaszerződés. Az új Polgári Törvénykönyvben olyan, az 1959. évi IV. törvény által nem szabályozott szerződés került önálló szerződéstípusként elismerésre, mely lényegét tekintve egy, az új Ptk. által önálló szerződéstípusként el nem ismert szerződés „altípusaként” lenne nevesíthető.

A szellemi tulajdonjogot, a szellemi transzfert érintő szerződési konstrukciók kapcsán igaznak tűnő mondás szerint „minden út a licenciaszerződéshez vezet”. Ez a fentiek szerint jól látható mind a merchandising, mind a franchise szerződés vonatkozásában. Ez a hatás mutatkozik meg az apportot biztosító szerződések kapcsán is, igaz nem kizárólagosan. A szellemi tulajdonjogra, illetve a know-how-ra irányuló apport szerződés nem önálló szerződéstípus, nem rendelkezik olyan ismérvekkel, melyek más szerződéstípusoktól való elhatárolását eredményeznék. A kapcsolódó jogszabályi háttér nem rendelkezik az apport rendelkezésre bocsátását eredményező szerződés szerződéstípusáról, lényegét tekintve a tagok – elsősorban – üzleti döntése határozza meg, hogy licenciaszerződés, avagy átruházási szerződés keretében kerül sor az apport biztosításáról. Így – bizonyos esetekben – az apport szerződés mögött is licenciaszerződés bújjik meg.

A technológia-transzfert támogató szerződések másik nagy szeletét az átruházási szerződések nyújtják. Míg licenciaszerződés során a licenciaadó a hasznosítá-

si jog licenciavevő általi gyakorlására ad engedélyt, addig átruházás esetén az oltalom/know-how jogosultja magát a szabadalomhoz/know-how-hoz kapcsolódó vagyoni értékű jogot ruházza át akként, hogy ez magában foglalja a hasznosítás engedélyezésére irányuló jog átengedését is. Átruházás esetén lényegét tekintve az új jogosult az átruházó helyébe lép. A Ptk. kifejezetten a jogátruházásra vonatkozó jogszabályi rendelkezéseket nem tartalmaz, a jogalkalmazási gyakorlat alakította ki annak szabályait analógia útján. Az új Ptk. már kitér a jogátruházásra, s a meghonosított gyakorlat szerint az engedményezésre vonatkozó szabályokat rendeli megfelelően alkalmazni.

4. Kutatási szerződés

A szellemi tulajdon keletkezését, illetve „transzferét” a gyakorlatban számos alkalmalmmal kutatási szerződés kíséri. Miként értelmezhető e kutatási szerződés? Szellemi tulajdon transzfert biztosító szerződésként, avagy más módon „közvetíti” az alkotómunka eredményeként létrejövő szellemi terméket? A kutatási szerződés jelenleg hatályos Polgári Törvénykönyv, illetve új Ptk. felfogása szerint egyaránt a vállalkozási szerződéstípus nevesített szerződéstípusa. A vállalkozási szerződés az ún. eredménykötelmek alaptípusa, a vállalkozó valamely munkával elérhető eredményre vállal kötelezettséget, s a megrendelő az eredmény elérése esetén köteles a vállalkozási díj megfizetésére. A kutatási szerződés ezen eredménykötelmek köréből kiemelkedve nélküli jellegadó körülményként ez utóbbi feltételt. A kutatási szerződés létrejöttéhez a kötelmi jog általános szabályai szerinti lényeges körülményeken (felek, szolgáltatás/ellenszolgáltatás, s minden olyan körülmény megjelölése, melyet bármelyik fél lényeges elemnek tekint) túlmenően a kutatómunka eredményeként létrejövő szellemi alkotás feletti rendelkezésre irányadó állásfoglalást is tartalmazni kell. Ha a szerződés ezen lényeges tartalmi elemeket nem tartalmazza, úgy az a kutatási szerződés létre nem jöttét eredményezi. A Ptk. 412. § (3) bekezdés alapján „A szerződéssel kapcsolatban rendelkezésre bocsátott, jogi oltalomban részesíthető szellemi alkotások tekintetében a) ha a megrendelő a rendelkezés jogát kiköti, a vállalkozó a szellemi alkotást csak saját belső tevékenységéhez használhatja fel, nyilvánosságra nem hozhatja, harmadik személlyel nem közölheti; ilyen esetben a szellemi alkotással a megrendelő szabadon rendelkezik, b) ha a megrendelő a rendelkezés jogát nem köti ki, a szellemi alkotást csak saját üzemi tevékenysége körében használhatja fel, nyilvánosságra nem hozhatja, harmadik személlyel nem közölheti; ilyen esetben a szellemi alkotással a vállalkozó szabadon rendelkezik.”

Ezen rendelkezések diszpozitív rendelkezések, a felek egyező akarattal a Ptk-ban foglalt rendelkezésektől eltérhetnek. A diszpozitivitás szempontjából hangsúlyt az egyező akarat nyer, diszzenzus esetén a jogszabályi rendelkezések nyernek alkalmazást.

Az új Ptk. felfogása eltér a Ptk. felfogásától. Ez az eltérő jelleg már a kodifikációs folyamat során megjelent. Az új Ptk. – tekintettel arra, hogy nem kívánt állást foglalni az intellektuális alkotások jogi szabályozását jelentő jogterület terminus technicus kérdéskörében – külön rendelkezik a kutatási szerződés alapján létrejövő szerzői jogi védelem, illetve iparjogvédelmi oltalom körébe eső szellemi alkotások, valamint az üzleti titok jogosultjának személyéről. Az új Ptk. alapján: 6:253.§ [Kutatási szerződés].

(3) Ha az eredmény szerzői jogi védelemben részesül vagy iparjogvédelmi oltalomban részesíthető, a kutató a védelemből eredő vagyoni jogokat köteles a megrendelőre átruházni. Ha a vagyoni jog átruházását jogszabály kizárja, a kutató a megengedett legszélesebb terjedelmű felhasználási jog engedélyezésére köteles.

(5) A szerződéssel összefüggő üzleti titok jogosultja a megrendelő. A kutatómunka alapján elkészített szellemi alkotás nyilvánosságra hozatalához a megrendelő előzetes hozzájárulása szükséges.

E szakaszhelyektől – az új Ptk. ugyancsak alapvetően diszpozitív felfogása eredményeként – a felek egyező akaratallal eltérhetnek. A szellemi tulajdon jog területére eső szerződéskötési folyamatok – a szerződés tárgyának Polgári Törvénykönyvbeli szabályozáson is túlmutató speciális jellege okán – pregnáns része a tárgyat képező szellemi tulajdon feletti rendelkezési jog kérdéskörében való állásfoglalás. Különösen igaz ez azon kutatási szerződésekre, ahol a szerződés kutatómunkával elérhető eredmény megvalósítására, létrejöttére, mint joghatás elérésére irányul. A jelenleg hatályos Ptk. szövegbeli felfogása mintegy megkívánta, hogy a felek a közöttük létrejövő kutatási szerződésben a szellemi tulajdon feletti rendelkezési jogra kiterjedő megállapodást kössenek.

Ha összevetjük a két Ptk. kapcsolódó rendelkezéseit az alábbi következtetések vonhatóak le:

1. A Ptk. „rendelkezés joga” terminussal, míg az új Ptk. a „vagyoni jogok átruházása” terminussal él. Az első megfogalmazáshoz képest az új Ptk. fogalomhasználata a kutatási szerződés jogátruházási szerződési elemekkel való megjelenítését tükrözi: a kutatási szerződés során létrejött iparjogvédelmi oltalom körébe tartozó alkotás, így az oltalomból eredő személyhez fűződő és vagyoni jogok a vállalkozót illetik meg, ugyanakkor az új Ptk. alapján a vagyoni jogokat a megrendelőre átruházni köteles. Ez a megfogalmazás azt sugallja, hogy a személyhez fűződő jogok mellett – különös tekintettel azok átruházhatósága körében tapasztalható érzékenységre – a létrejövő intellektuális alkotás is a vállalkozót illeti meg. A hangsúly e felfogás kapcsán a jogalkotói szándékon, s a jogalkalmazási gyakorlaton van. Ez utóbbin különösképp azért, mert a jogalkalmazási gyakorlatot orientáló bírósági jogalkalmazási gyakorlatnak egyrészt a hatályba lépő megváltozott rendelkezések okán, másrészt azért nem lehetünk használóivai, mert a szellemi tulajdonjogi kérdések – különös tekintettel a kutatási szerződésekre – tipikusan a bíróság látókörén kívül maradnak.

2. Az 1. pontban körülírt szabályozás indoka – a kapcsolódó indokolások által megjelenítetten – az volt, hogy alapvetően a megrendelő vállalja a kutatás pénzügyi kockázatát.
3. A Ptk. – az egységes terminológia okán – a szellemi alkotás feletti rendelkezési jog tekintetében egységes állásfoglalást tartalmazott mind a szerzői jogi védelem, mind az iparjogvédelmi oltalom, a Ptk. rendelkezései okán a külön törvényi védelem, illetve oltalom alatt nem álló szellemi alkotás, a know-how vonatkozásában. Az új Ptk. a jogterületi fogalmi egység hiánya okán külön kitér a szerzői jogi védelem, iparjogvédelmi oltalom, illetve az üzleti titok körére.

Az egyes szellemi tulajdoni jogtárgyakat tekintve:

- a) A kutatómunka eredményeként létrejövő szerzői mű kapcsán a Szerzői jogi törvény főszabálya értelmében a kapcsolódó vagyoni jogok nem ruházhatóak át. Erre figyelemmel az új Ptk. alapján „a kutató a megengedett legszélesebb terjedelmű felhasználási jog engedélyezésére köteles” (új Ptk. 6:253.§ (3) bekezdés).
- b) A know-how a tanulmány megírásakor hatályos Polgári Törvénykönyv alapján a know-how törvényi – értve alatta a Polgári Törvénykönyvet - védelemben részesülő olyan szellemi alkotás, amelyről külön jogszabály nem rendelkezik. E rendelkezésnek megfelelően a Ptk. a szellemi alkotásokhoz fűződő jogok c. alatt tartalmazza. E jogszabályi deklaráció alapján a know-how a személyi viszonyok körébe tartozó jogintézmény, azonban nem személyhez fűződő jog, önálló törvényi védelem alatt álló szellemi alkotás. Az új Ptk. a know-how-t védett ismeret terminussal szerepeltetve az üzleti titokkal azonos védelem alá vonja, s szerkesztési megoldását tekintve a személyiségi jogok, az üzleti titokvédelem szabályai körében helyezi el. Jelenleg még nem áll rendelkezésünkre az új Ptk. indokolása, illetve egyes kapcsolódó kommentárok sem jelentek meg, így még nem egyértelmű, hogy a jogalkotói szándék milyen tartalmat szán a know-how-nak. Az üzleti titok körébe eső egyik speciális üzleti titokfajta, avagy önállósult személyiségi jogi jogintézmény? Az új Ptk. kutatási szerződéshez kapcsolódó – fentebb már idézett – szakaszszövege az előbbi felfogást támogatja, s szövegszerűen a szerződéssel összefüggő üzleti titok jogosultjává a megrendelőt teszi. Ez a megfogalmazás azonban többes üzleti titkot tesz/tehet láthatóvá. a. üzleti titoknak minősülhetnek olyan tények, adatok, információk, melyek a kutatási szerződés teljesítésével összefüggésben jutnak a másik fél tudomására. b. mindemellett a szerződés teljesítése során, a szerződéssel elérni kívánt joghatás eredményeként keletkezhetnek olyan gazdasági, szervezési, műszaki megoldások, melyek aa. vagy nem érik el az iparjogvédelmi oltalomban való részesíthetőségé szintjét ab. vagy elérik azt, de az oltalom negligálása mellett a megrendelőnek érdeke fű-

zódik a megoldás titokban tartásához ac. egyáltalán nem éri el az oltalmazhatóság szintjét, ugyanakkor titkos, s hasznosítása vagyoni értékkel bír. Az új Ptk. ehelyen nem az általa jogelméletbe, illetve jogalkalmazási gyakorlata bevezetni kívánt, eddig terminus technicusként nem jelentkezett védett ismeret elnevezést alkalmazza. A védett ismeret terminus negligálása a kutatási szerződés e konkrét szakaszhelye vonatkozásában felveti, hogy – az általam a) és b) megoldásként megjelölt – a szerződéssel összefüggő mely üzleti titokra utal. A Ptk. megfogalmazásából ez elsősorban az a) felfogásban megjelenő üzleti titokra utal, a terminus technicus hiátusa nem indokolja a védett ismeretre való alkalmazhatóságát.

5. Záró gondolatok

A jogalkalmazók számára sokszor úgy tűnik, hogy a felek szándékához igazodik minden vonatkozásban a szerződés tartalma, ez korántsem felel meg a tényleges jogi valóságnak. A polgári jog általános kötelmi szabálya szerint bár a feleket megilleti a szerződési típuszabadságnak megfelelően a választás joga az általuk megkötni kívánt szerződés típusa kapcsán, a felek amennyiben szabadalmi licencszerződést kívánnak kötni, úgy annak lényegi ismérvei meg kell, hogy feleljenek a szabadalmi törvény licencszerződés kapcsán megfogalmazott kívánalmainak. Know-how tárgyában kötött licencszerződés analóg szabályozásként ugyanezen körülményeknek kell, hogy megfeleljen. A szerződési típuszabadság mindemellett biztosított a feleknek, szabadon dönthetnek az általuk megkötni kívánt szerződés típusáról, s így a szerződés által elérni kívánt joghatás függvényében alakul a megkötött szerződés tartalma. Az egyes szerződési konstrukciók kapcsán a jogelmélet azonban láttatni engedi, hogy valójában két szerződés keretében zajlik a tudástranszfer: az átruházási, illetve a licencszerződés keretében.

Felhasznált irodalom

- Bobrovsky J. (2006): Rejtélyek és fortélyok – Hozzászólás az üzleti titok és a know-how kérdésköréhez a Ptk. javaslat kapcsán. *Polgári Jogi Kodifikáció*, 4, pp. 22-38.
- Faludi G. (2008): A licencia szerződés. *Polgári Jogi Kodifikáció*, 2, pp. 12-23.
- Götting, H. P. (1995): *Persönlichkeitsrechte als Vermögensrechte*. Mohr Siebeck, Tübingen.

Contributors

- Bajmócy, Zoltán* PhD, associate professor, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, Institute of Economics and Economic Development.
- Balogh, Sándor* CSc, professor emeritus, University of Szeged, Faculty of Engineering.
- Bodnár, Gábor* PhD student, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, Doctoral School of Economics.
- Botos, Katalin* DSc, professor emerita, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, Institute of Finance and International Economic Relations.
- Csorba, László* PhD, assistant professor, Eszterhazy Karoly College, Institute of Economic Sciences. PhD candidate, University of Debrecen, Doctoral School of Economics.
- Csugány, Julianna* assistant lecturer, Eszterházy Károly College, Institute of Economics. PhD student, University of Debrecen, Doctoral School of Economics.
- Elekes, Zoltán* PhD student, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, Doctoral School of Economics.
- Farkas, Gergely* junior lecturer, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, Institute of Business Studies.
- Görög, Márta* PhD, associate professor, University of Szeged, Faculty of Law, Institute of Civil and Civil Procedure Law.
- Hetesi, Erzsébet* PhD, associate professor, head of institute, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, Institute of Business Studies.
- Horváth, Sarolta Noémi* PhD student, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, Doctoral School of Economics.
- Imreh, Szabolcs* PhD, associate professor, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, Institute of Business Studies.
- Kárpáti, József* PhD candidate, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, Doctoral School of Economics. Head of Section, Hungarian Central Statistical Office.
- Kovács, Árpád* PhD, professor, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, Institute of Finance and International Economic Relations.
- Kovács, Zsuzsanna Ilona* junior lecturer, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, Institute of Finance and International Economic Relations.

Lányi, Beatrix PhD, University of Pécs Faculty of Business and Economics, Department of Business and Management.

Lukovics, Miklós PhD, associate professor, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, Institute of Economics and Economic Development.

Martus, Bettina PhD student, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, Doctoral School of Economics.

Málovics, Éva PhD, associate professor, head of division, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, Institute of Business Studies.

Patik, Réka, PhD, economist.

Savanya, Péter PhD student, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, Doctoral School of Economics.

Végh, Marcell Zoltán PhD student, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, Doctoral School of Economics.

Vilmányi, Márton PhD, associate professor, dean, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, Institute of Business Studies.

Innovate or Die! Financial Innovations in a Turbulent World

Katalin BOTOS

Latest financial crises draw attention to financial innovations, the evolution of the financial system is the history of monetary innovation. The study shows how money has changed in substance and how monetary instruments helped the evolution of the real sector. One of the causes of recent financial crises is that financial innovations were used in order to raise profitability of the monetary intermediary sector without measuring and evaluating risks correctly. Credit default swaps were harmful for the economy. The misled actors of the market ruined the financial system and made necessary the intervencion of the state. Price of this will be paid by comming generations. Innovation is necessary in the financial sector further on especially in connection of longevity and ecological problems.

Keywords: *monetary innovation, crises, risk evaluation, GDS*

Crisis Management in EU-10 Countries: Change in Positions

Árpád KOVÁCS

The crisis that broke out in 2008 and kept recurring in several waves, has brought to the surface not only the consequences of the shifting centre of world economy development and the structural problems of the European economy, but also the differences of capabilities, respectively of governance philosophies (e.g. choice of action scenarios) that existed within the group of the former „East Bloc” countries, accessing later the European Union (the EU10), as well as the differences that existed between the „old members” and the letter group.

In light of the above, it was appropriate to review, what common features and action solutions could be identified in the crisis management steps targeted at public finance, respectively, reviewing the emerging differences. The inherited structural differences in the public finance management of the later accessed group of the former “socialist” countries, the given level of their respective social entitlements, the equal taxation and social insurance ability of the real economy and of the society, the differences of the political traditions when it comes to judging the different possibilities, as well as in the chosen crisis management scenarios, all have come to the surface. Problems originating from lack of balance appeared, first of all, in countries where the harmony of economic performance and social services or the financing of welfare systems have been missing for a long time and the consequences of lack of performance have been covered by loans. Maintaining

harmony between economic performance and financing services by public finance resources are the preconditions of economic stability. Under the circumstances of a crisis this would require the solution of such financing „equations” that adapt to the new, external and internal economic capabilities and social realities that would far exceed the world of traditional „budgetary arithmetic.

Keywords: fiscal policy, crisis management, debt management

Crisis Management with Innovative Methods: The Example of Central-European EU Member States

Marcell Zoltán VÉGH

The Global Financial Crisis broke out in 2008 challenges the decision-makers of economic policies from all over the world. Currently, we can see a constant debate concerning the efficient methods of crisis management due to slow recovery of the economies. The complexity of trading and capital-flows between countries leads to interdependence of the countries' crisis management, so innovative and forward-thinking measures can be justified.

The Crisis hit the economies of Central-Eastern Europe hard, showing less capability to resist the effect of the financial collapse than Western European countries. The economic situation of the CEE region was aggravated by factors like huge levels of public debt, household indebtedness in foreign currency and undercapitalization of banking sector, but with different impacts. The situation urges the equilibrium of fiscal discipline and stimulus.

In my study I examine the crisis management measures of the EU member states of Central-Eastern Europe during the Global Financial Crisis. I make an attempt to typify these measures, identify crisis management strategies and underline which strategy is supposed to be successful in the specific macroeconomical environment.

Key words: crisis, eurozone, eurozone crisis, crisis management

Conceptual Relations of Institutions, Uncertainty and Competition

László CSORBA

The fact that institutions reduce the uncertainty of actors is a well-known finding of institutional economics. Those institutions that allow competition, caused greater

uncertainty in given action situation for the players than harmonious institutions, such as cartel. For continuous renewal of the institutional system, however – the coordination mechanisms function properly too – an extensive and continuous relevant players' innovation is required. The necessary institutional innovations, however, likely only the greater competition can create. Thus, participants of the competition must take in uncertainty increasing in order to be able to decrease the all uncertainty of players by the renewal of the institutional system.

Keywords: institution, uncertainty, competition, scarcity, innovation

Why has Technological Development Slowed Down in Europe?

Julianna CSUGÁNY

At the end of 20th century, the information and communication technologies launched a new techno-economic paradigm shift. The skill and knowledge-based innovation could create opportunities for income inequalities moderation, but at the same time technological gap become larger between USA and European countries. In the field of R&D&I and institutions, there are special European characteristics.

This paper compares EU countries and USA concerning differences in the relevant areas of technological progress. In the United States, research and development concentrated mainly in enterprises, as well as there is effective cooperation between actors who are interested in innovation. European countries try to become successful in the field of R&D with government support, while knowledge transfer is not so effective between the actors of innovation system. In Europe the practical application of results of R&D is moderate, which cause the slowdown of technological progress.

Keywords: technological environment, research and development, innovation, intellectual property rights

Modern Methods in Innovation-targeted Research Organisation in the Food Industry

Sándor BALOGH

The trends of new product development in the food industry shows towards more and more complex food items. Indication of this can be seen in the growing offering of the functional and "novel" food items. These innovative food products support the

restoration of the consumers' health; assist in overcoming a number of "popular" health issues, such as obesity, and help strengthening the human immune system. This orientation of development in the Food Industry's system of "vertical" links demands a course towards the Health Industry. At the same time, a complete review of the current organisational practice in the local R+D is warranted. Change should be implemented in the areas of research projects, in the financing background, in the targeted concentration of human resources, and in the co-operation with the International Scientific bodies.

Keywords: new product development (NPD), functional foods, novel foods, health industry, R&D, international research cooperation

Surveying the Clustering Opportunities of SMEs in the Hungarian-Romanian Cross-border Region

Miklós LUKOVICS – Szabolcs IMREH – Réka PATIK

As cluster-mapping – identifying potential and existing clusters in a region's economy – has found its place in the scientific literature, several attempts have been made in the developing countries to reveal the economic structure of the country, a specific region or county, and to find their highpoints.

Despite the fact that an effective regional or local development process with the rational use of the resources at hand ideally needs the outputs of a thorough study revealing the true drivers of the economy, in practice the toolkit of cluster-mapping is often ignored. The reason is the difficult and problematic adaptation of the tools developed for developed countries: statistical databases have their shortcomings, primer data collection is rather costly.

The aim of this paper is to carry out an inquiry into the southern part of the Hungarian-Romanian cross-border region on the basis of this toolkit, however. Besides the awareness of deficiencies and difficulties, this study gives results based on exact data. These results may also form the starting point of further studies. The economic structure of the cross-border region is analysed from different aspects, which together lead to certain consequences and also to the identification of the potential "Human resource", Construction and various processing industry clusters of the region.

Keywords: cluster mapping, cross-boarder, processing industries, innovation

Territorial Capital – A Theoretic Framework of Innovation Systems of Rural Areas

Gábor BODNÁR

In the past decades, rural areas came through significant changes in whole Europe and in Hungary too. Due to the relevant social and economic changes, countryside areas have important functions beyond agriculture.

In my paper, with the aim being thorough literature review, I examine the concept of territorial capital, which appeared a decade ago already in policy documents, but the scientific framework has been outlined in the recent past. My paper's logic as follows: first, I'll shed light on the way which lets us understand the essence of such a complex approach. So, in this part I review the processes of rural areas both in Hungary and in Europe. Later, I examine the presence of innovation systems in countryside what belong to the valorisation of endogenous development. Such way I can describe the Agricultural Innovation Systems (AIS), which today already have relevant literature. In the second logical unit of my work I highlight of complex approach of territorial capital.

Keywords: territorial capital, rural areas, agricultural innovation systems

The Importance of Social Capital in Economy, and its Role in the Social Construction of Innovations

Péter SAVANYA

The concept of „social embeddness” was summarized by Granovetter, based on the result of sociology and economics and network paradigms. Regional science underlines the role of social relations behind economic performance, transactions of business networks, and institutional background of innovation system.

The social capital is a possible answer for forming the network mechanisms of social-cultural space. Social networks can be identified as the appearing form of social capital, where the connections are based on values, norms, trust, information; social capital means the manifestation of mechanism behind cooperations and actions in society. As institutional background the social capital includes principles in economic and social interactions, such as fair competition, co-operative behavior in common actions, learning, knowledge diffusion, and forms the space for business transactions, creation of network-based resources, and shaping innovation processes.

Keywords: social capital, economic networks, innovation

The Role of Innovation in Competitiveness of City Regions

Sarolta Noémi HORVÁTH

Competition between cities and city regions is peculiar. Its basic goal is the increase of the total income of the given territory and thus the rise of social welfare. Taking into consideration different economic models, various assumptions emerge within regional studies too. Therefore, different conclusions appear with regard to the economic catching up of distinctly developed as well as having different conditions city regions. However, it has become self-evident nowadays that innovation potential of a given area significantly affects the competitiveness of city regions.

Through the examples of city regions, present study primarily discovers the main relationships of territorial competitiveness and territorial innovation from the viewpoint of endogenous development. The paper attempts to determine a possible set of indicators expressing territorial competitiveness. Those indicators are selected, which appear in the most of the international competitiveness analyses.

Keywords: *innovation, city region, competitiveness, development*

The Role of Dynamic Relational Capabilities and Loyalty in Inter-organisational Links

Erzsébet HETESI – Márton VILMÁNYI

The focus of our study is the relation of the business organisation to the management of networked relationship. In this paper, we study the effort of the global crisis on the refereeing of the relationship capability and organisational loyalty in inter-organisational context. In our study we review the literature background of the B2B loyalty and relationship capability. On basis of earlier research findings and our empirical experiences, we try to identify the factors of B2B loyalty and relationship management. Based on our results, we suggest, that the level of relationship management influences the level of loyalty. In our opinion the mechanisms of relationship management affect the perceived relationship quality and contribute to partner loyalty.

Keywords: *dynamic relational capability, relational management, trust, B2B loyalty, crisis*

The Importance of Trust in the B2B market on the Example of a Pharmaceutical Innovation

Beatrix LÁNYI

Innovation is one of crucial elements of company growth and competitiveness. In modern business life new market structures and branches may arise. There is no strict border-line between these new innovative market structures, as frontiers among competition and co-operation have blurred. Majority of innovations does not only origin from the research and development department of a company. As a consequence of company co-operations and interactions new networks with specific characteristics arise, so unique and particular resources become available to the members. During innovation activity - especially on B2B market - the influence of business partners has become much more intensive. This shared fruitful value creation is beneficial for both parties. Co-operation can only remain stable and long-lasting if trust is mutually expressed. Enduring business relationships mean safety, trust and certainty also from the point of view of resource allocation. All this encouraged me to analyse the importance of trust in my article. I examined the relevance of trust during innovation co-operations among pharmaceutical companies with production base, which can be considered as one subsegment of Hungary's most innovative branches.

Keywords: innovation, co-operation, pharmaceutical industry, trust

Effects of Management Orientations on Growth in Case of Austrian and Hungarian SMEs

Gergyel FARKAS – Éva MÁLOVICS

In our study we examined the relationship between corporate resource availability and growth moderated by the effects of entrepreneurial orientation and customer orientation. Our two sample consisted of Austrian and Hungarian SMEs which made an opportunity to compare the two countries. We used a questionnaire based on the model of Eggers et al. In case of the two countries the relationship between the resources and the customer orientation was the most obvious difference. In the Hungarian sample the availability of resources also related to higher customer orientation which is connected with short-term growth goals. In Austria the availability of resources has a relationship only with entrepreneur orientation. Only the entrepreneurial orientation is positively correlated with growth. Considering the

valuation of cultural dimensions in the GLOBE-study our findings were interpreted also in terms of cultural differences.

Keywords: management orientation, growth, culture

The Role of Technological Development / Innovation in Child Labour: Problem or Solution?

Bettina MARTUS

In our rapidly changing world innovations are necessary for companies if they want to be competitive. While corporations tend to carry out their R&D activities in a developed and dynamic environment, production activities often take place in developing countries. The demand for low cost factors of productions is so high among present market circumstances that many children have to work because of mass production. Does innovation contribute to child labor? Or is there an inverse relationship: can technological development help to eliminate child labor?

Present paper analyses the relationship between innovation and child labor. It concludes that because of the effects of globalization, innovation contributes to an increase in the rate of child workers. The main reason for that is that R&D activities are even more separated from production activities both in a spatial and in an organizational sense which increase the demand for low paid (child)workers.

Keywords: child labour, innovation, macroeconomic effects

Innovation and R&D in International Financial Reporting Standards

Zsuzsanna Ilona KOVÁCS

It is essential that general purpose financial statements give proper information on the economic entities' innovation capacity, which plays a fundamental role in the knowledge-based economy. However, international financial reporting standards leave a very narrow space for internally generated intangible assets on the balance sheet, except for the costs of development. Defining the innovation process as basic research and applied research (development) derives from the linear model of innovation.

Certain modifications of financial reporting standards shall be considered based on the critical review related to the linear model of innovation. As present regulations fail to give all relevant information on intangible property (including in-

novation capacity), the modification of the applied definitions and the recognition criteria could be a possible solution.

Keywords: international financial reporting standards, internally generated intangible assets, innovation

The Application of Corporate Controlling Methods in the Evaluation of State Performance.

József KÁRPÁTI

The performance of a “good” government should be examined in a very complex way. In my opinion this achievement can be reached first of all by the use of up-to-date controlling (management control) practices in public organizations. My article introduces the brief history of this idea in the 20th century then describes basic operational differences of the public and competitive sector. The article shows the elements of the “3E” model in public administration, emphasizing the importance of strategy creation and strategic planning in the controlling circle process. After the further description of the organizational controlling model for public institutions, on macro level I introduce a complex set of possible indicators and a framework for their usage in the overall judgment of state performance.

Keywords: public administration, controlling, „3E” model, strategic planning

The Law-Instruments of Technology and Knowledge Transfer

Márta GÖRÖG

There are two determinate agreements in the field of technology-transfer: license and assignment agreements. Focusing on law-instruments, the paper concludes that the license agreement is the basis of any other transfer-agreements, basis for example of the merchandising or franchise contracts. The know-how/trade secret is the most characteristic article of the technology-transfer and knowledge-transfer. Know-how and his/her definition sometimes can not so easy in practice interpret, it is provided in the new Civil Code as trade secret. In the paper are illustrated the changing rules of research agreement as well.

Keywords: trade secret, license agreement, assignment agreement