

2014/3

GAZDASÁG ÉS TÁRSADALOM | Journal of Economy & Society

GAZDASÁG & TÁRSADALOM

Journal of Economy & Society

A TARTALOMBÓL:

Czeplédy Tamás

Európa - A centrum - periféria kapcsolat kereskedelmi kérdései

Juhász Zita

Etikus befektetések, etikus bankok

Kiss János

Az innováció akadályozó tényezői Magyarországon

Egyed Krisztián

Versenyképességi modellek a turizmusban

Hegy-Kéri Ágnes

A barnamezők jelenlétének munkaerőpiaci hatása

2014/3



Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó
University of West Hungary Press
Sopron

Gazdaság & Társadalom

Journal of Economy & Society

Megjelenik évente négy alkalommal

Főszerkesztő / Editor: Prof. Dr. Székely Csaba DSc

Főszerkesztő helyettes / Deputy Editor: Prof. Dr. Kulcsár László CSc

Szerkesztőbizottság / Associate Editors:

Dr. Székely Csaba DSc, Dr. Fábián Attila PhD, Dr. Joób Márk PhD,
Dr. Kulcsár László Csc, Dr. Juhász Zita, PhD, Dr. Obádovics Csilla, PhD.

Szerkesztőségi titkár: Dr. Juhász Zita PhD

Nemzetközi tanácsadó testület / International Advisory Board:

Prof. David L. Brown PhD (Cornell University, USA), Dr. Csaba László DSc (Közép Európai Egyetem, Budapest), Dr. Rechnitzer János DSc (Széchenyi István Egyetem, Győr), Dr. Nigel Swain PhD (School of History, University of Liverpool, UK), Dr. Caleb Southworth PhD (Department of Sociology University of Oregon, USA), Dr. Szirmai Viktória DSc (MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont, Budapest), Dr. Irena Zavrl, Ph.D FH Burgerland, University of Applied Sciences.

Közlésre szánt kéziratok / Manuscripts: Kéziratokat kizárólag e-mailen fogadunk, nem őrünk meg, s nem küldünk vissza!

A kéziratok formai és szerkezeti követelményeit illetően lásd a folyóirat hátsó belső borítóját. / We accept APA style only.

A kéziratokat és a közléssel kapcsolatos kérdéseket a következő e-mail címre várjuk:
/ Send manuscripts and letters by e-mail only to: zjuhasz@tk.nyme.hu

A közlésre elfogadott kéziratok összes szerzői és egyéb joga a kiadóra száll.

/ Acceptance of material for publication presumes transfer of all copyrights to the Publisher.

A kéziratokat két független anonim bíráló értékeli. / Articles are refereed by anonym reviewers before publication.

Ismertetésre szánt könyveket az alábbi címre várjuk / Send books for review to:

Prof. Kulcsár László

Nyugat -magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Kar
Sopron Erzsébet. u. 9. 9400 Hungary

Web oldal / web page: <http://gt.nyme.hu>

Előfizetés:

Intézményeknek: 2800 Ft./év

Egyéni előfizetés: 1700 Ft./év

Példányonkénti ár: 700 Ft./dupla szám: 1400 Ft.

ISSN 0865 7823

Copyright © 2014 Nyugat – magyarországi Egyetem Kiadó

A KÉZIRATOK FORMAI ÉS SZERKEZETI KÖVETELMÉNYEI

1. Kéziratokat kizárólag elektronikus formában, e-mailen fogadunk.
2. A kéziratok Microsoft Word 2010, vagy 2003-2007 verzióval, vagy azokkal teljesen kompatibilis szövegszerkesztővel készüljenek
3. A képek, ábrák, térképek, táblázatok a mellékletben szerepelnek, a szövegben csak jelölni kell a körülbelüli helyüket. Pl. „A 18. táblázat körülbelül ide”.
4. **Színes ábrák és táblázatok nem alkalmazhatók**
5. Az alkalmazott betűtípus és méret: **Times New Roman 12. Sortávolság: 1,5.**
6. A formai és irodalmi hivatkozásoknál a kötelezően alkalmazott stílus az **APA**. Lásd részletesen pl.: <http://www2.liu.edu/cwis/cwp/library/workshop/citapa.htm>
7. A kéziratok terjedelme táblázatokkal, ábrákkal, stb. együtt nem haladhatja meg a 20 A4 oldalt (1,5 sortávolság, 12-es betűméret).
8. A cikkek **kötelező** szerkezete:
 - a. Cím, szerző(k) – név, intézmény, beosztás, az első szerző e-mail elérhetősége
 - b. Magyar nyelvű absztrakt (maximum 200 szó címmel együtt) és maximum 5 kulcsszó/**Kötelező**
 - c. Angol nyelvű absztrakt (maximum 200 szó címmel együtt) és maximum 5 kulcsszó/**Kötelező**
 - d. Bevezetés, célok
 - e. A téma felvezetése, a vonatkozó szakirodalom bemutatása, értékelése
 - f. Az alkalmazott módszerek (ha értelmezhető)
 - g. A téma tárgyalása/ Kutatási eredmények (ha értelmezhető)
 - h. Következtetések/Összefoglaló
 - i. Irodalomjegyzék (csak APA stílus)
9. A könyvismertetések terjedelme nem haladhatja meg az öt A4 oldalt (Times New Roman, 1,5 sortávolság). Az ismertetés címe és a szerző neve után szögletes zárójelben meg kell adni az ismertett könyv, kiadvány teljes bibliográfiai adatait.
10. A követelményekkel nem egyező kéziratokat a szerkesztőség visszaküldi.
11. A szerkesztő fenntartja a jogot a kézirat terjedelmi és minőségi változtatására.
12. Korábbi számok: <http://gt.nyme.hu>

MANUSCRIPT STYLE REQUIREMENTS

The Journal of Economy & Society (JES) is a quarterly publication of the University of West Hungary. It is designed to provide information and fresh perspectives on issues of importance to professional economists and social scientists and to all readers interested in policies affecting economy and society. The editors of The Journal of Economy & Society are looking for papers that inform our readers and engage them in discussion about issues of relevance to the disciplines of economics and social sciences. If you want to publish in JES you must accept the following writing style guidelines for submission.

1. Send manuscript by email to Zita Juhász (zjuhasz@tk.nyme.hu) only. Email attachments are acceptable.
2. We accept papers in English, German and Hungarian.
3. Manuscripts must be sent in Microsoft Word 2010, 2003- 2007 format, or in WordPerfect X3, X4 format.
4. Manuscripts including abstract, footnotes, references, and appendices should be Times New Roman 12, one and half spaced. Papers should be thoroughly checked for misspellings and grammatical errors, and should not exceed 20 pages (including tables, pictures, maps, figures).
5. Papers have to follow the next structure:
 - a. Title, completed with the name(s), host institute(s) and academic position(s) of the author(s) or authoress(es) and **one e-mail address** for further communication.
 - b. An abstract of not more than 200 words (see APA style).
 - c. Introduction, aims
 - d. Explaining the issue and relevant literature.
 - e. Methodology, data sources (if relevant)
 - f. Description, findings
 - g. Summary / Conclusions
 - h. References (**we accept APA style only**). See e. g. <http://www2.liu.edu/cwis/cwp/library/workshop/citapa.htm>
6. Brief footnotes are acceptable only.
7. Required tables, pictures, maps, figures should be enclosed and on separate sheets, following all references. Notify editors of appropriate position of tables, pictures, maps and figures within the text (e.g. **Table one about here**).
8. **We don't accept color tables, figures, charts, maps.**
9. References should be presented in alphabetical order. See **APA** style.
10. The editor reserves the right to edit all submissions for clarity and length.
11. Back issues: <http://gt.nyme.hu>

Gazdaság & Társadalom

6. ÉVFOLYAM

2014.

3. SZÁM

TARTALOM

Table of Contents and Abstracts in English: See page 83

A folyóirat megjelenését a Pallas Athéné Domus Scientiae Alapítvány,
a Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Karán megrendezett
„Makrogazdasági döntések – hálózati szinergiák” nemzetközi tudományos konferencia
támogatója finanszírozta.

TANULMÁNYOK

- Európa - A centrum - periféria kapcsolat kereskedelmi kérdései** 3
Czeglédy Tamás
- Etikus befektetések, etikus bankok** 25
Juhász Zita
- Versenyképességi modellek a turizmusban** 40
Egyed Krisztián
- Az innováció akadályozó tényezői Magyarországon** 53
Kiss János
- A barnamezők jelenlétének munkaerőpiaci hatása** 60
Hegy-Kéri Ágnes

KÖNYVISMERTETÉS

- A globalizációs paradoxon** 72
[Dani Rodrik: A globalizáció paradoxona. Demokrácia és a világgazdaság jövője. Corvina Kiadó. Budapest. 2014. ISBN: 978 963 13 6181 0. Eredeti cím: The Globalization Paradox. Democracy and the Future of the World Economy]
Nagy Balázs
- A Bibliát, ha nem későn olvassuk, a Korán is érthetőbb lesz.** 76
[Varga Norbert - A Biblia és a Korán politika- és gazdaságképe. Excit Kiadó, MARCZI Közösségi tér Kolozsvár. 2013. ISBN 978 973 7803 02 3. Budapesten 2014. március 13-án, a könyv bemutatóján elhangzott méltatás szövege.]
Duray Miklós

- Table of Contents/Abstracts** 83

Európa – A centrum-periféria kapcsolat kereskedelmi kérdései

Czeglédy Tamás¹ Ph.D egyetemi docens

Nyugat-Magyarországi Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar

ABSZTRAKT A centrum-periféria-félperiféria viszony történelmi okokra vezethető vissza. Az európai gazdaság motorjai kezdetben az ipari forradalomban élenjáró országok voltak. A két világháború és az az utáni újjáépítés megviselte, de össze is kovácsolta a nyugati országokat, felismerték azon érdekeiket, amelyek mentén az integráció lehetőséget adott a gazdasági fellendülésre és a modern fogyasztói társadalom kialakítására. A volt Szovjetunió érdekszférájába vont országok másfajta fejlődési utat jártak be, központosított és irracionális fejlesztési tervek mentén, melyek a 80-as évekre tarthatatlanná váltak. Nyilván ebben a fegyverkezési versenynek és a világpiaci árak emelkedésének is jelentős szerepe volt, de a forráshiányos torz gazdaságok mégis abban reménykedhettek, hogy a rendszerváltással bekövetkezett gazdaságpolitikai nyitás a gondokat orvosolni fogja, és a kapott támogatásokra alapozva egy gyors fejlődési utat bejárva a kereslet-kínálat alapú exportorientált gazdaságokban az árak növekedését a bérek növekedése behozza. KULCSSZAVAK Kereskedelem, centrum-periféria, fejlődés, jólét

Centrum-periféria probléma az Unióban

Bár már maga a terminológia használata sem egyértelműen helyes az Európai Unió országait vizsgálva, mégis az egyes országok jelentősen eltérő átlagos élet-színvonala, technológiai fejlettségi színvonala, a jövedelemtermelő képességek különbözősége, a közös döntéshozatalban való részvétel eltérő súlya, a hazai és a külföldi működőtőke eltérő aránya a gazdaságon belül – és ezt a felsorolást még sokáig lehetne folytatni –, azaz a fejlettségi összetevők különbözőségének hatásai miatt egyértelműen meg lehet különböztetni a centrum országokat a többi államtól.

A centrum-periféria státusz kialakulása természetesen nem a XX. századra vagy a közelmúltra tehető, hiszen azok az országok, akik földrajzi elhelyezkedésükből adódóan a földrajzi felfedezések utáni gyarmatosítás és a merkantilista kizsákmányolás haszonélvezői voltak. Néhány ország túllépett az improduktív kizsákmányoláson és kirabláson, mely csak rövid ideig szolgáltatott többletbevételt – és azt is csak az uralkodó osztálynak –, és a kereskedelem és tőkekihelyezés lehetőségét felismerve,

¹ czta@ktk.nyme.hu

kiépítette gyarmatbirodalmát, és hozzájárult a világméretű munkamegosztás kialakulásához. A gyarmatosításból kimaradt országok – habár a gyarmati erőszaknak nem voltak kitéve – nem léptek a fejlődés rohamos útjára, sem az ipari-, sem a nyerstermék-termelő folyamatokban nem vettek részt világszinten. Európa keleti, dél-keleti részén a több száz éves török hódoltság szintén nem engedte a fejlődést, és a földrajzi adottságokból is következően ez a térség leginkább nyersanyag-exportőrként, ill. mezőgazdasági termények szállítójaként vett részt az európai gazdaságban. Ez a lemaradás később a polgárosodás elterjedésével és az ipari forradalom vívmányainak átvételével csökkent, de tőkés termelési mód kialakulása, és ezzel a kapitalista világgazdaságba való integrálódás sokkal lassabb volt, mint a gyarmatbirodalmat fenntartó államoknál (Harmat, 2011 és Szentés 1999).

Wallerstein, Samir Amin, Myrdal, Balogh, Gunder Frank, stb. szerzők munkáit szintetizálva a centrum országokra magas jövedelem, magas hozzáadott értékű termelés, tőkekoncentráció és magas tőkeáramlási szint valamint magas technológiai színvonal és innovációs potenciál, illetve a társadalom spontán szervezettsége jellemző, nemzetközi szinten befolyásolják a különböző szervezetek munkáját, döntéseit. A perifériás országok ezzel szemben alacsony bérszínvonal és hozzáadott érték mellett jellemzően aktív bémunkát végeznek, a technológiai színvonaluk a befektetett működőtőkétől függ, a saját innovációs teljesítményük elenyésző és gyenge szakszervezetek valamint társadalmi szerveződétségek mellett a munkanélküliség csökkentése céljából gyakran bebetonozódnak az alacsony átlagos keresetűek csoportjába, mindemellett a nemzetközi döntéshozatalokban sem játszanak jelentős szerepet.

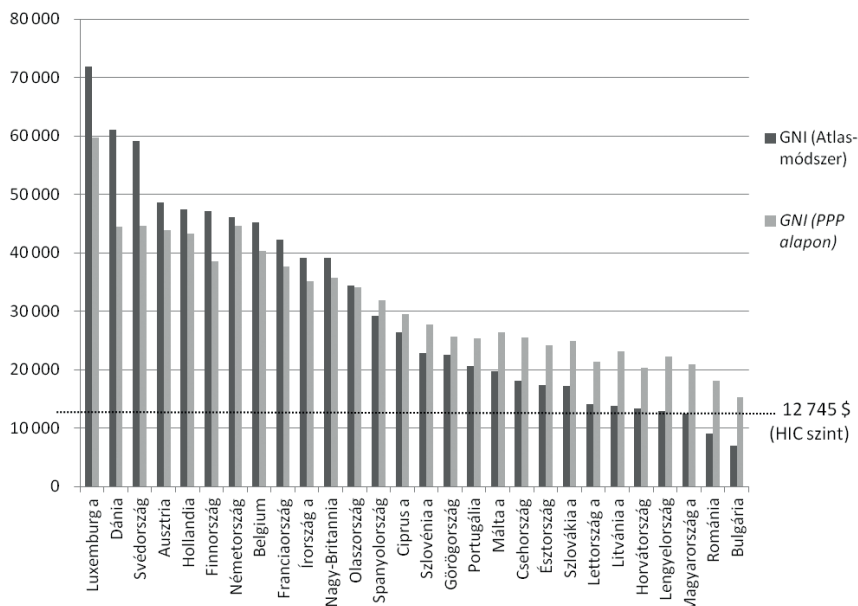
Még mindig a terminológiánál maradva, a 70-es évektől kezdődően bevett és használatos periféria megjelölés helyett az uniós országok esetében szerencsésebb a félperiféria (vagy félcentrum, esetleg alcentrum?) kifejezést használni, hiszen az Unió szegényebb országai világbanki statisztika szerint globális vizsgálat alapján a magas vagy felső-közepes jövedelmű országok közé tartoznak, szervesen integrálódott tagjai a világkereskedelemnek, világgazdaságnak, magas kereskedelmi volument tudhatnak magukénak.

Az általánosan megfogalmazott kategóriák (HIC, MIC, LIC²) szerint a rendszerváltó országok közül csupán Magyarország – visszaeső a magas jövedelmű országok közül (2012-es adat alapján becsülve) –, Románia és Bulgária tartozik a felső-közepes jövedelmű országcsoporthoz – annak is a legteteféhez –, a többi uniós gazdaság a világ élvonalához számít. Itt meg kell jegyezni, hogy a gazdasági válság ellenére a bekerülési küszöb a számítási módszer (Atlas-metódus³) szerint évről évre nőtt, 2008-ban 11 905, 2009-ben 12 125, 2010-ben 12 275, 2011-ben 12 475, 2012-ben 12 615 és 2013-ban 12 745 dollár egy főre eső bruttó nemzeti

2 high income country, middle income country (upper és lower middle-income countries), low income country

3 Forrás: <https://datahelpdesk.worldbank.org>

jövedelem (GNI) kellett az elitklubba kerüléshez (lásd 1. ábra) . (természetesen a vásárlóerő-paritáson számolt jövedelmek alapján az átmeneti országok jóval magasabb értékeket érnek el.)



1. ábra Egy főre eső nemzeti bruttó jövedelem a HIC kategóriához képest (US \$, 2012)

forrás: Világbank

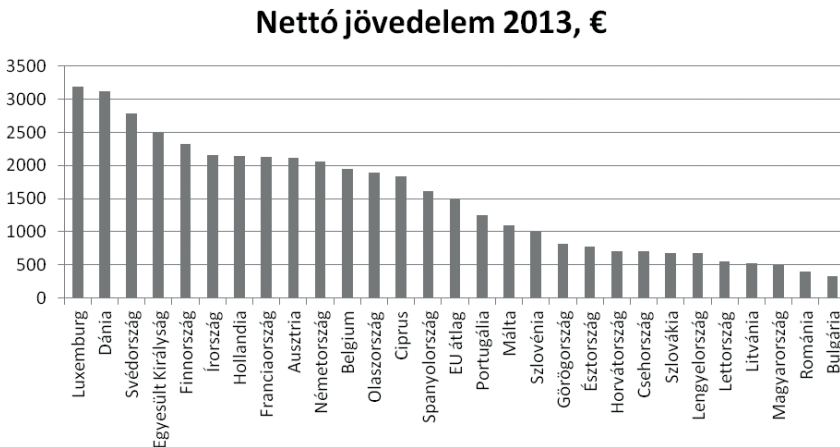
Azonban nyilvánvaló, hogy az egyes országok, országcsoportok között is óriási különbség van, melynek csökkentése nemcsak a kevésbé jómódú tagállamok feladata és érdeke, hanem a gazdagoké is. Míg korábban a mediterrán tagországok (valamint Írország) számítottak a gyengébb gazdasági teljesítményű államok közé, az ezredforduló utáni kibővülések természetesen ebben is változást hoztak. A konvergencia lehetősége az átmeneti társadalmakban reményt élesztett, hogy félperifériás helyzetükből kitörve, a fejlett és gazdag nyugati országok életszínvonalát belátható időn belül elérhetik. A csatlakozásra felkészülő átmeneti országok bátran és reménnyel telve bízták magukat a közös piac szabályrendszerére, szinte egyetlen követendő modellként alkalmazva az EGK és a nemzetközi szervezetek által ajánlott intézkedéscsomagot. A tranzíciós válság⁴ rámutatott arra, hogy a liberalizált piactudásba vetett vakhit nem feltétlenül vezet gyors sikerre, és

⁴ A rendszerváltás utáni gazdasági visszaesés, mely leginkább a kapitalista gazdálkodásra áttérő – korábban puha költségvetési korláttal működő – vállalatok versenyhelyezethez való alkalmazkodásra képtelenségét jelentette – szociális, gazdasági és politikai következményekkel.

a konvergencia lelassulása majd az elvárt ütemtől való elmaradása indukálta a különböző gazdaságpolitikák markáns megjelenését.

Az Európai Unióhoz való csatlakozás előtti és utáni konvergencia lehetősége által megnyitott utak eltértek a világgazdaságban addig tapasztalt és látott más felzárkózási modellektől. A délkelet-ázsiai felzárkózási folyamat más keretek közt folyt, a szabadversenyos kapitalizmus kiépülése és az áruáramlás előtti akadályok lebontása az országok egyedi érdekeinek és felkészültségének megfelelően történt (Benczes 2003), míg a latinamerikai, afrikai felzárkózási kísérletek egyedi jegyeket mutattak. Az elméleti közgazdaságtan – Perroux, Furtado, Balogh, Myrdal, stb. – rámutat arra, hogy maga a kereskedelem szabaddá válása és piaci viszonyok közti nemzetközi érvényesülése az elmaradott országokra nézve hátrányos és kedvezőtlen hatásokkal járhat, és amennyiben a mechanizmusokat nem sikerül a világgazdaság szintjén szabályozni – WTO által vagy global governance kísérletek során – akkor az fokozódó egyenlőtlenségeket szül (Farkas 2003, Czeglédy 2011).

Ha a centrumhoz tartozás további jellemzőit vizsgáljuk, észrevehetjük, hogy az Unióhoz való csatlakozás nem hozta meg azt a konvergenciát a közép-kelet európai és déli országoknak, ami alapján a félperifériás helyzetből a centrumba kerülhetnének. A nettó átlagos jövedelmek közti különbség a meglévő árszínvonalbeli eltérések mellett is egy visszafordíthatatlan migrációs folyamatot indukál, melynek haszonélvezői a magas jövedelmű országok tőketulajdonosai.

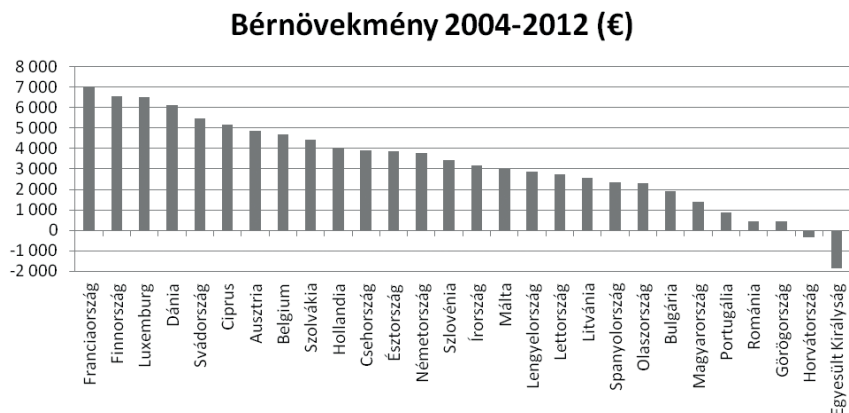


2. ábra Egy főre jutó átlagos nominális jövedelem 2013.

Forrás: Eurostat

A jövedelmi mutatók változásában ugyan egy lassú növekedés figyelhető meg, de a fent említett és ábrázolt magas jövedelmű országok növekedési potenciálja

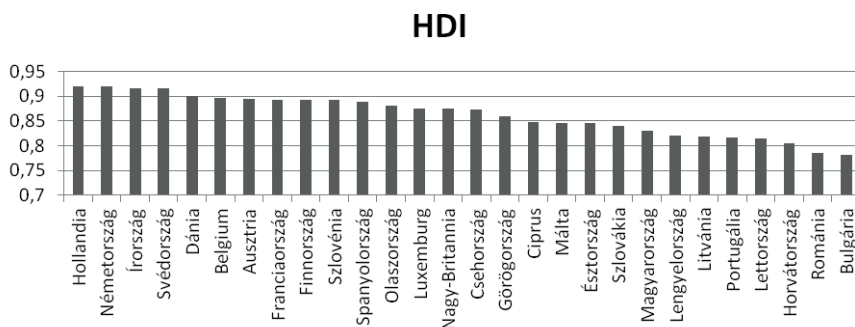
nagyobb volt, abszolút értékben nőtt a szakadék a felső kategóriába tartozó országok és a később csatlakozottak között.



3. ábra Nominális bérvnövekmény, €, 2005-2012

Forrás: Pordata saját szerkesztés

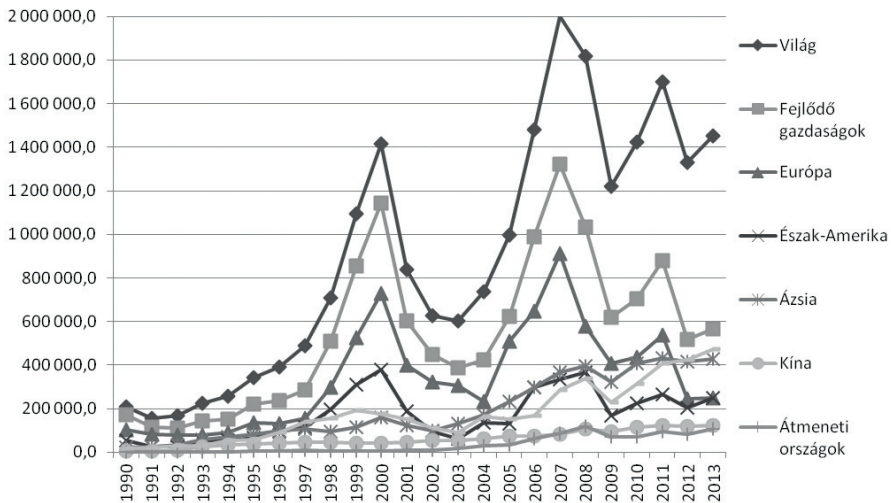
Nemzetközi szakirodalomban a jólét vizsgálatához elengedhetetlen az emberi fejlettségi indexek összehasonlítása, mely egy összetettebb mutató, mint a csupasz jövedelmi vagy termelési jelzőszámok. Az emberi fejlettségi index tartalmazza a születéskor várható élettartamot, az írástudás szintjét, és a vásárlóerő paritáson számított jövedelmet. Ezen mutatók súlyozása a metodika fejlődésével és a kritikai észrevételek beépítésével változott, de mindenképpen többet mond, mint az előbb említettek. Az európai országok a világrangsorban a legfelső kategóriába kerültek, a 0-tól 1-ig számolt skála 0,8 érték feletti sávjában található Románia és Bulgária kivételével az összes uniós ország. Kiugró értékeket Németország, Írország, a Benelux-országok és Svédország érnek el, de Ausztria, Dánia, Finnország és Franciaország is megközelíti a 0,9-es szintet.



4. ábra Emberi fejlettség index, 2013

Forrás: UNDP

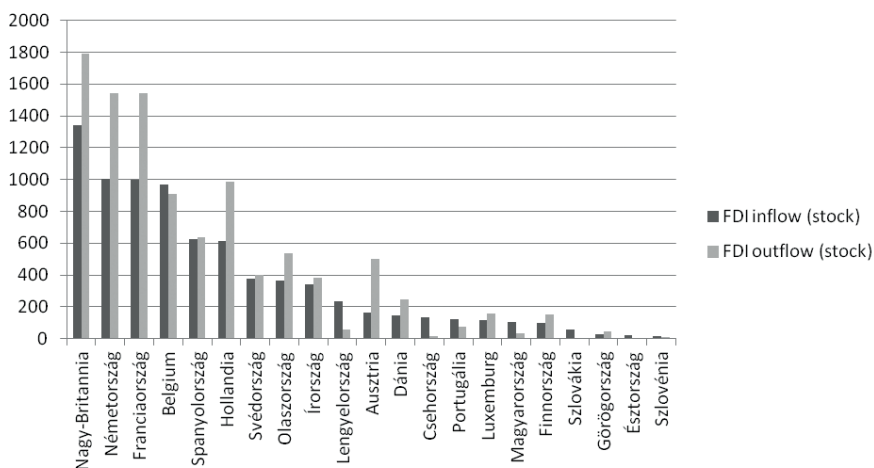
A centrum országok további jellemzője a működőtőke-áramlásban való aktív részvétel, leginkább a finanszírozói oldalon. A tőkeallokációs folyamatok a második világháború óta a kapitalista modellt követő országokban sokkal jelentősebben megjelentek, mint a KGST országaiban. A működőtőke-áramlás felgyorsulását igazán a kilencvenes évektől figyelhetjük meg, különösen az újonnan iparosodott országok váltak vonzó befektetési területté, de az Amerikai Egyesült Államok és Európa vezető országai közötti folyamatok továbbra is jelentős részt tettek ki az áramlásból (lásd 5. ábra, UNCTAD, World Investment Report 2014). A működőtőke kihelyezésének akadályai elhárultak a rendszerváltást követően, és a piaci lehetőségeket felismerve a volt szocialista országok átalakulását segítve és kihasználva megjelentek a befektetők⁵. A befektetések formailag igen színes palettán helyezkednek el, a privatizációtól a zöld- és barnamezős beruházásokon keresztül a felvásárlásokig és a közös cégek alapításáig találkozhatunk velük.



5. ábra Működőtőke-áramlás 1990-2013 (millió US\$)

Forrás: UNCTAD, saját szerkesztés

5 A vegyes vállalatok alapítására már a rendszerváltás előtt is volt lehetőség, jöllehet, ez nem volt jelentős.



6. ábra A be- és kiáramló működőtőke állomány az OECD országokban (millió US\$, 2004-2013)

Forrás: OECD, saját szerkesztés

A legnagyobb befektetők természetesen egymás országaiba is kölcsönösen befektetnek, a perifériás, félperifériás országok investíciós képessége minimális, ez mind világ-, mind európai szinten megfigyelhető.

A kereskedelem fejlődéshez való hozzájárulása

A két világháború közötti időszakban az európai országok és a világgazdaság többi jelentős szereplője is protekcionista gazdálkodást folytatott, mely a külkereskedelem visszaeséséhez és a befelé forduláshoz vezetett. A technológiai fejlődés és a második világháborút követően létrehozott világgazdasági struktúra – a Bretton Woods-i rendszer – a vámok leépítésén keresztül lehetőséget jelentett a kereskedelem kibontakozásához. A Közös Piac alapítói a hetvenes évek elejéig megduplázták a GDP arányos egymás közti kereskedelmüket, ez a külkereskedelmi bővülésüknek mintegy 85%-át tette ki, azaz az integrálódás és az akadályok lebontása a gazdasági bővülés egyik legfontosabb hajtóereje lett. (Moldicz, 2012)

Az egységes piac az Európai Unió egyik legalapvetőbb rendszere, a belső szabadkereskedelem működtetése az integráció egyik legfontosabb célkitűzése és eredménye. Az integrációelmélet a belső vámhatárok lebontását, az akadályok megszüntetését negatív integrációnak hívja (Tinbergen 1962), az ezt kiegészítő – mesterségesen létrehozott – intézmények, programok és politikák a pozitív integráció elemei. A vámunió és a közös vámtarifai szabályozási pontjai együtt jelentik az uniós kereskedelempolitika rendszerét, amely nemcsak az európai

kereskedelemben jelent meghatározó gazdasági struktúrát, hanem a második világháború utáni világgazdasági folyamatok egyik legjelentősebb együttműködő berendezkedése. Míg egyes politikák figyelembe veszik, hogy a társadalmi és gazdasági fejlettség nem homogén – ilyen például a közlekedési politika –, vagy más politikák területi különbségeket vesznek figyelembe, addig az egységes piac vagy a kereskedelem egységes politikaként valósul meg minden tagország számára.

A szabadkereskedelem hozzájárulhat a munkahelyteremtéshez, a versenyképesség, a termelés és a gazdaság növekedéséhez is, mely az Európa 2020 stratégia⁶ megvalósításához nélkülözhetetlen.

Azonban hiba lenne azt hinni, hogy a nemzetközi kereskedelem működése egyértelműen előnyös a világgazdaság összes szereplőjének. A nemzetközi csere egyenlőtlensége által kiváltott problémákra mutatott rá már a hetvenes években Wallerstein és Emmanuel, megjelölve a centrumot mint a romló cse-rearányok haszonélvezőjét és a modern világgazdaság kialakulásának alapvető kísérő jelenségét. (Wallerstein 1974, Emmanuel 1972) Itt kell megjegyezni, hogy Emmanuel az egyenlőtlen csere felszámolását a kereskedelem korlátozásával és a bérek exportszektorban történő jelentős emelésével látja elérhetőnek, viszont ez a folyamat a fejlődő országoknak a fejlett világtól való lekapcsolódását, gazdasági elszigetelődését vonja maga után (Szentés, 2011).

Nyilván a komparatív előnyök kihasználása és az alternatív termelési és értékesítési lehetőségek hiánya együttesen a külkereskedelmi teljesítmény növelésére ösztökélik a felzárkózásban lévő országokat (Krugman 2011). A termelékenységi és versenyképességi különbségek viszont gyakran nem mérséklődnek olyan ütemben, mint ahogy a szereplők azt kívánatosnak tartanák, ráadásul a szabadkereskedelem az árak kiegyenlítődéset felgyorsítja, így a kizárólag exportvezérelt gazdasági növekedésben bízóknak számíthatnak gyors sikerre. A világgazdaságban korábban már tapasztalt importhelyettesítésre koncentrááló gazdaságpolitika (lásd pl. a NIC országok) európai szinten nem jelenthet megoldást, ennek többek közt gátja a nyersanyagok szűkös mivolta és a tőkeallokáció centrumországokhoz kötődése is.

A gyakran megvalósuló bérmunka ügylet vagy az alacsonyabb hozzáadott értéket létrehozó, munkaintenzív munkaszakaszok alacsonyabb bérköltségű országokba telepítése jellemzően a gazdagabb és szegényebb országok közötti kereskedelmi, munkamegosztási kapcsolatot hozza létre: a fejlett gazdaságnak szüksége van a magas technológiai színvonalú és tőkeigényes végtermékéhez a kevésbé fejlett ország relatíve olcsóbb munkaerejére. A globalizálódó világgazdaságban egyre fokozottabb mértékben valósul meg a munkamegosztás ezen

6 a stratégia összetevői: *intelligens növekedés*, amely a magas szintű ismeretek átadásán és az innováción alapul; *fenntartható növekedés*, amely kitér célként a környezet megővését, hatékonyabban használja ki a rendelkezésre álló erőforrásokat és ezáltal versenyképesebb gazdálkodáshoz vezet; *inkluzív növekedés*, amelynek célja a foglalkoztatási szint, a társadalmi és területi kohézió növelése

formája. Mind versenyképességi, mind profit szempontokból a fejlettebb országok, ahol jellemzően magas a bérszínvonal és csökken a profit, a munkaintenzív termelési folyamatokat növekvő mértékben az alacsony munkaköltségű országokba exportálják, s az rendszerváltást követően a közép-kelet-európai országokba is célországokká váltak (Dicken, 2014).

A világszintű tendencia azt mutatja, hogy azokra az iparágakra – ruházati-, cipő- és textilipar, valamint a gépgyártás és az elektronika tartozik ide – jellemző a bérmunka vagy a külföldi, olcsóbb munkaerőt alkalmazó vállalat alapítása (esetleg közös vállalkozás alapítása vagy privatizáció útján történő terjeszkedés), ahol a termeléstől elhatárolhatók a költségek jelentős részét jelentő munkaintenzív termelési szakaszok (Antalóczy-Sass, 1998).

Exportorientáltság, exportbázis-elmélet mint növekedési modell

Ha az importhelyettesítés nem járható út, akkor logikus választásnak tűnhet az exportorientált gazdaságpolitika előtérbe kerülése, amely a nyitott, feltörekvő gazdaságoknak közvetlen és közvetett pozitív hatásokat hozhat. A folyó fizetési mérleg többlete hozzájárulhat a termeléshez és fogyasztáshoz szükséges behozatal fedezetének biztosításához, megkönnyítheti az államadósság visszafizetését és pénzügyi konstrukciókon keresztül a gazdaság finanszírozását is elősegítheti. Nyilvánvalóan ez a mechanizmus csak akkor működik, ha a gazdaság nyitott és rugalmas, hiszen a termelés növelése a mindenkori kereslettől függ, ami a gyorsan változó világgazdaságban az adaptációs és alkalmazkodó képességet igényel. Kérdéses azonban, hogy a növekvő export együtt jár-e a reáljövedelem növekedésével, vagy a tőketulajdonosok a hasznukat valamilyen módszerrel repatriálják – ez gyakran transzferárazással történik (Lakatos Zs. 2014) – és a számszerűen növekedő gazdaság esetleg romló és torz belső cserearányok mellett nem megfelelő, avagy rugalmatlan termelési szerkezetet eredményezve nem járul hozzá a társadalmi jólét növekedéséhez.

A relatíve tökeszegény országok exportorientált gazdaságpolitikája éppen emiatt a logika miatt üthet vissza, azaz a kiszolgáltatottság a külföldi működőtőke-beáramlással szemben a hazai adóteherviselés és az aránytalan foglalkoztatási és jövedelmi struktúra a belső fogyasztás erőtlenségét eredményezheti. Ha az előállított termék nem válik szerves részévé a hazai fogyasztási palettának, akkor a termelési előnyök kihasználása szinte a befektetés egyetlen motivációja, ami a fent említett jóléti növekedés elmaradását eredményezi.

Ha az exportorientáltság együtt jár a romló külgazdasági egyenleggel – ilyen eset gyakran előfordulhat, ha nyersanyag- és energiaigényes az exportra termelés egy ezekben a tényezőikben szegény országban –, az szintén gátolhatja a jólét növekedését – még javuló statisztikák mellett is.

A külgazdasági egyensúly javításához, a többlet növeléséhez a viszonylagosan alulértékelt fizetőeszközzel illetve alacsonyabb hazai árakkal közvetve szintén hozzá lehet járulni. Az Unió országai közül 2012-ben, vásárlóerő-paritáson számolva (lásd korábban 1. ábra) Spanyolország, Lengyelország, Görögország, Portugália, Csehország, Románia, Magyarország, Szlovákia, Horvátország, Bulgária, Szlovénia, Litvánia, Lettország, Észtország, Ciprus és Málta mutat fel magasabb egy főre jutó GDP-t, mint a nominális érték, a többi ország fordított helyzetben van (a gyengébb termelékenység miatti alulértékelést Balassa-Samuelson-hatásként ismerjük). Ez a folyamat nem zárja ki azonban, hogy a felülértékelt valutájú vagy a nominálisnál alacsonyabb vásárlóerő-paritáson számított összterméket előállító ország pozitív külkereskedelmi mérleget tudjon felmutatni, elég, ha csak Hong-Kong esetét említjük (Erdős 2011). Maga az exportorientált gazdaságpolitika akkor lehet sikeres stratégia, ha a gazdaság szereplői a célpiacok bővítését mind a belső és a külső értékesítési lehetőségek kihasználásával teszik. Egy integrációban azonban mérleget kell vonni a belső kereskedelem szereplői között is, hiszen az intraeurópai kereskedelem egyes résztvevőinél keletkező többlet szükségesképpen a többi ország importoldalát terheli meg⁷.

Az exportbázis-elmélet (North, 1955) kimondja, hogy a kivitel ágazatai hozzá a legtöbb jövedelmet az adott régióba, és ezáltal bővílhet a termelés és más ágazatok is letelepedhetnek az adott területen. A jövedelmek koncentrációja és újratermelődési képessége jelenthet egy pozitív hozadékú körforgást, amely újabb munkahelyek létrehozásával a foglalkoztatás bővüléséhez járulhat hozzá. A keletkező többletjövedelmek keresletet indukálnak, és a termelés szükségszerűen nőni fog. A modell felhasználja Keynes multiplikátor elméletét, melyben a beruházási multiplikátor azt mutatja meg, hogy egységnyi beruházás milyen mértékű jövedelem-növekedést indukál. A modell fontosnak tartja a cserearányok szem előtt

7 A külgazdasági teljesítmény nagyban függ az export- és az importstruktúra hatékonyságától, melynek pozitív változása kényszer volt a rendszerváltó országok számára. A kiviteli és behozatali szerkezetben bekövetkező változásokat a Lawrence-index méri, mely 0-tól 1-ig vehet fel értékeket, attól függően, hogy jelentős változás (közelebb az 1-hez) vagy beállt, kialakult struktúra (közelebb a nullához) mellett kapcsolódik a globális kereskedelembe egy ország. Az index számítási módja (exportra kifejezve):

$$L = \sum_i \left| \frac{x_{ij}^t}{\sum_i x_{ij}^t} - \frac{x_{ij}^0}{\sum_i x_{ij}^0} \right|$$

ahol x_{ij} az i . termék j országbeli exportértéke; t a tárgyidőszak, 0 a bázisidőszak jelzése. A Lawrence-index alkalmas az adott időszak export-és importszerkezet hasonlóságának bemutatására.

Az ezredforduló óta ez a jelzőszám a közép-kelet európai országoknál szinte alig mutat változást, így csak arra lehet bizonyíték, hogy végbement a világgazdasági és európai gazdasági reintegrációjuk. Ez jobbra a külföldi működőtőke-beáramlás által biztosított és diktált technológiai modernizáció mentén történt, így az index nem szolgál ahhoz adalékkal, hogy a gazdaságpolitikai döntések mennyiben hatottak a külkereskedelem struktúrájának megváltozásához.

tartását, azaz, hogy a kiáramló és beérkező jövedelmek milyen árak és értékek mellett alakulnak ki⁸.

Persze, itt meg kell jegyezni, hogy ez a modell nem veszi figyelembe a belső hatásokat, a fogyasztási szokások gyors változásait, valamint a torzítók hatásokat, például az állami beruházások, támogatási rendszerek szerepét a gazdaságban. Az árfolyamok szerepe szintén jelentős a külkereskedelemben, a modell ezzel nem számol, de rámutat arra, hogy a magasabb átlagbérű ágazatok multiplikátor hatása nagy valószínűséggel magasabb.

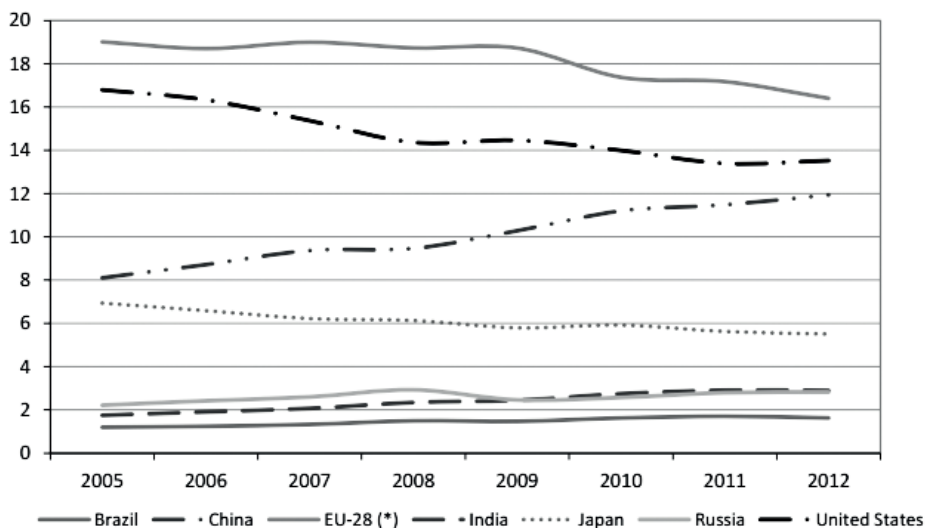
Uniós kereskedelempolitika a centrum szolgálatában

A folyamatosan változó világgazdasági helyzetre való reagálásként és a kereskedelem gazdaságbővítő hatásának kihasználására az Európai Unió 1970-ben életbe léptette a közös kereskedelempolitikát. Ez azt jelentette, hogy a tagállamok közti szabadkereskedelem – néhány termék (pl. ABC-termékek, hadiipari termékek) kivételével megvalósult, a vámokat lebontották, és a harmadik országokkal szemben közös és egységes tarifarendszert alkalmaznak. Így a külkereskedelemmel kapcsolatos döntések nemzeti szintről átkerültek az uniós döntéshozatal és végrehajtás szintjére. A feltételek egységesülése leegyszerűsíti a kereskedelmi kapcsolatok működtetését, a közös vámtarifa használata hozzájárul a kereskedelem gazdaságbővítő hatásához.

Az Unióhoz a 2004-es kibővítéssel és az azután csatlakozott országok mind kötelezően átvették a közösség vámrövidítéseit, és ez nyilvánvalóan változásokat hozott a vámtételekben. Az Unió a legmagasabb védelemben az agrártermékeket, ipari termékeket, vegyi anyagokat részesíti, az átlagos vámszint kb. 4,5%. Természetesen a közös fellépés a WTO fórumain is erős mandátumot és érdekérvényesítő képességet jelent. A legtöbb panasz a kínai termékek támogatott ára miatt kerül a Kereskedelmi Világszervezet Vitarendezési Bizottsága elé.

Habár az EU a mintegy 505 milliós lakosságával a világ népességének csak kb. 7%-át teszi ki, mégis az egy főre eső 25 700 eurónyi GDP-jével a világ legnagyobb gazdasága. A világkereskedelemből masszív 16,4%-al részesedik, bár ez az érték már egy csökkenő tendencia eredménye (lásd 7. ábra).

8 $Y = Y_x + Y_L - Y_i$; $Y_L = Y_x(1/(1-c+q)-1)$; $Y_R = Y_x(1/(1-c+q)) = Y_x * m$, ahol: Y = régió összjövedelme, Y_x = régió exportbevétele, X_i = régió importjának értéke, Y_L = helyi bevétel, c = marginális fogyasztási hányados, q = marginális import hányados. (Forrás: Kocziszky et al. 2011)



7. ábra Részesevés a világkereskelemből (árúk és szolgáltatások, %)

Forrás: trade.ec.europa.eu

Felmerül a kérdés, hogy mely országok részesevésnek leginkább e jelentős kereskelemből – amely a 2009-es válság kezdete utáni visszaesést viszonylag gyorsan kiheverte – annál is inkább, mert 2013-ban az Európai Unió az előbbi évek külkereskelemi deficitjei után mintegy 55 Mrd EUR pozitívumot ért el?

1. táblázat Az EU a világkereskelemben

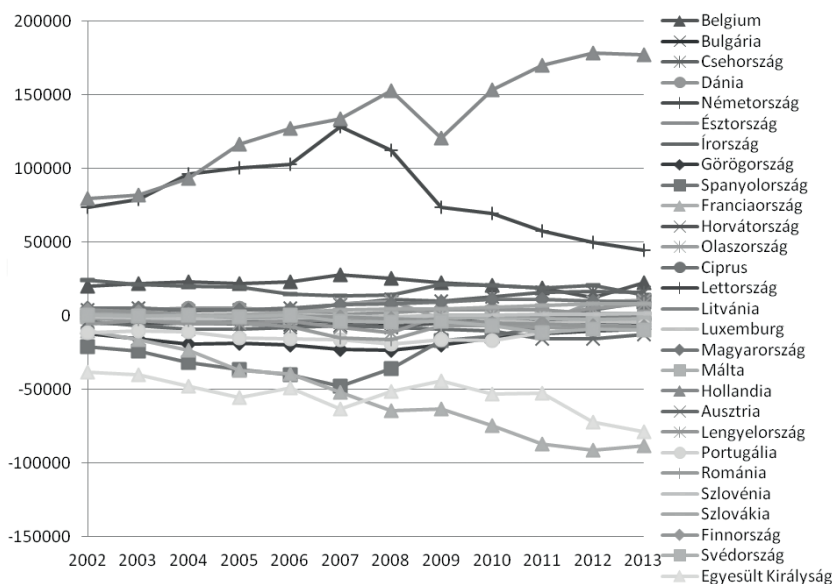
	Import		Export		Egyenleg (Millió EUR)
	érték (Millió EUR)	változás %	érték (Millió EUR)	változás %	
2003	934 974		861 923		-73 051
2004	1 027 392	9,88	945 185	9,66	-82 207
2005	1 183 933	15,23	1 049 473	11,03	-134 460
2006	1 364 607	15,26	1 152 360	9,8	-212 247
2007	1 446 810	6,02	1 234 321	7,11	-212 489
2008	1 585 231	9,56	1 309 147	6,06	-276 084
2009	1 235 636	-22,06	1 093 961	-16,44	-141 675
2010	1 529 387	23,77	1 353 196	23,69	-176 191
2011	1 724 963	12,78	1 554 180	14,85	-170 783
2012	1 795 886	4,11	1 684 222	8,36	-111 664
2013	1 682 592	-6,31	1 737 961	3,19	55 369

Forrás: trade.ec.europa.eu

Az Unió belüli kereskedelem hatásai

Részleteiben vizsgálva az Unió teljesítményét már egyértelműen kiviláglik, hogy néhány ország gazdaságpolitikájában a kereskedelem hangsúlyosabb szerepet kap, vagy sikeresebb, mint másokéban. Az európai belkereskedelem⁹ számadatai alapján egészen könnyen kimutatható, hogy mely országok az Unió belüli vámentesség legnagyobb haszonélvezői.

Németország, Hollandia és Írország mutatja fel a legnagyobb exporttöbbletet (200/55/36 Mrd EUR forrás: Eurostat,2013), ezen belül a belkereskedelem jelentős haszonélvezői is. Az utcahosszal győztes Németország mind gazdasági erejét kihasználva, mind gazdaságpolitikai törekvéseit tekintve az exportorientált modellt követi. A gazdaságdiplomáciai ereje rögtön megmutatkozott, amikor a válságra való válaszul a részlegesen befelé forduló, belső kereslet-élénkítésben hívó Egyesült Államok elnöke az elhíresült „buy American – vásárolj amerikai terméket” mondatát tartalmazó beszédét megtartotta. A német kancellár rögtön hivatkozott a WTO protekcionizmust tiltó szabályozására és a szabadkereskedelmet gátló tényezők romboló következményeire, melynek hatására az USA e szabályok tiszteletben tartásának fontosságát – legalábbis a nyilvánosság felé – hangsúlyozta (Spiegel Online 2009).



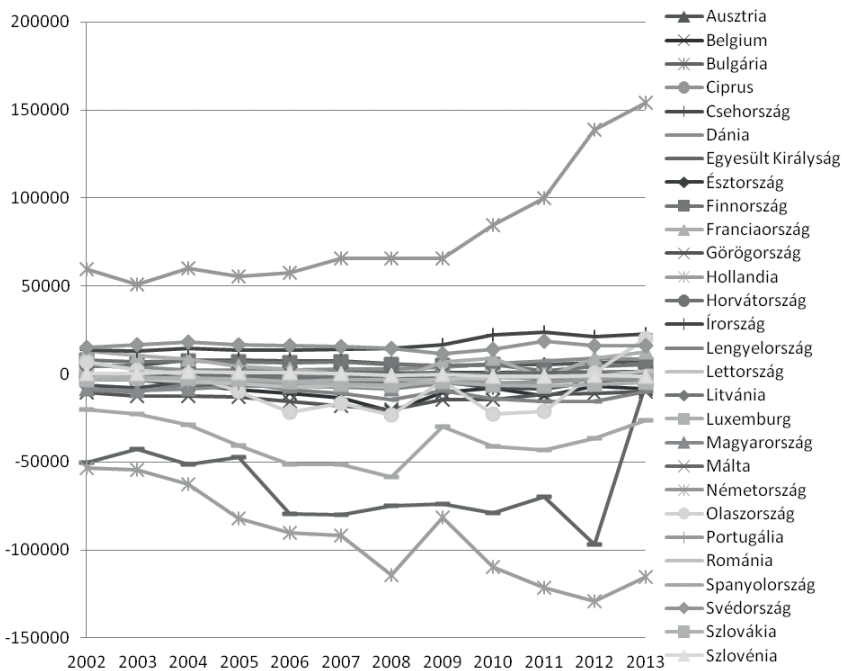
8. ábra Tagországonkénti intra-EU kereskedelmi egyenleg (millió EUR)

Forrás: Eustat, saját szerkesztés

⁹ A vámhatárok lebontása de facto a hatvanas évek végére megtörtént, onnantól kezdve a vámunió belüli kereskedelem belkereskedelemnek számít, mivel – néhány kivételtől eltekintve – az áruk szabad áramlása a tagországok között megvalósult.

Mégis a német folyó fizetési mérleg masszív többlete – Európán belül és kívül (lásd 12-13. ábra) nemcsak a másolandó példa lehetőségét veti fel, hanem a pénzáramlás káros hatásaira is felhívja a figyelmet. Ha az egyes országok tendenciózan küzdenek a költségvetés hiányával és a behozatali többlettel – kialakulhat az ikerdeficit minden káros hatásával –, és ezzel szemben néhány ország szintén hosszabb távon pozitív mérleget tud felmutatni, akkor nagyon könnyen kialakulhat egy eladósodási folyamat és következetesképpen a másik oldalon a felhalmozódás indulhat meg. Az így működő áramlásokra példaként szolgálhat az Európai Unió egyes országainak eladósodási folyamata szemben a centrum országok – és kiemelten Németország – folyamatos és növekvő exporttöbblet-bevételeivel.

Felmerül a kérdés, hogy az akadályok nélküli uniós belkereskedelem nem kényszeríti-e ki a versenyképesség növelését a kereskedelmi deficittel küzdő országoktól? A közös fizetőeszköz nemcsak az árak közvetlen összehasonlítását teszi lehetővé, hanem a szabad munkaerő-áramlásán keresztül a bérekét is. Az ezredforduló körüli német válság kezelésének módszere eredményezte a gazdaság exportorientáltságának kikényszerítését, majd e fejlődési útvonal öngerjesztő hatásaként a német kivitel versenyképes maradt. A belső kereslet visszafogása és a márkához képest gyengébb euró exportösztönző hatása a megtakarítások növekedéséhez és a belső fogyasztást kiszolgáló beruházások visszaeséséhez vezetett.



9. ábra Tagországonkénti extra-EU kereskedelmi egyenleg (millió EUR)

Forrás: Eustat, saját szerkesztés

A német termékek megbízható minősége, az uniós közbeszerzési szabályok kiterjesztése mind a kiskereskedőknél, mind a nagyberuházásoknál általánossá tette a „Made in Germany” jelenlétét az uniós piacon. Egyes óriásberuházásoknál¹⁰ a kormányzati szinten felmerülő korrupciós ügyek miatt kérdőjeleződik meg a tiszta verseny, amelynek haszonélvezői szintén német kivitelezők.

2. táblázat A német külkereskedelmi egyenleg az EU országaival, 2013

Partnerország	Export (M EUR)	Import (M EUR)	Egyenleg (M EUR)
Hollandia	70 956 127	89 180 585	-18 224 458
Írország	5 348 997	8 976 355	-3 627 358
Magyarország	17 471 361	19 491 905	-2 020 544
Csehország	31 054 076	33 033 924	-1 979 848
Szlovákia	10 655 978	12 260 444	-1 604 466
Szlovénia	4 092 330	4 616 266	-523 936
Málta	357 781	484 083	-126 302
Bulgária	2 648 386	2 717 533	-69 147
Románia	9 623 660	9 187 503	436 157
Litvánia	2 469 602	1 740 136	729 466
Ciprus	864 956	118 714	746 242
Lettország	1 428 227	637 590	790 637
Horvátország	2 049 285	904 471	1 144 814
Észtország	1 682 122	499 566	1 182 556
Portugália	6 359 686	5 119 937	1 239 749
Finnország	8 167 222	6 088 146	2 079 076
Luxemburg	5 569 360	3 039 769	2 529 591
Görögország	4 726 976	1 778 922	2 948 054
Belgium	42 404 527	38 985 016	3 419 511
Dánia	15 761 328	11 516 098	4 245 230
Olaszország	53 192 723	47 144 233	6 048 490
Svédország	20 636 105	13 979 441	6 656 664
Spanyolország	31 331 106	23 673 712	7 657 394
Lengyelország	47 323 080	35 890 914	11 432 166
Ausztria	56 207 920	36 762 356	19 445 564
Nagy-Britannia	75 641 615	42 486 824	33 154 791
Franciaország	100 178 232	64 064 084	36 114 148

Forrás: Statistisches Bundesamt

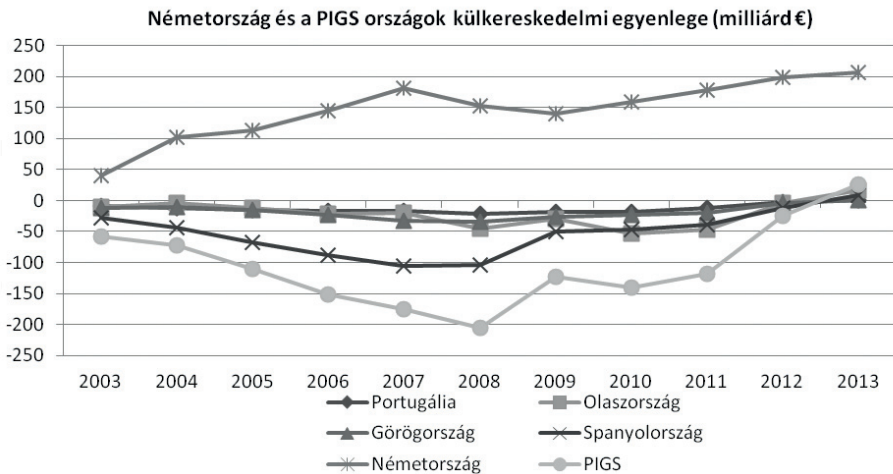
¹⁰ pl. a görög hadügyi beruházásoknál a mintegy 2 milliárd eurós nagybeszerzést is német exportőr nyerte el, az ügyet bírósági döntések és letartóztatások követték

Talán szembetűnőnek mondható az adat, amely Németország és a dél-európai országok külkereskedelmi egyenlegét mutatja. Míg 2001-ben Németország nem rendelkezett deficittel, a PIGS¹¹ országok már jelentős mínuszban voltak, és ez a 2003-tól szinte szinkronban változott. A kumulált be- és kiáramló tételek rámutatnak a perifériás országok passzív helyzetére, sőt Németország kedvező pozíciója erős korrelációt mutat ezzel az adattal – legalábbis 2004-től 2010-ig, de utána is erős a német szívóhatás.

3. táblázat Kumulált külkereskedelmi egyenleg (milliárd €)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Németország	142,9	255,5	400,2	581,1	734,7	875,4	1034,7	1213,1	1411,7	1617,7
PIGS	-130,3	-240,4	-392	-566,9	-773	-896,7	-1037,1	-1156	-1180,1	-1154

Forrás: Eurostat, saját számítás



10. ábra Németország és a PIGS országok külkereskedelmi egyenlege

Forrás: Eurostat

Itt kell megjegyezni, hogy a demográfiai változások persze a centrumországokat sem kerülik el, az egyre kevesebb aktív korú és a visszafogott bérikiáramlás által sújtott bérből és fizetésből élők nem fogyasztanak annyit, mint az a belső kereslet növekedéséhez szükséges lenne.

Az Európai Bizottság már állást foglalt a káros, makrogazdasági egyensúlytalanságokat gerjesztő kereskedelmi többlet ellen, a legutóbbi három év átlagában, a

11 PIGS: Portugal, Italy, Greece, Spain

GDP 6%-ban megállapítva az exporttöbblet még megengedhető értékét. A német exporttöbblet az ezredforduló óta egyes becslések szerint elegendő lenne, hogy fedezze Görögország, Spanyolország és Portugália együttes külső államadósságát.

Ha a megtakarításokat bérnövelésre fordítanák, akkor egyrészt a belső fogyasztási hajlandóság növekedése indukálna több importot, másrészt az így megdráguló német termelés kevésbé lenne versenyképes, ami szintén a kiviteli többlet csökkenéséhez vezetne.

Hollandia esetében a jelentős folyó fizetési mérleg többlet a német típusú exportorientáció mellett leginkább annak köszönhető, hogy Európa első számú kikötőjén, Rotterdamon keresztül zajlik a tengerentúli kereskedelem számottevő része¹².

Írország gazdasága a közép-kelet európai országokéhoz hasonlóan duális jelleget mutat, azaz míg a beáramló működőtőke által létrehozott termelő kapacitás leginkább exportra termel, melynek aránya 86-88% is lehet, addig a hazai cégek exporttevékenysége az össztermelésen belül csak mintegy 30%-ot tesz ki. Ez azonban a külföldi tőkétől való kitétséget idézi elő, és a válságok esetén a tőke kivonás az egész exportot összeomlaszthatja (Vápár, 2013). A leginkább nyitott gazdaságok exporttevékenysége éves GDP-jük mintegy 80-90%-át is eléri, de például Luxemburg esetében ez 176% 2013-ban.

4. táblázat Az export aránya a GDP-hez viszonyítva

Ország	Export/GDP %, 2013	Ország	Export/GDP %, 2013
Luxemburg	176	Dánia	55
Írország	108	Görögország	51
Magyarország	94	Németország	51
Málta	94	Lengyelország	48
Szlovákia	89	Svédország	46
Észtország	88	Horvátország	43
Hollandia	88	Románia	42
Csehország	79	Portugália	41
Litvánia	77	Ciprus	40
Belgium	74	Finnország	40
Szlovénia	71	Spanyolország	34
Bulgária	70	Nagy-Britannia	31
Lettország	59	Olaszország	30
Ausztria	57	Franciaország	27

Forrás: Világbank

¹² A rotterdami kikötőben évente több mint 400 millió tonna árut raknak partra, kb. 34 000 tengeri és 133 000 belvízi hajó köt ki és 70 000-nél több alkalmazott dolgozik a 10 500 hektáros területen. *Forrás: OECD*

A közép-kelet európai országok esetében felmerül a kérdés, hogy milyen növekedési lehetőségeket látnak maguk előtt, és milyen lépéseket tesznek, ha létezik egyáltalán mozgásterük? Az exportspecializáció fogalma azt jelenti, hogy egy adott ország milyen termék termelésében és exportálásában rendelkezik komparatív előnnyel a partnerországaival szemben. Ezt a mutatót vizsgálta Munkácsi (2009) az MNB egyik tanulmányában. A rendszerváltás utáni évtizedben Magyarország használta ki legjobban a specializációból és az importkeresletből származó előnyöket, de Csehország, Szlovákia és Lengyelország esetében is a dinamikus importkeresletű ágazatokra való szakosodás volt megfigyelhető. Románia érdemben nem reagált a növekvő importkeresletre, így nem emelkedett e termékek előállítására és exportjára sem. Az ezredforduló után Románia specializációs folyamatot kapott lendületet, Lengyelország, Csehország és Szlovákia kis mértékben növelte az emelkedő importkeresletű ágazatokban a termelést, míg a magyar specializáció növekedése nem azokban az ágazatokban volt megfigyelhető, amelyekben Európa importkereslete meglóduzott. Ennek ellenére és ettől függetlenül az exportteljesítmény növekedése volt megfigyelhető, de leginkább azokban az ágazatokban, amelyekben a külföldi működőtőke-beáramlás indukálta a specializációt, és így néhány kiemelt – jellemzően munkaintenzív – ágazatban (pl. gépjárműgyártás) emelkedett a specializáció, azaz a beáramló FDI határozta meg az irányokat.

Ugyanakkor az emelkedő nyugat-európai importkereslet egy bizonyos versenypályára – és nem a versenyképesség növelésére! – kényszeríti a tőkeszegény országokat, ugyanis a befektetett tőke vonzását – így az európai szinten relatíve alacsony munkaerőköltséggel működő iparágak betelepülését – megkönnyíti az alacsonyabb bérszínvonal. Ez a folyamat nyilvánvalóan eredményezheti az export növekedését – de a duális gazdaság kialakulását is! –, de ez csak az esetben lenne egyértelműen hasznos az adott országok számára, ha a nyersanyagokat és a termeléshez szükséges energiát nem kellene nagy hányadban importálniuk, valamint az exporttevékenységben résztvevő vállalatok nagyobb hányada lenne hazai tulajdonban lévő vállalkozás, amelynek a profitmenekítési szándéka kisebb a multinacionális vállalatokénál, valamint a transzferárazási-adóoptimalizálási folyamatai is kevésbé hátrányosak az ország számára. Mivel a periférián lévő országok szinte mindegyike szegény nyersanyagokban és energiahordozókban, tehát számukra – kiemelten Magyarország számára is – a magas exportvolumen kimondottan magas importhányaddal jár együtt, és így az országok nyitottságát és kiszolgáltatottságát növeli nagymértékben. A fent említett versenyképesség növelése viszont igényelné a nagyobb hozzáadott értékű termelés felé való eltolódást, az innovációs képességek javulását és az ezt támogató oktatási és képzési rendszerek modernizálását, amelyre példa a skandináv országok oktatásba való befektetésének sikerében már előttünk áll (Cséfalvay 2014).

Az előkészületben lévő Transzatlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerség (TTIP) hatásait még egyelőre csak megbecsülni lehet. A londoni CEPR által

készített tanulmány azt jósolja, hogy az akadályok lebontásával, és az átlagosan mintegy 4 %-os vám megszüntetésével az USA és az EU közti kereskedelem jelentősen bővíthet majd. A megállapodás legnagyobb haszonélvezői valószínűleg a gépjárműgyártó és forgalmazó országok lesznek (Németország 60%-át, Egyesült Királyság 13%-át, Belgium 5%-át és Franciaország 4%-át uralja az európai gépjármű piacnak az Eurostat adatai alapján, Románia, Szlovákia és Magyarország esetében sem jelentéktelen a termelés, de jócskán elmarad a centrumországokétól), itt 149 % növekedést jelez előre a tanulmány. A fémtermékek esetében 12%-os, a feldolgozott élelmiszerek és vegyipari termékek majdnem 10 %-os, az egyéb feldolgozott termékek és más járművek pedig 6%-os exportnövekedést érhetnek el (Forrás: ec.europa.eu/trad/policy/in-focus/ttip).

Összefoglalás

A centrum-periféria-félperiféria viszony történelmi okokra vezethető vissza. Az európai gazdaság motorjai kezdetben az ipari forradalomban élenjáró országok voltak. A két világháború és az az utáni újjáépítés megviselte, de össze is kovácsolta a nyugati országokat, felismerték azon érdekeiket, amelyek mentén az integráció lehetőséget adott a gazdasági fellendülésre és a modern fogyasztói társadalom kialakítására. A volt Szovjetunió érdekszférájába vont országok másfajta fejlődési utat jártak be, központosított és irracionális fejlesztési tervek mentén, melyek a 80-as évekre tarthatatlanná váltak. Nyilván ebben a fegyverkezési versenynek és a világpiacon emelkedésének is jelentős szerepe volt, de a forráshiányos torz gazdaságok mégis abban reménykedhettek, hogy a rendszerváltással bekövetkezett gazdaságpolitikai nyitás a gondokat orvosolni fogja, és a kapott támogatásokra alapozva egy gyors fejlődési utat bejárva a kereslet-kínálat alapú gazdaságban az árak növekedését a bérek növekedése behozza.

A fejlett, nyugati centrumországok működőtőke-exportja fejlett technológiát hozott a közép-kelet európai országokba, de nem érte el azt a remélt spill-over hatást, ami az életszínvonal gyors növekedését hozta volna magával.

A külkereskedelmi mérlegek passzívvá válása egy olyan tartós – szinte perverz – tőkeáramlást hozott, amely a déli országok eladósodásához vezetett. Ennek a tőkeáramlásnak a haszonélvezői elsősorban az exportorientált gazdasági növekedési modellt követő centrumországok lettek, melyek így gyakran kiszivattyúzzák a tőkét a kereskedelmi partnereiktől. A deficités külkereskedelmi mérleg nyilván az adósságok növekedéséhez vezet, amelyet az Európai Unió is károsnak tart, de a politikai akarat gyakran felülírja a racionális igényeket.

A működőtőke áramlás és a befektetések munkahelyeket hoztak létre a félperifériás országokban, ahol gyakran ugyanazt a munkafolyamatot harmad- vagy negyedannyi bérért végzik a munkavállalók. A termelékenység mutatók némileg elmaradnak az anyaországi adatoktól, de az azonos technológia és képzési

rendszerek mellett ez a minimális eltérés nem indokolja az ennyivel alacsonyabb fizetéseket. A fent említett passzív külkereskedelmi állapot változhat ugyan a tőkebefektetések révén létrejövő magas technológiai szintű export miatt, de ez csupán a munkaintenzív ágazatok külföldre termelésének felfutását jelenti, nem pedig a magas hozzáadott értékű tevékenység megjelenését.

A befektetett tőkére áhító országok különböző kedvezményekkel versenyeznek egymással a befektetést megvalósítók kegyeiért, valamint a szakszervezetek, illetve a civil társadalom sem elég erősek ahhoz, hogy a bértárgyalásokon és az életkörülmények javításáért folyó küzdelemben sikeresek lehessenek. Az adatokból kiderült, hogy a bérszakadék az európai centrum és a periféria között tovább nőtt, az abszolút különbségek a kereskedelem intenzívvé válásával csak nagyobbak lettek.

A jövőben kötetlen szabadkereskedelmi megállapodások jelentős változást nem hoznak majd ebben a viszonyban, azaz leginkább a centrumországok exporttevékenysége fog egy további lökést kapni az új partnerségi megállapodástól. Azon országok lehetnek további haszonélvezői a megkötendő egyezményeknek, amelyek már jelenleg is olyan árukat gyártanak kivitelre, amelyekre pótlólagos igény mutatkozik majd.

A tradicionális politikai nyomásgyakorlásra¹³ felhasznált kereskedelempolitikai lépések hatásossága megkérdőjeleződik a kereskedelemfüggő országok esetében, azaz az elmaradt kereskedelem miatt kieső haszon olyan ágazatokat sújt, amelyek nem találnak pótlólagos keresletet a világon, és így gyengül a közös politikai akarat. Ez is rámutat arra, hogy az Európai Unió nem mondható egységesnek, a különböző érdekek mentén mozgó gazdaságpolitikák más és más célokat tartanak fontosnak és főként akkor nehezíti meg a perifériás országok helyzetét, ha aktuális érdekük nem vág egybe a centrumországokéval.

Irodalom

- Antalóczy Katalin–Sass Magdolna: A bér munka szerepe a világgazdaságban és Az Innovatív Magyarországon, *Közgazdasági Szemle*, XLV. évf., 1998. július–augusztus (747–770. o.)
- Az Innovatív Unió kutatási és innovációs eredménytáblája, Európai Bizottság, 2014
- Benczes István (2003): A stabilitási és növekedési paktum kritikai értékelése. *Európai Tükör* 3.
- Cséfalvai Zoltán (2006): Csodarecept nélkül, *Polgári Szemle* 2. évfolyam 7-8. szám
- Czeglédy Tamás (2012): A Global Governance esélyei és lehetőségei a XXI. században, Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó, a TÁMOP 4.2.2b pályázat könyvei
- Dicken, Peter (2014): *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*, SAGE Publications Ltd.

13 2014 októberében az Oroszország elleni szankciók bomlasztják az uniós egységet. A kieső kereskedelmi forgalom és haszon már a centrumországokat is megviseli, a korlátozások fenntartásának logikája egyre jobban megkérdőjeleződik, nemcsak a periféria szemszögéből.

- Emmanuel, Arghiri (1972): *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*, New York & London: Monthly Review Press
- Erdős Tibor (2011): Számít-e a valutaárfolyam? *Közgazdasági Szemle*, LVIII. évf., 2011. május (445–459. o.)
- European Commission (2011). *Employment and Social Developments in Europe 2011*, Publications Office of the European Communities: Luxembourg.
- Halmi Péter (2006): Quo vadis, Europa? Európa esélye: a Lisszaboni Stratégia. Az integrált strukturális reformok hatásai *Magyar Tudomány*, 2006/9 1057. o.
- Harmat Árpád Péter (2011): A Spanyol Birodalom kialakulása és fénykora, <http://tortenelemklub.com/ujkor/322-a-soanyol-birodalom-kialakulasa-es-fenykora?catid=29%3A-kora-ujkor-1500-1700> (letöltve: 2014. 09.30.)
- Hetényi Géza: A többéves pénzügyi keretről szóló tárgyalások eredményei magyar szempontból; in: *Európai Tükör* 2013/01.
- Human Development Report 2013, UNDP
- Kociszky György Nagy Zoltán, Kuttor Dániel (2011): *Világ gazdasági akciócentrumok*, Nemzeti Tankönyvkiadó
- Wim Kok et. al. (2004): *Facing the challenge - The Lisbon strategy for growth and employment Report from the High Level Group chaired by Wim Kok November 2004*
- Kőrösi István (2012): *Az Európa 2020 Stratégia, az EUREKA szerepe és kilátásai*, Kihívások, 205. sz., 2012. január
- Lakatos Zsuzsa (2014): *A transzferarazás veszélyei és lehetőségei*, adoonline, <http://ado.hu/rovatok/ado/transzferarazas-veszelyei-es-lehetosegei> (letöltve 2014.09.11.)
- Lányi Kamilla: *Exportorientáció és a belső piac - Válságkezelő program – A liberális megoldás Beszélő Online*, 3. Évf. 28. szám
- Lévai Imre (2006): *A komplex vilárendszer evolúciója*, Akadémiai Kiadó
- Levy, Sarah(2013): *Changes in real earnings in the UK and London, 2002 to 2012* Office for National Statistics
- Marx, Ive, Marchal, Sarah, Nolan, Brian: *Mind the Gap: Net Incomes of Minimum Wage Workers in the EU and the US* IZA DP No. 6510 April 2012
- Moldicz Csaba (2012): *A változó Európai Unió*, Typotex
- Munkácsi Zsuzsa (2009): *A kelet-közép-európai országok exportszerkezete exportspecializációja*, MNB-tanulmányok 81.
- North, Douglas (1955): *Location Theory and Regional Economic Growth*, *Journal of Political Economy* 63rd.
- Pakucs János-Papanek Gábor (szerk.) (2009): *K+F és innováció az Európai Unióban és Magyarországon*, Magyar Kereskedelmi és Iparkamara

- Sapir, A. et al. (2003): An Agenda for a Growing Europe - Making the European System Deliver. Report of an Independent High-Level Study Group established on the initiative of the President of the European Commission, Commission of the European Communities, Brussels, 2003
- Szentes Tamás (1999): Világgazdaságtan, Aula
- Szentes Tamás (2011): Fejlődésgazdaságtan, Akadémiai Kiadó
- Tinbergen J. (1965): International Economic Integration, Amsterdam, Elsevier
- Török Ádám – Csuka Gyöngyi (2014): Magyarország a nemzetközi innovációs versenyben az EU-csatlakozás után, Közgazdasági Szemle 61
- Vápar József: A német működőtőke-befektetések Magyarországon - German direct investment in Hungary, Tér és Társadalom / Space and Society 27 évf., 1. szám, 2013
- Wallerstein, Immanuel (1974): The Modern World-System, vol. I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century, Academy Press
- Wallerstein, Immanuel (2010): Bevezetés a vilárendszer-elméletbe, L'Harmattan
- http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/em0043_en.htm (letöltve: 2014.09.30.)
- <http://www.taz.de/Bestechungsgeld-fuer-Ruestungsdeals/!130307/> (Deutsche Waffen, deutsches Geld – dpa) (letöltve: 2014.09.25.)
- http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf (letöltve: 2014.09.27.)
- http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour_market/earnings (letöltve: 2014.09.27.)
- http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/r11021_de.htm Eine starke Partnerschaft für die Öffnung der Märkte (letöltve: 2014.09.28.)
- http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf (letöltve: 2014.09.27.)
- <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/export-aus-deutschland-staerks-ter-einbruch-seit-anfang-2009-a-996178.html> (letöltve: 2014.10.15)
- <http://www.spiegel.de/international/europe/fears-over-us-stimulus-package-europe-warns-against-buy-american-clause-a-605185.html> (letöltve: 2014.10.15)
- <http://browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/free/9789264199286-sum-hu.pdf> Overview - Foreign Direct Investment for Development: Maximising Benefits, Minimising Costs, OECD, 2003 (letöltve: 2014.09.28.)
- <http://hdr.undp.org/en/data> HDI Data (letöltve: 2014.09.30.)
- <http://www.oecd.org/daf/inv/FDI-in-Figures-April-2014.pdf> (letöltve: 2014.09.28.)
- http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf (letöltve: 2014.09.30.)
- <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx> (letöltve: 2014.09.30.)

Etikus befektetések, etikus bankok

Dr. Juhász Zita PhD¹⁴ egyetemi adjunktus

Nyugat-magyarországi Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar

ABSZTRAKT Bár a fejlett nyugat-európai országokhoz képest megkésve, de Magyarországon is megjelentek a vállalatok társadalmi felelősségvállalását ösztönző társadalmilag felelős beruházásokat tartalmazó etikus alapok (SRI). A külföldi példákat alapul véve szerepük várhatóan erősödni fog. Ez remélhetőleg pozitív hatással lesz a hazai vállalatok társadalmi felelősségvállalás terén tett erőfeszítéseire is, noha meglehetősen kevés vállalat van bevezetve a tőzsdére. Ezen a módon leginkább azokra a vállalatokra lehet jelentős hatást gyakorolni, amelyek nyílt részvénytársaság formában működnek. Közvetetten azonban más társasági formák esetében is gyorsíthatja a folyamatot, hogy a vállalatok felismerjék a társadalmi felelősségvállalás fontosságát. Az etikus bankok teljesen más tevékenységet végeznek: ők olyan vállalkozásoknak, civil szervezeteknek, magánszemélyeknek hiteleznek, akik a hagyományos pénzügyi szektor standardjai alapján hitelképtelennek minősülnének. E kategóriába tartozik Magyarország első közösségi bankja, a Magnetbank, amely egyelőre csekély mértékben tudja e célt megvalósítani. De már van képviselője Magyarországon az etikus bankoknak. Érdemes ezért megismerni őket, céljaikat, működésüket.

KULCSSZAVAK: vállalati társadalmi felelősségvállalás, pénzügyi szektor, finanszírozás, etikus bankok, etikus befektetések.)

Bevezetés

A nyugat-európai és egyesült államokbeli szakirodalomban egyre gyakrabban találkozhatunk a társadalmi, szociális, etikus, alternatív, fenntartható, szolidaritásalapú vagy közösségi jelzőkkel, ha a bankokról olvasunk. Magyarországon is van már – csekély tőkeerejű - képviselőjük. Az etikus befektetési alapok befektetési jegyei (másként: társadalmilag felelős alapok) is megjelentek a magyarországi bankok befektetési termékei között. Azonban ma is sok a zavar az etikus bank és az etikus befektetés fogalmak körül, amely utóbbi egyértelműen a vállalati társadalmi felelősségvállalás témakörével rokonítható.

A társadalmi felelősségvállalás koncepciója a Lisszaboni stratégiához kapcsolható, tehát a versenyképesség javulás, tudásalapú társadalom, fenntartható fejlődés,

foglalkoztatottság, társadalmi kohézió kérdéskörébe illeszkedő, alapvető elem. A különböző motivációkkal és s hozzájuk kapcsolódó ösztönzőkkel kapcsolatos kutatások jelentősége megnövekedett napjainkra. A társadalmi értelemben felelős gondolkodás beépítése a vállalatok küldetésébe, célrendszerébe, a vállalati kultúrába, a hosszú távú stratégiába már nem csak a nagy multinacionális vállalatok szintjén elfogadott és ismert törekvés.

A hitelképtelen vállalkozások, civil kezdeményezések, közösségépítő, jó ügyet szolgáló törekvések gyakran sikkadnak el a megfelelő kezdőtőke meglétének hiányában. A takarékszövetkezetek, amelyek kissé közelebb állnak a helyi közösségekhez és esetleg kénytelenek a kereskedelmi bankok célcsoportjába már nem tartozó, kevésbé jövedelmező ügyleteket is vállalni és talán valamennyire partnerek a helyi ügyek vitelében, de nem jelentenek igazi megoldást. Ugyanakkor megjelentek – többnyire a legutóbbi évtizedben – speciális intézmények, amelyek alkalmasabbak közösségi célok kiszolgálására, céljainak támogatására. Ilyen például Magyarország első közösségi bankja. A közösségi bankok rendszerint profitjukból is támogatják a szektort és speciális szakismeretük segítségével tanácsadást is nyújtanak. Jellemzően ez külföldön sem a kereskedelmi bankok terepe. Azonban sok országban sokkal jobban kiépült már e szektor finanszírozásának pénzügyi háttere, a társadalmi célok segítésére létrejött, helyi közösségek igényeinek kiszolgálását végző szervezetek formájában. Ilyen feladatokat látnak el az ún. etikus bankok. Ez főként Nyugat-Európára jellemző pénzügyi intézménytípus. Meghatározó képviselője például az öt országban is jelenlevő Triodos Bankcsoport. Kevesen gondolják, hogy tevékenykednek e területen olyan intézmények is, amelyek évszázados múltra tekintenek vissza. Az Egyesült Államokban számos közösségi pénzügyi intézmény van, a '70-es években mutatkozott rájuk először igény és ekkor hozták létre az elsőt.

A kutatás közvetlen célja

A kutatás célja, hogy megvizsgálja a címben szereplő alternatív finanszírozási módok és intézmények létrejöttének okait, speciális törekvéseiket és módszereiket. Csoportosítva, osztályozva mutatja be az egyes módokat, intézményeket, áttekinthetővé téve ezeket, rendet téve köztük, véget vetve a velük kapcsolatos fogalmi zavaroknak. A világviszonylatban legnagyobbak közé tartozik a Triodos Bankcsoport, melynek küldetését, alkalmazott elveit (befektetések és hitelezés területén) eredményeit, bővülését, szervezeti felépítését, humánerőforrás gazdálkodását esettanulmány formájában mutatom be.

Az etika megjelenése a banki- és pénzügyekben

A történelem nagyon korai szakaszában az aranynak különlegesen nagy jelentősége volt. Bár kis mennyisége is nagy értéket képviselt, ezért alkalmas volt a

pénz szerepének betöltésére, mégsem egyszerűen csak „önmagáért való” pénz volt abban az értelemben, mint a pénzfunkciókat a kor viszonyainak megfelelően betöltő eszköz. Ezer szállal kötődött a művészethez, vallási és spirituális szokásokhoz. Az ősi korok emberének hiedelem világában az istenek számára fontos anyagról volt szó, amelynek áramlását, felhasználását földi szolgálók, a papok irányították. A középkorban hasonló volt a helyzet, ha azt nézzük, hogy a vallás nevében, immár intézményesült formában az egyház döntött a pénzügyi kérdéseket illetően. Mind az iszlám, mind a korai kereszténység tiltotta a kamatszedést, szabályokat alkottak a gazdasági élet területén. A kolostorok által szervezett gazdálkodás jótékonyági tevékenységgel fonódott össze. A lelki világ, a természet és a társadalom szoros egységet alkottak, ez az egység adott az akkori ember életének kereteket.

A 15. század elején a természettudományok fejlődése lendületet vett, beköszönött a felvilágosodás és fokozatosan megváltozott az emberek viszonya a vallást, a természetet és a helyi társadalmi környezetet, sőt akár a nagycsaládi kötelekeket illetően. Megjelent és túlsúlyba került az individualizmus. Természetesen a gazdasági, pénzügyi kérdések elválása a társadalmi normákról, a vallási kérdésektől, előnyökkel is járt (Weber, 1982). Kibontakozhatott a korai kapitalizmus, amely óriási lökést adott a gazdasági értelemben vett fejlődésnek. Az iszlám világában például ez az elválás nem jelent meg, így azoknak az országoknak, ahol például e vallás volt a jellemző, a gazdasági fejlődése messze elmaradt Európától. A korai kapitalizmus árnyoldalai azonban korán megmutatkoztak. Számos változás következett be azóta, amely ezeket az árnyoldalakat próbálta ellensúlyozni (pl. fogyasztó- vagy munkásvédelmi törvények, társadalombiztosítási rendszerek kialakulása), azonban az űrt, amely a korai kapitalizmussal egy időben jelent meg az emberekben – nem tudta betölteni. Az űr feltehetőleg azért keletkezett, mert az ember nem volt képes többé integrálni gazdasági, társadalmi, világnézeti normáit, az „új” rendszerbe illeszteni azokat az értékeket, amelyek évezredek óta élete tartópilléreként szolgáltak. És talán éppen ez az űr az, amely teret adott az etikus banki normáknak, sőt kívánta az etikus banki működés fogalmának és gyakorlatának megjelenését.

Társadalmi, szociális, etikus, alternatív, fenntartható, szolidaritásalapú, közösségi – ezeket a jelzőket, kifejezéseket használják a pénzügyi szektor azon részére, mely e tanulmány alanyául szolgál és talán ez a felsorolás nem is teljes. Az ilyen intézmények mindannyian azonosságot mutatnak abban, hogy van egy olyan céljuk, amely túlmutat tevékenységük pénzügyi eredményén és ez a cél humán értékekhez kapcsolódik. Ennél pontosabb és egységesebb meghatározás azonban sokféleségük miatt nem lehetséges. Az egyetemes emberi értékek mentén való cselekvés logikusan megköveteli e cselekedetek, lépések pénzügyi kérdéseinek alternatív kezelését is. Erre vállalkoztak ezek az innovatívnak nevezhető gyakorlatot kialakító pénzügyi intézmények. Sok ilyen érték megtalálható a nemzetközileg elismert nyilatkozatokban és elvekben, amilyen például az Egyesült Egyetemes

Emberi Jogok Nyilatkozata (1948), valamint a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet alapvető elvekről és munkahelyi jogokról kiadott nyilatkozata (1998). Ez utóbbinak célja, hogy meghatározza az alapvető jogokat, mint például:

A gondolkodás és a vélemény nyilvánítás szabadsága, a józan ész használatahoz és a lelkiismerethez való jog, a művészethez, kultúrához, az oktatáshoz és kutatáshoz való hozzáférés.

Egyenlő jogok politikai és jogi szinten, egyesülési jog, munkához való jog. Részvétel joga nyilvános vitában és olyan civil projektekben amelyek kihívásokra keresnek és adnak választ, amelyek a közös társadalmi felelősség körébe tartoznak és alapvető jog ezek finanszírozási forrásainak elosztásába való beleszólás joga is!

A testvéri szellemben folytatott, a tolerancián és az együttműködésen alapuló gazdasági élethez, azaz a szociális gazdasághoz való jog, szociális vállalkozások létrehozásának joga, különösen a következő területeken: szegénység enyhítése, méltányos kereskedelem, a környezet megóvása és a természeti erőforrások megőrzése.

Azoknak a pénzügyi szervezeteknek, akik az etikus bankolást folytatják, növekszik a tudatosságuk és felelősségérzetük küldetésüket, törekvéseiket illetően. Kiválasztják, melyik projektet érdemes finanszírozni, meghatározzák azokat a kritériumokat, amelyek révén el lehet dönteni, kik, milyen mértékben járulnak hozzá a fenntartható társadalom kialakulásához és melyek a nem fenntartható termékek és szolgáltatások, vagy melyik a fenntarthatatlan termelési folyamat. Maguk az egyes termékek és szolgáltatások is tükrözik ezeket az értékeket és szándékokat. A pénzügyi szektor ebben a formájában nem egyszerűen szolgáltatást végez, az etikus pénzügyi témakörre magáról az emberi fejlődés irányainak megválasztásáról szól. Természetesen az állami irányítással történő hitelezés, a „fejlesztő állam” elmélete is ezen az alapon nyugszik, csak a rendszerben való részvételt és a célokat illetően kevésbé demokratikus az eljárás és nem érinti az egyén és közösség identitásának fejlesztését. Sajnos, általában a fenntarthatóság szempontjai sem érvényesültek, ha az állam befolyásolta a gazdaságot, csakúgy, mintha a piac törvényszerűségei korlátozás nélkül érvényesülnek. A központi pályázatok kiírásával történő pályázatok pedig éppen azok, amelyek e fehér foltokat hagyják maguk után, amelyeket e közösségi bankszektor kíván orvosolni.

A társadalmilag felelős befektetés

A 18. század Angliájában a kvékerek tartózkodtak az olyan befektetésektől, amelyek olyan iparágakba irányultak, mint a dohány, az alkohol, a szerencsejáték és a rabszolga kereskedelem. Ez volt az első erkölcsi alapon történő válogatás, szűrés a befektetéseket illetően. Ez tekinthető az első olyan példának, ahol megjelennek a társadalmilag felelős befektetések (Social Responsible Investment; SRI) előzményei. Később az 1920-as években az Egyesült Államokban a Methodista

Egyház szűrte ki befektetési portfóliójából az erkölcsi értelemben negatív hatású tevékenységeket, azaz a „bűnös részvényeket”. Az a gondolat, hogy a befektetési alapokat kívánt irányú társadalmi változások szolgálatába kell állítani, csak az 1960-as és 70-es években jelent meg (Pax World Alapok). Az 1980-as években a Friends Provident (Egyesült Királyság) volt az első pénzügyi intézmény, aki SRI alapot indított. Azzal a céllal tette ezt, hogy elkerülje, hogy a befektetések a dél-afrikai apartheid rezsimet támogassák. Segítségével létrejött az EIRIS (Ethical Investment Research Service), amely kialakította az ezzel kapcsolatos kutatások feltételeit és elkészítette azt a részvénylistát, amelyen azok a cégek szerepelhettek, amelyek társadalmi, környezeti és erkölcsi szempontból érdemesek voltak erre. Az Egyesült Államokban Any Domini fejlesztette tovább az etikai szűréseket, tanácsadást nyújtásával foglalkozott és megalkotta az első etikus tőzsdei részvényindexet.

Az 1990-es évek elejére tehető a kísérlet, hogy ne csak pozitív listát készítsenek, ne csak pozitív kritériumok alapján értékeljék a befektetéseket, hanem negatív szűrés is történjen, „negatív lista” is készüljön, amely a befektetésre nem ajánlott részvények neveit tartalmazta. A pozitív szűrés továbbfejlesztése a „best in class” módszer, amely összehasonlította a vállalatot versenytársaival. Ezzel azt kívánta elérni, hogy versenyre sarkallja e vállalatokat az erkölcsös, felelős működés szempontjából is. Ezt a típusú szűrést is tovább fejlesztették napjainkra. Számos erre specializálódott szervezet jött létre. Szűrési szabványok alakultak ki, és elmondható, hogy mára igen fejlett szűrési szolgáltatások állnak rendelkezésére a bankoknak, biztosítóknak, vagonkezelőknek, intézményeknek, tehető magánszemélyeknek. A legtöbb tőzsdén jegyzett részvény átesett már etikai szempontú átvilágításon, amely mérte szociális érzékenységét, a környezethez való viszonyát. A mai etikus alapok vagy alapkezelők vizsgálódásaik során a pozitív és negatív feltételek teljesülését egyaránt figyelik. Számos alap, amilyen a Triodos Bankcsoport, aktívan részt vesz a részvényesi közgyűléseken is, minden lehetőséget kihasználva hogy minél jobban megismerje a cégeket, amelyeknek a szűrését elvégzi. Az etikus befektetési alapok gyorsan fejlődnek és a hagyományos bankok is nagy számban kínálnak ilyen termékeket. Ma már több mint 600 ilyen etikus alap van a világon, számuk folyamatosan növekszik. E termékek azonban nagyon különböznek a méret és tartalom tekintetében. Eltérnek az alkalmazott pozitív és negatív kritériumok is.

Ma már, ha minőségi etikai alapba akarunk fektetni, nem elegendő, hogy az, hogy „etikai alap” szerepel az elnevezésben. Ahogy a vállalatok tevékenysége egyre nagyobb mértékben befolyásolja bolygónk állapotát, az emberek életminőségét, úgy egyre nagyobb mértékben kell kivenni a részüket a felelőség vállalásából. Ez mára mindenki számára nyilvánvalóvá vált. Nagyon alapos vizsgálatra van ahhoz szükség, hogy egy etikai szűrővel foglalkozó csoport lássa és átlássa, vajon hol tart egy vállalat menedzsmentje abban a tekintetben, hogy az irányítási és szervezeti struktúrába integrálja ezt a szemléletet, a vállalati társadalmi felelősségvállalás törekvését. Nagyon ritka az igazán jó minőségű társadalmi felelősségvállalás. És ez

független attól, hogy mennyire sikeres pénzügyileg, vagy hogy mennyire tökéletesen szolgálja ki ügyfelei igényeit. Ha egy cég kellően felvilágosult vezetéssel rendelkezik, fel kell ismernie, hogy a társadalmi felelősségvállalás alól nem lehet kibújni; a fejlődés egyre több etikai kérdést és dilemmát vet fel, maga a vállalat is jobban jár, ha fokozatosan beépíti stratégiájába a vállalati felelősségvállalás – nem csak színleg vállalt – kötelezettségeit. Részükről az etikai szűrés kritériumainak ismerete – amelyek nyilvánosak – hasznos lehet, hiszen megmutatja a változtatás szükséges irányát.

Már ma is érezhető, hogy az etikai szűrések alkalmazásával a befektetők befolyást tudnak gyakorolni a vállalatokra, javítva az átláthatóságot, a beszámolási kötelezettségek teljesítését és nyilvánosságát, továbbá az elszámoltathatóságot. Az etikai szűrés és befektetői nyomás hatékonyan kényszeríti ki, hogy a vállalaton belül nagy hangsúlyt helyezzenek arra, hogy megfigyeljék a vállalati folyamatokat, ellenőrizzék, mérjék a folyamatok és tevékenységek hatásait, javítsák a kommunikációt, a visszacsatolást és módosítsák üzleti elveiket. A részletesebb, kidolgozottabb és az elvárásoknak megfelelő területekre kiterjedő jelentéstételi kötelezettségre, külső ellenőrzési rendszer kidolgozására is szükség lenne (környezeti és társadalmi szempontok alapján), hogy e folyamat hatékonysága javuljon. Persze, a rendeletek, környezetvédelmi iránymutatások, vállalatirányítási kódexek és a szűréseket végző elemzők munkájának hatása sem elhanyagolható mértékű.

A társadalmilag felelős befektetések jelentősen eltérnek az etikus banki tevékenységtől. A társadalmilag felelős befektetések a tőzsdén bejegyzett részvénytársaságok viselkedését kívánja befolyásolni azáltal, hogy az saját tőkével való ellátottságát fenyegeti, ha nem követi a társadalmi felelősségvállalás normáit. Az etikus bank általában sokkal kisebb cégeknek, esetleg civil szervezeteknek és magánszemélyeknek nyújt közvetlenül hiteleket – persze, csak társadalmilag hasznos és elismert tevékenységre (pozitív kritérium), ha azok nem kifogásolhatóak valamely elvi szempontból (negatív kritérium) – ennyiben akár hasonlítanak is.

Etikus bankok

Az etikus bankok azért jönnek létre, hogy olyan projekteket finanszírozzanak, amelyek a tisztán piaci alapon működő pénzügyi intézmények útján nem nyernének kielégítést. Speciális kockázati tőke befektetéseknek is tekinthetjük hiteleiket, amelyeket rendszerint vállalkozók, vállalkozások, szövetkezetek, civil szervezetek számára nyújtanak, jellemzően forráshiányos területeken. A 20. század elejének szövetkezeti mozgalmi kiváló példákat szolgáltatnak arra, hogy hogyan lehet alapvető szükségleteket kielégíteni a kölcsönösség és együttműködés talaján. A korai időkben ez a tagság közvetlen igényeire vonatkozott. A modern együttműködési módok esetében a méltányos kereskedelmet és a mikrofinanszírozást szolgáló szervezetek ötvözik a gazdasági és társadalmi értékeket. Ez az oka, hogy – bár az általuk mozgatott tőke nagysága a nemzetközi tőkeáramlás során áramló

tőke nagyságához nem fogható – mégis jelentős szerepet töltenek be a globális gazdasági környezetben. Az etikus bankok gyakorlata két szervezettípustól ered. A szövetkezeti mozgalmak és a civil szervezetek igényei hívták életre, többnyire ők is hozták létre őket. Már régen léteztek közösségi bankok (esetleg kifejezetten szövetkezeti vagy civil bankok) – főleg a fejlett országokban – amikor a hagyományos, üzleti alapon működő bankok elkezdtek már üzleti lehetőségként tekinteni ezekre a szervezetekre. A mikrofinanszírozással foglalkozó intézmények főként oda juttatnak pénzt a gazdaságban, ahol a legnagyobb a nélkülözés és erőfeszíté- seik révén a szegénység enyhítésére van kilátás.

Az etikus bankok közé sorolható különböző pénzügyi intézményformák

A jobb megértés érdekében érdemes 3 különböző intézménycsoportot megkülönböztetni és külön is szót ejteni róluk:

1. Szövetkezeti bankok és hitelszövetkezetek
2. Új társadalmi (civil) bankok és magán fejlesztési bankok
3. Mikrofinanszírozással foglalkozó bankok

Szövetkezeti bankok és hitelszövetkezetek

A 20. század társadalmi feladatainak megoldásához a szövetkezeti bankok és hitelszövetkezetek is jelentősen hozzájárultak azzal, hogy tagjaik számára kölcsönöket nyújtottak. Amikor azonban a kereskedelmi bankok és takarékpénztárak a banki szolgáltatások széles skáláját kezdték kínálni, megváltozott a helyzet. Számos szövetkezeti bank – felvéve a versenyt a kereskedelmi bankokkal – kibővítette tevékenységei körét, de ezzel egy időben el is veszítette sajátos társadalmi küldetését. Csak a közelmúltban – az elmúlt néhány évtizedben – fedezték fel gyökereiket és kezdenek visszatérni azokhoz. Pontosabban, igyekeznek úgy pozícionálni magukat a piacon, mint akinek küldetése elsősorban a társadalmi feladatok finanszírozása. Ez a megkülönböztetés egyfajta speciális márkaépítés a pénzügyi világban, de ez mit sem vesz el tevékenységük értékéből és sikeréből. Mindenképpen sikerként értékelhető ugyanis, hogy ezek az intézmények jól egyeztetik hagyományos kereskedelmi banki tevékenységeiket olyan speciális feladatokkal, mint a közösségi fejlesztések, a nonprofit szektor finanszírozása és a környezet védelmét célzó projektek finanszírozása. Az ilyen bankok közé tartozik például a Rabobank The Hollandia (amely elsősorban a környezeti fejlődésre fókuszál), a Vancity Bank Kanadában (ők az alacsony jövedelmű és perifériára szorult gazdasági szereplők számára teszik hozzáférhetővé a pénzügyi szolgáltatásokat), a Cooperative Bank az Egyesült Királyságban (amely markánsan állást foglalt a fegyverkezés finanszírozása ellen) és a Credit Coopératif Franciaországban (olyan termékeket kínál, amelyek a társadalmi szolidaritást fejlesztik).

Új társadalmi (civil) bankok és magán fejlesztési bankok

Az elmúlt 40 évben számos új civil bank és magán fejlesztési bank jött létre és ma is nagyon sok új alakul. Felismerték azt, hogy a társadalom és a benne élő ember számára az életminőség meghatározó fontossággal bír (beleértve a környezeti kérdéseket is) és ezeknek az igényeknek egy jó része kielégítetlen marad. Ez a felismerés jelentős impulzust jelentett ezeknek az újonnan alakuló, formálódó intézményeknek a küldetésük megfogalmazása során. Ezek az intézmények egyébként nem úgy látják magukat, mint olyan szervezetet, amely segítséget nyújt vagy egyedül a közvetlen eredmény elérése érdekében forrást biztosítanak bizonyos folyamatok számára, hanem olyan szervezetként identifikálják magukat, akik szemléletváltást, szemléletformálódást tudnak elérni lokális szinten vagy akár globális környezetben. Hűek akarnak maradni alapelvükhöz, hogy a gazdasági növekedés önmagában nem cél és a pénzügyi jövedelmezőség is csak azért fontos, hogy ezáltal a további fejlesztések lehetősége biztosított legyen. Ezeket az elveket hirdetik a vezető NGO-k (Non-governmental Organisations, nem kormányzati szervezetek), mint az Amnesty International, a Greenpeace vagy a Föld Barátai. De számos állampolgárnak vagy akár a kulturális kreatívoknak¹⁵ is ez az alapelv a meghatározó, akik meg vannak győződve, hogy az egyén gondolkodása, fejlődése is jelentős abban a folyamatban, hogy globális szinten is változások következzenek be.

1974-ben jött létre a GLS Bank Németországban. Abban volt az első, hogy a hiteleket aszerint ítélte oda, hogy azok mennyire szolgálják a fő emberi értékeket, az emberek szemléletmódjának átalakulását. Ezen kívül a pénz egy részét ajándékba adták, térítésmentes hitelek formájában. Ezek természetesen olyan célokat szolgálták, amelyek várhatóan a „legtermékenyebb talajra hullanak” a közösségépítő célok területén. Az ún. „capacity building”, - magyarul: kapacitásépítés¹⁶, kapacitásfejlesztés - területére koncentráltak. Ennek keretein belül a megtakarítók és hitelfelvevők, fogyasztók és vállalkozók közös céljuk és erőfeszítésük eredményeként élük meg például az ökológiai gazdálkodást folytató farmok elterjedését, vagy a mozgássérültek gondozása és iskolai nevelése helyzetének javulását. A GLS Bank szerint lényeges, hogy lássuk, hova szükséges a pénznek áramolnia ahhoz, hogy az szolgálja a társadalom és az egyén

15 Önmagukat függetlenként definiáló általában az értelmiségi körbe tartozó személyek, akik egyébként sokszínűek és sokrétűek a tevékenységeiket és értékeiket illetően. A „kulturális kreatívok” az alábbi öt kulcsértéket tartják a magukénak Nancy L. Mary szerint: (1) globalizmus (beleértve a planetáris ökológiát és a Bolygó szolgálatát), (2) ökológiai fenntarthatóság, (3) feminizmus, kapcsolat és család, (4) spiritualitás, az elme és a test közötti egészségügyi kapcsolat és az egyéni fejlődésen alapuló pszichológia, valamint a (5) társadalmi optimizmus és a jól fejlett társadalmi érzékelés. (Nancy L. Mary, 2012)

16 „... olyan folyamatként írható le, amelyben egyének, csoportok, szervezetek és társadalmak egyénileg vagy kollektíven fejlesztik a képességeiket ahhoz, hogy különböző feladatokat lássanak el, problémákat oldjanak meg, célokat tűzzenek ki és valósítsanak meg.” (Kumin, 2006)

fejlődését. Ha pedig felismerjük, mely tevékenységek, célok ezek, tudatosan irányítani kell a folyamatot. Úgy gondolják, ennek fő mozgatórugója csakis a másokért, a közösségért vállalt egyéni felelősség lehet. A közösségépítés folyamatán keresztül hozza létre ez a rendszer a közösségi kezességvállalás intézményét is. A megtakarítási termékek között az ügyfelek a célok alapján választhatnak, ezzel különböző hozamú befektetésekre nyílik lehetőségük (hiszen az egyes területek eltérő kockázatúak). A banki működés etikus megközelítése nagy lendületet adott az európai társadalmi, ill. civil bankok fejlődésének, amely az elmúlt néhány évtizedben töretlen volt. A kulturális különbségek és a különböző méretű, - fejlődési szakaszban levő, eltérő típusú (szociális, környezeti) szolgáltatások (és termékek) ellenére a támogatott célok mindegyike jól szolgálja az etikus és fenntartható fejlődést, amely e szervezetek küldetésének, törekvéseinek és gyakorlatának középpontjában áll. Mindegyik jó ügyet szolgál, saját területén, saját szolgáltatásainak (termékeinek) piacán. Természetesen nem igaz, hogy a civil bankok, illetve magán fejlesztési bankok területén nem voltak még kudarcok – de legtöbbször sikerült biztosítani a működés folytonosságát az egyes finanszírozott területeken, sőt fejlődésüket úgy, hogy mindeközben e finanszírozási formák megfelelték az általános banki előírásoknak is. Egy – a teljesség igénye nélküli – felsorolás a sikeres intézmények köréből:

- ShoreBank, (1973), USA
- GLS Bank, (1974), Németország
- Triodos Bank, (1980), holland bank, leányvállalattal Belgiumban, az Egyesült Királyságban, Spanyolországban és Németországban.
- Freie Gemeinschaftsbank in der Schweiz, (1984), Svájc
- Merkur Bank, (1985), Dánia
- Wainwright Bank and Trust Cy, (1987), USA
- Alternative Bank Schweiz, (1990), Svájc
- Cultura Sparebank, (1997), Norvégia
- Ekobanken, (1998), Svédország
- Banca Popolare Etica, (1998), Olaszország
- Charity Bank, (2002), United Kingdom.

Egyes szociális bankokat szakszervezetek hoztak létre, a szociális és etikus banki feltételeknek eleget téve:

- ASN Bank (1960), Hollandia
- Caisse d'Économie solidaire Desjardins (1971), Kanada
- Unity Trust Bank (1984), Egyesült királyság.

Más szociális bankok csak egy szegmensre fókuszálnak, pl.

- egészségügy és szociális szolgáltatások:

- Bank für Sozialwirtschaft, 1923-ban hozta létre az ENSZ Menekültügyi Főbiztossága és eredetileg a németországi szervezet központi adminisztrációját szolgálta.
- környezet:
- Umweltbank (1995) Németország
- New Resource Bank (2006) USA

A fentebb felsorolt bankok nagyjértékben különbözőek, pl. mérlegfőösszegük 30 millió eurótól több milliárd euróig terjedhet, finanszírozó képességük projektenként 50.000 eurótól 25 millió euróig. Mindent összevetve, ezek az intézmények ma több tízezer projektet finanszíroznak, szociális, társadalmi területen nagy hozzáadott értéket létrehozását segítik elő, mobilizálják több millió ember és intézmény megtakarításait. Persze, mindez nem ítélnél jelentősnek, de olyan tevékenységről van szó, amely dinamikusan bővül, szerte a világban, elkötelezett vezetőkkel. Várható, hogy társadalmi változásokat katalizál egyelőre csekély, de folyamatos jelenlétük a pénzügyi szektorban. E bankok kialakították már saját belső szervezeti, személyzeti gyakorlatukat is. Több területen nagy értéket képviselő speciális módszereket fejlesztettek ki, amelyek összhangban vannak alapértékeikkel és egyben a további minőségi fejlődés alapját is jelentik.

Mikrofinanszírozással foglalkozó bankok

A mikrofinanszírozó vagy mikrohitelzési bankok főként azzal foglalkoznak, hogy olyan, a pénzügyi szektor normál standardjai szerint hitelképtelen vállalkozásokat finanszírozzanak, amelyek esélyesek arra, hogy ez által megteremtik jövedelemteremtő képességük alapjait. Ez a módszer nem új, mégsem hasonlítható össze azzal a mozgalommal, melyet Friedrich Wilhelm Raiffeisen indított Németországban (később, a 19. században ebből fejlődtek ki a hitelszövetkezetek). Mai formájában a Grameen alapítványhoz, - bankhoz kötődik, amelynek a Nobel békedíjas Muhammad Yunus professzor dolgozta ki a koncepcióját. Személyét és a Grameen bankot érték támadások az elmúlt években, de a legfontosabb az, hogy a mikrohitelzési intézmények száma világszerte több mint 10000, így több millió pénzügyi vállalkozás, családok és közösségek számára juttatják el az alapvető képzés és a közösségépítés módszereinek megismerési lehetőségeit. Némely intézmény ahhoz is elég tőkeerős, hogy szociális bankokat támogasson, azok tartópillérévé váljon. Ilyen például az Oikocredit, amelyet az Egyházak Világtanácsa alapított 1975-ben. Vagy akár a Triodos Mikrohitelzési Alapok (1994 és 2002). A Grameen Banktól eltekintve nagyon fejlett mikrofinanszírozási intézmények a Brac Bank (Banglades és Afganisztán), Basix (India), Aceda Bank (Kambodzsa), Mibanco (Peru), Findesa (Nicaragua), Compartamos (Mexikó), Equity Bank és K-Rep Bank (Kenya) és Centenáriumi Bank (Uganda). A fejlett országokban a szegények vállalkozásainak a finanszírozása más módszereket igényel, mint a fejlődő országokban. Ennek oka az eltérő társadalmi szerkezetben keresendő és az

individualizmus nagyobb súlyában. Az Adie (Association pour le droit à l'initiative économique) amelyet Maria Nowak 1989-ben hozott létre Franciaországban, példája a jó kapcsolatoknak, együttműködésnek a hagyományos bankok, kormányzati és nem-kormányzati szervezetek között. Mindaddig van tér a folyamatos fejlődésre, míg a mikrofinanszírozó intézmények integrálni tudják a közösségi értékeket, a szegénység elleni küzdelem elvi alapjait azzal a sikeres gyakorlattal, hogy a helyi megtakarításokat helyi vállalkozások hitelezésre fordítják. Az olyan kihívások, mint a klímaváltozás, vagy a további gazdasági és társadalmi globalizáció, igénylik is ezt a fejlődést, az okozott problémák megoldásának egyik hatékony módja lehet hasonló intézmények nagy számú megjelenése, a meglévők dinamikus növekvő hitelkihelyezései.

Esettanulmány: A Triodos Bankcsoport

Egyfajta paradigmaváltást igényel az emberi gondolkodásban, ha a bankok ügyfelei lecserélik az arctalan piacok finanszírozását jó ügyek és a helyi közösség vállalkozásainak pénzzel való ellátására. Mindez innovatív banki gyakorlatot követel. A Triodos bankcsoport a fenntartható pénzügyi intézmények között ismert az ilyen megoldásokról, átvehető példák tömkelegéről. A Triodos Bankcsoport egy olyan képviselője az etikus bankoknak, amely küldetéséhez és eredeti törekvéseihez hű maradt és ebben nem vált hiteltelenné. Eközben rugalmasan alkalmazkodott a változásokhoz és folyamatosan növekszik. Ezek teszik ezt a nevet a fenntartható, alternatív bankszektorban egyfajta referenciává. A pénz társadalmi változások eszközéül való használata kétségtelenül friss levegőt jelent a bankszektor számára. A bank több mint 25 éves múltra tekinthet vissza. A kezelt vagyon nagysága meghaladja a 3 milliárd eurót. E vagyon kezelésének folyamata során a bank csak elveinek megfelelő tevékenységeket és szervezeteket támogat, mindközben befektetései mégis kellő mértékben diverzifikáltak. A megtakarításokból fenntartható projekteket, társadalmilag hasznos vállalkozásokat finanszíroznak. A megtakarítók elkötelezettek a fenntartható vállalkozások, az etikai szempontból kiválogatott papírokat tartó alapkezelés, fenntartható private banking irányában. A tevékenységek részletesebb bemutatásával együtt sor kerül az emberi erőforrás menedzsment és a szervezeti felépítés leírása is; ennek célja, hogy megmutassa, hogy az etikus közelítés integrálható az üzleti és szervezeti folyamatokba.

1. Hitelezés és befektetés

Ha nem tekintjük az alapkezelő tevékenységet, a Triodos Bank által a különböző projekteknek kölcsönzött összeg 2013-ban 3544 millió euró volt¹⁷ és mintegy 4000

17 <http://annual-report.triodos.com/en/2013/servicepages/filelibrary/files/collection.php>

projekt, szervezet, vállalkozás részesül ezekben, öt európai országban. E hitelek 4 ágazatot és 16 alágazatot érintenek. Az egyik legfontosabb terület a környezet védelme. Lényeges területek még a szociális jellegű vállalkozások, a kultúra. Az alágazatok közül kiemelt szerepe van a bioélelmiszerek előállításának, a megújuló energiaforrásoknak, a lakásszövetkezeteknek, az oktatásnak, művészetnek. A bank körülbelül 60 mikrofinanszírozó intézménynek is hitelez, 30 országban (Ázsia, Afrika, Dél-Amerika), támogatja a fair trade mozgalmakat, illetve általában a tisztességes kereskedelmet és kereskedelmi fejlesztési együttműködéseket világszerte (Frans de Clerk, 2010). Így elmondható, hogy a Triodos bankcsoport tevékenysége globális. A bank környezeti, társadalmi és etikai befektetési alapokat kezel. A hitelezési politika pozitív és negatív kritériumokat egyaránt meghatároz ahhoz, hogy tevékenysége vitele közben elveikhez hű és következetes maradjon. Pozitív kritériumok: kulturális, társadalmi, vagy környezeti értékeket hordozó projektek, amelyek esetében mindehhez pénzügyi feddhetetlenség társul. A negatív kritériumok: nem fenntartható termékek és szolgáltatások, külön nevesítve a nukleáris energia, környezetre veszélyes anyagok, fegyveripar, valamint a nem fenntartható munkafolyamatok például intenzív mezőgazdasági termelés, géntechnológia, munkavállalói jogokat sértő szervezetek.

Alábbiakban áttekintésre kerülnek a hitelezési politika legfőbb elemei. A bank hitelállománya teljes egészében küldetés alapú (etikai, szociális és a küldetés függvényében fejlesztési szempontú), ebben hasonlít a fenntartható bankszektor többi tagjához, de nagymértékben eltér a hagyományos banki gyakorlattól, ahol a hitelezés etikailag semleges:

- szelektív hitelezés: azzal, hogy egyértelműen meghatározzák, hogy mely területeken, mely alágazatokban nyújtható hitel, eleve csökkentik annak lehetőségét, hogy a hitelt felvevők tevékenysége jelentős negatív hatásokkal járjon az emberek életminősége vagy a környezet szempontjából.
- A hitelezési feltételek szigorúak, nyilvánosan elérhetőek, csak úgy, mint a kockázattőke-befektetések elvei, a befektetési alapok és egyéb vagyonkezelési tevékenység folytatásának szabályai. A kritériumokat rendszeresen felülvizsgálják és a piaci változások és trendek tekintetében finomítják és fejlesztik.
- a hitelezési tevékenység átláthatósága rendkívül magas, tevékenységükhöz kapcsolódó adatokat és rendszeresen, folyamatosan publikálják
- a hitelek odaítélésekor a bank a megbízhatóság mellett a hitelt kérelmező szervezetek motiváltságát, elkötelezettségét is vizsgálják.

2. Megtakarítás, tanácsadás, „szűrési” szolgáltatások

Az üzletág művelése feltételezi a magas fokú átláthatóságot, hiszen e bank esetében (és ez a fenntartható bankszektorban elterjedt gyakorlat), arról van szó, hogy

az ügyfél meghatározza, mire adja a pénzét, azaz a bank milyen célt finanszírozhat belőle. Ez a megtakarító ügyfeleket arra ösztönzi, hogy érdeklődjenek, fejlesszék ismereteiket, aktívan foglalkozzanak a szociális vállalkozások és más hitelfelvezők tevékenységével és esetleg résztvevői is legyenek hasonló projekteknek. A kulturális területeken és az etikai szempontból még alakuló részterületeken a bank befolyásolhatja a fejlődés, fejlesztések irányát, hiszen a bank private banking ügyfelei személyes tanácsadást igényelhetnek az etikai megfontolások tekintetében csakúgy, mint a kockázatok vagy megtérülés terén. Befektetési alapkezelés tekintetében a Triodos Bankcsoport a legszigorúbb szabályokat alkalmazza. Csak a szigorú szűrőn átjutott befektetések azok, amelyek helyet kaphatnak a portfóliókban. Ezt a szigorú szűrési rendszert arra is használja a bankcsoport, hogy szűrési tanácsadást, szolgáltatást végez más bankok, nyugdíjalapok és intézményi befektetők számára.

3. Emberi erőforrás menedzsment

A Triodos Bankcsoport nagy figyelmet fordít a felvételi-, belső értékelési eljárás, képzési programok során munkatársai motivációira, elkötelezettségére. Vitákat és véleménycseréket kezdeményez körükben, ezzel pedig abba az irányba tereli őket, hogy a minél inkább sajátjukká vált, személyes meggyőződésük összhangban álljon a bank küldetésével. A bank munkatársai számára folyamatos ösztönzést jelent, hogy a döntéshozás aktív résztvevői. Mindezt folyamatos információáramoltatással, vitákkal éri el. Olyan tanácskozásokkal melyeknek időnként egyetlen célja a közös elmélkedés. Saját, kreatív ötletgyűjtési módszereket alkalmaz. A bérezés az értékelési rendszeren alapul. A vezetők pedig önként is vállalnak korlátozásokat, de a legalacsonyabb és legmagasabb fizetés mértéke közti különbség szigorúan szabályozva van.

4. Szervezeti felépítés

A Triodos Bankcsoport fő célja „banki szolgáltatások nyújtása olyan vállalatok, vállalkozások számára, melyek hozzájárulnak a társadalmi megújuláshoz, tevékenységük nem sérti az elvet, mi szerint minden ember egyenlő jogokkal rendelkezik, képes szabadon fejlődni, felelős embertársai iránt és belátja tettei következményeit”.

A szavazati jogokat a Triodos Bank éves rendes közgyűlése gyakorolja. A Triodos Bank részvényei fölötti ellenőrzést egy alapítvány (SAAT) gyakorolja és felügyeli, hogy a bank következetesen kövesse vezérelveit – elősegítve ezzel identitásának megőrzését. A Triodos Bank 2001-ben megfogalmazta a Global Reporting Initiative-t (GRI), hogy lefedtesse az integrált éves jelentések szabályait, útmutatóul szolgáljon azoknak. Ekkor tette ugyanis közzé az első ilyen éves jelentést, amely kiterjedt a környezeti, társadalmi és gazdasági kérdésekre

is. Azóta már több mint 50 bank készít fenntarthatósági jelentéseket, amelyhez felhasználják GRI útmutatásait. Kimondottan elvi okokból a Bank ügyfelei számára helyeket kínált az Igazgatóság, a felügyelő bizottság és a SAAT kuratórium tagjai között (részvényopció nélkül). A bankcsoport integrált módon szerveződik, mind helyi, mind nemzetközi szinten, speciális tevékenységi köreit külön-külön üzleti egységekhez rendelve. Ez a strukturáltság szükséges ahhoz, hogy az etikai szempontokat a bankcsoport mérlegelni tudja valamennyi tevékenységi körben és helyi, valamint globális szinten is (Frans de Clerk 2010).

Bár a magán-fejlesztési bankok, a mikrofinanszírozó bankok és az etikus, környezeti és szociális bankok továbbá az etikus alapok mind különböznek az általuk hangsúlyozott értékekben, ügyfeleikben, vállalati kultúrában, mégis közös bennük, hogy banki, befektetési tevékenységet gyakorolnak úgy, hogy küldetésük az emberi fejlődést, a magasabb minőségű életet kívánja elősegíteni. A köztük levő viszony fő vonása nem a versengés, hiszen egymást kiegészítve szolgálják e cél elérését. Valamennyien úttörőknek számítanak az értéksemlegességen alapuló banki szektor túlsúlyával jellemezhető világban. Kinyilatkoztatott szándékuk, hogy a társadalmi hozzáadott értéket tartják szem előtt – önmagában is társadalomformáló erővel bírhat. Az etikus bankolás története egyben annak a folyamatos kutatásnak a története, hogy hogyan lehet összhangba hozni a banki gyakorlatot bizonyos társadalmi, etikai elvekkel. Az etikus bankok együtt fejlődtek ki olyan 20. és 21. századi tendenciákkal, fogalmakkal, mint a civil társadalom, új társadalmi osztály, a kulturális kreatívak, növekvő fogyasztói tudatosság, társadalmi igazságosság, környezetvédelmi mozgalmak, szociális gazdaság.

Vannak olyan kérdések, amelyek folyamatos figyelmet igényelnek:

A fenntartható banki szektor képes lesz-e valaha jelentős súlyt elérni a pénzügyi piacokon? Jelent-e valaha kihívást a vele való verseny a hagyományos banki szektor számára? A hagyományos banki szektor mennyiben alakul át a hatásukra? Valóban rendkívüli lehetőséget jelent-e a szektor a társadalmi megújulásra? A hagyományos vagy az etikus banki gyakorlat a modern társadalom számára a vonzóbb, a jövő társadalma számára pedig melyik lesz az elfogadottabb? Hatással lesznek-e szélesebb körben a vállalati fejlesztési elvekre az etikus bankszektor alapelvei? Az etikus bankolás beépülhet-e a hagyományos banki folyamatokba ezáltal feleslegessé téve annak önálló intézményesült formáit? Képesek lehetnek-e ezek az alapelvek, amelyek a bizalom, erkölcs, felelősség talaján állnak, vonzóbbá válni mint az ezzel ellentétes, ellenőrizhetetlen, túlhaszolt, minél magasabb növekedési ráták elérése?

Az etika sokkal inkább, mint bármikor korábban, személyes választás, magartás és a felelősség vállalásának kérdése. Az emberek mind többen és többen

válnak útkeresőkké, értékeket keresnek, amelyeket követni érdemes mindennapi életük során. Mivel kortársak, egy időben haladnak saját útjukon, de megvan a lehetőség az összekapcsolódásra, az együtt haladásra is. Nem csak sikeres kétvagy többoldalú együttműködést, hanem hálózatokat, akár nemzetközi hálót is lehet kiépíteni és számos formában lehet erősíteni a társadalmi kohéziós erőket. Az etikus banki szolgáltatások, termékek, folyamatok kiváló eszközei, kiszolgálói lehetnek e formálódó, közösségi céloknak.

Irodalom

- Demeter Endre – Hajdú Zita – Székely Levente: Civil Markok - a civil szervezetek többforrású hitelezésének lehetőségei, nemzetközi modelljei, in: Kút tükör I., 2010. június
Letöltve: Tükörterem egyesület honlapja, 2014. 09. 10.
http://tukorterem.hu/sites/default/files/project/civil_szervezetek_toebbforsasu_finanszirozasa/kt_civil_markok.pdf
- Frans de Clerk, (2010): Ethical Banking, In: Networking Social Finance, 16-33. o.
Letöltve: 2014. 09.10.
http://www.social-banking.org/fileadmin/isb/Artikel_und_Studien/Networking_Social_Finance_Beck_Kaeufer_Vandemeulebrouke.pdf
- Juhász Zita (2013): A magyar nonprofit szektor jelen és jövője a finanszírozás tükrében, Budapest, Arisztotelész Kiadó.
- Kumin Ferenc (2006): Kapacitásépítés – új törésvonalak a világgazdaságban, Világosság, 2006/5. 57. o.
- Max Weber (1982): A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme, Gondolat Kiadó, Budapest,
- Nancy L. Mary (2012): A szociális munka szerepe a jövőben, 27. o. , In: Szekszárdi Szociális Műhelytanulmányok 4. Térség, közösség, Minőség. Szekszárd.
- Sustainable Banking – History and Current Developments, EMES-SOCENT Conference Selected Papers, ECSP-LG13-39
Letöltve: EMES International Research Network, 2014. 09.10. <http://www.emes.net/what-we-do/publications/conference-papers/4th-emes-conference-emes-socent-selected-conference-papers/sustainable-banking-history-and-current-developments/>
- Triodos Bank, 2013. Annual Report Letöltve: Triodos bank honlapja, 2014. 09.10.
<http://annual-report.triodos.com/en/2013/servicepages/welcome.html?osc=AT-brandbox-Annual%20Rep2013-left>

Versenyképességi modellek a turizmusban

*Egyed Krisztián, PhD, egyetemi adjunktus*¹⁸
Nyugat-magyarországi Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar

ABSZTRAKT A 21. században erős verseny jellemzi a turisztikai szektort. A turista tájékozottsága és individualizmusa következtében egyre öntudatosabbá vált. Személyre szóló, magas minőségű és magas ár/érték arányú, komplex szolgáltatáskínálatot keres. A növekvő kínálat és a hagyományos kommunikációs csatornák telítődése ugyanakkor azonosíthatatlanná tette a különböző desztinációk és szolgáltatók ajánlatait. Az erős versenyben kizárólag a jól azonosítható, egyedi vonzerővel – ún. USP (unique selling proposition) –, és az ahhoz kapcsolódó magas minőségű komplex szolgáltatáskínálattal rendelkező desztinációk lehetnek sikeresek. A termék és kommunikáció konzisztenciájának biztosítása mellett az egyediséget hangsúlyozó különleges, célcsoport-specifikus üzenetet, megoldásokat és csatornákat kell alkalmazni a kommunikáció során. Jelen írással célom a versenyképesség definiálása a turizmusban, a desztinációk versenyképességét jelző, annak rendszerét ábrázoló elméleti modellek bemutatása, valamint ezeken keresztül a olvasók (közös) gondolkodásra ösztönzése saját desztinációjuk versenyképességének értékelése témájában.

Bevezetés

A 21. század elejére a turizmus makrokörnyezeti feltételrendszere jelentősen átalakult. A jólét szintjének általános emelkedése, a megnövekedett szabadidő, valamint a szabadidő változatos eltöltésének igénye hatására a kereslet jelentős bővülése figyelhető meg. A közlekedési lehetőségek és rendszerek technikai fejlődése következtében az utazás jellemzően olcsóbbá és gyorsabbá vált, ami tovább szélesíti a potenciális turisták körét, és egyúttal távoli, korábban a tömeges turizmus számára elérhetetlen desztinációkat¹⁹ is bekapcsolt a nemzetközi turizmus kínálatába. A telekommunikáció robbanásszerű fejlődése nem csak az információ-gyűjtés lehetőségeit bővítette, de jelentősen befolyásolja

18 egyedk@tkk.nyme.hu

19 Desztinációnak nevezünk a turisztikai célterületeket, olyan településeket/térségeket, amelyek adottságaik révén alkalmasak turisták fogadására, és egyúttal vonzóak is számukra. A fogalom pontosabb definiálására és tartalmának részletesebb kifejtésére a tanulmány későbbi fejezetében kerül sor.

a turisztikai termékekkel kapcsolatos elvárásokat, valamint a hatékony marketing aktivitás szemléletét és alkalmazandó eszközeit is. A növekvő kereslet a kínálati oldal megélénkülését eredményezte. A térségen kívülről származó jövedelmek vonzása révén a turizmus fejlődése számos desztinációban a gazdaság diverzifikálását vagy az egyetlen kitörési pontot jelentette. A vendégforgalom növekedését meghaladó mértékben emelkedett a nemzetközi turisztikai kínálatban megjelenő újabb desztinációk, valamint attrakciók és szolgáltatók száma, továbbá azok kapacitásai. Ezzel párhuzamosan tájékozottsága és individualizmusa következtében a turista egyre öntudatosabbá vált. Személyre szóló, magas minőségű és magas ár/érték arányú, komplex szolgáltatáskínálatot keres. A növekvő kínálat és a hagyományos kommunikációs csatornák telítődése ugyanakkor azonosíthatatlanná tette a különböző desztinációk és szolgáltatók ajánlatait. Az említett folyamatok eredményeként a 21. századra erős verseny jellemzi a turisztikai szektort, amelynek dimenziói már jóval túlnyúlnak a szűken értelmezett turisztikai termék keretein és a hagyományos szemléletű marketing eszközrendszerén.

A folyamatok eredményeként napjainkban kizárólag azon desztinációk lehetnek sikeresek, amelyek a keresleti szegmenseik elvárásainak megfelelően tudatosan felépítik a turizmus komplex rendszerét, az adott ár/minőség pozícióban versenyképes terméket nyújtanak, amit célcsoportspecifikus módon (üzenet, csatorna) kommunikálnak. Jelen írásomban céloom a versenyképesség logikai azonosítása, a fogalomkör értelmezése a turisztikai szektorban, valamint a desztinációk versenyképességét jelző, annak rendszerét komplexen ábrázoló elméleti modellek bemutatása.

A versenyképesség, regionális versenyképesség fogalmának azonosítása

Az egyes területek már régóta „versenyben” állnak egymással. A történelem során számos példát találunk erre. Gondoljunk a középkori városokra, melyek különböző kiváltságokat, jogokat, események megrendezésének lehetőségét kívánták megszerezni maguknak, olykor más városok előtt. Általánosságban e folyamatot tekinthetjük úgy, mint a területek közötti versenyt, melynek során adott térség gazdaságának fejlődését bizonyos csoportok a helyi politikákon keresztül más térségekkel versengve próbálják befolyásolni. Ez inkább területi egységek közötti rivalizálást, mintsem igazi versenyt jelent, melynek fő célja az ott élők életszínvonalának javítása.

A versenyképesség, mint értelmezendő fogalom először a 18-19. században jelent meg. A nemzetek közötti vetélkedés, pontosabban a nemzetközi kereskedelem alakulását próbálták megmagyarázni abban az időben. Az ebből a korból származó elméletek mindegyike (pl. Adam Smith abszolút előnyök

tana²⁰ vagy David Ricardo komparatív előnyök tana²¹) statikus megközelítésű, azaz a gazdaság adott állapotát felmérve igyekszik választ adni hosszabb távú kérdésekre is.

A versenyképesség modern, a mai kor nemzeti és regionális gazdaságaira értelmezett fogalma az 1980-as években terjedt el. A versenyképesség alapvetően a nemzetközi piacon értékesíthető termékek és szolgáltatások előállítását jelenti. E tekintetben „az a gazdaság versenyképes, amelynek általános fejlettség- és állapotjelzői jók, a gazdaság szereplői ennek tudatában vannak, és a gazdaság is elég nyitott ahhoz, hogy versenyképessége külgazdasági kapcsolataiban érvényre jusson.” (Lengyel 1999, 17. o.) Ezzel figyelembe veszik nemcsak a helyi adottságokat, de a globalizáció kihívásait is, miközben az országok versenyképességét visszavezetik a sikeres iparágak versenyképességére.

Porter a tevékenységek térbeli koncentrációját kiváltó ún. centrifugális és centripetális erők²² ismeretében a kompetitív, azaz a „versenyelőnyök” fontosságát hangsúlyozta. A térségi bázis, és annak részeként a regionális sajátosságok jelentősége megnövekedett azon felismerés által, hogy a kompetitív előny egyre nagyobb mértékben a lokális tényezőkben – helyi tudásban, kapcsolatokban és motivációkban rejlik, amelyeket a távoli versenytársak nem tudnak másolni. (Palkovits I., 2002) A klasszikus elgondolással szemben (amikor a verseny valójában a külső forrásokért, lehetőségekért folyt, amelyeket az egyes térségek mások elől kívántak megszerezni) napjainkban a verseny nem feltétlenül egymás rovására történő előnyszerzést, hanem mindinkább a belső erőforrások, lehetőségek stimulálását, azok minél nagyobb fokú kiaknázását jelenti. A versenytársakkal szembeni előnyt pedig azok a tényezők határozzák

20 Az első elméleti igényességű megközelítés az abszolút előnyök tana. Kimondja, hogy a nemzetközi kereskedelemben abszolút előny azt jelenti, hogy valamely országnak egyes termékek előállításában a munkatermelékenység, illetve a költségek színvonala tekintetében más országgal szemben előnye van. (Szentés T., 1999)

21 Később Ricardo Smith elméletét cáfolta, s kimutatta, hogy több termék előállítása és kereskedelme esetén más mechanizmusok, a komparatív előnyök működnek. Ez alapján „a nemzetközi kereskedelemben valamely országnak különböző termékek előállításában a relatív munkatermelékenység, illetve relatív ráfordításköltségek ... színvonala tekintetében fennálló viszonylagos előnye” (Szentés T., 1999, 820. o.) jelenti a kedvezőbb pozíciót.

22 A mobil szektorokhoz köthető gazdasági tevékenységek térbeli eloszlását két ellentétes gazdasági folyamat, a térbeli centripetális és centrifugális erők befolyásolják. A centripetális erők a mobil tevékenységek földrajzi koncentrációját idézik elő, amelyek forrásai a méretgazdaságosság, a technológia és know-how, valamint az urbanizációs előnyök (pl. a munkaerő nagyobb választéka, specializált erőforrások és nyersanyagok, termékdifferenciálás). Empirikus kutatásai alapján Porter megállapította, hogy a térségek sikerességének alapja az általuk nyújtott üzleti környezet, azaz – többek között – az említett tényezők fejlettsége. A versenyelőnyeiket jelentő tényezők koncentrációjában centripetális, a gazdasági fejlődés eredményeinek tovagyrűződésében pedig centrifugális erők működnek közre. (Porter, M. E., 1996)

meg, melyeket tartósan fenn lehet tartani, és amelyeket a versenytársak nem tudnak ellensúlyozni.

A versenyképes gazdaság kialakításának, valamint a versenyképesség növelésének elsődleges célja az adott térségben élők jólétének fokozása. A sikeres régiókat a lakosság magas és növekvő életszínvonala jellemzi, melyet a termelékenység és a folyamatosan bővülő munkaerő-kereslet (növekvő foglalkoztatás) biztosít. (Lengyel 2003) A sikeresség kiemelt indikátora a lakosság komplex módon értelmezett életszínvonala (jóléte és jólléte), amely a gazdasági mutatók mellett kulturális, közösségi és ökológiai elemeket is tartalmaz, olyan soft vonásokkal, mint az egészséges környezet, az oktatási rendszer vagy éppenséggel a társadalmi kohézió mértéke. A jólét finansziális bázisát a magas termelékenységgel jellemezhető gazdaság, a sikeres ágazatok és vállalkozások adják, ugyanakkor a méltányosság és a fenntarthatóság érdekében szükséges a foglalkoztatás magas és nem csökkenő szintje, amely révén a helyi társadalom széles rétegei részesülnek a megtermelt javakból.

E tekintetben a régió versenyképessége értelmezhető célként, a gazdaság működése révén elért eredményként (ex post), ugyanakkor az életszínvonal javításához vezető eszközként, azaz a jólétet megalapozó helyi gazdaság adottságainak komplex rendszereként (ex ante) is. Az „ex post” megközelítés eredményszemléletű, a gazdaság múltbeli teljesítményén alapul. Olyan kategóriákat vizsgál, mint a regionális GDP és növekedési üteme, az egy lakosra jutó GDP és növekedési üteme, a külkereskedelmi egyensúly, az exportpiaci részesedés, az országok relatív költség szintje, a reálárfolyam stb. Elsődlegesen gazdasági kategóriának tekinti a versenyképességet, mely szinte valamennyi elméleti megközelítés esetében elmondható. Ezzel szemben az „ex ante” megközelítés a vállalati versenyelőnyöket nyújtó tényezőket, a háttérfeltételeket vizsgálja. Fejlesztési szempontból elemzi a versenyképesség feltételeit biztosító üzleti környezetet és annak elemeit (pl. infrastruktúra fejlettsége, humán erőforrás minősége, K+F kapacitások és innovációk), lehetőséget nyújtva a beavatkozásra. Ex ante megközelítésben egy régió akkor versenyképes, ha a helyi üzleti környezet az ott működő domináns üzletágak/iparágak, illetve klaszterek számára tartós versenyelőnyöket képes nyújtani. (Lengyel 2000)

Jelen írás a desztinációmenedzsment, azaz a térség fejlesztéséért, a turizmus és a turisztikai vállalkozások üzleti környezetének alakításáért felelős szervezet szempontjából vizsgálja a versenyképesség gondolatkörét. Az „ex post” turisztikai mutatók (pl. vendégek száma, vendégéjszakák száma, a turisztikai vállalkozások bevételei és jövedelmezőségük) jellemzik a desztináció turizmuságazatának teljesítményét, a közösségi és egyéni szinten befektetett munka és erőforrások eredményét. „Ex ante” szemléletben pedig a helyi turizmus rendszerét, mit üzleti környezetet vizsgáljuk, beleértve az adottságokat és az attrakciókat, a rendezvényeket és a programkínálatot, a szállás- és vendéglátó kapacitásokat. valamint

azok minőségét és összetételét stb., ugyanakkor a desztinációmenedzsment tervezési, szervezési, termékfejlesztési és marketing aktivitását, valamint a turizmus finanszírozási rendszerét is. A helyi/térségi gazdaság és a lakosság közvetlenül az „ex post” hatásokat érzékeli, a tanulmány célja azonban az eredményeket megalapozó üzleti környezet („ex ante” tényezőrendszer) értékeléséhez elméleti támpontok nyújtása.

A turisztikai desztinációk felépítése és sajátos működése

A desztináció alapvetően egy fogadó térség, a turista szemszögéből nézve pedig egy utazási célterület. A WTO megfogalmazásában egy olyan fizikai helyszín, ami turisztikai attrakciókkal, intézményekkel, szolgáltatásokkal bír, amit a turista vagy annak egy csoportja látogatásra kiválaszt, és amit a turisztikai kínálati oldal piacra visz. (WTO 1993) A definíció párhuzamosan azonosítja a keresleti és kínálati oldalt, azaz a desztinációt úticéllként (kereslet) és egyidejűleg turisztikai terméként (kínálat) is értelmezi. A két eltérő megközelítés jelentősége abban áll, hogy bemutatja a turisztikai piac működését és a turisztikai célterület sikeressége szempontjából kívánatos magatartást – a fejlesztés, menedzselés és értékesítés logikáját. A pályázati finanszírozáshoz kapcsolódó hazai szabályozás a méret tekintetében a keresleti oldalból indul ki; desztinációnak tekinthető az az együttműködés, amely a hivatalos statisztikai adatok alapján legalább 20 ezer vendégéjszakát képes felmutatni. Az ágazat működési logikáját tekintve azonban hatékonyabb a kínálati oldali megközelítés. Egy térség abban az esetben értelmezhető a potenciális turisták számára célterületként, ha rendelkezik a kínálati elemek komplex és strukturált rendszerével, azok egy kritikus tömegével, továbbá a tematikus tartalom szempontjából többé-kevésbé homogén. (Egyed K., 2007) A desztinációnak, mint fizikai helyszínnek alkalmasnak kell lennie a turisták vonzására, másrészt legalább egy éjszakás tartózkodásukhoz kapcsolódó szükségleteik kielégítésére, így tartalmaznia kell vonzerőket, különböző – nem kizárólag turisztikai – termékeket és szolgáltatásokat. (Carter, R. – Fabricius, M., 2006) A desztinációk adminisztratív és fizikai (földrajzi) határokkal azonosíthatók, ugyanakkor mentális határai egyértelműen nem rajzolhatók meg.

A regionális tudomány a térségek lehatárolásának szemlélete alapján megkülönböztet politikai régiókat²³, ún. csomóponti régiókat²⁴, valamint homogén

23 A politikai régió jellemzően közigazgatási és statisztikai funkciókkal bír. Lehatárolásánál az információgyűjtés szempontjait helyezik előtérbe. Gyakran az ország adminisztratív területi beosztásának egy szintje (pl. kistérség, megye).

24 A csomóponti régió szemlélete a földrajzi teret erőterként azonosítja. A gazdasági tevékenységek térbeli sűrűsödéséből indul ki. Jellemzően egy (nagy)város és vonzáskörzete alkotja, amely a gazdasági és településhálózati kutatások alapja.

régiókat. (Benko 1999) A turizmus és általában a területfejlesztés szempontjából kívánatos a térség homogén szemléletű lehatárolása, azaz olyan határok kijelölése, amelyen belül az adott település(csoport) az ágazat sajátosságai szempontjából (közel) homogén jellemzőkkel bír. Ennek oka, hogy az adottságok és képességek azonossága hasonló problémákat és lehetőségeket teremt, melyekből a térség egésze számára közösen elfogadott célok határozhatóak meg. Turisztikai értelemben a hasonló adottságok mentén egységes termékek és egységes imázs alakítható ki, széles körű lokális együttműködéssel. E szempontból a desztináció értelmezhető a helyi szereplők cross-szektorális (azaz nem kizárólag a turizmus ágazathoz tartozó szervezetek) együttműködő hálózataként. A desztinációnak rendelkeznie kell egy menedzsment struktúrával, amely képes jövőképekben gondolkodni, annak részeként megfogalmazni turisztikai termékeket és a desztináció imázsát. A turista szögéből azonban a desztináció továbbra is egy többé-kevésbé egyértelműen azonosítható földrajzi terület, az élményt nyújtó attrakcióelemekkel, az ott elérhető természeti és infrastrukturális feltételekkel, valamint termékek és szolgáltatások rendszerével, amelyet komplex turisztikai terméként azonosítunk. A menedzsment számára legnagyobb kihívást:

- a komplex termék elemeinek meghatározása és összehangolt fejlesztése,
- a desztinációról kialakított véleménykép tudatos formálása, valamint
- az együttműködések (helyi, térségi és nagytérségi szintű) rendszerének tudatos szervezése és irányítása jelenti.

A versenyképesség értelmezése a turizmusban

A desztinációk versenyképességének kutatása a nemzetközi turisztikai verseny erősödésével került az előtérbe. A gyakorlati kutatások eleinte a keresleti oldalra koncentráltak – a vonzerő és az imázs azonosítására, pontosabban azok különbségeire vezették vissza a desztinációk sikerességében megmutatkozó különbségeket. Ezt követően a figyelem egyre inkább abba az irányba fordult, hogy miként tehető vonzóbbá egy desztináció. A komplex kínálat összetevőinek meghatározása modell szinten, majd azok értékelése a kidolgozott indikátor-rendszerek mentén a fejlesztések szükségességét és azok irányvonalait is kijelölte. Megfogalmazásra került a desztinációk versenyképességének átfogó definíciója, ami azonban elsődlegesen a hosszú távú célokra koncentrált. A WTO kiemelten kezeli (WTO 2000):

- a versenyben való sikeres helytállást – A verseny alapvető dimenziója a komplex vonzerő és az élménynyújtás képessége. Az a desztináció lehet sikeres, amely vonzóbb a turisták számára versenytársainál. A kereslet ugyanakkor kiszámíthatatlan és meglehetősen heterogén. A desztinációmenedzsment tevékenységek szemléletét alapvetően a

szegmes-specifikusság kell, hogy meghatározza. Szegmensek és célcsoportok meghatározása, a desztináció pozicionálása, a megfelelő ár/érték-arány megteremtése, majd a személyre szabottan összeállított csomagajánlatok és kommunikációs aktivitás.

- a jóléti célokat – Az általános regionális versenyképességi célrendszerhez hasonlóan a turizmus esetében is a legfőbb funkció az érintett lakosság jólétének növelése. Az ágazat logikájából kiindulva azonban itt a kínálati és a keresleti oldalon is megjelenik. A versenyképes desztináció nagyszámú munkahelyet és kellő megélhetést biztosít a helyi lakosság számára. Másrészt a turizmus jóléti funkcióján keresztül hozzájárul a turisták általános életminőségének javításához. Gondolhatunk pl. a Maslow-i hierarchia elemeire²⁵ vagy a jólét komplex értelmezésére.
- a fenntarthatóságot – A természeti és társadalmi fenntarthatóság biztosítása a közösségi célok mellett egyben a desztináció gazdasági érdeke is, hiszen ezek jelentik azokat az erőforrásokat és vonzerőket, amire a turizmus lokális rendszere épül. A tervezés és megvalósítás során a negatív hatások elkerülése így több módon is hozzájárul a lakosság jólétéhez és jóllétéhez.

A desztinációk versenyképességének elemzése számos tudományos és empirikus munkában, valamint a fejlesztéseket megalapozó gyakorlati kutatásban is megjelenik. Az általános vonások mellett jellemzően desztinációspecifikus elemeket is tartalmaznak, amelyek struktúrája többnyire visszavezethető elméleti alapokra. Tözsér a fellelhető hazai és nemzetközi kutatásokat vizsgálva az alábbi faktorokat azonosította a versenyképesség meghatározó tényezőiként a desztinációk esetében:

A lokális turizmus célrendszerének, valamint a desztináció versenyképességének modellezése – amint azt az 1.sz. táblázat is mutatja – számos elméleti és gyakorlati munkában megjelenik. A kutatások jellemzően az ágazat működésének egy-egy részterületére koncentrálnak, miközben a turista komplex szükségletekkel és igényekkel érkezik, amit csak a kínálat tudatosan felépített komplex és strukturált rendszere képes kielégíteni

25 Maslow az egyének szükségleteit hierarchikusan egymásra épülő öt szintbe sorolta (fiziológiai, biztonság, közösséghez tartozás, megbecsülés, önmegvalósítás). A turizmus különböző formái, illetve egy desztináció komplex kínálata érinti a Maslow-i hierarchia valamennyi elemét.

1. táblázat A turisztikai versenyképességet meghatározó faktorok

	Faktorok a szakirodalmi kutatásokban	Faktorok az empirikus modellek szerint
A desztinációt minősítő tényezők	<ul style="list-style-type: none"> – ár (az utazás ára, az üdülés ára, a desztináción kínált szolgáltatások ára) – elérhetőség – imázs – településképp 	<ul style="list-style-type: none"> – elhelyezkedés – elérhetőség – ár (az utazás ára, az üdülés ára, a desztináció szolgáltatásainak ára) – imázs – településképp – klíma
Keresleti tényezők	<ul style="list-style-type: none"> – turista motivációja – turista percepciója 	<ul style="list-style-type: none"> – push motiváció (turista preferenciái, attitűdje, jellemzői) – pull motiváció (desztináció jellemzői) – turista elégedettsége, tapasztalata – utazási, üdülési szokások – tájékozottság
Kulcs-tényezők	<ul style="list-style-type: none"> – természeti-, és kulturális vonzerők • természeti vonzerők • világörökségi vonzerők • kulturális vonzerők – turisztikai infrastruktúra • szálláshely kínálat köre, minősége • vendéglátóhely kínálat köre, minősége • közlekedési hálózatok • szabadidős-, szórakozási-, vásárlási lehetőségek 	<ul style="list-style-type: none"> – természeti vonzerők – kulturális vonzerők – turisztikai infrastruktúra (szálláshelyek, vendéglátóhelyek, közlekedés) – turisztikai tevékenységek (szórakozás, sport-, vásárlási lehetőség)
Támogató- és kapcsolódó iparágak tényezői	<ul style="list-style-type: none"> – felsőoktatás, szakképzés színvonala – beszállító vállalkozások – egészségügy – kultúra 	<ul style="list-style-type: none"> – turisztikai infrastruktúra (szálláshelyek, vendéglátóhelyek, közlekedés) – alap-infrastruktúra – facilitáló erőforrások és szolgáltatások (emberi erőforrás, tőke, tudás, oktatási-, kutatási intézmények) – beszállítói termékek – szolgáltatások mennyisége, minősége
Menedzsment-tényezők	<ul style="list-style-type: none"> – turizmus marketing (termékfejlesztés, pozicionálás, árpolitika, értékesítés, marketing kommunikáció) – humán erőforrás – vállalkozások hatékony működése, innovativitása – technológia fejlettsége – hatékony K+F – üzleti kapcsolatok – szolgáltatások minősége 	<ul style="list-style-type: none"> – turisztikai tervezés, fejlesztés – termékfejlesztés – árpolitika – marketing kommunikáció – értékesítési csatornák – humán erőforrás-fejlesztés – együttműködések – vállalkozások innovativitása – befektetés ösztönzés – forrásgazdálkodás
Helyi társadalom tényezői	<ul style="list-style-type: none"> – társadalmi kohézió – társadalmi szerkezet – munkaerő felkészültsége – turizmusbarát lakosság 	<ul style="list-style-type: none"> – fogadó területen élő lakosság jellemzői, összetétele – desztináció és a lakosság kapcsolata
Makrokörnyezet tényezői	<ul style="list-style-type: none"> – biztonság – turizmusbarát közigazgatás – környezet minősége – kormányzat szerepe (tervezés, finanszírozás) 	<ul style="list-style-type: none"> – politikai környezet – technológiai környezet – természeti környezet – társadalmi környezet – kulturális környezet – biztonság

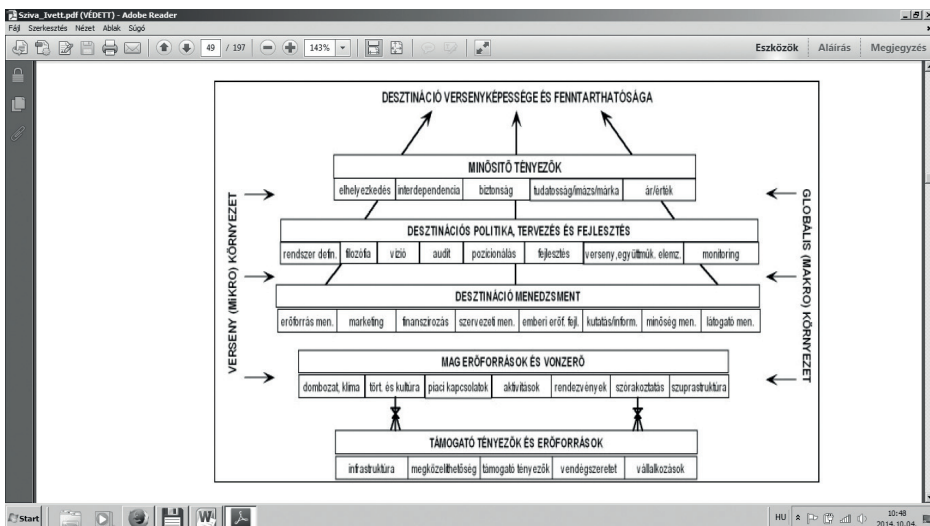
Forrás: Tózsér, 2010 alapján saját szerkesztés

Így a desztinációk versenyképessége szempontjából nem kizárólag az egyes tényezők fejlettsége, sokkal inkább azok komplex kínálatná történő szervezése a döntő. Az irodalomban kevés az átfogó elemzés és az azok alapján kidolgozott modell, ami a desztinációs versenyképesség szempontjából azonosítja a kulcs-tényezők rendszerét és azok egymáshoz kapcsolódását. Az alábbiakban bemutatom azokat az elméleti megközelítéseket és modelleket, amelyek a desztinációk versenyképességét annak komplexitásában ábrázolják.

- Poon nevéhez fűződik a turizmus versenyképességét meghatározó elemek első modellbe foglalása. (Poon, A., 1993) A rendszer és működésének bemutatása során azonban meglehetősen általánosan fogalmaz, így modelljének elsődlegesen elméleti jelentősége van.
- Porter regionális versenyképességet bemutató rombusz-modelljét a szerzők gyakran adaptálják a turizmusra is. Elsődlegesen kontinensek és országok turisztikai versenyképességének meghatározása során jelenik meg. Alkalmazhatóságánál nehézséget jelent az elmosódó határok miatt a turizmus ágazat egyértelmű azonosítása, a kapcsolódó és támogató ágazatok körének és szereplőinek kijelölése, valamint a versenyhelyzet és a stratégiák pontos definiálása.
- Dwyer és Kim a turizmus versenyképességét meghatározó tényezők dinamikus értelmezésére helyezte a hangsúlyt. (Dwyer, L. – Kim, C., 2003) A desztináció működésének elsődleges célja a térségben élők jólétének növelése, amiben kitüntetett szerepe van az erőforrásoknak, a keresleti tényezőknek és a desztinációmenedzsment szervezet tevékenységének. Ugyan még a külső tényezőket (lásd. keresleti trendek) is menedzselhetőnek tekintik, modelljük mégsem ad iránymutatás az operacionalizálásra. Ráadásul a 93 mutatóból összeállított indikátorrendszer közel kezelhetetlenné teszi a logikai struktúra gyakorlatban történő alkalmazását.
- Heath a feltörekvő desztinációkra fókuszálva megalkotta ún. ház-modelljét, amiben a versenyképesség szempontjából megkülönbözteti az alapozás (pl. attrakciók, érték- és élménynövelő elemek, elérhetőség), a cement (elsődlegesen a kommunikáció, a benchmarking és a monitoring), a téglák (a tudatos fejlesztés elemei), a tervezés (stratégiai keret) és a tető (a sikerességhez szükséges vízió, menedzsment és szemlélet) szintjeit. (Heath, E., 2003) Kulcsfontosságúnak tekinti a hálózatosodás kiterjedtségét és mélységét, a közösen megfogalmazott víziókat, valamint a desztinációmenedzsment tevékenységét. A modell a menedzsment tevékenységek tekintetében útmutatóul szolgálhat a desztinációk minőségi fejlesztéséhez. A kevés indikátor alkalmazása pedig elősegíti az adaptálhatóságot.
- Crouch és Ritchie komplex rendszerben ábrázolta a desztinációk ex ante és ex post versenyképességét. (Crouch, G., I. – Ritchie, J. R., 2000; Crouch, G., I. – Ritchie, J. R., 2003) A desztinációmenedzsment elsődleges feladata a térségben élők életminőségének javítása, amelyet a turizmus ágazat

fenntartható fejlesztésén keresztül szolgál. A hierarchikus szintekből egymásra épülő modell középpontjában a versenyképesség forrásait jelentő kompetitív előnyök kiépítése áll. Az alsó két szint az alapvető erőforrásokat és a Ricardo-nál definiált komparatív tényezőket veszi számba, amelyek valójában a turizmus kínálati struktúrájának elemei. A harmadik és negyedik szint a desztinációmenedzsment szervezet stratégiai alapelveit, irányultságát, valamint az azokhoz kapcsolódó operatív tervezést elemzi (a filozófiai háttértől, a pozicionáláson, a jövőképen és a funkcionális stratégiákon át, egészen a monitoring rendszer működéséig). Az ötödik szint az ún. minősítő tényezőket tartalmazza, amelyek a sikeresség alapvető meghatározói, de lokális szinten azok nem befolyásolhatók, így jellemzően kívül esnek a desztinációmenedzsment mozgásterén. A modell számításba veszi a versenyhelyzetet, valamint a mikro és makro környezet adta feltételrendszerét is, ugyanakkor nem értékeli a hierarchikus rendszert alkotó egyes elemek jelentőségét a versenyképesség és az életminőség szempontjából.²⁶

1. ábra A desztinációk versenyképessége és fenntarthatósága



Forrás: Crouch, G., I. – Ritchie, J. R., 2000, 3. o.

26 Crauch később ez irányú kutatások révén azonosította az egyes szintek prioritását, de a desztinációk eltérő adottságai, a versenyhelyzet és a rugalmasan változó fogyasztói igények következtében eredményei inkább elméleti jelentőségűek.

- A desztináció tekinthető a turizmusban érdekelt helyi szereplők lokális hálózataként is, amelyhez maga a térség adja a kompetitív előnyöket. Működési logikáját tekintve így megfeleltethető egy területi és ágazati szinten szerveződő klaszternek. (Murphy, P. – Jackson, J. 2006) A kínálati oldal aktorai formális és informális együttműködések révén (alapvetően egyéni érdekeiket követve) közösen dolgoznak a desztináció „eladásán”, amely hálózatosodásnak részei nem csak a lokális szereplők, de az utazási csomag valamennyi eleme. Mint versenyző és komplementer szereplők (szolgáltatók és intézmények) csomópontjára, számos szerző adaptálja Porter klaszterelméletét. (Sziva 2010) Az adaptációk a lokális sajátosságok alapján különbözőek. Közös bennük, hogy a desztinációk versenyképességét visszavezetik két sikertényezőre: a működési költségek fajlagos csökkenésére és a komplexebbé váló desztináció vonzerejének növekedésére.

A kritikákban megfogalmazott fenntartások mellett a bemutatott elméleti megközelítések közül Crouch és Ritchie modelljét tartom leginkább alkalmasnak a desztinációk ex ante versenyképességének feltérképezéséhez. A tényezőket a szerzők logikusan felépített, hierarchikus rendszerbe sorolták, amelyben az egyes szintek belső összhangja és a szintek közötti egymásra épülés is megfigyelhető. Az általuk megfogalmazott 5 tényezőcsoportba sorolt 36 ismérv alapján kvalitatív módon (is) értékelhető az ex ante turisztikai versenyképesség. Az egyes tényezők tartalma ugyanakkor helyenként nem azonosítható pontosan, és a köztük lévő határok sem egyértelműek.

Összefoglaló

A turisztikai desztinációk a szűkebb-tágabb vonzáskörzetével összekapcsolva értelmezhetők. A tartalmas többnapos tartózkodáshoz szükséges komplex kínálati rendszert a magterület a háttértelepülésekkel együttműködve képes nyújtani. A kínálatfejlesztés esetében elsődleges feladat a szemléletváltás a turizmus ágazatot és valamennyi kapcsolódó szereplőt tekintve. Az adottságok és értékek önmagukban még nem termékek, a tematikus ajánlatok fejlesztése pedig gyakran ösztönös és összehangolatlan. A desztinációs szintű együttműködés révén térségspecifikus, komplex termékek és tematikus ajánlatok kidolgozása, valamint a kapcsolódó minőségmenedzsment rendszer megteremtése szükséges.

A kommunikációs tevékenységnek felépítésében és alkalmazott eszközeiben is igazodnia kell a 21. század elvárásaihoz. Összességében szükséges egy tudatosan tervezett és felépített, egyértelműen azonosítható, egyedi pozicionálás és turisztikai imázs. A célcsoportok meghatározása és igényeik részletes feltárását követően, a megismert igények alapján ki kell alakítani a kínálat komplex rendszerét, majd azt a versenytársaktól jól megkülönböztethető módon élményígéret formájában

kommunikálni szükséges. Mind a kínálat (komplex termékek), mind az imázs tekintetében el kell érni, hogy a potenciális turisták tudatában az adott térség egy egyediként azonosított, pozitív élményt jelentő desztináció legyen. Alapvető fontosságú a helyi közeg teljes spektrumában a turisztikai szemlélet terjesztése, az ágazathoz kapcsolódóan az együttműködési kultúra, valamint a minőségorientáció fejlesztése. Erre épülhet fizikai síkon a kínálat komplex rendszerének megteremtése, az ajánlatok és élményigéretnek megfogalmazása, valamint a kapcsolódó kommunikációs aktivitás. A folyamatok hátterében egy profi módon szervezett és működtetett, több szintű turizmus menedzsment szervezetrendszer áll, amely a szakmai kompetenciák és megfelelő jogositványok mellett stabil és hosszú távon kiszámítható finanszírozással is rendelkezik. Ezek révén megteremthető a kínálat komplexitása és a magasán pozícionált turisztikai desztináció.

Irodalom

- Benko, G. (1999): *Regionális tudomány*. Dialóg Campus, Budapest–Pécs
- Carter, R. – Fabricius, M. (2006): *Destination management for tourism – Introduction to destinationmanagement. Regional seminar/workshop for Africa: Tourism destination management – routes to success*. Addis Abeba (Etiópia), 2006. márc. 27-29.
- Crouch, G., I. – Ritchie, J. R. (2000): *The competitive destination: A sustainability perspective*. *Tourism Management*, 21, 1-7. o.
- Crouch, G., I. – Ritchie, J. R. (2003): *Achieving destination competitiveness and sustainability: an integrated policy and management framework*. Keynote presentation, 2001 World Tourism Organization General Assembly. Seoul (Korean) and Osaka (Japan), 2001. szept.
- Dwyer, L. – Kim, C. (2003): *Destination Competitiveness: Determinants and Indicators*, *Current Issues in Tourism*, vol. 6., 365-417. o.
- Egyed K. (2007): *Homogén térség fejlesztése vs. forrásorientált együttműködés*. IV. HUNNET Konferencia, Budapest, 2007. június 22.
- Heath, E. (2003): *Towards a model to enhance Africa's sustainable tourism competitiveness*. Proceedings of the Australian Tourism and Hospitality Research Conference, Coffs Harbour, 2003. febr.
- Lengyel I. (1999): *Régiók versenyképessége (A térségek gazdaságfejlesztésének főbb közgazdasági fogalmai, alap gondolatai, tényezői az EU-ban)*. Kézirat, JATE Gazdaságtudományi Kar, Szeged, 17. o.
- Lengyel I. (2000): *A regionális versenyképességről*. *Közgazdasági Szemle*. XLVII. évf., 962-987. o.
- Lengyel I. (2003): *Verseny és területi fejlődés: térségek versenyképessége Magyarországon*. JATEPress, Szeged

- Murphy, P. – Jackson, J. (2006): *Clusters in regional tourism. An Australian Case*. *Annals of Tourism Research*, vol. 33., 1018-1035. o.
- Palkovits I. (2002): *Régiók és gazdasági szereplők versenyképessége: A párhuzamosok találkozásnak?* *Tér és Társadalom*. 2, 83-95 o.
- Poon, A. (1993): *Tourism, Technology and Competitive Strategies*. CAB International, Wallingford
- Porter, M. E. (1996): *Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy*. *International Regional Science Review*, 1–2, 85–94. o.
- Szentes T. (1999): *Világ gazdaságtan I. kötet*, Aula Kiadó, Budapest
- Sziva I. (2010): *A turisztikai desztinációk versenyképessége. Egyedül miért nem, együtt mikor és meddig?*. *Turizmus Bulletin*. XIV. évf. 3. sz., 40-49. o.
- Tőzsér A. (2010): *Versenyképes turisztikai desztináció: új turisztikai versenyképességi modell kialakítása*. Doktori értekezés. Miskolci Egyetem, Miskolc
- World Tourism Organisation (1993): *Sustainable Tourism Development. Guide for Local Planners*, Madrid
- World Tourism Organisation (2000): *Public-Private Sector Cooperation: Enhancing Tourism Competitiveness*, Madrid

Az innováció akadályozó tényezői Magyarországon

Kiss János egyetemi adjunktus²⁷

*Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástudományi Kar, Vállalatgazdaságtan
Intézet*

ABSZTRAKT Az cikk bemutatja a Budapesti Corvinus Egyetem Versenyképességi Kutató Központjának „Versenyben a világgal 2013” kutatása alapján a hazai innováció legfontosabb akadályozó tényezőit. Az 1997-ben induló kutatássorozat ötödik körében is megkérdeztük a vállalatokat, hogy az általunk felsorolt elemek milyen mértékben gátolják megítélésük szerint innovációs tevékenységeiket. A legnagyobb problémának, akárcsak előző 2009-es felmérésünk alkalmával, az állam nem megfelelő hozzáállását tartották a vállalatok (adóztatást, törvények, előírások). További fontos tényezőt jelentenek a pénzügyi nehézségek, amit a magas innovációs költségek és a külső és belső finanszírozási források hiányának magas említettsége jelez. Regressziós egyenletekkel vizsgáltuk, hogy az egyes akadályozó tényezők fontosságának megítélésére milyen hatással van a vállalatméret, a külföldi tulajdon, az exportintenzitás, az állami innovációs támogatás és az innovációs együttműködés.

KULCSSZAVAK innováció, Magyarország, ordinális logit regresszió

Bevezetés

A vállalatok innovációs tevékenységének sikeressége meghatározó szerepet játszik az országok gazdasági növekedésében és jólétében. A vállalati innovációt számos külső és belső tényező gátolhatja, melyek azonosítása segítheti a kormányzatok erőfeszítéseit egy innováció barát gazdasági környezet kialakításában. Dolgozatunk célja, hogy bemutassa a magyarországi innovációt leginkább akadályozó tényezőket, s az egyes akadályokat legjelentősebbnek tartó vállalatok néhány jellemzőjét. Az adatbázist a Budapesti Corvinus Egyetem Versenyképességi Kutató Központjának 2013-as kérdőíves felmérése biztosítja, mely a kilencvenes évek közepén indult kutatássorozatnak már az ötödik köre.

27 janos.kiss@uni-corvinus.hu

Az innováció akadályozó tényezői

Az innovációra vállalkozó cégek számos akadályba ütközhetnek, vagy esetleg már a nehézségek láttán elállnak e tervüktől. Például lassíthatja, vagy esetleg teljesen ellehetetleníti az innovációs folyamatot, ha pénzügyi forrásaik nem elegendők, s külső finanszírozót is nehéz találni. További problémát jelenthet, ha nehéz és költséges hozzájutni a szükséges piaci vagy technológiai információkhoz. Az innovációs menedzsment gyengesége, a szakképzett munkaerő hiánya szintén eltántoríthatja a cégeket az innovációtól, akár csak a forrásokat elvonó magas adók, illetve a hosszadalmas, bürokratikus ügyintézés és az átláthatatlan és túlbonyolított szabályozó rendszer. Követve az Oslo Kézikönyv ajánlásait általában e négy tényezőcsoport öleli fel az akadályokat az ezzel foglalkozó felmérésekben: költségtényezők, tudástényezők, piaci tényezők és állami szabályozás. Az EU rendszeres *közösségi innovációs felmérései* (Community Innovation Survey = CIS) is ezen alapulnak, s nagyrészt az ott alkalmazott tényezőket vettük át mi is már a versenyképesség kutatásaink kezdetétől.²⁸

Világszerte számos kutatás vizsgálja az akadályozó tényezőknek a vállalatok innovációs tevékenységére gyakorolt hatását, s bár természetesen országonként nagyok az eltérések, az közös tapasztalat, hogy minél elkötelezettebb egy vállalat az innováció iránt, annál jelentősebbnek tartja az akadályokat (Baldwin és Lin, 2002). Erre a kissé meglepő eredményre azt a magyarázatot adja az irodalom, hogy az innovatív cégek ütköznek bele leginkább ezekbe az akadályokba, és ezért jobban felismerik azok fontosságát (D’Este et al, 2012). Az is általános tendencia, hogy míg a fejletlenebb országokban, így Közép-Kelet Európában is, a költségtényezők a legfontosabbak, addig az élenjáró országokban inkább a tudástényezők, mint például a szakképzett munkaerő hiánya (Hölzl–Janger, 2014). A fejletlenebb országokban a vállalatok saját pénzforrásai is szűkösebbek, s az innováció finanszírozásának intézményi háttere (kockázati tőke, üzleti angyalok) is kevésbé kiforrott. A BCE versenyképesség kutatásának korábbi adatbázisán több tanulmány is elemezte az innováció akadályait a magyar gazdaságban (pl. Kiss, 2014).

Módszer

A Budapesti Corvinus Egyetemen a kilencvenes évek közepén indultak kutatások a vállalati szintű versenyképesség tényezőinek feltárására a Vállalatgazdaságtan tanszék kezdeményezésére. Ez idáig öt felmérésre került sor, minden alkalommal

28 A mi kutatásunkban a *költségtényezők* elemei: túl magas innovációs költségek, külső és belső finanszírozási források hiánya; *tudástényezők*: innovációs menedzsment gyengesége, szakképzett munkaerő hiánya, piaci és műszaki információk hiánya, valamint a megfelelő kooperációs partner megtalálásának nehézsége; *piaci tényezők*: néhány nagyvállalat uralja a piacot, a vevők nem keresik az újdonságokat; s végül nálunk az *állam szerepére* vonatkozik: az adóztatás és a törvények előírások.

legalább 300 vállalat alkotta a mintát. A kérdőívek felölelik a vállalati gazdálkodás és a gazdasági környezet szinte minden aspektusát, s a kitöltésük kérdezőbiztosokon keresztül történik. Mivel leginkább a közép és nagyvállalatoknál találhatóak meg legteljesebben a funkcionális területek (mint például marketing, HR, logisztika, IT, pénzügy, stratégia), ezért e cégek mindig felülreprezentáltak voltak, a 10 fő alatti mikro vállalkozásokat pedig eleve kizártuk a mintákból (lásd 1. táblázat).

1. táblázat: A vállalkozások létszám kategóriák szerinti megoszlása, 2012 (százalék)

	Versenyképesség minta	KSH 2012
Kisvállalat (10-49 fő)	11	85
Közepes vállalat (50-249 fő)	73	13
Nagyvállalat 250-	16	2

Forrás: ksh.hu, 2013

A 300 vállalatot tartalmazó minta 8%-a mezőgazdasági vállalkozás, 53%-a a feldolgozóiparhoz és az építőiparhoz tartozik, s 39%-a kereskedelemmel és szolgáltatással foglalkozik. Az exportáló vállalatok aránya 43%, s 23%-ban van többségi külföldi tulajdon.

A kérdőív innovációra vonatkozó részében minden alkalommal rákérdeztünk a legfontosabb akadályozó tényezőkre, amelyeket 1-től 5-ig osztályozhattak a vállalatok, 1 jelentette, hogy elhanyagolható volt a szerepe, 5 pedig, hogy döntő mértékű. Jelen vizsgálódásunk annak feltárására irányul, hogy hogyan befolyásolja a gátló tényezők megítélését a vállalat mérete, tulajdonosi struktúrája, exportintenzitása, részt vett-e K+F együttműködésekben, kapott-e innovációra állami támogatást? Az a feltételezésünk tehát, hogy a vállalatok eltérő strukturális jellemzői és innováció iránti elkötelezettségének mértéke hatással van az egyes tényezők fontosságának megítélésére. Mivel az akadályozó tényezők fontosságát mérő függő változóinkat ordinális skálán mértük, ezért ordinális logisztikus regressziót alkalmazunk, SPSS 20 programcsomagot használva. A regressziós elemzésnél azt a módszert alkalmaztuk, hogy lépésről lépésre kihagytuk a legkevésbé szignifikáns változókat, s végül csak a legalább 10 százalékon szignifikáns változókat tartottuk meg.

Ami a független változókat illeti, a vállalatméretet a létszám logaritmusával, az export intenzitást pedig az exportnak az árbevételben elért százalékos arányával mértük. 1 értéket adtunk a tulajdon változójának, ha a többségi tulajdonos külföldi volt, s 0-át, ha hazai. Szintén dichotóm változó a K+F együttműködési megállapodás (1, ha sor került erre akár egyetemen, kutatóintézetten, akár más vállalattal 2010-2012 között), s az állami támogatás innovációra (1, ha kapott a vállalat a magyar államtól vagy az EU-tól forrásokat, illetve ha K+F révén adó

visszatérítést kapott 2010-2012 között). Innovációs együttműködési megállapodásokat a vállalatok 13%-a kötött az adott időszakban, míg állami támogatáshoz a vállalatok negyede jutott.

Eredmények

A 2. táblázatban összegeztük az eddigi öt felmérés eredményeit az innováció akadályozó tényezőire vonatkozólag. Az összehasonlításnál figyelembe kell venni, hogy nem panel adatokról van szó, tehát csak csekély átfedés van az egyes felmérésekben résztvevő vállalatok között. A legutóbbi lekérdezés szerint sorba rendezett tényezőket vizsgálva látható, hogy elég stabil a sorrend, a lista elején azonban 2008-tól az addig masszívan első helyre sorolt finanszírozási problémákat felváltotta az állammal szembeni elégedetlenség (adóztatás és törvények, előírások). Ebben a cserében szerepe lehet egyrészt az unióhoz való csatlakozással megnövekedett pályázati lehetőségeknek, ami a finanszírozási helyzeten javított, másrészt pedig a pályázatok kapcsán is szinte általános vállalati panasz a túlzott bürokrácia, a lassú ügyintézés, valamint a törvények, rendelkezések átláthatatlansága.

2. táblázat: Az innováció akadályozó tényezői 1995 - 2012

Az innováció akadályozó tényezői	1995	1998	2003	2008	2012
Adóztatás, törvények, előírások			2,90		
Adóztatás	2,9	2,6		3,3	2,8
Túl magas innovációs költségek	2,4	2,3	2,2	2,7	2,8
Törvények, előírások	2,2	2,4		3,3	2,8
Finanszírozási források hiánya	3,8	3,5	3,4		
Saját finanszírozási források hiánya				3,0	2,7
Külső finanszírozási források hiánya				3,1	2,5
Hiányzik a vevők új termékek iránti igénye	2,3	2,3	2,4	2,9	2,4
Nehéz kooperációs partnert találni	1,9	2,0	2,1	2,6	2,3
Szakképzett munkaerő hiánya	2,3	2,4	2,4	2,4	2,3
Innovációs menedzsment gyengesége	2,4	2,4	2,3	2,3	2,3
Piaci információk hiánya	2,4	2,3	2,2	2,6	2,2
Műszaki információk hiánya	2,0	2,1	2,1	2,4	2,1

A 3. táblázatban az állam szerepére vonatkozó első két oszlop adatai szerint a külföldi tulajdonú cégek változója szignifikáns és negatív, tehát ők kisebb gondnak tartják a hazai tulajdonúaknál az adóztatást, vagy a rossz és bonyolult szabályozást. Az innovációs támogatáshoz jutott vállalatok valószínűleg nagyon sok rossz tapasztalatot szereztek a pályázatok során az állami bürokrácia útvesztőiről, ezt tükrözi

a változó pozitív előjele. Finanszírozási nehézségekbe azok a vállalatok ütköznek, amelyek innováció orientáltak, s nem csak önállóan, hanem partnereket keresve folytatnak K+F tevékenységet. Az innováció magas költségeit leginkább a nagyvállalatok említik meg, mivel jellemzően ők hajtják végre a nagyobb volumenű, költségesebb fejlesztéseket. A belső finanszírozási források hiányát nem tartják jelentősebb gondnak a közepes és kisvállalatoknál, ugyanakkor a külső finanszírozás pozitív és szignifikáns volta valószínűleg azt tükrözi, hogy a kkv-k számára sok pályázati lehetőség és program áll rendelkezésre, ami miatt ezt nem érzik ma már jelentős akadálnak. A külföldi tulajdonú cégeknek nincsenek finanszírozási problémái, ellenben a magyaroknál nagy problémát jelent a saját források nem kielégítő szintje. Az exportintenzitás szignifikáns kapcsolata a belső finanszírozási források hiányával arra utalhat, hogy az exportáló vállalatok úgy érzik, biztosabb anyagi háttérrel innovatívabb, korszerűbb termékekkel tudnának megjelenni a külföldön.

3. táblázat: Ordinális logit regresszió.
Az innováció akadályai: az állam szerepe, költség tényezők.

	Adóztatás	Törvények, előírások	Magas költségek	Belső finanszírozási források hiánya	Külső finanszírozási források hiánya
Méret			0,29**		0,19*
Külföldi tulajdon	-0,73***	-0,48*		-0,70**	
Exportintenzitás				0,01**	
K+F együttműködés			1,13***	0,83**	0,82**
K+F állami támogatás	0,55**	0,52**			
Minta elemszáma	266	268	269	257	267

*10 százalékon szignifikáns, **5 százalékon szignifikáns, ***1 százalékon szignifikáns

A 4. táblázat alapján szembevetendő, hogy az innováció akadályainak tudástényezőire két vállalati jellemző van szignifikáns hatással: jelentős exportot bonyolít-e le, illetve kapott-e valamilyen támogatást innovációra. Különösen a fejlett országok piacaira exportáló cégek szembesülhetnek az innováció menedzsment terén való elmaradásukkal, vagy, hogy több információra lenne szükségük a piaci lehetőségekről, műszaki, technológiai trendekről. Azt is érezhetik, hogy szakképzettebb munkaerővel vagy kooperációs partnerekkel sikeresebb lenne az innovációs tevékenységük, s így versenyképesebbek lehetnének ezeken a piacokon. Az innovációt támogató pályázati pénzekhez jutó vállalatok valószínűleg e forrásokat részben az ezen a téren mutatkozó problémáik megoldására igyekeznek használni, például szakképzett munkaerő felvételével. Mindenesetre úgy tűnik a 4. táblázat utolsó oszlopa alapján, hogy nem azért akarnak támogatáshoz jutni, mert olyan jó piaci lehetőségeket látnak az ennek segítségével kifejlesztett termékeiknek. A

piaci tényezőket illető másik megállapításunk az lehet, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok nem érzik jelentős akadálynak, hogy néhány nagyvállalat uralja a piacot, főleg, hogy jelentős részük maga is az, az exportáló cégek pedig versenyhátránynak tartják a nagyvállalatok erőfölényét.

**4. táblázat: Ordinalis logit regresszió.
Az innováció akadályai: tudás- és piaci tényezők.**

	Innovációs menedzsment	Piaci információk	Műszaki információk	Kooperáció	Munkaerő	Oligopol piac	Nincs vevő igény
<i>Méret</i>							
<i>Külföldi tulajdon</i>						-0,62**	
<i>Exportintenzitás</i>	0,01***	0,01*	0,01**	0,01***	0,01*	0,01*	
<i>K+F együttműködés</i>							
<i>K+F állami támogatás</i>	0,43*	0,55**	0,60**		0,83***		0,57**
<i>Minta elemszáma</i>	260	258	256	257	261	256	264

*10 százalékon szignifikáns, **5 százalékon szignifikáns, ***1 százalékon szignifikáns

Összefoglaló

Dolgozatunkban a BCE Versenyképesség Kutató Központjának 2013-as felmérése alapján elemeztük az innováció akadályait a magyar gazdaságban. Megállapíthatjuk, hogy a vállalatok, különösképpen a többségi hazai tulajdonúak, az innováció állam által befolyásolt gazdasági és jogi környezetét tartják az innováció legfontosabb akadályozó tényezőjének. A K+F együttműködésekben részt vevő vállalatok ütköznek bele leginkább abba a problémába, hogy nincs elég pénzük a fejlesztések megvalósítására. Legtöbb esetben valószínűleg ez nem jelenti a projektek meghúzását, inkább arról van szó, hogy az ilyen innovatív cégek találkoznak ezzel a problémával. A kkv-k, köszönhetően a számos rájuk szabott pályázati lehetőségnek, kevésbé érzékelik, hogy nehéz külső pénzforrásokat szerezni az innovációhoz, mint a nagyvállalatok. Az exportáló vállalatok tartják jelentős akadálynak a belső tudás korlátait (innovációs menedzsment gyengesége, szakképzett munkaerő hiánya) és a tudásáramlás problémáit (hozzájutás piaci és műszaki információkhoz, kooperációs partnert találni). A vállalatok az állami támogatásokat elsősorban nem új termékek kifejlesztésére fordítják, valószínűleg a technológiai és a humán erőforrások fejlesztésére költik az elnyert összegeket.

Kutatásunk eredményeinek értékelésekor figyelembe kell venni, hogy viszonylag kis mintán alapulnak megállapításaink, ugyanakkor az is igaz, hogy az akadályozó tényezők fontosságára kapott sorrendünk lényegében megegyezik az

Európai Unió 2010-es Közösségi Innovációs Felmérésének hazánkra vonatkozó sorrendjével, tehát jelentős eltérések nem lehetnek. A jövőben, ezen a több ezer magyar vállalat megkérdezésén alapuló adatbázison érdemes lenne egy, a mostani tanulmányhoz hasonló regressziós elemzés elvégzésére sort keríteni.

Irodalom

- Baldwin, J.–Lin, Z. (2002): *Impediments to advanced technology adoption for Canadian manufacturers*. Research Policy, 31, 1-18.
- D’Este, P. – Iammarino, S. – Savona, M. – von Tunzelmann, N. (2012): *What hampers innovation? Revealed barriers versus deterring barriers*. Research Policy, 43, 707-725
- Hölzl, W. – Janger, J. (2014): *Distance to the frontier and the perception of innovation barriers across European countries*. Research Policy, 41, 482-488.
- Kiss János (2014): *Az innováció hatása a vállalati teljesítményre és versenyképességre*. Közgazdasági Szemle, LXI, 299-314.
- KSH (2013): http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_qvd014.html Letöltés: 2014.11.02

A barnamezők jelenlétének munkaerőpiaci hatása

Hegyi-Kéri Ágnes²⁹ PhD hallgató

Világ- és Regionális Gazdaságtan Intézet Miskolci Egyetem

ABSZTRAKT A dezindusztrializáció következményeként válságba került területek – régi iparvidékek – közös belső jellemzőkkel írhatók le, amelyeket a barnamezők létrejötte és a humán potenciál meggyengülése. Cikkemben elsődleges figyelmet fordítok a dezindusztrializáció nyomán létrejött barnamezőknek, és azok munkaerőpiaci aspektusának. A negatív dezindusztrializációs régiók közül Magyarországon kettő helyezkedik el: az Észak-magyarországi és a Dél-dunántúli régió. Az említett két régió esetében részletesen megvizsgálom az ipar leépülése után létrejövő barnamezős területek hatását a munkaerőpiacra. Ehhez a Local Moran's I térbeli autokorrelációs mutatót használom fel. Feltételezésem ugyanis, hogy az ipari depressziós területek revitalizációjához szükséges azok munkaerőpiaci helyzetének részletes vizsgálata is. A barnamezős területek vizsgálatánál fontosnak tartom a szomszédsági viszonyok és hatások számszerűsítését, ugyanis az egykor működő iparterületekre a közeli térségekből jelentős munkaerő ingázott. A Local Moran's I kiszámításánál a szomszédsági mátrix (vezérszomszédságot veszem figyelembe) alkalmazása mellett a távolsági súlyok helyett a barnamezős területek kiterjedését használom fel.

KULCSSZAVAK dezindusztrializáció, ipari depressziós kistérségek,

Bevezetés

Véleményem szerint a dezindusztrializáció következményeként válságba került területek – régi iparvidékek – közös belső jellemzőkkel írhatók le, amelyeket a barnamezők létrejötte és a humán potenciál meggyengülése jelent. A cikk figyelmet kíván fordítani a dezindusztrializáció nyomán létrejött barnamezőkre, és azok komplex revitalizációjának, különösen a munkaerőpiaci aspektusnak kérdéseire. Áttekintve a releváns nemzetközi szakirodalmat, megállapítható, hogy számos nemzetközi példa vonatkozik arra, hogy a barnamezős területek revitalizációja komplex megközelítést igényel. A gazdasági aspektus hangsúlyozása

29 "A kutatás a TÁMOP 4.2.4.A/2-11-1-2012-0001 azonosító számú Nemzeti Kiválóság Program – Hazai hallgatói, illetve kutatói személyi támogatást biztosító rendszer kidolgozása és működtetése konvergencia program című kiemelt projekt keretében zajlott. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg." Email: hkagi@uuni-miskolc.hu

mellett figyelmet kell fordítani a revitalizáció társadalmi aspektusaira is. Ennek alátámasztása érdekében, illetve az ipari depressziós kistérségek fejlesztésével kapcsolatban célok, hogy kistérségi szinten megvizsgáljam a barnamezők és a munkaerőpiaci indikátorok közötti kapcsolatot. Alátámasztva ezzel, hogy egyik részről az ipari depressziós térségek lehatárolásánál fontos beépíteni az indikátorok közé a barnamezők kiterjedését. Másrészről, hogy a barnamezők fejlesztése kapcsán a társadalmi aspektusra is kellő figyelmet kell fordítani.

A régi ipari régiók barnamezős problematikája

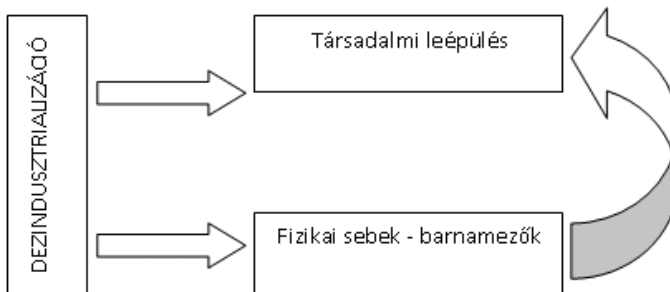
A nemzetközi, de különösen az angol szakirodalomban azokat a területeket, amelyek a dezindustrializáció nyomán válságba kerültek, a régi ipari régiók - old industrial regions (OIRs)- jelzővel illetik (Carney et al., 1980; Hudson, 1994, 2005; Beatty et al, 1996; Birch et al.2008, Pike et al. 2010). Különösen jellemző ez az egykori nehézipari területekre. Birch et al. (2008) négy nyugat-európai (Franciaország, Németország, Spanyolország és az Egyesült Királyság) országban a kibocsátás és a munkaerőpiaci jellemzők alapján meghatározták a jelenleg véleményük szerint OIR jelzővel illelhető régiókat. A magyar szakirodalomban a jelenségre Horváth (1998) és Grosz (1999) a „régiparvidékek” szókapcsolatot és a térséget egyaránt használja. Lux Gábor disszertációjában és tanulmányaiban a régi ipari térségek megnevezés mellett dönt. Lux (2009) amellett érvel, hogy mind a transzfomációs recessziót átélt országokban, mind a nyugat-európai gazdaságokban jelen voltak olyan nem piaci racionalitásból működő nagyvállalatok, amelyek „üvegbura alatt”, puha költségvetési korlátok mellett működtek és nagyban hozzájárultak az ipari depresszió kialakulásához egy adott térségben. Kornai (1997) szerint a puha költségvetési korlát általánosított, nem szocializmus-specifikus esetként említhető a „hanyatló iparágak” működésébe történő állami beavatkozás miatt, amely ugyancsak hozzájárul egy térségben az ipari depresszióhoz.

A nemzetközi szakirodalom nem egységes abban a tekintetben, hogy mely területeket sorolja a barnamezők közé. Barnamezős területek kisebb hatékonysággal hasznosított (alulhasznosított), esetenként kiürült, volt iparterületek. De ide soroljuk a rosszul hasznosított, vagy elhagyott vasúti, és a már kiürült katonai területeket is (Barta, 2002). A CLARINET (Contaminated Land Rehabilitation Network Technologies) munkacsoport megfogalmazása szerint a brownfield az a hely, amelyet előzőleg használtak már, jelenleg elhagyott, vagy kevésbé hasznosított; feltárt vagy feltételezett szennyezettségi problémákkal küszködik; főként a városi térségben található; a hatékony újrahasznosítása érdekében beavatkozásra van szükség. Az Európai Unió által finanszírozott COBRAMAN 2008-2011 projekt szlovén, cseh, lengyel, német és olasz intézmények közreműködésével valósítja meg a barnamezős területek fejlesztését. A nemzetközi szakirodalom

nem egységes abban a tekintetben, hogy mely területeket sorolja a barnamezők közé. Németországban a városi kerületek rehabilitációjára koncentrálnak. Olaszországban a szennyezett területek alatt azokat értik, ahol a fizikai, kémiai és biológia anyagok a megengedett szintnél magasabb koncentrációban vannak jelen. Lengyelországban azokat a szennyezett területeket jelöli, amelyek városi vagy mezőgazdasági tevékenységre használnak. Spanyolországban a használaton kívüli iparterületek értik a kifejezés alatt. Romániában nincs hivatalos definíció a barnamezős területekre, leginkább szennyezett, egykor ipari tevékenység alá vont területeket értenek alatta. Kanadában barnamezők alatt a szennyezett, alulhasznosított, nem produktív területek értik (lásd. 4. táblázat). A problémát a barnamezők kutatásával az egységes adatbázis hiánya jelenti. Oliver és társai szerint 2005-ban Európában a két leginkább érintett ország Lengyelország és Románia volt. Jelentős barnamezős területek azonosítottak még az Egyesült Királyságban, Csehországban, Belgiumban és Németországban.

A VÁTI meghatározása szerint barnamező) a használaton kívül került, vagy alulhasznosított, általában leromlott fizikai állapotban lévő, és/vagy környezet-szennyezéssel terhelt egykori iparterület, gazdasági terület, illetve felhagyott, használaton kívüli laktanyaterület. Enyedi Gy. (2005, 126. o.) meghatározása szerint: „A barnaövezet mikro geográfiai jellegű, városon belüli jelenség és szabályozása a várospolitika feladata. Nem tévesztendő össze a rozsdáövezettel (rustbelt), ami a lehanyagolt hagyományos nehézipari (kohászati, nehézgépipari) körzeteket jelenti, tehát regionális léptékű, s a regionális politika avatkozhat be sorsukba.”

Magyarország két régiója esetében vizsgálok meg részletesen az ipar leépülése után létrejövő barnamezős területeket. Az alábbi ábra mutatja kutatásom azon alapvetését, hogy ha a dezindusztrializációt egyaránt társadalmi és környezeti leépülés követi, az elmaradó revitalizációnak további negatív hatása van a társadalomra.



1. ábra: A társadalmi és a fizikai sebek összefüggései

Forrás: saját szerkesztés

A különböző szakirodalomokban (VÁTI, 2003, 19. o.) megjelenik, hogy nincs kimutatható kapcsolat a barnamezők jelenléte és a munkanélküliségi ráta között. Továbbá a magyar szakirodalomban nem vizsgálták, hogy a barnamezők és a társadalom állapota között milyen összefüggés fedezhető fel³⁰, melyet véleményem szerint a legjobban a munkaerőpiaci mutatókkal lehet jellemezni. A barnamezős területi hatással és fejlesztésével kapcsolatban a következő hipotézist állítottam fel:

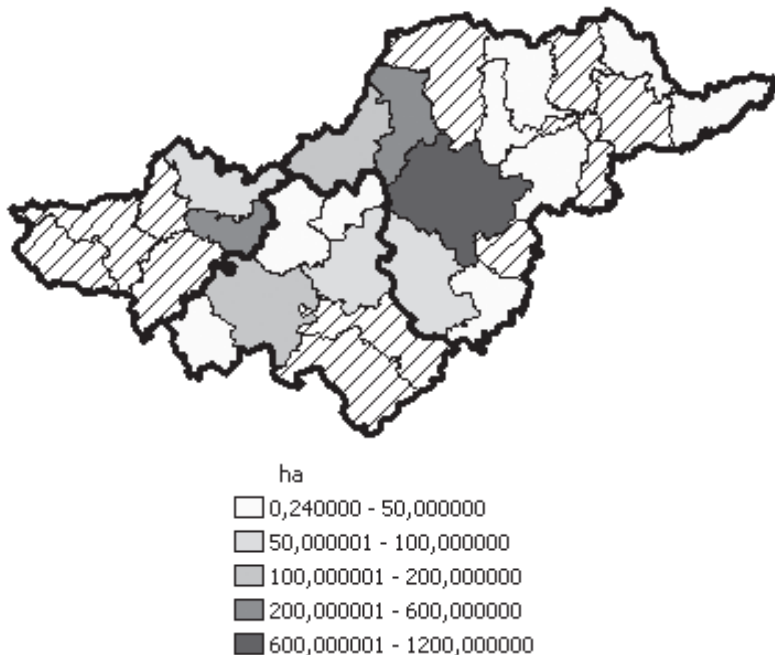
Az észak-magyarországi barnamezős területek revitalizációja hiányolta a komplex megközelítést, azaz a környezeti-gazdagsági-társadalmi aspektus figyelembe vételét.

A barnamezők és a munkaerőpiac közötti területi autokorreláció

Az Észak-magyarországi régió három megyéje eltérő ipari struktúrával rendelkezett és rendelkezik napjainkban is. Borsod-Abaúj-Zemplén megyében az 1930-40 évekre kiépült ipari központok a megyét Budapest és Pest megye után az ország második legnagyobb ipari foglalkoztatással jellemezhető térségévé léptették elő. 1941-re az ezer lakosra jutó ipari foglalkoztatottak száma 221 volt, míg Budapesten 253, Nógrád megyében 111, Heves megyében 66, Pest megyében 169 (Kiss, 2010). A Dél-dunántúli régióban, Baranya megyében volt a legmagasabb az 1000 lakosra jutó ipari foglalkoztatottak aránya: 146, míg Somogy megyében 72, Tolna megyében 73 fő volt. Borsod megyében a lakosság számnak növekedésével folyamatosan növekedett az ipari foglalkoztatottak száma is, 1980-ra elérte a 143 000 főt, a mely a vidéki megyék közül is kimagaslóan nagyarányú volt, háromszorosára nőtt az iparban dolgozók száma 1980-ra. Az 1980-ra az ipari foglalkoztatottak területi koncentrációja az országos átlag feletti 20 fő/km² volt. Budapesten is rendkívül magas koncentráció volt jellemző: 663 fő/km², míg Heves és Nógrád megye 14-15 fős adatokkal írható le. A Dél-dunántúli régióban, Baranya megyében emelkedett meg jelentős számban az ipari foglalkoztatottak aránya, 1980-ra elérte a 66 ezer főt (Kiss, 2010). 1990-ben az iparban foglalkoztatottak aránya elérte a teljes foglalkoztatotti létszámon belül az 51százalék-ot, amely a megyék közül a második legnagyobb arányú volt Nógrád megye után. Nógrád megyében is egyoldalú munkaerőpiaci dominanciája volt az iparnak, a rendszerváltozás előtt a foglalkoztatottak 59 százaléka az iparban dolgozott. (Heves megyében valamivel alacsonyabb volt az arány: 45 százalék.) Somogy, Tolna és Baranya megyékben ez az arány nem érte el a 45 százalékot (31 százalék, 41 százalék, 44 százalék). Észak-Magyarországon az összes aktív keresők 44,7százaléka az iparban volt foglalkoztatott, míg Dél-Dunántúlon ez az arány 10 százalékkal kevesebb volt

30 Biczó Gábor, Dabasi Halász Zsuzsanna és jómagam a Miskolci Egyetemről közösen kezdtünk el 2010-ben a téma iránt érdeklődni.

(34 százalék) (Kiss, 2010). A magyar ipar koncentrálódása tehát Budapest mellett elődegesen Borsod megyére terjedt ki. Az alábbi térképen mutatom be a vizsgált két magyarországi régióban, kistérségi szinten a barnamezők kiterjedését.



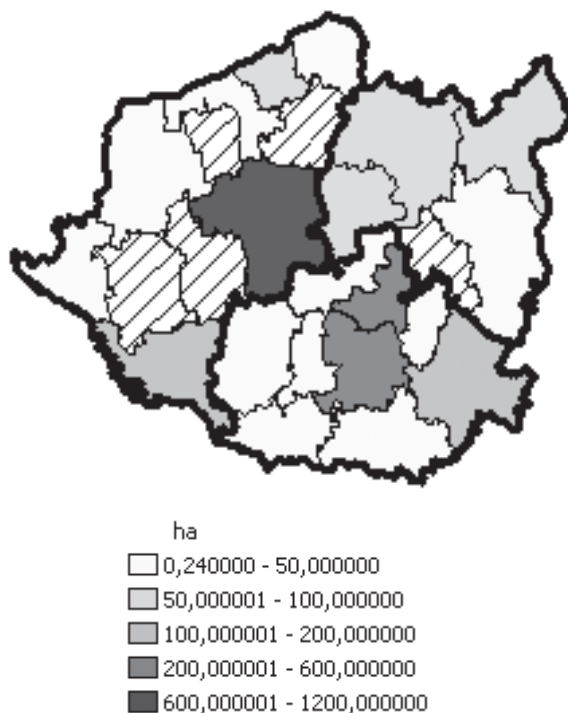
**2. ábra: Barnamezők kiterjedése (ha)
az Észak-magyarországi régió kistérségeiben**

Forrás: saját szerkesztés

Észak-Magyarországon az ÉMOP keretében 2005-ben 2213 ha barnamezőt azonosítottak (Paulovics-Körösi, 2011), 2010-ben 3286,5 ha-t mért fel. A Dél-dunántúli régióban 2006-ban 1970,6 ha barnaövet azonosítottak. A VÁTI 2003-ban készült elemzésében kiemeli, hogy Borsod-Abaúj-Zemplén megye kiemelkedik a többi megye közül, mind a barnamezővel érintett települések számát, mind az ipari barnamezők nagyságát tekintve (VÁTI, 2003)³¹. A továbbiakban az ÉMOP és DDOP adatait használom, reálisabbnak tartom pl. Miskolc esetében, ahol az ÉMOP 1169,25 ha azonosít, míg a VÁTI 235 ha-os kiterjedésről ír.³²

31 A VÁTI 2003-ban készült jelentésén kívül más a barnamezők országos eloszlásával kapcsolatos kutatási és egyéb anyagot nem találtam. Mindenképpen célszerűnek tartanám egy újabb átfogó helyzet felmérés elkészítését.

32 Az Észak-magyarországi régió esetében a VÁTI (2003) 826 ha-os kiterjedésről ír, míg az ÉMOP 2275 ha-t említ.



**3. ábra: Barnamezők kiterjedése (ha)
a Dél-dunántúli régió kistérségeiben**

Forrás: saját szerkesztés

Az egykor működő iparterületekre a közeli térségekből jelentős munkaerő ingázott³³. Feltételezésem alátámasztásához a Local Moran's I térbeli autokorrelációs mutatót vizsgáltam meg az Észak-magyarországi régióban és Dél-dunántúli régióban. A Local Moran's I kiszámításánál a szomszédsági mátrix (vezérszomszédságot vettem figyelembe) alkalmazása mellett a távolsági súlyok helyett a barnamezős területek kiterjedését használtam. Ugyanis véleményem szerint egy nagyobb kiterjedésű barnamezőnek a vizsgált területegységtől távolabb fekvő

³³ A munkaerőpiac domináló keresletét az ipar jelentette több mint 40 éven át az Észak-magyarországi régió megyéiben. Ilyen mértékű foglalkoztatotti létszám mellett természetesen növekedett a megyében az ingázók száma is az ipari centrumokhoz (Miskolc, Ózd, Kazincbarcika), és ezzel párhuzamosan segítette az iparhoz kapcsolódó települések létrejöttét, kolóniák kialakulását. Az ingázók számát csak a diósgyőri gyár esetében 6000 főre becsülték (Paládi-Kovács, 2007).

területekre is hatása van (Tóth, 2003) az ipari területre való ingázások által³⁴. A barnamezők területi kiterjedésével kapcsolatban az ÉMOP keretében 2005-ben felmért adatokat használtam. A barnamezős területek vizsgálatánál fontosnak tartom a szomszédsági viszonyok és hatások számszerűsítését. Feltételezésem szerint ezen csoportosítás nem vette figyelembe a barnamezők jelenlétét, és azok jelentőségét a területi depresszióban. A kistérségi munkanélküliségi rátával kapcsolatos adatokat az Állami Foglalkoztatási Szolgálat adatbázisából kértem le. A Local Moran's I számítása kapcsán az alábbi képletet alkalmaztam:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N D_{ij} (x_i - \bar{x})(x_j - \bar{x})}{\sum_{i=1}^N (x_i - \bar{x})^2}$$

A mutató az alábbi tartományokban a következő módon értelmezendő:

- $I > -1/N-1$, pozitív térbeli autokorreláció,
- $I = -1/N-1$, nincs térbeli autokorreláció,
- $I < -1/N-1$, negatív térbeli autokorreláció

Ebben az esetben az adatok a 2002-2009 közötti időszakra álltak rendelkezésre. 2004-es és 2008-as adatokat használtam, mert a gazdasági válság hatásai még nem jelentkeztek ebben az időszakban. Mivel 28 Észak-magyarországi kistérségre végeztem el a számítást, a viszonyítás ebben az esetben $-0,03571$ volt. A Local Moran's I eredményeit a következő táblázatban tüntettem fel, amely alapján megállapítható, hogy pozitív térbeli autokorreláció mutatható a kistérségek barnamezős kiterjedése és a kistérségi munkanélküliségi ráta, foglalkoztatási ráta és az aktivitási ráta között mind 2004-ben, mind 2008-ban. Az Észak-magyarországi régió kistérségeiben a vizsgált két időszakban a munkanélküliségi ráta illetve a foglalkoztatási ráta barnamezős területekkel való autokorrelációja nőtt, míg az aktivitási rátáé csökkent. A Dél-dunántúli régió esetében a szomszédos kistérségek meghatározásához az előzőekhez hasonló módszertant használtam. A barnamezők területi kiterjedésével kapcsolatban az DDOP keretében a 2005-ben felmért adatokat használtam. Az Észak-magyarországi régióhoz hasonlóan itt is felfedezhető összefüggés a barnamezős területek térbeli elhelyezkedése és a munkaerőpiaci indikátorok között. Ebben a régióban azonban jelentősen alacsonyabb a Local Moran's I értéke mindkét vizsgált időszakban, és a változás is kisebb arányú.

³⁴ A szomszédos kistérségek meghatározásához súlymátrixot használtam az Észak-magyarországi régió 28 kistérsége esetében, nullával jelöltem a nem szomszédos térségeket és eggyel pedig azokat a kistérségeket, amelyek szomszédosak egymással.

1. táblázat: A Local Moran's I mutatószám eredménye az Észak-magyarországi régió és a Dél-dunántúli régió kistérségeiben

	2004		2008	
	Local Moran's I eredménye Észak-Magyarországon	Local Moran's I eredménye Dél-Dunántúlon	Local Moran's I eredménye Észak-Magyarországon	Local Moran's I eredménye Dél-Dunántúlon
Munkanélküliségi ráta	0,537609	0,089120	0,583446	0,104971
Aktivitási ráta	0,665688	0,178088	0,411570	0,180042
Foglalkoztatási ráta	0,684795	0,172712	0,785656	0,185485

Forrás: ÁFSZ adatok alapján saját szerkesztés

A fentiekben bemutattam, hogy a barnamezős területek nagysága és a munkaerőpiaci indikátorok között térbeli összefüggés áll fenn.

Kutatási eredmények és az ipari depressziós kistérségek lehatárolása

A következőkben részletesebben bemutatom ezek alapján a kistérségi ipari depressziós területek esetében számítások következményeit. Az ipari depressziós területek kistérségi meghatározása hatással lehet ezen területek fejlődésére, a támogatások és egyéb fejlesztési elképzelések megvalósításánál, hiszen kistérségi szinten jelentkeznek hazánkban a legsúlyosabb munkaerő-piaci feszültségek (Csehné Papp, 2014).

Az erőforrások hiánya, illetve az átgondolatlan ipari, politikai beavatkozások miatt hazánkban az ipari struktúra változása nyomán ipari depressziós térségek jöttek létre. 2001-ben a jogalkotók (91/2001 [VI. 15.] számú kormányrendelettel) hat magyarországi kistérséget soroltak az alábbi indikátorok alapján ebbe a csoportba:

- az iparban foglalkoztatottak aránya 1990-ben az országos átlag másfélszerese felett volt,
- az iparban foglalkoztatottak csökkenése 1990-1999 közt,
- valamint a munkanélküliség az országos átlagot meghaladta.

A régiók szerint Észak-Magyarországról négy kistérséget, Dél-Dunántúlról és Közép-Dunántúlról egyet-egy soroltak ide. Véleményem szerint a jogalkotók ezen meghatározás alapján túl szűkre szabták az ipari depressziós kistérségek körét. Ballabás-Volter 2004-ben tovább bővítette e kistérségek körét 11-re, beépítve az indikátorok közé a vándorlási különbözetet (a munkanélküliségi

ráta helyett).³⁵ Hat ipari depressziós kistérséget Észak-Magyarországon, négyet Közép-Dunántúlon és egyet Dél-Dunántúlon azonosítottak. Ballabás-Volter meghatározása alapján bekerül a körbe Tiszaújváros kistérsége, ahol a barnamezők aránya rendkívül alacsony, és jelenleg is komoly munkaerő-kínálatot jelent a TVK, illetve az ipari parkba települt többi feldolgozóipari vállalat. Ugyanakkor mindenképpen szükséges bővíteni a 2001-es meghatározást, mert pl. Miskolcot a kormányrendelet nem tekintette ipari depressziós kistérségnek. A fent említett kategóriák felállításánál nem vették figyelembe az iparistruktúra-változás során létrejövő barnaöveket, amelyek térbeli elhelyezkedése legfőképpen Észak-Magyarországra és Dél-Dunántúlra jellemző. Továbbá azt kívántam megvizsgálni, hogy 2004 óta, mely kistérségeket sorolhatjuk az ipari depressziós kistérségek közé. A régi ipari térségek (OIR) nemzetközi szakirodalma regionális szinten a GDP-t és a munkaerőpiaci indikátorokat használja a kategorizálás kapcsán. Az ipari foglalkoztatottak arányára vonatkozóan a 2001-es népszámlálás adatai állnak rendelkezésre. Véleményem szerint az 1990-es éveket követően a 2001-es adatok relevánsak arra nézve, milyen szintre csökkent egy adott kistérségben az ipari foglalkoztatottak aránya. Az alacsony érték nyilvánvalóan párosulhat magasabb tercier szektor foglalkoztatotti aránnyal, ennek ellenére úgy vélem, az ipari foglalkoztatotti arány mindenképpen releváns információ egy adott kistérség munkaerőpiacáról, a dezindusztrializációs folyamatról. Sajnálatos, hogy kistérségi szinten a következő népszámlálási adatok jelentik majd az újabb adatforrást, illetve hogy 2004-ben átrajzolták a kistérségeket, amely megnehezíti az összehasonlítást is. A munkaerőpiaci indikátorok kapcsán figyelembe vettem az inaktivitási arányt. Ennek az indikátornak a beépítését azért tartottam lényegesnek, mert az ipar visszaszorulása kapcsán a munkaerőpiacon elhelyezkedni nem tudó, ipari szakképzettséggel rendelkező munkavállalók inaktivitásba menekülhetnek. Jó példa lehet erre a folyamatra az Ózdi kistérség, ahol magasnak mondható az ipari foglalkoztatottak aránya (44 százalék), ugyanakkor a kistérség munkaerőpiacára már régen nem jellemző a magas foglalkoztatottság. A fejezet későbbi részében definiálom a munkaerőpiaci depressziót, ehhez kapcsolódóan úgy vélem, hogy az ipari depressziós térségekre nem kizárólag az elvándorlás, hanem a munkaerőpiacról való kivonulás is jellemző. A belföldi vándorlási különbözetre vonatkozóan rendelkezésre álltak a 2000-2011-es adatok. A 10 éves időtáv véleményem szerint jól példázza, hogy egy térség mennyire vonzó a munkavállalók számára, ezért mindenképpen fontosnak tartottam beépíteni a modellbe. Mindenképpen lényeges kiemelni, hogy az utóbbi 20 évben kistérségi eltérések az elmaradott és a kedvezőbb munkaerő-piaci

35 A következő mutatókat használták: az ipar és az építőipar keresőinek aránya az összes aktív keresőből 1990-ben 45 százalék feletti, az 1000 lakosra jutó ipari foglalkoztatottak csökkenésének mértéke 1990-1997 közt az országos átlagot (54százalék) meghaladja, az évi vándorlási különbözet átlaga 1990 és 1997 közt negatív.

régiók között részben átrendeződtek, megnöttek vagy összeszűkültek (Csehné Papp - Füsyova, 2013). A barnamezős területekkel kapcsolatban megvizsgáltam azok 90 ha fölötti arányát, illetve viszonyítottam a kistérségek kiterjedéséhez is. Mindkét esetben közel azonos eredményt kaptam, ami összességében nem befolyásolta a végső meghatározást. Az egyes indikátorok esetében a regionális szinthez viszonyítottam a kapott értékeket, illetve azt néztem meg, hogy az átlagot meghaladó arány jellemző-e egyes kistérségekre. Az alábbi indikátorokat vizsgáltam a két régióban kistérségi szinten:

- az ipari foglalkoztatottak aránya 2001-ben (a Kormányrendelet és Ballabás is figyelembe veszik a 1990-es állapotokat, azonban napjainkban az azt követő 10 év a releváns),
- az inaktívak aránya – munkanélküliségi ráta helyett (2004),
- a belföldi vándorlási különbözet – Ballabás használta 2000-2011 között,
- a barnamezős területek aránya.

2. táblázat: Ipari depressziós kistérségek Magyarországon a negatív dezindustrializációs folyamattal jellemezhető régiókban

Barnamezők kiterjedése a kistérségekben Észak-Magyarországon és Dél-Dunántúlon		Kormányrendelet 2001 (kistérségek)	Ballabás-Volter 2004, (kistérségek)	Hegyi-Kéri 2014 (kistérségek)
Miskolci	1169,25 ha		Miskolci	Miskolci
Kazincbarcikai	216,32 ha	Kazincbarcikai	Kazincbarcikai	Kazincbarcikai
Bátonyterenyei	211,72 ha	Bátonyterenyei	Bátonyterenyei	Bátonyterenyei
Ózdi	165,44 ha	Ózdi	Ózdi	Ózdi
Salgótarjáni	96,68 ha	Salgótarjáni	Salgótarjáni	Salgótarjáni
Szerencsi	27,28 ha			Szerencsi
Tiszaújvárosi	0 ha		Tiszaújvárosi	
Pécsi	297,50 ha			Pécsi
Barcsi	198,43 ha			Barcsi
Dombóvári	96,76 ha			Dombóvári
Kaposvári	604,556 ha			Kaposvári
Bonyhádi	1814 ha			Bonyhádi
Komlói	307,89 ha	Komlói	Komlói	Komlói

Forrás: saját szerkesztés

Azokat a kistérségeket vettem tehát be a csoportosításba, ahol legalább egy esetben az átlagot meghaladó (inaktivitási ráta, belföldi vándorlási különbözet) vagy átlag alatti (ipari foglalkoztatottak aránya) érték volt jellemző. Azt a kistérséget

soroltam az ipari depressziós kistérségek közé, ahol a barnamezők kiterjedése meghaladta a régiós átlag egyharmadát és legalább egy esetben az átlagtól eltérő indikátort találtam. Ezek alapján az alábbi 33. táblázatba foglaltam össze a kapott eredményt.

A 2001-es kormányrendelethez és Ballabás-Volter (2006) képest bővítettem az ipari depressziós kistérségek körét öt Dél-dunántúli kistérséggel Pécsi, Barcsi, Dombóvári, Kaposvári és Bonyhádi kistérségekkel. Észak-Magyarország esetében (Ballabás-Volter, 2006) Tiszaújváros kikerült az általam felállított depressziós kistérségi meghatározásból. Bekerült ugyanakkor a szerencsi kistérség, illetve Miskolc a 2001-es kormányrendelethez képest.

Összefoglalás

Az Észak-magyarországi régió kistérségeiben kimutatható a barnamezős területek nagysága és a munkaerőpiaci helyzet közötti térbeli autokorreláció, azaz a barnamezők hatással vannak a munkaerőpiaci folyamatokra. A barnamezős területek fejlesztése esetében a munkaerőpiac revitalizációja is szükséges. Meghatározásom alapján, tehát azt a kistérséget soroltam az ipari depressziós kistérségek közé, ahol a barnamezők kiterjedése meghaladta a régiós átlag egyharmadát és legalább egy esetben az átlagtól eltérő indikátort találtam. Ezek alapján újra lehatároltam az ipari depressziós kistérségeket az Észak-magyarországi és a Dél-dunántúli régióban.

Irodalom

- Ballabás G.–Volter E. (2006). Egykori válságtérségeink fejlettségi-környezeti modellvizsgálatának alapjai, In: III. *Magyar Földrajzi Konferencia tudományos közleményei*, Budapest, 2006. szeptember 6-7. A CD-t készítette: Madarász Balázs –Kovács Alexandra, pp. 1-13.
- Barta Gy. (2002): *A magyar ipar területi folyamatai 1945-2000*. Budapest-Pécs, Dialóg-Campus Kiadó.
- Beatty, C. - Fothergill, S. (1996). Labour market adjustment in areas of chronic industrial decline: the case of the UK coalfields, *Regional Studies*, Vol. 30 (7), pp. 627–640.
- Birch, K. - MacKinnon, D. - Cumbers, A. (2008). Old industrial regions in Europe: a comparative assessment of economic performance. *Regional Studies* Vol. 44 (1), pp. 35-53
- Csehné Papp I (2014). Az ország peremén. In.: *Munkaügyi Szemle Online* Vol.1. pp. 66-72.
- Enyedi Gy (2005). Budapest barna övezetei, *Könyvszemle, Magyar Tudomány*, 2005. 1 szám 126. o.

- Grosz A. (1999). A szerkezet-átalakítás alatt lévő régi iparvárosok és ipari térségek jövője – A FOCUS projekt. Konferencia Beszámoló. Krakkó, 1999. november 8-9. In.: *Tér és Társadalom*. XIII. évf. 1999. 4. szám 135-139.
- Horváth Gy. (1998). *Európai regionális politika*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest—Pécs.
- Hudson R, (1994). Institutional change, cultural transformation and economic regeneration: myths and realities from Europe's old industrial regions In Amin A - Thrift N (szerk), *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*, Oxford University Press, Oxford, 331-45.
- Hudson, R. (2005): Re-thinking change in old industrial regions: reflecting on the experiences of North East England. *Environment and planning A*, 37 (4). pp. 581-596.
- Carney, J. - Hudson R.- Lewis J. (szerk.) (1980). *Regions in crisis: new perspectives in European regional theory*. Croom Helm, London.
- Kiss É. (2010): *Területi szerkezetváltás a magyar iparban 1989 után*, Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs.
- Kornai J (1997). Pénzügyi fegyelem és puha költségvetési korlát, *Közgazdasági Szemle*, XLIV. évf., 940–953. oldal
- Paládi-Kovács Attila (2007). *Ipari táj*, Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Paulovics J. – Kőrösi V. (2011). A barnamezős felmérés eredményei az Észak-magyarországi régióban. In. *Tudáshálózat és klaszteresedés*, Norria kiadvány, 174-183 oldal.
- Pike A. - Dawley S. - Tomaneya J. (2010). Resilience, adaptation and adaptability, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society 2010*, Vol. 3, pp. 59–70.
- Tóth Géza (2003): Területi autokorrelációs vizsgálat a Local Moran I módszerével. *TÉR ÉS TÁRSADALOM* XVII. évf:(4. szám) pp. 39-49.
- VÁTI (2003): *Az EU strukturális Alapok keretében barnamezős rehabilitációra kiírandó pályázatok szakmai megalapozása* (előkészítő tanulmány). Témavezető: Nagy Ágnes, Budapest.

Könyvismertetés

A globalizációs paradoxon

[Dani Rodrik: A globalizáció paradoxona. Demokrácia és a világgazdaság jövője. Corvina Kiadó. Budapest. 2014. ISBN: 978 963 13 6181 0. Eredeti cím: The Globalization Paradox. Democracy and the Future of the World Economy]

Nagy Balázs PhD hallgató

Számos kutató foglalkozik a globalizáció gazdasági, társadalmi hatásaival. A bemutatott könyv szerzője a modern világgazdaság legaktuálisabb kérdéseit tárgyalja, ezek közül is a legfontosabb a világgazdaság politikai „trilemmája”.

A globalizációval kapcsolatban aggályok folyamatosan felmerülnek, a gazdasági élet szereplői pedig nem megállítani vagy visszaforgatni szeretnék a globalizációt, hanem egy új intézményrendszer felállítását és kompenzációs mechanizmusok létrehozását sürgetik. Helyesebb lenne megtalálni az egyensúlyt a liberalizáció és az erős állami beavatkozás között, hiszen a túl nagy piaci szabadság instabillá teszi a világgazdaságot, míg az állam szerepének erősödése protekcionizmushoz és autarkiahoz vezet.

A helyzet meghatározásán túl a szerző egy alternatív narratívát is kínál: piac és állam kiegészítik, és nem helyettesítik egymást, jobb piachoz jobb kormányzás kell és a piac akkor fejlődik, ha az állam támogatja. „Okos globalizációra és nem maximális globalizációra van szükség”, véleménye szerint sok közgazdász és politikus csukja be a szemét a gazdasági globalizáció negatív hatásait tekintve.

Az állam a világ leggazdagabb országaiban a legnagyobb és legerősebb, szoros kapcsolat van az állam mérete és az 1 főre jutó GDP között. Hivatkozva David Cameron (1978) tanulmányát, mely szerint az állam mérete szempontjából fontos a külgazdasági nyitottság. Az elzártabb országokban (USA, Japán, Ausztrália) kisebb az állami szektor, melynek oka az ország mérete vagy az ország gazdasági központoktól távoli elhelyezkedése.

Az államok megkerülhetetlenül fontosak a nemzetközi piac szempontjából, ugyanakkor ők jelentik az akadályt is a globális piac létrejöttében. Az állam hozza létre azokat a tranzakciós költségeket, amelyeket a globalizációnak le kell küzdenie. „Az emberek kompenzációt követelnek azért, mert a gazdaságuk jobban kitett a nemzetközi piac erőinek, a kormányok válasza erre az erősebb védőháló a szociális programok vagy a közfoglalkoztatás révén (ez utóbbi a szegényebb országokra jellemző)”.

Már 1701-ben, még Adam Smith előtt Henry Martyn a szabad kereskedelem előnyeit hangsúlyozta. Szerinte a hazai munkaerő „pazarlása”, ha olyan munkát

végzünk, amit más, máshol hatékonyabban tud elvégezni. Ez a mai világgazdaság egyik legaktuálisabb kérdése. Protekcionizmus vagy szabad kereskedelem? A protekcionizmussal, az import korlátozásával, a hazai termék preferálásával elképzelhető, hogy egy olyan terméket részesítünk előnyben, aminek gyártása nem hatékony, nem tudás alapú munkát igényel. Így nem biztos, hogy a hazai termék vásárlása a nemzetgazdaság szempontjából jó. E protekcionizmus független a foglalkozástól vagy iskolázottságtól, a nők viszont inkább rokonszenveznek ezzel, mint a férfiak. Megjegyzi, hogy a szabad kereskedelemről származó előnyök másik oldalán a jövedelmek újraelosztása áll, akik a kereskedelem miatt zsigorodó iparágban dolgoznak, rosszul járnak.

A szerző szerint a közgazdászok nyilvános megnyilvánulásaikban (például interjúkban) a szabad kereskedelmet és a komparatív előnyöket hirdetik, de négy szemkört burkoltabban fogalmazzák. A komparatív előnyök elmélete a közgazdaságtudomány egyik legegységesebb levezetése, ezért kevesen kérdőjelezzik meg, így a szabad kereskedelmet sem. A gazdaságpolitikák tekintetében nincs ekkora egyetértés. A globalizációval kapcsolatban viszont ismét nagy az összhang, azonban csak fél információkat osztanak meg, eltúlozzák a globalizáció előnyeit, pedig a belföldi szükségletek és a globális gazdaság igényeinek összeütközése esetén jellemzően a belföldi megfontolások kerekednek felül, kivéve a nagyobb politikai közösségekben, például az Európai Unióban.

A Bretton Woods-i időszak (elhomályosítva az aranystandardot és a szabad kereskedelmet a 19. században) jelentette a globalizáció aranykorát. A dinamikusan gyarapodó világgazdasághoz egységes nemzetgazdaságokra van szükség, ha ez teljesül, akkor a nemzeti szinten fennmaradó korlátozások sem jelentenek lényeges akadályt.

A globalizáció által fokozódó nemzetközi kereskedelem leszorítja a béreket, például Kína bérszínvona csak töredéke az Egyesült Államokénak. Ugyanakkor a kínai termékek olcsók, ez a szegényebb rétegeknek pozitív, ezért sok közgazdász úgy véli, hogy a globalizáció csupán csekély, legfeljebb 10-15 százalékbán játszik szerepet az USA egyenlőtlenségeinek 1970 óta történő növekedésében. Beismeri a keserű valóságot: „Az igazság az, hogy nem rendelkezünk sem nemzeti, sem globális szinten olyan stratégiákkal, amelyek alkalmasak a globalizáció romboló erőinek féken tartására. Ezért azt kockáztatjuk, hogy a kereskedelem társadalmi költségei meghaladják a sokkal szűkebb gazdasági előnyöket, ami aztán még nagyobb globalizációs válságot eredményez.”

Az IMF Igazgatótanácsának Internim Bizottsága (1997) szerint „a tőkemozgások liberalizálása a nemzetközi pénzügyi rendszer fontos alkotóeleme a globalizáció korában”. A szabad kereskedelemhez hasonlóan a pénzügyi folyamatokban is a szabad tőkemozgásokra épülő erős integráció vette át a Bretton Woods-i rezsím helyét. Európában a Delors-bizottságnak köszönhetően az EGK lett a világ pénzügyi értelemben vett legliberálisabb országcsoportja. A tőkepiaci ellenőrzés

előbb eretnenség, majd ortodoxia volt, most ismét eretnenség lett. A pénzügyek dominanciáját bizonyítja, hogy 2007-re az összes devizaművelet 3 200 mrd \$-t, a világkereskedelem 38 mrd \$-t tett ki. A hirtelen tőkemozgások országokat tehetnek tönkre a „mániák, pánikok és összeomlások” miatt, ezért a szerző felveti a kérdést, hogy mi enyhíthet e fenyegetésen: Tobin-adó vagy globális valuta? Véleménye szerint utóbbi megvalósítása lehetetlen, és megjegyzi, hogy „a pénzügyi globalizáció kiábrándító eredményhez vezetett. A gazdaságukat megnyitó országok nagyobb kockázattal szembesültek, anélkül hogy ellentételezéseként magasabb gazdasági növekedési ütemet értek volna el.”

A közgazdaságtan rókái és sündisznói

Rodrik igazán szemléletes példán keresztül³⁶ osztja két csoportra a közgazdászokat, rókákra és sündisznókra. A róka sok mindent, a sündisznó egy nagyon fontos dolgot tud. A róka típusú közgazdászok szkeptikusak a nagy elméletekkel szemben, a legtöbb közgazdász éppen ezért sündisznó típusú, mivel mindent liberalizálnának és mindenre „zsigerből” tankönyvi választ adnak (például „a piacok maximalizálják a hatékonyságot, ezért minél szabadabb, annál jobb”). A róka közgazdászok tudják, hogy a piacok tökéletlenek és az emberek nem racionálisak, közéjük tartozik Tobin, Keynes és Stiglitz, míg Bhagwati róka a pénzügyekben, de sündisznó a kereskedelemben. Idéz egy IMF kutatást (Kose et al., 2005), mely szerint a fejlődő országokban a pénzügyi globalizáció nem mérsékli, hanem fokozza a gazdasági ciklusokat, kilengéseket. Megjegyi, hogy az ország egészének érdeke gyakrabban esik egybe az exportőrök érdekével (alacsony kamat, gyengébb hazai pénznem), mint a bankokéval (magas kamat, felértékelődő deviza).

Véleménye szerint a jó közgazdász megőrzi egészséges kételkedését az új közgazdasági divatokkal szemben. A világ nagyobb hasznát veszi a szintetizálásra képes közgazdászoknak, mint azoknak, akiknek kontextustól független egy nagy idea van a fejében.

A világ legszegényebb és leggazdagabb régiói közti különbség ipari forradalom idején 2:1 volt, jelenleg 20:1, a leggazdagabb és a legszegényebb ország között 80:1. E jelentős különbség legfőbb oka az alacsony termelékenység, amely a beruházások, a tudás, a megfelelő piac hiánya miatt alakulhat ki. Elméletileg a globalizáció megoldást kínál erre, azonban mégsem ez történik. A globalizáció elősegíti a fejlődést, de nem az a legjobb módszer, ha eltávolítjuk az összes akadályt az integráció elől. Javaslatra szerint: „Nyissuk ki az ablakot, de tegyük fel szúnyoghálót”, ez lenne a „globalizáció gyenge verziója à la Bretton Woods”.

Bemutatja, hogy Kína, Dél-Korea és Tajvan a globalizációs folyamatokban a Bretton Woods-i és nem a szoros integrációt szorgalmazó szabályok szerint vett

36 Sir Isaiah Berlin filozófus Arkhilokhosz költő szállóigéje alapján kétféle gondolkodót határoz meg.

részt, ez volt a fejlődésük kulcsa. Megjegyzi, hogy „a globalizáció vívmányaival azok képesek élni, akik befektetnek a belföldi társadalmi készségek fejlesztésébe”.

Argentína példáját említi (Domingo Cavallo pénzügyminiszter hivatali idején), amely az 1990-es évek derekán a globalizáció mintapéldájának számított, dereguláció és privatizáció történt, a gazdaság stabilizálódott, nőttek a beruházások, azonban 2001-ben ismét óriási válság sújtotta az országot. A szerző szerint ez a hiperglobalizáció kudarcba fulladása miatt következett be. Argentína beleszaladt a világgazdaság egyik legalapvetőbb dilemmájába: a nemzeti szintű demokrácia és a szoros integráció nem összeegyeztethető. Az argentin hiperglobalizációs kudarc kijózanító hatású kell, hogy legyen a világ többi részén is.

A világgazdaság politikai trilemmája

E trilemma a hiperglobalizációból, a nemzetállamból és a demokráciából áll, amely közül csak kettőt választhatunk. A hiperglobalizáció és nemzetállam kombinációját „aranyból szőtt kényszerzubbony”-nak nevezi, amely a szigorú monetáris felügyeletből, a privatizációból, a deregulációból, az alacsony adókból és a nyitottságból készült. A hiperglobalizáció és demokrácia esetében globális kormányzás jön létre, melynek regionális szintű megtestesítője az Európai Unió. Rodrik szkeptikus ezzel kapcsolatban, szerinte az országok túl sokszínűek a közös szabályokhoz. A nemzetállam és demokrácia együttes választása esetén a Bretton Woods-i kompromisszum valósul meg, a szerző ezt tartja helyesnek, példaként Japán, Kína, dél-amerikai, közel-keleti és afrikai országok '60-as évektől kezdődő fejlődési pályáját említi. Erről az útról a világgazdaság az 1980-as években tért le, pedig ez a modell (a Bretton Woods-i rendszer újraértelmezése) lehet a hiperglobalizáció alternatívája, a „gyengébb globalizáció”.

A globális kormányzás a szerző szerint egyelőre álmom, hiszen válságok esetén is a nemzeti kormányoknak kellett beavatkozni. Az Európai Unió jutott legmesszebb a globális kormányzásban, mégis kiemeli, hogy az Európai Parlament „terméketlen viták színtere”, valódi jogköre az Európai Tanácsnak van. Az EU politikai unió szintjére való elérése még hosszú idő, azonban azért tartja lehetségesnek, mert az tagországai gazdaságilag, kulturálisan, vallásilag, társadalmilag a világ bármely országcsoportjához képest sokkal homogénebbek, ugyanakkor még itt is rengeteg probléma van a transznacionális kormányzással.

A szerző szerint az lenne ideális, hogy a WTO országok nemcsak akkor korlátozhatnák az importot, ha az egy iparágukat veszélyezteti, hanem akkor is, ha az ellentétes a belföldi normáikkal, a fejlesztési prioritásaikkal vagy a belföldi jövedelem újraelosztásával kapcsolatos aggályokat vet fel. Természetesen egy ilyen korlátozást megfelelően indokolni kellene, szükséges lenne visszaállítani a nemzeti demokráciák hatáskörét. „A belföldi nyomás arra kényszeríti a politikusokat, hogy gyorsan haladjanak előre a pénzügyi reformokkal, és ne várjanak arra, hogy

a bankárok előálljanak valamilyen globálisan egyeztetett szabályozórendszerrel.” Egy megújult IMF-nek pedig szerepet kell kapnia abban, hogy az új pénzügyi világrend a minimális nemzetközi szabályozás és a korlátozott nemzetközi koordináció talajára épüljön.

Rodrik külön foglalkozik az utolsó 25 év globalizációs sikertörténetével, Kínával. Ugyanakkor elképzelhetőnek tartja, hogy 25 év múlva épp a globalizáció okozza az ország bukását. A könyv záró gondolata a következő: Kell találni egy másik narratívát a globalizációról, amelyhez nem kell egyetlen intézményrendszer vagy szuperhatalom sem. El kell fogadni, hogy a világ sokszínű, különböző nemzetek sokaságából áll, amelyek közti kapcsolatokat egyszerű, transzparens szabályok laza rendszerével kell irányítani. Mindez egy „egységes és fenntartható világgazdasághoz vezet, amelyben a demokráciák maguk döntenek a sorsukról”.

Rodrik könyvében részletesen bemutatja, hogy mik a világgazdaság aktuális kérdései, gondolataival, megoldási javaslataival igazolja, hogy ő egy vérbeli „róka”. A könyvet bátran ajánlom azok figyelmébe, akik szeretnék megismerni a világgazdaság jövőjével és a globalizációval kapcsolatos aggályokat és alternatívákat.

Irodalom

Cameron, David R. (1978). *The Expansion of the Public Economy: A Comparative Analysis*. American Political Science Review. vol. 72, no. 4. 1243-1261.

IMF Press Release (1997, September 21). #97-44.

Kose, M. Ayhan & Prasad, Eswar S. & Terrones, Marco E. (2005). *Growth and Volatility in an Era of Globalization*. IMF Staff Papers. vol. 52. Special Issue.

A Bibliát, ha nem későn olvassuk, a Korán is érthetőbb lesz

[Varga Norbert - A Biblia és a Korán politika- és gazdaságképe. Excit Kiadó, MARCZI Közösségi tér. Kolozsvár. 2013. ISBN 978 973 7803 02 3. Budapest 2014. március 13-án, a könyv bemutatóján elhangzott méltatás szövege.]

Duray Miklós közíró

Midőn olvasni kezdtem Varga Norbertnek „A Biblia és a Korán politika- és gazdaságképe” c. könyvét, eszembe jutottak a sivatagi atyák humoros történetei és bölcs mondásai, közülük is az, amelyik a nagy szegénységben élő öreg szerzetes szellemes élcelődését örökítette meg.

A szerzetes atya hosszú életének egyik történetzilánkja arról, a számára emlékezetes eseményről szól, amikor meglátogatta őt egy, a világban élő bölcs, aki

látván, hogy az öreg mily' szegénységben él, mert a Biblián kívül semmije sincs, megajándékozta őt egy bibliamagyarázattal. Amikor egy év múlva ismét hozzá látogatott, megkérdezte az öreget „Atya, segített-e a könyvem, hogy jobban megértsd a Bibliát?” Az öreg szerzetes meglepődve válaszolt. „Pontosan az ellenkezője történt. A Bibliához kellett nyúlnom, hogy megértssem a könyvedet.”

Az idézett, régen megesett történetnek azonban pontosan az ellentétjét éreztem, amikor Varga Norbertnek a doktori disszertációján alapuló nagylélegzetű tanulmányát lapozgattam. Nem a Bibliát vagy a Koránt kell újraolvasnom következtetéseihez megértéséhez, hanem megállapításaiból további értelmezésekre lehet jutni. Ez tehát, a sivatagi atyáéhoz képest, egy fordított történet.

Varga Norbert tanulmánya megírásának indokoltsága vitathatatlan, hiszen jelenleg a Földünk lakóinak fele három monoteista vallás – a zsidó, a keresztény és a muszlim egyházak – vonzáskörébe, illetve kultúrkörébe, valamint értékrendjének befolyása alá tartozik. A három egy-istenhívő vallás a Biblia ószövetségi részének elfogadása által közös szellemi gyökérről fakad. Közülük az utóbbi kettő térítő jellegű, tehát befogadó, míg a zsidó, az elmúlt több mint két évezredben kevésbé volt befogadó, ezért is maradt a legkisebb és a világot saját viszonylatában minősítő felekezet.

Az ókori felfogás szerint a zsidósághoz való tartozást az apai leszármazás jelentette, ami racionális népcsoport politikára utal – asszonyt rabolni lehet, apát aligha. Ugyanakkor az eredendő zsidó nép, különböző tragikus, népfogyatkozási, szolgasági és fogsági, megpróbáltatásai során kétfajta belátásra jutott. A kezdeti évszázadokban a befogadást fontosnak tartotta – be kell fogadni a hozzánk idomítható idegen népeket. Később a megkülönböztetésre és az elhatárolódásra helyezte a hangsúlyt. Ma, a rabbinikus hagyomány, a halacha okán, anyai ágon öröklődik a zsidó származás, ami inkább a kizáródást és egyben a bezárkózást eredményezi – Izrael állam törvényei is eszerint igazodnak.

Nyilván ezzel az egyensúlytalansági állapottal függ össze a felvilágosodás korától jelenvaló, a számbelileg legkisebb monoteista felekezet számára leginkább elfogadható liberális igény, hogy legyen elválasztva egymástól az egyház és az állam. Sajátos, hogy az 1947 óta az államok közötti jog alapján létező Izrael államban ez nem történt meg, a muszlim államoknak csak egy részében, azonban ott is erősödik a fundamentalizmus, míg a keresztény hagyományú államokban mindenütt végbement. Sőt van egy nagy állam, az Amerikai Egyesült Államok, ahol soha sem kapcsolódott össze az állam és az egyház, noha az államot európai keresztények hozták létre. Igaz, éppen akkor, amikor az európai kultúrkörben a 18. század vége felé nem csak az egyház és az állam különválasztása vált igénnyé, hanem Európából áramlott ki egy új pénzügyi—szellemi—hatalmi összefonódást

megalapozó szervezkedés, a szabadkőművesség, ami szabad térre lelt az önmagát kereső Új Világban.

A három monoteista világvallásnak az egy-gyökerűségét bizonyító, a mezopotámiai Ábrahám ősapára utaló eredete inkább legenda mintsem valóság, noha az egy-isten hívés és az Ószövetség elfogadása több mint tény. Ezeknek a vallásoknak a vonzaskörében kialakult kultúrák, értékrendek, eszmék, még ha egy televényen is indultak szaporodásnak mégis a napi valóság tükrében olyan távol állnak egymástól, mint élővilágunkban a majom az embertől, mert a hasonlóság inkább látszólagos a közös gyökerek ellenére: mindegyik más-más törzsfajlódási irány eredménye. A viselkedés és a magatartás, de még a hasonlítható hagyományok is a gyakorlat alapján sokszor ellentmondók. Akárcsak az egymással kapcsolatos tapasztalatok is.

Mindez nem azt jelenti, hogy nem kell keresni a közös gyökérről való szétzarmazást. Ez a természettudományos megközelítése a társadalmi és kulturális azonosságok és különbözőségek tanulmányozásának. Varga Norbertnek a monoteista vallások ősgyökereihez visszanyúló vizsgálódása a társadalom és a gazdaság szervezésével kapcsolatban arról szól: lássuk, milyen alapokról indult el a 20. és a 21. századi értékválság, hátha találunk az együtt létrehozott katyvasz eltávolítására közös megoldást.

Ha nem tudnám, hogy Varga Norbert teológiát, történelmet és politológiát tanult, akkor vakon mondhatnám, hogy természettudományi tanulmányokat folytatott, hiszen a térben és időben való tájékozódási készsége erre utal – hacsak nem tekintjük a teológiát minden tudományok atyjának, versengve azokkal, akik ugyanezt állítják a matematikáról.

Teljesen világos a szerzőnek az a megállapítása, hogy az idő múlása a cselekvés tereként érzékelhető. Ezért logikus és fontos annak a hangsúlyozása az Ószövetség időtéri függvényrendszerében, hogy a múlt a ma tükrében válik a holnap valóságává. Még ha ennek teleologikus felfogása a predestináltságra utal, ami ebben az esetben nem tétlenségre buzdít, hanem tevékenységre: tegyünk meg mindent annak érdekében, hogy a jövőért a Feljebbvalóval kötött szerződésünk beteljesedhessen.

Ennek a vetületében kell értelmeznünk a szabadságot és a szabad akaratot is, ami különbözően jelenik meg a három egyistenhívő vallásban.

A zsidók szabad akaratát az Isten engedékenysége határolja be, mert Ő jeleníti meg az igazságot és a hatalmat, ami a Szerződés alapelveinek egyike. Az emberi cselekedet minősítése, akár bűnné nyilvánítása is ennek a függvénye – a Szerződés (magyarázott) szellemében és beteljesedése érdekében el lehet követni bármit, az nem bűn.

A muszlimok úgy vélik, csak a mindenható Isten birtokolja az örökkévalóság ismeretét, az embernek kell felismernie tetteinek felelősségét, de a Korán tanítása szerint senki sem hordozza mások tetteinek terhét, így akár az elkövető bűne is a bűnre vezetőt terhelheti. Ennek a vélelemnek akár felekezetek fölötti példamondata is lehetne „az ellenfél hibák elkövetésére kényszerít bennünket”.

A keresztények viszonyulnak a legbonyolultabban és leginkább körmönfontan a szabadsághoz és a szabad akarathoz. Ha minden az isteni akarat szerint történne, nem lenne bűn. Ezért az ember, szabad akaratából válik bűnössé. Emiatt van értelme a bűnbocsátnak és a megtérésnek, mert az ember esendő. Luther szerint azonban az embernek nincs szabad akarata, mert minden előre elrendelt – ebből akár az is következhet, hogy bűne sincs, az eredendően kívül, amit a keresztség lemos. Az unitárius tanítás ezzel ellentétes: az ember szabad akaratával egyenes arányban növekszik a felelőssége is. Az ember tehát azért rendelkezik szabad akarattal, hogy felelősen hozhasson döntéseket.

Ezek a különbségek a három monoteista vallás szellemi letéteményeiből egyértelműen kiolvashatók, amikre rávezet Varga Norbert munkája is, noha ezt a szentenciát nem mondja ki egyértelműen. Viszont fontos maga az érzékeltetés, a sorok közötti képzelt szövegek olvasása, mert így válik láthatóvá mindazon valós vagy kikövetkeztetett hagyomány, ami befolyásolja, sőt meghatározza mai értékrendünket, magatartásunkat.

A három monoteista vallás ősi, akár közösnek mondható gyökerei tanulmányozása szempontjából érzékletesen mutat rá Varga Norbert, hogy az első nagy törés az Ószövetségi történelem során a Babilóniai fogsággal következett be, ami nemcsak a zsidó nép magatartását befolyásolta, hanem megalapozta az idegengyűlöletként felfogható elhatárolódást is az idegen népektől. Ami végül is a felebaráti szeretetet ásta alá. Ami után több mint fél évezrednek kellett eltelnie, hogy ismét megjelenhessen a szeretet, mint érték és mérték – ez azonban már az Újszövetség hajnala.

A Jézusról szóló történetek egyike az eltévelyedett bárányról szól, amit a keresztények, azaz a Jézust követők mindnyájan jelképes üzenetnek tekintenek, noha lehet, hogy gyökere nagyon is anyagi jellegű és ószövetségi eredetű. Talán még Dávid Király idejéből származtatható, hiszen az akkori felfogás szerint, ahogy arra Varga Norbert is felhívja a figyelmet az Exegézis alapján, „a bajba jutott állat megmentése fontosabb legyen minden izraelita számára, mint az állat gazdájának ellenséges viselkedése”.

Az állat, a haszonállat nem csak gazdagságot jelentett, hanem életet is és nem csak akkor, hanem két ezer évvel később is. Nem véletlen, hogy a magyar nyelvben a marha nem csak lábajóságot jelentett, hanem vagyont is. Ez nem csupán

gazdaságszemléleti kérdés, hanem annak idején (és a mai gazdálkodó esetében is) az életben maradás egyik feltétele is volt. Nem véletlen, hogy a fáraónak az álmában megjelenő hét kövér és az őket felfaló hét sovány tehén jelképét hét bőséges esztendőre következő hét szűk esztendőként, József (Jákob fia) fejtette meg, akit a Korán is említ. A hét bő esztendőre elrendelt takarékosági program, már-már a tervezett gazdálkodást juttatja eszünkbe, de stratégiai gondolkodást mindenképpen, ami nem kizárt, hogy ugyancsak Józsefhez köthető.

Ha a mából tekintünk a múlt felé, sokszor úgy tűnik, hogy mást tartunk elhanyagolhatónak vagy fontosnak a múltban, mint azt, amit akkor fontosnak, elhanyagolhatónak vagy akár elintézt, esetleg meghaladott ügynek tekintettek.

Egyik ilyen esemény a Templom lerombolása, aminek a gazdasági élethez csupán annyi köze van, hogy pénzbe kerül az ujjá építése. Sajátos, hogy az Ószövetség Krisztus előtti időszakában ez egyszer megtörtént, a babilóniai fogság kezdetén. De midőn kiszabadultak a zsidók a (mai Irak területén lévő) fogságból, újjáépítették a templomot. Regenerálódott, de egyúttal összeczárta és bezártta vált a zsidó társadalom. A Szentély második lerombolása, Krisztus után 70-ben azonban sok évszázadra megpecsételte a zsidók sorsát. A második templomot a mai napig nem építették újra. A Krisztus előtt mintegy 130 évvel kezdődő szétszórás Bár Kochba király idején, akit Ákivá rabbi messiásnak kiáltott ki, több mint kétezer évre meghatározta a zsidóság életét. A zsidóság szempontjából ennek a szörnyűséges korszaknak az elejére tehető egy olyan esemény, aminek hatása meghatározó volt a világtörténelem szempontjából is.

Jézus, aki Betlehemben született, és amikor felnőttként először látogatott Jeruzsálembé, elment az akkor még álló (második) Templomba. A jeruzsálemi zsidók vallási és gazdasági vezetői kiegyensúlyozott viszonyban álltak a római helytartóval, amit mai nyelven úgy mondanánk, hogy alkuhelyzetben voltak elsősorban saját érdekeik védelme érdekében. Ezt a helyzetet újkori magyar viszonylatban 1920 óta ismerjük, amióta az elszakított magyar nemzetrészek politikusai tojástáncot járnak a cseh, szlovák, román, szerb stb. hatóság képviselői előtt, hogy egyszerre igyekezzenek közösségi, de főleg egyéni érdeket érvényesíteni.

De mit tesz „Isten”? Megérkezik Jeruzsálembé, saját születése után mintegy 30 évvel ez a Jézusnak nevezett zélóta és azonnal botrányba keveredik, ráadásul a Templomban. Erről, a kereszténység két ezeréves történelmének hajnalán lejátszódott eseményről akkor még nem gondolták, hogy világtörténelmi következménye lesz. Azt még kevésbé gondolták, hogy innentől számítható majd az Ószövetséget felváltó vagy leváltó Újszövetség. Az ádáz versenyfutás közöttük a mai napig tart.

Mi történt valójában. Sem több, sem kevesebb, mint hogy Jézusban felment a pompa annak láttán, hogy a legszentebb helyen, a Templomban pénzváltók,

állatkereskedők és mindenféle kufárok üzletelnek, akikről a zsidók ottani előljárói nyilván nagy hasznot kaszáltak, és ezt elnézte nekik Róma helytartója.

Jézusról a zsidó közösség előljárói már tudtak korábról is, hiszen az isteni törvény beteljesítőjeként jött Jeruzsálembe, ami valójában messiást jelentett. A helyi megtépzott zsidó közösség vezetőinek pont ilyen emberre nem volt szüksége, azért sem, mert a kb. 150 évvel korábban messiásnak kikiáltott királyuk csak szenvedést hozott a nyakukba. Az ilyen nyughatatlan ember zavarta a köreiket, ők már csak kereskedni akartak, kapcsolatokat építeni, pozíciókat teremteni, túlélni. Ismerős a helyzet, 1990 februárjában, a prágai parlamentben három magyar képviselő betervezte a komáromi Jókai Egyetem megalapítását kezdeményező törvénytervezetet. Akik ez ellen a legádázabb harcot folytatták, szintén magyarok voltak – ma még a nevüket is felsorolhatnánk, de minék. Húsz év múlva reméljük senki sem fog rájuk emlékezni. Pedig akkor ők voltak (lettek valami okán) a rendszerváltoztatók, akik a kommunista hatalom bukása után az új helyzetben hasonló pozícióba akartak jutni, mint a bukott rendszerben helyezkedő magyar kommunisták.

Az nyilvánvaló, hogy Jézus további sorsát a kufárok kiűzése a templomból alapvetően meghatározta. Meg kell tőle szabadulni a rómaiak segítségével – jutottak döntésre a helyi zsidók vezetői. Azt nem tudhatták, hogy ez a döntésük egy új világ megszületéséhez vezet majd.

A döntés ugyan megpecsételte Jézus sorsát, egyúttal az addigi életfelfogásokon választóvonalként átfutva, új értékrendet teremtett. A kufároknak a templomból való kiűzetése az igazi választóvonal az Ó-szövetség és az Új-szövetség kora, valamint a kirekesztő és a befogadó felfogás között is.

Itt kezdődik abbéli bizonytalanságunk, hogy a lokalitás és az univerzalitás ellentmondásban állnak-e vagy egymást kiegészítik. A kiűzetés az Isteni univerzalitást szolgálta-e, ugyanakkor sértette-e a lokalitás érdekét, vagy a kufárok kereskedői univerzalitását vonta-e kétségbe a lokalitás, a Szentély védelme? Noha számunkra nem kétséges, hogy a lokalitás (a helyi) és az univerzalitás (az egyetemes) csakúgy, mint az egyén (individuum) és a közösség (kollektíva) csak harmonikus egységben létezhetnek. Ebben a vonatkozásban nem árt arra is figyelni, hogy az univerzalitást ne cseréljük fel a globalitással. Az univerzalitás ugyanis a különböző egyedek vagy csoportok laza esetleg szorosabb egységét jelenti. A globalitás parttalan, amelynek keretnélküliségében a kozmopolita elemek tömege találkozik, vagy nem találkozik egymással.

Varga Norbert tanulmányának vége felé többek között arra figyelmeztet, hogy a társadalomszervezésben és a vezetésben, illetve a kiválasztásban vagy kiválasztódásban is egyre több bizonytalanság jelenik meg, mert eltűnőben van a kiszámíthatóságba vetett hit. Ez nyilvánvalóan és áttételesen is a szabad akarattal

(vagy annak rosszul értelmezett megjelenésével), de mint emberi tényezővel és ennek következtében társadalomalakító tényezővel függ össze.

Tanulmányának vonalvezetéséhez híven a szent könyvekben keresi a választ. Leszögezi, hogy a Biblia és a Korán emberképének ismerete nélkül nem adható válasz arra a kérdésre, hogy milyen a helyes vezetői magatartás. Az Ószövetség szerint az ember a független Isten képmása. A Korán viszont ezt elveti, helyette az embert Allah helyetteseként jeleníti meg. Mindkét szentkönyv Ádám révén nyilvánvalóvá teszi a bűnbeesést, amely állapotból inkább a Korán mutat kiutat, mert nem tekinti ezt az állapotot visszafordíthatatlannak. Viszont Pál apostol fogalmazza meg a rómaiakhoz írt levelében a kegyelem elnyerésének a lehetőségét, ami Jézus kereszthalála által adatik az ember számára. Varga Norbert a modern ember szempontjából is értelmezhetően írja le, hogy az áteredő bűn az embernek olyan életteret teremt, amelyben megnyilvánulhat az isteni értékrend elleni lázadás. Tulajdonképpen ebben a térben jelenik meg a szuverén ember, akinek az egyénisége már nem csupán a szent könyvek szerint értelmezhető, mert beleépülnek a hellenisztikus, az ó-görög és római szellemi és erkölcsi hagyományok is.

A tanulmányban tárgyalt szent könyvek mindegyike mind az államhatalom, mind a gazdasági hatalom forrásának Istent tartja. Varga Norbert Bubert idézi a *Proféták hite* c. könyve alapján, aki szerint a politika tulajdonképpen párbeszéd a politikus és az Isten között. A vezető soha sem élhet vissza hatalmával és az elit tagjainak a nép szolgájaként kell válnia. Mind az Újszövetség, mind a Korán azt a vélelmet közvetíti, hogy az üldöztetés akkor nyer értelmet, ha igaz cél érdekében történik, végkicsengéssel: a nép, a közösség szolgálatában.

Az Ószövetség az emberi együttélést, az eltérő közösségek együttélését a hűség szempontjából ítéli meg. Varga Norbert, Izajás Könyvére utalva írja: a politikusnak azonban távol kell tartania magát a szélsőséges eszméktől és a szélsőséges nemzeti kitérésektől.

Összegezve: Varga Norbert tanulmányának utolsó (IV.) fejezete tulajdonképpen egy politikai ars poetica akár önmagára vonatkoztatva, akár ajánlva kezdő és gyakorló politikusoknak. Viszont ismerve a történelmet akár a tárgyalt szent könyvekből, akár az egyéb történelemkönyvekből, vagy a jelenből is, eléggé egyértelmű kép tárulkozik elénk: kevés a példaérték, annál több az azt semmibe vevők serege.

Varga Norbert nagyszerű tanulmányáról végezetül elmondható: nagy kísérlet annak bemutatására, hogy az emberiség ismert történelme során mindig megvolt a törekvés az abszolútnak való megfelelésre, amely törekvés az egy istent hívó vallások esetében szerencsére pontosan dokumentálható. Nos, ha ezek a dokumentumok rendelkezésünkre állnak, akkor szinte érthetetlen, hogy mégsem okulunk belőlük. Mindig csak utólagosan állapítjuk meg, mennyire tértünk el a szent könyvekben fellelhető, Istennek tetsző magatartási normáktól.

Zárómondatként abbéli óhajomat fejezem ki, utalva a tanulmány egyik megállapítására, hogy a közéletben tevékenykedő ember legalább a közösségével folytasson párbeszédet, ha már az Istennel nem is sikerül kapcsolatot teremtenie.

Economy & Society

VOLUME 6.

2014

NUMBER 3.

Table Of Content Abstracts

ARTICLES

Europe - The Commercial Questions of the Centre-Peripheral Relations

Czeglédy Tamás Ph.D. Associate professor
University of West Hungary, Faculty of Economics

ABSTRACT *The center-peripheral-semi peripheral relationships have historical backgrounds. The leading countries of the industrial revolution were the European economy at the beginning. The two world wars and the reconstruction after made them torn but also rejuvenate. These countries recognized the current interests which mean the opportunities of the integration to the economic recovery and the establishment of a modern consumer society. The countries of the former Soviet Union's sphere were forced to a very different development path. Along with centralized and irrational development plans this became controversial in the '80s. Obviously this arms race and the rise of the world market prices can have a significant role, but the distorted economies lacking invested capital still hoped that the economic problems will perish after the opening. The growth of prices catching up on wage increase was planned on a quick development based on the received aid and bringing supply and demand balanced in each export-oriented economy.*

KEYWORDS: EU, commerce, center-periphery, development, wealth

Ethical investments, ethical banks

Juhász Zita PhD assistant professor
University of West-Hungary, Faculty of Economics

ABSTRACT Although compared to the developed Western European countries late, but appeared also in Hungary ethical funds with investments in socially responsible

companies to encourage corporate social responsibility (SRI). Will be based on foreign examples expected to increase in view of their role. This will hopefully have a positive impact in the area of corporate social responsibility efforts of domestic companies, although very few companies are listed on the stock exchange. In this way, most of those companies may have a significant impact on operating in an open joint stock company form. Indirectly, however, in the case of other types of company can accelerate the process that companies recognize the importance of corporate social responsibility. Ethical banks perform a completely different activity: they are businesses, civil organizations to lend to individuals who are unable to qualify as a credit on the basis of the traditional financial sector standards. This category includes the first community bank in Hungary, the MagnetBank, which is still marginally able to achieve this goal. But it is representative of Hungary, ethical banks. It is worth, therefore, to learn about them, their goals, their operations.

KEYWORDS Corporate social responsibility, financial sector, ethical banks, ethical investments.

Models of Competitiveness in Tourism

*Egyed Krisztián PhD, Assistant professor
University of West Hungary, Faculty of Economics*

ABSTRACT The 21st century is characterized by strong competition in the tourism sector. Tourist as a result of his awareness and individualism has become increasingly assertive. The personalized complex service supply has been looked for on high quality and high price/ratio of performance. However, the unidentifiable different destinations and service offers have taken by the increasing supply and saturation of the traditional channels of communication. Those destinations can be successful in strong competitions which have possessed by well-identified – with USP (unique selling proposition) – unique charm and high complex service supply. In addition to ensure the consistency of product and communication are supposed to work with pronouncing the uniqueness of specific, target-specific messages, solutions and channels by communication. The goal of my paper is to define and show the competitiveness in tourism by competitiveness indicator of destination with using theoretic models, and of course the paper would like to stimulate our reader on common thinking in the assessment of competitiveness of their destinations.

KEYWORDS Competitiveness, tourism, indicators, destination

Obstacles of Innovation in Hungary

Kiss János assistant professor
Corvinus University Budapest

ABSTRACT The paper is based on a survey – “In Global Competition 2013” – that has been carried out by the CUB Competitiveness Research Centre. This is the 5th round of our research program. The aim of my paper is to reveal the main hampering factors of innovation in Hungary. The companies were asked to indicate how important they considered the hampering factors listed on the Survey. Our main conclusion is that the companies are unsatisfied with the government’s role in innovation, its taxation policy and the laws and regulations. Cost factors are the other important impediments, as the lack of funds within the company, the lack of finance from outside sources and the too high innovation costs. We applied regressions to examine the impact of size, ownership, export intensity, public financial support and innovation cooperation on the importance of hampering factors.

KEYWORDS innovation, Hungary, ordinal logit regression

Social and Economic “Brownfields”

Hegy-Kéri Ágnes PhD student
Institute for World and Regional Economics, University of Miskolc

ABSTRACT The regions in depression due to deindustrialisation – the old industrial regions – can be defined by common internal characteristics, characterised by brownfields springing into existence, dwindling human potential. The primary focus of my article is the rust belts appearing following deindustrialisation, the brown belts and their complex revitalization, especially in the aspects of the labour market. I aim to prove the correlation between the brownfields and the labour market on the subregional level in Hungary with two regions characterised by negative deindustrialization. I used Local Moran’s I to analyse regional autocorrelation between brownfields and labour market indicators. Furthermore, I discuss micro regions smitten by industrial depression in detail. I analyse the following hypothesis in this article: in Hungary brownfields came into being following deindustrialisation, especially negative deindustrialisation, which influence the labour market of the region on the micro regions level.

KEYWORDS deindustrialisation, depressed micro regions, Local Moran’s I

Book Reviews

Dani Rodrik: The Globalization Paradox. Democracy and the Future of the World Economy

[A globalizáció paradoxona. Demokrácia és a világgazdaság jövője. Corvina Kiadó. Budapest. 2014. ISBN: 978 963 13 6181 0.]

Nagy Balázs

Norbert Varga: Politics and Economics in The Bible and The Quran

[Varga Norbert - A Biblia és a Korán politika- és gazdaságképe. Excit Kiadó, MARCZI Közösségi tér Kolozsvár. 2013. ISBN 978 973 7803 02 3. Budapest 2014. március 13-án, a könyv bemutatóján elhangzott méltatás szövege.]

Duray Miklós

