



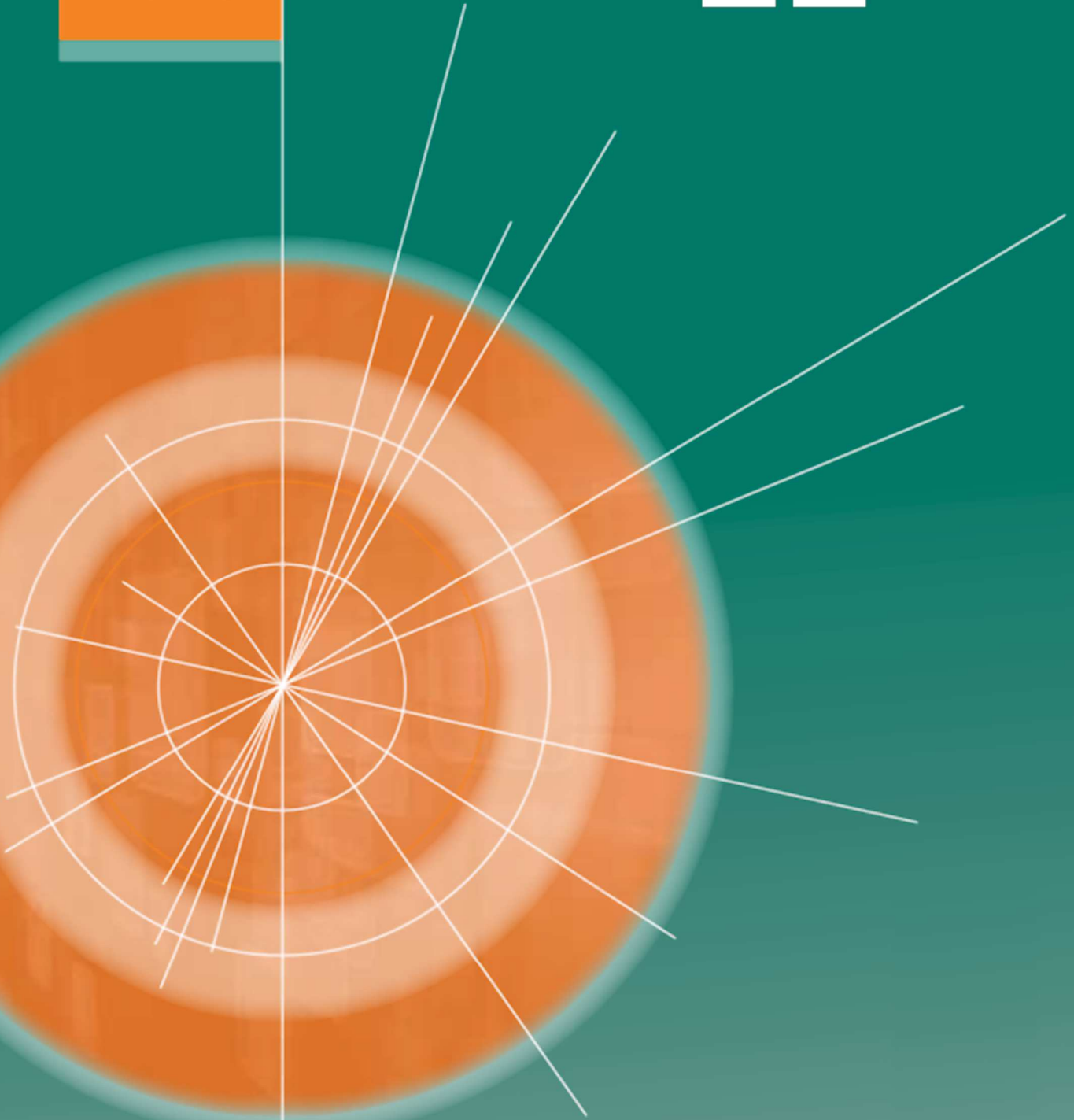
ÓBUDAI EGYETEM
ÓBUDA UNIVERSITY

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században
IX./1. kötet
A negyedik ipari forradalom pénzügyi és
környezeti kihívásai

2019



ÓBUDAI EGYETEM
KELETI KÁROLY GAZDASÁGI KAR



Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2019/1 kötet
A negyedik ipari forradalom pénzügyi és környezeti kihívásai

VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉS A XXI. SZÁZADBAN
IX./1.

A negyedik ipari forradalom pénzügyi és környezeti kihívásai

Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar

2019

Budapest

Magyarország

Szerkesztette: Dr. habil. Csiszárík-Kocsir Ágnes

Dr. Varga János

ISBN 978-963-449-165-1ö

ISBN 978-963-449-166-8

Előszó

A XXI. század még hangsúlyosabbá tette a változások szerepét és ezek közül is kiemelkednek olyan folyamatok, amelyek alapvetően határozhatják meg a jövőnk alakulását. Korunk új jelszavai a digitalizáció, a robotizáció és az automatizáció lettek. Ezek nemcsak az alapvető termelési eljárásokat alakították át, hanem bizony beszivárogtak az élet legáltalánosabb területeire, így a hétköznapi ember mindennapjaiba is. A digitalizáció új környezeti feltételrendszert hozott létre, amelyhez rendkívül fontos lenne alkalmazkodnunk. E változások jeleit jól érzékelhetjük a pénzügyek világában is, hiszen a pénzügyi élet mindig is az egyik leginnovatívabb ágazatnak számított. Új technológiák, új megoldások, új alkalmazások jelennek meg nap mint nap, amelyek alapvetően formálják át a fizetési szokásainkat. Egyesek már rendszeresen és szakavatott használói az új pénzügyi megoldásoknak, míg mások még tanulják ezek használatát. Nemcsak a fizetési eszközök, de lényegében a teljes pénzügyi szektor a megújulás útjára lépett és hibát követünk el akkor, ha levesszük tekintetünket a változásokról. A

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században című kötet elkészítésével arra vállalkozunk, hogy fókuszban tartsunk egy igen fontos és jelentős globális trendet. Ez pedig nem más, mint a pénzügyi és környezeti kihívásoknak történő megfelelés a digitalizálódó világban. Tudjuk, hogy mindennapjainkat számos változás határozhatja meg, mégsem szabad elfelejtkeznünk az uralkodó trendekről, így a digitális forradalom hatásairól. A tanulmánykötet főleg olyan szakmai anyagokból igyekezett válogatni, amelyek a legszorosabb kapcsolatot ápolják ezzel a témával. Be kell látnunk, hogy ez a trend nemcsak gazdasági, hanem társadalmi vonatkozásokkal is rendelkezik.

A digitális világ azon túl, hogy az információfeldolgozásra építi a gazdaságot, megváltoztatja viselkedésünket, szokásainkat, míg a pénzügyek területén új pénzügyi kultúrát épít ki, amelyhez új típusú pénzügyi műveltség is szükséges. Látva a trendeket, és látva azt a sok körülményt, ami megváltozik körülöttünk, igen is szükség van egy olyan kiadványra, amely középpontba helyezi ezek vizsgálatát. Bízunk abban, hogy egyre többen fogják megérteni ezeket a folyamatokat és megfelelő módon tudunk reagálni a bennünket ért kihívásokra. A digitalizáció nemcsak trend, hanem változás, kihívás és lehetőség is egyben. Változtatni rajta nem tudunk, így igyekeznünk kell kiaknázni a benne rejlő lehetőségeket. A Tanulmánykötet abban kíván segítséget nyújtani, hogy jobban megértsük a háttérben zajló folyamatokat és el tudjunk igazodni abban a világgazdasági rendszerben, amely körbevesz bennünket.

Bízunk abban, hogy a válogatott írások segítenek ennek megértésében és tudatosíthatják azt minden olvasóban, hogy a digitalizációhoz való legjobb alkalmazkodás az, ha kihasználjuk a rendszer által kínált lehetőségeket. A kötet aktualitása és témája egyértelműen igazodik korunk legjelentősebb változásaihoz és bízunk abban is, hogy a hallgatóink és a kötet olvasói is maximálisan képesek lesznek megállni helyüket ebben a megváltozott (és digitalizálttá váló)

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2019/1 kötet
A negyedik ipari forradalom pénzügyi és környezeti kihívásai

környezetben. Reményeink szerint ebben ez a kötet is segítséget tud nyújtani. Jó tájékozódást, informálódást és olvasást kívánunk.

2019. október 31.

A Szerkesztők

Tartalomjegyzék

<i>A fundamentális részvényelemzés bemutatása az OTP Bank Nyrt részvényei alapján</i>	1
<i>Dr. Baranyi Aranka Péli Tamás</i>	
<i>Környezetpedagógia a fenntarthatóság pedagógiája</i>	16
<i>Bodáné Dr. Kendrovics Rita Dr. Biczó Imre</i>	
<i>A követelések és kintlévőségek értékelése a magyar és román nemzeti, valamint a nemzetközi számviteli előírások tükrében</i>	32
<i>Dr. Borzán Anita Dr. Szekeres Bernadett</i>	
<i>Bankolási színterek és irányok a Z generáció körében</i>	48
<i>Dr. habil. Csiszárík-Kocsir Ágnes Dr. Varga János</i>	
<i>Terepi gyakorlat a környezettudatosságért a felsőoktatásban</i>	57
<i>Dr. Demény Krisztina Dr. habil. Koltai László</i>	
<i>A Z generáció ingatlanpiaci jelenléte, elképzelései és kilátásai Magyarországon</i>	68
<i>Dr. habil. Garai-Fodor Mónika Botos Bálint</i>	
<i>A fintech szektor növekedésének hatása a pénzügyi kultúrára és a pénzügyi szereplőkre</i>	79
<i>Katona István</i>	
<i>A „Tűz és Jég dala” bankvilága</i>	96
<i>Keszler Zoltán</i>	
<i>Tiszta energia a klímaváltozás mérséklésére</i>	102
<i>Molnár Ferenc</i>	
<i>Tevékenységüket megszüntető önkormányzati tulajdonban lévő vállalatok gazdálkodásának pénzügyi elemzése</i>	129
<i>Molnár Petronella Dr. Hegedűs Szilárd</i>	

<i>Az anticiklikusság stabilitással kapcsolatos összefüggései</i>	155
<i>Dr. Parragh Bianka</i>	
<i>Gazdasági növekedés termelékenységre fókuszálva</i>	172
<i>Petőné Dr. Csuka Ildikó</i>	
<i>FinTech ázsiai módra</i>	190
<i>Dr. habil Pintér Éva</i>	
<i>Dr. Bagó Péter</i>	
<i>A rákbetegség és a gazdasági teljesítmény közötti kapcsolatról – helyzetértékelés az EU-tagállamokban</i>	202
<i>Dr. Pintér Tibor</i>	
<i>A stakeholder orientáció lehetőségeinek vizsgálata kis- és középvállalati környezetben</i>	212
<i>Saáry Réka</i>	
<i>Kiberbiztonsági bérek megoszlásának felmérése Magyarországon</i>	227
<i>Sándor Barnabás</i>	
<i>Fehér Dávid János</i>	
<i>A nyugdíjcélú előtakarékossági lehetőségek</i>	239
<i>Szabó Zsolt Mihály</i>	
<i>Beruházás – foglalkoztatás – generációs eltérések</i>	252
<i>Szemere Tibor Pál</i>	
<i>Belső elégedettségmérés az agráriumban</i>	263
<i>Thalmeiner Gergő</i>	
<i>Morauszki Kinga</i>	
<i>Almádi Bernadett</i>	

A fundamentális részvényelemzés bemutatása az OTP Bank Nyrt részvényei alapján

Dr. Baranyi Aranka

Egyetemi docens, Eszterházy Károly Egyetem, Gyöngyösi Károly Róbert
Campus,
baranyi.aranka@uni-eszterhazy.hu

Péli Tamás

Hallgató, Eszterházy Károly Egyetem, Gyöngyösi Károly Róbert Campus,
tamaspeli3@gmail.com

Absztrakt: A Budapesti Értéktőzsde három legnépszerűbb és legnagyobb piaci kapitalizációjú blue chip részvényének a RICHTER, MOL és az OTP közül jelen tanulmányunkban az OTP részvényeinek fundamentális értékét vizsgáltuk. Az elemzés célja, hogy a vizsgált vállalat fő értékvezérlő tényezőit, növekedési kilátásait azonosítsuk és ezek alapján megbecsüljük a részvények jelenlegi értékét. Ehhez három értékelési modellt alkalmaztunk, a szabad pénzáramlásokon alapuló és az osztalékok, mint jövőbeni pénzáramlások jelenértékén alapuló értékelési modelleket és a relatív összehasonlító módszert, amelynek keretében a legjellemzőbb fundamentális mutatók alapján hasonlítottuk össze a részvények értékeltségét a szektortársaik árazásához képest. A vizsgált pénzügyi intézmény a pénzügyi intézményrendszer meghatározó szereplője a lakossági és vállalati hitelezés terén is jelentős részesedéssel rendelkezik, nemcsak hazai de jelentős határon túli érdekeltségekkel is bír. A pénzügyi válság hatására jelentősen visszaesett lakossági és vállalati hitelezést maga mögött hagyva a vállalat újra növekedési pályán van.

Kulcsszavak: hitelezési aktivitás, részvényértékelés, befektetés, nettó profit, DCF módszer, eszközök jövedelemtermelő képessége

1. Szakirodalmi áttekintés

Az üzleti beszámoló mérlege és eredménykimutatása számviteli szemléletben készül, amelyet a számviteli törvény szabályoz. A Számviteli törvény előírja a gazdálkodók számára, hogy a beszámoló elkészítése során mindig érvényesüljön a vállalkozás folytatásának számviteli alapelve. Ezen alapelv érvényesülése a piaci alapokon működő vállalatok mellett a közfeladatot ellátó cégek esetében is

kiemelten fontos. (Molnár, 2018a; 2018b) A számviteli szemlélet és a pénzügyi szemlélet közötti legfőbb különbség, hogy a számviteli megközelítés a számviteli profit kimutatására fókuszál függetlenül a pénzmozgásoktól, míg a pénzügyi szemlélet a pénzáramlásra helyezi a hangsúlyt. Egy eszköz vagy vállalat értéke az általa generált pénzáramlásoktól függ, ezért a részvényesi érték növeléséhez hosszú távon a cash flow maximalizálása szükséges. (Bélyácz, 2007) Az alábbi táblázat vállalati pénzügyi szemléletben mutatja a vállalati profitkimutatás sémáját.

NETTÓ ÁRBEVÉTEL
- MŰKÖDÉSI KÖLTSÉGEK AMORTIZÁCIÓ NÉLKÜL
KAMAT, ADÓ ÉS AMORTIZÁCIÓ ELŐTTI PROFIT (EBITDA)
- AMORTIZÁCIÓ
KAMAT ÉS ADÓZÁS ELŐTTI PROFIT (EBIT)
- KAMAT
ADÓ ELŐTTI PROFIT (EBT)
- ADÓ
OSZTALÉK ELŐTTI NETTÓ PROFIT
- OSZTALÉK
NETTÓ PROFIT

1. táblázat : A vállalati profitkimutatás

forrás: Bélyácz; 2007 adatai alapján saját szerkesztés

A táblázatban vállalati pénzügyi szemléletben látható az eredménykimutatás sémájának levezetése, amelyből a cash flow alakulása is meghatározható. Az EBITDA mutató a cég által megtermelt üzemi pénzáramot jelenti, amely az értékelés szempontjából kiemelt jelentőséggel bír, hiszen ez a mutató kifejezi az üzleti tevékenység pénzáramtermelő képességét. Az EBIT mutató az üzemi eredményt jelenti, amelyből levonva az adót megkapjuk a nettó működési profitot a NOPAT – ot. Az adózott EBIT és az amortizáció összegeként pedig a nettó működési pénzáramlást határozhatjuk meg. A működési pénzáramlás és a beruházások különbözeteként megkapjuk a vállalat szabad pénzáramlását, ami azt a többlet pénzáramot jelenti, ami megmarad a beruházási és fejlesztési kiadások után.

MŰKÖDÉSI PÉNZÁRAMLÁS
- BERUHÁZÁS TÁRGYI ESZKÖZBE ÉS MŰKÖDŐ TŐKÉBE
= A RÉSZVÉNYESEK ÉS HITELEZŐK SZABAD PÉNZÁRAMA

2. táblázat: A vállalati szabad pénzáramlás

forrás: Bélyácz, 2007 alapján saját szerkesztés

A működési pénzáramlás a vállalkozás rendszeres üzemi tevékenysége keretében megtermelt cash flow, amiből a vállalkozás meg tudja valósítani a növekedéséhez szükséges tárgyi eszköz beruházásait, illetve a zavartalan működéséhez szükséges forgótőke beruházásokat. Az ezen felül megmaradt rész jelenti azt a szabad pénzáramot, ami szétosztható a részvényesek között osztalék formájában, és ami fedezetül szolgál a hitelek törlesztéséhez. (Bélyácz, 2007)

1.1. A DCF alapú értékelés folyamata

A diszkontált pénzáramlás alapú megközelítés a legfontosabb modellnek számít az értékelés világában és meglátásunk szerint a részvényelemzők, vállalati pénzügyi tanácsadók leggyakrabban ezt a modellt alkalmazzák amikor egy tőzsdei vállalat szabad pénzáramlásainak előrejelzése a cél. A módszer legnagyobb előnye, hogy minden eszköz értékelhető vele, amely pénzáramlással rendelkezik, legyen az akár a részvényegységre jutó osztalék, vagy az egész vállalati szabad pénzáramlás előrejelzése. (A. Brealey, 2007) A következőkben a vállalatértékelési munka folyamatát mutatjuk be.

1.2. A beszámoló pénzügyi elemzése

Az értékelési munka előtt meg kell ismernünk a vizsgált vállalkozás üzleti tevékenységét, a gazdaságban és a saját iparágában betöltött szerepét, majd ezt követően lehetőség szerint 5 – 10 éves időtávon célszerű megvizsgálni pénzügyi helyzetét, jövedelemtermelő képességét és a szabad pénzáramok alakulását. A vállalkozások vagyoni és pénzügyi helyzetét a mérleg adataiból képzett mutatószámok alapján ítélni meg, míg a jövedelmezőség elemzéséhez az eredménykimutatás és a mérleg adatait is felhasználjuk. A gazdasági válság következtében a mutatók értékelése jelentősen felértékelődött, Molnár (2019) tanulmányában olyan vállalatokat vizsgált vagyoni és pénzügyi mutatók segítségével, melyek 2016-ban véglegesen befejezték gazdálkodói tevékenységüket. Mint azt korábban említettük a vállalatértékelés során leginkább az eszközök jövedelemtermelő képességét kell felmérnünk, ezért a pénzügyi elemzés során leginkább eredmény és pénzáramlásokon alapuló mutatókat célszerű

előnyben részesíteni. Az említett szemléletet Hegedűs – Csernák (2016) is alkalmazta kutatásukban. A beszámoló kiegészítő mellékletében szintén feltűnik a jövedelmezőség mutatószámokon alapuló értékelését, a jövedelmezőség változását és a különböző vagyonrészhez viszonyított arányát. (Dr. Siklósi – Veres, 2011)

Árbevételarányos jövedelmezőség (ROS)	Árbevétel Összes eszköz
Eszközarányos jövedelmezőség (ROA)	Adózott eredmény Összes eszköz
Sajáttőke-arányos jövedelmezőség (ROE)	Adózott eredmény Saját tőke

3. táblázat: A három kulcsmutató a jövedelmezőségi helyzet mérésében

forrás: Dr. Siklósi – Veres alapján saját szerkesztés

A jövedelmezőség méréshez használt három kulcsmutató látható a táblázatban. A mutatókkal az eszközök árbevétel és jövedelemtermelő képességét mérhetjük, míg a ROE a saját tőke megtérülését fejezi ki. Ezen mutatók időbeli összehasonlítása sokat elárul a cég hatékonyságáról, jövedelemtermelő képességéről. Az értékelés szempontjából a ROA és ROE mutatónál az EBIT vagy EBITDA összegéhez viszonyított arányt célszerű vizsgálni, annak érdekében, hogy az eszközök és a saját tőke tényleges pénzáramtermelő képességét megítélhessük.

1.3. A finanszírozási költségek becslése

Egy vállalat pénzügyi vezetőinek még a beruházási döntések előtt célszerű meghatározniuk a cég tőkeköltségét, mivel a részvényesi értékteremtés érdekében a projekteken a tőkeköltség fölötti hozamokat célszerű realizálni. A tőkeköltség az a jövedelmezőségi ráta, amelyet a tőkebefektetők elvárnak a piacon a befektetésükért cserébe. (Zvi Bodie, 2011, Dr. Pucsek, 2013) A finanszírozás típusának helyes megválasztása kiemelten fontos a vállalkozások érdekében, hiszen a működést és a beruházás finanszírozást is nagy mértékben befolyásolja az. (Csiszárík-Kocsir – Varga, 2015; 2017; Csiszárík-Kocsir, 2017)

A vállalat tőkeköltsége a saját tőke és a hitel költségének súlyozott átlagaként becsülhető meg.

$$WACC = \frac{E}{E + D} * r_e + \frac{D}{E + D} * (r_d * (1 - t))$$

ahol:

WACC = Súlyozott átlagos tőkeköltség

r_e = A saját tőke elvárt hozama
 E = A saját tőke piaci értéke
 r_d = A hitel kamatlába
 D = A hitelek piaci értéke
 t = Adóráta

A gyakorlatban a saját tőke költségének becsléséhez a CAPM módszert alkalmazzák, ami a kockázattal kiigazított diszkontráta meghatározásához szükséges. (Zvi Bodie, 2011)

$$\text{Saját tőke költsége} = r_f + \beta * (r_m - r_f)$$

ahol:

r_f = A kockázatmentes kamatláb
 β = A vállalat piaci kockázatának mérőszáma
 r_m = Az elvárt piaci hozam

A saját tőke költsége megegyezik a részvényesek által elvárt piaci hozammal. A hitel költségét, vagyis, hogy a vállalat milyen piaci kamatlábon kapna hitelt projektjei finanszírozásához, általában a következő három tényező határozza meg:

- kockázatmentes kamatláb
- vállalat kockázati felára
- hitelből származó adóelőnyök mértéke.

Azok a nagyvállalatok, amelyek kötvényeket bocsátanak ki, általában rendelkeznek külső hitelminősítéssel, így ez alapján megbecsülhető a cég kockázati felára és a hitelköltség. A másik lehetőség, ha a vállalat az üzleti beszámolója alapján tájékoztatást nyújt a hitelei kondícióiról. Amennyiben nincs információ a vállalat hitelköltségéről, úgy saját magunknak kell elvégezni a minősítést a vállalat pénzügyi mutatói alapján. (Damodaran, 2006)

1.4. A növekedési ütem becslése

Az értékelési munka egyik legfontosabb paramétere a várható növekedési ütem becslése, amelynek háromféle megközelítése ismert:

- a múltbeli növekedési ütem meghatározása
- az elemzői becslések
- a fundamentális jellemzők alapján becsült növekedési ütem

A három módszer közül a fundamentális jellemzők alapján becsült növekedési ütem a legmegbízhatóbb eljárás, amelynek lényege, hogy a növekedési ütemet a tevékenységbe visszaforgatott nyereség és a tőkearányos megtérülés kapcsolata alapján becsüljük meg. A múltbeli növekedési ütem alkalmazása bizonytalan becslést eredményezhet a volatilis működési eredménnyel rendelkező cégek esetében. A stabil növekedést felmutató cégek esetében a bevételek hatékonyabban jelezhetők előre a historikus növekedési ütem alapján, mint az eredmények. Ennek

az az oka, hogy a számviteli előírások sokkal nagyobb hatást gyakorolnak az eredmények alakulására, mint a bevételekre.

Az érték meghatározása

A szabad pénzáramlások előrejelzését követően a vállalati érték meghatározása következik, amelyet az explicit periódusi pénzáramlások jelenértéke és a maradványérték jelenértékének összegeként határozunk meg:

$$\text{Vállalat értéke} = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + WACC)^t} + \frac{TV}{(1 + WACC)^n}$$

ahol:

CF = Belátható időszak pénzáramlása

TV = Maradványérték

WACC = A súlyozott átlagos tőkekölség

t = Az adott periódusban esedékes pénzáramlás

n = Az explicit periódus éveinek száma

A belátható időszak pénzáramlásainak előrejelzését követően az értékelés lezárásához meg kell határozni egy olyan stabil növekedési ütemet, amelyet a vállalat az ismert fundamentumai alapján képes fenntartani a belátható időszakot követő években, feltételezve, hogy a vállalat pénzáramlása a végtelenségig tart. A stabil növekedési ütem alapján meghatározhatjuk a beláthatatlan időszak pénzáramlását, amelyet a vállalat várhatóan fenn tud tartani. Ezt követően a Gordon féle növekedési modell alapján határozható meg a maradványérték, amelyet a súlyozott átlagos tőkekölséggel diszkontálva meghatározhatjuk a maradványérték jelenértékét. (Damodaran, 2006)

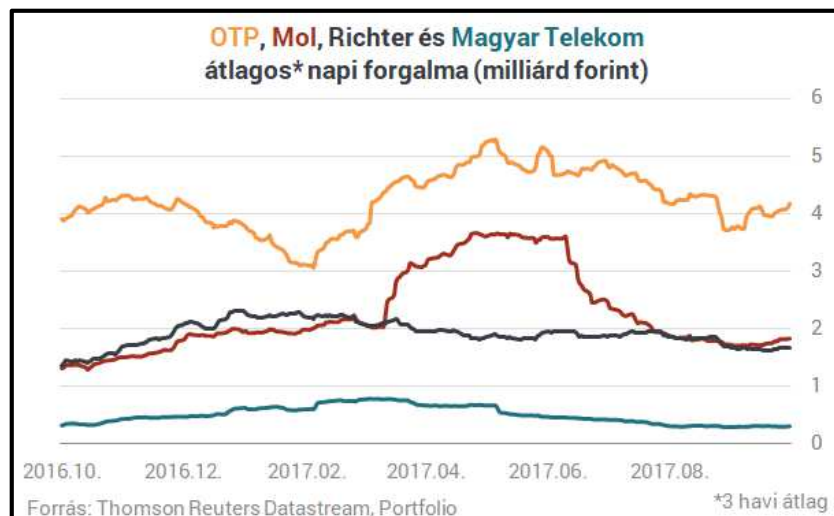
2. Anyag és módszer

A fundamentális elemzés és a részvények értékbecslése során főként a vállalatok pénzügyi beszámolóinak, jelentéseinek információira támaszkodunk, de figyelembe veszünk minden olyan releváns, nyilvánosan napvilágot látott információt, amelyek a vállalatok jövőjére hatással lehetnek. A vállalatok elemzése során a beszámolók számszerű adatainak elemzése mellett a szöveges információkból levonható következtetésekre is nagy hangsúlyt fektetünk, így valamennyi piaci információt figyelembe veszünk a reális részvényértékek meghatározása érdekében. Az OTP Bank Nyrt 2010-2018 közötti időszakban rendelkezésre álló nyilvánosan elérhető adataiból dolgoztunk.

3. Eredmények

3.1.OTP részvényérték becslése

A Budapesti Értéktőzsde legnépszerűbb Blue Chip részvénye vitathatatlanul az OTP, mivel a hazai Tőzsdén a Bank részvényeivel kereskednek a legnagyobb volumenben a hazai és külföldi befektetők, ez a forgalmi adatokból is kitűnik.



1. ábra: A hazai blue chipek átlagos napi forgalma

Forrás: <https://www.otpbank.hu/privatebanking/Hir?id=72151>

Az OTP a Budapesti Értéktőzsde leglikvidebb és legnépszerűbb papírja, a BUX Index kiemelkedő teljesítménye az OTP részvényeknek köszönhető. Az OTP részvények értékének meghatározását a jelenlegi piaci információk alapján a részvénytől elvárt jövőbeni pénzáramlások jelenértékeként becsültük meg, amelyhez a P / E rátával módosított osztalékdiskont modellt alkalmaztuk. Az OTP rendkívül erős fundamentális állapotban van és a jövőre nézve rendkívül erősek az üzleti kilátásai Közép Kelet Európa egyik leginnovatívabb Bankjának. A hazai részvényelemzői konszenzus optimista a Bank eredménytermelő képességét illetően, az ERSTE MARKET adatai alapján az Erste elemzői 12.500 Ft –os célárt határoztak meg a részvényre. (<https://www.erstemarket.hu/elemlzesek/kiemelt-penzugyi-adatok>)

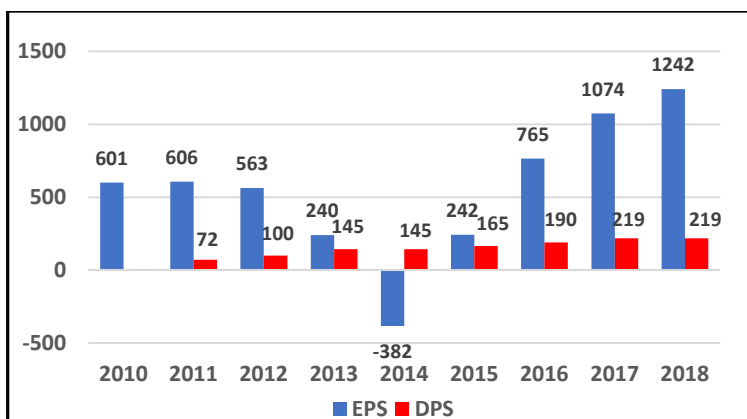
Az osztalékdiskont modell elkészítése során a Bank fundamentális helyzetét, a rendkívül magas ROE megtérülést, a várhatóan növekvő osztalékokat és a pozitív üzleti kilátásokat vettük figyelembe.

Az OTP erős fundamentális helyzete az alábbi tényezőknek köszönhető:

- Rendkívül magas Tőkearányos megtérülés (ROE 2017 – ben 18,5%; 2018 – ban 18,7%)
- Magas profit termelés
- Nagyon erős tőke megfelelési mutatók
- Évente több akvizíció, folyamatos terjeszkedés
- Stabil osztalékfizetés
- Magas készpénzállomány, a folyamatos akvizíciókra, illetve innovációs célokra

A Bank dinamikus profitbővülését a következő években támogathatja a Magyarországi hitelezés beindulása, a CSOK programok további erősödése, illetve a közép távon stabil GDP növekedési kilátások szintén kedvezhetnek a bankszektor további növekedéséhez.

Az OTP profitbővülését tovább erősítheti a pénzügyi akvizíciós programja, amelynek keretében Közép Európában kedvező növekedési kilátásokkal rendelkező bankokat vásárol fel, ezzel pedig maximálisan kihasználhatja az akvizíciók adta szinergiákat.



2. ábra: Az OTP EPS és egy részvényre jutó osztalékának alakulása (Ft)

Forrás: otp pénzügyi adatai alapján saját szerkesztés

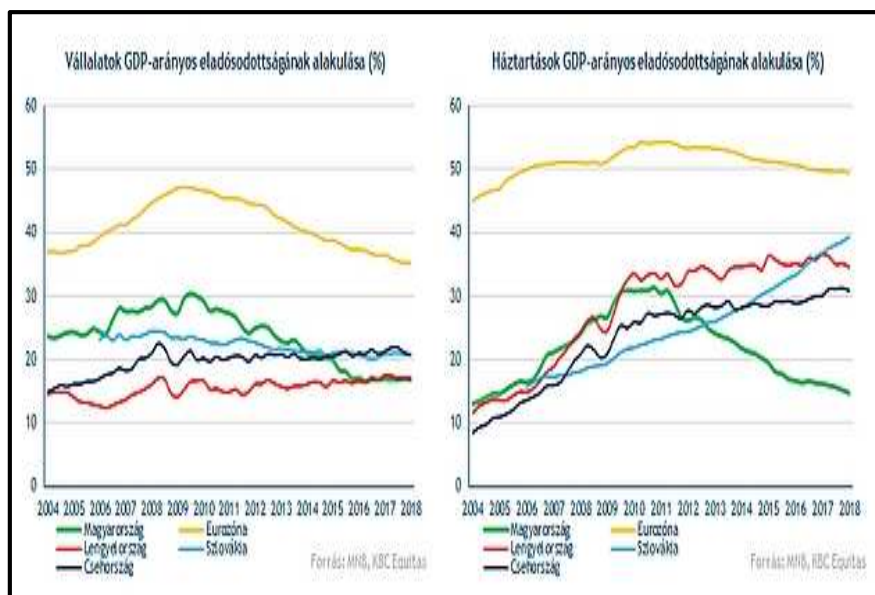
A 2013 – 2015 közötti magas céltartalékképzés és a rossz minőségű hitelekre elszámolt értékvesztések miatt volt gyenge az OTP profitja, ami 2016-tól robbanásszerűen megugrott, a hitelportfólió számottevő javulásának, a céltartalék visszaírásoknak és a jól sikerült akvizíciók hozzáadott értékének köszönhetően.

Az OTP minden eddiginél a legnagyobb profitját érte el, az EPS eredménye 1242 Ft volt a banknak 18,7% - os ROE megtérülés mellett.

A bank a sajtóközleményében közölte, hogy kiemelkedő a hitelállomány bővülése a cégnél, ami az organikus hitelbővülésnek és az folyamatos akvizíciók pozitív hatásának köszönhető.

A bank nagyon erős tőkehelyzettel és likviditási pozícióval rendelkezik, így az akvizíciós tevékenysége várhatóan tovább folytatódik, mivel a pénzügyi fő célja, hogy Közép Európa legnagyobb növekedéssel rendelkező, leginnovatívabb banksportja legyen.

A KBC Equitas elemzése alapján az OTP előtt további növekedési lehetőségek állnak, mivel a statisztika adatok alapján a Magyar GDP arányos eladósodottság jóval elmarad az eurozóna országaihoz viszonyítva, a lakáspiac fellendülése, a fogyasztás növekedésével párhuzamosan a hitelezés is dinamikusabban beindulhat, főként a magyar piacon, ami az OTP számára kedvező.



3. ábra: A vállalatok és háztartások GDP arányos eladósodottsága

Forrás: <https://www.kbcequitas.hu/elemezsek/enne1-tobbet-er-az-otp-20180927>

Az ábrán látható, hogy a hazai lakosság GDP arányos eladósodottsága alacsonynak számít a Közép Európai régiós országokhoz viszonyítva, így a magyar piacon bőven van tér a hitelállomány növekedéséhez. A vállalati szegmensben látható, hogy a közép európai régió eladósodottsága jóval elmarad az eurozónához képest, így vállalati hitelezésben további növekedés várható, pláne a jelenlegi alacsonyabb kamatkörnyezetben. A pozitív üzleti várakozások alapján további profitbővülésre számítunk az OTP –től, amit az akvizíciók tovább erősíthetnek, az összeolvadások után várhatóan lesz lehetőség az osztalékok növelésére, ennek megfelelően az osztalékdiskont modell alapján becsültük meg a részvények értékét.

Növekedési ütem kalkuláció		
Előrejelzési időszakok	2019 - 2022	2023 - 2026
Osztalékfizetési ráta	20%	40%
ROE	19%	18%
Növekedési ütem	15%	11%
Középtávú GDP növekedési előrejelzés	2%	

4. táblázat: Az OTP profit és osztaléknövekedési ütemének paraméterei

Forrás: Az OTP pénzügyi adatai alapján saját számítás

A Bank kiemelkedő profittermelő képessége, növekedési kilátásainak köszönhetően továbbra is erős ROE megtérüléssel kalkulálunk, osztalékfizetési rátát a historikus adatok alapján 20% - nak feltételezzük, azonban középtávon arra számítunk, hogy az akvizíciós hullámot követően az OTP legalább duplázza az osztalékkifizetési arányt, hiszen erre várhatóan meglesz a lehetősége.

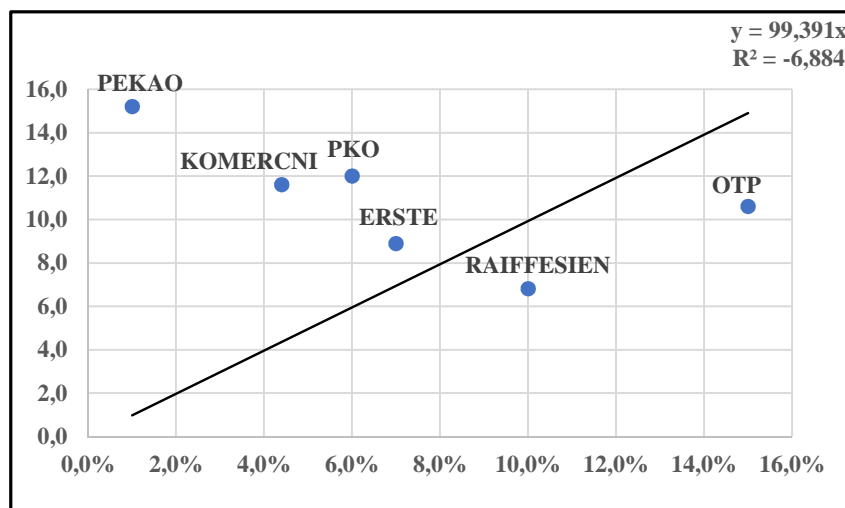
Ezen fundamentumok alapján a következő évekre továbbra is kétszámjegyű EPS növekedési ütemmel kalkulálunk. A hosszútávú növekedési ütemnél 2026 – től a közép európai országokra becsült GDP növekedési ütemmel és 20% - os osztalékkifizetési rátával kalkulálunk.

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Forward P / E											10,05
EPS	765	1074	1242	1428	1643	1889	2172	2411	2676	2971	3030
DPS	190	219	219	286	329	378	434	964	1071	1188	606
Tőkeköltés	14%										
Jelenérték				251	253	255	257	501	488	475	10888
Részvényérték	13368 Ft										

5. táblázat: OTP Osztalékdiskont modell

Forrás: OTP pénzügyi adatai alapján saját becslés, adatok forintban

A következő évekre tehát további robusztus EPS növekedésre és növekvő osztalékkifizetésekre számítunk a bankcsoportnál, a részvények értékét 13.368 forintra becsüljük, ami a jelenlegi 12.700 forint körüli árfolyamszinteken további 5% - os felértékelődési potenciált jelent. Az OTP részvények árfolyama az utóbbi hetekben újabb csúcsokat döntött, azonban korrekció esetén kedvező beszállási lehetőség van a papírban, legalábbis a fundamentumok alapján a 13.400 Ft körüli célárát elérhetőnek tartunk. A versenytársakkal való regressziós összehasonlítás alapján nem tekinthető drágának az OTP papírja, így még van potenciál a részvényben a további emelkedésre.



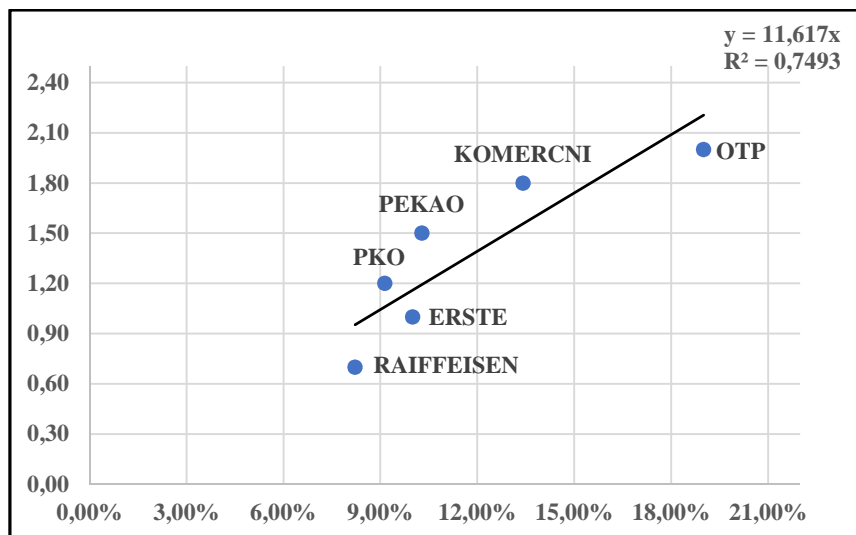
4. ábra: Az OTP részvény P/E alapú értékeltése a szektortársakkal összehasonlítva
(Y tengely= forward P/E ráta, X tengely = átlagos EPS növekedési ütem)

Forrás: financials.morningstar.com adatai alapján saját készítés

A Bank részvénye jelenleg az átlagos 15% - os EPS növekedés mellett 10,6 – szoros P / E rátán forog, ami a szektortársakhoz képest relatíve alulértékeltiséget jelöl, hiszen több banknál is megfigyelhető, hogy kisebb növekedési ütem mellett is magasabban árazott, mint az OTP részvény, így ilyen alapon várhatunk még növekedést a részvényben, különösen, hogy a bankok közül a legnagyobb növekedési ütemmel rendelkezik.

A relatív összehasonlításnál figyelembe kell venni a cégek növekedési kilátásait, az OTP a legerősebb fundamentumokkal és növekedési kilátásokkal rendelkezik az Közép Európai Bankok közül, így erős átlagos növekedési ütem mellett a 10,6 – os P / E rátán sem tekinthető a részvény drágának. A regressziós egyenes alapján az OTP – re jellemző átlagosan 15% - os EPS növekedés mellett a 14 – es P / E ráta lenne indokolt, ennek megfelelően ezen modell alapján a részvény alulértékelt.

A magas ROE megtérüléssel rendelkező OTP részvény P / BV alapon sem számít túlárzottnak a versenytársakhoz képest, ennek összefüggései a következőkben látható.



5. ábra: Közép kelet Európai Részvények P/BV alapú árazása

(y tengely = P / BV; x tengely = átlagos ROE megtérülés)

Forrás: financials.morningstar.com adatai alapján saját készítés

Az ábrán látható, hogy a Közép Európai szektortársakhoz képest az OTP kétszeres Ár / Könyv szerinti értéken forog, ami alapján első ránézésre drágának tűnhet versenytársaihoz képest, azonban figyelembe kell venni, hogy a Bank ROE megtérülése kiemelkedő a régióban, vastagon a legmagasabb tőkearányos megtérüléssel rendelkezik, így 2 – es P / BV alapon sem tekinthető a részvény drágának. A magas ROE megtérülés a Bank kedvező növekedési kilátásai alapján továbbra is fennmaradhat, így ilyen alapon várható még felértékelődés a részvényekben.

A regressziós egyenes alapján az OTP közel 19% - os ROE megtérülése mellett a 2,20 – as P/BV arány lenne indokolt.

4. Összegzés

Tanulmányunk megírása előtt hosszú elemzési munkát végeztünk annak érdekében, hogy a kutatás elérje célját és a hazai legjelentősebb blue chip részvény „reális” értékét megbecsüljük, viszont hogy ez mennyire reális azt a vállalat jövőbeni teljesítménye dönti majd el, mivel az értékelés, egy szubjektív tevékenység, amely a jövőbeni elvárásokat fogalmazza meg. Az értékelés hasznos tevékenység és támpontot jelenthet a sikeres üzleti döntések meghozatalában, hiszen a tudományterület alkalmazásával fel tudjuk mérni egy cég működési és növekedési jellemzőit, a belső fundamentális jellemzőket, amely a hosszútávú befektetési döntéseknél többnyire kifizetődő. Fontosnak tartjuk megemlíteni, hogy a sikeres részvénybefektetésekhez nem szükséges a pontos értéket megtalálni, hiszen ilyen nincs is, hanem sokkal inkább a cég fundamentális jellemzőit, növekedési kilátásait, a főbb értékvezérlő tényezőket szükséges felismerni és ezen paraméterek ismeretében már felírható egy jó értékelési modell. Egy részvény értékelésénél végig azt kell szem előtt tartani, hogy milyen tényezők teszik vonzóvá a részvényt. Egy részvény értékét az növeli, ha a vállalat minél több készpénzt termel, tehát pénzáramlás maximalizálása a részvényesek elsődleges értékelési szempontja, ami sokkal fontosabb, mint a számviteli eredmények alakulása, persze egy jól működő cégnél hosszú távon általában mind a két tényező jól alakul. A kutatásban vizsgált blue chip legnagyobb értékét az adja, hogy a vizsgált cég a saját iparágában komoly versenylőnnyel rendelkezik Közép Európai szektortársakhoz képest, továbbá olyan széles üzleti hálózattal és diverzifikált termékportfólióval bír, hogy a külső környezeti kihívások mellett is képes fenntartani nyereséges működését. Végül összegezve a részvény értékelésének eredményét, megállapítottuk, hogy a Blue Chip fundamentálisan nagyon jó állapotban van, a vállalat erős készpénztermelő képességgel rendelkezik, rendkívül innovatív és továbbra is kedvezőek a növekedési kilátásai. Ennek megfelelően a vizsgált cégtől továbbra is magas cash flow termelést várunk a jövőben, aminek véleményünk szerint a részvények árfolyamában is tükröződnie kell. Az értékebecslések alapján a részvényeket alulértékeltnek találtuk, a jövőbeni növekedési kilátások alapján várhatunk még további felértékelődési potenciált a legnagyobb hazai részvényben, így ennek megfelelően a magyar blue chipnek van helye a portfólióban. Az értékebecslés középértékei alapján, az OTP részvényei 13.400 forintot érhetnek a jelenlegi növekedési kilátások alapján.

Felhasznált irodalom

- [1.] Aswath Damodaran (2006) A Befektetések Értékelése, Panem Könyvkiadó Kft. 1., 2., 3., 8.,10. Fejezet
- [2.] Bélyácz Iván (2007), A Vállalati Pénzügyek Alapjai, Aula Kiadó, 3. Fejezet
- [3.] Csizsárik-Kocsir Ágnes – Varga János (2015): Tudatos vállalatfinanszírozás az alkalmazott finanszírozási stratégiák tükrében,

- "Kitekintések - 25 éves a győri közgazdászképzés" Kautz Gyula Emlékkonferencia, 2015. június 11. elektronikus formában megjelenő kötete (szerk.: Tompos Anikó, Ablonczyné Mihályka Lívia)
- [4.] Csiszárik-Kocsir Ágnes –Varga János (2017): Miből és hogyan – avagy a magyar vállalkozások projektfinanszírozási gyakorlata, Vállalkozásfejlesztés a XXI. században VII. – Tanulmánykötet (szerk.: Dr. Csiszárik-Kocsir Ágnes) Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar, 118-132. pp.
- [5.] Csiszárik-Kocsir Ágnes (2017): Crisis and Financing - or the Practical Financing Decisions of Hungarian Small and Medium-sized Enterprises, POLGÁRI SZEMLE: GAZDASÁGI ÉS TÁRSADALMI FOLYÓIRAT,13. szám, 199-215. pp.
- [6.] Hegedűs Szilárd – Csernák József (2016), Közművállalatok helyzetének vizsgálata a megyei jogú városok vonatkozásában In: Takácsné, György Katalin (szerk.) Innovációs kihívások és lehetőségek 2014-2020 között: XV. Nemzetközi Tudományos Napok Gyöngyös, Magyarország: Károly Róbert Főiskola, (2016) pp. 655-664.
- [7.] Molnár Petronella (2018a): A vállalkozás folytatása számviteli alapelv érvényesülésének vizsgálata az önkormányzati tulajdonú gazdasági társaságoknál, POLGÁRI SZEMLE: GAZDASÁGI ÉS TÁRSADALMI FOLYÓIRAT 14. évf : 4-6 pp. 311-325. , 15 p.
- [8.] Molnár Petronella (2018b): Önkormányzati közüzemi vállalatok vizsgálata csőd-előrejelzési modellek alkalmazásával, ÚJ MAGYAR KÖZIGAZGATÁS 11 : Különszám pp. 45-59. , 15 p.
- [9.] Molnár Petronella (2019) Vállalkozási tevékenységet befejező vállalatok elemzése Nógrád megyében, a Nagykürtösi és Losonci Járásban, CONTROLLER INFO VII : 1 pp. 34-40. Paper: 2019.1. , 7 p.
- [10.] Pucsek József (2013) Pénzügyi és Számviteli Kontrolling Digitális Tankönyv
https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/0007_e7_penzugyi_es_szamviteli_kontrolling_scorm/sulyozott_atlagos_tokekoltszeg_wacc_weighted_average_cost_of_capital__rJzm06oYurVPhW6i.html
- [11.] Richard A. Brealey, Stewart C. Mayers (2007) Modern Vállalati Pénzügyek, Panem Kiadó, 5. Fejezet
- [12.] Siklósi Ágnes – Veress Attila (2011) Pénzügyi Számvitel II. A Beszámoló Készítés, Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Zrt. 8. Fejezet
- [13.] Richard A. Brealey, Stewart C. Mayers (2007) Modern Vállalati Pénzügyek, Panem Kiadó, 5. Fejezet
- [14.] Zvie Bodie – Robert c. Merton – David L. Cleeton (2011) A Pénzügyek Közgazdaságtana, Orisis Kiadó, III. fejezet
- [15.] [12]. OTP, MOL, RICHTER és MAGYAR TELEKOM átlagos napi forgalma Letöltés dátuma: 2019.03.21.
<https://www.otpbank.hu/privatebanking/Hir?id=72151>

- [16.] Erste Intézményi Ajánlások Letöltés időpontja: 2019.03.23.
- [17.] <https://www.erstemarket.hu/elemlzesek/kiemelt-penzugyi-adatok>
- [18.] Ennél többet ér az OTP! Letöltés dátuma: 2018.11.10.
<https://www.kbcequitas.hu/elemlzesek/ennel-tobbet-er-az-otp-20180927>
- [19.] Adatletöltés: financials.morningstar.com
- [20.] OTP pénzügyi adatok Letöltés időpontja: 2019.02.23.
<https://www.morningstar.com/stocks/XBUD/OTP/quote.html>

Környezetpedagógia a fenntarthatóság pedagógiája

Bodáné Dr. Kendrovics Rita

Egyetemi docens, Óbudai Egyetem Rejtő Sándor Könnyűipari és
Környezetmérnöki Kar,
bodane.rita@rkk.uni-obuda.hu

Dr. Biczó Imre

Egyetemi adjunktus, Óbudai Egyetem Rejtő Sándor Könnyűipari és
Környezetmérnöki Kar,
[biczo.imre@rkk.uni-obuda.hu](mailto:biczو.imre@rkk.uni-obuda.hu)

Absztrakt: A felsőoktatás szerepe az újabb technológiai forradalom és környezeti krízisek évszázadában felértékelődött, feladata a képességek és készségek fejlesztése mentén kibővült. Miután a felsőoktatásból kerülnek ki a későbbiekben gazdasági, műszaki és politikai téren döntéshozók, így a magas szintű tudományos ismeretek mellett elvárás, hogy rendelkezzen mindazokkal a képességekkel, készségekkel melyek között elsődleges a környezettel szembeni felelős magatartás. Ez adja az alapot ahhoz, hogy tevékenységük során döntéseiket mindig a fenntarthatóság alapelveit figyelembe véve hozzák meg. Az egyetemi oktatásban 1988-ban a Copernicus Charta fogalmazta meg azt a 10 fenntarthatósági alapelvet, melynek célja egy olyan társadalom létrehozása, melyet a természet és az embertársaink tisztelete, valamint a közös felelősség jellemez. Ennek megvalósításához nyújt pedagógiai módszert a ma már önálló tudományágként is elismert Környezetpedagógia. A projektmódszer, mely a Környezetpedagógiai oktatási stratégiája a fenntarthatóság pedagógiai gyakorlata. Tevékenységorientált módszerekkel alakítja ki és fejleszti az egész életen át tartó tanulás képességét, amelynek segítségével olyan tájékozott és tevékeny állampolgárok nevelkednek, akik kreatív, problémamegoldó gondolkodásmóddal rendelkeznek, eligazodnak a természet és a környezet, a társadalom, a jog és a gazdaság terén, és felelős elkötelezettséget vállalnak egyéni és közös tetteikben.

1. Bevezetés

A fenntartható fejlődéssel kapcsolatos valamennyi dokumentum, tanulmány hangsúlyozza a szemléletváltás szükségességét és megvalósításában az egyetemek felelősségét. A felsőoktatásból kerülnek ki azok a szakemberek, gazdasági, műszaki és politikai döntéshozók, vezetők, akik meghatározó szerepet játszanak, alapvetően meghatározzák a jövő társadalmát. Szemléletük a világról, annak rendszerszerű működéséről, összefüggésekről, ok-okozati kapcsolatairól alapozza meg jövőbeni döntéseiket. („A fenntartható fejlődés szempontjai a felsőoktatási minőségirányítás intézményi gyakorlatában”, 2012) Másrészt a felsőoktatásból kerülnek ki azok a leendő tanárok, akik az egész társadalom szemléletét, hozzáállását alakítják. Hatékony együttműködés szükséges, melynek keretein belül mindegyik egyetem a saját, egyéni képességeiket fejlesztve a különböző tudományágakban, az elmélet és a gyakorlat közötti megosztásban, együttesen járulnak hozzá a „tanuló társadalom” megvalósításához, hiszen a tanulás mindennek az alapja. 1988 óta fontos célkitűzése ez az európai egyetemeknek, amikor első alkalommal írták alá a résztvevők Bolognában a Magna Charta-t, majd 1994-ben a CRE COPERNICUS Charta-t Genfben. (Bodáné, 2012) Az azóta is zajló együttműködéseknek, tevékenységeknek a fő célkitűzése, hogy az emberiség megtanuljon úgy gondoskodni a jelen szükségleteiről, hogy ne veszélyeztesse a jövő generációinak biztonságát. Olyan társadalomra van szükség melyet a természet és az embertársaink tisztelete és a közös felelősség jellemez.

A Copernicus Charta, mint az egyetem alapszabályzata az alábbi 10 fenntartható fejlődést támogató alapelvet fogalmazza meg (Copernicus Charta):

1. Intézményi elkötelezettség: a környezetvédelem és a fenntartható fejlődés elve és gyakorlata melletti elkötelezettség.
2. Környezeti etika: oktatók és hallgatók ösztönzése a fenntartható fogyasztási szokások és életstílus meghonosítására, és olyan programokat indítása, amelyek az oktatókat képessé teszik a környezettel kapcsolatos műveltségterületek tanítására.
3. Egyetemi alkalmazottak oktatása: képzési, továbbképzési programok indítása és azon való részvételre való ösztönzés azzal a céllal, hogy a mindennapos munkában is érvényesüljön a környezetért felelős magatartás.
4. Környezeti nevelési programok: környezeti szempontok figyelembevétele minden tevékenységben és olyan környezeti nevelési programok indítása oktatók, kutatók és hallgatók bevonásával, melyek a tanulmányi, kutatási területtől függetlenül figyelembe veszik a környezeti szempontokat.
5. Interdiszciplinaritás: a fenntartható fejlődéshez kapcsolódó tudományágak közötti együttműködés ösztönzése

6. A tudás terjesztése: nyilvános előadások, képzési programok szervezése a diákok, a szakértők és döntéshozók számára.
7. Hálózatépítés: a környezeti szakemberek interdiszciplináris hálózatának létrehozása helyi, országos, regionális és nemzetközi szinten azzal a céllal, hogy együtt tudjanak működni a kutatás és az oktatás területén megvalósuló környezetvédelmi projekteknél. E cél eléréséhez növelni kell a hallgatók mobilitását, mozgásterét.
8. Együttműködés: partneri kapcsolat kiépítésének kezdeményezése az érintett társadalmi szektorokkal azzal a céllal, hogy koordinált elképzelések és szemléletmód alapján stratégiák és akciótervek készülhessenek és valósulhassanak meg.
9. Továbbképző oktatási programok: környezeti nevelési programok szervezése különböző célcsoportoknak -pl. üzleti, államigazgatási, civil szervezetek- és a média számára.
10. Technológiai információcsere: olyan képzési programok fejlesztése és indítása, melyek az innovatív technológiák és különböző szintű vezetői módszerek megismertetését szolgálják.

A felsőoktatási intézménynek tehát el kell köteleznie magát a fenntartható fejlődés mellett, mely megjelenik a tantervekben, az intézményi igazgatásban és a szolgáltatásokban is. Fontos hangsúlyozni az oktatásban, hogy jelenlegi műszaki-technológiai tudásunk sok mindenre képessé tesz bennünket, de arra nem, hogy elpusztult életközösségeket újratehermentsünk. Létiünk és jövőnk azon múlik, hogy rájövünk-e a környezetünket befolyásoló folyamatok lényegére, és ezáltal képesek leszünk-e a folyamatokat a helyes irányba terelni. (Szilágyi, 2007) Ez elsősorban a környezetért felelős magatartást igényli, mely a környezetpedagógia módszereivel alakítható és fejleszthető.

2. Felelős magatartás, mint a mérnök kulskompetenciája

A ma mérnökének nem csak speciális tudásra van szüksége, hanem arra is, hogy különböző tudományterületeket képes legyen integrálni döntéshozatali folyamataiban és tevékenységében. Képes legyen tudását folyamatosan bővíteni, melyhez rendelkeznie kell az önfejlesztés képességével. Mindezeket a képességeket, készségeket a Nemzeti alaptanterv a fenntarthatóság alapjainak tartja. *„A fenntarthatóság pedagógiai gyakorlata feltételezi az egész életen át tartó tanulást, amelynek segítségével olyan tájékozott és tevékeny állampolgárok nevelkednek, akik kreatív, problémamegoldó gondolkodásmóddal rendelkeznek,*

eligazodnak a természet és a környezet, a társadalom, a jog és a gazdaság terén, és felelős elkötelezettséget vállalnak egyéni vagy közös tetteikben.” (NAT 2007: 14.o.)

A felelős ember önálló, szabad és döntésképes. Önállósága az önszabályozásban, a mértéktartásban, társaival való együttműködési képességében, cselekedeteiért vállalt felelősségében nyilvánul meg. Szabadságában megvalósítja önmagát, de egyéni szabadságának kiteljesedéséhez fel kell ismernie a másik ember egyéni érdekeit, szabadsága által szabott korlátokat. Az együttműködés, a partnerség feltétele a fegyelmesség, a rend, a szabályok, normák ismerete és alkalmazása. Humánus egyénként arra törekszik, hogy saját, belső értékeit folyamatosan felszínre hozza, képességeit fejlessze és embertársaival szemben megértő, kompromisszumra kész legyen. Nem uralja a környezetet, hanem alapvető társadalmi, jogi, gazdasági összefüggések felismerésével, megértésével inkább a környezetért cselekszik. A környezetről rendelkező biztos ismereteinek birtokában pedig probléma megoldóan képes cselekedni. (Kovátsné, 2006)

A felelős ember tud és akar dönteni, vállalja ennek következményeit. Erre felkészülni azonban csak az életből vett, a valóságból kiragadott példák, feladatokon és a megszerzett tapasztalatokon keresztül lehet. A „jó tudás” - hoz szükséges bölcsesség megszerzésének útja a tapasztalat, empátia és önvizsgálat. Ezek hiánya okozza a bizonytalanságot, a döntésképtelenséget.

A felsőoktatásnak különösen nagy a felelőssége e képességek fejlesztése, ezért is fontos, hogy korszerű ismeretek létrehozásával és közvetítésével, az összefüggések feltárását biztosító gyakorlatorientált kutatási és képzési tevékenységgel járuljon hozzá a fenntarthatóságot leginkább szolgáló rendszerszemlélet kialakításához. Ennek részeként az oktatási folyamatban hangsúlyt kell helyezni a természeti és társadalmi környezettel való életszerű, közvetlen kapcsolat kialakítására. A szemléletváltást segíti a mindennapi életben előforduló pozitív minták, példaértékű cselekvések támogatása, bemutatása. Ennek eszköze a környezetpedagógia, melynek célja, a társtudományok eredményeinek felhasználásával a környezetkímélő, környezettudatos, felelős magatartás kialakítása.

3. Környezetpedagógia a fenntarthatóság pedagógiája

A Környezettudomány és a Pedagógia tudományterületek integrálásával létrejött egy olyan új, önálló tudomány (1. ábra), a Környezetpedagógia, mely mindkét területnél szűkebb, de ugyanakkor tágabb diszciplína is. A Környezettudományoknál – mely, magába foglalja a természettudományokat, társadalomtudományokat, továbbá matematikát, statisztikát, technológiát, üzleti és gazdálkodási ismereteket, jogot, etikát, filozófiát és esztétikát – szűkebb, mivel az ember és természet kapcsolatrendszerében csak azokat az alapvető elemeket

vizsgálja, melyek a környezetért felelős magatartás kialakításához elengedhetetlen ismereteket nyújtanak. Tágabb viszont abban az értelemben, hogy az egész emberi tevékenységre hat a környezettudatos szemléletmód, magatartás kialakításával.

A Pedagógiánál szűkebb, mivel mindig az aktuális környezeti kihívásokra keresi a választ egy speciális területre, az ember és természet kölcsönhatásaira koncentrálva. Ugyanakkor tágabb, mert ökológiai, gazdasági és szociális összefüggéseket, törvényszerűségeket tár fel és ezeket is figyelembe véve fogalmazza meg az általános pedagógiánál szélesebb területre kiterjedő alapelveit, módszereit. (Kovátsné-Németh, 2007)

Célja a felelős, környezettudatos magatartás kialakítása, az ember életminőségének fenntartása, javítása alapvető környezeti ismeretek és magatartási életviteli minták nyújtásával. Ennek eredményeként egy olyan rendszerszemléletre tesz szert az egyén, amely biztosítja a fenntarthatóság három alappilléreinek együttes, komplex áttekintését, a gazdasági, társadalompolitikai és ökológiai jelenségek kölcsönhatásának felismerését.

„A Környezetpedagógia olyan integrált tudomány (1. ábra) amely az adott természeti-társadalmi környezetben jelentkező globális kihívásokra keres és kínál megoldásokat az ökológiai egyensúly fenntartása érdekében, hogy az egyén a természeti-társadalmi környezeti kihívásokra konstruktív válaszokat tudjon adni.” (Kováts-Németh 2010: 190.o)



1. ábra A környezetpedagógia társtudományai

(Forrás: Kováts-Németh, 2010)

A Környezetpedagógia a mérnök egyik fontos kulcskompetenciájának, a környezettel és természettel szembeni felelős, környezettudatos magatartás kialakulásának, fejlesztésének adja meg a lehetőségét a nevelésben a konstruktív életvezetési modell, az oktatásban a projektoktatás segítségével.

A fenntarthatóság morális elv, mely azonban összefonódik a természettudományokkal, politikával, közgazdaságtannal, de elsődlegesen kulturális kérdés, milyen értékek fontosak, milyen az ember természettel való kapcsolata, kié a felelősség?

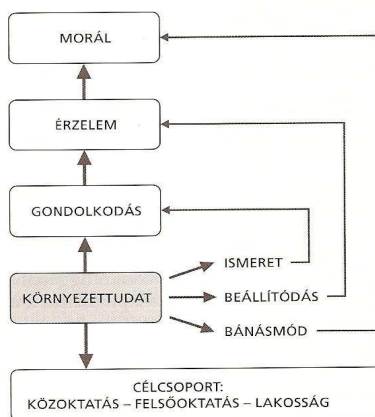
Fel kell ismerni, hogy az ember és a természet kapcsolata kölcsönös függőségben van, a társadalmi, politikai és környezetvédelmi célok nem valósulhatnak meg egymás kárára. Mindezek figyelembevételével a fenntarthatóságot szolgáló oktatás kritériumai (Kováts-Németh, 2010):

- új szemléletmód, mely képessé tesz a felelősségvállalásra a fenntartható jövő kialakításáért,
- új oktatási célok, melyek elősegítik a problémák felismerését, melynek elengedhetetlen feltétele a multidiszciplinaritás,
- új oktatási módszerek, melyek fejlesztik a fenntartható fejlődéshez szükséges készségeket, motivációt és elkötelezettséget.

A fenntarthatóságra való nevelés tekintve a kritériumokat, feltételezi az oktatási-nevelési folyamat teljes megújulását az alábbi elvárások mentén:

- fejlessze a rendszerben való gondolkodást,
- alakítsa ki a holisztikus szemléletmódot,
- segítse elő az élethosszig tartó tanulás képességének kialakulását,
- legyen egyszerre lokális és globális,
- szorgalmazza a mai és jövőorientált gondolkodást,
- tegye lehetővé a tapasztalatszerzést biztosító tevékenységorientált oktatást,
- segítse az együttműködés és problémamegoldás képességének kialakulását.

Mivel ezek az elvárások fogalmazódnak meg a környezeti nevelés kapcsán is (Kováts-Németh, 2010; Bodáné, 2015), így kijelenthetjük, hogy a környezettudatos nevelés a fenntarthatóságra nevelés is egyben. Elsődleges eszköztárát, a környezettudatos nevelés elméleti modelljét a 2. ábra szemlélteti.



2. ábra. A környezettudatos nevelés hatásrendszere

(Forrás: Kováts-Németh, 2010)

A modell szerint a környezettel kapcsolatos ismeretek a gondolkodásban, az attitűdök az érzelemben, a környezettel való bánásmód, a viselkedés a morálban jelenik meg és mindezek együttesen, az erkölcsös magatartásban realizálódnak.

Ismeretek szükségesek ahhoz, hogy az egyén eligazodjon a természet, a környezet a társadalom, a jog és a gazdaság területén. Megértse a fenntartható fogyasztás elvét és az egész életen át tanulás fontosságát. A környezettudat kialakulásában fontos szerepe van az érzelmeknek is, a természeti és környezeti értékek megőrzése és védelme iránti törekvésnek, a kreativitásnak és a felelősségérzetnek.

A környezettudatos nevelésnek a felsőoktatásban is kiemelt fontosságot kell nyilvánítani, hiszen, mint látjuk elsősorban a környezettudatosság, a konstruktív életvezetés képességének fejlesztésében és a felelős állampolgárrá válás folyamatában játszik döntő szerepet. A korszerű tudás mellett kibővítve a felsőoktatás oktatási-nevelési folyamatait, az általános és a speciális képességek fejlesztése kap fontos szerepet. Olyan gondolkodási struktúrára és kompetenciákra van szükség, amelyek a mindennapi munkába álláshoz, az önálló információszerzéshez szükségesek, valamint alkalmassá teszik a fiatalokat az élethosszig tartó tanulás és képzés követelményeinek való megfelelésnek. A felsőoktatásnak ehhez igazodva kell a jövőben megújulnia, figyelembe véve, hogy napjaink tudás alapú társadalmában nem az információhoz való jutás, hanem annak reális időn belüli alkalmazási készsége szükséges ahhoz, hogy az egyén előnyhöz juthasson. Maga az alkalmazás válik tudássá. Ebben az értelemben a tudást is újra kell értelmeznünk, mely így nem más, mint az elméletre alapozott gyakorlati tudás.

Az új tudás nem az ismeretek területén fogalmazódik meg, hanem a kognitív, motivációs és szociális kompetenciák területén (Réthy, 2009).

A fenntarthatóság igényeit is kielégítő modern felsőoktatási pedagógiának arra kellene törekednie, hogy figyelembe véve a munkaerő-piaci viszonyokat kompetencia alapúvá tegye az oktatást. Ennek szellemében a felsőoktatásból kikerülő diplomás szakember jellemzői: a kritikus gondolkodás, önálló problémafeltárás és probléma megoldás, kreativitás, érzékenység, empátia, előrelátás, önkifejezés, széles látókör (Sherren, 2008). Együttesen kell értelmezni a tudás – képesség – kompetencia fogalmakat a konstruktív életvezetés kialakítása érdekében. Az ennek megfelelően megújult felsőoktatás alapelvei (Réthy, 2009):

- „*fejlődés támogatása*” - a diploma megszerzését követően nem zárul le a tanulás folyamata, képessé kell tenni a hallgatót a folyamatos megújulásra;
- „*szakmai felelősség, felelősségvállalás*” - az önállóság, önszabályozás képességének, az önmotiválásnak az előtérbe kerülése;
- „*együttműködés igénye*” - a szakmai szereplők közötti kommunikáció, együttműködés alapvető kompetenciaként jelenik meg;
- „*kompetencia alapú képzés*” - mely gyakorlatorientált, fontos szerepet kap a probléma, a feladat és a tevékenység - központúság.

Mindaz új tanulási környezetet és oktatási stratégiát igényel, előtérbe helyezve a gyakorlati képzést, mely során az ismeretek elsajátítása hatékonyabb, nagyobb motivációt ad mind az oktatónak, mind a hallgatónak. Az elsősorban előadásközpontú oktatást fel kell, hogy váltsa az egyre nagyobb mértékben megjelenő kiscsoportos gyakorlat, projektmunka, az interaktivitás, mert beláttuk már, hogy napjainkban a felsőoktatás sem nélkülözheti a nevelést és nem csak a környezettudatosság tekintetében. Egy előadás, melyen 250 hallgató vesz részt, csak nehezen lehet interaktív, de a 25 fős gyakorlatok sem adnak lehetőséget a megfelelő kapcsolat kialakítására a tanár és diákja között. A nevelési munkára pedig szükség van a felsőoktatásban is (Koltai, 2009).

„A környezeti nevelésnek, a természet kellő mértékű ismeretén, szeretetén és tiszteletén alapuló környezet-, és természetkímélő magatartás kialakításának csupán egyik színtere az iskola. Az iskolai foglalkozásokkal egyenrangú, sőt talán azoknál hatékonyabb a természet közvetlen megismerése, azaz a terepmunka (...) az élőlényeket valós élőhelyükön, az evolúció során kialakult rendszerben engedi tanulmányozni. Lehetővé teszi, hogy e rendszerek egyes elemeit külön-külön is vizsgáljuk, úgy, hogy közben a rendszerek egészét, bonyolultságát, s benne az alkotók rendezettségét is meglátjuk” (Kárász, 1996, 5. o.).

A környezettudatos nevelés hatékonyságában, a szemléletmód formálásában, valamint a szakmai ismeretek és tapasztalatok hatékony megszerzésében az iskolán

kívüli, valóságos élethelyzetekben folyó tanulási folyamatoknak van meghatározó szerepe. A felsőoktatásból kikerülő, diplomát szerzett hallgatók ugyanis sikeres munkavállalásukat követően komplex problémával találkoznak, melynek megoldási folyamatában kell részt venniük. A munkahelyen a dolgozók egy szervezett csoportjával egy-egy projekt feladatot kell majd megoldaniuk, melyhez az oktatás során szerzett ismereteiknek konstruktív alkalmazására, készségekre, képességekre, attitűdökre lesz szükségük. Döntést kell hozniuk, melyhez a

gyakorlati tevékenység során szerzett tapasztalatok elengedhetetlenek. Együtt kell majd dolgozniuk az egymást kölcsönösen segítő és feltételező munkatársi csoportokban.

A jobb munkaerő piaci pozícióba való kerüléséhez a felsőoktatásban meg kell teremteni a kooperatív, kölcsönös egymásrautaltságot, az ipar és oktatás egymást feltételező kapcsolatát (Koltai, 2009).

Az 1896-ban először, Dewey által alkalmazott projektekben történő oktatás-tanulási folyamat az azóta eltelt idő alatt már bebizonyította, hogy alkalmas megteremteni a kompetencia alapú képzést, ez alapján elfogadható és egyben indokolt is, hogy a projektmódszer a Környezetpedagógiai oktatási stratégiája legyen.

A felsőoktatásban a projekt rendszerű, gyakorlatorientált oktatás lehetőséget teremt a tantervben előírt, kötelező ismeretanyag mellett arra is, hogy a hallgatók olyan tudásra, tapasztalatra tegyenek szert, amelyet belső motivációjukon keresztül, saját érdeklődésüknek megfelelően, ezáltal sokkal hatékonyabban szereznek meg.

4. Projekttanítás

A projektmódszer első átfogó, elméletileg megalapozott kifejtése és gyakorlati alkalmazása John Deweyhez (1859–1952) fűződik. Nevelésének legfőbb célja az ember cselekvő képességének fejlesztése volt, melyhez tevékenységorientált iskola modellt teremtett (1896 Chicago Kísérleti Iskola). Véleménye szerint nincs kész ismeret, az embernek magának kell megszereznie a hasznosítható tudást. Hipotézisek kelljenek, melyeket a gyakorlatban kell kipróbálni és ez által eljutni a helyes megoldáshoz. Nem a sok, egymástól elszigetelt elméleti ismeret a fontos, hanem annak a készségnek a kialakítása, hogy a tanuló képes legyen a problémát, feladatot önállóan megoldani, az akadályokat legyőzni, így válik belőle cselekedni képes felnőtt. (Dewey, 1976)

Dewey által megfogalmazott oktatási alapelvek (Dewey, 1976):

- a tanuláshoz a személyes tapasztalatokon kell alapulnia,
- a tanításnak figyelembe kell vennie a tanulók fejlődési szükségleteit,
- a tanulóknak aktívan kell részt vennie saját tanulási folyamataik alakításában,

- a tanulót a közösség ügyeiben való aktív részvételre a közösségért felelősséget vállaló polgárrá kell nevelni.

Ezekre az alapelvekre épülő módszert nevezte el William Kilpatrick (1871-1965) projektmódszernek 1918-ban. A projekt fogalma azonban már ennél sokkal régebben, és a felsőoktatáshoz kötődően létezett. A 18. században a párizsi Építészeti Akadémián „projekt” -nek nevezték azt az önálló tanulási egységet, melyben a hallgatók a nagyobb építési vállalkozásoktól kapott részfeladatokat dolgozták ki. A 19. század közepén az Egyesült Államokban az építészeti és mérnöki főiskolák képzési rendszerében alkalmazták a módszert és csak ezt követően került be az általános és szakképzésbe. (Hortobágyi, 1991)

Kilpatrick elmélete szerint a világ – egy komplex jelenségekből álló rendszer – kezeléséhez, a felmerülő problémák megoldásához az oktatásban nem az egymástól elhatárolt részeket kell a tanulóknak megmutatni, hanem a világ komplexitását. Elvei között említi, hogy a tanuláshoz a célszerű tevékenységekre, a problémamegoldásra, a tanulók szükségleteire és érdeklődésére kell épülnie. *„A projekt egy cél által meghatározott tapasztalatgyűjtés, céltudatos cselekvés, amelynél az uralkodó szándék (cél elérése) mint belső hajtóerő meghatározza a cselekvés célját, szabályozza annak lefolyását, és motivációjához erőt ad”.* (Kilpatrick, 1951:222. o.)

A projektoktatás gondolatát, gyakorlatát a reformpedagógiai irányzatok vették át és követők mind a mai napig alkalmazzák. A projektpedagógia elveit a II. Világháborút követően a hazai nevelési gyakorlatban a konzervatív tanár és diákszerep értelmezésének egyeduralkodója, az egységesített tantervi kötelezettségek, tartalmi és módszertani korlátozások háttérbe szorították és a herbarti pedagógiaának biztosították teret. Fordulatot a rendszerváltás hozott a projektpedagógia alkalmazásában, amikor Hortobágyi Katalin 1991-ben megjelent Projekt kézikönyvében aktualizálta a projektmódszer fogalmi meghatározását. *„A projekt egy sajátos tanulási egység, amelynek középpontjában egy probléma áll. A feladat nem egyszerűen a probléma megoldása vagy megválaszolása, hanem a lehető legtöbb vonatkozásnak és összefüggésnek a feltárása, amely a való világban az adott problémához organikusan kapcsolódik.”* (Hortobágyi 1991: 5.o.)

M. Nádasi Mária megfogalmazásában a projektoktatás, mint oktatási stratégia *„valamely komplex téma, azaz pedagógiai projekt olyan feldolgozása, amelynek során a téma meghatározása, a munkamenet megtervezése és megszervezése, a témával foglalkozás, a munka eredményeinek létrehozása és bemutatása a gyermek valódi önálló (egyéni, páros, csoportos) tevékenységén alapul. A pedagógus feladata a gyermek önállóságának helyt adni, ezt az önállóságot facilitátorként, szupervizorként, tanácsadóként segíteni.”* (M. Nádasi, 2003: 18.o.)

Nagy előrelépés a projektpedagógia történetében a Pedagógiai Projekt Társaság létrehozása (1998. Kecskemét) volt, melynek célja: *„a projektpedagógia elméletének tisztázása, kutatások kezdeményezése, a projektpedagógia népszerűsítése, szakmai elismertetése Magyarországon.”* (Hegedűs et al, 2002:

53.o.) Hegedűs Gábor (Pedagógiai Projekt Társaság elnöke) a projektoktatás fogalmába annak egyes lépéseit is belefoglalta: *„A projektoktatás egy tanulási-tanítási stratégia. Egy tanulók által elfogadott vagy kiválasztott probléma/téma feldolgozása, amely egyénileg vagy csoportosan történik, megszüntetve/feloldva a hagyományos osztály- és tanóra kereteket. A végeredmény minden esetben egy bemutató szellemi vagy anyagi alkotás (produktum), és az alábbi jól elkülöníthető szakaszokból áll: témaválasztás, tervekészítés (célok, feladatok megfogalmazása); szervezés, adatgyűjtés, a téma feldolgozás, a produktum összeállítása bemutatható formában; a projekt értékelése, korrigálás, a produktum bemutatása, nyilvánossá tétele, a projekt lezárását követő tevékenységek.”* (Hegedűs et al, 2002: 75.o.)

5. Projektoktatás a felsőoktatásban

A problémaközpontú, nyílt oktatási stratégia alkalmazásának alapvető kritériuma: „*a projekt középpontjában mindig egy probléma áll*” (Kováts-Németh, 2010, 204.o.). Ennek felismerése és megfogalmazása motiválja a hallgatót, hogy megoldásokat keressen a problémára, ehhez tűz ki célokat maga elé, melyeket a kijelölt feladatok megoldásán keresztül tud elérni. Célja tehát, hogy a hallgatót a probléma megfogalmazásától a megoldásáig egy olyan tanítási-tanulási folyamaton vezesse végig, melynek eredményeként létrejövő produktum bizonyítja az összefüggések megértését, a problémamegoldó képesség fejlődését, kialakulását.

Mindemellett fontos feladata, hogy felkészítsen a környezettudatos, felelős életvitelre, melyhez valóságos élethelyzetekre, tapasztalatokra van szükség. Az önálló témafeltárás kapcsán megvalósuló önrányított, önszabályozott tanulási folyamat pedig az élethosszig tartó tanulás képességének kialakítását segíti. A hallgató az önszabályozott tanulás során képes saját szükségleteivel összhangban személyes céljait megfogalmazni, ennek eléréseért dolgozni és teljesítése pozitív visszacsatolásaként, a sikerélmény kapcsán újabb és újabb célokat kitűzni, ezáltal önmagát motiválni. „*A siker a cselekvés fenntartója*” (Réthy, 2008, 63.o.). A belső motiváció pedig tanulásra ösztönöz.

A projekt a közösségben, csoportban való együttműködés lehetőségét teremti meg, melynek során a konfliktuskezelés, érdekegyeztetés is gyakorolható, így felkészítve a hallgatókat a munkaadók által elvárt csapatmunkára.

A projektoktatás során a hagyományos módszerek – magyarázat, szemléltetés – mellett megvalósul a tevékenységorientált módszerek, mint kísérlet, mérés, vizsgálat, terepkutatás, alkalmazása, melyek növelik a hallgatók aktivitását, önállóságát, kitágítják a tanulási teret.

A projektoktatás során a tanuló olyan cél érdekében tevékenykedik, amelyik számára vonzó, érdekes tartalommal bír. Segítőtársait maga választhatja meg, és olyan időbeosztással dolgozik, amely személyes igényeinek megfelel. Nem külső követelményeknek kell megfelelnie, így a projekt kidolgozása során a belső motivációra épülő tanulás egy természetes következmény. A feladat megoldása motivál arra, hogy minél többet tudjon meg a választott témáról, hogy elkészíthesse a produktumot. Így viszont nem kényszerként éli meg a tanulási folyamatot, nem kötelezettségnek érzi a tanulást, hanem eszközként használja célja elérése érdekében (Falus, 2003).

A feladat megoldása, végrehajtása nem képzelhető el a hagyományos osztálykeretek között, és nem szorítható heti néhány alkalommal a 45 perces órakeretek közé. A megvalósítás jóval szabadabb, kötetlenebb formát kíván és nagyobb rugalmasságot a szervezőktől. Szervezeti formája a téma jellegétől, a

feladat terjedelmétől, nagyságrendjétől függően kiterjedhet egy választott tematikus egységre és ehhez szükséges időtartamra (projektóra, projektnap, projekthét), de akár nagyobb időegységet is lefedhet. A projekthét, projektnap a megszokott tanrendi órák felbontását vonja maga után, egy nap, egy hét, esetleg egy egész félévre kiterjedően, amikor csak az adott témakörrel foglalkoznak tömbösített formában. Kilépnek a tanteremből, könyvtáraznak, kutatnak, fényképeznek, interjúkat készítenek, mérnek, kiállítást szerveznek, újságot készítenek, vagy pl. Nemzeti Parkban végeznek terepi kutatómunkát. (Juvancz at al, 2018)

6. A projektoktatás pedagógiai módszere

A projektoktatás célirányos, problémaorientált, a tanulók érdeklődésére, aktív közreműködésére építő módszereket igényel. A cél elérése érdekében egy adott projekt munka során a pedagógia számos hagyományos és alternatív módszere is alkalmazható. Ezek közül a projektoktatást leginkább meghatározó módszer a projekt módszer, mivel „a tanulók érdeklődésére, a tanárok és a diákok közös tevékenységére építő módszer, amely a megismerési folyamatot projektek sorozataként szervezi meg.” (Falus 2003: 278.o.)

A projektoktatás során a személyes célok eléréséhez vezető út egymástól három, jól elhatárolható tevékenységi körre választható szét.

1. A hallgatók témát választanak (vagy a pedagógus irányítottan választ témát) és a választott téma kapcsán felismerik, megértik az adott projekt témával kapcsolatos problémákat, azok ok-okozati összefüggéseit és a megoldásához vezető fő célt. Csoportokat alakítanak és azon belül csoportban, vagy egyénileg további konkrét problémákat és részcélokat fogalmaznak meg, melyek szükségesek a fő cél eléréséhez. Kiválasztják azt a résztemát, amelynek megoldására képesnek érzik magukat.
2. A kidolgozás, tervezés folyamata során a részcélok eléréséhez szükséges feladatokat megfogalmazzák, és kidolgozzák azok megoldási tervét. Adatokat gyűjtenek, elosztják a munkát, kiválasztják a megfelelő munkaformát és az időtartamokat. Kijelölik a felelősöket.
3. A kivitelezés szakaszában elemzik a tényeket, rendszerezik és feldolgozzák az adatokat, megoldják a problémát és bemutatják az elkészült produktumot.

A téma megfogalmazása, a megismerési folyamat olyan módszereket igényel (pl. fogalmi térkép, hangos gondolkodás, vita, magyarázat stb.), melyek biztosítják a hallgatók előzetes tudásának, személyes céljainak megismerését. Képessé teszi őket újszerű gondolatok megfogalmazására, megalkotására, és meglévő információik rendezésére. Ezek többnyire a gondolkodásfejlesztés módszerei, melyek a személyes céljaik megismerését elősegítő módszerek.

A projekt bevezető szakaszában a fő cél, hogy megadjuk azt a segítséget, mellyel a hallgatók meg tudják fogalmazni, hogy mi érdekli őket, milyen kívánságaik és szükségleteik vannak.

A tervezési szakaszban az új ismeretek megszerzésében a tanulás tanulását megalapozó módszereket (pl. megfigyelés, kísérlet, mérés, elemzés, vizsgálat, kutatás, stb.) kell előnyben részesíteni, melyek az önállóságot, kreativitást, kutatást elősegítő módszerek.

A kivitelezés szakaszában a problémamegoldás, a produktum és a projekt bemutatása és értékelése különösen olyan módszerek (pl. projektmódszer, tanulmányi kirándulás, verseny stb.) alkalmazását teszi szükségessé, melyek az együttműködést feltételezik.

A módszereket áttekintve megállapíthatjuk, hogy mindegyikük feladat és tevékenységorientált, így alkalmazásuk növeli a hallgatói aktivitást, önállóságot. Szabadságot, választási lehetőséget biztosít a tanulási folyamat megismerési és kivitelezési folyamatában.

7. Összefoglalás

A környezet–gazdaság–társadalom, mint a fenntartható fejlődés alappillérei egymással egyenrangúak és összefüggésben vannak. Az eltelt évek környezeti válságai azt igazolták, hogy gazdasági növekedés igénye felülírta a természeti erőforrások megőrzését, egyre sürgetőbb tehát újraértelmezni a környezet dimenzióját, hiszen ez teremti meg a feltételét a társadalom létének, ami pedig előfeltétele a gazdasági rendszerek létrejöttének. Hatalmas tudással rendelkezünk, viszont gondolkodásmódunkon változtatni kell és csak egy bölcsőbb tudással teremthetjük meg a három alappillér közötti harmóniát, mivel az ember és a természet között kölcsönös a függőség, társadalmi, politikai, környezetvédelmi célok nem valósulhatnak meg a másik kárára.

Ebben a folyamatban az oktatás fontos szerepet tölt be azáltal, hogy olyan tudást és értékrendet közvetít, olyan készségeket, képességeket alakít ki, melyek birtokában a fiatalok az életüket és az őket körülvevő világot a fenntarthatóság figyelembevételével tudják alakítani.

Ehhez nyújt segítséget a Környezetpedagógia, mint integrált, önálló tudomány. Célja a felelős, környezettudatos magatartás kialakítása, eredményeként pedig az egyén olyan rendszerszemlélettel rendelkezik, mely biztosítja a gazdasági, társadalompolitikai, ökológiai jelenségek kölcsönhatásának felismerését. Ez feltételezi az egyes tudományterületek összefogását, együttműködését.

A projektoktatás, mint a Környezetpedagógia oktatási stratégiája a valós életből származó komplex probléma megoldásával nyújt lehetőséget a gyakorlatorientált,

kompetencia alapú képzésre. Figyelembe véve a fenntarthatósági célokat és alapelveket, a jövő felsőoktatásából nem hiányozhat, mint oktatási stratégia.

Felhasznált irodalom

- [1.] „A fenntartható fejlődés szempontjai a felsőoktatási minőségirányítás intézménygyakorlatában” Kutatási jelentés, TÁMOP-4.1.4-08/1-2009-0002 „Minőségfejlesztés a felsőoktatásban” Oktatókutatás és Fejlesztő Intézet, 2012, < <https://ofi.hu/fenntarthato-fejlodes-szempontjai-felsooktatasi-minosegiranyitas-intezmenygyakorlataban>> 2012. jún.21.
- [2.] Bodáné Kendrovics, R. (2012): Vízminőség-védelem gyakorlati oktatási metodika fejlesztése a műszaki felsőoktatásban (az Aranyhegyi-patak vízminőségi vizsgálatának példáján) doktori (PhD) értekezés Nyugat-magyarországi Egyetem Erdőmérnöki Kar Kitaibel Pál Környezettudományi Doktori Iskola Környezetpedagógia Program Doktori (PhD) értekezés 2012. Sopron
- [3.] Copernicus Charta: <http://www.unece.org/env/esd/information/COPERNICUS%20Guidelines.pdf>> 2012.02.10.
- [4.] Szilágyi, F. (2007): A felszíni vizek ökoszisztémájára ható fontosabb emberi hatások In: (Szilágyi Ferenc szerk.): Alkalmazott hidrobiológia Magyar Víziközmű Szövetség, Budapest,
- [5.] NAT - Nemzeti alaptanterv 202/2007 (VII.31.) Korm. rendelet a Nemzeti alaptanterv kiadásáról, bevezetéséről és alkalmazásáról 14. o.
- [6.] Kovátsné Németh, M. (2006): Fenntartható oktatás és projektpedagógia, Új Pedagógiai Szemle 2006/10
- [7.] Kovátsné Németh Mária (2007): A környezetpedagógia a fenntartható fejlődésért, In.: Kovátsné Németh Mária (szerk.): Fenntarthatóság, Pedagógia, Kutatás Apáczai-füzetek II. Palatia Nyomda, Győr, 2007
- [8.] Kováts-Németh, M. (2010): Az erdőpedagógiától a környezetpedagógiáig, Comenius Kft., Pécs
- [9.] Bodáné Kendrovics, R. (2015): A projekt módszer alkalmazása a Vízminőség-védelem tantárgy oktatásában. In: Kováts-Németh Mária – Bodáné Kendrovics Rita: A környezetpedagógia elmélete és gyakorlata. Palatia Nyomda és Kiadó Kft., Győr
- [10.] Réthy, E.né (2009): Modern felsőoktatás – pedagógia, kompetencia alapú felsőoktatás Kodolányi tanulmánykötet
- [11.] http://www.kodolanyi.hu/images/tartalom/File/hefop_tanulmanykotet.pdf (letöltés: 2011.11.22.)
- [12.] Sherren, K. (2008): A history of the future of higher education for sustainable development, Environmental Education Research, Vol. 14, No.3, June 2008.
- [13.] Kárász, I. (1996): Ökológia és környezetelemzés Terepgyakorlati praktikum, Pont Kiadó, Budapest, 5. o.

- [14.] Koltai, L. (2009): A szakmai felsőoktatás kihívásai – gondolatok, ötletek, PAPÍRIPAR LIII/5
- [15.] Koltai, L. (2009): Kooperatív képzés, együttműködés a tudásért, PAPÍRIPAR LIII/1
- [16.] Dewey, J. (1976): A nevelés jellege és folyamata, Tankönyvkiadó Bp.
- [17.] Hortobágyi, K. (1991): Projekt kézikönyv OKI Iskolafejlesztési Központ, Bp.
- [18.] Kilpatrick, W. Heard (1951): Philosophy of Education, The MacMillan Company, New York
- [19.] Nádas, M. (2003): Projektoktatás, Gondolat Kiadói Kör ELTE BTK Neveléstudományi Intézet, Bp.
- [20.] Hegedűs, G.- Szécsi, G. - Mayer, Á. – Zombori, B. (2002): Projektpedagógia Kecskeméti Főiskola TFK, Kecskemét
- [21.] Réthy, E.né (2008): Motiváció és az önszabályozó tanulás In: (Réthy Endréné szerk.): A tanítástanulás hatékony szervezése. Adalékok a jó gyakorlat pedagógiai alapjaihoz, Educatio KHT, Bp
- [22.] Z. Juvancz, R. Halász, Á. Rőczey, I. Biczó, K. Demény, A. Szaniszló (2018): Field practice of environmental engineering B.SC: students in Alsó-Hegy (a didactical visual karstic guide, arranged in thematic order) In: Proceedings book of 9th ICEEE-2018 International Conference on “Climatic Change and Environmental (Bio) Engineering” 22-24. 11.2018. Budapest, Hungary
- [23.] Falus, I. (2003): Az oktatás stratégiái és módszerei In: (Falus Iván szerk.): Didaktika, Nemzeti Tankönyvkiadó, Bp.

A követelések és kintlévőségek értékelése a magyar és román nemzeti, valamint a nemzetközi számviteli előírások tükrében

Dr. Borzán Anita

Egyetemi docens, Budapesti Gazdasági Egyetem Pénzügyi és Számviteli Kar
Borzan.Anita@uni-bge.hu

Dr. Szekeres Bernadett

Főiskolai docens, Budapesti Gazdasági Egyetem Pénzügyi és Számviteli Kar
Szekeres.Bernadett@uni-bge.hu

Absztrakt: Hazánkban a gazdálkodók az üzleti év zárását követően kötelesek a 2000. évi C. törvény vagy a nemzetközi számviteli standardok szerinti beszámolót készíteni a vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetükről. A gazdálkodók beszámolója egyrészt a külső felhasználók számára biztosít információkat, másrészt a vezetői döntések meghozatalához nyújt adatokat. Tanulmányunkban a követelések és kintlévőségek értékelését ismertetjük, különös tekintettel a gazdasági társaságok és a pénzügyi szektor speciális értékelési előírásai közötti egyezőségek és eltérések vizsgálatára. A pénzügyi szektor szereplőivel szemben elvárás, hogy körültekintő és megbízható működési politikát folytassanak, tehát az azonnali és tartós fizetőképességüket ne veszélyeztessék. Ezeket a tényezőket a kockázatok kapcsolják össze, ezért mindezek betartása érdekében a bankok működéséhez elengedhetetlen a megfelelő kockázatkezelés.

Kulcsszavak: követeléskezelés, követelések értékelése, kockázat, kockázatkezelés

1. Bevezetés

Minden profitorientált vállalkozásnak az a célja, hogy minél nagyobb nyereséget realizáljon a lehető legkisebb kockázattal párosulva. A kockázat felettébb komplex, különböző elemekből álló jelenség. A mai gazdasági életben a kockázat az élet minden területén jelen van, gondoljunk akár a tőzsdére, akár más befektetési lehetőségekre. A piacon olyan portfólió kialakítása a cél, amely a legkisebb kockázattal a legnagyobb hozamot biztosítja a befektetőnek. Kockázatot vállal a tulajdonos, amikor pénzét gazdasági társaság alapításánál, vagy tőkeemelésnél

befekteti egy vállalkozásba, ezzel a menedzsment kezébe adja vagyonát. A hitelezők, befektetők is kockázatot vállalnak, amikor pénzeszközeiket a vállalkozások rendelkezésére bocsátják. A vállalkozó olyan gazdálkodó, amely a saját nevében és kockázatára, nyereség- és vagyonszerzés céljából, üzletszerűen, ellenérték fejében, termelő vagy szolgáltató tevékenységet folytat. A hitelintézetek speciálisan kockázatos tevékenységet végeznek, mivel a háztartásoktól és a vállalkozásoktól vállalják át a kockázatokat.

Az elmúlt évek válsága következtében minden egyes gazdálkodó egyre nagyobb hangsúlyt helyez a kockázatokra, azok kezelésére. Tanulmányunkban bemutatjuk, hogy milyen előírások vonatkoznak a magyar és román nemzeti számviteli rendszerek esetében a követelések és kintlévőségek értékelésére, valamint áttekintjük a nemzetközi pénzügyi beszámolási rendszerek pénzügyi instrumentumokra vonatkozó értékelési elveinek változásait.

Mivel a hazai hitelintézetek közül több nagybank is 2017-től a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok szerint állítja össze az egyedi és a konszolidált szintű beszámolóját, melynek alkalmazása 2018. január 1-től már kötelező, a témát a pénzügyi szektorra fókuszáljuk. Ezeknek a hitelintézeteknek a beszámolási kötelezettségét 2016. december 31-ig a Hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról szóló 2013. évi CCXXXVII. tv (továbbiakban: Hpt.), a Számviteli törvény (továbbiakban: Sztv.) és a hitelintézetek és a pénzügyi vállalkozások éves beszámoló készítési és könyvvezetési kötelezettségének sajátosságairól szóló 250/2000. (XII. 24.) Korm. rendelet szabályozta. Az áttérés bemutatásához, az adatok elemzéséhez meg kell ismernünk az egyes rendszerek sajátos értékelési előírásait. Tanulmányunkban a két nemzeti számviteli környezetet hasonlítjuk össze, valamint a nemzetközi standardok változásait vizsgáljuk.

2. Anyag és módszer

A kockázat a befektetésekkel együtt járó bizonytalanság mértéke, ismert, de kedvezőtlen esemény bekövetkezésének a lehetősége. A kockázat az eszközbe történő befektetésekkel kapcsolatos nyereség vagy veszteség. A bankoknak, mint a pénzügyi élet jelentős szereplőinek meg kell felelniük a prudens működés, a likviditás és a szolvencia követelményeinek. A hitelintézetek közreműködnek a fizetési rendszerek működésében, a pénzforgalom lebonyolításában, a megtakarítók pénzét allokálják a forrást keresők számára. A gazdasági növekedésnek és a makrogazdasági stabilitásnak a hitelintézetek elengedhetetlen tényezői. A hitelintézeteknek a prudenciális szabályoknak megfelelően kell gazdálkodniuk, ehhez a velük szemben támasztott belső (jövedelmezőség) és külső (fizetőképesség és szolvencia) követelményeknek kell megfelelniük. Ezt a három fontos tényezőt a kockázatok kapcsolják össze (1. ábra).



1. ábra: A kockázatok és az elvárások

Forrás: Saját szerkesztés

Az 1. ábra alapján a következő összefüggéseket vonhatjuk le az elvárások közötti kapcsolatok között, amelyeket a kockázat befolyásol.

- Likviditás és a jövedelmezőség kapcsolata: a jövedelmező eszközök általában a lekötött (befektetett) eszközök, ebből következik, hogy a likvid eszközök kevésbé jövedelmezőek. Azaz a likviditás és a jövedelmezőség között ellentétes kapcsolat van.
- A likviditás és szolvencia kapcsolata: előző pontból kiindulva, ha a likviditás magas, akkor az alacsonyabb jövedelmet generál, amely a tartós fizetőképességet veszélyeztetheti.
- Szolvencia és a jövedelmezőség kapcsolata: ha nagyobb kockázatot vállal egy hitelintézet, akkor magasabb jövedelemre tehet szert. Azonban ha magasabb a kockázat, akkor a veszteségek bekövetkezésének a valószínűsége is nő, amely a tartós fizetőképességet nagyban befolyásolja.

A banki kockázatok

A pénzügyi intézmények esetében fontos mérföldkő egy jó és biztos alapokon álló kockázatkezelési stratégia kiépítése, amely elengedhetetlen a nyereséges és stabil működéshez. A beruházások, projektek szintén igen kockázatos tevékenységek, melyek kockázatkezelésével külön is foglalkozni kell (Csiszárik-Kocsir – Varga, 2017a; 2017b; 2017c; Csiszárik-Kocsir, 2018). A bankok különböző kockázatoknak vannak kitéve, amelyek közül néhányat közvetlenül képesek befolyásolni, viszont néhányat nem. A hitelintézet az egyik legkockázatosabb vállalkozás, amely csak alaposan felépített kockázatkezelési stratégiával képes kezelni a felmerülő

fenyegetettséget. A hitelintézetek esetében a következő főbb kockázatokat emelhetjük ki a kockázatkezelési stratégia alapján (2. ábra).

Hitelezési és ország kockázat

- nem teljesítés kockázata
- nem esedékességekori teljesítés kockázata

Piaci kockázat

- devizakockázat
- kamatláb- és árfolyamkockázat

Működési kockázat

Likviditási kockázat

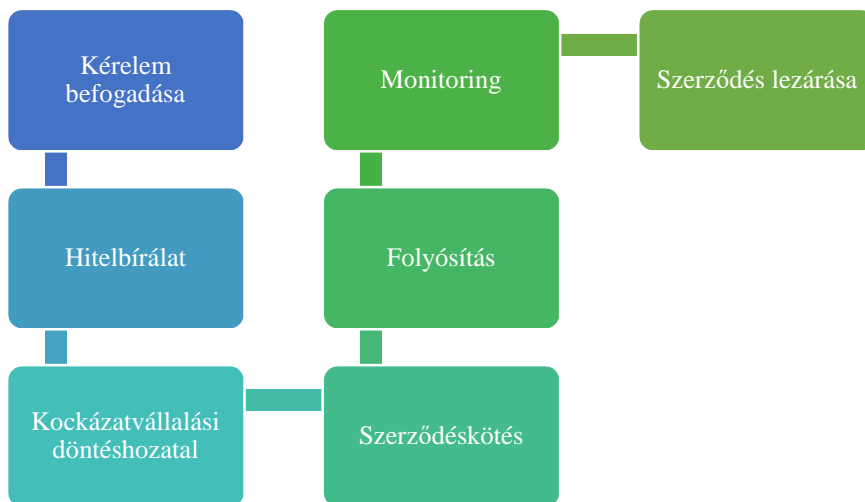
2. ábra: A kockázatok fajtái

Forrás: Saját szerkesztés

Hitelezési kockázat, annak a kockázata, hogy az adós a futamidő alatt részben vagy egészben nem fizeti vissza a hitelt és a kamatait. Az ország kockázat a hitelezési kockázat egy része, amely annak a kockázata, hogy az adott állam nem tudja visszafizetni a külföldi valutában lévő tartozásait a gazdasági helyzet romlása miatt. A hitelkockázatnak két fajtáját különböztetjük meg, a nem teljesítési kockázat, valamint a nem esedékességekori teljesítés kockázatát.

- A nem teljesítés kockázata azt jelenti, hogy a hiteladós részben vagy egyáltalán nem törleszti vissza az adósságát.
- A nem esedékességekori teljesítés kockázat, annak a kockázata, hogy a hiteladós nem esedékességekor fizeti vissza a tartozását. Ez utóbbi esetben megoldást jelenthet a hitel átstrukturálása. Az átstrukturált követelés egy engedményt tartalmazó követelés, amelyet olyan ügyfeleknek nyújtanak, akiknek pénzügyi nehézségei vannak vagy várhatóak a jövőben.

A hitelezési kockázat a bankoknak a hitelnyújtási tevékenységéből ered, ez az egyik legjobban kiküszöbölhető kockázat, mivel a bank közvetlenül képes befolyásolni mértékét. Ennek értelmezéséhez a kockázatvállalás általános folyamatát (3. ábra) ismertetjük.



3. ábra: A hitelezési folyamat kockázatvállalási szempontból

Forrás: Saját szerkesztés

- A hitelkérelem befogadásakor a kockázatvállalásra, a döntés előkészítésére és meghozatalára vonatkozó jogszabályi korlátozásokat, tiltásokat kell ellenőrizni. Ide kapcsolódik továbbá a hitelkockázati szegmens megállapítása és az ügyfélcsoportti kapcsolat vizsgálata is. A hitelbírálat előtt el kell végezni az előszűrést, hogy az ügyfélről rendelkezésre álló negatív információk feltárásra kerüljenek.
- A hitelbírálat keretében az adósminősítést, a fedezetként felajánlott biztosítékokat és értékelésüket, továbbá az adósra alkalmazandó limitvizsgálatot kell elvégezni. A döntés előtt meg kell győződni fedezetként a biztosítékok meglétéről, érvényesíthetőségéről és valós értékeléséről.
- A kockázatvállalási döntés során az engedélyező döntést hoz az ügyletről, az ügyféllimitről és a hitelkockázati limitről.
- A szerződéskötés keretében a hitelevenőr ellenőrzi a szerződéskötési feltételek teljesülését, valamint a szerződések határozatnak való megfelelését.
- Folyósításra csak mindezek teljesülése után kerülhet sor.
- Monitoring a kockázatvállalást követő tevékenységeket foglalja magába. Havonta kell minden kockázatvállalást minősíteni és a figyelmeztető jeleket felismerni.
- Szerződés lezárására akkor kerül sor, ha az ügyfél a tartozásait maradéktalanul teljesíti. Amennyiben az ügyfél nem teljesíti a szerződésben foglaltakat, akkor fel kell bontani a szerződést és gondoskodni kell a behajtási folyamat megindításáról.

Mint ahogyan azt a 3. ábra is szemlélteti, ezek a folyamatok egymást követik, egyik sem elhanyagolható, kihagyható.

A piaci kockázat a bankot körülvevő piacból ered. Ezt a kockázatot a bankok közvetlenül nem képesek befolyásolni, egy részét tudják csak kiküszöbölni, de teljesen sosem. Annak a kockázata, hogy az árfolyamok és a kamatlábak kedvezőtlen irányban változnak, ezáltal a bankot veszteség érheti, hatással van a kamat bevételekre, a kamat ráfordításokra, az értékpapírok árfolyamaira és a devizás tételek árfolyamaira is. A bankok ennek a kockázatnak a kiküszöbölésére nagyon kifinomult modelleket hoztak létre, amely részben annak köszönhető, hogy sok adat áll rendelkezésre, amelyből megbízható következtetésekbe tudnak bocsátkozni.

A hazai nagybankok a kockázatos érték (VaR) módszert alkalmazzák a piaci kockázatnak a becslésére, amelyet napi szinten ellenőriznek, és ami a piaci feltételek változásaira alapoz.

A működési kockázat annak a kockázata, hogy a bank hírneve romolhat, illetve a tevékenysége során veszteséget realizálhat, amely nem megfelelő vagy meghíúsult belső folyamatok, emberi és rendszerbeli hibák, valamint külső események következtében lép fel. A működési kockázat nehezen számítható, ebből kifolyólag nehezen is küszöbölhető ki. A nemzetközi szabályozásban azonban elvárt, hogy tőkét kell rendelni biztosítékul hozzá.

A likviditási kockázat a hitelezési kockázathoz hasonlóan a banki tevékenységből ered, azaz arra vezethető vissza, hogy a bank betéteket gyűjt és hiteleket nyújt. Annak a kockázata, hogy a banknak a követelése és a kötelezettségei nincsenek megfelelőképpen összehangolva, ezáltal pótlólagos források bevonása szükséges ahhoz, hogy eleget tudjon tenni lejáró kötelezettségeinek. A pótlólagos források bevonása többlet költséget eredményez, amely a bank számára veszteséget okozhat (575/2013/EU rendelet).

Követelések, kintlévőségek

A gazdálkodók követelése a számviteli törvény értelmében a követelések különféle szállítási, vállalkozási, szolgáltatási szerződésekből jogszerűen eredő, pénzügyi természetű kifizetési igények. A követelések között csak azok a tételek mutathatók ki, amelyek a vállalkozó már teljesített, másik fél által elfogadott, elismert, termékértékesítéshez, szolgáltatás teljesítéséhez, egyéb ügylethez kapcsolódnak. A vállalkozás a számviteli politikájában szabályozza, hogy a kapcsolt és egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben fennálló követeléseket elkülöníti, a részesedési viszonyban nem lévő vállalkozással szembeni követeléseket ezzel szemben jogcímenként (vevő, váltókövetelés, egyéb követelés) mutatja ki (2000. évi C. törvény a számvitelről).

A pénzügyi intézményeknek a kintlévőségei pénzügyi, kiegészítő pénzügyi szolgáltatás, befektetési szolgáltatás és kiegészítő szolgáltatás tevékenységéből erednek. A hitelintézetek az értékeléssel kapcsolatos keretelveket a számviteli politikájukban rögzítik. Az értékeléseket a szabályzatban rögzített, sajátos értékeléssel hajtják végre. A sajátos értékelés kiterjed az eszközértékelésre és a hozzá kapcsolódó mérlegen kívüli tételekre, továbbá az egyéb mérlegen kívüli tételekre is. Míg a mérlegtételekkel kapcsolatos tételekre, a kintlévőségekre értékvesztést számolnak el, addig a mérlegen kívüli tételekre céltartalékot képezhetnek és írhatnak vissza. Az elszámolásokat attól függetlenül végre kell hajtani, hogy nyereséges vagy veszteséges a tárgyévi eredmény (250/2000-es kormányrendelet).

A kintlévőségek közé soroljuk a befektetéseket, a követeléseket, a vevőköveteléseket és az egyéb adott előlegeket. A pénzügyi intézményeknél a kintlévőségek között a döntő részt a hitelek teszik ki, amelyeket aszerint különböztethetünk meg, hogy kiknek nyújtják. (2013. évi CCXXXVII. törvény). Mindezek alapján a következő kategóriákat különíthetjük el:

- hitelintézetnek, pénzügyi és befektetési vállalkozásoknak nyújtott hitelek,
- nem pénzügyi vállalkozásoknak nyújtott hitelek,
- háztartásoknak nyújtott hitelek,
- belföldi egyéb ügyfeleknek nyújtott hitelek,
- külföldi partnereknek nyújtott hitelek.

A mérlegen kívüli kötelezettségek a függő kötelezettségek és a biztos jövőbeni kötelezettségek. A mérlegben történő szerepeltetésük nem megengedett, mivel bekövetkezésük egy jövőbeni eseménytől függ. Céltartalékot csak azon mérlegen kívüli tételekre lehet elszámolni, amelyek nem kapcsolódnak mérlegben szereplő kötelezettségekhez. A függő kötelezettségek között megkülönböztetjük a peres ügyekkel kapcsolatos állományokat, a követelésértékesítés miatt fennmaradó függő kötelezettségeket és az egyéb függő kötelezettségeket.

A követelések értékelése a magyar számviteli törvény alapján

A hazai számviteli beszámolóban forgóeszközök egyik jelentős részét a követelések teszik ki. A követelések kimutatásának, állományba vételének, mérlegben történő szerepeltetésének alapvető követelménye a jogszerűségből ered. A beszámoló mérlegében a követeléseket addig kell kimutatni, amíg azt:

- pénzügyileg nem rendezték, vagy
- beszámítással,
- eszközátadással nem rendezték,
- váltóval nem egyenlítették ki,
- el nem engedték,
- behajthatatlan követelésként le nem írták.

A mérlegen belüli és kívüli követelések csoportosítása.

- Független követelések, azok a vagyonelemek, amelyek a mérleg fordulónapján már fennálltak, de a mérlegbeli szerepeltetésük jövőbeni eseménytől függ. Ilyenek lehetnek a kapott garanciák, kezességek harmadik felek tartozásaiért, kapott fedezetek, biztosítékok, zálogtárgyak, óvadékok és az opciós ügyletek miatti pénz vagy egyéb eszközök átvételére vonatkozó követelések
- A biztos (jövőbeni) követelések a mérleg fordulónapján már fennálltak, de mérlegbeli szerepeltetésük a szerződés (jövőbeni) teljesítésétől függ. A határidős ügyletek, swap ügyletek határidős része miatti pénz vagy egyéb eszközök átvételére vonatkozó követelések.

Követelések mérlegértékének meghatározását a 4. ábra foglalja össze.



4. ábra: A követelések mérlegértéke

Forrás: saját szerkesztés a 2000. évi C. törvény alapján

A követelések, kintlévőségek minősítése során azt vizsgáljuk, hogy a várhatóan realizálódó összeg hogyan alakul a könyv szerinti értékhez képest, a követelés megfelel-e a jogszabályban rögzített behajthatatlansági előírásoknak, vagy elengedik-e a követelést.

A magyar számviteli törvény értelmében a követelés minősítése alapján az üzleti év mérlegfordulónapján fennálló és a mérlegkészítés időpontjáig pénzügyileg nem rendezett követelésnél értékvesztést kell elszámolni – a mérlegkészítés időpontjában rendelkezésre álló információk alapján – a követelés könyv szerinti

értéke és a követelés várhatóan megtérülő összege közötti – veszteségjellegű – különbség összegében, ha ez a különbség tartósan mutatkozik és jelentős összegű. A vevőként, az adósnaként kisösszegű követelések könyvvitelben elkülönített csoportjára az értékvesztés összege ezen követelések nyilvántartásba vételi értékének százalékában is meghatározható, egy összegben elszámolható, elkülönítetten kimutatható.

Amennyiben a vevő, az adós minősítése alapján a követelés várhatóan megtérülő összege jelentősen meghaladja a követelés könyv szerinti értékét, a különbséggel a korábban elszámolt értékvesztést visszaírással csökkenteni kell (2000. évi C. törvény).

A követelések értékelése a román számviteli jogszabályok alapján

A román számviteli szabályozás értelmében a követelések azok a szerződésből vagy jogszabályból eredő fizetési igények, amelyek a vállalkozás által már teljesített, és a másik fél által elismert tevékenységhez kötődnek. A követelések rendezési valószínűség szerint szokásos, valószínűsíthető vagy behajthatatlan fizetési igények lehetnek. A követelések bekerülési értéke az utólagos felárral növelt és utólag adott engedményekkel csökkentett szerződésben rögzített árak felel meg. A devizás követeléseket a teljesítés napján érvényes választott árfolyamon átszámított hazai pénznemben kell állományba venni. A pénzügyi rendezés során realizált árfolyam különbség keletkezik, ami jellegétől függően a pénzügyi műveletek bevételeit és ráfordításait érintheti.

A román számvitel „Bizonytalan vagy peresített vevők” főkönyvi számlára különíti el azokat a fizetési igényeket, amelyek kockázatosak, tehát a kiegyenlítésük a vállalkozás megítélése szerint bizonytalanak tekinthető (Egyed-Hatos, 2018).

A követelések mérlegértéke az értékvesztéssel csökkentett, visszaírással növelt, valamint az átértékelésből adódó, árfolyameltéréssel korrigált bekerülési érték. A követelések kiegyenlítéssel, elengedéssel vagy behajthatatlan követelésként való leírással kerülnek ki a gazdálkodók könyveiből.

A követelések mérlegben való szerepeltetése változatos képet mutat. Az adott előlegek ugyanis rendeltetésüknek megfelelően a befektetett eszközökön belül az immateriális javak vagy a tárgyi eszközök, illetve a forgóeszközöknél a készletek közé kerülnek. A befektetett pénzügyi eszközök eleme a tartósan adott kölcsön, mint egy évet meghaladó, tartós fizetési igény. A jegyzett, de még be nem fizetett tőke a román mérlegben tulajdonosokkal szembeni fizetési igényként a követelések közé kerül beállításra. A román mérlegben külön mérlegsor képeznek a kapcsolt és egyéb részesedési viszonyban álló vállalkozásokkal szembeni, illetve a váltókövetelések (82/1991 évi számviteli törvény és 3055/2009-es pénzügyminisztériumi rendeletnek megfelelő „A” melléklet).

A hitelintézeti kintlévőségek értékelése a hazai szabályozás alapján

A hitelintézetek folyamatosan nyomon követik hitelállományuk alakulását, rendszeresen felülvizsgálják a kintlévőségeiket és átértékelik azokat. Abban az esetben, ha javul az ügyfél ügyletminősítése, akkor az értékvesztést vissza kell írni, amely nem haladhatja meg a már elszámolt összeget. A kintlévőségek sajátos értékelése során az első lépés, hogy megnézik, a hitelek jelentős összegűek vagy sem, ezáltal eldöntik, hogy egyedi vagy csoportos értékelés alá esnek. Az egyedileg jelentős értékhatárt a vállalkozások a számviteli politikájukban rögzítik.

- Az egyedi értékelést azon ügyletekre kell alkalmazni, amelyek egyedileg jelentős összegű eszközök és van objektív bizonyíték az értékvesztésre. Azon kitettségeket, amelyek bár jelentős összegűek, de egyedileg nem értékvesztett tételek, hasonló hitelezési kockázati eszközcsoportba kell sorolni és csoportos értékelési körbe vonni. Egyszerűsített eljárás esetén az értékvesztés elszámolása a késedelmes napok száma és a kockázatvállalási szerződés átstrukturáltságának státusza alapján történik.
- A kisösszegű (nem jelentős összegű) hiteleket egyszerűsített eljárással, csoportos értékelés alapján minősítik. Csoportos értékelésbe tartoznak a nem jelentős összegű hitelek és az objektív bizonyítékkal nem rendelkező egyedileg jelentős kintlévőségek.

A hitelintézet a kintlévőségeket a számviteli politikában leírtak szerint minősíti, ha az adott tétel jellegétől függően alkalmazza az értékelés alapjául szolgáló eszközminősítési kategóriákba való besorolást egyedi értékelés esetén, értékelési csoportok valamelyikébe való besorolást csoportos értékelés esetén. A 250/2000-es kormányrendelet szerint azon kintlévőségeket, amelyeket csoportosan kellett értékelni az alábbi minősítési kategóriákba sorolták:

- Problémamentes: nem lejárt, 1-30 késedelmes napok száma;
- Külön figyelendő: 31-60 késedelmes napok száma;
- Átlag alatti: 61-90 késedelmes napok száma;
- Kétes: 91-365 késedelmes napok száma;
- Rossz: 365- késedelmes napok száma.

Ahhoz, hogy egy tétel megfelelő besorolást kapjon, jellegétől függően, több szempontot vizsgálatba kell vonni:

- a pénzügyi, illetve befektetési szolgáltatással érintett ügyfél vagy partner pénzügyi helyzete, stabilitása, jövedelemtermelő képessége, és az ezekben bekövetkező változások,
- a törlesztési rend betartása, a kintlévőség törlesztésével kapcsolatban keletkezett tőke- és kamattörlesztési késedelmek alakulása,
- az ügyfélhez kapcsolódó országgkockázat és az abban bekövetkezett változás,
- a fedezetként felajánlott biztosítékok értéke, mobilizálhatósága, hozzáférhetősége és az ezekben bekövetkezett változás,
- a tétel továbbértékesíthetősége, mobilizálhatósága.

A magyar számviteli szabályok értelmében a hitel szerződéskötéshez közvetlenül kapcsolódó díjak és jutaléktételek a hitelek befolyásakor az eredményben kerültek elszámolásra. Ebből kifolyólag a tőkekövetelésünket csak a tőketörlesztéssel és az értékvesztéssel tudták csökkenteni. A hitelezés során felmerült tranzakciós költségeket a folyósításkor egyösszegben elszámolták az eredmény terhére (250/2000-es kormányrendelet).

A pénzügyi instrumentumok értékelése az IAS 39 alapján

A nemzetközi standardok előírásai szerint a hiteleket és a közvetlenül hozzájuk rendelhető tranzakciós költségeket bekerülésük után amortizált bekerülési érték alapon kell értékelni, az effektív kamatláb módszer alkalmazásával. A nemzetközi elszámolásban a pénz időértéke fókuszba kerül. A hitelek effektív kamatlábbal diszkontált értékét is elszámolják. A hitelek bekerülésekor az amortizált bekerülési érték részét képezik a folyósítás során felmerült tranzakciós díjak, amelyek a hitel futamideje alatt egyenlő részletekben kerülnek elszámolásra az effektív kamatláb módszerének használatával. Az értékvesztés a követelés könyv szerinti értékének és a megterülő érték közötti különbség, amely tartalmazza a garanciákból és fedezetekből várható megtérülést is.

Amortizált bekerülési értéken kell értékelni a hiteleket, követeléseket és a lejáratig tartandó befektetéseket. Egy pénzügyi eszköz vagy pénzügyi kötelezettség amortizált bekerülési értéke a pénzügyi eszköznek vagy pénzügyi kötelezettségnek a kezdeti megjelenítéskor meghatározott értéke, csökkentve a tőketörlesztésekkel, növelve vagy csökkentve az ezen eredeti érték és a lejáratkori érték közötti különbséget effektív kamatlábmódszerrel kiszámolt halmozott amortizációjával és csökkentve a felmerült értékvesztéssel vagy behajthatatlanság miatti leírással.

A pénzügyi instrumentumok értékelése az IFRS 9 alapján

Az IFRS 9 standard a pénzügyi instrumentumok esetében a besorolás, az értékelés, az átsorolás, és az értékvesztés elszámolásában hozott változásokat az IAS 39 standardhoz viszonyítva. Az IFRS 9-ben az értékelési módszer alapú kategorizálás az elsődleges, amely alapján megkülönböztetésre kerülnek az amortizált bekerülési értéken értékelt eszközök és a valós értéken értékelt eszközök.

Az IFRS 9 standard legfontosabb változása az értékvesztés meghatározásában mutatkozik meg. Az IAS 39 a múltbeli eseményekből következtet a jövőre, így a bekövetkező veszteség modellt használja. Kizárólag a ténylegesen felmerült veszteségekkel kapcsolatban számol el értékvesztést. Az IFRS 9 előrettekintő szemléletmódot alkalmaz a várható veszteség alapú modell alkalmazásával. Az új értékvesztési modell alapján a pénzügyi instrumentumokat a következő három fázis valamelyikébe kell sorolni:

- Teljesítő fázis: a kezdeti megjelenítéstől számított 12 hónapban várhatóan bekövetkező default alapján becsült veszteségekre kell értékvesztést elszámolni. Azon tételek sorolhatók ide, amelyek a fordulónapon nem felelnek meg a másik kettő fázisnak.
- Jelentős hitelkockázat növekedést mutató fázis: ha jelentősen megnő az eszköz hitel kockázata, akkor ebbe a fázisba kell átsorolni. Ez esetben a teljes élettartam alatt várható veszteséget el kell számolni értékvesztésként. Ide tartoznak a fizetési késedelmes ügyletek (31-90 nap) továbbá a teljesítő forbone ügyletek, és azon pénznemben lévő ügyletek, amely a folyósítás óta jelentős árfolyamváltozásoknak voltak kitéve.
- Nem-teljesítő fázis: a második fázishoz hasonlóan itt is a teljes élettartam alatt várható veszteséget kell elszámolni. Ide tartoznak a 90 napot meghaladó fizetési késedelmes ügyletek, a defaultos ügyletek, nem teljesítő forbone ügyletek, továbbá azon nem peres ügyletek, amelyek csódeljárás, felszámolás, végelszámolás stb. közé sorolhatók (IFRS 9 Pénzügyi instrumentumok standard).

3. Eredmények

A kockázatkezelés alapvető célja, hogy egyensúlyban tartsa a hozamot és a vállalt kockázatot. Egyrészt a lehetséges veszteség arányban álljon a hitelintézet terhelhető képességével, másrészt a kockázatkezelés folyamata megfeleljen a jogszabályoknak, a Baseli egyezményeknek, és a felügyeleti elvárásoknak. A pénzügyi intézményeknek számos kockázattal kell szembenéznük, amelyeknek jelentős része a pénzügyi instrumentumokból származik. A pénzügyi instrumentum minden olyan szerződés, amely az egyik fél számára pénzügyi eszközt, a másik fél számára pénzügyi kötelezettséget vagy tőkeinstrumentumot jelent.

A pénzügyi intézmények konzervatív hitelkockázat vállalási politikája azt jelenti, hogy a kockázatot cash-flow alapon vállalják az ügyfelekkel szemben. Az elsődleges visszafizetési forrás a vállalkozások esetében a hitelcéllal finanszírozott tevékenység során realizált cash-flow, magánszemélyek esetében viszont a rendszeres jövedelem. A pénzügyi intézmények dinamikus kockázatkezelési gyakorlata alatt azt értjük, hogy a nemfizetés veszélyét időben megpróbálják felismerni és biztosítani. A Magyar Nemzeti Bank és az Európai Bankhatóság a hazai, illetve európai bankokra vonatkozóan stressz tesztek készítését, melyek azt mutatják meg, hogy egy extrém helyzetben mekkora önfinanszírozási képessége lenne egy-egy részportfóliónak, valamint a teljes portfóliónak, vagyis azt a pontot mutatja meg, amelynél a bevételek még fedezni tudják a többletköltséget, amely a stresszhelyzetben keletkezik. A pénzügyi intézmények dinamikus tartalékolással érhetik el, hogy a kockázatok mögötti tartalékok, hosszútávon közelítsék a jövőben felmerülhető veszteséget.

A banki kockázatok áttekintése után megállapíthatjuk, hogy a 2008-as gazdasági válság után jelentősebb szerepet tölt be a bankok működésében a kockázatkezelés. A hitelintézeteket a fentiekben felsorolt kockázatok jellemzik, amelyek közül egyik sem elhanyagolható. Számos erőforrást használnak fel a bankok, hogy minimalizálják ezen kockázatokat. A kockázatok kezelésére szigorú stratégiákat fejlesztettek ki, amelyeknek betartása kötelező. Véleményünk szerint a hitelintézetek stratégiája hosszútávon kifizetődni látszik. A folyamatos kockázatkezeléssel a hitelintézetek képesek elérni, hogy mindig azoknak az ügyfeleknek adjanak hiteleket, akiktől a vissza nem fizetési kockázat nem túl magas. A kockázatkezelés egyik fontos lépése a sajátos értékelés, tanulmányunkat ennek kifejtésével folytatjuk.

A követelések és kintlévőségek nemzeti szintű értékelése a következőkben foglalható össze:

- A követelések értékelése a két országban azonos módszertant követ. A hazai és a román gyakorlatban a bekerülési értéket, valamint a mérlegértéket befolyásoló tényezők köre azonos.
- A hazai számviteli elszámolásokban a bizonytalan vagy peresített vevők elkülönített főkönyvi elszámolására nem kerül sor.
- A mérlegben való szerepeltetés – a befektetett eszközök (adott előlegek, tartósan adott kölcsönök) és a forgóeszközök (adott előlegek) között történő megjelenés mellett – hasonló alapfilozófiát követ a magyar és a román besorolásban.
- A hazai éves beszámoló mérlege a kapcsolt vállalkozásoktól külön kezeli a jelentős tulajdoni részesedési viszonyból származó, azaz társult vállalkozásokkal szemben fennálló követeléseket, ami a román mérlegben nem különül el a kapcsolt vállalkozásoktól.
- A magyar számviteli törvény kötött szerkezetű mérlegében a jegyzett, de még be nem fizetett tőke a saját tőkét csökkentő forrás. Román sajátosság a jegyzett, de még be nem fizetett tőke követelések között történő szerepeltetése, illetve a jegyzett tőkét követő tájékoztató mérleg sor feltüntetése.

A magyar nemzeti és a nemzetközi számviteli előírások összehasonlítása alapján az alábbi megállapításokat tesszük:

- A nemzetközi számviteli standardok szerint készített beszámolóban a kategória besorolások jelentősen megváltoztak, már nem csak a késedelmes napok számítanak kategória ismérveknek.
- A nemzetközi számviteli standardokra történő átállással megszűnt a követeléseknek a kormányrendeletben meghatározott, elsősorban a kintlévőségek késedelmén alapuló öt minősítési kategóriája és az azokhoz kapcsolódó értékvesztés meghatározása.
- Az értékvesztés a fedezetek figyelembevételével a várható veszteségek alapján határozható meg.
- Az értékvesztés összegét a kihelyezések veszteséggel kapcsolatos korábbi tapasztalatok, az adott gazdasági feltételek, a különböző hitelkategóriák

kockázati tényezői és egyéb lényeges tényezők számba vétele alapján határozza meg.

A pénzügyi instrumentumokra vonatkozó nemzetközi standardok változásai az alábbi területeken tartalmazznak jelentős eltéréseket.

- Az IAS 39 standard egyedi tételek esetében ténylegesen felmerült veszteségekhez, objektív bizonyítékokhoz kötött. Csoportos tételek esetében csoport szinten ténylegesen felmerült veszteségekhez, objektív bizonyítékokhoz kötött, azaz a felmerült veszteséget nem lehet egyedi ügyletthez hozzárendelni.
- Az IAS 39 standard esetében az egyedi tételekhez hasonlóan az értékvesztés megállapítása diszkontált cash flow módszerrel történik. Azonban a múltbeli veszteség adatokat módosítani kell a jelenben ható hatásokkal, és a múltból már nem kiható változásokkal.
- Az IFRS 9 ebben is változást vezetett be. Az amortizált bekerülési értéken nyilvántartott eszközökre már a bekerüléskor kötelező a 12 hónapon belül várható veszteségekre értékvesztést képezni, melynek összege nem lehet nulla.
- Az IFRS 9 értelmében a csoportos értékelés esetében eltérő súlyú scenáriók szerint számítódik az értékvesztés, és a végső értékvesztés az egyes scenáriókra számított értékvesztés súlyozott átlaga lesz. Az ügyleteket különböző kritériumok alapján sorolják be az 5 szegmensbe. Ilyen kritériumok a termék, a késedelem, a pénznem stb. Az értékvesztés számítás egyes paraméterei ezen szegmensekhez rendelődnek hozzá. Ezáltal elmondható, hogy az értékvesztés kulcsok ügyletszintűek lesznek.

Az IFRS alapú beszámolási rendszer egy sokkal kötetlenebb szabályozás, mint a magyar számvitel szerinti. Míg a Hpt.-ben meghatározott minősítési kategóriákba való besorolásakor szigorúan csak azokat a tényezőket lehetett figyelembe venni, amiket a szabályozás előírt, addig a nemzetközi gyakorlatban elismertebb az előírásokon túl a tapasztalat az ügyfeleknek a fizetési szokásairól (IAS/IFRS standardok).

4. Következtetések

Minden gazdálkodó szervezet életében ott rejlenek a vállalkozás jövője szempontjából jelentős kockázatok, amelyek sok esetben nehezen lokalizálhatók és még nehezebben azonosíthatók, számszerűsíthetők. A hitelintézetek a hitelezési és a likviditási kockázatot közvetlenül képesek befolyásolni, azonban a piaci és a működési kockázatra kevés hatásuk van. Ennek legfőbb oka, hogy míg a hitelezési és a likviditási kockázat a bankok közvetlen tevékenységéből, azaz betét gyűjtésből és hitelek nyújtásából adódik, addig a piaci kockázat a bankot körülvevő piacból ered, míg a likviditási kockázat kiküszöbölése a kiszámíthatóságának nehézségéből fakad. A bankok minden hitelfelvételi igény esetén felméri a várható kockázatokat és az alapján bírálják el a hiteligényt. A hitelintézeteknek a kockázatok csökkentése

érdekében ki kell alakítaniuk egy stabil kockázatkezelési stratégiát, amelynek egyik legfontosabb területe az ügyletminősítés.

A hitelintézeteknek a Hpt., a Sztv. és a kormányrendelet előírásai alapján értékvesztést kellett elszámolnia azon mérlegben kimutatott követeléseik után, amelyek esetében a várhatóan befolyó összeg, nem érte el a könyvekben szerepeltetett értéket. Meghatározásánál elsődlegesen a várható megtérülést kellett figyelembe venni. 2016 év végéig az ügyletek minősítése alapján öt kategória volt megkülönböztethető, de a 2017. üzleti évtől ez megváltozott, két kategóriára csökkent: teljesítő és nem teljesítő hitelek szerint csoportosítják a hiteleket.

Ahogy a hazai szabályozásban is jelentős változások történtek, úgy a nemzetközi számviteli előírások is jelentősen módosultak. A hitelintézeteknek 2018. január 1-től a kötelezően alkalmazandó IFRS 9 standard szerint kell végrehajtani a hitelek besorolását és számviteli értékelését. Jelenleg a szabály alól mentességben részülő takarékszövetkezetek számára is komoly kihívást jelent az új szabályokra történő áttérés.

Véleményünk szerint a hitelintézetek pénzügyi helyzetét a felhasználók számára jobban mutatja az IFRS szerinti pénzügyi kimutatás, mivel elsősorban pénzügyi szemlélet, valamint befektető központú információszolgáltatás jellemzi, jobban tükrözik az összetett ügyleteket, és a piaci változásnak megfelelően folyamatosan aktualizálásra kerülnek.

Felhasznált irodalom

- [1.] Csiszárik-Kocsir, Á. – Varga, J. (2017a): Projektkockázatok értékelése a magyar vállalkozások véleménye alapján, Hazai és külföldi modellek a projektoktatásban: Nemzetközi Tudományos Konferencia tanulmánykötete (szerk.: Bodáné Kendrovics Rita), Budapest, Óbudai Egyetem Rejtő Sándor Könnyűipari és Környezetmérnöki Kar, 372-382 pp.
- [2.] Csiszárik-Kocsir, Á. – Varga, J. (2017b): A projektkockázatok és az tulajdonosi struktúra összefüggése egy kérdőíves kutatás eredményei alapján, Vállalkozásfejlesztés a XXI. században VII. – Tanulmánykötet (szerk.: Dr. Csiszárik-Kocsir Ágnes) Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar, 133-144. pp.
- [3.] Csiszárik-Kocsir, Á. – Varga, J. (2017c): Crisis – Project – Risk: According to the Opinions of Hungarian SMES', Project Management Development – Practice and Perspectives: Sixth International Scientific Conference on Project Management in the Baltic Countries, University of Latvia, Riga, Lettország (szerk.: Žaneta Ilmete, Jānis Ikstens, 60-70. pp.
- [4.] Csiszárik-Kocsir, Á. (2018): Hogyan kezeljük a kockázatokat a projektekben? – eredmények a magyar kis- és középvállalkozások véleménye alapján, Hazai és külföldi modellek a projektoktatásban:

- Nemzetközi Tudományos Konferencia tanulmánykötete (szerk.: Bodáné Kendrovics Rita), Budapest, Magyarország, Óbudai Egyetem Rejtő Sándor Könnyűipari és Környezetmérnöki Kar, 176-184. pp.
- [5.] Egyed-Hatos, E. (2018): A hazai és a román számviteli szabályozás összehasonlító elemzése. BGE PSZK diplomamunka, p. 125
- [6.] 82/1991 évi számviteli törvény és 3055/2009-es pénzügyminisztériumi rendeletnek megfelelő „A” melléklet, <https://www.anaf.ro> (Letöltve: 2019. április 23.)
- [7.] 2000. évi C. törvény a számvitelről <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=A0000100.TV> (Letöltve: 2019. április 23.)
- [8.] 2013. évi CCXXXVII. törvény a hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=A1300237.TV> (Letöltve: 2019. április 23.)
- [9.] 250/2000. (XII. 24.) Korm. rendelet a hitelintézetek és a pénzügyi vállalkozások éves beszámoló készítési és könyvvezetési kötelezettségének sajátosságairól <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=A0000250.KOR> (Letöltve: 2019. április 23.)
- [11.] 575/2013/EU a hitelintézetekre és befektetési vállalkozásokra vonatkozó prudenciális követelményekről szóló rendelet <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/hu/TXT/?uri=celex%3A32013R0575> (Letöltve: 2019. április 23.)
- [12.] Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok <https://ngmszakmaiteruletek.kormany.hu/a-nemzetkozi-penzugyi-beszamolasi-standardok-international-financial-reporting-standards-ifrs-ek-alkalmazasa-egyedi-beszamolasi-celokra> (Letöltve: 2019. április 23.)

Bankolási színterek és irányok a Z generáció körében

Dr. habil. Csiszárík-Kocsir Ágnes

Egyetemi docens, Intézetigazgató, Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar
kocsir.agnes@kgk.uni-obuda.hu

Dr. Varga János

Adjunktus, Intézetigazgató-helyettes, Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar
varga.janos@kgk.uni-obuda.hu

Absztrakt: A digitalizáció egyre gyorsuló üteme, a megváltozott körülmények és elvárások az élet minden területét átszövik. Az online lét, az online ügyintézés, vásárlás, az egyre bővülő kommunikációs csatornák minden szervezet életében, így a bankok esetén is új elvárásokat és kihívásokat jelentenek. Az egyre gyorsabb és mélyrehatóbb változások sok esetben kihívást, sok esetben viszont lehetőséget jelentenek a gazdaság minden szereplője számára. A Z generáció sok tekintetben különbözik az ezt megelőző korosztályoktól, az always-online generáció néven is emlegetett fiatalok merőben más attitűddel, hozzáállással bírnak. Ez a generáció jelenti a jövő banki ügyfeleit, így a bankok számára az stratégiai váltás elengedhetetlen. Jelen tanulmány célja, hogy képet adjon a Z generációs fiatalok bankolási színtereiről, a kedvelt banki irányzatokról egy országos kérdőíves megkérdezés eredményei alapján. Az írás segítségével beleláthatunk az egyes szegmentációs csoportok bankokkal szembeni attitűdjébe, melynek segítségével jobban meghatározhatjuk a bankok jövőjét az elkövetkező években.

Kulcsszavak: bankok, banki ügyintézés, Z generáció

1. Szakirodalmi áttekintés

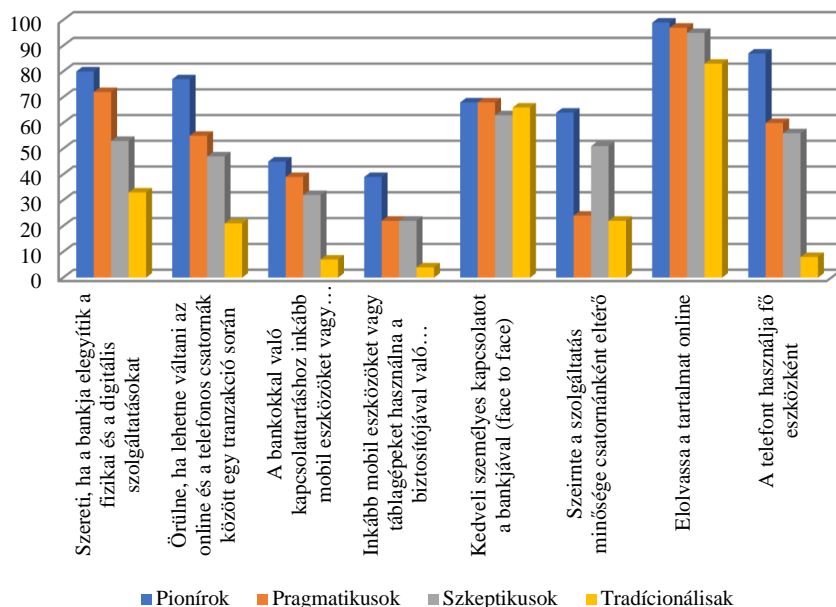
A XXI. század a negyedik ipari forradalom számos változást hozott a mindennapjainkba, így jelentős hatást gyakorolt az a pénzügyeinkre is. A mindent átszövő digitalizáció nem hagyja érintetlenül a bankügyleteket sem. A felgyorsult világban állandóan mérlegeljük, hogy mire mennyi időt fordítsunk, ha lehet szeretnénk mindent nagyon gyorsan, nagyon rövid idő alatt elintézni. Nincs ez másképp a bankolás esetén sem. Manapság már minden bank rendelkezik online

ügyintézési felülettel, ahol az ügyfelek gyorsan és hatékonyan tudják intézni a pénzügyeiket. Azonban nem szabad megfélekedni az internetkapcsolattal nem rendelkező, avagy internethasználatban bizonytalan ügyfelekről sem. Ezek főként az alacsonyan képzett, avagy inkább vidéken élő ügyfelek. Így kimondható, hogy a szinterek változnak, vagy inkább bővülnek, de a hagyományos csatornáknak még mindig jelentős szerepük van a bankolás terén.

A kihívások miatt egyre több pénzügyi szolgáltató próbálkozik a potenciális ügyfelek megismerésével és az igények felmérésével. Az új ügyfelek bankhoz csábítása mellett nagyon fontos a meglévő ügyfelek kiszolgálása is. Az új és egyre kényelmesebb bankolás a meglévő ügyfelek számára is vonzó, azonban itt nagyon fontos megtalálni a kényelem és a kezelhetőség közötti utat. A potenciális fogyasztók megismerése és szegmentálása kiemelt fontosságú ahhoz, hogy a bankok az ügyfeleiket megnyerjék és megtartsák. A munkájuk és a fejlesztéseik során a projektek igényfelmérési szakaszából jól ismert módszer alapján personákat alkotnak, hogy beazonosítsák és személyre szabják a termékpalettát. Az Accenture 2019-es tanulmánya alapján a banki ügyfelek között négy típust, azaz négy personát lehet világosan elkülöníteni:

- Pionírok: kockázatvállalók, nyitottak az innovációra és otthonosan mozognak bármilyen technikai kérdésben, az mobil eszközeik segítségével szívesen kapcsolatba lépnek a pénzügyi szolgáltatókkal. Fiatalok, ők a Z és a késői Y generáció tagjai. A mobiltelefonjuk nélkül nem tudják elképzelni az életüket, így ezen keresztül szólíthatók meg leginkább. Szívesen próbálnak ki újdonságokat, újszerű csatornákat, szívesen kockáztatnak a nagyobb haszon reményében.
- Pragmatikusok: szerintük a technológia a célok elérésnek az eszköze, nem pedig az életet meghatározó, szenvedélyként működő tér. Elégedettek a bankok által kínált szolgáltatásokkal, a szolgáltatások személyre szabását jó néven veszik.
- Szkeptikusok: a technológia ellen vannak, általában elégedetlen fogyasztók. Banki ügyfélként nehéznek mondhatók, nem könnyű őket meggyőzni, óvatosak. Ők inkább az Y generáció tagjai, így banki szempontból a megnyerésük fontos stratégiai szempontból.
- Tradicionálisak: inkább ember, mint technika orientáltak. Jellemzően a BB vagy a korai X generáció tagjai, nem igazán elégedettek a pénzügyi szolgáltatók tevékenységével.

Az Accenture a 2019-es kutatásában a fent megalkotott personák tipizálása során megvizsgálta azokat a szintereket is, ahogyan az ügyfelek leginkább kapcsolatba lépnek a bankjukkal. A különbségek nagyon látványosak az egyes ügyfél típusok esetén. A pionírok egyértelműen a digitális vonalat képviselik, akiket a vizsgált jellemzők tekintetében sok esetben a pragmatikusok követnek. A tradicionális ügyfelek az igazi konzervatívok, akik a hagyományos csatornák hívei.



1. ábra: Tipikus banki ügyfelek

Forrás: Accenture (2019) alapján saját szerkesztés

Innováció és újszerű banki termékek szempontjából a hagyományos bankok legnagyobb versenytársai a FinTech vállalkozások. A 2000-es évekig a bankrendszert mondták a legnagyobb innovátornak. A bankok élen jártak a digitalizációban, mely a pénzügyi szolgáltatások minden területén tudott újat mutatni. Az ezredforduló azonban merőben más pályát teremtett a kereskedelmi bankok számára. A digitalizáció rohamos gyorsulása, az új, digitális bennszülöttnek mondott generáció ügyféllé válása (Prensky, 2001) miatt a bankok új kihívásokkal találták szembe magukat. A válság miatt jelentősen romlott a bankok likviditása és solvenciája is a rossz hitelek és a tőkehelyzet romlása miatt. A válság okozta károk enyhítése volt a fő elem a banki stratégiákban (de Grauwe, 2008; Calomiris, 2010), amely elvonta az energiákat az innovációtól és a fejlesztéstől. Itt jutottak szerephez a digitalizációban és az innovációban jártas FinTech vállalkozások, akik tevékenységükön keresztül alapjaiban írják felül a hagyományos banki üzleti modelleket új üzleti szolgáltatásaiak, termékeik révén. A jelentős verseny az árakat is lefelé nyomja, azaz a bankok profitját is megnyirbálja, és az addig monopol pénzteremtést is oligopolizálja. A FinTech vállalkozások az több területen aratnak nagy sikereket, melyet az alábbi táblázat gyűjt össze a Tracxn tipizálása alapján. A FinTech cégek száma több ezerre tehető globális szinten, a KKE régióban ebből több, mint 600 cég működik. A KKE régióban működő FinTech vállalkozások a

tranzakciók és fizetések, a finanszírozás és a beruházások területén jelenik meg erőteljesen (UniCredit, 2018).

FinTech vállalkozások	
Alternative Lending	Crowdfunding
Robo Advisors	Forex Tech
Banking Tech	Employer Insurance
Finance and Accounting Tech	Cryptocurrencies
Internet First Banks	Payments
Internet First Insurance Platforms	Consumer Finance
Investment Tech	RegTech
Mobile Payments	Islamic FinTech
Remittance	Insurance IT

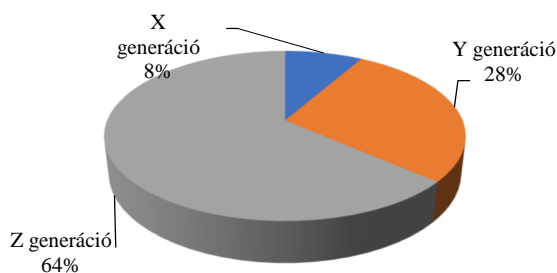
1. táblázat: A FinTech vállalkozások tipizálása (a táblázat az általánosan elterjedt angol elnevezéseket használja)

Forrás: Tracxn, 2019

A mai kor kereskedelmi banki szektora konzervatív intézményrendszerként működik, szemben az agilis FinTech vállalkozásokkal. A bankokat kötő szabályok és elvárások miatt termékeik esetén a maximális biztonságra törekszenek a jó hírnevük és presztízsük megőrzése érdekében, szemben a gyorsan innováló agilis társaikkal. A bankok által fejlesztett termékek főként befektetési és hitelezési innovációknak minősülnek, melyekkel a lakossági és banki ügyfelek megtartására törekednek. A bankok által végrehajtott üzleti innovációk lekövetik a piaci elvárásokat, de kissé rugalmatlanul teszik azt. Napjaink globalizált világának éles versenyében ez bizonyos esetekben versenyhátrányt okoz a számukra, ami miatt fontos az állandó kommunikáció az ügyfelekkel, a piac és a világgazdaság figyelése és a folyamatos piackutatás. Kiemelten fontossá vált az ügyfelek szegmentálása, egyedi szolgáltatások kialakítása, az ügyfelek minél gyorsabb, bankfiókon kívüli kiszolgálása. Az ügyfelek egyre nagyobb elvárásokat támasztanak a pénzügyi szolgáltatójukkal szemben, attitűdjeik folyamatosan változnak (Baranyi – Széles, 2008).

2. Anyag és módszer

A tanulmány alapjául egy 2018-ban lebonyolított kérdőíves kutatást szolgált. A kutatás előtesztelt, standardizált kérdőív segítségével történt, mely a statisztikai értékelés céljából nem tartalmazott nyitott kérdéseket. A kérdőív kialakítását megelőzte egy kvalitatív forduló, melynek eredményeként alakult ki a kérdőív jelenlegi formája, mely számos témát vizsgált. A kérdőívben vizsgált kérdések a bankválasztásra, bankokkal szembeni attitűdökre, valamint a pénzforgalomra fókuszáltak. A kérdőív összesen 17 kérdésből épült fel, melyből 5 kérdés a válaszadók szegmentálását szolgálta. A kérdőívet összesen 4105 válaszadó töltötte ki Magyarországon, de abból csak 3962 darab volt értékelhető. A kérdőív lekérdezése online történt, biztosítva a válaszadók anonimitását. A válaszadók szegmentálásához többek között a kort, a nemet, az iskolai végzettséget, valamint a korábban tanult pénzügyi ismereteket használja a kutatás. A kérdések között többszörös választásos kérdések és értékelő skálák is szerepeltek. A minta nem minősül reprezentatívnak, de lehetőséget ad egy későbbi reprezentatív kutatás megalapozására. Jelen tanulmány keretében bemutatott eredmények a korábban tanult pénzügyi ismeretekre fókuszálnak, a feltételezett pénzügyi alapküveltség figyelembe vételével. A válaszadók alig több, mint 40%-a tanult már korábban pénzügyi ismereteket, közel 60%-uk pedig nem tanult korábban ilyen témában, ami a pénzügyi kérdésekben való jártasság alacsony szintjére utal. Életkor szerint látható, hogy a kérdőívet inkább a fiatalabb, Y és Z generációs fiatalok töltötték ki nagy arányban (közel 90%), ami miatt az eredmények a generációs vizsgálatok, termék fejlesztések szempontjából is fontosak. A minta megoszlását az alábbi ábra mutatja:



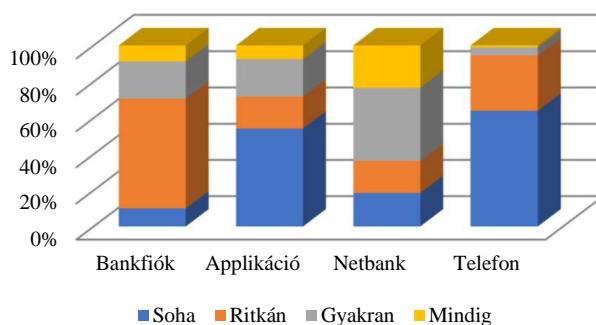
2. ábra: A minta megoszlása

Forrás: saját kutatás, 2018, N = 3962

3. Eredmények

Kutatásunk során arra voltunk kíváncsiak, hogy az általunk Magyarországon, elsősorban a Z generációs fiatalok körében végzett kutatás eredményei alapján hogyan alakulnak a bankolási színterek. Arra kerestük a választ, hogy mekkora hatással van a magyar banki ügyfelekre a digitalizáció, avagy mennyire részesítik előnyben a hagyományos, bankfiókon keresztüli banki ügyintézet, vagy inkább a gyors és kényelmes csatornák irányába mozdulnak el.

Az alábbi ábrán a teljes mintában szereplő válaszadók véleménye látható. Az ábrából világosan kiolvasható, hogy a megkérdezettek nagy arányban gyakran, vagy mindig a netbankjukat használják ügyintézés céljából (e kettő aránya összesen 63,7%-ot képvisel). Azon válaszadók aránya, akik a banki ügyleteiket bankfiókon keresztül végzik mindössze 29,4%, és meglepő, hogy ettől alig tér el az applikáción keresztüli ügyintézés együttes aránya (28,1%). Az is meglepő, hogy telefonos ügyfélszolgálaton alig intézik az ügyeiket a válaszadók, mivel az együttes arány itt mindössze csak 5,5%.



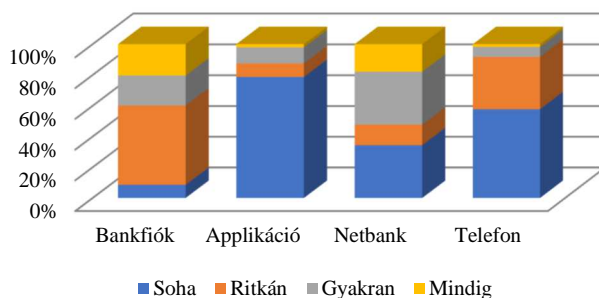
3. ábra: A mintában szereplő válaszadók bankolási színtereinek használati gyakorisága

Forrás: saját kutatás, 2018, N = 3962

A továbbiakban a fenti eredmények generációs eltéréseit vizsgáljuk a válaszok megoszlása alapján. Elsőként a legkisebb részt képviselő X generáció véleményét mutatjuk be a lenti ábrán. A helyzet bemutatására ismét együttes megoszlásokat (gyakran és mindig válaszok) vizsgálunk, azaz az adott platformon való ügyintézés gyakorisága alapján mondunk véleményt.

Az X generációnál sokkal jobban megmutatkozik a tradicionális bankolás iránti igény, mivel esetükben a bankfiók még mindig összesen 39,8%-kal bír, szemben a minta 29,4%-val. Egyértelműen látható, hogy az applikáción keresztüli ügyintézással teljes mértékben szkeptikusok, 78,7%-ban soha sem intézik ott az ügyeiket, akárcsak telefonon keresztül sem szívesen intézkednek 57,7%. Az X

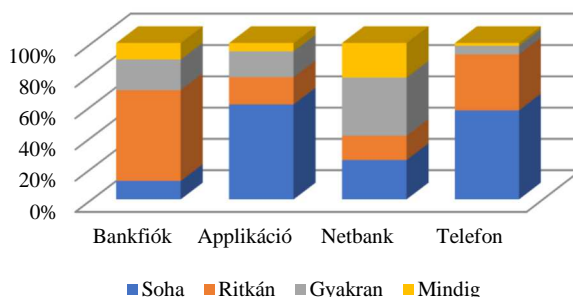
generációs válaszadók 8,2%-ban intézik gyakran vagy mindig telefonon az ügyeiket, ami a generációk között a legmagasabb érték lesz, és ami ismét magasabb, mint a mintaátlag (5,5%). A netbankon való ügyintézés esetükben is igen népszerű (52,3%), de az közel 11% ponttal marad el a mintától.



4. ábra: Az X generációs válaszadók bankolási színtereinek használati gyakorisága

Forrás: saját kutatás, 2018, N = 329

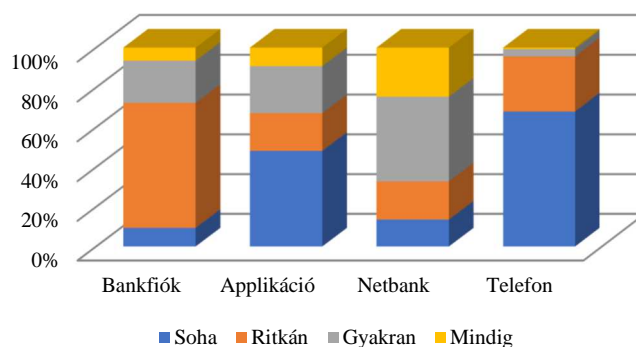
Az Y generáció, mint középső csoport az eredmények alapján is középén helyezkedik el. Jóval nagyobb hajlandóság látható a digitális csatornák irányába, és kevésbé részesítik előnyben a hagyományos vonalakat. Bankfiókban közel olyan arányban intézik mindig vagy gyakran az ügyeiket, mint a mintában szereplő összes válaszadó (30%), a telefonos ügyintézés tekintetében az X generációhoz közelítenek (7,3%), de az applikáción való ügyintézés (21,8%) valamint a netbank együttes aránya (59,2%) alulmarad a mintához képest. Kevésbé utasítják el a digitális csatornákat, mint az előttük járó generáció, azonban még így is van feladat a digitalizáció megkedveltetése terén (60,8% soha sem intézkedik applikáción keresztül, valamint 25,2% teljesen elutasítja a netbankot is).



5. ábra: Az Y generációs válaszadók bankolási színtereinek használati gyakorisága

Forrás: saját kutatás, 2018, N = 1115

A fenti eredményektől leginkább a Z generáció tér el. Az „always-online” jelző teljes mértékben igaz rájuk, hiszen a hagyományos csatornákat egyértelműen tagadják, ellenben a telefonról, okos eszközről elérhető platformokat abszolút favorizálják. Mindössze 27,8%-uk intézi az ügyeit gyakran vagy mindig bankfiókban (szemben a minta 29,4%-val), a telefonos ügyintézés szinte ismeretlen számukra (4,4%), ellenben az applikáció náluk kap legnagyobb értéket (32,9%), akárcsak a netbank (67,2%). Kimondható, hogy a Z generáció a bankok azon ügyfélkörét jelenti, akik számára a szolgáltatásfejlesztés elengedhetetlen. A meglévő szervezeti működés őket már nem szolgálja ki, és ők azok, akik a jobb, modernebb szolgáltatás érdekében azonnal elfordulnak a bankjuktól. A pénzügyi világ versenye náluk csúcson áll, az innováció iránti igény és szükség itt a leglátványosabb. A bankok számára eddig is tényként kezelt digitális fejlesztés itt kell, hogy sikeres legyen. Ehhez azonban tökéletesen meg kell ismerni az új, „digitális bennszülött” ügyfelek igényét és elvárását.



6. ábra: A Z generációs válaszadók bankolási színtereinek használati gyakorisága

Forrás: saját kutatás, 2018, N = 2518

4. Összefoglalás, következtetések

A digitalizáció merőben más terepet jelent mindenkinek legyen az bank, ügyfél, magánember vagy vállalkozás – ez soha sem volt kérdéses. A digitalizáció, mint folyamat egy végeláthatatlan tevékenységsorozat, ami valahol elkezdődött, és nem tudni, hol lesz vége. A vele járó robotizáció az egyik legnagyobb kihívás, egyben üzleti terület is napjainkban. A bankok sem határolódhatnak el e folyamatától, hiszen ők is részesei, irányítói, és sokszor szenvedői is annak. A Z generációs fiatalok merőben új helyzetet teremtenek a bankok számára, erőteljes igényt támasztva a digitális kiszolgálásra. A Z generációs fiatalok, majd később az alfa generáció ügyféllé válása a szolgáltatások és színterek átalakítása mellett jelentős szervezeti

változást is fog hozni. Ez bankfiók bezárással, elbocsátással, átszervezéssel fog járnival, ami kis mértékben, de társadalmi sokkot is fog okozni. Fejlesztőkre nagy arányban lesz szükség, az agilitás alapkövetelmény lesz, de nagy kérdés az, hogy ezen hatásokra való felkészülésre lesz-e a bankoknak elég ideje? A jelen helyzet alapján az idő szorítja a bankokat már most, erőn felüli a helytállás a versenyben, de az „életben maradás” a cél.

Felhasznált irodalom

- [1.] Baranyi, A. – Széles, Zs. (2008): A hazai lakosság megtakarítási hajlandóságának vizsgálata. Bulletin of the Szent István University Special Issue Part II. 367-378 pp.
- [2.] de Grauwe, C. (2008): The Banking Crisis: Causes, Consequences and Remedies, CEPS Policy Brief, No. 178, <http://aei.pitt.edu/11706/1/1758.pdf>, letöltve: 2014.04.23.
- [3.] Kerényi, Á. – Molnár, J. (2017): A FinTech-jelenség hatása – Radikális változás zajlik a pénzügyi szektorban?, Hitelintézeti Szemle, vol. 16, no. 3., 32–50. pp.
- [4.] Lenz, R. (2015): Banking 2025: The Bank of the Future, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2613155>, letöltve: 2019.06.12.
- [5.] Menon, R. (2016): Singapore’s FinTech journey - where we are, what is next, FinTech Conference, Singapore, 16 November 2016., <http://www.bis.org/review/r161118a.htm>. letöltve: 2017.11.24.
- [6.] Prensky, M. (2001): Digital natives, digital immigrants, On the Horizon, MCB University Press, Vol 9., No. 5., 1-6 pp.
- [7.] Calomiris, C.W. (2010): The past mirrors: notes, surveys, debates – The banking crisis yesterday and today, Financial History Review, Vol. 17, No. 1., 3-12. pp.
- [8.] UniCredit (2018): Digitális banki innováció alakítja Közép-és Kelet-Európa növekedésétA közép-és kelet-európai gazdaságok, banki várakozások és digitális látkép 2018, https://www.unicreditbank.hu/content/dam/cee2020-pws-hu/Rolunk/sajtokozlomenyek_magyar/sk20180509-Digit%C3%A1lis%20banki%20innov%C3%A1ci%C3%B3alak%C3%ADtja%20KKE%20n%C3%B6veked%C3%A9s%C3%A9t.pdf, letöltve: 2019.03.22.

Terepi gyakorlat a környezettudatosságért a felsőoktatásban

Dr. Demény Krisztina

Adjunktus, Óbudai Egyetem Rejtő Sándor Könnyűipari és Környezetmérnöki Kar

demeny.krisztina@rkk.uni-obuda.hu

Dr. habil. Koltai László

Egyetemi docens, Óbudai Egyetem Rejtő Sándor Könnyűipari és Környezetmérnöki Kar

koltai.laszlo@rkk.uni-obuda.hu

Absztrakt: A Föld természetes ökoszisztémáinak eltartóképessége véges „egyre több bizonyíték utal arra, hogy az emberiség olyan irányba halad mely nem fenntartható” (Meadows et al. (2005). A globális problémák közül az egyik legnagyobb kihívásának a klímaváltozás tekinthető, amely a földtörténet folyamán már többször tapasztalható volt, a jelenlegi változásokat nagy részben az antropogén hatások okozzák (Kertész et al 2011). Az éghajlatváltozás hatása széleskörű, ugyanúgy érinti a természetes környezet változását, mint a gazdaságot és az emberek létfeltételeit is befolyásolja. A természetközeli ökoszisztémák ugyanakkor már a kismértékű változásokra is érzékenyen reagálnak.

Kulcsszavak: felsőoktatás, környezettudatosság, primer eredmények

1. Bevezetés

A természetes vagy egyre inkább természetközelinek nevezhető tájak átalakulása nyomon követhető az élőhelyek visszaszorulásában. Az elmúlt 5000 évben világszerte 1,8 milliárd hektárra becsülik az erdőirtás mértékét (Williams 2002), másik mozgatórugója az urbanizáció, kontinensünk az egyik legurbanizáltabb térség, az európai népesség 73%-a élt városokban, 2050-re 82% lehet (EEA 2015).

A változások legszembetűnőbbek a 19-21. században, éppen ezért egyre hangsúlyosabbak a szerepe a tájjal, annak változásával vagy a tájalkotó tényezők vizsgálatával kapcsolatos kutatások.

A téma fontosságát adja, hogy elősegíti a környezeti tudatformálást, kiváló eszköze a szemléletformálásnak. Ötvözi az elméletet és gyakorlatot, a tanórákon megtanult elméleti tudás terepen végzett munkával egészül ki. Sok esetben az elméleti kutatásokat szükséges kiegészíteni terepi információval, mert az pontosabb és teljesebb képet ad az adott tájrészletről. Az itt elvégzett vizsgálatok előnye, hogy nemcsak egy, hanem több különböző típusú feladat elvégzésére ad lehetőséget (egyéni + csoportos munka), vagyis holisztikus jelleggel történik. A vizsgálatok nem igényelnek bonyolult műszaki technológiákat vagy vegyszeres elemzéseket, egy adott környezeti tényező állapotáról megbízható tájékoztatást adhatnak.

A terepgyakorlat az egyik leghatékonyabb eszköze a komplex ismeretszerzésnek, mely során a környezet rendszerként való értelmezése által a környezettudatos ismeretek és készségek fejlődnek (Kárász 2009).

A környezetmérnök képzés (BSc) keretén belül az Óbudai Egyetem hallgatói mind a Természettudományos alapismeretek, mind Környezeti elemek védelme tantárgy kör keretén belül részt vesznek fél vagy egynapos terepi gyakorlatokon (Földtudományi ismeretek, vízminőségvédelem, Zaj-és rezgésvédelem, Természet-és tájvédelem). Az oktatásba egyre hangsúlyosabban épül be a projektmunka is (Bodáné Kendrovics 2015, 2017, 2018), ahol már egy konkrét probléma megoldásában vesznek részt a hallgatók csoportmunkában. Ugyanakkor egyre hangsúlyosabb szerepet kapnak a több napos gyakorlatok is a képzésben. A pedagógia és azon belül a környezetpedagógia eszköztára változatos, így lehetővé téve az olyan eszközök alkalmazását mellyel a kreativitás, az önállóság, a kutatás, továbbá ezek együttműködést feltételezve pl. terepgyakorlat formájában segítik elő a fejlődését (Kováts-Németh 2010).

Esettanulmányunkban egy több napos terepgyakorlatot mutatunk be, mely már harmadik alkalommal valósult meg az egyetem Rejtő Sándor Könnyűipari és Környezetmérnöki Karán. A Környezetmérnöki Intézet először 2009, majd 2011 után 2018-ban újra terepgyakorlatot szervezett az Aggteleki Nemzeti Park (ANP) területére az Integrált Tudományok Szakkollégiumával és a nemzeti parkkal közösen.

Az Óbudai Egyetem Rejtő Sándor Könnyűipari és Környezetmérnöki Karának javaslatára az Óbudai Egyetem Szenátusa 2017. februárjában megalapította az Integrált Tudományok Szakkollégiumot (ITSZ) (1. ábra).

A Szakkollégium célja, többek között, hogy saját szakmai program kidolgozásával magas szintű, minőségi szakmai képzést nyújtson, segítve a kiemelkedő képességű hallgatók tehetséggondozását, valamint az Egyetem intézményi keretei között folyó oktatási tevékenységen túlmenően a hallgatók

szakmai fejlesztések megvalósításával magas színvonalú szakmai képzést biztosítson.



1. ábra: ITSZ log

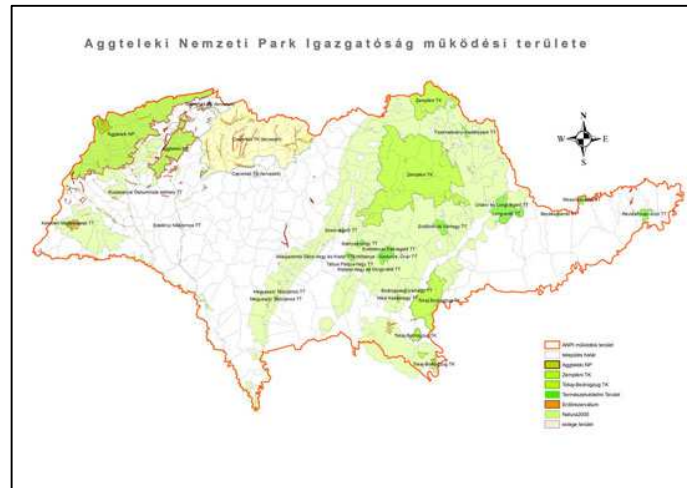
Forrás: Google

A Szakkollégium feladatai széleskörűek, 12 pontban fogalmazza meg azt az alapító okirat, melyek között első helyen szerepel a szakmai gyakorlat szervezése (ITSZ 2017), melyre kitűnő példa az esettanulmányban is említett.

2. Az Aggteleki Nemzeti Park

A nemzeti parkok kitűnő helyszínt biztosítanak a terepgyakorlatok számára. A nemzeti park, mely „az ország nagyobb természeti adottságaiban lényegesen meg nem változtatott tája, ahol növény- és állatfajok jelenléte a földfelszíni formák és ezek együttese a tudomány, a közművelődés és a szabadidő eltöltés szempontjából különleges jelentőségű...” (1996. évi 53. tv. a természet védelméről). Kitűnően alkalmas védett, fokozottan védett és veszélyeztetett növény-, állatfajok és különleges földfelszíni formák vizsgálatára és tanulmányozására.

Az ANP létrehozására 1985-ben került sor, a terület már ezt megelőzően is védett volt, mint tájvédelmi körzet. Az ANP volt az ország első olyan nemzeti parkja, melyet egyedülálló felszíni és felszín alatti karsztos formakincse miatt nyilvánítottak védetté 1985-ben. Természeti értékeinek sokszínűségét és egyedülállóságát tanúsítja, hogy az Aggteleki-karszt 1995-ben felkerült a Világörökségi listára (UNESCO), a karszt terület magyar és a szlovákiai része is. A terület barlangjainak (barlangok: Baradla, Rákóczi, Vass-Imre, Meteor-barlangok stb.) tanulmányozása lehetőséget ad a felszín alatti világ megismerésére is (Pájer 2000).



2. ábra: Az Aggteleki Nemzeti Park működési területe

Forrás: Google

Az észak-magyarországi karsztvidék 200 km² kiterjedésű, nagy részét több mint 220 millió éves sekélytengeri középidéi triász mészkő építi fel (Wetterstein formáció) (Dénes, Jakucs 1975). A karsztvidék a Gömör-Tornai-karszt része, melynek északi része Szlovákiában található, ahol Szlovák-karszt Tájvédelmi Körzet néven szintén védett terület. A nemzeti parknak két fő törzsterülete van az északi része az Aggteleki-karszt, mely fedetlen, nyílt csak részben fedett karsztfelület, déli része a Szalonnai-karszt, melynek északkeleti részén emelkedik az Esztramos-hegy (2. ábra) (Pájer 2000).

3. Terepgyakorlat az Aggteleki Nemzeti Parkban

A terepgyakorlat résztvevői II. és III. éves BSc környezetmérnök szakos hallgatók voltak, akik már rendelkeznek előképzettséggel a feladatok, vizsgálatok elvégzéséhez. A gyakorlat 5 szakmai napon keresztül valósult meg.

A hallgatók az alábbiak szerint végezték a terepi munkát a nemzeti parkban:

1. nap délelőtt: utazás, terepi eszközök helyszínre szállítása, táborfoglalás, délután: Tájékoztató előadás az ANP természeti értékeiről és tevékenységéről
2. nap délelőtt: Baradla-barlang bejárása, az ún. Baradla hosszú túra (7 km) bejárása, délután: vízmintavétel források Nagy Tohonya, Alsó barlang forrás, Tengersizem tó

3. nap: cönológiai felvételezés csoport bontásban
4. nap délelőtt: Alsó-hegyi geológia tanösvény bejárása (8,5 km) délután: vízmintavétel és vizsgálatok csoport bontásban, helyszíne az Alsó-hegy forrásai (Kút Aggtelek, Kis Vecsem, Kastélykert, Serház kút, Pasnyag, Rongyos kút)
5. nap: Rákóczi barlang bejárása két csoportban.

A terepgyakorlat során a következő feladatok elvégzésére összpontosítottunk:

- Az ANP barlangjainak, a felszín alatti (cseppkő, borsókó) és felszíni formakincs (töbör, víznyelő), a karsztos jelenségek megfigyelése.
- A terület karsztforrásainak vízminőség vizsgálata.
- Aggtelek település határában található különleges borókás és csarabos társulások állapot vizsgálatára.

4. Eredmények

Helyszín: Baradla-barlang, hosszú túra. Cél: felszín alatti karsztos formakincs megismerése. Nehézség: 4 óra (2 óra barlangi sötétségben) A Baradla-barlang három oldalról látogatható, túránk alkalmával a Baradla hosszú túrán vettünk részt, mely 7 km Aggtelek és Jósvafő között. A túrát nyugdíjas kollégánk, Dr. Juvancz Zoltán tanár úr vezette és segítette a hallgatókat, a túra nehézségét az adta, hogy a 4 órás túra felét sötétben lámpák segítségével tették meg a hallgatók, mely nemcsak fizikai, de pszichés terhelést is jelent.

A barlang aggteleki bejárata egy 50 m magas szikla tövében nyílik (3. ábra). 25 km, melyből 5,3 km-es szakasza a Domic-barlang Szlovákia területén található, első részletes leírását Vass Imre készítette (1831). A Baradla fénykora Keszler Huber által irányított időszak volt, a villamos hálózatot 1935-re építették a barlang látogatott szakaszán. A barlang hőmérséklete állandó (10 C fok körüli) (Http2).

A hallgatók megfigyelhették a felszín alatti karsztos formakincset: függő és állócseppkő formáció (Csillagvizsgáló – 4. ábra), cseppkőoszlopok, zászló cseppkövek.



3-4. ábra: Baradla-barlang bejárata és Csillagvizsgáló – Baradla-barlang

Forrás: saját készítés

Helyszín: Esztramos-hegy, Rákóczi-barlang. Cél: felszín alatti karsztos formakincs megismerése. A Rákóczi-barlang annyiban jelentett különbséget, hogy tektonikus vonalak mentén kialakult vizes barlangban a hallgatók cseppkő formáció mellett borsokő formációt is megismerhették (5. ábra)



5. ábra: Rákóczi-barlang, borsokő formáció

Forrás: saját készítés

Helyszín: Alsó-hegy - zombolyos tanösvény. Cél: geológiai formakincs, például gyökér-karr, mely a gyökerek tevékenysége következtében alakulnak ki a gyökerek mentén. A túra fő célja az ország harmadik legmélyebb barlangjának (zsomboly) az elérése volt (Vecsembükki-zsomboly, 235 m mély). A túra során több forrást is érintettünk, de ezekből vízmintavételre már nem volt lehetőség csak egy helyen, a túra végén a Barlangkutató-forrásnál történt vízmintavétel.

Elvégzett feladatok, megfigyelések – víztani értékek

Feladat: vízmintavétel. Cél: karsztforrások vízminőség vizsgálata, 2011-es mintavétel megismétlése, összehasonlító elemzése. Terepi mérések egyrészt a helyszínen történtek (pH, fajlagos vezetőképesség, hőmérséklet), másrészt a szálláson felállított „laborban”, ahol műszeres segítséggel további elemzéseket végeztek a hallgatók (NO₃ –N, PO₄ –P, kalcium, magnézium, p-lúgosság és m-lúgosság) (6. ábra).



6. ábra: Vízminta elemzés a „laborban”

Forrás: saját készítés

A hallgatók 7 ponton vettek mintát a labor vizsgálatokhoz, a mérések három csoportra oszthatóak: hidrológiai, kémiai és fizikai paraméterek, valamint biológiai minősítés. A hallgatók a terepi munka során gyakorlatot szerezhettek a műszerek használatában, a mintavételezés pontos menetének az elsajátításában, jegyzőkönyv készítésében, valamint a minták értékelésében, a jogszabályi háttér alkalmazásával. A mérés közben fontos szempontok, melyeket a hallgatóknak jegyzőkönyvben rögzíteniük kellett: a meder állapota, kiépítettsége, borítottsága, továbbá a vízparti növényzet és a területhasználat is megfigyelhető.

A mérésekhez a helyszínen Hanna típusú pH és fajlagos vezetőképesség mérőket, valamint az ideiglenesen laborban üzembe helyezett Merck típusú Nova 60 spektrofotométert és a komplexometriás méréshez szükséges mérőberendezést alkalmazták a hallgatók. Mintavételi pontok a következők voltak:

- Nagy-Tohonya (bukó előtt)
- Nagy-Tohonya (bukó után) (7. ábra)
- Baradla-barlang, Hangverseny terem tava
- Jósva-forrás kapu
- Jósva-forrás, Tengersizem-tó előtt
- Tengersizem-tó
- Alsó-hegy:Barlangkutató- forrás



7. ábra: Vízmintavétel a Nagy-Tohonya patakon

Forrás: saját készítés

Elvégzett feladatok, megfigyelések – növényteni értékek

Feladat: növényteni vizsgálatok. Helyszín: Aggtelek, Borókás-töbör. Cél: A munkát 4 csoportban végezték el (4*4 fő). Egy csoport feladata 10m*10m-es kvadrátban a borókás felmérése volt, míg a többiek 3m*3m-es kvadrátban a gyepszint növényeinek felmérését végezték el, melyet jegyzőkönyvben rögzítettek (8-9. ábra). A fajlista készítéséhez a hallgatók Simon Tibor-Seregélyes Tibor Növényismeret (1998) c. határozót használták, valamint Simon Tibor-Csapody Vera (1988): Kis növényhatározót. A hallgatók feladata a fajlista készítésén túl: flóralelem (a fajok elterjedési területe), életforma, cönotípus (Raunkiaer-féle besorolás), ökológiai jelzőszámok (T-W-R-N-Z érték) és a természetvédelmi érték jegyzőkönyvben való rögzítése volt. Ezt követően a rögzített paraméterek értékelése, valamint hasonlósági (szimiliáriási) index és borítottsági index számítása. A felmérés során fontos volt rögzíteni a területet érintő antropogén hatásokat is.



8. ábra: Borókás-töbör: terep kijelölés

Forrás: saját készítés



9. ábra: Borókás-töbör jegyzőkönyv

Forrás: saját készítés

5. Összegzés

A környezetmérnök képzés során fontos szerepet kell kapnia a gyakorlatorientált oktatásnak, ami egy kellően felkészült környezetmérnök számára elengedhetetlen, melynek kiváló eszköze a terepgyakorlat. A terepi gyakorlatok során a hallgatók egyrészt valós képet kapnak a tanultakról, jártasságot szereznek a mintavételezésben (műszerek használata, jegyzőkönyvek készítése). Másrészt a holisztikus megközelítésből adódóan - ahogy a példaként említett gyakorlat során is - a különböző feladatok elvégzését követően a hallgató megtanulja együttesen értékelni az adott területet, valamint szintetizálni a tárgyakat. A munka nagyban hozzájárul a csoport munka erősítéséhez, csoportban való dolgozás szabályainak elsajátításához. A szakmai képzésen túl pedig elősegíti a környezeti tudatformálást is a természetben végzett munka. A terepgyakorlat során készített vízminősítési, élőhely állapotfelmérési elemzések alapját képezhetik későbbi tudományos munkáknak.

Felhasznált irodalom

- [1] Bodáné Kendrovics R. (2015): A projekt módszer alkalmazása a vízminőség-védelem tantárgy oktatásában In.: Dr. Kovács-Németh Mária - Bodáné Dr. Kendrovics Rita (szerk.): A környezetpedagógiai elmélete és gyakorlata, Palatia Győr, ISBN 978-963-7692-64-2: 103-168
- [2] Bodáné, Kendrovics R. (2017): Gyakorlatorientált környezetmérnöki alapképzés In: Bodáné, Kendrovics Rita (szerk.) Hazai és külföldi modellek a projektoktatásban: Nemzetközi Tudományos Konferencia tanulmánykötete, Budapest, Magyarország: Óbudai Egyetem Rejtő Sándor Könyvkiadó és Környezetmérnöki Kar
- [3] Bodáné Kendrovics R. (2018): Vízminőségvédelmi projekt a környezetmérnök képzésben a Laborc-árok állapotértékelésének példáján In: Bodáné, Kendrovics Rita (szerk.) Hazai és külföldi modellek a projektoktatásban: Nemzetközi Tudományos Konferencia tanulmánykötete, Budapest, Magyarország: Óbudai Egyetem Rejtő Sándor Könyvkiadó és Környezetmérnöki Kar, (2018) pp. 458-475. p. 18
- [4] Dénes Gy., Jakucs L. (1975): Aggteleki-karsztvidék - Gondolat Könyvkiadó, Budapest
- [5] EEA (2015): The European environment - state and outlook 2015: synthesis Report. European Environment Agency, Copenhagen.
- [6] ITSZ Alapító Okirat (2017): Óbudai Egyetem Integrált Tudományok Szakkollégiuma Alapító Okirat, 2017. 02. 14.
- [7] Kárász I. (2009): Környezetvizsgáló módszerek (terepgyakorlatok) Oktatási segédanyag a Környezettan BsC szak részére Eszterházy Károly Főiskola Környezettudományi Tanszék, Eger

- [8] Kertész Á., Papp S., Shánta A. (2011): Az aridifikáció folyamatai a Duna-Tisza-közén. Földrajzi Értesítő, 50 (1–4): 115–126.
- [9] Meadoes, D., Randers, J., Meadows, D. (2005): A növekedés határai harminc év múltán. Kossuth Kiadó, Budapest
- [10] Pájer J. (2000): Természet-és tájvédelem. Egyetemi jegyzet környezetvédelmi szakirányú képzéshez. Lővér Print, Sopron.
- [11] Simon T. – Csapody V. (1988): Kis növényhatározó. Tankönyvkiadó
- [12] Simon T. – Seregélyes T. (1999): Növényismeret. Nemzeti Tankönyvkiadó
- [13] Williams, M. (2002): Deforesting the earth: from prehistory to global crisis. Chicago, USA, University of Chicago Press.
- [14] <http://anp.nemzetipark.gov.hu/mukodesi-terulet-aggteleki-nemzeti-park-igazgatosag>
- [15] <http://www.anp.hu/hu/baradla-barlang>
- [16] 1996. évi LIII. törvény a természetvédelemről

A Z generáció ingatlanpiaci jelenléte, elképzelései és kilátásai Magyarországon

Dr. habil. Garai-Fodor Mónika

Egyetemi docens, Oktatási Dékánhelyettes, Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Kar,

fodor.monika@kgk.uni-obuda.hu

Botos Bálint

Közgazdász, Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Kar,

botos.balint@hotmail.com

Absztrakt: A Z generáció tagjai jelentik a jelenglegi legújabb munkaerőpiaci belépket, tehát önálló keresettel, és saját elképzelésekkel lépnek ki szüleik árnyékából. Számos különböző személyiségjeggyel, igénnyel és elvárással rendelkezik ez a generáció, kutatásom pedig pontosan ezekre a szempontokra fókuszált. A fogyasztó magatartás vizsgálata, illetve mikro és makroökonómiai elemzést követően a kvantitatív kutatás részét képezte egy kérdőíves lekérdezés illetve egy megfigyeléses vizsgálat. A fő irányvonal annak feltárása volt, hogy kik befolyásolják őket, milyen csatornákon tájékozódnak, milyen elképzelésekkel vágnak neki a lakáskeresésnek, illetve az ingatlanközvetítő cégek ismerettsége és szolgáltatásaik igénybevétele mennyire elterjedt.

Kulcsszavak: Z generáció, fogyasztói magatartás, ingatlanpiac, kvalitatív kutatás

1. A téma elméleti háttere

1.1. Fogyasztói magatartás elemzés

A fogyasztói magatartás szerves részét képezik a racionális és irracionális döntések, ezáltal válik bonyolulttá és változókonnyá. Minden fogyasztó számára az a cél, hogy a végeredmény a lehet legjobb legyen amikor vásárol valamit. Legyen akár termék vagy szolgáltatás is, vagy igazából bármi, ami az ő szükségletét hivatott kielégíteni. Habár ez még egészen egyszerűnek hangzik, mégis vásárlás során az érzelmek meghatározó szerepet játszanak és megnehezítik döntéseinket. Törőcsik (2006) már korán felismerte azt a tendenciát, miszerint az eddig bevált

csoportosítási módszerek (életkor, nem, stb.) nem kevés ahhoz, hogy megismerjék általuk a fogyasztókat és az ő vásárlási szokásaikat. Ehhez jön hozzá a marketing kiindulópontja, hogy az embereknek mindennapi szükségleteiket keletkeznek és azokat elégítik ki. Ez a szükséglet a fogyasztás alapvető ösztönzője, hiszen cselekvésre buzdít, meg kell szüntetni ezt az érzést. Azt viszont, hogy a szükségleteiket miként és hogyan elégítik ki csakis rajtuk múlik az eltérő igények miatt, mindenki a saját rangsora alapján mérleget (Lehota, Tomcsányi, 1994).

Az idő teltével pedig mára odáig jutottunk, hogy az információ birtoklásáért folyik a legnagyobb harc, így minél többet tud valaki a fogyasztóiról, annál nagyobb előnybe kerül (Kotler, 2000). A közgazdasági szempontok szerepe leáldozott a fogyasztói döntések meghozatalakor, így ezzel a korábbi gondolattal ellentétben a modern marketingben már a fogyasztó áll a középpontban (Katona, 1963). Továbbá amikor fogyasztói magatartásról beszélünk fontos kiemelni azt az alapvető tény, hogy minden vásárlás során a fogyasztók az elégedettségük növelésére törekszenek (Bauer, Berács, 2007).

1.2. Az X, Y és Z generáció

A több év vagy évtized különbséggel született emberek nem meglepő módon jelentősen más szociális jellemzőkkel rendelkeznek, így csak a születési év alapján nem lehet behatárolni az egyes generációkat, azt inkább a technikai, társadalmi és politikai környezetben történő változásokhoz és hatásokhoz lehet igazítani, melyekhez önkénytelenül is a generációk alkalmazkodnak, a korábbi generációs jellemzőket pedig felülírják, megváltoztatják (Levickaité, 2010).

Az X generáció tagjai Töröcsik (2011) szerint 1965 és 1978 között születtek, így mára a 40 és 54 éves kor közöttieket sorolhatjuk, más csoportosítás szerint viszont ez az intervallum 1965 és 1975 közé tehető. Ők már átélték a biztonság elvesztését, leginkább a munkahelyén történő instabilitás és változékonyság következtében érezhette, hogy állása nem örökre szól. Tájékozott, naprakész információkkal rendelkezik, érdekkapcsolatok és a kapcsolati tőke jelentőségére is ráeszmélt (Wallace, 2006). Szüleikkel ellentétben ők már inkább tovább tanultak, magasabb és több végzettségek szereztek meg (Serényi, 2013).

Az Y generációhoz Tari (2010) az 1976 és 1994 között születetteket sorolja, de ebben is vannak eltérések, akár a kezdetét, akár a végét illetően. A média világában sikerült felnőniük, a színes TV már jelen lehetett az életükben gyerekkoruk óta, emellett pedig a digitális fényképező és az internet, de számos más technológiai vívmány nőtt fel velük együtt. Ők kezdték el az internetet tényleg aktívan használni, alapvetővé, szükségszerűvé vált a számukra. Az újdonságra nyitottak, éppen ezért is ragadja meg a figyelmüket az újkeletű, egyedi reklámok. Véleményüknek hangot adnak, akár a közösségi oldalakon, akár személyesen. Kulcsfontosságú számukra a karrier, a siker és a pénz, ebben látják az előrejutás lehetőségét a jelenlegi fogyasztói társadalomban (Serényi, 2013).

A Z generációhoz Tari (2011) az 1995 és 2010 között születetteket sorolja, habár itt is megoszlik a szakvélemény arról, hogy pontosan mikortól datáljuk. Rájuk, illetve a náluk még jóval fiatalabbakra is igaz az, hogy a digitális világnak folyamatosan aktív résztvevői. Kiskoruk óta rendelkeznek telefonnal, melyet idővel felváltottak az okostelefonok, mellette pedig a tabletek is megjelentek. Javarészt az internet és a közösségi média világában nőttek fel javarészt, így készségszinten használják (Serényi, 2013). Talán az egyik legtalálóbb jelző a jelenkor generációjára a „digitális bennszülöttek”, ugyanis ahogy a nevéből is adódik, számukra már alapvető, természetes dolog az internet használata és ismerete (Prensky, 2011). A digitális világba születés mellett azonban mégis vannak hiányosságok a pénzügyi döntések kezelésében, amit több kutatás is bizonyít (Garai-Fodor – Csiszárík-Kocsir, 2018a; 2018b, Csiszárík-Kocsir – Garai-Fodor, 2018).

A munkaerőpiac legújabb tagjai már a Z-generációból kerülnek ki, ugyanakkor jelenleg még igencsak kevesen vannak közülük, akik gazdaságilag függetlenek. Ennek a generációnak jelenleg is kialakulóban van a fogyasztási attitűdje, habár az már most látható, hogy az eddig megszokott marketingkommunikációs eszközök használata náluk nem fog beválni, az eddigi hagyományosnak mondható irányelveket át kell fogalmazni (Tóbi, 2013). Korunk fiataljaira általánosságban jellemző az önállósodásra való hajlam az élet számos területén, ezáltal a saját kezükbe venni az életük feletti kontrollt, mégis életük legnagyobb támaszt szülei jelentik még a jelenlegi információs kor ellenére is (Tari, 2011).

A mai rohanó világhoz adaptálódott ez a generáció, illetve ez fordítva is igaz, így olyan üzenetekkel lehet őket elérni melyek a megfelelő időben, helyen és a személyére szabva érhető el, ezek az üzenetek és információk pedig legyenek hitelesek és megbízhatók (Somogyi, Bányai, 2009). Ez a generáció már jóval nagyobb rezisztenciát épített ki a reklámokkal szemben, így a hagyományos ATL promóciós mixszel (TV, rádió, óriásplakát) egyre kevésbé lehet őket elérni. Szeretik viszont azt, ha direkt kommunikációs csatornán nyitnak feléjük (Tóbi, 2013).

A közösségi média teljesen más terep a többi hagyományos felülethez képest, hiszen itt kinyilváníthatjuk véleményünket és akár vitába is szállhatunk nem csak a márkával, céggel kapcsolatban, de más fogyasztókkal is. Utóbbi nem egy kívánatos eset, de mindenképpen kapcsolatot épít ki minden résztvevő között és a folyamatos interakciókra épít. Ahogy pedig minden másnál, úgy a Facebook világára is igaz az, hogy a jó hír gyorsan terjed, de a rossz még gyorsabban, ez pedig ugyanannyira lehet előny is, mint hátrány (Tóbi, 2013).

A Connected Generation, vagy magyarul C generáció új fogyasztói szegmens a modern kereskedelemben, 65%-uk 35 év alatti, de a generációs csoportokba (Y, Z) sorolhatók. A technológia által lehetővé tett, hiteles tartalmakat keresik, amelyeket különböző platformokon és képernyőkön fogyasztanak, bármikor és bárhol (Lodha, 2015). Egy másik meghatározás szerint a C generáció a kommunikációra és a kapcsolatok kiépítésére hajlandó és nyitott álló egyénekből áll, akik végül a digitális

tartalmakon és kölcsönhatásokon alapuló vásárlási döntéseket hoznak (Sukhraj, 2016).

A véleményvezérek mindenhol tetten érhetők, de a jelen kor talán egyik meghatározó problémája az, hogy bizonytalanná válhat, hogy pontosan kire vagy kikre hallgassanak, kinek vagy kiknek a véleményét fogadják el, vagy ismerik el a Z generáció tagjai (Tárkányi, 2008). A Z generáció számára a család jelenti az egyik legfontosabb értéket, habár inkább a jelenlegi „meghosszabbítását” keresik, nem pedig egy saját család alapításába vágnak bele. Tóbi (2013)

A kohorszélmények minden generációnál jelen lévő közös élménytár, mely egyfajta szemléletmódosítással hozza őket egymáshoz „közelebb” (Töröcsik, 2011). Az egyes nemzedékek egyedeit összekötő élményekről, legyen az pozitív vagy negatív, mely a serdülőkorban felszínre törő populáris kultúra, a világban zajló események hatásai, gondolhatunk akár a gazdasági helyzetre vagy természeti katasztrófákra, netán hősökre vagy közellenségekre, a politikai életre, a technológia fejlődésére és annak jelenlétére, mindezen élmények kovácsolják őket korcsoporttá, szociológiai értelemben pedig kohorsszá (Tóbi, 2013).

1.3. Makro és mikroökonómiai elemzés

A Maslow féle piramis alapján a fiziológiai szükségleteink kielégítése a legalapvetőbb mind közül, így nem hiába tartozik egy lakás vagy a lakhatás az alapvető szükségleteink közé. Számos szociológiai kutatásból kiderül az, hogy általánosságban a magyarok fontosabbnak tartják a saját ingatlan meglétet a nyugati országokkal szemben (Hegedűs, 2017).

Harnos (2018) szerint az ingatlanágazat a nemzetgazdaság egyik legfontosabb szektora. A magyar lakóingatlanok összesített értéke a becslések szerint körülbelül a háztartások teljes vagyonának fele, ami körülbelül 30-40 billió forint. Az új épületek építése a GDP 2-3%-át teszi ki, amelyből az új lakóingatlanok termelési értéke csak a GDP 0,3-0,8%-ért felelős. A többi tartós fogyasztási cikkhez hasonlóan a magyar lakáspiac viselkedése elsősorban a makrogazdasági ciklusokhoz igazodik. A lakáspiac iránti keresletet jelentősen befolyásolják a jelzáloghitelek alakulása és az állami támogatások lehetősége, mivel erős pozitív korrelációt mutattak ki közöttük. A lakóingatlanok iránti keresletet számos más, elsősorban helyi tényező befolyásolja, beleértve a közlekedési infrastruktúrát, a különböző szolgáltató központok szintjét, az oktatási és egyéb intézmények elérhetőségét, a közbiztonságot és a közterek állapotát.

Az épített házak egyre növekvő száma és a lakásárak gyors növekedése felvetik a kérdést, hogy fennáll-e az buborék kockázata a magyar lakáspiacon. A lakás árázására egy buborék „jön létre”, ha viszonylag hosszú ideig jelentősen túlértékelt. A vagyontárgy túlértékeltnek tekintendő, ha az ár meghaladja a jövőben várható jövedelem jelenértékét.

A Magyar Nemzeti Bank 2018-as lakáspiaci jelentése alapján, a munkanélküliség továbbra is csökkenő tendenciát mutat, ezért a hosszabb távú jövedelemkilátások javulnak, a beruházási hajlandóság nő. Ennek háttérében áll az is, hogy a reáljövedelmek, a minimálbér és a garantált bérminimum is nőtt. Továbbá érdemes megemlíteni, hogy lassan, de biztosan nő a háztartások megtakarítása, így a lakosság pénzügyi vagyona történelmi csúcsponton van, a GDP nagyjából 4%-kát teszi ki. A háztartások körében nőtt a lakásvásárlási és a korszerűsítési kedv, ezzel egyidőben pedig aki befektetési céllal vásárolna ingatlant azoknak a száma is nőtt, ugyanis az alacsony kamatkörnyezet és a dinamikusan emelkedő lakásárak mellett a realizálható hozamszint sokak számára vonzó lehet (MNB, 2018).

A lakásépítések érdemi bővülése figyelhető meg Magyarországon, ugyanakkor nagyban befolyásolja, mondhatni hátráltatja az a tény, hogy az építőipari kapacitások korlátozottak, ráadásul a szakképzett munkaerő ellátottsága hiányos. Bár sokan építkeznének, jelenleg nincs elég munkaerő ahhoz, hogy ezeket záros határidőn belül megvalósíthassák. Másik oldalról megközelítve a nagyobb beruházások elszívják a szakképzett munkaerőt, legyen szó akár belföldi akár vagy külföldiekéről. A munkaerőhiány súlyosságát igazolja az, hogy 2018 júliusában már közel 65%-ban ez magyarázza a késéseket és csúszásokat, miközben 2016-ban ez az arány még „csak” 30% körül volt. Az elégtelen kereslet 2018-ban csupán nagyjából 8%-ban, 2016-ban körülbelül 40-45%-ban volt gátló tényező. Egyre inkább előtérbe kerül az alapanyag és felszerelés hiánya, közel 35%-kal. Ugyanakkor a pénzügyi korlátok évről évre csökkennek, már-már elenyésző, így kijelenthetjük, hogy nem tartozik a fő problémaforrások közé (MNB, 2018).

A KSH Statisztika tükrében a lakáspiaci árakról és lakásárindexekről minden negyedévben számot ad, a jelenlegi legfrissebb elérhető a 2019 januárjában kiadott jelentés, mely 2018 III. negyedévéig dolgozta fel az adatokat. Ebben az időszakban a használtlakás-árak szintje az előző év azonos időszakához képest 10,7%-kal az előző negyedévhez képest pedig 3,7%-kal emelkedett. 2018 I. negyedévére az új lakások árindexei 10,3%-kal voltak magasabbak az előző év azonos időszakához képest. 2018-ban az év többi időszakában nem mutatkozik további áremelkedés, a használt lakások árai nagyjából 2018 I. negyedévtől kezdve közel 10%-ot emelkedtek az új lakások árával szemben. Összességében 2015 óta 35%-kal drágultak meg a használt lakások, míg az új lakásoké 25%-kal emelkedett, ahogy azt a következő 10. ábra bemutatja (KSH, 2019).

A budapesti lakásárak borzasztóan elszálltak, a vizsgált időszakban (2018 I-III negyedév) egy átlagos használt lakás 7,8 millió forintba került, ez 3,4 millió forinttal több, mint 2017-ben. Átlagosan 492 ezer forint a lakások négyzetméter ára fővárosunkban, míg ez a szám a megyeszékhelyeken 239 ezer forint. Országos összességében a teljes használtlakás piac forgalmának 48%-át adták a családi házak, ez pedig 2010 óta a legmagasabb érték. Míg 2015-ig az árak viszonylag együtt mozogtak, utána jól látható módon, rakéta jelleggel kilőtt a főváros, míg kisebb, de növekvő ütemben az agglomeráció is, a többi település pedig csak szolidabban mértékben emelkedett (KSH, 2019).

Az MNB pénzügyi navigátor (2019) segítségével röviden bemutatom a lakástakarékpénztárakat. Ez egy előtakarékosági forma, mely államilag támogatott (volt). Úgy kell a gyakorlatban ezt elképzelni, mint egy normál megtakarítást annyi alapvető különbséggel, hogy ezt csak lakáshoz köthető célokra lehet felhasználni. A megtakarítás annyival bővül ki, hogy állami támogatást kaphattunk az előtakarékosági számlánkra, ha arra jogosultak voltunk. Ez a befizetések után 30% állami támogatást jelentett, maximum 10 éves futamidőre és legfeljebb 72000Ft-ot éves szinten. Ezen felül természetesen kamatot is kap a lakástakaréktól, mely után a kamatadót nem kell megfizetni. Hitelt is lehet felvenni emellett, így annak kamatozása is jóval kedvezőbb konstrukció lesz, mint a piacon elérhető lakáshitelek. Jelenleg 4 fő piaci szereplőt különböztethetünk meg, ezek az Erste Lakástakarék, az OTP Lakástakarék, a Fundamenta Lakáskassza és az Aegon Lakáskassza. A különbség az egyes szereplők között a részletekben rejlik, tehát a futamidőben, a havonta befizethető összegben, a számlanyitási díjban, valamint az EBKM és a THM mértékében, amennyiben valaki lakáscélú hitelt is szeretne felvenni.

Létezik még a CSOK is, mely 2015. július 1. óta igényelhető lakáscélú támogatás, mellyel a kormánynak az az alapvető célja, hogy a családoknak megkönnyítsék az ingatlanhoz jutást. Ez a támogatás igénybe vehető új és (már) használt lakásvásárlásához is, de még építéshez és bővítéshez is, viszont felújításhoz nem. A kedvezmény mértéke két tényezőtől is függ, egyrészt a meglévő és vállalt gyermekek együttes számától, másrészt a lakás hasznos alapterületétől és állapotától (MNB, 2019). 2018 december 1-jén annyiban módosult a hitel és a támogatás mértéke, hogy akár 25 millió forint összeghez is hozzá lehet jutni. (bank360.hu). 2019 július 1-től további változások, újítások fognak életbe lépni, ezek a babaváró hitel, falusi CSOK illetve az alapvető CSOK hitel változásai (bankmonitor.hu).

2. A kutatás módszertani háttere

Kutatási célom az volt, hogy egy részletes, átfogó képet kapjak arról, hogy a mai fiatalság, a munkaerőpiacra már belépett és folyamatosan belépő Z-generáció milyen szempontrendszerrel állít fel, amikor lakásvásárlásról van szó, egyáltalán érdekli-e őket a saját ingatlan „varázsa”, illetve ki honnan és hogyan szeretne eljutni ezekhez a célokhoz. Feltártam, hogy kik befolyásolják, segítik őket lakás vagy albérletkeresésben, illetve mennyire informáltak a környezetükkel kapcsolatban, tehát ismerik-e az ezzel foglalkozó cégeket. Továbbá egyfajta elképzelés képpen kerestem a választ arra, hogy mekkora, milyen, hol, mikor, hogyan alapon felmérjem az igényeket és elváásokat.

Kutatásomban nem reprezentatív, önkényes mintavételt alkalmaztam, ez volt a kvantitatív fázis első része. Ezt előtesztelt standardizált kérdőív használatával

végeztem el, melyhez 2019 február és március között végeztem az adatfelvételt google kérdőív formájában. Az adatok elemzésére Microsoft Excelt és SPSS Statistic programokat használtam. A végleges kérdőíves lekérdezést 25 fős próbalekérdezés előzött meg, melynek hatására számos korábbi, nem egyértelmű kérdést javítottam, pontosítottam továbbá a választási lehetőségeket is bővítettem, ahol szükséges volt. A lineáris skálakérdéseket a korábbi, szakdolgozatomban használt 1-6 skála helyett 1-4-re cseréltem a még egyszerűbb, behatárolhatóbb és értelmezhetőbb végeredmény érdekében. Kutatásom során a teljes, megtisztított minta elemszáma 886 fő lett. Ők teljes mértékben a Z-generáció tagjai, így életkoruk maximum 24 év lehetett, minimum pedig 18 éves kort betöltötteknek kellett lenniük, hogy kitölthessék a kérdőívet.

3. Eredmények

A primer kutatásom során az derült ki, hogy tanulmányaik miatt költöznek később a fiatalok, viszont amikor elköltöznek, akkor saját otthonba tennék, ráadásul új építésű családi vagy kertés házba, mindezt nagyságrendileg a 20-as éveik végén. Bármilyen konkrét számítások nélkül prognosztizálható, hogy ez igen keveseknek fog sikerülni, önerőből pedig még kevésbé. A jelenleg Budapesten és Pest megyében élők egy kis része máshová költözne, vagyis nem vágyik a nagyvárosi életre, de valószínűleg a fővárosi ingatlanárak is közrejátszanak ebben a döntésben. Sokan vállalnak munkát tanulmányaik mellett, legyen szó kollégistákról, albérletben lakókról vagy a szüleikkel élőkről, de a nagyobb halmaza jelenleg még munkanélküliek, eltartottak adják.

Elmondható, hogy aki már rendelkezik saját ingatlannal az már kevésbé hajlandó másikba költözni, bár nem tartják kizártnak, valószínűleg családalapítás miatt. További megállapítás az, hogy sokkal elégedettebbek azok, akik saját ingatlant birtokolnak, míg a kollégiumban élők érzik a legkevésbé jól magukat a tartózkodási helyükön. Így tehát azt feltételezem, hogy a magántulajdon egyfajta automatikus pozitív érzést vált ki az emberekből.

Ha pedig ingatlanról, lakásról van szó akkor a kiválasztás szempontjai első körben az ár köré fókuszálnának, de hasonló mértékben fontos az elhelyezkedés is, hogy pontosan milyen környéken van. Az már másodlagos szempont, hogy mekkora mérettel rendelkezik vagy mennyire megközelíthető, de amivel szemben a leginkább érdektelenek az a kilátás és a felszereltség.

A fiatalok java 10 éven belül tervezi a lakásvásárlást, családi vagy kertés övezetben, továbbá a legtöbben 80 m² alatti ingatlanban nem is gondolkodik, melyhez a legtöbben a saját tőkéjüket használnák fel. Ehhez társul az, hogy sokak 11-40% közötti árcsökkenés hatására még inkább éreznének hajlamot arra, hogy vásároljanak, mindezt természetesen a jelenlegi árakhoz viszonyítva, melyet

nagyon magasnak és megfizethetetlennek tartanak. A vásárlásuk kiindulópontja elsősorban a családalapítás, másodsorban pedig a függetlenedés.

Általánosságban elmondható a kitöltőkről, hogy nem előtakarékosak, nincs elegendő fizetésük vagy csupán nem tudják azt úgy beosztani, hogy abból megtakarítást vagy lakástakarékpénztári szerződést kössenek. Aki viszont igen, az az OTP és Fundamenta lehetőségeit használja ki, leginkább havi 20 ezer forint alatti befizetésig. A kormány által bevezetett és promótált családi otthonteremtési kedvezmény a fiatalok megítélése szerint jó dolog, ennek ellenére csupán a megkérdezettek fele érez magában hajlandóságot az igénybevételre.

Az ingatlanközvetítő cégek tekintetében a nagyság, kiterjedt hálózat miatt ismerik a nagyobb szereplőket (Duna House, OTP Ingatlanpont, Otthon Centrum) a fogyasztók, de a cégek elemzését követően arra jutottam, hogy olykor kevés a hozzáadott érték, komolyabb szaktudásra volna szükség, a további online jelenlét és kapcsolattartás, a legfontosabb pedig az ügyfélelégedettség prioritázálása.

Összességében a Z-generáció pénzügyileg (még) nem tudatos, a szülei árnyékából mostanság kezdenek kilépni és részben a saját lábukra állni, tehát számos kudarc és nehéz döntés vár rájuk az elkövetkezendő időkben melyek hatására kialakul önálló értékrendjük és egyben felelős gazdasági döntéshozókká válnak.

3. Konklúzió

Azáltal, hogy a legtöbb Z-s még otthon lakik és hagyatkozik szülei véleményére, rányomta a bélyegét a komoly döntéseik meghozatalára is, tehát sokkal inkább áthárítják ezt rájuk vagy másokra, nem tudják vagy akarják vállalni a felelősséget. Életvitelükből adódóan az online tartalmakat fogyasztják leginkább, így az internet világából tájékozódnak, akár közösségi médiából, mint a Facebook, de már egyre inkább az Instagram révén, így az ott megjelenő „személyre szabott” hirdetéseket folyamatosan láthatják, így az ATL sikere már csak részben érhető tetten. Könnyebben befolyásolható BTL marketing kommunikáció esetén, leginkább pont azért, mert nem kompetensek a témában és a személyes kontaktus révén egyfajta bizalmi viszony alakul ki bennük, ezáltal könnyebben befolyásolhatóvá válnak. Mindkét esetben a pozitív és negatív tapasztalataiknak is hangot adnak, a közösségi médián történő értékeléseknek egyre nagyobb szerepet tulajdonítanak, így mára a legtöbb cégnek és márkának komoly figyelmet kell arra fordítania, hogy az ügyfélelégedettség minden csatornán és formában meglegyen. Nehezebben tudják már elviselni a push és outbound marketinget, helyette az inbound és pull stratégiák alkalmazása a célravezetőbb, tehát az „erőszakmentesebb” forma, illetve a gemifikáció, ami a játékosítást, játékszerűvé tételt foglalja magába.

Az ingatlanközvetítő cégek számára fontos felismerni azt a tény, hogy a legtöbb fiatal tervez, szeretne saját ingatlant, fontos a tulajdonlás a számukra. A „probléma”

viszont az, hogy tanácsadók és közvetítők helyett sok esetben a családjukra hagyatkoznak. Ez tehát azt jelenti, hogy az ingatlanközvetítők a szülőkön keresztül tudnak hatni a gyerekre, ha őket meg tudják győzni, el tudják érni akkor nagyobb eséllyel fognak olyan pozitív élményt magukba szívni a Z-k, melyet ők is tovább visznek, továbbadnak. Mivel viszont a szülőket inkább a hagyományos (ATL) úton tudják elérni, úgy egyszerre kell az idősebbeket és a fiatalokat is célozniuk, hogy nagyobb sikereket érhessenek el. Hiába ismerik a Z-k a legnagyobb ezzel foglalkozó hazai cégeket, véleményem szerint nem tudnak különbséget tenni egyik és másik között, az ismertségükön túl talán a kínálatuk alapján képesek őket csoportokba rendezni, de nincsenek tisztában a mögöttes szolgáltatásaikkal, tehát a hozzáadott értékekről. Alapvetően ezt tartom fontosnak kommunikálni a fiatalok felé, hogy pontosan miért is lenne érdemes rájuk hagyatkozni a család vagy barátok helyett, miért bízzanak meg bennük egy ilyen komoly döntésben.

Felhasznált irodalom

- [1.] Bauer A. – Berács J. – Kenesei Zs. (2007): Marketing alapismeretek. Aula Kiadó, Budapest. pp. 49, 68-69.
- [2.] Csiszárík-Kocsir, Á. - Garai-Fodor, M. (2018): Miért fontos a pénzügyi ismeretek oktatása a Z generáció véleménye alapján? *Polgári Szemle*, 14. évfolyam, 1-3 szám, 107-119. old.
- [3.] CSOK 2019: fontos változások. bank360.hu, 2019. április 16. <https://bank360.hu/csok> (Utolsó letöltés: 2019. április 24. 14:26:54)
- [4.] Ezekkel az otthonteremtési támogatásokkal számolhatsz július 1-től. Bankmonitor.hu, 2019. április 8. <https://bankmonitor.hu/cikk/ezekkel-az-otthonteremtési-tamogatásokkal-számolhatsz-július-1-től/> (Utolsó letöltés: 2019. április 14. 18:39:33)
- [5.] Garai-Fodor, M. – Csiszárík-Kocsir, Á. (2018a): The validity of value-based consumer behavioral models in the financial consciousness of the Z generation, *Modelling the New Europe, On-line Journal Interdisciplinary Studies*, Issue number 27., 2018. September, 107-131. pp.
- [6.] Garai-Fodor, M. – Csiszárík-Kocsir, Á. (2018b): Értékre alapú fogyasztói magatartásmodellek érvényessége a Z- és Y-generáció pénzügyi tudatossága esetén, *Pénzügyi Szemle*, 2018/4 szám, 518-536. old.
- [7.] Harnos L. (2018): Cycles of the Housing Market in Hungary from the Economic Crisis until Today. *NGOE, Journal of contemporary issues in economics and business*. pp. 3-13.
- [8.] Hegedűs Cs. (2017): Ingatlanpiaci árak változása Magyarországon. 2017. május 3. http://publikaciok.lib.uni-corvinus.hu/publikus/szd/Hegedus_Csilla.pdf (Utolsó letöltés: 2019. április 19. 20:33:44)
- [9.] Katona, G. (1963): *Psychological Analysis of Economic Behavior*. McGraw-Hill Book Company, New York. pp. 3-5.

- [10.] Kotler, P. (2000): Kotler a marketingről, jönni, látni, győzni a piacon. Park könyvkiadó, Budapest. pp 97.
- [11.] Lakáspiaci árak, lakásárindex, 2018. III. negyedév. Statisztikai Tükör, KSH, 2019. január 25. <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/stattukor/lakaspiacar/lakaspiacar183.pdf> (Utolsó letöltés: 2019. április 15. 09:31:26)
- [12.] Lakáspiaci jelentés 2018 november. Magyar Nemzeti Bank, 2018 november. <https://www.mnb.hu/kiadvanyok/jelentesek/lakaspiaci-jelentes/lakaspiaci-jelentes-2018-november> (Utolsó letöltés: 2019. április 15. 09:55:49)
- [13.] Lakástakarék, Magyar Nemzeti Bank, Pénzügyi navigátor. <https://www.mnb.hu/fogyasztovedelem/dontenem-kell/ongondoskodas/lakastakarek> (Utolsó letöltés: 2019. április 17. 10:10:59)
- [14.] Lehota J. – Tomcsányi P. (1994): Agrármarketing. Mezőgazda Kiadó, Budapest. pp. 16, 25.
- [15.] Levickaitė, R. (2010): Generations X, Y, Z: How social networks form the concept of the world without borders (The case of Lithuania). LIMES Cultural Regionalistics
- [16.] Lodha A. (2015): Generation C: Investing in the connected generation. <https://www.fidelityinternational.com/middle-east/news-insight/21-century-themes/connected-generation.page> (Utolsó letöltés: 2019. április 5. 10:57:10)
- [17.] Prensky, M. (2001): Digital Natives, Digital Immigrants. On the Horizon MCB University Press, 2011 Október. <https://www.marcprensky.com/writing/Prensky%20-%20Digital%20Natives,%20Digital%20Immigrants%20-%20Part1.pdf> (Utolsó letöltés: 2019. április 6. 12:44:33)
- [18.] Serényi Á. (2013): Generációs párbeszéd a vásárlási döntésekben. 2012. április 16. <https://docplayer.hu/10232079-Tdk-dolgozat-serenyi-agnes-2013.html> (Utolsó letöltés: 2019. március 27. 10:10:15)
- [19.] Somogyi I. – Bányai E. (2009): A mobilmarketing lehetőségei Magyarországon a fiatalok hozzáállásának tükrében. Marketing Centrum, PTE KTK, Pécs. pp. 43.
- [20.] Sukhraj, R. (2016): Unmasking The Connected Generation. Impactbnd, 2016 December 8. <https://www.impactbnd.com/blog/how-to-market-to-the-connected-generation> (Utolsó letöltés: 2019. április 8. 9:40:48)
- [21.] Tari A. (2010): Y generáció. Jaffa Kiadó, Budapest.
- [22.] Tari A. (2011): Z generáció. Tericum Kiadó, Budapest.
- [23.] Tárkányi E. (2008): A referenciacsoportok szerepe a fogyasztói magatartásban. Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr. pp. 31.
- [24.] Tóbi I. (2013): A fiatalok fogyasztása, tartalomfogyasztása. Irodalomkutatás, PTE KTK, Pécs.

- [25.] Törőcsik M. (2006): Fogyasztói magatartás trendek. Akadémia Kiadó, Budapest. pp 57-59.
- [26.] Törőcsik M. (2011): Fogyasztói magatartás. Akadémia Kiadó, Budapest.
- [27.] Wallace, J. E. (2006): Work commitment in the legal profession: A study os Baby Boomers and Generion Xers. International Journal of the legal profession. pp. 137.

A fintech szektor növekedésének hatása a pénzügyi kultúrára és a pénzügyi szereplőkre

Katona István

IT Projektmenedzser, OTP Bank

istvan.katona@otpbank.hu

Absztrakt: Jelen tanulmány a pénzügyi kultúra fontosságával és a fintech vállalkozások megjelenésének hatásaival foglalkozik. A tanulmányban hazai és nemzetközi források felhasználásával kerülnek bemutatásra azon komplex gazdasági események, melynek hatására gyökeresen megváltozott a lakosság pénzügyi kultúrája, valamint hogy mely változások vezettek a fintech vállalkozások megjelenéséhez. Ezen túl kitérek arra is, hogy a fintech szolgáltatások milyen kockázatokat hordoznak a hagyományosan működő pénzintézetek számára. A tanulmány egy általam elvégzett primer kutatás eredményeinek bemutatásával zárul, mely során felmértem a válaszadók pénzügyi tudatosságát, valamint hogy mennyire tájékozottak a fintech szolgáltatásokkal kapcsolatban.

Kulcsszavak: digitalizáció, fintech, innováció, pénzintézetek, pénzügyi kultúra, primer kutatás

1. Bevezetés

Nem is kell közvetlenül követnünk a pénzügyi világ híreit, akkor is láthatjuk, hogy az utóbbi 10-15 évben milyen nagymértékű változás állt be az emberek pénzügyi kultúrájában. Az internet, a mobiltelefonok és a közösségi média elterjedésének köszönhetően a pénzügyi szektorban olyan fordulat következett be, ami korábban több évtizedig is eltartott. A fordulópont előtt a lakosság főleg olyan megtakarítási termékek közül választhatott, amikről legalább magas szinten rendelkezett ismeretekkel, vagy fizikailag birtokolhatott (például vagyontárgyak, részvény, ingatlan, földvásárlás stb.), ma viszont már több száz olyan pénzügyi szolgáltatás közül válogathat, amiknek megértéséhez minimum egy pénzügyi végzettség szükséges. Néhány évvel ezelőtt még hosszas utánajárás és napokon át tartó várakozás kellett ahhoz, hogy az emberek a megspórolt pénzüket befektethessék, mára ezt már néhány kattintással megtehetik.

A pénzügyi kultúra átalakulása a lakosság bankolási szokásaira is kiterjedt. 20-30 évvel ezelőtt az ügyfelek szinte csak a bankfiókokban intézhették a pénzügyeiket:

kivárták a sorukat, pénzt vettek fel, vagy fizettek be számlájukra, intézték az átutalásukat és úgy általában elfogadták, hogy a pénzügyintézet délután bezár, és csak másnap reggel fog újra kinyitni. Ehhez képest, ma már szeretjük inkább interneten, vagy az okostelefonunkon intézni a banki teendőinket, és bosszantónak találjuk, ha egy-egy funkciót nem találunk meg elsőre, vagy, ha karbantartás miatt éppen nem elérhető valamelyik szolgáltatás. Nem tartjuk elfogadhatónak, ha négy órát kell várnunk egy átutalás teljesítésére, és vonakodva vagyunk hajlandóak sorban állni a bankfiókban. Mindezek mellett azt is elvárjuk, hogy online nyithassunk számlát, gyorsan, kényelmesen és a lehető legkedvezőbb díjakkal.

A piacon bekövetkező változások ellenére a sokévnnyi vezető, monopol helyzetnek köszönhetően a pénzügyintézetek elkényelmesedtek, és nem követték le a felhasználó igények drasztikus változását. Amikor a helyzet fenntarthatatlanná vált, bekövetkezett a gazdasági világválság, és az azt követő helyreállítási munkálatok miatt egyszerűen nem volt kapacitásuk, hogy szolgáltatásaikat és rendszereiket felkészítsék az új pénzügyi szokásoknak megfelelően. A jelentős tőkével rendelkező technológiai vállalatok, valamint néhány főből álló startup-ok viszont időben észrevették a piaci trendek változását, így a pénzügyi szektorban megjelentek az úgynevezett fintech (financial technologies) cégek, akik elsősorban a középosztály igényeit szolgálták ki gyors, egyszerű és felhasználóbarát pénzügyi szolgáltatásokkal. A válságot követően a bankok felé kialakult bizalmatlan légkörben ezek a vállalkozások hihetetlen gyorsan és hatékonyan tudták elcsábítani a főként fiatal ügyfeleket a bankoktól. Anagnostopoulos tanulmányában „disruptive innovators”-nak, azaz bomlasztó innovátoroknak hívja őket, hiszen az egész pénzügyi szektort felforgatták megjelenésükkel. (Anagnostopoulos, 2018)

2. Pénzügyi kultúra fogalma és fejlesztése

A pénzügyi kultúra témaköre nagyon népszerű manapság, számos magyar és nemzetközi kutatás született a témában, és szinte mindegyik tanulmányban más-más megközelítést találunk a fogalom megmagyarázásában.

Pál A pénzügyi kultúra aktuális kérdései c. tanulmányában számos definíciót gyűjtött össze a pénzügyi kultúráról. Hung és társai kilenc megközelítési módot azonosítottak a téma kapcsán (például a pénzügyi tudás, a különféle pénzügyi folyamatok és összefüggések megértése és alkalmazása, a tudatos döntések meghozatalának képessége stb.), Luksander a pénzügyi információ feldolgozását és jó financiaiis döntések meghozatalának képességét érti ez alatt, míg Béres inkább a pénzügyekhez való attitűdöt és a számolási készséget emeli ki, mint fő meghatározó elemek. (Pál, 2017)

Úgy vélem, hogy mivel ez egy kulturális kérdés, így a jövőben sem fog egységes definíció születni, hiszen „ahány ház, annyi szokás”, azaz ami bevált egy adott országban, az egy másikban nem fog az addigi szokások miatt. Keretként használhatjuk az OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development, Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet) tanulmányában szereplő pénzügyi kultúra meghatározását: „a pénzügyi kultúra a tudatosság, az ismeret, a készség, attitűd és a viselkedés kombinációja, amelyekre szükség van a megalapozott pénzügyi döntések meghozatalához, az egyéni pénzügyi jólét eléréséhez”. (Atkinson & Messy, 2012, old.: 14) Összefoglalható tehát úgy, hogy a pénzügyi kultúra nem más, mint a tudás képesség azon ötvözete, mellyel az egyén hatékonyan tudja irányítani a pénzügyeit a saját jólétének biztosítása érdekében.

3. Változások a pénzügyi kultúrában

Úgy vélem, hogy a pénzügyi kultúra gyökeres változását alapvetően a gazdasági világválságot követő, pénzintézetekkel szembeni bizalmatlanságnak, valamint a mobil eszközök és internet drasztikus elterjedésének köszönhetjük.

A pénzügyi kultúra definiálására már számos írás foglalkozott, feltérképezve annak különböző anomáliáit (Csiszárík-Kocsir – Szigeti, 2015; Csiszárík-Kocsir et.al, 2016; Csiszárík-Kocsir – Garai-Fodor, 2018). Jelentős különbségek láthatók még napjainkban is a különböző generációk tudása, pénzügyi tudatossága és a pénzügyekhez való hozzáállásában egyaránt (Garai-Fodor – Csiszárík-Kocsir, 2018a; 2018b, Csiszárík-Kocsir – Garai-Fodor, 2018).

A válság kirobbanásakor tapasztalható részvénytőzsi esés a lakosságot felkészületlenül érte. Mivel az emberek többsége nem követte napi szinten a gazdasági híreket, meglepődve tapasztalták, hogy a pénzintézetek a nyugdíjas éveire félretett pénzügy nagy részét szinte egyik napról a másikra „elveszítették”. A pénzintézetek nem tudtak kompenzációt nyújtani, hiszen minden erőforrásukat arra fordították, hogy a krízis ne mélyüljön.

Az erősödő bizalmatlanságot fokozta, hogy a válságot követően néhány éven belül számos film és könyv dolgozta fel részletesen – és az átlagemberek számára is érhetően-, hogy a krízist megelőzően a bankok hogyan verték át szándékosan az alacsonyabb pénzügyi kompetenciával rendelkezőket, valamint hogy a hitelminősítők és szabályozók milyen felszínesen végezték a munkájukat. Így érhető tehát, hogy a csalódott lakosság miért kezdett el új pénzügyi megoldások után kutatni.

A pénzügyi kultúra változásának másik kiváltó oka az okos eszközök és az internet rapid elterjedéséhez köthető. Míg a múltban az ügyfelek csak a broszúrákból, vagy a tőzsdei lapokból értesülhettek egy-egy befektetési lehetőségről, az internet megjelenésével az összes ilyen jellegű információ és szolgáltatás azonnal az

emberek rendelkezésére állt. Ez nagyban megváltoztatta a befektetési szokásokat is, hiszen már nem kellett várniuk a brókerük jelentkezéséig, hanem közvetlenül feladhatták a megbízásaikat valamelyik az okos eszközükön keresztül. Ezen túl nem voltak már rászorulva egy-egy adott brókerház pénzügyi instrumentum-palettájára, mivel bármikor regisztrálhattak egy újra, és olyan termékekkel kereskedhettek, amik eddig elérhetetlenek voltak számukra (például az EUR-USD devizapár), vagy nem is léteztek (például a Bitcoin kriptopénz).

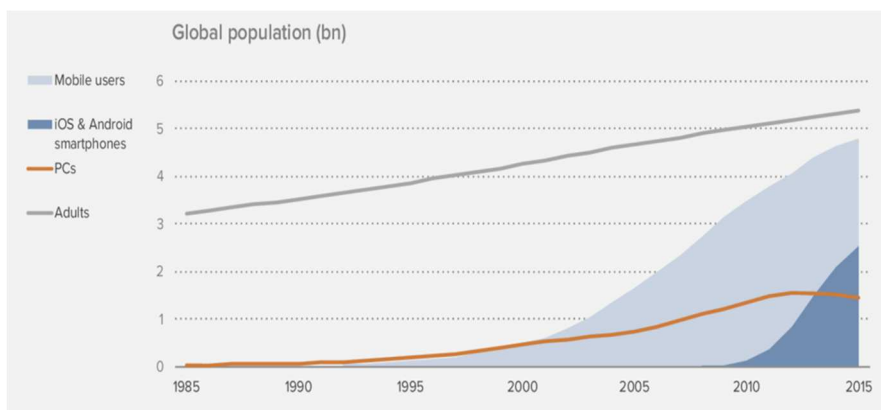
3.1 Válság hatása a pénzügyi kultúrára

Számos forrás megerősíti, hogy a jelenlegi, általános bizalmatlanság a pénzintézetek felé a 2008-as gazdasági világválsághoz köthető. Lautenschläger ezt így fogalmazza meg: „semmi kétség afelől, hogy a bankárok és az egész ipar az egyik valaha is történt legrosszabb bizalmi válságot élik át. A 2008-as és 2009-es felfordulás fő szerepet játszott a közbizalom elvesztésében...”. (Lautenschläger, 2015, old.: 2) Későbbiekben kifejti, hogy ez a bizalmi válság nem csak a bankokra igaz, mivel a befektetők már nem bíznak a szabályozókban sem, hogy azok képesek megelőzni a pénzintézetek túlzott kockázatvállalását. A szakember szerint ez aggasztó, mert gátolja a gazdaság megfelelő működését és növekedését, valamint instabilitáshoz és újabb, költséges válságokhoz vezethet. (Lautenschläger, 2015)

Bakonyi Magyarországon elvégzett kutatásában öt szempont alapján vizsgálta (munkaadói, szakértelmi, erkölcsi, társadalmi felelősség és korrupció), hogyan változott a lakosság bankok iránti bizalma a válságot követően. A kutatás eredményeként megállapította, hogy a bizalmatlanság a „politikai kapcsolatok, korrupció” dimenzióban a legerősebb (a maximális 100 pontból 26 pont volt az átlagérték), azaz az emberek biztosak abban, hogy a bankok vezetői felhasználják politikai kapcsolataikat tisztességtelen előny szerzésére. Bakonyi ezt a mostanában megjelenő piac- és versenyellenes érzelmekkel magyarázta, valamint azzal, hogy a sajtóban viszonylag gyakran találtak olyan hírekkel, mely banki alkalmazottak vagy vezetők politikai vagy korrupciós botrányairól szóltak. A legerősebb bizalom a „munkaadói-hatalmi” dimenzióban (100/54) nyilatkozik meg, azaz a válaszadók a válság és az elbocsátások ellenére bíznak abban, hogy a pénzintézetek megfelelően bánnak az alkalmazottjaikkal. A másik négy kategóriában kisebb-nagyobb mértékben bizalmatlanok a kutatásban résztvevők. Annak ellenére, hogy a bankok okozták a gazdasági krízist, a válaszadók bíznak a banki szakemberek kompetenciájában (100/43), de körülbelül ugyanilyen mértékben bizalmatlanok azzal kapcsolatban, hogy a pénzintézetek a befektetők érdekeit tartják-e szem előtt (erkölcsi dimenzió - 100/42), és becsületesen fektetik be a rájuk bízott javukat. A társadalmi felelősség dimenzióját (100/35) tekintve a lakosság egyáltalán nem biztos, hogy a bankok az elért profitból bármit visszaosztanak-e a közösségeknek, támogatnak-e bármilyen fontos célt, vagy sem. (Bakonyi, 2012)

3.2 Az internet és az okos eszközök hatása a pénzügyi kultúrára

A 80-as években a telefonok olyan nagyok voltak, hogy nem is mobiltelefonoknak hívták őket, hanem „autó-telefonnak”, ugyanis egy külön jármű kellett a szállításukra. Emellett igencsak drágák is voltak, csak a felső tízezer tagjai tudták megfizetni, így nem is igazán terjedt el a lakosság körében, megmaradt a luxus- és az üzleti szféra különtségének. Érdekesség, hogy a 90-es évek elején, amikor a gyártók elkezdték csökkenteni az „autó-telefonok” méretét és súlyát, egy akkoriban elvégzett kutatás azt publikálta, hogy az új készülékek kijelzője a lakosság szerint túl kicsi a hatékony használatához, valamint a legtöbb résztvevő az prognosztizálta, hogy a mobiltelefonnak nincs értelme, és nem is fog elterjedni. (Ray, 2015)



1. ábra - Mobil eszközök és PC-k a teljes populációra vetítve

Forrás: [Evans \(2016\)](#)¹

Ennek ellenére, (ahogy a fenti ábrán is látható) a 90-es évek végétől, ahogy drasztikusan csökkent a telefonok ára, mérete és súlya, valamint telefonálási funkcióin túl megjelentek olyan plusz szolgáltatások is, mint az email- vagy SMS küldés, illetve egyszerűbb játékok, hihetetlen népszerűek lettek ezek az eszközök. (Ray, 2015) Ezen kívül láthatjuk, hogy mobileszközöket használók száma 2015-re majdnem elérte a teljes felnőtt populációt (ami akkor körülbelül 5,2 milliárd fő volt), és az eszközök közel fele már okostelefon volt. A személyi számítógépek száma (PC) ezzel szemben közel 25 éves emelkedés után előbb stagnálást, majd csökkenő tendenciát mutatnak.

Visszatekintve elmúlt 10 évre, az alkalmazások megjelenésével a készülékeinkre már nem is telefonként hivatkozunk, hanem mobil okos eszközként, és inkább használjuk internetes böngészésre, közösségi média és játékok használatára, semmint telefonálásra. Kutatások igazolják, hogy csaknem 40%-kal emelkedett az

¹ Forrás közvetlen elérése: <https://www.benedictevans.com/benedictevans/2016/12/8/mobile-is-eating-the-world>

online töltött idő az Egyesült Államokban, és mára ennek az időnek közel 60%-át az okostelefonunk valamelyik alkalmazásával töltjük. (Evans, 2016)

3.3 Megváltozott fogyasztói szokások

Az amerikai jegybank (Federal Reserve, FED) minden évben felméri a fogyasztók igényeinek változását, és bizonyos időközönként publikálja az eredményeket. A legutóbbi tanulmányát 2015-ben adta ki, ami arra fókuszált, hogy a lakosság milyen eszközöket használ a pénzügyeinek intézésére, és hogy mi alapján hozzák meg pénzügyi döntéseiket.

A tanulmányban többek között az alábbi eredményeket publikálták (FED, 2016):

- A mobiltelefonok egyre szélesebb körben terjednek el. Az amerikai lakosság 87%-a rendelkezik mobiltelefonnal, amiből 77% (mobilnettel rendelkező) okostelefon.
- A banki mobilalkalmazások használata is növekvő tendenciát mutat. Az okostelefonnal rendelkezők 43%-a használ valamilyen pénzintézeti alkalmazást míg az előző években ez az érték alacsonyabb volt.
- A mobil pénzügyi szolgáltatások demográfiai csoportonként változnak.
- A legtöbb bankszámlával rendelkező fogyasztó az online és offline csatornák keverékét használja, de a lakosság 54%-a már az online kapcsolatfelvételt preferálja.
- A felhasználók nagymértékben támaszkodnak az okostelefonjukra a pénzügyi döntéseik meghozatalában. A fogyasztók 62%-a ellenőrizte telefonon az egyenlegét egy nagyobb kiadás előtt, valamint 41%-uk ellenőrizte a megvásárlandó termék árát a megvásárlást megelőzően.

A kutatás fő konklúziója, hogy a mobil pénzügyi szolgáltatások használata évről évre növekszik. Ez a tendencia valószínűleg a jövőben sem fog változni, mivel egyre több fogyasztó ismeri fel, hogy tablet-jén, vagy az okostelefonjával sokkal kényelmesebben és költséghatékonyabban tudja intézni bankügyeit. (FED, 2016)

4. Fintech fogalma, jellemzői és főbb területei

A fintech a financial technology (pénzügyi technológia) angol szóból rövidítéséből származik, eredeti jelentésében egy olyan technológiát takar, melyet a kereskedelemmel és fogyasztókkal foglalkozó pénzügyi szektor back-office részlegei használtak. Mára ez átalakult, és a fogalom alatt olyan feltörekvő, főként startup vállalkozásokat értünk, akik pénzügyi szolgáltatásokat nyújtanak. A fintech szót ezen kívül még használják a pénzügyi iparág összes innovatív újítására, ide értve a pénzügyi kultúra terjesztését, vagy egy meglévő banki szolgáltatás kiegészítését eddig nem használt technológiákkal (például a bankszámla összekapcsolását egy kriptó szolgáltatással). (Nonninger & Tesfaye, 2018)

A fintech vállalkozások mindenre nyitottak, ami innovatív, így a termékeiket a legújabb technológiák használatával egészítik ki és vonzanak ezzel még nagyobb ügyfélkört. Olyan technológiák kerültek előtérbe, mint a mesterséges intelligencia, prediktív viselkedés analízis, a gépi tanulás vagy az adat-vezérelt marketing használata. Az intelligens alkalmazások tanulmányozzák a felhasználók szokásait, és felhasználóbarát felületekkel, játékos módon vezetik az ügyfeleket a megfelelőbb költségi és megtakarítási döntések felé. (Nonninger & Tesfaye, 2018)

A fintech vállalkozások alapvetően a következő területekkel foglalkoznak (Robinson & Verhage, 2017):

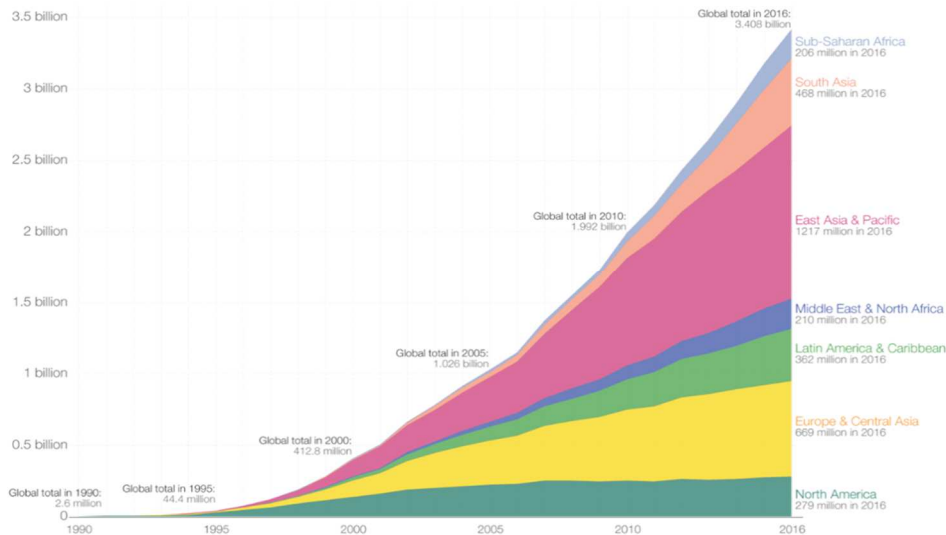
- Blockchain technológia, mely elosztott főkönyv technológiát takar, azaz az adatok hálózatba kötött szervereken kerülnek tárolásra, így biztosítva a megmásíthatatlanságot.
- Okos szerződések, melyek általában blockchain alapon garantálják a szerződések teljesítését és megmásíthatatlanságát.
- Kriptovaluták és digitális készpénzhez köthető szolgáltatások.
- Kiberbiztonsági szolgáltatások.
- Robottanácsadás, mely segíti a felhasználót a szokásaihoz jobban illő befektetés kiválasztásában vagy megtakarítási tervének elkészítésében.
- Insutech, azaz biztosítási területek.
- Regtech, amely a szabályozó hatóságokat és a pénzügyi intézményeket segíti olyan technológiai megoldásokkal, hogy azok ki tudják szűrni a csalási vagy pénzmosási kísérleteket.
- Peer-to-peer lending, mely közvetlenül összeköti a kölcsönkérőt és kölcsönadót harmadik fél nélkül.

4.1 Fintech vállalkozások előretörésének okai

Úgy gondolom, hogy a fintech vállalkozások robbanásszerű elterjedése alapvetően három okra vezethető vissza: a technológia, az internet és a mobil eszközök robbanásszerű elterjedésére, a 2008-as gazdasági világválság utáni bizonytalanságra / bizalmatlanságra, valamint az üzleti modellekben történt paradigmaváltásra.

Nézzük tehát az első okot, az információs technológia (IT) forradalmát. Ahogy az alábbi ábrán is látható, a 2000-es évek elején még „csak” 412 millió internetelőfizetőt regisztráltak, ami 2016-ra 3,4 milliárdra nőtt. Az internet elterjedésével a felhasználók egy csapásra hozzáfértek nagy információtömegekhez: össze tudták hasonlítani a szolgáltatások árait, és könnyen értékelhettek egy-egy szolgáltatást, vagy szabadon válogathattak az ajánlatok között. (Sundararajan, 2016)

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2019/1 kötet
A negyedik ipari forradalom pénzügyi és környezeti kihívásai



2. ábra - Internetfelhasználók régiók szerint 1990 óta

Forrás: [Murphy; Roser \(2016\)](#)

Emellett - ahogy azt a korábbiakban kifejtettem - a mobileszközök is vírusszerűen terjedtek, valamint a közösségi hálókat is nagyon népszerűek lettek. Divatos lett a közösségi gazdaság (sharing economy) fogalom, és a fiatalabb generációk egyre szívesebben használtak olyan szolgáltatásokat, mint például az Uber, vagy az AirBnB. Az okos eszközök fejlődését a startup vállalkozások gyorsan le tudták követni, mindig néhány lépéssel a hagyományos piaci szereplők előtt jártak. (Sundararajan, 2016)

Még ehhez a ponthoz tartozik, hogy a technológia fejlődése is nagyban segítette a fintech cégek terjedését. Gondoljunk csak el: az implementált algoritmusok figyelték a felhasználók szokásait, a prediktív viselkedés-elemzések segítségével automatikusan életbe léphetett a személyre szabott adat-vezérelt marketing, ha az ügyfél a váltáson gondolkodott (pl. alacsony szintű számlahasználat, szolgáltatás-felfüggesztés stb.). Ha a felhasználó a marketingkampány ellenére mégis megszüntetné a számlát, automatikusan megjelenhet neki az a kedvezményes opció, ami miatt mégis marad a fintech szolgáltatónál.

A második ok a gazdasági világválság miatt kialakult bizalmatlanság a hagyományos pénzügyi intézetek felé, ami paradigmaváltásra készítette a lakosságot a megtakarításaikat illetően. A válság előtt az emberek a pénzüket szinte automatikusan a bankokhoz vitték, vagy a bejáratott befektetési formákat követték (ingatlanvásárlás, értéktárgyak vásárlása stb.), viszont 2008 után a fogyasztók már nem bíztak a hagyományos pénzügyi termékekben. Erre is kitértem már az előző fejezetben. A megjelenő „okos” alkalmazások megfelelő alternatívát jelentettek, és

amellett, hogy nagyon felhasználóbarát módon működtek, ráadásul ingyenesek (vagy nagyon alacsony költségűek) voltak.

A fintech vállalkozások hatalmas sikerének harmadik oka az új üzleti modellek implementálása. A válságnak (és a csökkenő fogyasztásnak) köszönhetően a pénzintézetek nagy része, ahelyett, hogy újra gondolta volna működési és üzleti modelljét, elhalasztotta a tervezett projektjeit és beruházásait, leépítéseket vezetett be, egyszerűen a túlélésre játszott. Ebben az időszakban a vállalkozások nem tudtak foglalkozni az innovatív ötletekkel, a megváltozott fogyasztó igények kielégítésével, vagy az internet és a mobileszközök elterjedésének piaci lehetőségeivel, és teljes mértékben befelé koncentráltak. A néhány főből álló startup cégek, vagy a sikeres tech vállalkozások viszont észrevették ezeket a tendenciákat, és nagyon gyorsan le tudták követni a piaci és ügyféligény változásokat. A fix költségeiket nagyon alacsonyan tartva törekedtek arra, hogy a mobil alkalmazások felhasználóbarát felületekkel rendelkezzenek és a lehető legegyszerűbben legyenek használhatóak az átlag felhasználó számára is. (Hakim, 2013)

Véleményem szerint az is hozzájárult a fintech vállalkozások sikeréhez, hogy olyan új üzleti modelleket használtak, vagy vezettek be a köztudatba, amik korábban nem léteztek. Olyanokra gondolhatunk, mint a peer-to-peer lending (kölcson), mely kizárta a harmadik felet (főként a pénzintézeteket) az ügyletből, és csak a két (általában) magánszemély között zajlott. Ezen kívül népszerűsítették a „freemium” modellt, mely során a felhasználó ingyenesen hozzájut bizonyos alapszolgáltatásokhoz, de a teljeskörű használatért fizetnie kell, vagy felhasználták a crowdfunding-ot, mely során nem bankok finanszíroznak egy projekt, termék, vagy szolgáltatás piaci bevezetését, hanem magánszemélyek, akár csak néhány dollár hozzájárulással.

4.2 A fintech-hatás veszélyei a magyar pénzintézetekre

Tévednénk, ha azt gondolnánk, hogy a fintech hatás még nem érkezett Magyarországra, hiszen a magyar lakosság már évek óta / rendszeresen használja számos külföldi fintech cég szolgáltatásait (például PayPal, Google Wallet, Apple Pay stb.), valamint megjelent néhány magyar fejlesztésű fintech alkalmazásokat fejlesztő vállalkozás is (például Koin, Wyze.me). A jelenlétük már jelzi, hogy itthon is elindultak azok a folyamatok, amik a fejlett országokban már alapvetőek. A magyar pénzintézetek viszont nagy hátrányból indulnak, hiszen hiányzik az iránymutatás, valamint technológiai szinten is kevesebb kompetenciával rendelkeznek, mint nyugati társaik.

Ezen túl, az is veszélyt jelent a hazai bankokra, hogy a nemzetközi (elsősorban Európai Unió) szabályozások hiányosak, ami viszont már elérhető, az nagyon támogatóan hat a fintech cégekre. Erre a legjobb példa a 2018. január 13-tól kötelezően alkalmazandó PSD2 (Revised Payment Services Directive), azaz a Pénzforgalmi Szolgáltatásokról szóló módosított EU-irányelve a magyar bankok

részéről. A PSD2 lehetővé teszi külső, harmadik feles szolgáltatónak (Third Party Provider), hogy a bankokon kívül ők is nyújtsanak pénzügyi szolgáltatásokat. A szabályozás értelmében a bankoknak kötelezően hozzáférést kell biztosítani például a folyószámla adatokhoz, ha az ügyfél ehhez hozzájárulását adja. A szabályozó elvárása, hogy a fintech cégek ezzel az információval szélesebb körű, olcsóbb és jobb minőségű pénzügyi terméket hozzanak létre. A döntés háttérében az áll, hogy az EU-s szabályozóhatóságok csak így tudták rávenni a hagyományosan működő pénzintézeteket, hogy gyorsítsák fel a digitális technológiák integrálását, valamint, hogy a versenyhelyzetnek köszönhetően a felhasználók egyre jobb pénzügyi szolgáltatásokhoz jussanak. (Csaba & Szabó, 2018)

A nemzetközi és a magyar szabályozói környezet is jelentős lemaradásban van a piaci trendektől, viszont már elindultak a konzultációk a piaci szereplőkkel, és létrejöttek olyan szakmai fórumok, amik a felzárkózást segítik. Azon dolgoznak, hogy a meglévő szabályozást milyen kiegészítésekkel kell ellátni, hogy egy transzparens szabályozói környezet alakulhasson ki (Csaba & Szabó, 2018):

- Egységes engedélyezési követelmények, azaz, ha a fintech vállalkozás az egyik tagállamban megszerezte az engedélyt, akkor egy másik EU-s országban is használhassa azt.
- Standard API-k (application programming interface – alkalmazásprogramozási felület) és eljárások az egységes adatáramlás elősegítéséért.
- Technológia-semlegesség, papír-alapú tájékoztatási kötelezettség elhagyása és az online ügyfélazonosítás biztosítása.
- Felhőszolgáltatások támogatása,
- Blockchain, azaz az elosztott főkönyv technológia támogatása az adatok megmásíthatatlanságáért.
- Pénzügyi szektor integritásának és biztonságának nagyobb védelme a kibertámadások ellen.

A Magyar Nemzeti Bank a régióban elsőként, idén év elején indította el a Pénzügyi tesztkörnyezetet (Regulatory Sandbox), ami segíti, hogy a fintech vállalkozások teszteljék a szolgáltatásaikat szabályozói szempontból. A korlátozott ideig futó tesztelésben a magyar szabályozóhatóság azt vizsgálja, hogy az adott szolgáltatás betartja-e az összes arra vonatkozó szabályozást, valamint lehetőséget biztosít jogi konzultációkra is. Ezzel a fintech cégek azonnal visszajelzést kapnak a piaci szereplőktől, valamint lerövidül a szolgáltatás engedélyeztetési folyamata, valamint a teszteléssel járó költségeket is megspórolhatja. (MNB, 2018)

Láthatjuk tehát, hogy a szabályozói környezet nagyon támogató a fintech vállalkozások számára, így a magyar pénzintézeteknek minél hamarabb arra kell törekedniük, hogy újra pozícionálják szolgáltatásaikat, valamint piaci helyzetüket, és megtegyék a szükséges lépéseket, hogy megőrizhessék piacvezető szerepüket.

4.3 Nemzetközi felhasználói igények és technológiai trendek

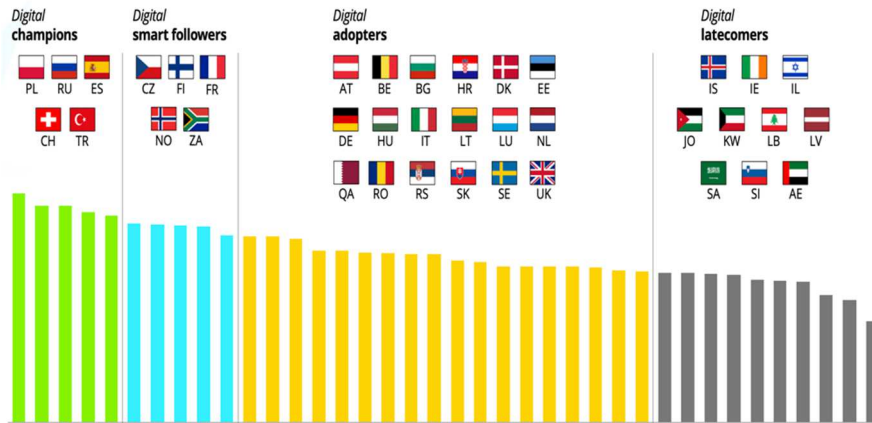
A támogató szabályozáson túl a következő veszélyt az jelentheti, hogy a magyar pénzügyintézetek kis mértékben vannak tisztában azzal, hogy milyen módon változnak nemzetközi szinten a piaci igények, valamint, hogy melyek a legújabb technológiai újítások, amit beépíthetnének a szolgáltatásaikba. Úgy vélem, hogy ennek az az egyszerű oka, hogy jóval kisebb költségkeretből gazdálkodnak, mint a fejlett nyugati bankok, valamint nem rendelkeznek olyan kompetenciaszinttel technológiai területen, mint például a szilícium völgyi vállalkozások.

A Deloitte széleskörű kutatást végzett az EMEA (Európa, Közel-Kelet és Afrika) régióban, melyben felmérték a pénzügyintézetek digitális érettségét. Azt vizsgálták, hogy teljes, 826 banki funkcióval szemben mennyi elérhető a vizsgált intézményeknél, valamint megkérdezték az ügyfeleket, hogy a funkciók milyen mértékben fedik le az igényeiket. Harmadsorban mélyinterjúkkal és kérdőívvel bizonyosodtak meg arról, hogy az egyes banki alkalmazások felületei mennyire felhasználóbarátok. A kutatás során 136 álcázott ügyfél nyitott számlát 248 banknál 38 országban. (Deloitte, 2018)

A kutatás a pénzügyintézeteket négy csoportba osztotta a digitalizáció alapján:

- Digitális bajnokok (Digital champions)
- Digitális okos követők (Digital smart followers)
- Digitális alkalmazók (Digital adopters)
- Digitális elkésztettek (Digital latecomers)

Ahogy az alábbi ábrán látható Magyarország a közép-kelet-európai régióban csak Bulgáriát és Romániát előzi meg, valamint a kutatás kiemeli, hogy a magyar pénzügyintézetek inkább a digitális alkalmazók csoportjába tartoznak. Viszont azt pozitívként említik a kutatásban, hogy egyes funkciók bevezetése (mint például a biometrikus azonosítás) az Európai Unió átlaghoz képest kifejezetten innovatívnak számít. Érdekes, hogy az élvonalban a nyugati országok pénzügyintézetein (Spanyolország, Svájc és Franciaország) kívül Oroszország, Törökország és Lengyelország is képviselteti magát. (Deloitte, 2018)



3. ábra - Digitalizációs szintek országonkénti csoportosítása

Forrás: [Deloitte, 2018](#)

Nonninger és társa kutatásukban kitérnek arra, hogy a fennmaradás szempontjából létfontosságú, hogy a bankok kitörjenek az eddig megszokott lassú piaci reagálásukból. Ha nem is képesek trendet teremteni, fel kell gyorsítaniuk belső fejlesztési vagy beszerzési folyamataikat, hogy a fellépő ügyféligényeket mihamarabb kielégítsék. Az nem lehet megoldás, hogy a meglévő szolgáltatásuk kiegészítésével egy "kvázi digitális" terméket hoznak létre, mert a felhasználók valószínűleg azt nem fogják használni. (Nonninger & Tesfaye, 2018)

Véleményem szerint főleg ez utóbbi megállapítás fontos a hazai bankszektor gondolkodásmódja kapcsán. Már nem elegendő hátradőlni, és megelégedni az elért eredményekkel. Napi szinten követni szükséges, hogy mik az aktuális piaci igények, és kutatás-fejlesztési projektek keretein belül megismerkedni új technológiákkal és mihamarabb bevezetni őket a banki szolgáltatásokba. Úgy gondolom, hogy amennyiben olyan technológiák is bevezetésre kerülnek, mint például a blockchain, okos szerződések, vagy a robottanácsadás, akkor azzal a hagyományos pénzintézetek középtávon meg tudják őrizni versenyképességüket.

5. Primer kutatás a pénzügyi kultúrával és fintech szolgáltatások ismeretével kapcsolatban

Kutatásom egyik célja, hogy betekintést nyerjek abba, hogy az emberek milyen szinten vannak tisztában a pénzügyi fogalmakkal, termékekkel, milyen megtakarítási szokásokkal rendelkeznek, tehát gyakorlatilag a válaszadók pénzügyi kultúra szintjére. A kutatás másik célja, hogy képet kapjak arról, hogy a megkérdezettek milyen mértékben vannak tisztában a fintech fogalmával, az ilyen

jellegű vállalkozások által nyújtott szolgáltatásokkal, valamint, hogy milyen pozitív hatásokat és kockázatokat látnak a fintech termékek előre törésével.

5.1 Alkalmazott kutatási módszertan

A kutatás során leíró, feltáró jellegű felmérést végeztem. A kutatási módszert tekintve a kvantitatív kutatási módszert választottam, mivel a legtöbb kérdésre konkrétan lehetett válaszolni, így azok egyszerűen számszerűsíthetőek voltak. Emiatt nem láttam értelmét mélyinterjúk készítésére, így a kutatás elvégzéséhez a kérdőíves kitöltést választottam, amit a Google Survey (Google Űrlap) online alkalmazással készítettem el. Az elkészült kérdőíveket a közösségi médiákon osztottam meg, valamint a közvetlen linket körbe küldtem munkahelyi, egyetemi levelezőlistákon, valamint az ismeretségi körömben is.

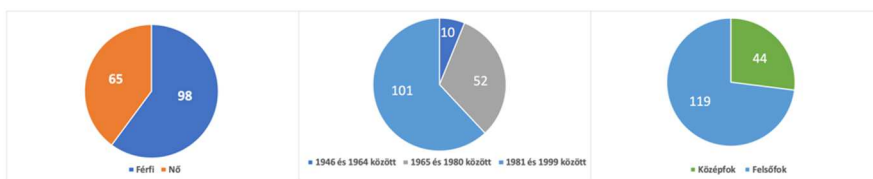
Az elemzési egységeket az egyes emberek által adott válaszok adták. Mivel gondosan megszerkesztett, standardizált kérdőívet készítettem, úgy gondolom a legtöbb manipulatív eszközt kizártam. A módszertanból adódó egyik nagy hátrányt, a merev válaszadást azzal zártam ki, hogy szinte mindegyik kérdéshez rövid, szöveges válasz is adható volt.

A válaszokat Microsoft Excel alkalmazással rendszereztem és értékeltem ki.

5.2 Kutatás célcsoportja, kutatási minta

A kutatás során nem zártam ki senkit a részvételből, de a kutatási kérdőíveket elsősorban magánszemélyek számára készítettem nemi, korbéli vagy végzettségtől függetlenül.

A kiküldött kérdőívre 163 válasz érkezett, a nemre, korra és végzettségre vonatkozó adatokat az alábbi diagrammok mutatják be.



4. ábra - Válaszadók nemi, korbéli és végzettség megoszlása

Forrás: saját kutatás, 2019, N=163

Ahogy láthatjuk, a válaszadók nagy részét férfiak teszik ki, és a legtöbb résztvevő felsőfokú végzettséggel rendelkező Y generációs (1981-1999) fiatal. Ez magyarázható azzal, hogy a szociális hálózatom nagy részét főleg egyetemem vagy főiskolát végzett kollégák, barátok és ismerősök teszik ki.

5.3 A kutatási kérdőív felépítése

A kérdőív elkészítése során figyeltem arra, hogy az egy meghatározott folyamatot kövessen, tehát az egyes részek egymásból logikus felépítésben következnek. A kérdőív többségében zárt kérdéseket tartalmazott, viszont számos helyen lehetősége volt a válaszadónak egy rövid, szöveges üzenetben kifejeznie a véleményét. Minden kérdésnél biztosítottam, hogy a résztvevő meg tudja tagadni a kérdést (nem tudom / nem szeretnék válaszolni).

A leglényegesebb kérdéseket a kérdő lezáró részére tettem, egyrészt mert a válaszadó eddigre már ténylegesen megértette a gondolatmenetet, valamint a logikai szempontból is ez volt a legmegfelelőbb interjúszituáció.

A kérdőívhez alapvetően 4 választípust használtam:

- Lineáris skála, a tisztán számszerűsíthető adatoknál.
- Feleletválasztós, feleletválasztós rács, ahol a résztvevők táblázatban ki tudták választani a számukra releváns értéket.
- Jelölőnégyzetek, ahol a válaszadók meg tudták jelölni az egyetlen releváns választ a kérdésre.
- Rövid, szöveges válasz, ahol ki tudták fejteni a véleményüket az adott kérdés kapcsán.

Az első szakaszban kérdeztem rá a válaszadó személyes adataira.

A válaszadók a kérdőív második szakaszában tudtak válaszolni a pénzügyi kultúrával kapcsolatos kérdésekre. Itt főleg a bankolási szokásokra kérdeztem rá, amely arra irányult, hogy mi alapján dönt egy pénzügyi termék vásárlásáról, valamint, hogy rendelkezik-e megtakarítással. Amennyiben a résztvevő a „nem” válaszlehetőséget választotta, átugrott a következő szakaszra, míg „igen” esetén a befektetési és megtakarítási szokásokra, különféle pénzügyi termékek jellemzőivel kapcsolatban feltett kérdésekre tudott válaszolni. A pénzügyi kultúrához tartozó utolsó szakasz a pénzügyi kultúra kiválasztásával kapcsolatos kérdéseket tartalmazta, melyre mind a megtakarítással rendelkezők és nem rendelkezők kifejtették véleményüket.

A kérdőív harmadik szakasza a fintech fogalmának ismeretére, általa nyújtott szolgáltatásokra, valamint a jövőjükre kérdezett rá. A szakasz elején szerepelt a fintech, mint fogalom definíciója, így azon résztvevők is tudtak válaszolni a feltett kérdésekre, akik korábban még nem hallottak az ilyen jellegű szolgáltatásokról.

A kérdőív két fontos kérdéssel zárul, miszerint, hogy a válaszadók megtakarításának hány százalékát lenne hajlandó rábízni egy fintech vállalkozásra, valamint, hogy mit várna el egy fintech szolgáltatástól.

5.4 Kutatási eredmények

A kutatás eredményeképpen megállapítható, hogy a kitöltők alapvetően magasnak értékelik pénzügyi ismereteiket, viszont a legnagyobb részük nem ismerte az olyan termékeket és fogalmakat, mint a passzív befektetési alapok, a forex piac, vagy a kriptodeviza. A megkérdezettek nagy része rendelkezik megtakarítással, és befektetési döntéseit az ismerettségi köreiből kapott tanácsok, saját korábbi tapasztalatai és az internetes reklámok alapján hozza meg. A válaszadók a félrerakott pénzeiket inkább online, vagy mobilapplikáción szeretik intézni, és a klasszikus megtakarítási termékeket használják, mint például bankbetét, lakás- illetve nyugdíjcélú megtakarítások. A pénzügyi döntésválasztásnál csak a válaszadók fele ragaszkodik a hazai bankokhoz, és a legfontosabb szempontok az adat- és tőkevédelem, fejlett mobil-, internetbank és szolgáltatások, valamint a szabályozás megléte.

A fintech témakör kapcsán a kitöltők nagy része hallott már a fogalomról, de megállapítható, hogy ebben a kérdésben még elég felszínes a válaszadók tudása. A fintech szolgáltatásokat általában a pénzügyi tudással kötik össze, mivel a PayPal használata során csak ezt tapasztalták. Ebből következően úgy vélik, hogy a fintech cégek komoly kihívói lehetnek a kereskedelmi bankoknak, viszont azt elképzelhetőnek tartják, hogy közös, stratégiai együttműködés keretein belül még jobb termékeket hozzanak létre. A fintech szolgáltatások kapcsán költséghatékonyabb, és innovatívabb megoldásokra számítanak, viszont tartanak attól, hogy szabályozói hiányosságok miatt nincsenek biztonságban adataik és megtakarításaik. Emiatt viszonylag óvatosak, és pénzügyüknek maximum 10-25%-át bíznák a fintech vállalkozásokra.

6. Összegzés

Összefoglalásul tehát megállapítható, hogy a pénzügyi kultúra fejlesztése Magyarországon is rendkívül fontos, hogy az emberek felkészülten válasszanak a számos pénzügyi termék és szolgáltatás közül.

A bankokat tekintve, a pénzügyi intézeteknek nincs sok ideje a várakozásra, mihamarabb el kell kezdenie a digitális felzárkózást, mert a fintech vállalatok hatalmas tempóban csábítják el tőle az ügyfeleket, és ennek hatását már nagyon rövid időn (úgy gondolom, hogy néhány éven) belül érezni fogja. A pénzügyileg tudatos fogyasztók nem fognak bankfiókokban sorszámot húzni, vagy egy szerverleállás esetén várakozni, hanem a fintech applikációk egyikével néhány perc alatt szolgáltatót vált, és onnantól a másik pénzügyi intézetnél fogja a pénzügyeit intézni. Az ügyfél csaldótsága révén a bank ezzel valószínűleg a felhasználót örökre elvesztette, sőt példáját valószínűleg a közvetlen környezetéből is követhetik, hiszen ahogy láthattuk a kutatásaim eredményéből, a legtöbb válaszadó ismerősei véleménye alapján hozza meg pénzügyi döntését. Látható tehát, hogy amennyiben a bankok

nem képesek a paradigmaváltásra, abban az esetben már nagyon rövid távon elveszíthetik vezető szerepüket a pénzpiacokon.

Felhasznált irodalom

- [1.] Anagnostopoulos, I. (2018). Fintech and regtech: Impact on regulators and banks. *Journal of Economics and Business*, 7-25.
- [2.] Atkinson, A., & Messy, F.-A. (2012). *Measuring Financial Literacy - Results of the OECD International Network on Financial Education*. Paris: OECD.
- [3.] Bakonyi, E. (2012). Gazdasági intézmények iránti bizalom a válságban. Jel-kép - a Magyar Kommunikációtudományi Társaság folyóirata, 1-4.
- [4.] Csaba, O., & Szabó, D. (2018). FintechZone. Letöltés dátuma: 2019. 04, forrás: Itt az Európai Bizottság FinTech Akcióterve: <https://fintechzone.hu/itt-az-europai-bizottsag-fintech-akcioterve/>
- [5.] Csiszárík-Kocsir, Á. – Szigeti, C. (2015): Financial culture of youth in Hungary. *Multidisciplinary Academic Conference on Economics, Management and Marketing in Prague 2015*, 2015. február 20.-21., Proceedings of The 4th MAC 2015, Paper MAC201502030
- [6.] Csiszárík-Kocsir, Á. – Varga, J. – Fodor, M. (2016): The value based analysis of the financial culture, *The Journal of Macro Trends in Social Science (JMSS)*, Vol. 2., issue 1., 89.-100. pp.
- [7.] Csiszárík-Kocsir, Á. - Garai-Fodor, M. (2018): Miért fontos a pénzügyi ismeretek oktatása a Z generáció véleménye alapján? *Polgári Szemle*, 14. évfolyam, 1-3 szám, 107-119. old.
- [8.] Deloitte. (2018). *EMEA Digital Banking Maturity 2018*. London: Deloitte.
- [9.] Evans, B. (2016). Benedict Evans. Letöltés dátuma: 2019. 03, forrás: *Mobile is eating the world*: <https://www.benedictevans.com/benedictevans/2016/12/8/mobile-is-eating-the-world>
- [10.] FED. (2016). Letöltés dátuma: 2019. 03, forrás: <https://www.federalreserve.gov/econresdata/consumers-and-mobile-financial-services-report-201603.pdf>
- [11.] Garai-Fodor, M. – Csiszárík-Kocsir, Á. (2018a): The validity of value-based consumer behavioral models in the financial consciousness of the Z generation, *Modelling the New Europe, On-line Journal Interdisciplinary Studies*, Issue number 27., 2018. September, 107-131. pp.
- [12.] Garai-Fodor, M. – Csiszárík-Kocsir, Á. (2018b): Értékrendalapú fogyasztói magatartásmodellek érvényessége a Z- és Y-generáció pénzügyi tudatossága esetén, *Pénzügyi Szemle*, 2018/4 szám, 518-536. old.
- [13.] Hakim, H. L. (2013). *The Effect of an Economic Crisis on the Consumption Behavior of Young People*. USA: Business Studies.
- [14.] Lautenschläger, S. (2015). Reintegrating the banking sector into society: earning and re-establishing trust. 7th International Banking Conference (old.:

- <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2015/html/sp150928.en.html>).
Brussels: European Central Bank.
- [15.] MNB. (2018). Magyar Nemzeti Bank. Letöltés dátuma: 2019. 04, forrás: Az MNB a régióban az elsők között Regulatory Sandbox révén támogatja a pénzügyi szektor innovációit: <https://www.mnb.hu/sajtoszoba/sajtokozlomenyek/2018-evi-sajtokozlomenyek/az-mnb-a-regioban-az-elsok-kozott-regulatory-sandbox-reven-tamogatja-a-penzugyi-szektor-innovacioit>
- [16.] Nonninger, L., & Tesfaye, M. (2018). Latest fintech industry trends, technologies and research from our ecosystem report. New York: Business Insider.
- [17.] Pál, Z. (2017). A pénzügyi kultúra aktuális kérdései, különös tekintettel a banki szolgáltatásokra. Miskolc: A közgazdaságtani-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány.
- [18.] Ray, A. (2015). The Art Institutes. Letöltés dátuma: 2019. 03, forrás: The History and Evolution of Cell Phones: <https://www.artinstitutes.edu/about/blog/the-history-and-evolution-of-cell-phones>
- [19.] Robinson, E., & Verhage, J. (2017). Bloomberg. Letöltés dátuma: 2019. 03, forrás: Quicktake Fintech: <https://www.bloomberg.com/quicktake/financial-technology-companies-disrupt-comfy-banks-quicktake>
- [20.] Sopp, S. (2018). Forbes. Letöltés dátuma: 2019. 01 17, forrás: Why Banks May Lose Out On Generation Z -- If They Haven't Already: <https://www.forbes.com/sites/forbesfinancecouncil/2018/07/17/why-banks-may-lose-out-on-generation-z-if-they-havent-already/#15af14835772>
- [21.] Sundararajan, A. (2016). The Sharing Economy - The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism (Első. kiad.). London, Egyesült Királyság: The MIT Press.

A „Tűz és Jég dala” bankvilága

Keszler Zoltán

Budapesti Metropolitan Egyetem, Pénzügy és számvitel alapszak

sikesz22@gmail.com

Absztrakt: A következő sorokban a Tűz és jég dala világát, azon belül pedig a bankokat mutatom be, amelyek fontos részei a történetnek. A fantázia világon kívül a mi történelmünkben is megtalálhatóak hasonló, vagy nagyon is azonos események, illetve összefüggések, amelyek még a mai társadalmunkban is fellelhetőek.

Kulcsszavak: Vasbank, Rogare Bank, Trónok harca, Medici Bank

1. A tűz és jég dala világa

Ezt a fantázia világot George R.R. Martin író és forgatókönyvíró hozta létre. Alapjait képzik a világszerte összegyűjtött történelmi, kulturális és szociológiai ismeretek. A világhírűvé válását a nagy létszámban eladott könyveknek és a fantáziavilágról alkotott sorozatnak köszönhetette, amelyet Trónok harca néven filmesítettek meg.

A tűz és jég dala világában négy nagy kontinens található: Westeros, Essos, Sothoryos és Ulthos. A történesek jelentős része Westeros és Essos földrészén zajlanak, amely térségekben a társadalmi berendezkedés feudális keretek között működik. A két kontinens között elterülő Keskeny tenger mentén pedig létrejött két bank, amelyek meghatározták a történelem menetét.



1. ábra: Tűz és jég dala világa

Forrás: saját gyűjtés

2. Az idő számítása

Essos délnyugati részén volt a történet szerint a civilizáció központja, amelyet a legfejlettebb állami rendszer irányított, a valyriai birodalom. Innen eredt minden tudomány, a kultúra központjának színtere volt. A gazdasági fejlettsége és pénzügyi kultúrája is nagyon korszerű alapot adott a később létrejött bankok számára. A valyrok egyik vezető tisztséget betöltő, ám nem igazán jelentős családja (a Targaryen család) túlélte az állam természeti katasztrófa általi megsemmisülését. Majd közel száz évvel később a leszármazottjaik meghódították a nyugaton fekvő Westerost. Az ő általuk meghódított hat királyságtól számítják az időt, és minden eseményt úgy tartanak nyilván, hogy: hódítás előtt (H.e.), vagy hódítás után (H.u.).

3. A Rogare Bank

A Keskeny tenger déli pontján egy kisebb szigetcsoporton H.e.114. évet megelőzően a valyriai nép létrehozta saját mediterrán térségében elhelyezkedő üdülő városát Lyst. A város szabad önellátó állammá vált H.e.102-től, és az egyik legbefolyásosabb kereskedő család hozta létre itt saját bankját, a korábbi uradalomból szerzett tudás révén, a Rogare Bankot.

A Rogare Bank közel 240 évig végezte tevékenységét egy zártkörűen üzemelő részvénytársasági formában. Főbb bevételi forrása a hitelezésből eredt, amely legfőképpen kereskedelmi áruk hitelezésében nyilvánult meg, de fontos, ám egyben a legmagasabb kockázatú bevételi forrását jelentették még a háborús jövedelmek is.

A bank finanszírozta székhelyként szolgáló városállamának háborúit, amelyért cserébe igen magas juttatásokat várt el. A bevételeit még kitették a kisebb-nagyobb szórakozó helységek üzemeltetési is, ám ezen jövedelmek az előző két forráshoz képest elenyésző mértékűnek mondhatók. A bank nemcsak Lys városának hitelezett, hanem a környező többi ún. szabadvárosoknak is, illetve nyugaton Westeros délkeleti uradalmi is a Rogare bankhoz fordultak, amikor finanszírozási nehézséggel szembesültek. Ennek köszönhetően a bank igen nagy piaci szereplővé lépett elő a térségben és meghatározó lett a mindennapi gazdasági életben.

4. A Vasbank

Egy másik bank is létrejött a valyriai birodalom végzetét követően. Ezt a bankot és a székhelyként szolgáló Braavos szabadvárosát H.e.102 után alapították szökött rabszolgák az essosi kontinens és a Keskeny tenger északnyugati részén, egy szigetekkel körbezárt térségben.

A bank kezdetben egy vasbánya volt, ahol a szegényebb emberek elrejtették értékeiket, hogy azokat biztonságban megóvják, majd ahelyett, hogy visszavették volna a tulajdonosok, inkább hitelbe adták és mikor már nagyobb lett a kereslet ezen hitelezésnek, megalapították hivatalosan is a bankot, amelyet Vasbanknak neveztek el.

A bankot 23 ember alapította (16 férfi és 7 nő) nyilvánosan működő részvénytársasági formában. Az alapítók mindegyikének volt egy kulcsa a bank földalatti termeihez, ezért őket és a későbbi részvényeseket is a kulcsok őrzőiként emlegették. A bank fő jövedelme a hitelnyújtásból eredt, amely a braavosi kereskedőknek köszönhetően hamar elterjedt és népszerű lett világszerte. Mindazonáltal a Rogare Bank is folytatta hitelnyújtását, ám hiteleik kamata sokkal magasabb volt, mivel a Rogare bank által kibocsátott fizetőeszköz (egy ovális alakú, a lysi istennőt ábrázoló pénz) aranyból volt és az előállítási költségei magasabbak voltak, mint a Vasbank által megjelentetett (négyzet alakú, szürke Braavos városának védelmezőjét ábrázoló pénz), amely vasból készült. Ám ezt az előnyt ellensúlyozta az a tény, hogy a Rogare Bank földrajzi viszonylatban kedvezőbb helyet foglalt el. Közelebb volt a legtöbb szabadvároshoz, illetve Westeros királyságának központi irányításához, a vastrónhoz.(Martin, 2014)



2. ábra: Rogare Bank és Vasbank fizetőeszközei

Forrás: saját gyűjtés

A Vasbank bevételei közé tartoznak még a háborúkból eredő jövedelmek, amelyek nagyrésze a rabszolgatartók ellen vívott csatákból, vagy a bank által pénzügyi függésbe sodródó államoktól, illetve fontos vezetőktől ered. Külön bevételi forrást jelentő újszerű szolgáltatást is nyújtott a bank általában a kereskedőknek, akik áruforgalmazással foglalkoztak. Ezen szolgáltatás egy kezdetleges életbiztosítást jelentett, amelyért a kereskedelmi hajók kikötőkből való kifutásai után díjat szedett be egy bank által megbízott képviselő. Ugyanakkor ezen innovatív bevételi forrás mértéke elhanyagolható a másik két jövedelmet termelő tétel mellett.

5. A két bank szembenállása

A két bank között nem alakult ki olyan mértékű bizalom, amely a bankközi hitelezést teremtette volna meg és amely jelentős gazdasági fellendülést okozott volna mind a két intézménynek, illetve a környezetüknek. Ehelyett a folyamatos vagyon és befolyás növekedés révén egyre nagyobb rivalizálás alakult ki a bankok között, s az összetűzés egy hatalmas válságot eredményezett.

A konfliktus a tetőpontját akkor érte el, amikor a Rogare Bank kiváló pénzügyi vezetője, Lysandro Rogare egy sikeres üzletkötésnek hála, elhódította a Vasbank legnagyobb betétesét, a westerosi vastrón kincstárát, és egy külön megállapodás révén újabb bevételhez jutott H.u.134-ben. Az ebből származó hozamnak viszont, csak egy részét vették ki osztalék formájában. A tulajdonosok, a maradék részt visszaforgatták azért, hogy egy leánybankot is létrehozzanak Westeros fővárosában, amit az anyavállalat vezetőjének testvére irányított Drazenko Rogare, aki szintén nagy pénzügyi ismeretekkel rendelkezett.(Martin, 2018)

A Rogare bank ekkor érte el aranykorát. A bővítést az is indokolta, hogy az új betéteseknek busás kamatot fizetett a bank, azonban ez egy egyszeri nagyobb kamatfizetés volt, amely hatására megnőtt a kereslet a bankbetétei iránt, ezáltal még

több tőkét vonzott be magához a Rogare család vállalkozása H.u.135 év elején. Eme térnyerést nem nézte tétlenül a braavosi Vasbank.

H.u.135 tavaszának végén gyanús körülmények között meghalt Drazenko Westeros fővárosában, továbbá szintén kétséges viszonyok mellett Lysandro is életét vesztette Lysben. Ezt követően a Rogare bank irányítását Lysandro fia vette át, Lysaro Rogare. Ő azonban nem rendelkezett elegendő ismeretekkel ahhoz, hogy a bank működéséhez szükséges stabilitást fent tudja tartani, saját magánemberi céljait és különböző események megszervezéseit a bank kincstárából fedezte. Ez idő alatt a Vasbank által felbérelt emberek rosszhíreket terjesztettek a Rogare Bankról, amely hírek sikeresen továbbgyarapodtak, míg végül a betétesek a vagyonukat féltve mind ki akarták venni az értékeiket. Ez hirtelen likviditási nehézség elé állította a Rogare bankot. Megrendült a betétesek bizalma és végül bank fizetési képtelenség miatt csődbe is ment.

A Rogare Bank csődje oly mértékű volt, hogy a legnagyobb gazdasági válságot idézte elő, amely kiterjedt egész Westerosra, Essos nyugati partvidékére és a Keskeny tenger egészére. Hatására több bankbetétes elvesztette minden vagyonát, Westeros királyi kincstárának csak egy kis töredékét tudták kimenteni az ott lévő leánybankból, de a nagyurak többsége földönfutóvá vált. Egy időre, túlnyomórészt a Keskeny tengeren, megbénult a kereskedelem is, amely hatással volt a Vasbank rövidtávú bevételeire, amik elmaradtak az adósok fizetési képtelensége miatt. Így egy időre a Vasbank is fizetési képtelenné vált. Ugyanakkor a bank egyik korábbi módszeréhez folyamodva zsoldosokat alkalmazott, hogy bármilyen eszközt bevetve a pénzéhez jusson. Így tett ekkor is. Ehhez kapcsolódóan elterjed egy mondás is a Vasbankról, amit világszerte megismert mindenki, amely így szól: „A Vasbank behajt minden tartozást!” (Martin, 2014, 278.o.)

6. Történelmi hasonlatok

A Rogare Bank legjobb történelmi párhuzama a Medici Bank, amely az egyik legelső bank, illetve bankhálózat volt Európában és a legtöbb nagyvárosban fiókhálózattal rendelkezett. A Medici Bank (1397-1494) aranykorát Cosimo de' Medici vezetése alatt érte el. Ekkor a Vatikántól származott a Bank vagyonának közel fele és Firenzét az irányításuk alatt tudhatták teljesen. Ugyanakkor Cosimo halálát követően a vezetőségben a generáció váltás negatív következményekkel párosult, amely végezetül a bank eladósodásához és csődjéhez vezetett. (Rover, 1999)

A két bank a Vasbank és Rogare Bank közötti ellentét legjobban a Genovai Köztársaság (Kr.u.1005-1797) és a Velencei Köztársaság (742-1797) és bankjaik konfliktusára hasonlít. (Crowley, 2018) Mindkét állam és bankjaik versengtek a környező kereskedelmi és hatalmi befolyásolásért. Ezen konfliktusok nem csak

Észak-Itáliára, hanem a Földközi tengerre is kiterjedtek. Végül az ellentéteknek a Napóleoni háborúk vetettek véget.

7. Következtetés

Akár a történelmünket, akár a fantázia világát nézzük, a bankok nagy befolyással rendelkeznek az életben. Nem megfelelő működésük, vagy önkényes befolyásra hajló törekvésük pedig válságot eredményezhet, amelyet legjobban a hétköznapi emberek szenvednek el. Amikor a bankok monopolhelyzetbe kerülnek, vagy pedig túl nagy politikai befolyással rendelkeznek egy, vagy akár több államban is, negatív hatásokkal lépik el a gazdaságot, illetve mértéktelenségük okán még több vagyont próbálnak a birtokukban tudni. Ez nemcsak politikai, hanem pénzügyi kockázatot is jelent az emberek nagyrésze számára. Ezen tényt nem is szabad nélkülözni és nagyon jó, ha egy olyan világszerte keresett és népszerű témában is megjelenik, mint a Tűz és jég dala világa.

Források

- [1] GEORGE R.R. MARTIN (2014): A tűz és jég világa, Budapest, I.P.C. Könyvek, 2014, 271-276.o.
- [2] GEORGE R.R. MARTIN (2018): Tűz és vér, Pécs, Alexandra Könyvesház, 2018, 639-685.o.
- [3] RAYMOND DE ROOVER (1999): The rise and decline of Medici Bank 1397-1494., Washington D.C., Beardbooks, 1999, 108-371. o.
- [4] ROGER CROWLEY (2018): Kalmárköztársaság, Budapest, Park kiadó, 2018, 155-179.o.

Tiszta energia a klímaváltozás mérséklésére

Molnár Ferenc

Óbudai Egyetem, BDI, Ph.D. hallgató

molnar.ferenc@phd.uni-obuda.hu

Absztrakt: A jelenlegi csaknem 8 milliárdnyi globális populáció a fenntartható fejlődéshez maximalizált energiaszükséglet többszörösét emészti fel minden pillanatban. A rohamosan gyarapodó létszámú emberiség kíméletlen mértékű energiafelhasználás árán rendkívül önző és pazarló módon meríti ki a föld energiakészletét és rombolja le a természeti környezetét. Amennyiben a civilizáció jelenlegi „fejlődési” irányán nem sikerül változtatni, akkor az egész emberiség életfeltételei kerülnek veszélybe, mégpedig belátható közelségben. Ebben az esetben a jövő generációk életfeltételeit szüntetjük meg. Közhelyszámba menő, találó mondás miszerint a Föld nem a miénk csupán kölcsön kaptuk az unokáinktól. Az én személyes motivációm a klímavédelem kapcsán, hogy egy élhető világot adjunk tovább az utókor számára. A civilizáció ártalmi közé sorolhatjuk a globális felmelegedés következtében kialakuló klímaváltozás és a környezetszennyezés hatásaként bekövetkező nagyszámú megbetegedéseket és humán áldozatokat.

Kulcsszavak:klímaváltozás, globális felmelegedés, megújuló energia források, fosszilis energia források, nukleáris energia forrás, karbonmentes energia források, biztonságos villamosenergia ellátás, energiahatékonyság, energiatakarékosság,

1. Bevezetés

Az emberiség történelmét végigkíséri az energia jelenléte, folyamatosan bővülő felhasználási területei és formái valamint az egyre növekvő energiaigény. Az ősember közösségeiben a tűz felfedezése, mint az energia egyik megnyilvánulási formája indította el az energia tudatos felhasználását az emberiség számára. A jelenkor civilizált embere számára az energia olyan számos megjelenési és felhasználási formában van jelen, hogy felsorolni is csak a teljesség igénye nélkül lehetne. A civilizált ember életének minden szegmensében meghatározó az energia használata. Túlzás nélkül ki lehet jelteni, hogy a ma élő urbanizált ember életfeltételei szünnének meg az energia hiányában. Villamos energia nélkül nem működne semmi, így a számítástechnikai eszközökkel megvalósított irányító rendszerek, sem az alapellátó rendszerek fő és segédberendezései. Könnyű belátni, hogy villamos energia hiányában leállna a víz-, gázellátás. Nem működnének a szellőző rendszerek. Leállna a közlekedés és éjszaka minden sötétbe borulna. Nem

lenne fűtési és hűtési lehetősége a lakásoknak. Leállna az ipari és mezőgazdasági termelés. Sem ivóvíz sem élelem nem lenne. Nem működnének a kommunikációs és biztonsági rendszerek. Az ország-, és rendvédelem sem tudná ellátni a feladatát. Az energia hiánya gazdasági és társadalmi katasztrófához vezetne.

A gazdasági fejlődés hajtómotorja az energiák rendelkezésre állása. Az egyes gazdasági szereplők a rövidtávon elérhető legnagyobb gazdasági növekedés érdekében figyelmen kívül hagyják a hosszú távú életfeltételeket biztosító környezetvédelmi szempontokat. Kiemelten fontos számunkra, hogy minél hatékonyabban, környezetkímélő és fenntartható módon elégyhessük ki az emberiség folyamatosan növekvő energiaigényét.

A tiszta technológiák és az energiahatékonyságot szolgáló eljárások folyamatos fejlesztésénél kiemelt jelentősége van a szemléletformálásnak. A legolcsóbb és legkörnyezetkímélőbb az el nem fogyasztott energia. A kormányzati, az ipari-kereskedelmi és a végfelhasználó stakeholderok energia-, és környezettudatos magatartása nélkülözhetetlen az energiatakarékoskodás, az energia hatékonyság, a fenntarthatóság valamint a tiszta energia felhasználás felé vezető úton.

2. Szakirodalmi áttekintés

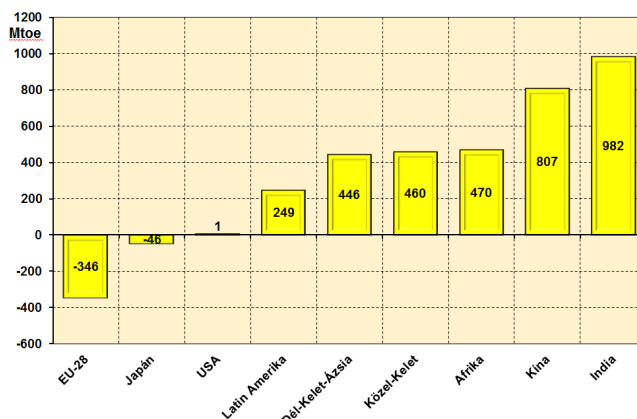
2.1. A klímaváltozás folyamata

Az emberiség számára az energia rendelkezésre állása alapvető meghatározója a gazdasági és társadalmi folyamatoknak, beleértve a jólét, egészség valamint biztonság feltételeit. Az emberiség létszáma 2008-ban több, mint 6,5 milliárd fő volt, amely az előtte eltelt 10 év több mint 12%-os növekedésének az eredménye (Clear Carbon Consulting, 2008). A világ humán létszáma jelenleg 7,7 milliárd főre tehető. Ebből az EU28 népessége közel 512,4 millió lakos. A populáció növekedésével a primer energia felhasználása is folyamatosan nő viszont ennél jóval nagyobb ütemben növekedik a globális energiafogyasztás. Visszatekintve egy 2000. évi felmérés eredménye szerint, már akkor a népesség 16%-a használta fel az elfogyasztott összes energia mennyiség 80%-át. A Nemzetközi Energiaügynökség közzététele szerint 1980-ban a Föld lakosságának energiafogyasztása csaknem 7300 millió tonna olajegyenérték (Mtoe) volt. Ez az érték 2008-ra több mint kétharmadával emelkedett, amely 12300 Mtoe értéket jelentett (World Energy Outlook, 2010). Már 1980. és 2008. között is egy erősen emelkedő primer energia fogyasztási tendencia figyelhető meg.

A Földünk élővilága így az emberiség természeti környezete sok veszélyforrásnak van kitéve és nagyon sérülékeny. Ezek közül a legdrasztikusabb hatással bíró pusztító folyamat a Föld légkörének globális felmelegedése. A globális felmelegedés közvetlen következménye az éghajlat változása. A 21. század

legnagyobb feladata, amely az emberiség előtt áll az éghajlatváltozás következményeinek kezelése. Az elmúlt évek mérései azt mutatják, hogy a Föld légkörének átlaghőmérséklete több mint 2,5 celsius fokkal emelkedett. Amennyiben ez a tendencia folytatódik, akkor az éhezõ emberek száma több mint nyolcvan millióval fog növekedni. A jelenlegi vizsgálatok eredményeként kiadott előrejelzések szerint az emlõs fajok több mint egynegyede valamint a madár fajok több, mint egy tizede teljesen el fog tűnni az élvilágból. A tengeri halak mennyisége az utóbbi néhány évben a töredékére csökkent a mérhetetlen kizsákmányolás következtében (Hejazi, 2017).

2040 - re a föld lakóinak energia igénye a 2017. évi érték 25 % - ával fog emelkedni. Az energiahatékonysági intézkedések nélkül ez a 2017. évi elfogyasztott energia mennyiség kétszerese lenne. India energia fogyasztásának növekedése közel kétszeres lehet. A Kínai felhasználás egyötödével bővílhet (World Energy Outlook, 2018).



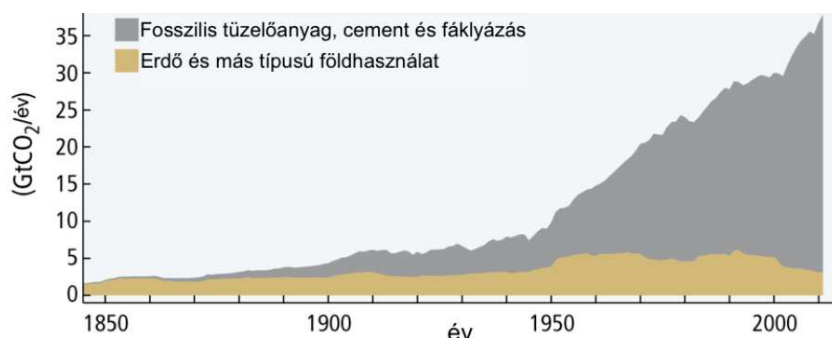
4. ábra: A teljes primerenergia-igény változása 2017 és 2040 között

Forrás: World Energy Outlook 2018, IEA

A fenti mennyiségekből levonható az a következtetés, hogy a Föld energia készleteit vészes sebességgel éljük fel. A felemésztett energiamennyiség több mint 70%-a fosszilis bázisból ered. A nukleáris és a megújuló alapú termelés mennyisége viszonylag eltörpül a fosszilis bázisú felhasználás mellett.

A másik, ami ennél még súlyosabb hatással van a bolygónk élvilágára az a globális felmelegedés ütemének gyorsulása, és ezzel együtt a visszafordíthatatlan klímaváltozás. Az energiaforrások többsége hatással van az éghajlat változására. A világméretű tendencia az, hogy az energia fogyasztás növekedésével arányosan növekszik a fosszilis energiahordozók felhasznált mennyisége is. Természetesen ezzel együtt növekszik az üvegház hatású gázok kibocsátása a Föld légkörébe, és

az ott felhalmozódó gázok mennyisége. Az 1980 - as 18,7 milliárd tonna értékről 2008 - ra 29,4 milliárd tonna mennyiségre emelkedett az energetikával összefüggésbe hozható kibocsátott széndioxid mennyisége (World Energy Outlook, 2010). 2017-ben az energia felhasználás széndioxid emisszió értéke 32,581 milliárd tonna volt. (World Energy Outlook, 2018) A fejlett országok lakói már 2008 – ban átlagosan 4,5 toe per fő, míg a fejlődő országok lakosai 0,7 toe per fő fajlagos energia felhasználással vették ki a részüket az energia készletek felélésében (Tashimo - Matsui, 2008). A felhasznált energia legnagyobb része napjainkban is fosszilis források elégetéséből származik, amely a széndioxid kibocsátás legfőbb forrása.



5. ábra Globális széndioxid emisszió.

Forrás: IPCC, 2014.

Amennyiben a felmelegedés ütemét nem csökkenti az emberiség az visszafordíthatatlan természeti, gazdasági és társadalmi katasztrófákat fog okozni az utánunk jövő generációknak is. Például az Északi és a Déli sarkok 5 Farenheit fokos átlagos hőmérséklet emelkedése a Déli jégsapka egy 10000 láb vastag lemezének az óceánba csúszását fogja eredményezni, amely a tengerek szintjének jelentős emelkedését vonja majd maga után. A tengerek szintjének emelkedése egy méter is lehet, amely súlyos következményekkel fog járni a tengerpartok és a szigetek élővilágára és az emberi társadalmakra (IPCC, 1995, 1996).

Egyre intenzívebb, hosszabb és gyakoribb hőhullámokra lehet számítani. A 2003 augusztusában tapasztalt Európai hőhullám 35000 ember halálát követelte (World Energy, 2008). A hegyvidéki vízgyűjtő területek tavaszi vízkészletei 70-90%-al csökkenhetnek a felmelegedő telek következtében. A mezőgazdasági területeken fellépő vízhiány és hőmérséklet növekedés káros hatással lesz a növény termesztésre valamint állat tartásra. A fával borított területeket egyre gyakoribb erdőtűzek fogják sújtani. 2040-re a nyarak fele hasonló lehet mint a 2003. évi forró nyár volt. A folyók alacsony vízállása miatt az erőművek egy része nem jutott elegendő hűtővízhez így nem tudtak villamos energiát termelni az otthonok hűtéséhez sem. A jövőre nézve szükség lesz vészhelyzeti forgatókönyvekre!

A karbon mérések alapján közzétett IPCC jelentés szerint a fosszilis tüzelőanyagok elégetéséből hatszor annyi széndioxid keletkezik, mint a mezőgazdasági ágazat kibocsátásából. A gazdasági növekedés ütemét alapul véve XXI. század végére az éves karbon kibocsátás a XX. század végéhez képest a háromszorosára nőhet, míg a légköri karbon koncentráció az iparosodás előtti érték háromszorosa lehet majd (IPCC, 1996, 1997, 1998). Tapasztalati felmérések alapján kapott Paleoklimatológiai kutatások eredménye szerint a felmelegedés mértéke 2,5-5,2 Fahrenheit fok lehet. Egyes régiókban ennél még magasabb is lehet (IPCC, 1995, 1996).

A régióként eltérő gyakoriságú, hosszúságú és intenzitású szárazságok, hurrikánok és árvizek súlyos természeti, gazdasági, egészségi károkat valamint társadalmi, politikai feszültségeket fognak okozni. Mi lehet a megoldás erre az aggasztó forgatókönyvre? A felmelegedés növekedése addig fog tartani, amíg az emberiség nem csökkenti a fosszilis energiaforrások használatát és nem csökkenti a széndioxid kibocsátást a jelenlegi érték 5-10% - a közére.

A mindenkori politikai programok szerves része az energia piac, az energia árak, a tiszta energiák és a fenntartható fejlődés (Lokey, 2007). A manapság leggyakrabban használt energia fajták a kőolaj, földgáz, palagáz, szén, geotermiák, nap, szél, víz, biogáz, biomassza és a nukleáris energia. A fosszilis energia források előnyeiben túl nagy hátrányuk, hogy felhasználásuk során nagy széndioxid terhelést jelentenek a környezetükre. Ezen túl jelentős a füst, por és kén kibocsátásuk is. A kén szennyezés következménye a savas esők tisztító hatása.

A gazdasági növekedéssel együtt az energia igény is növekszik és ennek velejárójaként a káros anyagok így a széndioxid kibocsátás növekedése is emelkedik. Jellemző ez a magas GDP-vel rendelkező országok esetén is. Az előrejelzések szerint 2050-re India és Ázsia energia igénye a jelenlegi csaknem kétszerese lesz, de Kínának is legalább ötödével fog növekedni az energia fogyasztása. A széndioxid kibocsátásuk várhatóan ezzel arányosan fog növekedni (IPCC, 2000). Jelenleg a legnagyobb széndioxid kibocsátó az USA, a következő Kína és az Európai Unió. 2025-re Kína léphet az első helyre (UNFCCC, 2007).

A világ kőolajkészletének kétharmada a Közel-Keleten található. Világviszonylatban elkerülhetetlen a nukleáris és a megújuló energia források, mint karbon mentes energiák előretörése (Bjorn - Azar, 2005). A teljes nukleáris energia lánc és a teljes nap, szél energia lánc széndioxid kibocsátása azonos, azaz 2 - 6 gr/kWh érték. Ez magába foglalja a gyártás, építés, üzemeltetés és karbantartás folyamatát is. A 2011 - ben Fukushima-ban történt katasztrófa után a Nyugat Európában leállított atomerőművek helyett újraindított fosszilis bázisú erőművek évente 700 millió tonna többlet széndioxidot bocsátanak a környezetbe. Érdekes fordulat, hogy Németországban éppen a környezetvédők egy része követeli az atomerőművek visszaindítását és a szenes erőművek leállítását. A fosszilis tüzelőanyagok elégetése a világban évente több mint 25 milliárd tonna széndioxiddal szennyezi a környezetet. Ezzel szemben a nukleáris alapú energia

termelés 12.000 tonna hulladékot termel, amelynek 96% - a újrafeldolgozásra azaz reprocessálásra kerül.

A megújuló és nukleáris bázisú termelés mellett szól még az is, hogy a létesítési és üzemeltetési költségük folyamatosan csökken. A megújuló források egy része, amelyeket megújítható néven is ismerhetünk, mint pl. a biomassza, vagy biogáz széndioxidot bocsát a környezetbe. Ez a szén azonban azonos vegetációs ciklusban került megkötésre nem pedig százmillió évekkkel ezelőtt, mint a fosszilis energia források karbon tartalma.

A megújuló energiák legnagyobb problémája az, hogy a legtöbbjük az időjárástól függő, szakaszos üzemű, azaz hektikus termelő. Ez azt jelenti, hogy nem szabályozható és nem irányítható, ezért sem alaperőműként sem menetrendtartóként nem alkalmazható. A nagy fosszilis kapacitások kiváltására az alaperőművi és menetrendtartó feladatokat ellátni képes nukleáris energia termelők lehet a legjobb választás (Tashimo - Matsui, 2008; Ujita, 2005; Silverman, 2007; Bush, 2006, Hejazi, 2017).

2.2. Észak-európai adottságok

Az Európai Unió klímavédelmi törekvéseit a tagországok a saját adottságaik és lehetőségeik szerint támogatják. Magyarország a szerény primer energiahordozó készletének figyelembe vételével kell, hogy kialakítsa a klímavédelemmel kapcsolatos energia stratégiáját. Más európai országok nálunk jóval nagyobb primer energiahordozó potenciállal rendelkeznek, ezért az európai klímavédelmi programból is másképpen tudják kivenni a részüket. Primer energia hordozó kapacitás tekintetében Norvégia kifejezetten szerencsés uniós tagállamnak tekinthető. Az Európai Unió tiszta energiára történő átállási folyamatában Norvégia meghatározó szerepet tölthet be a természeti adottságai révén. Az Unió elvárása a széndioxid kibocsátás legalább 20 % - os csökkentése 2050 - ig a jelenlegi állapothoz képest. Ennek két fő megvalósítási területe lehet. Az egyik a megújuló bázisú energiatermelés előtérbe helyezése a másik a nem energetikai iparágakon belül a villamosítás kiterjesztése. A villamosítás növelésére az egyik legalkalmasabb terület a közlekedés-szállítás.

A megújuló energiák térnyerésével párhuzamosan a szakaszos és hektikus termelésükből adódó villamos hálózati rendszerszabályozási feladatokat is kezelni kell. Norvégia abban a szerencsés helyzetben van, hogy a főként megújuló alapú villamos energia termelése teljes mértékben képes fedezni a saját szükségletét és ezen felül még nettó export termelésre is elegendő beépített energia termelő kapacitása van. Ennél fogva tiszta és jó hatásfokú energiatermelésével az Unió új energiastratégiájának fontos pillére. Norvégia kivételesen jó helyzetben van a víz és szélenergia potenciálja valamint saját olajkészletei birtokában. A saját villamos energia termelésének több mint 99 % -át megújuló forrásból termeli. A teljes

energia felhasználására vetítve, amely nemcsak a villamos energia felhasználását jelenti, ez az arány csaknem 68 %.

Norvégia szerencsés helyzetben van az alacsony karbon kibocsátási tervek teljesítéséhez, azonban számára is adódnak még feladatok. Az egyik, hogy a 2050 utáni földgáz felhasználása, mint karbon forrás, annak a függvénye, hogy sikerül-e megvalósítani a Carbon Capture and Storage (CCS) technológiát, azaz a fosszilis tüzelőanyagok elégetése során keletkező széndioxidot leválasztják, mielőtt az a légkörbe kerülne és különböző technológiák segítségével tárolják. A tárolás történhet tartályokban vagy földalatti üregekben. A vízenergia mellett a földgáz jelenleg is fontos szabályozási energiaforrás az időjárásfüggő megújuló termelés változékonyságának kiegyenlítésére mind Norvégia mind az Unió részére.

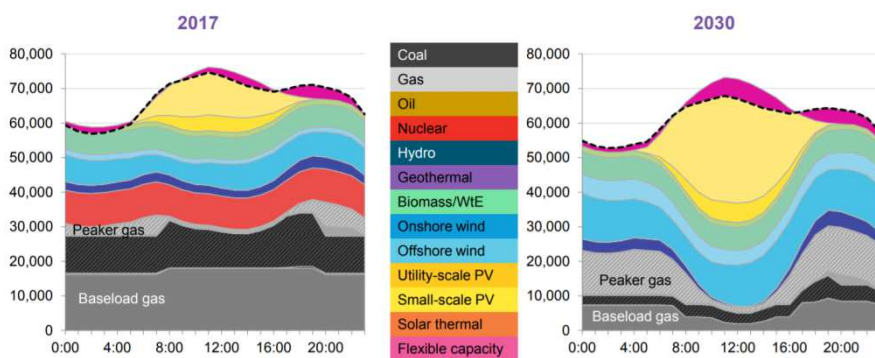
Az előzőekkel függ össze egy másik feladat, mégpedig az, hogy a jelenlegi alacsony villamos energia árak nem ösztönzik az energetikai fejlesztéseket. Norvégia az egyik legfontosabb szereplője lehet az Unió energiaszerkezet átalakításának. Az átmenet sikerességét a villamos energia ipar fogja biztosítani. A villamos energia felhasználás kiterjesztése az iparra, a közlekedésre, a szállításra, a fűtésre, a hűtésre a káros anyag kibocsátások csökkentését fogja eredményezni. Ezen iparágak teljes villamosítása lehet a megoldás annak érdekében, hogy 2050 - re a kitűzött cél megvalósulhasson vagyis ezen szektorok emisszió mentesekké váljanak. Vannak tényezők, amelyek nehezíthetik az átmenet megvalósíthatóságát és a kezelésükre még megoldást kell találni. Az Unióban legnagyobb mértékben bővülő megújuló energia termelők, amelyek termelése nem irányítható, a nap és a szél erőművek nagyon alacsony áron állítják elő a villamos energiát, szemben a vízerőművekkel, a fosszilis és nukleáris forrásokkal.

Energia hatékonysági fejlesztésekre szükség van. Ezek az energia fogyasztás drasztikus csökkentését kell, hogy szolgálják. Ilyen intézkedések például a külső energia igény nélküli passzív házak létesítése vagy a háztartások energia igényének csökkentése a szolgáltatások színvonalának megtartása mellett, az okos megoldások elterjesztése. A villamos hálózatok átviteli kapacitásának korlátaira kedvezően fog hatni a villamos energia igény csökkenése valamint a decentralizált termelés elterjedése.

2.3 Németország megújuló bázisú felhasználás élharcosa

Az európai országok közül Németország számít a megújuló források zászlós hajójának és az ország vezetése ezt a pozíciót szándékozik tovább erősíteni. Jelenleg csaknem 106.000 MW szél és naperőmű beépített kapacitással rendelkezik. 2030 - ra a napsütéses időszakokban termelő szolár energiaforrások termelésének jelentős térnyerését tervezik az alaperőművi feladatokat ellátó földgáz és szén bázisú termelés rovására. A villamos energia termelési szerkezetet bemutató ábrából az is szembetűnő, hogy 2030 - ra az időjárásfüggő megújulók előretörésével nagyságrendileg több szabályozó és kiegyenlítő energiára lesz szükség az

ellátásbiztonság fenntarthatóságához. A kiegyenlítő energia az erőművek által előre vállalt termelési menettrendtől való eltérés kiigazításához szükséges. A szabályozási energia viszont a fogyasztói igény és a termelt energia folyamatos egyensúlyba hozását szolgálja. Ez a szabályozási tevékenység energiahiány esetén a szükséges mennyiség pótlását illetve többlet termelés bekövetkezésekor a fölös energia elnyelését jelenti. A szabályozási tevékenység ellátásához úgynevezett szabályozási tartalékokat kell a rendszerbe építeni, amely mindenképpen megjelenik a villamos energia árában. A 2030 - ra előrevetített termelési szerkezet azt is mutatja, hogy ezt a megnövekedett szerkezeti elemet, vagyis a szabályozási energiát döntően földgáz bázisú, tehát fosszilis forrásból tervezik biztosítani. A földgázt Oroszországtól importálják, de tervezik a cseppfolyósított gáz beszerzését is a tengeren túlról. Teret kapnak az energiatárolók és megnövekszik az import igény is, ami javarészt szintén fosszilis forrásból származó villamos energiát jelent. A fosszilis források malmára hajtja a vizet az is, hogy a klímaváltozás következtében előálló vízhiány miatt a vízerőművek csak a nekik szánt kvóta felét tudták teljesíteni 2018 - ban. Az előálló helyzet paradox, hogy karbon mentes termelőket karbon kibocsátókkal szabályozunk. A jelenlegi német kormányzat és energiapolitika a fogyasztás visszaesésével számol valamint a szenes és atomerőművek teljes leállítását tervezi. A Nemzetközi Energiaügynökség által 2040 - re prognosztizált 50 % - os globális energia igény növekedési trendet és karbon mentes termelést, azonban aligha lehet a tiszta energiát előállító atomerőművek nélkül kiszolgálni. 2018 - ban Németország villamos energia termelésének közel 60 % - át a szén és az atomerőművek produktuma biztosította. Az időjárás függő megújuló termelők időszakos gyenge teljesítése következtében fellépő villamos energia hiány miatt egy év alatt több mint nyolcvanszor kellett terheléskorlátozást eszközölni a rendszer egyensúly biztosítása érdekében.



3. ábra Németország egy napi terhelési görbéje 2017-ben és 2030-ra előre jelezve

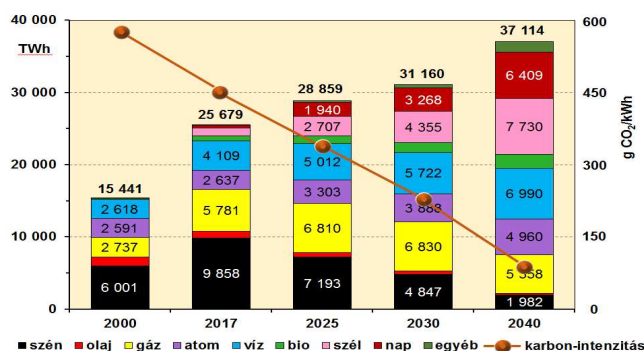
Forrás: Bloomberg New Energy Forecast, New Energy Outlook 2017

Az európai energiapolitikai célok teljesítéséhez, különös tekintettel az üvegház hatású gázok kitűzött kibocsátási korlátaira, jelenleg Németország még elmaradásban van. Németország 2020 - ra 40 % - os széndioxid kibocsátás csökkentést vállalt az 1990 - es emissziós értékekhez képest. A jelenleg ismert adatok szerint a tényleges érték csaknem 10 % - al el fog maradni a vállaláshoz képest. A jelenleg érvényes energetikai intézkedések felülvizsgálata nélkül nehéz dolga lesz az Unió célkitűzések elérésében.

2.4. Európa helye a globális jövőképben

Magyarország az Európai Unió tagja, ezért annak gazdasági és társadalmi kötelékébe tartozik. Alapvető érdekünk és kötelességünk, hogy tudjuk és ismerjük az Európai Unió energia stratégiáját, amelynek mi is részei vagyunk, amely hazánkra nézve is iránymutatást jelent. Borzán és Szekeres (2017) vizsgálata szerint “a területi fejlettség szerinti differenciáltság, a külföldi tőkevonzó képességen keresztül, az uniós irányelveknek való környezeti jelentés-készítési kötelezettség következtében a környezeti vezetői számviteli információk rendszerrel is összefügg”.

Az Európai Unió klímavédelmi intézkedései között szerepelt a 2009/28 EK irányelv megalkotása. Az irányelv az egyes tagországok szerepvállalását a megújuló energiák használatára vonatkozóan pontos számokban rögzíti. Ez azt jelenti, hogy az Unió teljes bruttó energia felhasználásra vetített átlag 2020 - ra, 20 % megújuló forrásból származó energia hányadot, és ezen belül a közlekedési ágazat 10 % részarányt kell, hogy képviseljen. Az átlag 20 % a minden tagország számára egyedileg előírt kötelezettségek átlagát jelenti.



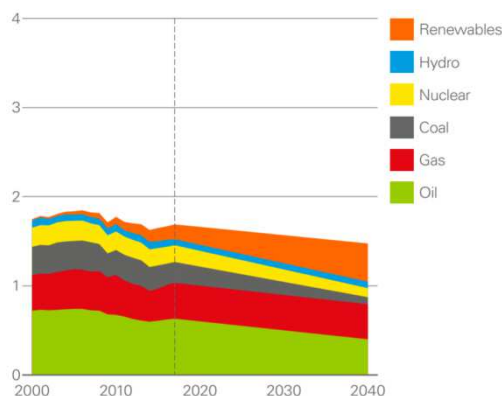
6. ábra A globális villamos energia termelés és a karbon-intenzitás a fenntartható fejlődésben

Forrás: World Energy Outlook 2018, IEA

A British Petrol (BP) Energy Outlook az Európai Unió energia 2040 - ig szóló felhasználási prognózisában a végső primer energiára vetített fogyasztás

csökkenését vetíti előre. Az előrejelzés a megújuló részarány jelentős növekedésével és szénbázisú energia felhasználás drasztikus csökkenésével számol. A szén háttérbe szorulása nemcsak a környezet tudatos tervezés eredménye, hanem az is közrejátszik, hogy Európa szénkészlete kimerülőben van. Németország Ruhrvidék tartományában 2018-ban zárták be az utolsó működő szénbányát, ezzel egy 200 éve tartó időszakot lezárva. Jelenleg Németország szén importra szorul, amelynek csaknem háromnegyed részét energia előállításra fordítja. Világviszonylatban Kínának, Ázsiának és Indiának köszönhetően folyamatosan növekedik a szén energetikai célú felhasználása, sajnos CCS technológia nélkül, óriási emisszió teherrel.

A Földet letarolja a gazdasági növekedés utáni hajsza. Vagyis a profit éhség az emberiség fennmaradási esélyeit nagyban kockáztatja. Az olajfogyasztás a közlekedésen túl a vegyiparban is jelentős marad, azonban a csökkenő tendenciát az energiahatékonyság és az elektromobilitás növekedése hozhat. A BP a gázfelhasználás stagnálását jelzi előre, ami azt jelentheti, hogy a villamos energia felhasználás növekedése ellenére a termelésben növekvő részesedésű időjárásfüggő megújulók hektikus termelésének kiszabályozásában a földgáz bázisú energiának még mindig meghatározó szerepe lehet. A földgáz fűtési célú felhasználása várhatóan csökkenni fog, de a villamos hálózat rugalmasságának biztosításához nagyobb szerephez jut majd. A nukleáris volumen előrejelzés az aktuális Nyugat-Európai politika álláspontját tükrözi, amely nem jelenti azt, hogy mind a gazdaság, mind a klímaváltozás nem fogja kikényszeríteni ennek felülvizsgálatát.



7. ábra A primer energia igények várható alakulása 2040-ig, Gtöe-ben, az Európai Unió államaiban

Forrás: <https://www.bp.com>, 2019

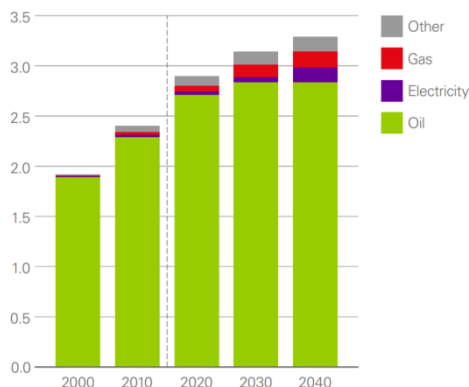
A közlekedési ágazatban az üvegház hatású gázok kibocsátás csökkentésének a legnagyobb lehetősége a kisteherautók és a személygépkocsik kategóriájában.

Minden EUCO forgatókönyv nagy lehetőséget lát az ágazat szabályozásában. A gyártóknak tiszteletben kell tartaniuk a szigorúbb szabályozásokat. Az energia hatékony és alacsony káros anyag kibocsátású járművek számát növelniük kell a portfóliójukban valamint elérhetővé kell tenni ezeket a járműveket. Minden forgatókönyv a fejlett hajtóművel felszerelt járművek arányának jelentős növekedésével kalkulál. A plug-in hybrid, a teljesen elektromos, a tüzelőanyag cellás erőforrások fogják hajtani a kisteherautók és a személygépkocsik 70 % - át 2050 - re. Ebből várhatóan 53 % lesz a teljesen elektromos motorral szerelt, 7,5 % a tüzelőanyag cellával rendelkező és a maradék a plug-in hybrid típusú technológiával ellátott jármű lesz. 2050 - re a korszerű bio üzemanyagok a teljes közlekedési ágazat energia igényének a 37 % - át fogják biztosítani. 2050 - re várhatóan a hosszú távú teher és személyszállítás a közúti szállítás költségnövekedése miatt egyre inkább a vasúti ágazatra tevődik majd át

A közlekedés globális trendje az Európai jövőképnél jóval szomorúbb képet fest. Világviszonylatban az olajfogyasztás határozott növekedésével számol a BP prognózisa. A közlekedési szektor fejlődését a globális gazdasági növekedés és az ezzel járó életszínvonal javulás magyarázza. Ezen a téren meghatározó a populáció gyarapodása is. Előrelépés várható az elektromos járművek használatában és a tömegközlekedés, valamint a vasúti szállítás villamosításában. Egyre nagyobb hányadban képviselteti magát a földgáz és a modern bio üzemanyagok alkalmazása a mobilitásban is. A szomorú jövőkép azonban azt mutatja, hogy az utóbbiakban vázolt alternatívák arányaikban eltörpülnek a kőolaj származékok mennyisége mellett. A kőolaj kiváltása ellen szól, hogy az e-mobilitás előtt még nagyon nagy költség-, és fejlesztés igényű, megoldandó feladat áll.

Az e-mobilitás akkor tölti be a szerepét ha az általa felhasznált villamos energia tiszta forrásból származik. A villamos elosztó hálózat jelentős fejlesztése szükséges annak érdekében, hogy a felhasználók napi szokásaiból adódó egyidejűségeket ki tudja szolgálni, mint például a járművek töltése. Gondoskodni kell arról is, hogy viszonylag rövid idő alatt jelentkező többlet villamos energia igényt ki lehessen elégíteni. Ezen a területen is szükség van az okos megoldások fejlesztésére. Ehhez még jelentős kapacitású erőművet kell létesíteni. Az elektromos járművek gyártásához az alapanyagokat tudni kell biztosítani. Az akkumulátorok gyártása is terheli a környezetet.

Az elhasználódásukból nagy mennyiségű veszélyes hulladék fog keletkezni, amit kezelni kell. Kínában már elkezdték a támogatások csökkentését. Érdemes megfigyelni és elemezni, hogy ennek milyen hatása lesz ez az elektromos járművek elterjedésére. Nehézség az olajlobby ellenérdekeltsége is. Azt is meg kell jegyezni, hogy az elektromos motorok gyártása már ma is jóval kisebb humán foglalkoztatási igénnyel jár, mint a belső égésű társaik összeszerelése.



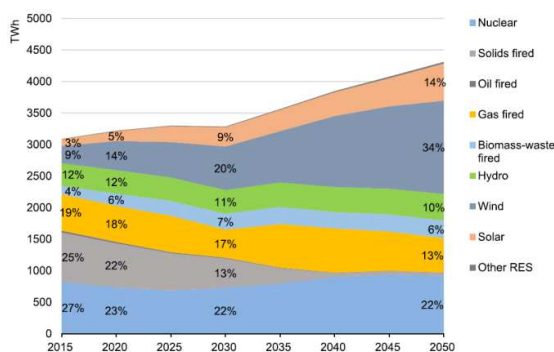
8. ábra A globális végső energia igények várható alakulása a közlekedésben 2040-ig, Gtoe-ben

Forrás: <https://www.bp.com>, 2019

A villamos energia termelő szektoron belül a megújuló energia források határozott térnyerése várható. A folyamatos fejlesztések eredményeként a 2015. évi állapothoz képest 2030 - ra meg fog duplázódni a különböző fajta megújulók jelenléte és 2050 - re meg fog négyszereződni a szerepvállalásuk. A fejlesztések döntően a fotovoltaiikus naperőművek és a szélturbinák létesítését jelentik majd. A napenergia termikus hasznosítása, az árapály erőművek és a geotermiák hasznosítása csak kis hányadot fognak képviselni a megújuló palettában. A tengeri szélturbinák árcsökkenése és a tervezett Északi tengeri egyenáramú kábel létesítése az offshore szél erőművek további erőteljes fejlesztését vetíti előre a 2030 utáni időszakra. 2035 után arányaiban kismértékben ugyan, de várható az akkumulátoros tárolók létesítése. A megújulók térnyerését a szivattyús-tározós erőművek és a power to X tárolási technológiák fogják segíteni legnagyobb mértékben. A power to X technológiákat már ma is elterjedten használják Németországban. Az X ez esetben is változót jelent. Az X jelenleg ismert megvalósulási formái a következők: „power-to-ammonia, power-to-chemicals, power-to-fuel, power-to-gas, power-to-heat, power-to-hydrogen, power-to-liquid, power-to-methane, power-to-mobility, power-to-power, power-to-syngas”. (Blanco et.al.)

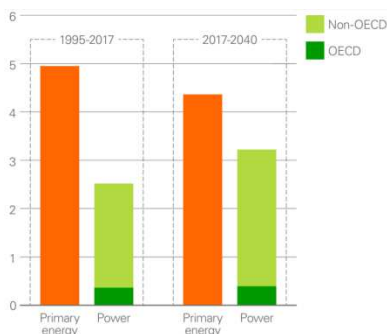
A nukleáris erőművek fejlesztési kilátásait az előrejelzések hasonlóan látják. Az új erőművek létesítésére az igénybe vehető telephely lehetőségek és a finanszírozási források meglehetősen korlátozottak. Az idősödő atomerőművek üzemidő hosszabbítása érdekében elvégzendő felújítási és korszerűsítési munkák a gazdaságosság szempontjából a legjobb döntéseknek ígérkeznek. Optimista változatként kezelik a forgatókönyvek azt az esetet, amikor az új létesítések és a meglévő erőművek felújításai révén 2050 - re sikerül megtartani a jelenlegi nukleáris összkapacitás értékét, amely hozzávetőleg 120 GW teljesítmény értéknek felel meg. Ez természetesen azt is jelenti, hogy 2050 - re a teljes erőművi beépített kapacitáson belüli nukleáris arány csökkenni fog. A modellezések eredménye egybehangzóan azt mutatja, hogy a szilárd tüzelőanyagú erőművek jelentős

viSSzaesése várható. Az előrejelzés sem új erőmű beruházást sem a meglévők felújítását nem tartalmazza, főként az ETS jövőben várható árának tulajdoníthatóan. 2025. és 2035. között a szilárd tüzelésű, tehát szén termelők kiöregednek és leállnak. Ezek ellenére a CCS fejlesztéseknek köszönhetően még nagyon kicsi arányban mutatkozik lehetőség új technológiák alkalmazására. A biomassza tüzelésű technológiák 2020. után szerény növekedést mutatnak. Ennek oka a fűtőanyagok magas ára és a technológiák fejlesztésének nagyon lassú üteme. A biomassza technológia legnagyobb versenytársa a bio - üzemanyag ipar. A nem villamos közlekedési módok nagy mennyiségben igénylik, ezért a karbon mentesítési törekvéseket praktikusabban és gazdaságosabban szolgálják.



9. ábra Nettó termelt energia erőmű típusonként az EU28-ban a EUCO30 scenárió szerint

Forrás: Capros et. al 2018



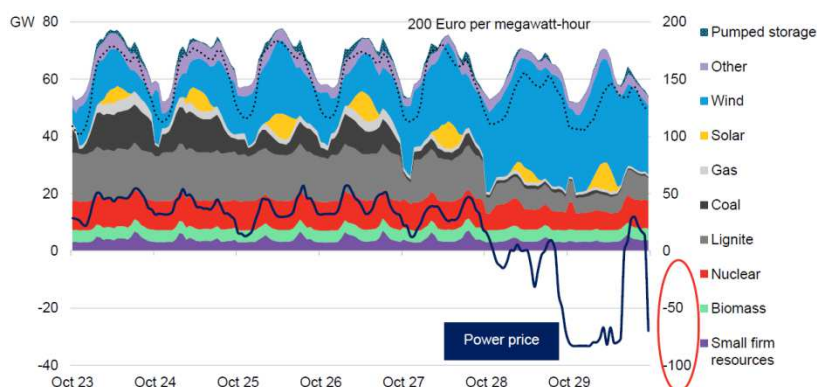
10. ábra A primer energia felhasználáson belül a várható villamosenergia részarány alakulása 2040-ig, Gtöe-ben megadva

Forrás: <https://www.bp.com>, 2019

Az egész világra jellemző irány, hogy a primer energia felhasználáson belül folyamatosan növekedni fog a villamos energia részaránya. Ez elsősorban a

korszerű és magas fokon automatizált okos rendszerek, a villamos fogyasztó berendezések valamint a megújuló energiák térnyerésének köszönhető. Ennek szükségszerű velejárója a villamos hálózatok megfelelő kapacitásra bővítése, átalakítása és korszerűsítése.

Az árampiac nagy kihívásai közé tartozik a megújuló bázisú többlet termelés kezelése a helyi fogyasztói igényekhez képest. Erre volt példa 2017. október 28-tól néhány napon keresztül Németországban. Az áramkereskedők a negatív villamos energia árak alkalmazásával igyekeztek megszabadulni a fölös mennyiségtől.



11. ábra A többlet termelés kezelése negatív energia árakkal

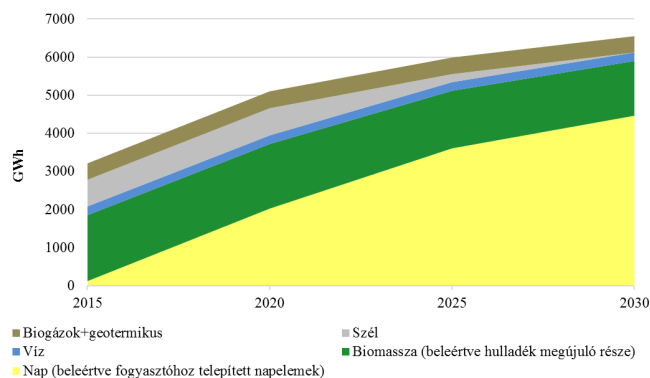
Forrás: Bloomberg New Energy Finance, 2018

2.5. Magyarország új energia stratégia koncepciója

2018. októberben egy a Párizsi megállapodással koherens Nemzeti Energia és Klímatervet (NEKT 2018) fogadott el az országgyűlés. 2018. december hónapban a Kormány elfogadta az új energia stratégia koncepcióját, amely magába integrálja az elfogadott klíma és energiapolitikát. Az energia szektor világviszonylatban egy radikális változáson megy keresztül. Ebben a gyorsuló átmenetben a szakpolitika szándéka, hogy Magyarországon fogyasztó és klímabarát energia szektort hozzon létre. Az energia felhasználás a felelős az üvegház hatású gázok kibocsátásának több mint a 70%-ért nemzetközi és hazai viszonylatban is. A szaktárca előirányzata szerint az olaj és gázimport igény csökkentésének egyik módja a megújuló energiák használata valamint az energiatakarékosság. A kormány a villamos energia ágazat fejlesztésében a 3D elvet irányozta elő. A 3D összetevői a dekarbonizáció, decentralizáció, digitalizáció. Ezek kibontva a villamos energia szektor karbon mentesítést, a háztartási és ipari méretű megújuló termelés térnyerését valamint a digitális technológiák elterjesztését jelentik.

Az Európai Unió szakmai bizottságai által megfogalmazott célértékek az 1990-es év kibocsátásához viszonyítva uniós szinten 2030-ig 40% és 2050-ig 80% mértékű emisszió csökkentési előirányzatot tartalmaznak. A 2018-ban megszületett második Nemzeti Éghajlatváltozási Stratégia legalább 52% és legfeljebb 85% mértékű hazai csökkentést tartalmaz 2030-ra az 1990. évi emissziós értékekhez képest. Az Unió előírás szerinti 40%-os csökkentés számszerűsítve azt jelenti, hogy 2030-ban hazánk legfeljebb évi 56,28 millió tonna széndioxidot bocsáthat ki. 2017-ben a hazai emisszió mennyisége 64,44 millió tonna széndioxid volt (NEKT 2018).

A dekarbonizáció módja a megújuló energiaforrások kiaknázása is. Magyarország 2030-ra 20%-os felhasználási arányt vállalást tett. A villamos energiatermelés területén a 2018. évi 700MW-nyi napenergia termelő kapacitás mértékét a szaktárca 2030-ra mintegy 6000MW beépített naperőmű teljesítőképességre kívánja bővíteni. A lakossági termelés aránya a beépített naperőmű teljesítőképességre kívánja bővíteni. A lakossági termelés aránya a jelenlegi 300MW-ról 1500MW-ra növekedhet



12. ábra A megújuló alapú villamos energiatermelés előrejelzése a meglévő szakpolitikai intézkedések hatásának figyelembe vételével.

Forrás: Magyarország Nemzeti Energia és Klímaterve, 2018

A szaktárca szándéka szerint a megújuló alapú karbon mentes termelésbe be kell vonni a fogyasztót is, arra ösztönözve, hogy a saját felhasználási igényét saját maga állítsa elő lehetőleg saját tároló kapacitással és okos eszközökkel kiegészítve, elősegítve ezzel is a rendszerbiztonságot. A „producer” és a „consumer” tevékenységek összevonásából így lesz az új piaci szereplő a „prosumer”, az aktív felhasználó.

Az új energiastratégia koncepció fő elemei a következők:

- A fogyasztót kell az energiastratégia középpontjába állítani,
- A rezi csökkentés fenntarthatósága,

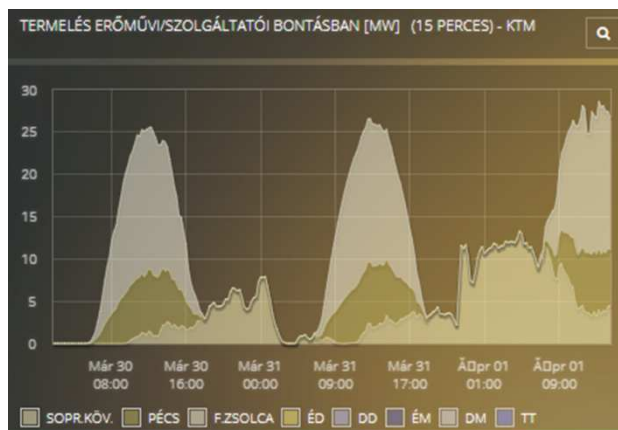
- Erősíteni kell az ellátásbiztonságot, a hazai források kihasználása,
- Szükséges az energia szektor klímabarát átalakítása,
- Energetikai innovációk ösztönzése a karbon semlegesség érdekében. Okos technológiák, energiátárolók, stb.
- A Kormány előtérbe helyezi a hazai napenergia hasznosítást. Támogatja a háztartási méretű kiserőművek, a kis és közép vállalkozások saját energiaellátását megújuló forrásból valamint elősegíti az ipari méretű költséghatékony megújuló bázisú erőművek létesítését.

Az energiaellátást szolgáló beruházások évek óta célpontjai a magántőkének is. A kockázati tőkebefektetők és nagybankok előszeretettel kapcsolódnak be az effajta projektek finanszírozásába. A nemzetközi gyakorlat alapján látható, hogy más országokban az energetikai beruházások finanszírozásába nagy arányban vonódik be a banki tőke is projekthitel formájában. Az erőművi beruházások kiemelt célpontjai a projektfinanszírozásnak, mely a források biztosítása mellett a kockázatok egy részét is átvállalja (Csiszárík-Kocsir, 2016a; 2016b; Csiszárík-Kocsir – Molnár, 2019).

A magyar villamos energia rendszer teljes termelési szerkezetének nélkülözhetetlen alapját a stabilan állandóan rendelkezésre álló, folyamatosan termelő, karbon kibocsátásmentes, legolcsóbb áramot előállító, tiszta baseload termelő nukleáris energia biztosítja. A hazai energia termelő szektorban a Paksi Atomerőmű a teljes megtermelt energia több mint felét biztosítja. Tehát az országgazdasági szereplői és a lakosság részére az olcsó és nagy mennyiségű villamos energiát a Paksi Atomerőmű biztosítja. A 3+ generációs műszaki színvonalat képviselő Paks 2 erőmű a megnövelt biztonságú rendszerei mellett a baseload termelésen túl már nagyfokú szabályozási, azaz menetrendtartási feladatokat is el tud látni. A híresztelések ellenére a Paks 2 beruházás az Európai Unió gazdasága számára is előnyös. Az EU együttjáró villamosenergia rendszerének ellátásbiztonság növelő hatásán túl a beruházási terjedelem 55%-ára Uniós közbeszerzési eljárás keretében választották ki az egyes technológiai berendezések és részrendszerek szállítóit. A Paks 2 rendszerbe állása az Európai Villamosenergia Rendszer inerciáját is növeli a megújulók térnyerése következtében fellépő forgógépes stabilitás hiány pótlására. Pótlólagosan felmerülhetnek problémák az energiaszektor szabályozását tekintve is (Deutsch – Pintér – Pintér, 2012).

A megújuló alapú energiatermelés híveinek egy csoportja azon az állásponton van, hogy az időjárásfüggő termelők kiegészítik egymás hektikus termelését. Ezt azzal indokolják, hogy az ország különböző részein nem egy időben jelentkezik a napsütés, felhőhatás és eltérő a szél energia sűrűsége. Ezek az elméletek bizonyos mértékig megállják a helyüket, ami főként a kisebb mértékű ingadozásokat érinti. A megújuló forrásból termelők napi termelési görbéit egy grafikonon megjelenítve a következő ábrán az látszik, hogy mennyiségben nem képesek egymás

kompenzálására, mert azonos időszakban történik a mennyiségi termelésük. A kiolvasható hatás inkább az egymásra szuperponált termelési értékek egymást növelő jellegét mutatja, amelynek a fogyasztói igényekhez való illesztése szabályozási feladatot jelent a rendszerirányítónak.



13. ábra Az MVM ZRt. tulajdonú megújuló termelési szerkezet 2019.04.01. napi termelési görbéje.

Forrás:Saját szerkesztés az MVM KTM alapján, 2019.

Az időjárásfüggő megújuló források kitáplált teljesítmény változásának van egy nagy gyakorisággal előforduló minimum és maximum értéke. Ebben a tartományban nagy bizonytalansággal termelnek, ezért ezzel megegyező, rugalmasan változtatható teljesítményű szabályozó kapacitást kell rendelkezésre tartani és a hálózati bővítés is szükséges. Rendszerszinten, más vonatkozásban a megújulók túlermelése energia exportot is jelenthet, de a kötelező energia átvétel miatt akár az atomerőmű visszaterhelését is előidézhetik.

A rendszerirányítási tartalék meghatározásának másik módja a rendszerbe épített legnagyobb erőművi blokk teljesítménye. Magyarország esetén ez a Paksi atomerőmű egy blokkjának teljesítménye ami 500 MW. A blokk üzemzavari kiesését követően a rendszerből eltűnt teljesítmény néhány percen belüli pótlására van szükség. A Paks 2 egy blokkja 1200 MW lesz, ezért ehhez kell majd igazítani a szekunder szabályozási tartalék kapacitásokat is. A villamos energia rendszer rugalmasságát hazánkban gázturbinák biztosítják. Az MVM csoport 4 db gyorsindítású gázturbinás erőművel rendelkezik úgynevezett szekunder tartalék gázturbinákkal. Ezek Sajószögeden, Lőrinciben, Litéren és Ajkán találhatóak. Ezek az erőművek alkalmasak a fogyasztói csúcsigények kielégítésére is a következő ábrán szemlélítve.

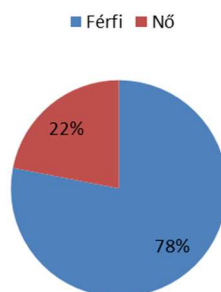
A helyzet fonákságát az adja, hogy az időjárásfüggő karbonmentes kapacitások hektikus termelését a gyenge hatásfokú karbon kibocsátó nyílt ciklusú gázturbinákkal szabályozzuk ki. Még érdekesebb a jelenség, ha a háztartási méretű

napelemes kiserőművek (HMKE) termelési viszonyait vizsgáljuk. Ezek a többnyire háztetőkre szerelt napelemes blokkok jellemzően a nyári évszak nappali időszakában termelik a legtöbb villamos energiát, amikor a háztartás fogyasztása a legkisebb. Ilyenkor a többlet energiát az elosztó hálózat veszi fel az ezzel járó hálózat szabályozási feladat ellátásával együtt. Az áramszolgáltató és a HMKE között szaldó elszámolás van. A HMKE üzemeltetőjének a hálózatba táplált villamos energia visszavételezésére van lehetősége. A betáplált és később el nem fogyasztott energia árát nem kapja vissza, ezért a fogyasztói berendezéseit nagy teljesítményű villamos berendezésekre váltja, mint pl. villamos fűtés, villanybojler, klíma stb.. A fogyasztói szokásokból adódóan az energia nagy részének visszavételezésére éjszaka és főleg télen kerül sor, amikor a megújulók nem termelnek. Tehát a hálózatba hektikusan táplált energiát fosszilis forrással kell kiszabályozni és fosszilis forrásból előállított energiával kell visszaadni az aktív fogyasztónak.. A harmadik lesújtó szempont, hogy a közvetlen gázfűtés helyett a gázturbinákkal előállított villamos energia fűtési célú felhasználása már a gázturbina hatásfokából adódó veszteséget is tartalmazza. Hogy a mértékét is szemléltessem ez azt jelenti, hogy a 2032 - re várható legkevesebb 4000 MW fotovoltaiikus kapacitásból legalább 1500 MW háztartási méretű napelemes kiserőmű lesz. A világ ez irányba fejlődik, tehát ez önmagában nem baj, hanem feladat, ami a mérnököknek, közgazdászoknak, jogászoknak és innovátoroknak ad fejlesztési potenciált. A jövő generációknak meg kell oldaniuk a környezetbarát hatékony energiatárolás és hálózat szabályozási technológiák és a hálózat fejlesztését. Kiváló lehetősége ez a kis és középvállalkozások valamint a nagyvállalatok illetve a működő tőke együttműködésének. A következőkben tekintsük át, hogy jelenleg milyen energiatárolási módok illetve fejlesztési irányok vannak.

3. Anyag és módszer

Országos felmérést végeztem kvantitatív kutatási módszerrel. A 2018. októberben elkezdett és 2019. áprilisig tartó megkérdezési folyamat során több mint 300 ember véleményéhez szerettem volna hozzájutni. A megkérdezés elektronikus úton kiküldött kérdőívek segítségével történt. A tartalmában és formailag is egységes kérdőív zárt kérdései mellett megadott válasz lehetőségek biztosították az azonos alapokon megvalósítható, egységesíthető kiértékelést. A kérdések véglegesítésekor igyekeztem szem előtt tartani, hogy a feltett kérdések a lehetséges válaszadók érzékenységét illetve személyiségi jogait a legkisebb mértékben sem sértsék. Arra is kiemelt figyelmet fordítottam, hogy a válaszadóknak ne csökkentssem a válaszadási hajlandóságát, sőt mi több a kérdések keltsék fel a lakosság érdeklődését a téma irányába. A kérdések megfogalmazásánál az is lényeges szempont volt, hogy olyan területen történjen a kutatás, amelyre még nem volt országos megkérdezés. Ez a terület a lakosság véleménye illetve ismerete az egyes

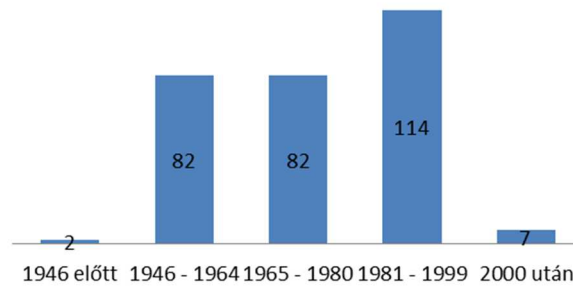
energiaforrásokról beleértve azok előnyeit és a velük járó esetleges nehézségeket illetve kockázatokat. Az elektronikus levelezés útján kiküldött linkről megnyitható online kérdőívet 287 - en töltötték ki hiánytalanul és hibamentesen. Az online felületen összegyűlt adatbázis elemzéséhez az adatok statisztikai rendezését az SPSS 21 (Statistical Package for Social Sciences) program segítségével készítettem. Az adatok feldolgozása folyamán az SPSS 21 szoftver által létrehozott kereszt táblákból kiolvasható eredmények alapján végeztem el a beérkezett válaszok értékelését. Akár a téma jellegéből is adódhat, hogy nagy többségében férfiak válaszoltak a kérdésekre. Így a válaszadók közül 224 férfi és 63 nő töltötte ki a kérdőívet.



14. ábra A válaszadók nemek szerinti eloszlása

Forrás: saját kutatás, 2019, N = 287

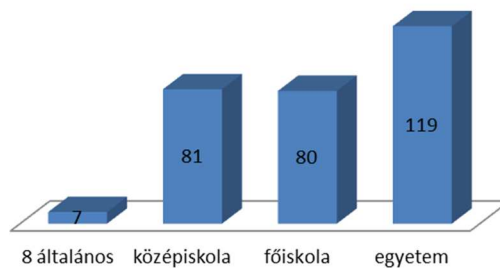
A válaszadókat életkoruk szerint csoportosítva az állapítható meg, hogy a legnagyobb válaszadási hajlandóságot az Y generáció képviselte. A BB és az X generáció közel azonos mértékben vette ki a részét a kérdőívek kitöltésében. Az 1946 előtt és 2000 után születettek válasza az alacsony részvételi arányuk miatt nem tekinthető mértékadónak. A legidősebb korosztálynak vélhetően az online felület kezelése okozhat nehézséget, míg a legfiatalabbak érdeklődését lehetséges, hogy maga a téma nem keltette fel eléggé. Reményre ad okot, hogy a 2000. után született generációból 7 fő már fontosnak érezte a kutatás támogatását, ezért a továbbiakban azokra a generációkra fókuszálunk, akik jelentős mértékben reprezentálták magukat a felmérésben.



15. ábra A válaszadók életkor szerinti eloszlása

Forrás: saját kutatás, 2019, N = 287

A válaszadókat iskolai végzettségük szerint vizsgálva az látható, hogy a képzettségi szint emelkedésével arányos a visszaküldött kérdőívek száma is azaz, az egyetemi végzettséggel rendelkezők részvételi aránya volt a legmagasabb a kitöltők között. Az általános iskolai végzettséggel rendelkezők vélhetően a legfiatalabb korosztályból kerültek ki

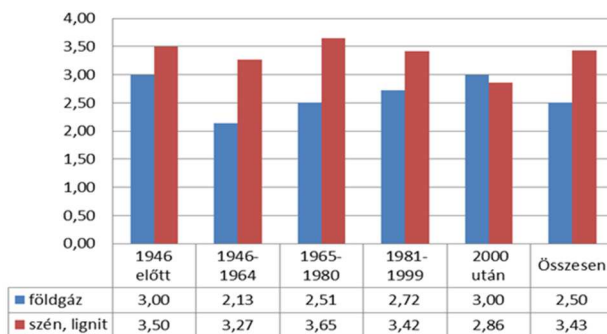


16. ábra A válaszadók iskolai végzettség szerinti eloszlása

Forrás: saját kutatás, 2019, N = 287

4. Eredmények

Miközben tudjuk, hogy a szén, lignit és a földgáz elégetéséből nyert energia még belátható ideig a villamos energia termelési szerkezet részét fogja képezni érdemes felmérni, hogy vajon a lakosság hogyan vélekedik a környezet szennyező hatásuk mértékéről?

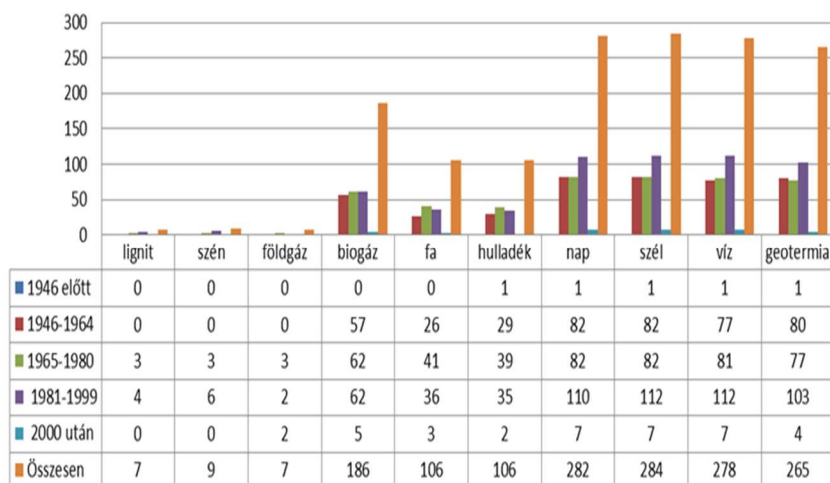


17. ábra A szén, lignit, földgáz szennyező hatás mértékének megítélése a válaszadók életkora szerinti eloszlásban

Forrás: saját kutatás, 2019, N = 287

A szén és a lignit szennyező hatását minden generáció nagy mértékűnek tartja. A Likert-skála 1-es fokozata a nem szennyezi szélső értéket a 4-es fokozata a nagyon szennyezi, szélső értéket jelenti. Az értékelés során figyelembe vehető mindhárom korosztály egybehangzóan a 3-as és a 4-es fokozat közötti szennyező hatás erősséget gondolta reálisnak. A szén és a lignit elégetéséből adódó szennyezési szintet az 1965-1981 között született korosztály látja a legsúlyosabbnak. A válaszaik korosztályon belüli súlyozott átlaga 3,65-ös érték lett, amely a legmagasabb szám ezen kérdés megítélésében. A földgáz elégetését inkább szennyezőnek találták a válaszadók, de a válaszaik súlyozott átlaga nem érte el a 3-as fokozatot. Magyarországon a földgáz felhasználása ipari és lakossági szinten is egyre nagyobb teret kap. A háztartások megszokott és kedvelt energia hordozója a földgáz. A napi felhasználása és az általa nyújtott kényelem nyilvánvalóan a földgáz teljes lakossági elfogadottságát jelenti, amely az esetleges káros hatásairól is eltereli a figyelmet.

A kérdőív másik kérdésével azt szerettem volna megtudni, hogy a válaszadók a megadott lehetőségek közül vajon melyeket sorolnak a megújuló források közé. Az SPSS program által feldolgozott adatokból az életkor szerint szelektálva végeztem az eredmények értékelését.

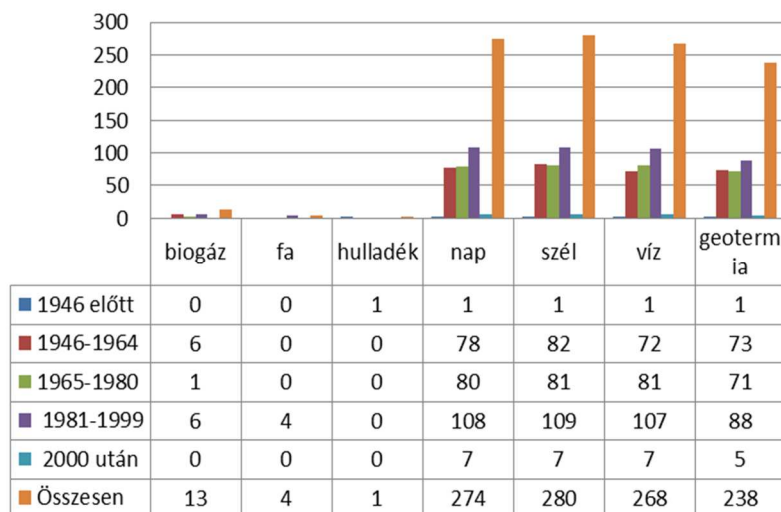


18. ábra A megújuló energiaforrások kiválasztása a válaszadók életkora szerinti eloszlásban

Forrás: saját kutatás, 2019, N = 287

A kapott eredmények alapján azt láthatjuk, hogy a válaszadók döntő többsége kizárta a megújuló források közül a lignitet, a szenet és a földgázt. Az összes válaszadó 2-3 % - a gondolta ennek az ellenkezőjét. A fa és a hulladékok besorolásánál már jóval nagyobb bizonytalanság mutatkozik. Az összes válaszadó 36,9 % - a gondolja a fát és a hulladékokat megújuló forrásnak. A biogázt már népesebb tábor sorolta a megújulók közé azonban ez még mindig csak a teljes kitöltő tábor 64,8 % - a. Azért is elgondolkodtató ez a bizonytalanság, mert ennek az energiaforrásnak az elnevezéséből is könnyen következtethető a hovatarozása. A biogáz megítélését illetően az 1965-1980 között születettek teljesítettek legjobban 75,6 % - os korcsoporton belüli aránnyal. A nap és a szél energiák osztályozása 1-2 % - híján teljes egyetértésben sikerült a válaszadók összességének. A vízenergiát a válaszadók 96,9 % - a gondolja megújulónak. A geotermikus források 92,3 % - os besorolási aránya magasnak mondható, ugyanakkor elgondolkodtató, hogy vajon az ebben a kérdésben bizonytalanságot mutató válaszadók milyen ismeretekkel rendelkeznek a földhő felhasználhatóságát illetően.

A megújuló források azonosítását követően arra voltam kíváncsi, hogy a válaszadók miként vélekednek ezen energiaforrások karbon kibocsátását illetően.



19. ábra A megújuló energiaforrások karbon kibocsátás megítélése a válaszadók életkora szerinti eloszlásban.

Forrás: saját kutatás, 2019, N = 287.

A válaszadók témában való tájékozottságát dicséri, hogy a fa és a hulladékok elégetése révén kibocsátott karbon tartalmat szinte teljes mértékben azonosították. A biogáz minősítése során már kissé árnyaltabb volt a kép. Az összes válaszadó 4,5 % - a a biogáz elégetéséhez nem társított széndioxid kibocsátást. Az összes válaszadó 97,6 % - os arányával a szél kapta a legnagyobb bizalmat a karbon mentes termelésre. A napról több mint 2 % - al kevesebben gondolták mindezt. A vízről további 2 % - al kevesebben vélekedtek úgy, hogy szén kibocsátás mentesen termel energiát. A földhő 82,9 % - os bizalom indexe valószínűleg nagyobb mértékű ismerethiányból adódó bizonytalanságra utal.

4. Összefoglalás

Az energia használata a kezdetektől az emberek életben maradását szolgálta. Mára az energia szerepe jelentősen kibővült és az egy emberre jutó elhasznált energia mennyiség a sokszorosára nőtt. Kimondhatjuk, hogy napjainkban már nemcsak az egyes ember létéhez nélkülözhetetlen az energia folyamatos rendelkezésre állása, hanem az emberi társadalmak működésének egyik alapfeltétele. Az energia napjainkban közel 7,7 milliárd ember fennmaradását biztosítja. A rendelkezésünkre álló energiakészletek folyamatos és mérhetetlen pazarlása folyik. Amennyiben a jelenlegi ütemben folytatódik a Földünk energiakészletének és javainak kizsákmányolása az könnyen az emberiség végét is okozhatja rövid időn belül. A profit utáni mérhetetlen hajsza és a korlátozások nélküli luxus élvezete kimeríti a

Föld készleteit. Az emberi tevékenység következtében a természeti környezetbe jutott szennyezés veszélyezteti a jelenlegi élővilág fennmaradását.

A világ energia felhasználásának 80 % - át a populáció alig 20 %-a fogyasztja el. 2040-re a Föld energia fogyasztása a jelenlegi értéket egy negyedével fogja meghaladni. A legnagyobb fogyasztás és egyben emisszió növekedéssel India és Ázsia veszi ki a részét, 2040 - re megduplázva a jelenlegi energia felhasználását. Magyarország energia gazdálkodásában is jelentős fejlődési potenciál van. Az egy főre jutó GDP - re eső energia felhasználás az úgynevezett energia intenzitás több mint kétszerese a Nyugat Európai országok átlagának. Magyarország az Európai Unió energia és klímavédelmi politikáját követve elkötelezett a kontinens célkitűzéseinek végrehajtásában. Hazánk az EU által ránk szabott feladatoknál önként tett szigorúbb vállalásokat. Ezek kiterjednek a megújuló energiák használatának térnyerésének mértékére valamint az üvegház hatású gázkibocsátás mennyiségének csökkentésére. Az Innovációs és Technológiai Minisztérium 2018 - ban az új magyar energiastratégia előkészítéseként elkészítette Magyarország Nemzeti Energia- és Klímatervét. Magyarország Új Energiastratégiája várhatóan 2019. nyár végére fog elkészülni.

A Föld fenntarthatósága érdekében a megoldás a tiszta energiák használata, az energia hatékonyság és az energiatakarékosság kiterjesztése a gazdaság és a társadalom minden szegmensére valamint azok következetes betartása. Az el nem fogyasztott energia szolgálja legjobban a környezetünk és jövőnk védelmét. A fenntarthatóság azt jelenti, hogy a jövő generációk részére megtartjuk a lehetőségét annak, hogy a saját életfeltételeiket biztosíthassák. A klímavédelem, így a globális felmelegedés, valamint a környezetszennyezés elleni küzdelem legfontosabb eleme maga az ember. Az egyén tudatos vagy éppen felelős életmódja lehet a leghatékonyabb eszköze a Földet pusztító humán tevékenység visszafogásának egyben a felmelegedés ütemének lassításához nélkülözhetetlen. Az energia-, és környezettudatos életmód kialakításának egyik legfontosabb eszköze a szemléletformálás, a társadalom minden szintjén és minden rétegében. Ebben a tevékenységben szerepet kell vállalnia a gazdaság és a társadalom minden szintjének és minden egyes embernek, aki felismeri ennek jelentőségét. A kormányzati szervek, a média elsődleges szereplője lehet a szemléletformálásnak. Az oktatás minden területén szükséges a környezettudatos nevelés bevezetése az óvodától az egyetemi oktatásig.

A szakpolitika által előkészített klímavédelmi intézkedések kedvező hatással lehetnek a hazai kis- és középvállalkozások fejlődésére. Az új energiastratégia egyik célkitűzése az energia árak tartósan alacsonyan tartása és kiszámíthatósága, amely a gazdasági élet minden szereplője számára előnyös működési feltételt jelent. Másrészt a kormányzati stratégiában előirányzott nagyléptékű nukleáris és megújuló bázisú erőmű fejlesztések a KKV-k számára is új üzleti területeket jelentenek. Lehetőségük adódik a multinacionális cégek oldalán és a lefedetlen piaci résekben önállóan is vállalkozni. Az innovációk, a fejlesztések, a tervezés és a kivitelezés folyamatában is szükség van a KKV-k rugalmasságára és speciális

tudására. A hazai projektek megvalósítása során szerzett tudást és tapasztalatot a nemzetközi piacon is kamatoztatni tudják majd a szakterületi specialista vállalkozások.

Az országos megkérdezéssel lefolytatott primer kutatásom célja az volt, hogy felmérjem a lakosság ismereteit és véleményét a különböző energiaforrások rendelkezésre állásával, alkalmazhatóságával, kockázataival, használatuk következményeivel valamint a velük kapcsolatos járulékos tevékenységek szükségességével kapcsolatban. A beérkezett válaszok elemzése és értékelése során a következő főbb következtetések fogalmazhatók meg. A válaszadási hajlandóság az iskolai végzettség emelkedésével arányosan nőtt, vagyis a legnagyobb számú mintát az egyetemet végzettek szolgáltatták. Az életkor szempontjából az 1981-1999. között született válaszadók voltak a legaktívabbak. Az eredmények a válaszadók többségének a megfelelő informáltságát mutatják azonban a még fennálló bizonytalanságok a szemléletformálás szükségességére hívják fel a figyelmet minden korosztályban. Bízató, hogy a legfiatalabb korosztályból is hét fő már fontosnak érezte, hogy válaszaival segítse a kutatást. A megkeresett válaszadók személyes visszajelzéseiből arra lehet következtetni, hogy a kérdőív kitöltése közben nagyon sokan megpróbáltak utána nézni a lehetséges jó válaszoknak. Egyrészt ennek tudható be a viszonylag magas tudásszint, ami a válaszok kiértékelését követően egyértelműen látszik. A másik lényeges üzenete, hogy a válaszadók számára fontos, hogy felkészültek legyenek a témában, ezért a kérdőív segítségével felszínre került ismerethiányuk illetve bizonytalanságuk tanulásra készítette őket.

A helyes válaszok kiválasztásában nagy szerepe lehet az értékelhetőség szempontjából előre megfogalmazott válasz lehetőségeknek is. Az egyes válaszlehetőségek további bontása illetve árnyalása valószínűleg jobban megosztotta volna a válaszokat. Továbbá az is magyarázhatja a válaszok értékelésének viszonylag jó eredményét, hogy a válaszadók a rendszeresen internetet használók köréből kerültek ki. Ők azok, akik rendszeresen információ tengerben szörföznek. Közülük is valószínűleg a téma iránt nyitott vagy esetleg elkötelezettek tartották fontosnak, hogy időt és energiát fordítsanak a válaszadásra.

Az eredmények kiértékelését követően a fentieket is figyelembe véve az látszik, hogy a társadalom minden korosztályának és minden társadalmi réteg számára szükség van a folyamatos szemléletformálási tevékenységre. A társadalom nevelése ki kell, hogy terjedjen az energia takarékosagra, az energia hatékonyságra, a környezetszennyezésre, a megújuló energia források előnyeinek és hatásaiknak ismeretére, a nukleáris energia használatának teljes körű bemutatására, az energia környezettudatos használatára. A szemléletformálás a lakosság tudásszintjének a folyamatos és a lehető legpontosabb visszamérése mellett lehet igazán hatásos.

Felhasznált irodalom

- [1.] Bjorn,A. - Azar,C. (2005) Near term technology policies for long term climate change targets economy wide versus technology specific approaches. Energy Policy 33, 1557–1576.
- [2.] Bloomberg New Energy Forecast, New Energy Outlook 2017.
- [3.] Borzán, A., Szekeres B. (2017): A hazai és a román környezeti költséggazdálkodás fontosabb jellemzőinek vizsgálata. Számviteli tanácsadó, IX. évf. 9. sz. pp. 2-9
- [4.] BP Energy Outlook https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/energy-outlook/demand-by-region.html?fbclid=IwAR0SUdHgv8jut6C7SFMbXWdczH9yBcGaQtRwiaKi5grUF4i1fJPQO5i_ZA4 utolsó megtekintés: 2019.04.13.,15:06
- [5.] Bush,J. (2006) Our energy future: a salte our energy future. Available at: physics.uci.edu/silverma/summary2/pdf.
- [6.] Capros,P. - Kannavou,M. - Evangelopoulou,S. - Petropoulos,A. - Siskos,P. - Tasios,N. - Zazias,G. - DeVita,A. (2018), Outlook of the EU energy system up to 2050: The case of scenarios prepared for European Commission's "clean energy for all Europeans" package using the PRIMES model, Energy Strategy Reviews 22 (2018) 255–263
- [7.] Clear Carbon Consulting, (2008) Result of the carbon disclosure project (CDP) supply chain leadership collaboration. Available at: www.clearcarbonconsulting.com.
- [8.] Csiszárík-Kocsir, Á. (2016a): A nemzetközi és az európai projektfinanszírozási piac átalakulása a válság hatására, Hitelintézeti Szemle, 15. évf. 1. szám, 2016. március, pp. 51–69.
- [9.] Csiszárík-Kocsir, Á. (2016b): A megújuló energiaforrások projektfinanszírozása a 2005 és 2015 között végrehajtott tranzakciók alapján, Journal of Central European Green Innovation 4. évf. 3. szám, pp. 127.-141.
- [10.] Csiszárík-Kocsir, Á. – Molnár, F. (2019): Energiaigény és projektfinanszírozás – prioritások a múltban és most, Hazai és külföldi modellek a projektoktatásban: Nemzetközi Tudományos Konferencia tanulmánykötete (szerk.: Dr. habil. Koltai László), Budapest, Magyarország, Óbudai Egyetem Rejtő Sándor Könnyűipari és Környezetmérnöki Kar, pp. 415-422.
- [11.] Deutsch, N. – Pintér, É. – Pintér, T. (2012): The Effects of Former Regulated Sectors in the European Union: The Case of Power and Financial Industries. In: Andrásy, Gy. – Jyrki, K. – Nagy, N. (ed.) European Peripheries. Pécs, Publikon Kiadó, . 59-75. pp.

- [12.] Hejazi,R. (2017): Nuclear energy, Sense or nonsense for environmental challenges Science Direct International Journal of Sustainable Built Environment Volume 6, Issue 2, December 2017, Pages 693-700
- [13.] International Energy Agency, World Energy Outlook 2008
- [14.] International Energy Agency, World Energy Outlook 2010
- [15.] International Energy Agency, World Energy Outlook 2018
- [16.] Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC), (1996): Climate Change 1995 – Impacts, Adaptation and Mitigation of Climate Change: Scientific Technical Analysis. Second Assessment Report of the IPCC, Vol. II. Cambridge University Press.
- [17.] Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC), (1997): Stabilization of Atmospheric Greenhouse Gases: Physical, Biological and Socioeconomic Implications. J.T. Houghton, L.G. M. Filho, D.J. Griggs, and K. Maskell. Geneva: World Meteorological Organization. IPCC Technical Paper No. 3.
- [18.] Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC), 2000. Special Report on Emission Scenarios (SRES). Cambridge University Press.
- [19.] Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) jelentés, (2014)
- [20.] Intergovernmental Panel on Climate Change [IPCC], 1998. The Regional Impacts of Climate Change: An Assessment of Vulnerability. Watson, R.T., Zinyowera, M.C., Moss, R.H., Dokken, D.J. (Eds.), A Special Report of the IPCC Working Group II. Cambridge University Press.
- [21.] IPCC, 1995. Impacts, adaptations and mitigation of climate change:scientific- technical analysis. IPCC report.
- [22.] Lokey, E., 2007. How the next president should slow global warming. Energy policy 35, 5399–5402.
- [23.] Silverman, D. (2007): Energy conservation. Department of Physics and Astronomy University of California, Irvine Lecture for Freshman Seminar.
- [24.] Tashimo,M. - Matsui,K. (2008): Role of nuclear energy in environment, economy, and energy issues of the 21st century – Growing energy demand in Asia and role of nuclear. Prog. Nucl. Energy 50 (2–6), 103–108.
- [25.] United Nations frame work conventions climate change 2007. Global warming sequences. Available at: www.UNFCCC.org.
- [26.] Ujita,H. (2005): Nuclear system for problems of environment, economy, and energy. In: Nuclear Energy Role and Potential for Energy System in Asia, GLOBAL 2005, Tsukuba, Japan, October 9e13.

Tevékenységüket megszüntető önkormányzati tulajdonban lévő vállalatok gazdálkodásának pénzügyi elemzése

Molnár Petronella

Kutató, Nemzeti Közszolgálati Egyetem
molnarpetronella92@gmail.com

Dr. Hegedűs Szilárd

Adjunktus, Budapesti Gazdasági Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Kar
hegedus.szilard@uni-bge.hu

Absztrakt: A tanulmány olyan önkormányzati vállalatokat vizsgál meg mutatószámok és csőd-előrejelzési modellek segítségével, melyek 2015-2017 között fejezték be a tevékenységüket. A vizsgálat végén arra kaptunk választ, hogy a szakirodalomból ismert csőd-modellek mennyiben jelezték előre a csőd bekövetkezésének valószínűségét. A vizsgálat fókuszába a likviditási ráta, a tőkeerősségi mutató került, valamint a vállalatok adózott eredményeiknek alakulása. Alkalmazott csőd-előrejelzési modellek pedig a kutatás során a Virág (1991), Altman (2000), Zmijewski (1984), és Taffler (1983) modellje volt. A vizsgálat eredményeként megfogalmazható az a tény, hogy a cégek bizonyos hányadánál nem fizetési nehézségekre vezethető vissza a tevékenység végleges beszüntetése.

Kulcsszavak: önkormányzati vállalatok, csődmodellek, likviditási ráta, tőkeerősségi mutató

1. Bevezetés

A közfeladatot ellátó vállalatok szerepe jelentős, mivel a közszolgáltatások nyújtásával meghatározzák az adott településen élők életszínvonalát. Ezen társaságoknál a vállalkozási tevékenység beszüntetése az egész társadalom számára kihat, a közszolgáltatás elmaradása az életminőség romlását eredményezheti. Kiemelten fontos megemlíteni, hogy az önkormányzati cégek is köztalán gazdálkodnak, ezért feladatuk – a közfeladatok elvégzésén túl – a vagyon bővítése, a hatékony gazdálkodás, illetve a rentábilis működés. A közfeladatot végző cégeknek is szem előtt kell tartaniuk működésük során a „vállalkozás folytatásának elvének” mindenkor megvalósulását.

2. Irodalmi háttér

Az önkormányzatok felelősek a közfeladatok megszervezéséért, így azok ellátását számos esetben gazdasági társaságokra bízják (Hegedűs, 2015). Az önkormányzati társaságok szerepe fontos egyrészt, mert közpénzekkel gazdálkodnak, vagyis az önkormányzati vagyont használják működésük során, illetve bővítik azt, másrészt pedig a közfeladatok és közszolgáltatások színvonala meghatározza a lakosság életminőségét (Hegedűs, 2016a; Hegedűs, 2016b; Hegedűs és Széles, 2015). Ezen vállalatok megfelelő, rentábilis gazdálkodása, elfogadható likviditása és tőkeszerkezete kiemelten fontos, mivel eltérő esetben számos terhet ró a tulajdonos önkormányzatra (Molnár és Hegedűs, 2018; Hegedűs és Zéman, 2016). Éppen ezért az önkormányzati vállalatok hitelfelvétele is korlátozott, kormányzati engedély szükséges hozzá (Zéman et al., 2018; Csiszárík-Kocsir, 2008; 2010; 2014). Bár az önkormányzati szektor adósságkonszolidációja 2014-re lezajlott, sajnálatos módon a tulajdonukban lévő vállalatok adósságának konszolidálása nem történt meg. Az Állami Számvevőszék látókörébe került a nagymértékű eladósodás, így hatáskörükbe került az önkormányzati tulajdonban lévő vállalkozások ellenőrzési joga. A 2007 és 2010 közötti időszakra vonatkozó vizsgálat megállapította, hogy a cégek eladósodása nőtt, illetve az önkormányzatok nem fordítottak kellő figyelmet a vállalatok adósságállományának növekedésére és a pénzügyi kockázatok felismerésére. Az ellenőrzések hatására Domokos és szerzőtársai (2016a és 2016b) ajánlásokat fogalmaztak meg az önkormányzati társaságok működésére vonatkozóan, melyek kiterjedtek a tulajdonosi szerepekre, a menedzsmentre és a felügyelőbizottságokra. Főbb problémaként jelent meg mind az önkormányzatoknál, mind pedig az önkormányzati cégeknél, hogy nem voltak eredményorientáltak (Lentner, 2013). 2014-ben hatályba lépő új Áhsz.-nek (Az államháztartás számviteléről szóló 4/2013. (I. 11.) Kormányrendelet) köszönhetően azonban bevezetésre került az eredmény szemléletű számvitel az állami szektorban is. Az új számviteli rendszer bevezetése szigorúbb szabályokat követelt meg, a költségvetési szervek gazdálkodása egyszerűbbé, áttekinthetőbbé vált, s szélesebb körben állt rendelkezésre a vezetői döntéseket elősegítő információállomány (Molnár és Hegedűs, 2017; Lentner, 2017)

A pénzügyi válság következtében a vállalkozás folytatásának számviteli alapelve jelentősen felértékelődött. Ezen alapvetően a válságnak köszönhetően már nem vehetjük automatikusnak, már nehezebb előrejelezni a gazdálkodó jövőjét, ami jelentős többlet lehet ró mind a vállalat vezetői, mind pedig a könyvvizsgálók számára. A vállalkozás folytatásának elve nem csak a piaci alapokon működő vállalatok esetében, hanem a közfeladatokat ellátó cégek esetében is kiemelt jelentőségű lett (Lentner, 2014a). A független könyvvizsgálat a közfeladatot ellátók körében is fontos az átlátható gazdálkodás és a közpénzek védelmének érdekében (Lentner, 2016). Lentner (2014b) tanulmányában kitér arra, hogy az alapelvek alkalmazása során a költségvetési rend szerinti gazdálkodók esetében figyelembe kell venni a szervezeti- és feladatváltozásokat, amely a beszámolási időszakban mentek végbe. A szerző kiemeli továbbá, hogy ezen vállalatokra jelentős hatással

lehetnek a törvényi szabályozások változása, olyan kormányzati döntések melyek negatívan érinthetik a közüzemi vállalatok gazdálkodását.

3. Anyag és módszer

A vizsgálat során 42 önkormányzati tulajdonú vállalat került górcső alá, melyek közös jellemzője, hogy véglegesen beszüntették gazdasági tevékenységüket 2015 és 2017 között. A vállalatok tevékenységi körüket tekintve igen különbözőek, ahogy azt az 1. ábra is mutatja, azonban valamennyi vállalatban közös, hogy feladatuk a közszolgáltatások nyújtása volt.



1. ábra: A vizsgált vállalatok tevékenységük szerinti kategorizálása (adatok darab számban)

Forrás: Saját szerkesztés

A vizsgált vállalkozások jellemzően városfejlesztéssel, településüzemeltetéssel foglalkoztak (összesen 17 darab vállalat), de vizsgálat alá kerültek mezőgazdasági, közüzemi, kulturális szolgáltatást és szociális ellátást nyújtó, szakmai, tudományos tevékenységet végző, kereskedő gazdasági társaságok is. A tanulmány az alkalmazott módszertant tekintve tartalmazza a vállalatok elemzését mind likviditási, mind vagyoni, mind pedig jövedelmezőségi szempontból. A vizsgálat csak néhány kulcs mutatószámra koncentrált, azonban további vizsgálatok alapját adhatja további számviteli mutatószámok vizsgálata (lásd például Baranyi et al., 2012). A kutatás kitér arra a kérdésre is, hogy a különböző település típusokon működő vállalatok esetében kimutatható-e a mutatójuk alakulásában szignifikáns különbség (variancia-elemzés). Leíró statisztikai módszerrel mutatja be a jövedelmezőség alakulását, illetve keresztábrák segítségével a pénzügyi (likviditási

ráta), vagyoni (kötelezettségek aránya) helyzetet, valamint az adózott eredmények alakulását. A vizsgálat elején két hipotézist fogalmaztuk meg:

H1: Az önkormányzati vállalatok tevékenységének végleges befejezését nem pusztán fizetési nehézségek indokolták.

H2: A tevékenységüket véglegesen befejező önkormányzati vállalatok likviditása és vagyoni helyzete nem feltétlen indokolt a vállalkozási tevékenység befejezését.

A fent leírt módszertanon túl a hipotézisek bizonyítására csődmodellek segítségével értékeltük a vállalatokat.

Az alkalmazott csődmodellek a hazai Virág (2004) által kifejlesztett modell, a módosított Altman modell, a Zmijewski modell (amely korábbi vizsgálataim során a még működő vállalkozásokat is igen pesszimistán értékelte), valamint Taffler modellje.

Virág (2004) modellje: $Z = 1,3566 X1 + 1,63397 X2 + 3,66384 X3 + 0,03366 X4$, a mutatók pedig:

$X1$ = likviditási gyorsráta

$$X2 = \frac{\text{Cash flow}}{\text{Összes tartozás}}$$

$$X3 = \frac{\text{Forgóeszközök}}{\text{Összes eszköz}}$$

$$X4 = \frac{\text{Cash flow}}{\text{Összes eszköz}}$$

Ha a modell értéke kisebb, mint 2,61612, akkor a vállalkozás csődveszélyes, amennyiben nagyobb, akkor túlélő (Virág, 2004).

Altman (2000) modellje: $Z = 0,717X1 + 0,847X2 + 3,107X3 + 0,42X4 + 0,998X5$, ahol a változók:

$$X1 = \frac{\text{Nettó forgótőke}}{\text{Összes eszköz}}$$

$$X2 = \frac{\text{Visszatartott nyereség}}{\text{Összes eszköz}}$$

$$X3 = \frac{\text{EBIT}}{\text{Összes eszköz}}$$

$$X4 = \frac{\text{Részvények könyv szerinti értéke}}{\text{Adósság}}$$

$$X5 = \frac{\text{Nettó árbevétel}}{\text{Összes eszköz}}$$

Amennyiben a Z értéke kevesebb, mint 1,23, akkor a vállalkozásnál fizetésképtelenség veszélye áll fent, ha 1,23 és 2,9 érték közötti, akkor a vállalat a szürke zónába kerül, s 2,9 feletti érték esetén a cég túlélő.

Zmijewski (1984) modell: $P = -4,3 - 4,5 X1 + 5,7 X2 - 0,004 X3$, ahol

$$X1 = \frac{\text{Árbevétel}}{\text{Összes eszköz}}$$

$$X2 = \frac{\text{Kötelezettségek}}{\text{Összes eszköz}}$$

$$X3 = \frac{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}}{\text{Forgóeszközök}}$$

Amennyiben a modell értéke kisebb, mint 0,5, akkor a vállalatnak nincsenek fizetési nehézségei, 0,5 feletti érték esetén magas a csőd bekövetkezésének valószínűsége.

Taffler (1983) modell: $Z = 0,53X1 + 0,13X2 + 0,18X3 + 0,16X4$

$$X1 = \frac{\text{EBIT}}{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}}$$

$$X2 = \frac{\text{Forgóeszközök}}{\text{Kötelezettségek}}$$

$$X3 = \frac{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}}{\text{Összes eszköz}}$$

$$X4 = \frac{\text{Árbevétel}}{\text{Összes eszköz}}$$

0,2-es modell érték alatt a csőd bekövetkezésének mértéke nagy, míg 0,3 fölötti érték esetén alacsony.

4. Eredmények

A gazdasági társaságok területi elhelyezkedés szerint kerültek csoportosításra. Az 1-8. táblázat mutatja a vállalatok besorolását a kötelezettségek aránya mutatójuk, a likviditási mutatójuk, valamint az adózott eredményük szerint a vizsgált időszakra vonatkozóan.

A társaságok vagyoni és pénzügyi helyzetét az 1.-3.-5.-7. táblázatok szemléltetik a vizsgált 4 évre vonatkozóan. Fontosnak tartottam minél hosszabb időtáv megvizsgálását, hiszen ezáltal kaphatunk képet arról, hogy a tevékenység végleges befejezése előtt mennyiben jelezték előre a mutatók a működési problémákat, fizetési nehézségeket.

A vállalatok az adózott eredményeik függvényében kerültek csoportosításra, azaz, hogy az adott évben nyereségesen vagy veszteségesen gazdálkodtak-e. Ezeket az értékeket a 2.-4.-6.-8. táblázatok mutatják.

Sok esetben bár a vagyoni, pénzügyi mutatók nem jelzik teljes mértékben a működési kockázatokat, azonban a jövedelmezőség romlása, az eredmény nem megfelelően alakulása a vállalkozási tevékenység végleges befejezéséhez vezethet.

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2019/1 kötet
A negyedik ipari forradalom pénzügyi és környezeti kihívásai

Településkategória (továbbiakban településkat.)/ Mutató		Kötelezettségek aránya (továbbiakban köt.-ek aránya)						Likviditás (továbbiakban likv.)					
		stabil tőke - hely- zet	elfo- gad- ható köt.- ek arán- ya	mag- as a köt.- ek arán- ya	nagy- on mag- as a köt.- ek arán- ya	negatív saját tőke	Σ	nagy- on gyen- ge likv.	gyen- ge likv.	elfo- gad- ható likv.	jó likv.	túlzo- tt likv.	Σ
főváros	cégek száma (db)	2	0	0	0	0	2	1	0	0	1	0	2
	település- kat.-on belül	100, 0%	0,0 %	0,0%	0,0 %	0,0 %	100, 0%	50,0 %	0,0 %	0,0 %	50,0 %	0,0 %	100, 0%
város	cégek száma (db)	5	2	1	4	5	17	8	4	2	5	0	19
	település- kat.-on belül	29,4 %	11,8 %	5,9%	23,5 %	29,4 %	100, 0%	42,1 %	21,1 %	10,5 %	26,3 %	0,0 %	100, 0%
megyei jogú város	cégek száma (db)	0	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	2
	település- kat.-on belül	0,0 %	0,0 %	0,0%	100, 0%	0,0 %	100, 0%	50,0 %	0,0 %	50,0 %	0,0 %	0,0 %	100, 0%
község	cégek száma (db)	8	1	2	4	2	17	6	0	1	8	2	17
	település- kat.-on belül	47,1 %	5,9 %	11,8 %	23,5 %	11,8 %	100, 0%	35,3 %	0,0 %	5,9 %	47,1 %	11,8 %	100, 0%
Σ	cégek száma (db)	15	3	3	9	7	37	16	4	4	14	2	40
	település- kat.-on belül	40,5 %	8,1 %	8,1%	24,3 %	18,9 %	100, 0%	40,0 %	10,0 %	10,0 %	35,0 %	5,0 %	100, 0%

1. táblázat: A vállalatok likviditása és vagyoni helyzete a tevékenység utolsó évét megelőző 3. évben

Forrás: Saját kutatás

Az 1. táblázat a vállalkozási tevékenység végleges beszüntetésének évét megelőző 3. év időszakát mutatja. Ezen időszakra a 42 vállalkozásból 37 vállalkozás adata állt rendelkezésre, melyből 2 fővárosban, 1 pedig megyei jogú városban tevékenykedett. A fennmaradó 17-17 vállalat falvakban és városokban működött. Míg mindkét fővárosi vállalatról elmondható, hogy stabil tőkehellyel rendelkezett, azonban a likviditásukat tekintve az egyik vállalat mégis a nagyon gyenge likviditási kategóriába került. Ezek szerint a saját tőke, illetve kötelezettségek aránya megfelelőnek mondható, azonban a rövid lejáratú kötelezettségeket nem fedezik a rendelkezésre álló forgóeszközök. A városban működő gazdasági társaságok 58,8 százalékának a tőkehelyzete igen gyenge volt, sőt 29,4 százalékuknál negatív volt a saját tőke értéke. A likviditást tekintve se

kedvezőbb a helyzet, ugyanis a cégek 63,2 százaléka gyenge pénzügyi helyzettel rendelkezett. A községi vállalatok esetében valamivel kedvezőbb az arány, a cégek 47,1 százalékának volt gyenge a vagyoni helyzete, azaz magas a kötelezettségek aránya, vagy negatív a saját tőkéje, 35,3 százalékuknak pedig gyenge az azonnali fizetőképessége. Elmondható azonban, hogy a túlzott likviditás sem kedvező, amely fennállt a községi cégek 11,8 százalékánál, hiszen a jövedelmezőség romlását eredményezheti.

A 2. táblázat mutatja a cégek adózott eredményeinek alakulását a gazdálkodói tevékenység befejezését megelőző 3. évben.

Településkategória/ Adózott eredmény		Adózott eredmények		
		negatív adózott eredmény	pozitív adózott eredmény	Σ
főváros	cégek száma (db)	1	1	2
	településkategórián belül	50,0%	50,0%	100,0%
város	cégek száma (db)	12	4	16
	településkategórián belül	75,0%	25,0%	100,0%
megyei jogú város	cégek száma (db)	0	1	1
	településkategórián belül	0,0%	100,0%	100,0%
község	cégek száma (db)	12	5	17
	településkategórián belül	70,6%	29,4%	100,0%
Σ	cégek száma (db)	25	11	36
	településkategórián belül	69,4%	30,6%	100,0%

2. táblázat: A vállalatok adózott eredménye a tevékenység utolsó évét megelőző 3. évben

Forrás: Saját kutatás

A fővárosi cégeknél az adózott eredmények alakulása a likviditási értékeket támasztotta alá, a gyenge likviditású vállalat veszteséges volt. Ami problémásabb, hogy mind a városi, mind pedig a községben működő cégek esetében a gyenge likviditású, gyenge tőkeerejű vállalatok 65 százalék alatt alakultak, addig több mint 70 százalékuk negatív eredményt realizált, tehát a pénzügyi és vagyoni helyzet kedvezőbb képet mutatott.

Összességében elmondható, hogy ezen időszakban a vizsgált vállalkozások 69,4 százaléka veszteséges volt, 51,4 százalékuknak nem volt megfelelő a tőkeerejük

(nagyon magas, magas volt a kötelezettségek aránya, negatív saját tőke), illetve 50 százaléknak gyenge a likviditásuk.

A 3-4. táblázat mutatja a következő évi eredményeket, azaz a cégek mutatóinak, illetve eredményének alakulását a vállalkozási tevékenység befejezését megelőző 2. évben.

Településkategória (továbbiakban településkat.)/ Mutató		Kötelezettségek aránya (továbbiakban köt. aránya)						Likviditás (továbbiakban likv.)					
		stabil tőkehely- zet	elfogad- ható köt.-ek aránya	magas a köt.- ek aránya	nagyon magas a köt.- ek aránya	negatív saját tőke	Σ	nagyon gyenge likv.	gyenge likv.	elfogad- ható likv.	jó likv.	túlzott likv.	Σ
főváros	cégek száma (db)	2	0	1	0	0	3	0	0	0	2	1	3
	településkat.-on belül	66,7%	0,0%	33,3%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	66,7%	33,3%	100,0%
város	cégek száma (db)	6	1	3	5	3	18	8	1	3	5	3	20
	településkat.-on belül	33,3%	5,6%	16,7%	27,8%	16,7%	100,0%	40,0%	5,0%	15,0%	25,0%	15,0%	100,0%
megyei jogú város	cégek száma (db)	1	0	0	1	0	2	0	0	1	0	0	1
	településkat.-on belül	50,0%	0,0%	0,0%	50,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
község	cégek száma (db)	8	2	0	5	2	17	7	0	1	3	6	17
	településkat.-on belül	47,1%	11,8%	0,0%	29,4%	11,8%	100,0%	41,2%	0,0%	5,9%	17,6%	35,3%	100,0%
Σ	cégek száma (db)	17	3	4	11	5	40	15	1	5	10	10	41
	településkat.-on belül	42,5%	7,5%	10,0%	27,5%	12,5%	100,0%	36,6%	2,4%	12,2%	24,4%	24,4%	100,0%

3. táblázat: A vállalatok likviditása és vagyoni helyzete a tevékenység utolsó évét megelőző 2. évben

Forrás: Saját kutatás

A 3. táblázat szerint a tevékenység beszüntetésének évét megelőző két évvel a fővárosi cégek esetében változást láthatunk, ugyanis két vállalat tőkehelyzete stabil, s likviditása megfelelőnek mondható, a harmadik vállalat kötelezettségeinek aránya és a likviditási mutató értéke is magas. A városban működő cégek 61,1

százalékának gyenge volt a tőkehelyzete, 45 százalékának pedig gyenge a likviditása. A falvakban tevékenykedő vállalatok pedig 41,2 százalékának volt gyenge a vagyoni és pénzügyi helyzete.

Településkategória/ Adózott eredmény		Adózott eredmények		
		negatív adózott eredmény	pozitív adózott eredmény	Σ
főváros	cégek száma (db)	1	2	3
	településkategórián belül	33,3%	66,7%	100,0%
város	cégek száma (db)	12	5	17
	településkategórián belül	70,6%	29,4%	100,0%
megyei jogú város	cégek száma (db)	0	1	1
	településkategórián belül	0,0%	100,0%	100,0%
község	cégek száma (db)	15	1	16
	településkategórián belül	93,8%	6,3%	100,0%
Σ	cégek száma (db)	28	9	37
	településkategórián belül	75,7%	24,3%	100,0%

4. táblázat: A vállalatok adózott eredménye a tevékenység utolsó évét megelőző 2. évben (darab, százalék)

Forrás: Saját kutatás

Az adózott eredmények alakulása a fővárosi vállalatok esetében a tőkehelyzetet támasztotta alá, azaz egy cég ért el negatív eredményt. Ahogy az előző időszakban (ld. 2. táblázat eredményei), most is az eredmények alakulása (4. táblázat eredményei) kedvezőtlenebb képet mutat, mint a vagyoni, pénzügyi helyzetet alátámasztó mutatók értékeinek alakulása. A városi cégek 70,6 százaléka, a községi cégek 93,8 százaléka ért el negatív eredményt.

Az 5.-6. táblázat mutatja a gazdálkodói tevékenység befejezését megelőző évi eredményeket, azaz, hogy ezen időszakban hogyan alakultak a cégek pénzügyi, vagyoni helyzete, illetve az adózott eredményük.

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2019/1 kötet
A negyedik ipari forradalom pénzügyi és környezeti kihívásai

Településkategória (továbbiakban településkat.)/ Mutató		Kötelezettségek aránya (továbbiakban köt. aránya)						Likviditás (továbbiakban likv.)					
		stabil tőke helyzet	elfogadható köt.- ek aránya	magas a köt.- ek aránya	nagyon magas a köt.- ek aránya	negatív saját tőke	Σ	nagyon gyenge likv.	gyenge likv.	elfogad- ható likv.	jó likv.	túlzott likv.	Σ
főváros	cégek száma (db)	3	0	0	0	0	3	0	0	0	2	1	3
	település-kat.-on belül	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	66,7%	33,3%	100,0%
város	cégek száma (db)	10	1	1	5	3	20	6	2	2	8	1	19
	település-kat.-on belül	50,0%	5,0%	5,0%	25,0%	15,0%	100,0%	31,6%	10,5%	10,5%	42,1%	5,3%	100,0%
megyei jogú város	cégek száma (db)	1	0	0	1	0	2	0	0	1	0	0	1
	település-kat.-on belül	50,0%	0,0%	0,0%	50,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
község	cégek száma (db)	9	1	1	2	3	16	6	0	0	3	5	14
	település-kat.-on belül	56,3%	6,3%	6,3%	12,5%	18,8%	100,0%	42,9%	0,0%	0,0%	21,4%	35,7%	100,0%
Σ	cégek száma (db)	23	2	2	8	6	41	12	2	3	13	7	37
	település-kat.-on belül	56,1%	4,9%	4,9%	19,5%	14,6%	100,0%	32,4%	5,4%	8,1%	35,1%	18,9%	100,0%

5. táblázat: A vállalatok likviditása és vagyoni helyzete a tevékenység utolsó évét megelőző évben

Forrás: Saját kutatás

A vállalalkozási tevékenység beszüntetését megelőző évben a vállalatok 61 százalékánál volt stabil, illetve elfogadható a tőkehelyzet (5. táblázat). A rövid távú fizetőképességet megfigyelve, elmondható, hogy a cégek 62,2 százaléka fizetőképes volt, azonban ebből 18,9 százaléknak túlzottan magas volt a likviditási mutatója, amely a jövedelmezőség romlását vonhatja maga után.

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2019/1 kötet
A negyedik ipari forradalom pénzügyi és környezeti kihívásai

Településkategória/ Adózott eredmény		Adózott eredmények		
		negatív adózott eredmény	pozitív adózott eredmény	Σ
főváros	cégek száma (db)	1	2	3
	településkategórián belül	33,3%	66,7%	100,0%
város	cégek száma (db)	16	4	20
	településkategórián belül	80,0%	20,0%	100,0%
megyei jogú város	cégek száma (db)	2	0	2
	településkategórián belül	100,0%	0,0%	100,0%
község	cégek száma (db)	14	3	17
	településkategórián belül	82,4%	17,6%	100,0%
Σ	cégek száma (db)	33	9	42
	településkategórián belül	78,6%	21,4%	100,0%

6. táblázat: A vállalatok adózott eredménye a tevékenység utolsó évét megelőző évben

Forrás: Saját kutatás

Bár a likviditási mutató és a kötelezettségek aránya mutató alapján a cégek több mint 60 százalékánál nem volt indokolt a későbbi gazdasági tevékenység végleges befejezése, azonban az eredmények alakulásában már rosszabb a helyzet, a vállalatok 78,6 százaléka negatív eredményt realizált ezen időszakban (6. táblázat). A megyei jogú városban működő cégek 100 százaléka, a városban működő cégek 80 százaléka, valamint a községekben tevékenykedő cégek 82,4 százaléka negatív adózott eredményt realizált ezen időszakban.

A 7. és 8. táblázat szemlélteti az önkormányzati vállalatok pénzügyi, vagyoni helyzetének, eredményeinek alakulását a vállalkozási tevékenység beszüntetésének évében. Ezen időszakra tehát elmondható, hogy a vizsgált vállalatok esetében a továbbiakban nem érvényesült a legfontosabb számviteli alapelv, azaz a vállalkozás folytatásának elve.

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2019/1 kötet
A negyedik ipari forradalom pénzügyi és környezeti kihívásai

Településkategória (továbbiakban településkat.)/ Mutató		Kötelezettségek aránya (továbbiakban köt. aránya)						Likviditás (továbbiakban likv.)					
		stabil tőkehel- yzet	elfogad- ható köt.-ek aránya	magas a köt.- ek aránya	nagyon magas a köt.- ek aránya	nega- tív saját tőke	Σ	nagy- on gyen- ge likv.	gyen- ge likv.	elfo- gad- ható likv.	jó likv.	túlzo- tt likv.	Σ
főváros	cégek száma (db)	3	0	0	0	0	3	0	0	0	1	2	3
	település- kat.-on belül	100,0 %	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 %	100, 0%	0,0 %	0,0 %	0,0 %	33,3%	66,7 %	100, 0%
város	cégek száma (db)	10	2	0	3	5	20	7	1	2	7	2	19
	település- kat.-on belül	50,0%	10,0%	0,0%	15,0%	25,0 %	100, 0%	36,8 %	5,3 %	10,5 %	36,8%	10,5 %	100, 0%
megyei jogú város	cégek száma (db)	0	0	1	1	0	2	0	0	1	1	0	2
	település- kat.-on belül	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	0,0 %	100, 0%	0,0 %	0,0 %	50,0 %	50,0%	0,0 %	100, 0%
község	cégek száma (db)	9	2	0	2	4	17	5	0	1	4	4	14
	település- kat.-on belül	52,9%	11,8%	0,0%	11,8%	23,5 %	100, 0%	35,7 %	0,0 %	7,1 %	28,6%	28,6 %	100, 0%
Σ	cégek száma (db)	22	4	1	6	9	42	12	1	4	13	8	38
	település- kat.-on belül	52,4%	9,5%	2,4%	14,3%	21,4 %	100, 0%	31,6 %	2,6 %	10,5 %	34,2%	21,1 %	100, 0%

7. táblázat: A vállalatok likviditása és vagyoni helyzete a tevékenység utolsó évében

Forrás: Saját kutatás

A gazdasági tevékenység utolsó évében a tőkeerősségi mutató alapján a vállalatok 61,9 százalékánál nem volt indokolt a végleges megszűnés. Érdeemes megfigyelni a fővárosban tevékenykedő vállalkozásokat, ugyanis mindhárom vállalatnak stabil volt a tőkehelyzete, azaz 70 százalék feletti a saját tőke aránya. De ugyanez elmondható a likviditásukról is, egy cég likviditási mutatója jónak, míg kettőé magasnak mondható. Összességében a cégek 65,8 százalékánál nem volt probléma az azonnali fizetőképességgel (7. táblázat).

Településkategória/ Adózott eredmény		Adózott eredmények		
		negatív adózott eredmény	pozitív adózott eredmény	Σ
főváros	cégek száma (db)	3	0	3
	településkategórián belül	100,0%	0,0%	100,0%
város	cégek száma (db)	14	6	20
	településkategórián belül	70,0%	30,0%	100,0%
megyei jogú város	cégek száma (db)	1	1	2
	településkategórián belül	50,0%	50,0%	100,0%
község	cégek száma (db)	14	2	16
	településkategórián belül	87,5%	12,5%	100,0%
Σ	cégek száma (db)	32	9	41
	településkategórián belül	78,0%	22,0%	100,0%

8. táblázat: A vállalatok adózott eredménye a tevékenység utolsó évében

Forrás: Saját kutatás

A vizsgált három év alatt folyamatos romlást figyelhetünk meg a társaságok negatív adózott eredményeinek arányában. Az utolsó évben a cégek 78 százalékának volt negatív az eredménye (8. táblázat). Míg a fővárosi vállalatoknak stabil volt a tőkehelyzetük, jó, illetve magas volt a likviditási rátájuk, addig mindhárom vállalat negatív eredményt ért el ebben az időszakban.

A 9. táblázat az elvégzett statisztikai próba (variancia-analízis) eredményeit mutatja. Az alábbi vizsgálatra azért is volt szükség, hogy képet kapjunk arról, hogy a különböző településeken működő vállalatok mutatóinak alakulása között megfigyelhető-e eltérés, azaz, hogy az önkormányzati vállalatok vagyoni, pénzügyi helyzetének alakulását befolyásolta-e az, hogy fővárosban vagy kisebb falvakban működtek.

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Kötelezettségek arányának átlaga a vállalászási tevékenység utolsó évében	Between Groups	1,717	3	,572	,341	,796
	Within Groups	57,120	34	1,680		
	Total	58,837	37			
Kötelezettségek arányának átlaga a tevékenység befejezése előtti évben	Between Groups	,692	3	,231	,599	,620
	Within Groups	12,714	33	,385		
	Total	13,406	36			
Kötelezettségek arányának átlaga 2 évvel a tevékenység befejezése előtt	Between Groups	24,009	3	8,003	,338	,798
	Within Groups	828,985	35	23,685		
	Total	852,994	38			
Kötelezettségek arányának átlaga 3 évvel a tevékenység befejezése előtt	Between Groups	1,127	3	,376	1,262	,304
	Within Groups	9,230	31	,298		
	Total	10,357	34			
Likviditási mutatók átlaga a tevékenység utolsó évében	Between Groups	5574,274	3	1858,091	,900	,451
	Within Groups	70185,117	34	2064,268		
	Total	75759,391	37			
Likviditási mutatók átlaga a tevékenység utolsó évét megelőző évben	Between Groups	1254,519	3	418,173	2,110	,118
	Within Groups	6540,566	33	198,199		
	Total	7795,084	36			
Likviditási mutatók átlaga a tevékenység befejezésének évét megelőző 2. évben	Between Groups	1299,528	3	433,176	1,314	,285
	Within Groups	11542,284	35	329,780		
	Total	12841,812	38			
Likviditási mutatók átlaga a tevékenység befejezésének évét megelőző 3. évben	Between Groups	227,113	3	75,704	1,242	,311
	Within Groups	1889,022	31	60,936		
	Total	2116,135	34			

9. táblázat: A vállalatok vagyoni és pénzügyi mutatóira készített variancia elemzés eredményei

Forrás: Saját kutatás

A statisztikai próba 1 százalékos szignifikancia szint mellett nem mutatott szignifikáns különbséget a különböző településtípus vállalatának likviditása és vagyoni helyzete között (9. táblázat). Ebből az a következtetés vonható le, hogy a településkategória az önkormányzati vállalat gazdálkodására, működési jellemzőire nem gyakorol befolyást.

A 10. táblázat az önkormányzati társaságok jövedelmezőségének alakulását mutatja.

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2019/1 kötet
A negyedik ipari forradalom pénzügyi és környezeti kihívásai

		ROA utolsó év	ROA utolsó évet megelőző év	ROA utolsó év -2. év	ROA utolsó év -3. év	ROE utolsó év	ROE utolsó évet megelőző év	ROE utolsó év -2. év	ROE utolsó év -3. év
Cégek száma	Rendelkezésre álló érték	33	39	34	33	33	35	33	29
	Hiányzó érték	9	3	8	9	9	7	9	13
Átlag		-11,47	-10,56	-12,78	-8,92	-73,16	-32,10	-59,86	-15,91
Minimum		-80,83	-70,31	-80,02	-80,10	-749,59	-233,33	-679,19	-183,95
Maximum		88,89	73,97	19,08	58,98	131,59	100,65	628,22	216,06
Percen-tilis	10	-48,69	-53,37	-59,86	-75,46	-191,14	-127,31	-347,13	-138,23
	20	-36,84	-27,63	-23,55	-30,27	-139,20	-64,70	-91,20	-89,22
	30	-21,29	-18,05	-15,07	-13,43	-62,85	-43,51	-39,75	-28,46
	40	-16,11	-13,40	-9,92	-5,38	-34,56	-24,48	-25,68	-10,93
	50	-7,83	-7,12	-2,45	-1,88	-19,55	-17,92	-13,00	-4,49
	60	-3,55	-2,76	-1,96	-,46	-11,49	-5,84	-3,50	-3,48
	70	-,43	-,39	-,24	2,84	-2,87	-2,75	-,88	3,42
	80	3,72	,70	5,12	6,96	8,21	2,49	14,74	26,42
90	21,94	7,94	9,84	40,45	43,04	26,66	18,82	67,09	

10. táblázat: A vállalatok ROA (eszközarányos nyereség) és ROE (saját tőke-arányos nyereség) mutatóinak alakulása

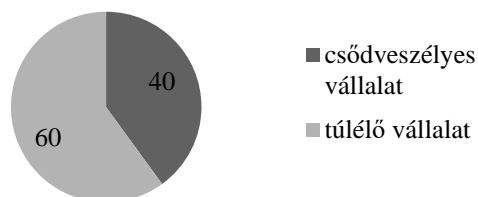
Forrás: Saját kutatás

A 10. táblázat a társaságok tőkearányos és eszközarányos adózott eredményeinek alakulását mutatja. A vállalkozási tevékenység befejezésének évében, illetve azt megelőző két évben a vizsgált vállalkozások 70 százalékának mind a ROA, mind pedig a ROE mutatója negatív értéket vett fel, tehát negatív eredményt realizáltak. A tevékenység beszüntetését megelőző három évvel ez a vállalkozások 60 százalékát érintette. Az utolsó évben jelentős csökkenést látható a vállalatok saját tőke-arányos eredmény mutatóinak átlagában, s a vizsgált időszakban az eszközarányos eredmény mutatók átlaga is csökkent.

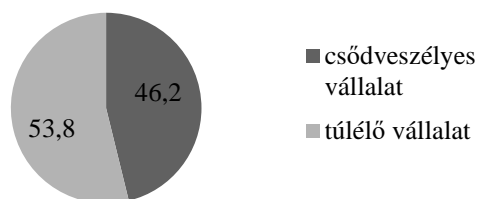
Hogy miért nagyon fontos minden esetben megvizsgálni a jövedelmezőségi mutatókat a pénzügyi, vagyoni helyzetet leíró mutatók mellett? Mert sok esetben elmondható, hogy a vállalkozási tevékenység végleges befejezését jellemzően a jövedelmezőség romlása eredményezte, annak ellenére, hogy fizetési nehézségek nem álltak fenn a vállalkozásnál.

A mutatószámok elemzése után a kutatás második részében a csőd-előrejelzési modellek értékei kerültek górcső alá. A szakirodalomból ismert Virág (2004), Altman (2000), Zmijewski (1984) és Taffler (1983) modellek. Virág modelljét a magyar vállalatokra fejlesztette ki, azonban meg kell jegyezni, hogy nem a közfeladatot ellátó vállalatokra, hanem a piaci alapokon működő gazdasági társaságokra. Különbség a társaságok között, hogy a piaci alapokon működő vállalatok alapvetően nyereségorientáltak, de fontos megjegyezni, hogy a közfeladatot ellátó vállalatok sem működhetnek veszteségesen, azonban nekik fő feladatuk a közszolgáltatások nyújtása, közfeladatok ellátása. A modellt ezért tartottuk fontosnak felhasználni. Altman és Zmijewski az amerikai vállalatokra fejlesztette ki modelljét, Taffler pedig az angol vállalatokra. Korábbi kutatásaink során vizsgáltuk európai, ázsiai, amerikai (az előbb említetteken túl pl. kanadai) vállalatokra fejlesztett modelleket is, azonban a tanulmány terjedelmi korlátai miatt most csak a fent említett mutatók kerülnek bemutatásra. Az alkalmazott modellek eredményeit a 2-5. ábra mutatja be.

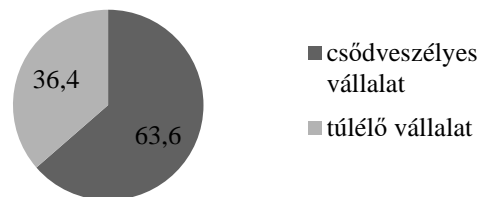
**Vállalkozási tevékenység befejezését
megelőző 3. év**



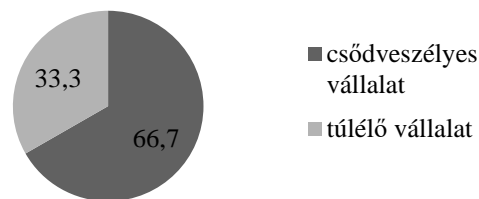
**Vállalkozási tevékenység befejezését
megelőző 2. év**



Vállalkozási tevékenység befejezését megelőző év



Vállalkozási tevékenység befejezésének éve

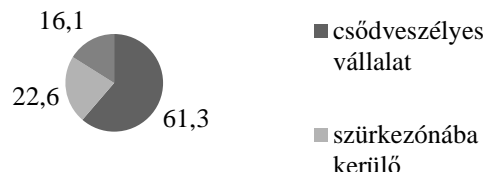


1. ábra: A Virág modell szerint számított értékek eredményei (a csőd kockázatos és túlélő vállalatok aránya, adatok százalékban)

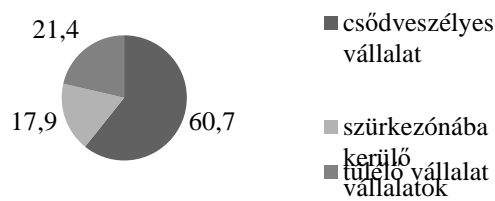
Forrás: Saját számítás

A vizsgált időszak alatt a csődös cégek aránya folyamatosan nőtt (2. ábra). A vállalkozási tevékenység befejezésének évében és az azt megelőző évben a csődös vállalatok aránya már 60 százalék felett alakult. A modell sem a tőkeerősségi mutatók, sem pedig a likviditási mutatók értékeit nem támasztotta alá, s némiképp kedvezőbb képet mutatott a negatív adózott eredményt realizáló társaságok arányánál (az utolsó évben a cégek 78 százalékának volt negatív az eredménye, míg a modell 66,7 százalékot minősített csődösnek).

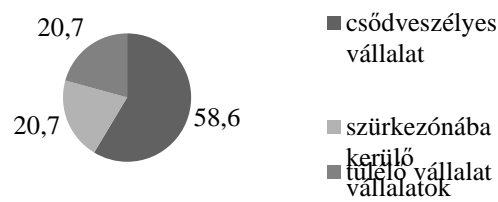
Vállalkozási tevékenység befejezését megelőző 3. év



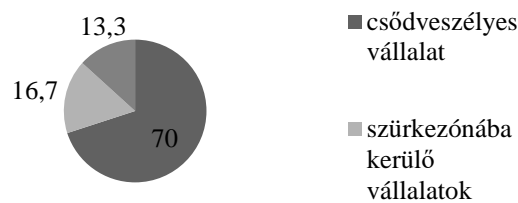
Vállalkozási tevékenység befejezését megelőző 2. év



Vállalkozási tevékenység befejezését megelőző év



Vállalkozási tevékenység befejezésének éve

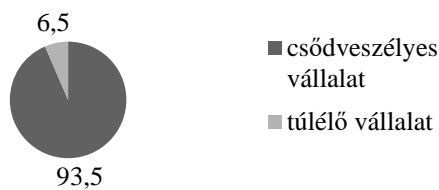


2. ábra: Az Altman modell szerint számított értékek eredményei (a csődkockázatos és túlélő, valamint a szürkezónába került vállalatok aránya, adatok százalékban)

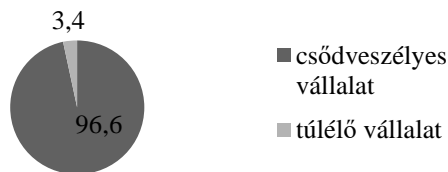
Forrás: Saját számítás

Altman modellje (Virág modelljénél) a cégek nagyobb hányadánál jelezte előre a csőd kockázatot (3. ábra). A csőd-előrejelző modell közel a vállalatok közel 20 százalékát minősítette túlélőnek, amit jellemzően az adózott eredmények alakulása is alátámasztott (közel 20 százalékuk realizált nyereséget). A vállalkozási tevékenység befejezését megelőző 2. évtől kezdődően a modell szerint a túlélő cégek aránya folyamatosan csökkent.

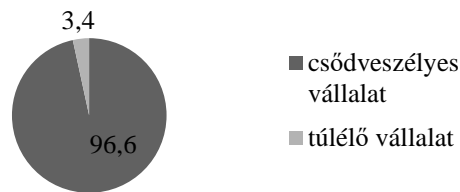
**Vállalkozási tevékenység befejezését
megelőző 3. év**



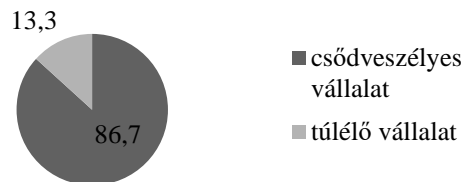
**Vállalkozási tevékenység befejezését
megelőző 2. év**



**Vállalkozási tevékenység befejezését
megelőző év**



**Vállalkozási tevékenység befejezésének
éve**



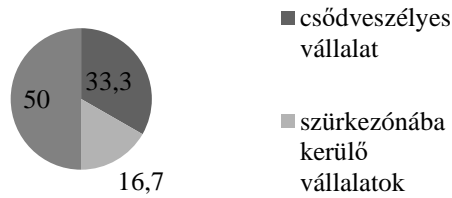
3. ábra: A Zmijewski modell szerint számított értékek eredményei (a csőd kockázatos és túlélő vállalatok aránya, adatok százalékban)

Forrás: Saját számítás

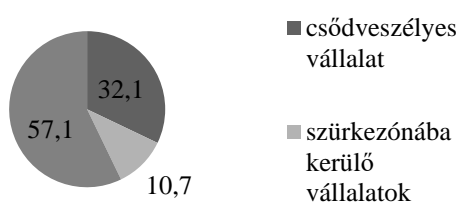
A négy modell közül Zmijewski modellje jelezte előre a legnagyobb százalékban a vállalatok működésének problémáját (4. ábra).

Érdeemes megfigyelni, hogy míg a 3 év alatt a túlélő cégek aránya csökkent, addig a vállalkozási tevékenység utolsó évében a túlélő cégek aránya 10 százalék felé emelkedett. Ez több okra is visszavezethető, például az utolsó évben értékesítették az addig gazdasági tevékenységhez használt eszközöket, vagy teljesítették a még fennálló kötelezettségeiket, kifizették tartozásaikat.

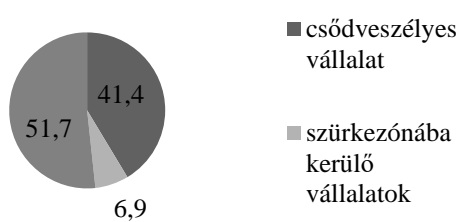
**Vállalkozási tevékenység befejezését
megelőző 3. év**



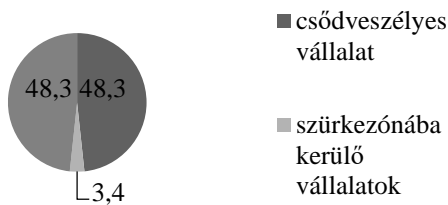
**Vállalkozási tevékenység befejezését
megelőző 2. év**



**Vállalkozási tevékenység befejezését
megelőző év**



**Vállalkozási tevékenység befejezésének
éve**



4. ábra: A Taffler modell szerint számított értékek eredményei (a csőd kockázatos és túlélő, valamint a szürkezőnába került vállalatok aránya, adatok százalékban)

Forrás: Saját számítás

A Taffler modell szerint számított értékek szerint a vállalatok közel 50 százaléka (utolsó évben 48,3 százaléka) a túlélő kategóriába esett (5. ábra). Ez a modell (helytelenül) a legoptimistább értéket mutatja a négy modell közül. A Taffler modell még a mutatók (likviditási, tőkeerősségi) értékeinél is kedvezőbb képet mutatott, ugyanis a mutatók szerint a cégek közel 40 százalékánál gyenge a fizetőképesség és magas a kötelezettségek aránya.

5. Következtetések, megállapítások

Az alkalmazott mutatószámok, csőd-előrejelzési modellek, kapott eredmények alátámasztották mindkét hipotézisünket, azaz, hogy az önkormányzati vállalatok egy bizonyos hányadánál nem fizetési nehézségek eredményezték a gazdálkodási tevékenység végleges befejezését. Hozzá kell tenni ugyanakkor, hogy számos önkormányzati vállalat esetében a likviditási és tőkeerősségi mutatók kedvező eredményt hoztak, azaz nem indokolták a gazdálkodói tevékenység végleges beszüntetését, azonban a jövedelmezőség romlása, a negatív eredmény miatt a társaság már nem tudta fenntartani a működését.

Ez némiképpen ellentmond Zéman (2017) működő közüzemi vállalkozásokon végzett kutatásának eredményének, miszerint ezen vállalatok esetében a legfontosabb a rövid távú fizetőképesség megfelelő szinten tartása a működés zavartalan biztosítása érdekében. Vizsgálataink alapján hiába áll fenn a megfelelő fizetőképesség az önkormányzati vállalat esetében, ha folyamatosan negatív eredményt érnek el működésük során. Ez a folyamatos negatív eredmény a vállalati tevékenység végleges befejezésére adhat okot.

A vagyoni és pénzügyi helyzetre vonatkozó vizsgálatok alátámasztották Hegedűs (2015) kutatását, miszerint a megyei jogú városokban működő vállalatoknál jelentősen megnövekedett az eladósodottság mértéke, illetve romlott a likviditásuk is.

A modelleket megvizsgálva elmondhatjuk, hogy Zmijewski modellje jelezte előre a legnagyobb mértékben a csődkockázatot, s a modell szerint a cégek 3-13 százalékánál nem volt indokolt a tevékenység végleges beszüntetése, ami azért is érdekes, mert a jövedelmezőségi mutatók alapján (adózott eredmény alakulása) a cégek 20 százalékánál nem volt indokolt, a likviditási és tőkeerősségi mutatók esetében pedig a vállalatok több mint 60 százalékánál. Taffler modellje a legkisebb arányban jelezte előre a működési problémákat, az Altman és Virág modell pedig közel azonos eredményt hozott.

A vizsgálat rámutatott arra, hogy pusztán egy mutató vagy akár modell alapján nem lehet megítélni a vállalkozás helyzetét, annak eredményes működését. Fontos kiemelni persze azt is, amit Lentner (2014b) tanulmánya is alátámasztott, hogy

némely esetben a gazdálkodói tevékenység végleges befejezése tulajdonosi (vagy esetlegesen politikai, tekintve, hogy önkormányzati vállalatok vizsgálatára került sor) döntéshez vezethető vissza, s nem a fizetési, működési nehézségek eredményezték azt.

Felhasznált irodalom

- [1] Altman, E. I. (2000): Predicting Financial Distress of Companies: Revisiting the Z-Score and ZETA Models. Letöltés ideje: 2015.10.01. Letöltés helye: <http://pages.stern.nyu.edu/~ealtman/PredFnclDistr.pdf>
- [2] Baranyi A. – Csernák J. – Pataki L. – Széles Zs. (2012): A magyar mezőgazdasági vállalkozások vagyoni, pénzügyi helyzetének elemzése, összehasonlítva az erdőgazdálkodást folytató vállalkozások teljesítményével, KÖZGAZDÁSZ FÓRUM / FORUM ON ECONOMICS AND BUSINESS 15: 105 pp. 53-80. , 28 p.
- [3] Csiszárík-Kocsir, Á. (2008): Nem marad érintetlenül az önkormányzati szektor sem – avagy a subprime válság hatásai a helyhatóságoknál, Comitatus Önkormányzati Szemle, 2008. 11-12. szám, 60.-69.old.
- [4] Csiszárík-Kocsir, Á. (2010): Az önkormányzati eladósodás jelene és jövője egy országos kvantitatív kutatás eredményei alapján, Comitatus Önkormányzati Szemle, 2010 július, 30.-43 old.
- [5] Csiszárík-Kocsir, Á. (2014): A helyi önkormányzatok eladósodásával járó kamatfizetési kötelezettség változása az ezredforduló után hazánkban és a visegrádi országokban
- [6] Vállalkozásfejlesztés a XXI. században IV. – Tanulmánykötet, Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar, 245-253. old.
- [7] Domokos L. – Várpalotai V. – Jakovác K. – Németh E. – Makkai M. (2016a): Az Állami Számvevőszék hozzájárulása az „állammenedzsment” megújításához. In: A jó kormányzás építőkövei – fókuszban a legfőbb pénzügyi ellenőrző szerv, az állami számvevőszék. Állami Számvevőszék, Budapest, p. 4–58.
- [8] Domokos L. – Várpalotai V. – Jakovác K. – Németh E. – Makkai M. – Horváth M. (2016b): Szempontok az állammenedzsment megújításához. Pénzügyi Szemle, 61 (2), p. 185–204.
- [9] Hegedűs Sz. (2015): Eladósodás és tőkeszerkezet vizsgálata a kvázi-fiskális szektorban Magyarországon = Examining the Leverage and Capital Structure of the Quasi Fiscal Sector in Hungary, ECONOMICA (SZOLNOK) 8:(4/2) p. 129-138.
- [10] Hegedűs Szilárd – Széles Zsuzsanna (2015): Examining the Management of Public Utility Companies Owned by Municipalities of County Rank REGIONAL AND BUSINESS STUDIES 7:(1) p. 69-79.
- [11] Hegedűs Sz. (2016a): Önkormányzati tulajdonú társaságok gazdálkodási paramétereinek vizsgálata klaszteranalízissel ACTA CAROLUS ROBERTUS: KÁROLY RÓBERT FŐISKOLA GAZDASÁG- ÉS

TÁRSADALOMTUDOMÁNYI KAR TUDOMÁNYOS
KÖZLEMÉNYEI 6:(1) p. 63-74. (2016)

- [12] Hegedűs Sz. (2016b): Önkormányzati tulajdonú gazdasági társaságok eladósodási folyamatainak és tőkeszerkezetének vizsgálata Magyarországon, Doktori értekezés, p. 150, Szent István Egyetem
- [13] Hegedűs Sz. – Zéman Z. (2016): Tőkeszerkezeti elméletek érvényesülésének vizsgálata a hazai önkormányzati tulajdonú gazdasági társaságok körében STATISZTIKAI SZEMLE 94:(10) p. 1032-1049.
- [14] Lentner Cs. (2013): Enforcement of the Principle of Going Concern: with Special Regard to Public Service Providers In: Hyránek, Eduard, Nagy, Ladislav (szerk.) Zborník Vedeckých Statí: Priebežné výsledky riešenia grantovej úlohy VEGA č. 1/0004/13: Aktuálne trendy a metódy vo finančnom riadení podnikov a ich vplyv na finančnú stabilitu podniku. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2013. p. 9-17.
- [15] Lentner Cs. (2014a): A vállalkozás folytatása számviteli alapelvéről GAZDASÁG ÉS JOG 22:(3) p. 3-8.
- [16] Lentner Cs. (2014b): A vállalkozás folytatása számviteli alapelvének értékelése: profit és közjóság-előállító gazdálkodóknál – I. rész SZÁMVITEL ADÓ KÖNYVVIZSGÁLAT: SZAKMA 56:(2) p. 72-74.
- [17] Lentner Cs. (2016): Közpénzügyek és könyvvizsgálat SZÁMVITEL ADÓ KÖNYVVIZSGÁLAT: SZAKMA 58:(9) p. 424-426.
- [18] Lentner Cs. (2017): Az államháztartás számviteli alapelveinek és kontrolrendszerének vázlatos bemutatása In: Zéman Zoltán (szerk.) Évtizedek a számvitelben: Controller Info Tanulmánykötet. 351 p. Budapest: Copy & Consulting Kft., p. 165-174.
- [19] Molnár P. – Hegedűs Sz. (2017): Az államháztartási számvitel változásának hatásai a munkafolyamatokra és szervezési kérdésekre költségvetési szervek példáján keresztül CONTROLLER INFO 3: p. 37-41.
- [20] Molnár P. – Hegedűs Sz. (2018): A magyar és román önkormányzati tulajdonú vállalkozások tőke és likviditási helyzetelemzése CONTROLLER INFO 2018:(1) p. 27-32.
- [21] Taffler, R. J. (1983): The assessment of company solvency and performance using a statistical model. In Accounting and Business Research. ISSN 0001-4788, 1983, Vol. 15, No. 5, pp. 295-307.
- [22] Virág M. (2004): Pénzügyi elemzés, csődelőjelzés, Aula Kiadó, Budapest.
- [23] Zéman Z. (2017): The Risk-mitigating Role of Financial Controlling at Local Government Entities: A pénzügyi controlling kockázatsökkentő szerepe önkormányzati szervezeteknél, PÉNZÜGYI SZEMLE/PUBLIC FINANCE QUARTERLY 2017:(3) pp. 294-310.

- [24] Zéman Z. – Hegedüs Sz. – Molnár P. (2018): Az önkormányzati vállalkozások hitelképességének vizsgálata credit scoring módszerrel, PÉNZÜGYI SZEMLE/PUBLIC FINANCE QUARTERLY 2018:(2) pp. 182-200.
- [25] Zmijewski, M. E. (1984): Methodological Issues Related to the Estimation of Financial, Distress Prediction Models. Journal of Accounting Research, 1984, no. 22, pp. 59-82.

Az anticiklikusság stabilitással kapcsolatos összefüggései

Dr. Parragh Bianka

Adjunktus, Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar,

parragh.bianka@kgk.uni-obuda.hu

Absztrakt: Az utóbbi évtizedekben szükségszerűen gazdagodott a jegybankok által alkalmazott eszköztár a válságból történő kilábalás támogatása, illetve a túlhitelezésből eredő problémák oldása érdekében. A rendszerváltás időszakában és azt követő 20 évben kialakult strukturális problémák rendszerszintű válaszokat követeltek. Rendszerszintű kockázatfelhalmozódás történt, majd materializálódott a pénzügyi szabályozás jelentőségének lebecsüléséből adódóan. A múlt tekintetében célzott és összehangolt intézkedések, míg a jövő vonatkozásában a reálgazdaság fenntartható finanszírozását egészséges hitelezés keretében és a piaci szereplők alkalmazkodása egységében megteremteni képes megoldások váltak szükségessé. A 2010-től megvalósuló, növekedésfókuszú magyar gazdasági modell innovatív szemléletben, aktív állami szerepvállalással, a stabilitás és kiszámíthatóság hitelességet és társadalmi bizalmat teremtő egységében jött létre és fejlődött az elmúlt évtizedben. A sikeres pénzügyi és makrogazdasági konszolidációval a korábbinál kiegyensúlyozottabb és dinamikusabb növekedési modell jött létre. A Magyar Nemzeti Bank a 2013-as monetáris politikai fordulattal lehetővé vált szemléletváltással olyan célzott eszközöket alkalmazott a válságból való kilábalás folyamatában és a fenntartható hitelezés biztosítása érdekében, melyek pilléreként szolgálhatnak a jövőbeli, fenntarthatóságot és stabilitást tovább erősítő jegybanki működésben.

Kulcsszavak: anticiklikusság, monetáris politika, makroprudenciális politika, hitelpiac, nem hagyományos jegybanki eszközök

1. Bevezetés

A 2010-es gazdaságpolitikai szemléletváltással létrejött új állammodell és a korábbtól eltérő, fenntartható nemzetgazdasági fejlődés elérésére törekvő állammenedzsment szemlélet, illetve gazdaságpolitikai célstruktúra valós eredményeket, erős makrogazdasági fundamentumokat teremtett.

A magyarországi devizahitelezés és az erőteljes külső eladósodottság komplex problémakörének felszámolása aktív állami szerepvállalás nélkül nem lett volna kivitelezhető. Az azonos mintázatú banki gyakorlatokból olyan rendszerkockázatok

épültek fel, melyek nemcsak a hazai pénzügyi stabilitásra, de az ország külső sérülékenységére is erősen negatív hatást gyakoroltak. A válságkezelés elvégzésén túl megfogalmazódott annak igénye is, hogy a jegybank rendelkezzen a jövőben esetlegesen felépülő, hasonló kockázatok megelőzését és mérséklését eredményesen kezelő és indokoltság esetén azonnal bevethető eszközökkel. Szabályozási szempontból így olyan rendszerszintű megoldások kidolgozása vált szükségessé, melyek egyidőben preventívek és anticiklikusak, így kellően hatékonyan képesek mérsékelni a túlzott pénzügyi kilengéseket. A gazdasági felzárkózás és fejlődés fenntartása szempontjából a pénzügyi szabályozórendszer makrogazdasági folyamatokhoz való rugalmas alkalmazkodása kulcsfontosságúvá vált.

2. A prociklikusság és az anticiklikusság fogalma, következményei

A prociklikusság fogalomkörének leírásához és megértéséhez értékes alapot szolgáltatnak az elmúlt három évtized – rendszerváltásig visszanyúló – gazdaságtörténeti tanulságai. A prociklikusság tekintetében mindenekelőtt azt szükséges kiindulópontként tekinteni, hogy a pénzügyi rendszer természeténél fogva hajlamos az üzleti ciklusok felerősítésére:

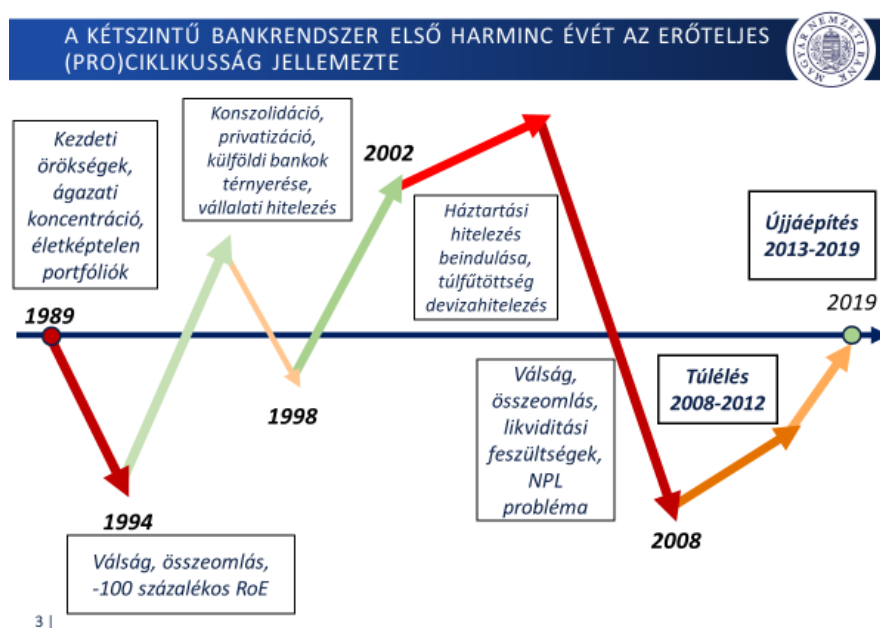
- Fellendülés esetén túlzott hitelezési aktivitást mutat – emellett segíti a gazdasági növekedést –, azonban jelentős kockázatok felépüléséhez vezet. A gazdasági növekedéssel összhangban javuló üzleti kilátások folyamatosan növelik a hitelek iránti keresletet, melyre válaszul a bankrendszer lazítja a hitelezési kondíciókat, könnyíti a hitelhez jutás folyamatát és feltételeit, egyre inkább kiszolgálva a bővülő keresletet.²
- Recesszió esetén a bankrendszer óvatos hitelezési magatartást tanúsít, ami viszont az optimálisnál, illetve a szükségesnél alacsonyabb szintű hitelezést jelent, ezzel hozzájárulva a recesszió elhúzódásához.³ A hitelképes vállalkozások nem jutnak forráshoz és a reálgazdaság problémája tovább mélyül.

² E folyamat szemléletes magyarországi példája visszatekintve a devizahitelezés, illetve a projekthitelezés válság előtti expanziója.

³ A recesszió elhúzódására és a válságból való egyre nehezebbé váló kilábalásra példaként szolgál a credit crunch – hitelszűke – időszaka, mely a hitelhez jutás rendkívül szigorú feltételeit és nehézségeit foglalja magában az gazdaság – különösen a kkv-k – vertikumára tekintettel.

Recesszió esetén a bankok kockázatkerülése jelentősen megnő, s elválhat egymástól hitelképességük és hitelezési hajlandóságuk, mely a későbbiekben még részletezésre kerül.

Az 1. ábra a kétszintű bankrendszer példáján mutatja be az egyes időszakok kockázat felhalmozódáshoz kapcsolódó tendenciákat erősítő és fékező (támogató és mérséklő) hatásait.



1. ábra: A bankrendszer első harminc évét jellemző erőteljes prociklikusság

Forrás: MNB

1987-ben Magyarország elsőként alakította kétszintűvé bankrendszerét a rendszerváltó országok közül. 1989-től a rendszerváltással összefüggésben erőteljes változások jellemezték a hazai bankrendszert, mely során a magyar bankrendszer átalakulási folyamatát számos rossz döntés kísérte. A kétszintű bankrendszer kialakításának legnagyobb problémájaként a Magyar Nemzeti Bank vállalati portfóliójának túlzott ágazati – iparági - koncentráció mellett szétosztása azonosítható (Csányi, 2019). Az átalakulási folyamat a régió országaiban időben hasonlóan zajlott⁴ és jellemzően valamennyi országban legalább egy jelentős bankválság bekövetkezett, melynek oka egyrészt az előző rendszer örökségéből

⁴ Magyarország és Észtország úttörő volt, hiszen a legkorábban itt kezdődött az átalakulás.

adódik, másrészt a pénzügyi és modern bankolási ismeretek hiányából. A rendszerváltást követő években több külföldi tulajdonú bank jelent meg Magyarországon zöldmezős beruházás keretében. Az átalakulási folyamat következő jelentősebb szakasza 1993-ban kezdődött, mely egybeesik a mai banki struktúra kialakulásával. Ebben az évben súlyos válság alakult ki és veszítette el a magyar bankrendszer gyakorlatilag teljes tőkéjét.⁵ A válság megoldásaként a bankrendszer privatizációja következett, mely további teret adott a külföldi bankok térnyerésének s ebből következően a kilencvenes évek közepére a magyarországi bankrendszer többségi külföldi tulajdonban került. A privatizáció bankrendszeri dimenziójában a Postabank értékesítése jelentette 2000-ben a zárófejezetet.

A vállalati hitelezés erőteljesen élénkült a 2000-es évek elején és 2002-től a háztartási hitelezés dimenziójában is dinamikus, erőteljes bővülés volt megfigyelhető. A devizahitelezés felfutásának kezdete is erre az időszakra tehető, mely jelentős és erőn felüli kötelezettségvállalással párosult a gazdasági szereplők körében. 2003-ra bebizonyosodott, hogy az információ korában nem táplálja olyan új erőforrás a globális gazdasági növekedést, amely válságmentessé teszi a fejlődést. Az információs gazdaságra történő áttérés nem iktatta ki a tőkés piacgazdaság válsághajlamát. Jelentősen nőtt az adósságeneráló finanszírozási igény Magyarországon s a gazdasági szektorok adósságtípusú forrásbevonását elemezve egyértelműen látható, hogy legnagyobb mértékben a bankrendszer járult hozzá Magyarország új eladósodásához (Matolcsy, 2015). A 2003-tól a pénzügyi-gazdasági válságig terjedő válságtól mentes időszak fellendülését a magyar gazdaság újbóli eladósodáshoz vezető, hibás gazdaságpolitikát folytatott. Valamennyi gazdasági szereplőnél (állam, háztartások, vállalatok) erőn felül, kiugróan nagy arányban külföldi forrásból finanszírozott eladósodási folyamat bontakozott ki (Tatay, 2017). A 2008-as pénzügyi-gazdasági válság előtti hitelezési boom során nagymértékű kockázatfelhalmozódás történt, mely kockázatfelhalmozódás speciális esete a devizahitelezésben öltött testet.⁶ A legkisebb vállalatok devizában adósdottak el, mely súlyos problémát jelentett, s mint a magyar mikro vállalatokat jellemző sajátosság, általában összemosódott a vállalati vagyon a magánvagyonnal, emiatt recesszió vagy krízishelyzet idején a devizában történő eladósodás jelensége a háztartások szintjén is megjelent. A hitelezés finanszírozási kockázatát növelte, hogy a devizában eladósodott legkisebb vállalatoknak nem képződött exportbevételük, mely a kiszámíthatóság és tervezhetőség alapját adta volna (Parragh, 2017). A korábbi pénzügyi felülegelet Magyarországon és az addig mintaként kezelt fejlett piacgazdaságokban (USA, Európai Unió régi tagállamai) nem töltött be valódi preventív funkciót. Az angolszász jelzálogpiacok összeomlása és a hozzá vezető szabályozatlanság, az

⁵ -103 százalékos ROE (tőkearányos megtérülés)

⁶ Magyarországon kívül Lengyelországban, Romániában, Horvátországban, Szerbiában is hasonló felfutási folyamat volt megfigyelhető.

állam részéről megtapasztalható gyenge ellenőrzési metodika a világ országait egy feszebb bankfelügyeleti modell irányába tereli (Lentner, 2018).

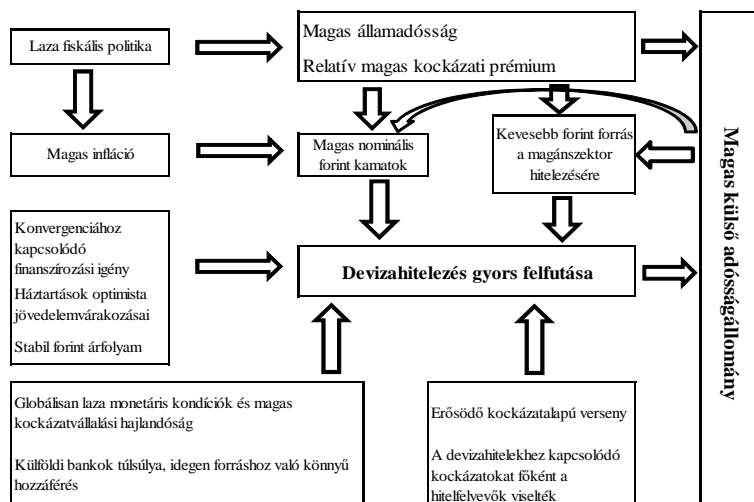
A válság utáni időszakban jelentős kiigazítás vált szükségessé, így a balti államokban és Magyarországon is. Megállapítható, hogy a gyors növekedés, a megjelenő külföldi bankok erőteljes terjeszkedési vágya tovább élénkítette a hitelezést, hozzájárulva a prociklikusság jelenségéhez. A magas infláció miatti magas nominális kamatok, a globális likviditásbőség és a külföldi bankok dominanciája egyaránt hozzájárult a hitelezés devizában való felfutásához valamennyi említett országban.

Magyarországon egyedi tényezők is súlyosbították a kockázatfelhalmozódást:

- euro közelgő bevezetése iránti várakozás,
- szabályozói és állami beavatkozás teljes hiánya,
- magas nominális forint kamatok.

A 2008-as pénzügyi-gazdasági válság során mindezen egyedi tényezőkből eredő kockázatok materializálódtak. A kockázatok materializálódásnak megoldásaként Magyarország esete speciálisnak tekinthető, mely legfőbb eszköze a lakossági devizahitelállomány forintosítása volt. E vonatkozásban példaértékűnek tekinthető a Jegybank, a Kormányzat és a bankrendszer kooperációja, mellyel az árfolyam fixálására kerülhetett sor és amely nélkül nem lett volna kivitelezhető e rendszerszintű kockázat felszámolása.⁷ A 2. ábra a devizahitelezés folyamatábrájaként mutatja a túlhitelezéshez vezető mechanizmusok összefüggésrendszerét.

⁷ A 2014. novemberében történt árfolyamfixálásnak köszönhetően a 2015. januári CHF árfolyamemelkedés nem érintette a lakosságot. A lakossági devizahitelek aránya a forintosításból eredően 0 százalék közelébe csökkenhetett.



2. ábra: A devizahitelezés folyamatábrája

Forrás: MNB

Súlyos problémát jelentett, hogy mind a háztartások, mind a vállalatok hiteleinek döntő része devizában denominált volt a válság kezdetére. E tekintetben felelősség terheli az eladósodó kormányokat, amelyek a deficitet termelő gazdaságpolitikai rendszerben működtek, majd a túlzott mértékű hitel felvételének szabályozási lehetőségeit megteremtették, sőt a túlhitelezést nem korlátozták (Lentner, 2015). A devizakockázat mellett a növekvő hitelfedezeti mutató⁸ is egyre nagyobb veszélyeket hordozott, amelyek eredőjeként 2015 végére a lakossági hitelek már több mint ötöde vált nemteljesítővé.⁹

A tapasztalatok szerint a ciklikus jellegű rendszerkockázatok legfőbb hatásaként a pénzügyi válságok kialakulása azonosítható, míg a strukturális jellegű

⁸ Hitelfedezeti mutató (HFM) angolul LTV mutató: a jelzáloghitelek esetében a felvett hitel összege nem lehet magasabb a fedezetül szolgáló ingatlan értékének 80%-ánál, gépjárműhitelek esetében a gépjármű értékének 75%-ánál. Devizahitelek esetében itt is jóval szigorúbb a szabályozás: az euróhitelekénél 50%, illetve 45%, egyéb devizahitelekénél 35%, illetve 30% a két maximum arány. Pénzügyi lízing esetében a fentieknél 5 százalékponttal magasabb arányok lesznek irányadók.

⁹ NPL – 90 napon túl késedelmes hitelek, nemteljesítő hitelállomány

rendszerkockázatok legfőbb hatásaként a már kialakult pénzügyi válságok súlyosbítása nevesíthető. Tehát a pénzügyi válságokat leggyakrabban ciklikus rendszerkockázatok okozzák, a strukturális rendszerkockázatok pedig felerősítik azt. Jóllehet, a pénzügyi ciklusok a pénzügyi közvetítőrendszer természetes velejárói, a 2008-as pénzügyi-gazdasági válság megmutatta, hogy amennyiben a bankrendszer működése túlzottan prociklikus, vagyis egy túlhitelezést a válságot követően túlzott visszafogottság jellemez, az komoly reálgazdasági áldozatokkal jár. A hitelszűkével jellemezhető 2009-2013 közötti időszak¹⁰ problémáinak megoldására a Növekedési Hitelprogram néhány hónap alatt megfordította a hitelezés csökkenő trendjét. A magyar vállalkozások döntő többsége jellemzően csak a hitelfinanszírozást éri el, mint külső forrásbevonási lehetőséget, tekintettel fejletlen tőkepiaci kapcsolatrendszerükre és a szükséges pénzügyi ismereteik hiányosságára (Csiszárík-Kocsir, 2017).

Annak elősegítése, hogy a bankrendszer túlzott kilengések nélkül, fenntartható módon tudja finanszírozni a gazdaság szereplőit, Magyarországon a Magyar Nemzeti Bank prudenciális feladatkörének része. Ciklikus rendszerkockázatok a modern pénzügyi rendszerekben időről időre felépülhetnek. A bankok és a hitelfelvevők közötti aszimmetrikus információk¹¹, a banki döntéshozók esetlegesen túlzottan rövid távú ösztönzési struktúrái mind hozzájárulnak a hitelpiac helyzetének túlzottan optimista vagy túlzottan pesszimista megítéléshez, ami prociklikus hiteldöntésekhez vezet. A túlzott hitelezés ezzel együtt nemcsak a problémás hitelek növekedésén keresztül gyengítheti a bankokat – tömeges előfordulás esetén akár a rendszer egészét –, de a túlzott kockázati étvágy jelentős tőkeáttétellel, túlságosan eltérő lejáratú és devizaszerkezettel is együtt járhat.

Kiemelendő, hogy az anticiklikusságra törekvő politika megléte a banki működés összes lehetséges színterén fontos és összességében fejtsse ki a ciklusokat mérséklő, simító szerepét. Az anticiklikus makroprudenciális politika által a stabil és jól működő bankrendszernek köszönhetően a monetáris politikai transzmisszió is hatékonyabbá válik. Emellett az aktív és sikeres makroprudenciális politika lehetővé teszi azt is, hogy a monetáris politika elsősorban az árstabilitási és a gazdaságpolitikai célokra tudjon fókuszálni, és ne kelljen a pénzügyi rendszerből érkező kockázatokat kezelnie. A Magyar Nemzeti Bank makroprudenciális hatóságként meghatározott küldetését a következő stratégiai célok mentén biztosítja: körültekintő kockázatvállalás ösztönzése, sokkellenálló képesség

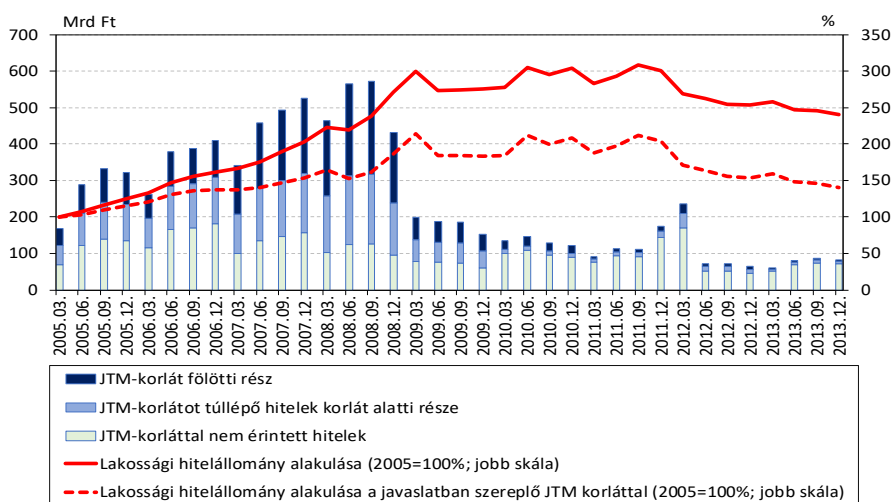
¹⁰ A hitelbefagyás jelenségeként – credit crunch - a túlzott mértékű hitelszűkülés azonosítható. A hitelfelvételi korlátok túlzott kiépülése a hitelképes vállalatok számára is nehézséget jelent, tehát a vállalatok nem jutnak vállalható kondíciók mellett hitelhez és a bankok megfelelő hitelképesség mellett is túlzott mértékű hitelezési hajlandóság csökkenést mutatnak.

¹¹ Tipikus aszimmetrikus informálságot okozó problémák: kontraszelekció (rejtett információ problémája); morális kockázat (rejtett cselekvés problémája); nyájkövetés (hit alapú, túlzott mértékű másolás a magatartásban).

növelése, a gazdasági növekedést fenntartható módon támogató pénzügyi rendszer (MNB, 2018). A makroprudenciális politika alapvető célja a túlzott mértékű rendszerszintű pénzügyi kockázatok mérséklése.

3. A 2004 után elmulasztott, túlzott eladósodást fékezni képes szabályok

A nemzetközi tapasztalatok szerint a lakossági túlzott eladósodásból és az ehhez általában kapcsolódó ingatlanpiaci buborékból kialakuló válságok leghatékonyabb megelőzési eszközei a hitelfedezeti arányokra és a jövedelemarányos törlesztőrészletre meghatározott felső limitek, melyeket együttesen adósságfékszabályoknak nevezünk. Az adósságfék szabályok gátolják a jövedelemhez képesti túlzott eladósodást, és csökkentik a bankok potenciális veszteségeit. A minősített fogyasztóbarát lakáshitel termék bevezetése segíti a hitelfelvevők eligazodását az ajánlatok között s egyúttal a fix kamatozású, biztonságos hitelkonstrukciók felé tereli a potenciális hitelfelvevőket. Ezen adósságfékek 2008-at megelőzően is sikeresen gátolták volna meg a válság idejére kibontakozott túlzott hitelnövekedést. 2005-2008 között az MNB becslése alapján a lakossági hitelek több mint harmada a 2015-től érvényes jövedelemarányos törlesztőrészlet mutatóra vonatkozó előírt limitek felett került folyósításra. Az adósságfék előírások alkalmazása a nem fenntartható, erősen kockázatos hitelállomány felépülését jelentősen mérsékelte volna. Amennyiben a jelenlegi kötelező érvényű adósságszabályok érvényben lettek volna, a válság kitörésekor közel 30 százalékkal alacsonyabb adósság terhelte volna a lakosságot az MNB számításai szerint.

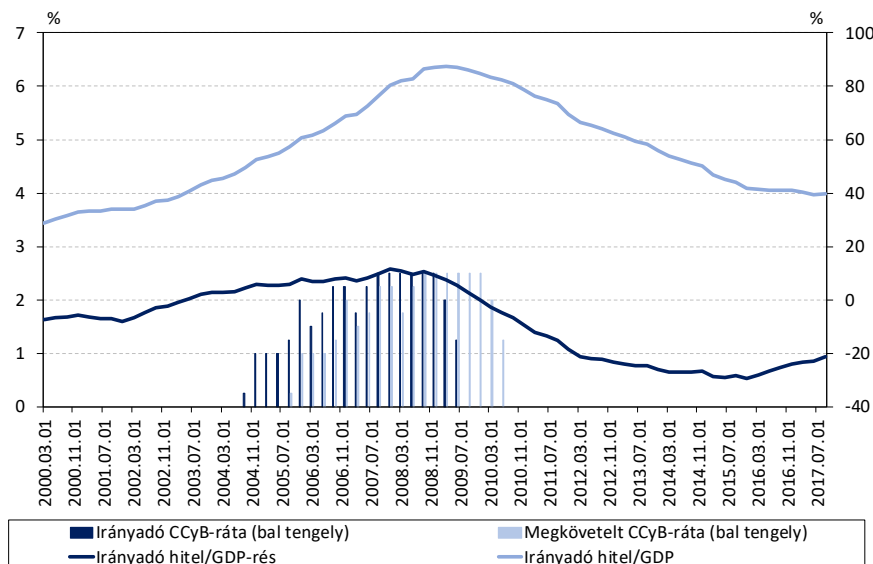


3. ábra: A jövedelemarányos törlesztőrészlet kockázatokat mérséklő becsült hatása a válságot megelőző bevezetés esetén

Megjegyzés: Az MNB kérdőíves felmérésének eredményei alapján becsült hatások

Forrás: MNB

Az anticiklikus tőkepuffer válság előtti előírása az erősebb tőkehelyzetten keresztül támogatta volna a hitelezés növekedését a válságot követően. A ciklikus rendszerkockázatok aktuális szintjét jelző irányadó háztartási hitel/GDP-rés alakulása alapján már 2005-ben előírásra kerülhetett volna a tőkepuffer, ami jelentősen növelhette volna a bankok sokkellenálló képességét, csökkentve a válságot követő veszteségek negatív hatásait. Mérsékeltebb visszaeséssel és korábban induló, dinamikusabb növekedéssel működhetett volna a gazdaság.



4. ábra: Az irányadó hitel/GDP-rés és az irányadó anticiklikus tőkepufferráta (CCyB-ráta)

Megjegyzés: Az irányadó CCyB-ráta (anticiklikus tőkepuffer ráta) az irányadó hitel/GDP-rés alsó küszöbértéke felett nagyobb nullánál. A puffer a rés függvényében lineárisan növekszik úgy, hogy a rés felső küszöbértékénél veszi fel a 2,5 százalékos értéket.

Forrás: MNB.

5. Új alapok, stabilitás és fenntarthatóság iránti elkötelezettség a makroprudenciális politikában

A 2008-as pénzügyi-gazdasági válsághoz köthető túlzott mértékű eladósodás a lakosság erőn felüli, törlesztőképességét meghaladó, leginkább devizában történő eladósodásból következett. A hasonló túlhevülés és a válság utáni fájdalmas hitelleépítés megelőzése érdekében az újonnan induló pénzügyi ciklus elején olyan preentív intézkedések váltak indokolttá, melyek önmagukban ugyan nem fékeztek az újrainduló hitelezést, mégis biztosították, hogy az prudens és fenntartható keretek között menjen végbe. Amennyiben a jövőben a szoros jegybanki monitoring során a túlfűtöttség jelei mutatkoznak, gyors és célzott szigorításra lesz lehetőség. A háztartások oldaláról ezt a 2015. január 1-jén bevezetett adósságfék szabályok biztosítják, míg banki oldalról a 2016. január 1-jén bevezetett anticiklikus tőkepuffer keretrendszere tölti be ezt a szerepet. A puffer „jó” időben épül fel és „rossz” időben (ciklusfordulót követően) bevethető lehet, tehát az anticiklikus politika nemcsak a felívelő szakaszban tölt be stabilizáló szerepet. A lecsökkent banki jövedelmezőség a válság ideje alatt gátolja a hitelezési kapacitást és rontja a hitelezési hajlandóságot, mely veszteségek hatását mérsékli majd a felszabaduló anticiklikus tőkepuffer.

5.1. Az anticiklikus politika a likviditási szabályokban való megjelenése

Az elmúlt évtizedekre visszatekintve megállapítható, hogy a válságot megelőzően a bankrendszer sérülékenységét nemcsak a devizahitelezés növelte, hanem annak finanszírozási módja is. Az eltérő lejáratú szerkezet és devizális eltérés súlyos finanszírozási és megújítási kockázatokat hordozott. A forintosítással ugyan megszűnt a bankok a hitelkockázaton keresztül begyűriző árfolyamkockázata, de a sérülékenység tartós csökkentése céljából több, egyéb a ciklikus kockázatokat is csökkentő lépés vált finanszírozási oldalon szükségessé.

A magyarországi, többnyire jelzáloghitelezésre épülő devizahitelezés rövid külső forrásokból való finanszírozása egyszerre tette ki a bankokat a túlzott lejáratú eltérés és a túlzott devizális eltérés kockázatának. A 2008-as Lehman-csőd után a források önmagukban is jelentősen megdrágultak, továbbá a forint árfolyam leértékelődése eredményeképpen a devizaforrások még inkább. A rövid devizaforrásokra való túlzott ráutaltságot mérsékli a Devizafinanszírozás Megfelelési Mutató (DMM) szabályozás, a swap-piacra való ráutaltságot pedig a Devizaegyensúly Mutató (DEM) szabályozás.

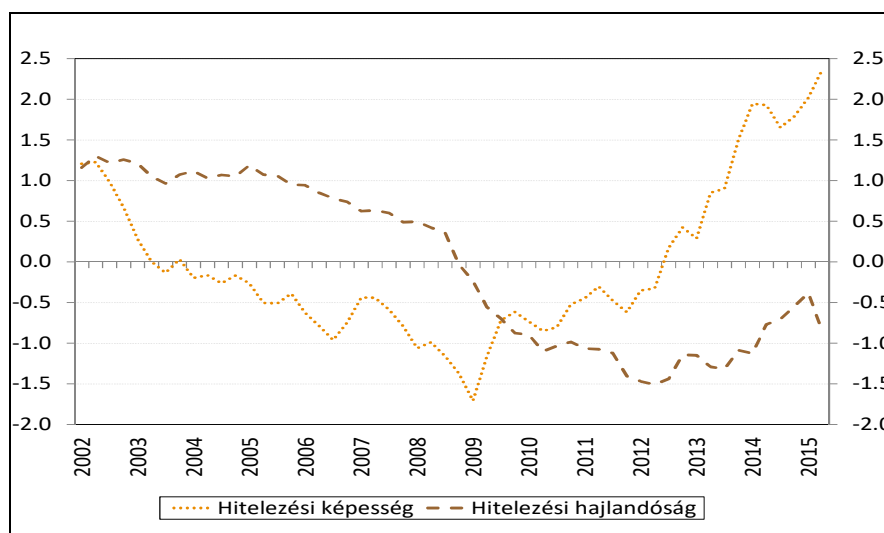
Mivel a rövid forrásokra való támaszkodás jelentős megújítási kockázatokat hordoz, így a hosszú lejáratú forint hitelek rövid távú betétekből való finanszírozásának csökkentésére is szabályozói válasz következett. Egyrészt a tipikusan jelentős megújítási kockázattal járó, volatilis bankközi forrásokat az MNB 30 százalékban

maximálta, másrészt pedig elvárja, hogy a hosszú jelzáloghitelek mögé a bankok minél nagyobb arányban, de 2018 októberétől legalább 20 százalékban hosszabb futamidejű jelzálogleveleket bocsássanak ki.

A Magyar Nemzeti Bank által fokozatosan és megfelelő időzítéssel bevezetett eszközök mindemellett nem gátolták az élénkülő hitelezés kibontakozását.

5.2. Hitelösztönzéssel a ciklikus kilábalás felé

A devizahitelezés és a válság eredményeképpen jelentősen emelkedett a nemteljesítő adósok aránya. A bankok negatív tapasztalata az indokolatlanul magas felárakban, szigorodó feltételekben és visszaeső hitelezésben is visszaköszött, mely azonnali megoldást igényelt. A múltbeli információs problémák (magas NPL) és az alacsony kockázatvállalási hajlandóság együttes megléte a fokozott kockázatkerülésre ösztönözte a bankokat, melyből természetesen következett a banki hitelezés jelentős visszaesése, melyet az 5. ábra szemléltet.



6. ábra: A hitelezés bankrendszeri faktorai

Megjegyzés: A konkrét érték minden időpontban

a historikus átlagtól vett eltérés a faktor szórásában mérve.

Forrás: MNB

Leginkább a fenntartható gazdasági növekedést támogató KKV hitelezést sújtotta a visszaesés. A vállalati és a KKV hitelállományok éves növekedési üteme jelentősen

csökkent. A Magyar Nemzeti Bank ezért egyrészt számos programot indított a nemteljesítő kitétségek csökkentéséért, másrészt pedig bevezette a Növekedési Hitelprogramot és a Növekedéstámogató Program részeként a Piaci Hitelprogramot a leginkább sérülékeny KKV szektor hitelezésének fellendítése és ezzel a gazdasági növekedés felgyorsítása érdekében. Az MNB a lakossági fizetőképesség helyreállításáért és az adósságrendezés ösztönzéséért ajánlást fogalmazott meg a bankoknak. Az elvárt fenntartható megoldások keretrendszerében a fenntartható átstrukturálás, az ingatlan értékesítés (akár kombinálva az átstrukturálással), az értékesítés és visszabérlés visszavásárlási joggal, a NET program és a magáncsőd eljárás több alternatívát vázolt fel. A vállalati kitétségek terén a nagy volumenű és koncentrált kereskedelmi ingatlanhitelezésben felhalmozódott nemteljesítő állomány csökkentése érdekében pedig időben elnyújtva bevezette a Rendszerkockázati tőkepuffer követelményt, aminek jelentős szerepe lehetett abban, hogy ez a problémás állomány 2017 közepére mintegy 80 százalékkal mérséklődjön.

A 2013-ban indult és 2017 tavaszán lezárult Növekedési Hitelprogram érdemben javította a KKV-szektor hitelezési feltételeit, és támogatta a gazdasági növekedést. E hitel-„reformok” sikeres kimenetelének ugyancsak egyik alapvető feltétele az oktatási reformok esetében hasonlóképpen „az erős állami szerepvállalás, hosszú távú vízió, s a következetesség és türelem” (Petőné Csuka, 2016). A Növekedési Hitelprogram legfontosabb ismérveit és eredményeit a 6. ábra tartalmazza.

NHP első szakasz (701 Mrd Ft)	NHP második szakasz és NHP+ (1425 Mrd Ft)	NHP harmadik szakasz (600 Mrd Ft)
✓A hitelkiváltások csökkentették a vállalkozások kamatterheit	✓A gazdasági növekedést leginkább segítő beruházási hitelek a fókuszban	✓Célzott, csak beruházások megvalósításához
✓Jelentősen csökkent a kkv-szektor árfolyamkitétsége	✓Minden második beruházási hitel 10 millió forint alatti	✓Kedvező devizafinanszírozás is elérhető
✓Élénkítette a bankok közötti versenyt	✓Mikrovállalkozások nagyobb arányú részesedése	✓Kiegészíti az EU-s forrásokat
✓Érdemi az új beruházási hitelek volumene is	✓Tovább csökkenő regionális koncentráció	✓A csökkenő maximális hitelösszeg a kisebb szereplők részarányát növeli
Közel 40000 vállalkozás jutott finanszírozáshoz mintegy 2800 Mrd Ft összegben. 2 százalék körüli mértékben járult hozzá 2013 és 2016 között a gazdasági növekedéshez.		

7. ábra: A Növekedési Hitelprogram összefoglaló jellemzői és eredményei

Forrás: MNB

2016 elejétől az MNB célja már a piaci alapú vállalati hitelezés ösztönzése volt, mely kapcsán kiemelendő, hogy az NHP kivezetése nem eredményezett visszaesést a hiteldinamikában és a hitelkereslet fokozódása mellett enyhültek a hitelfeltételek. A hitelezés volumene megfelelő, azonban a finanszírozás még nem eléggé diverzifikált. 2019. január 1-jétől a Magyar Nemzeti Bank elindította az új Növekedési Hitelprogram fix konstrukciót, amely 1000 Mrd forintos keretösszegéből 2019. május ig bezárólag a kihelyezett hitelösszeg elérte a 100 Mrd forintot. A rögzített kamatozású hitelek arányának növelése mellett az MNB-nek az is célja, hogy az NHP fix minél inkább elősegítse a vállalkozások korszerűbbé, versenyképesebbé válásához szükséges beruházások megvalósítását. Mivel a banki hitelezés nem válságálló, a hitelállomány változása kiszolgáltatott helyzetbe hozhatja a KKV-kat és mivel a banki hitelezés hosszú távon természeténél fogva prociklikus, a forrás diverzifikáció érdekében a vállalati részvény- és kötvénypiac fejlesztése kiemelt jelentőséggel bír. A magyarországi hagyományosan bankközpontú finanszírozás oldása által több pillérré helyezhető a vállalatok forrásbevonási szerkezete. A vállalati kötvénypiac likviditásának növelése érdekében 2019. július 1-jétől a Magyar Nemzeti Bank elindítja a Növekedési Kötvényprogramot.

2015. január 1-jétől az adóssághék szabályok gátolják a lakosság túlzott eladósodottságának kialakulását, ahogy ez korábban kifejtésre került. A kötelező előírásként alkalmazott limitek a jövedelemarányos törlesztőrészlet mutató (JTM) az ügyfelek rendszeres jövedelmének meghatározott arányában korlátozza a hitelfelvételkor vállalható törlesztési terhet. A hitelfedezeti mutató (HFM) a fedezett hiteleknél a fedezet arányában maximálja a felvehető hitelek nagyságát

A Magyar Nemzeti Bank a hazai adóssághék szabályokat széleskörű szempontrendszer alapján alakította ki:

- a szabályok a hitelezőket és az adósokat egyaránt védik,
- a devizahitelekre azok magasabb kockázata miatt szigorúbb limitek érvényesek,
- a JTM limitek jövedelmi alapon differenciáltak,
- csak legális, igazolható jövedelem vehető figyelembe.

Az adóssághék-szabályok körén túl kiemelendő a bankokkal kooperatív módon működtetett Minősített Fogyasztóbarát lakáshitel minősítési rendszer, mely paraméterei a 7. ábrán láthatók.

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2019/1 kötet
A negyedik ipari forradalom pénzügyi és környezeti kihívásai

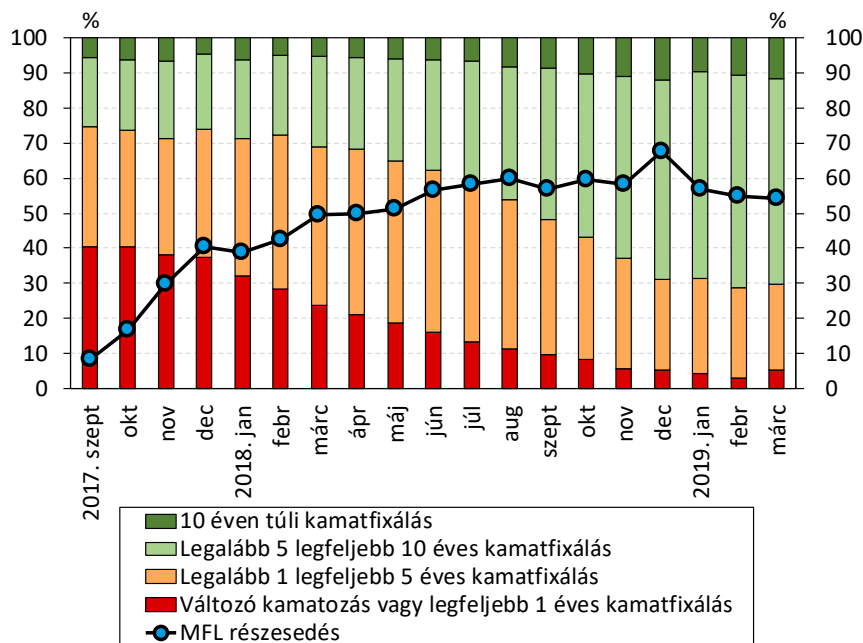
A minősített fogyasztóbarát lakáshitel termék kondíciói	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kizárólag annuitásos törlesztés lehetséges ▪ A kamatperiódus hossza 3, 5, 10 év lehet, vagy a futamidő végéig tartó kamatrögzítés alkalmazása elvárt ▪ A kamatfelár nem haladhatja meg a 350 bázispontot
Induló díjakkal és az előtörlesztéssel kapcsolatos szabályok	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A folyósításig felmerülő és az előtörlesztéshez kapcsolódó díjak maximáltak: <ul style="list-style-type: none"> ○ Folyósítási díj: maximum a hitelösszeg 0,75%-a, de legfeljebb 150 ezer Ft ○ Az előtörlesztési díj nem haladhatja meg az előtörlesztett összeg 1%-át, lakástakarék-pénztári betétből pedig az előtörlesztés díjmentes
Ügyintézési időikkel kapcsolatos előírások	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A hitelbírálati határidő maximum 15 munkanap ▪ A folyósítási határidő a folyósítási feltételek teljesítésétől számított 2 munkanap, ha az adós másképp nem rendelkezik ▪ E határidők be nem tartása esetén a hitelező a folyósítási díj bizonyos részének megfizetésétől eltekinthet

8. ábra: A minősített fogyasztóbarát lakáshitel minősítés főbb kritériumai

Forrás: MNB

A Minősített Fogyasztóbarát Lakáshitel (MFL) elsődleges célja kettős: a hitelintézetek közötti verseny fokozása a kamatfelárok leszorítása érdekében és a piac fix kamatozású hitelek felé terelése.¹² Alapvető fontosságú azon problémakör feloldása, hogy a kereskedelmi bankok még ma is nagy arányban kínálnak változó kamatozású hiteleket, mely káros és súlyos következményei a devizahitelezés válságtapasztalatai körében erőteljesen megjelentek. A Minősített Fogyasztóbarát Lakáshitelnek köszönhetően teret nyernek a - hosszabb távon - fix kamatozású hitelek az új lakáshitel kibocsátásokban.

¹² A fixált hitelek aránya 2019. februárban 95 százalékot tett ki.



9. ábra: A kibocsátott lakáshitelek megoszlása kamatfixálási periódus szerint, valamint a Minősített Fogyasztóbarát Lakáshitel termékek aránya

Forrás: MNB

2010-et követően a hazai gazdaságpolitika fókuszában a stabilitás és a fenntartható növekedés feltételeinek megteremtése állt. A költségvetési és monetáris politikában bekövetkezett fordulat, valamint a gazdaságpolitika egyes ágainak összhangja tartósan csökkentették a gazdaság sérülékenységet és újból felzárkózási pályára állították hazánkat (Matolcsy-Palotai, 2016). A gazdaság külső és belső egyensúlyi-, valamint adósságmutatói általánosan javultak, miközben a növekedés fenntarthatóságát alapvetően meghatározó foglalkoztatás trendszerű emelkedést mutat. A 2013-tól egyre jobban körvonalazódó gazdasági növekedés a lakossági szektor is. A devizahitelek konverziója, a munkanélküliség drasztikus csökkenése, a rendszerváltás óta nem tapasztalt kedvező hitelpiaci kondíciók, illetve a jövedelmek tartós és dinamikus bővülése jelentősen hozzájárult a fogyasztói bizalom erősödéséhez (Tóth, 2017). A sikeres pénzügyi és makrogazdasági konszolidáció megteremtette a lehetőséget, hogy hazánk a korábbiaknál egy kiegyensúlyozottabb és dinamikusabb növekedési modellre álljon át.

2008-as gazdasági világválság újra felhívta a figyelmet az állam szerepére és felelősségére. Önmagában a növekedés nem elég, a nem egyensúlyi, strukturálisan nem megalapozott, egészségtelen és fenntarthatatlan folyamatok előbb-utóbb összeomláshoz vezetnek. Valódi megoldást ezért csak az a gazdaságpolitika

jelenthet, amely stabil alapokat nyújt a gazdaság egésze számára, és biztosítja a nemzetközi versenyben való helyállást, azaz versenyképességet teremt (Szalai-Kolozsi, 2016).

10. Összegző gondolatok

A nemzetközi pénzügyi válság okozta gazdasági veszteségek mértéke megmutatta, hogy a pénzügyi rendszer stabilitása mennyire fontos egy ország gazdaságának működőképességéhez (MNB, 2018). Bebizonyosodott, hogy a jelentős reál gazdasági visszaeséseket okozó pénzügyi zavarok kezeléséhez a pénzügyi rendszerbe való összehangolt és rendszerszintű prudenciális megoldások hozhatnak eredményt. A Magyar Nemzeti Bank mind a ciklikus mélypontról való fellendítésben, mind a beinduló hitelezés egészséges mederben tartása érdekében számos anticiklikus jellegű intézkedéssel több aspektusban támogatta és biztosította, hogy a gazdaság finanszírozása folyamatos, fenntartható mértékű legyen, és hogy a pénzügyi rendszer ciklikus kockázatai minél kisebb mértékben okozzanak problémát a gazdaság egyéb szektoraiban.

A piac és az állam harmonikus együttműködése a gazdasági fejlődés egyik kulcsa, melyet a korábbi évtizedektől eltérő gondolkodás - kiemelten a fiskális és monetáris politikai szemlélet - és a válság időszakában elért látványos eredmények alátámasztanak. A Jegybank mandátumainak teljesítésével támogathatja a kiszámítható makrogazdasági környezetet és a gazdaság fenntartható növekedését, hiszen kizárólag a fenntarthatóan stabil és versenyképes hazai pénzügyi közvetítő rendszer képes a finanszírozási forrásokat hazánk felzárkózási folyamatában a gazdasági szereplők irányába csatornázni. A Magyar Nemzeti Bank minden, a pénzügyi rendszer stabilitása és versenyképességének javítása irányába tett célzott intézkedéssel, programmal és szabályozással a gazdaság hosszú távú növekedési képességét is erősíti.

Felhasznált irodalom

- [1.] Csányi Sándor (2019): Sok hiba övezi az újkori bankrendszer útját, Világgazdaság, 2019. április 5. <https://www.vg.hu/penzugy/penzugyi-hirek/csanyi-sandor-van-meg-ter-a-hitelezesre-1446799/>
- [2.] Csiszárík-Kocsir Á. (2017): Crisis and Financing - or the Practical Financing Decisions of Hungarian Small and Medium-sized Enterprises, Polgári Szemle – különszám, vol. 12, 199-215. pp. <https://eng.polgariszemle.hu/archive/139-vol-13-special-issue-2017/economic-and-public-finances/889-crisis-and-financing-or-the->

- practical-financing-decisions-of-hungarian-small-and-medium-sized-enterprises
- [3.] Lentner Cs. (2015): A lakossági devizahitelezés kialakulásának és konszolidációjának rendszertani vázlata, Pénzügyi Szemle, LX. évfolyam, 2015/3. szám, 310. o. <https://www.penzugyiszemle.hu/tanulmanyok-eloadasok/a-lakossagi-devizahitelezes-kialakulasanak-es-konszolidaciojanak-rendszertani-vazlata>
 - [4.] Lentner, Cs. (2018): A pénzügyi stabilitás követelményének egyes szabályozási és felügyeleti vetületei a magyar kereskedelmi bankszektorra, Controller Info Tudományos szakfolyóirat, 2018. évi Jubileumi különszám, 22-25.o.
 - [5.] Matolcsy, Gy. (2015): Egyensúly és Növekedés, Kairosz Kiadó, 90, 92.o.
 - [6.] Matolcsy, Gy. - Palotai, D. (2016): A fiskális és a monetáris politika kölcsönhatása Magyarországon az elmúlt másfél évtizedben, Hitelintézeti Szemle, 15. évf. 2. szám, 2016. június, 5-32.o. <https://hitelintezetiszemle.mnb.hu/letoltes/matolcsy-gyorgy-palotai-daniel.pdf>
 - [7.] Parragh, B. (2017): Pénzügyi Szemle, Monetáris hitviták – A megváltozott jegybanki szerepfelfogás eredményei, 2017/2. szám, 234-250.o. <https://www.penzugyiszemle.hu/penzugyi-szemle-folyoirat-archivalt-cikkek/monetaris-hitvitak>
 - [8.] Petőné Csuka, I. (2016): Emberitőke-elméletek oktatási kontextusban „Vállalkozásfejlesztés a XXI. században” című VI. tanulmánykötet Budapest, 271-282.o.
 - [9.] Szalai, Á. - Kolozsi, P. P. (2016): Mit kell tennünk egy versenyképesebb magyar gazdaságért? Polgári Szemle, 2016/4-6. szám, 183-195.o. <https://polgariszemle.hu/aktualis-szam/133-kozpenzugyek-gazdasagpolitika-fenntarthato-fejlodes/843-mit-kell-tennunk-egy-versenykepesebb-magyar-gazdasagert>
 - [10.] Tatay T. (2017): Közgazdasági elméletek és gazdaságpolitikai alternatívák. Új Magyar Közigazgatás 2017. évi különszám, 57-62. o. http://kozszov.org.hu/dokumentumok/UMK_2017/kulonszam/06_Forum_Kozgazd_elmeletek.pdf
 - [11.] Tóth, G. (2017): Bérvezérelt növekedés és fenntartható közpénzügyek, Új Magyar Közigazgatás 2017. évi különszám, 63-68. o. http://www.kozszov.org.hu/dokumentumok/UMK_2017/kulonszam/07_Forum_Bervezerelt_novekedes.pdf
 - [12.] Magyar Nemzeti Bank (2018): Stabilitás ma – stabilitás holnap, A Magyar Nemzeti Bank makroprudenciális stratégiája, 2018. december, <https://www.mnb.hu/letoltes/az-mnb-makroprudencialis-strategiaja-2016.pdf>
 - [13.] Magyar Nemzeti Bank (2018): Makroprudenciális Jelentés, Magyar Nemzeti Bank, <https://www.mnb.hu/letoltes/makroprudencialis-jelentes-2018.pdf>

Gazdasági növekedés termelékenységre fókuszálva

Petőné Dr. Csuka Ildikó

Adjunktus, Óbudai Egyetem, Alba Regia Műszaki Kar, Mérnöki Intézet

csuka.ildiko@amk.uni-obuda.hu

Absztrakt: Jelen gazdaságpolitikai törekvés, hogy az innovatív beruházások ösztönzésével a magas saját korszerűsödési rátával rendelkező beruházások száma emelkedjen, ugyanis a tömeges innovatív beruházás képes igazán növelni a gazdasági trend meredekségét, a gazdasági növekedés ütemét. Első lépésben tárgyaljuk, hogy mit értünk korszerűsödési ráta alatt, mely alapján definiálni tudjuk az innovatív beruházást. Az innovatív beruházás meghatározása alapvető fontosságú, mert Magyarország az ilyen beruházások „elszaporodásával” közelítheti meg a nyugat-európai országok fejlettségi színvonalát. A szerző tárgyalja a közelmúlt extenzív gazdasági növekedésének tényezőit, s azt, hogy mely okok miatt kell áttérnünk az intenzív gazdasági növekedésre. A magyar vállalatok, s azon belül a kkv-k innovatív beruházása jóval alacsonyabb, mint az EU-átlag. Az intenzív növekedés megvalósításának egyik legfontosabb mérföldköve a magyar kkv szektor termelékenységének a megduplázása. A szerző felvázolja a termelékenység növelésének lehetséges eszközeit, a gazdasági fejlődés sarkalatos tényezőit.

Kulcsszavak: közgazdaságtan, makroökonómia, gazdasági növekedés, termelékenység, innovatív beruházások, innováció, emberi tőke

1. A beruházások fontosságáról

A berendezés egy műszaki termelő egységet jelent, mely jelentheti egy gép, egy munkahely, egy műhely, egy üzem, egy ágazat vagy akár egy nemzetgazdaság műszaki felszereltségét is. A berendezés segítségével elért eredmény: a berendezés tényleges (valós feltételek mellett) teljesítménye, mely az adott berendezés reális teljesítőképessége (R). A reális teljesítmény fokozására irányuló komplex technikai-gazdasági tevékenység: a szervezés.

Adott berendezés műszaki potenciálja (P): a berendezés maximális teljesítőképessége ideális feltételek mellett. A műszaki potenciál fokozására irányuló komplex technikai-gazdasági tevékenység: a fejlesztés.

Adott időszakban adott berendezés korszerűsödési rátája: az időszak végi és az időszak eleji műszaki potenciál aránya (Petőné Csuka, 2018):

$$\alpha = \frac{P_{t+1}}{P_t}$$

Adott műszaki potenciálú berendezést minél jobban kihasználjuk, annál költségesebb lesz minden, a műszaki potenciál kihasználásának fokozására irányuló, további fejlesztő tevékenység. Minél erőteljesebb műszaki fejlesztést alkalmaznak egy adott szervezési szinten, annál költségesebb lesz minden további, műszaki potenciált fokozó, fejlesztő tevékenység.

Önfinanszírozó műszaki haladás esetén a termelékenység növekedési üteme (R_{t+1}/R_t) nem szakadhat el a korszerűsödés rátájától, hosszabb távon a korszerűsödési ráta és a termelékenység növekedési üteme azonos tendenciát mutat. A tendenciát a korszerűsödési ráta határozza meg, mely a gazdaság hosszú távú fejlődési útvonaltól jelenti (gazdasági trend). Esetenként, vagy rendszeres időközönként a tényleges növekedés eltér(het) a trendvonalától, ez a gazdasági ciklus vonala.

A műszaki haladás beruházások által valósul meg: beruházások által új berendezések kerülnek a termelésbe. A beruházásban érintett berendezés beruházás utáni és beruházás előtti műszaki potenciáljának hányadosa a beruházás saját korszerűsödési rátája. A beruházás azonban - tágabb hatókörre kitekintve – a makrokörnyezetben, egy nemzetgazdaságban zajlik le, melynek úgyszintén van saját korszerűsödési rátája. A beruházás környezetének korszerűsödési rátája: a beruházást magába foglaló nagyobb berendezésnek (általában a régió, illetve a nemzetgazdaság műszaki felszerelésének) a beruházás időszakára vonatkozó korszerűsödési rátája.

Attól függően, hogy a beruházás saját korszerűsödési rátája és a beruházás környezetének korszerűsödési rátája hogyan viszonyulnak egymáshoz, a következő beruházás típusokat különböztetjük meg (Petőné Csuka, 2018):

1. Korszerűtlen beruházás: olyan beruházás, amelynek belső korszerűsödési rátája jelentősen kisebb a környezet korszerűsödési rátájánál.
2. Korszerű beruházás: olyan beruházás, amelynek belső korszerűsödési rátája nagyjából egybeesik a környezet korszerűsödési rátájával.
3. Innovatív beruházás: olyan beruházás, amelynek belső korszerűsödési rátája jelentősen nagyobb a környezet korszerűsödési rátájánál.

Ez utóbbi beruházások serkentésével lehetne a magyar kkv-k (kis- és középvállalkozások) termelékenységét növelni, ugyanis a magyar nagyvállalatok munkatermelékenységéhez képest a magyar kkv-k munkatermelékenysége jelentős lemaradást mutat: kb. az egyharmada a nagyvállalaténak, mely arány az innovatív beruházások ösztönzésével nagymértékben javítható lenne (lásd 1. táblázat).

A következőkben tekintjük át, hogy Magyarországnak milyen gazdasági növekedést sikerült megvalósítania a közelmúltban, mert ez a közeljövő gazdasági ütemének alakulását is bizonyos mértékben előrevetíti, s meg tudjuk határozni az elkövetkező évek fontos célkitűzéseit, és az azokhoz vezető lépéseket.

2. A magyar gazdasági növekedés

Az 1990 és 2010 közötti időszakra az volt a jellemző, hogy vagy az egyensúlyi mutatók romlottak a rossz növekedési szerkezet miatt, vagy a növekedés lassult le, mert a gazdasági egyensúlyt helyre kellett állítani. A rendszerváltás „sokkjából” a magyar gazdaságnak kb. egy évtized alatt sikerült kijönnie. A magyar gazdaság növekedési üteme alacsony sávban mozgott a rendszerváltás után, s jelentős gazdasági egyensúlytalanságot kellett túlélnie a magyar gazdaságnak: külkereskedelmi hiány, költségvetési deficit és magas államadósság jellemezte ezt az időszakot.

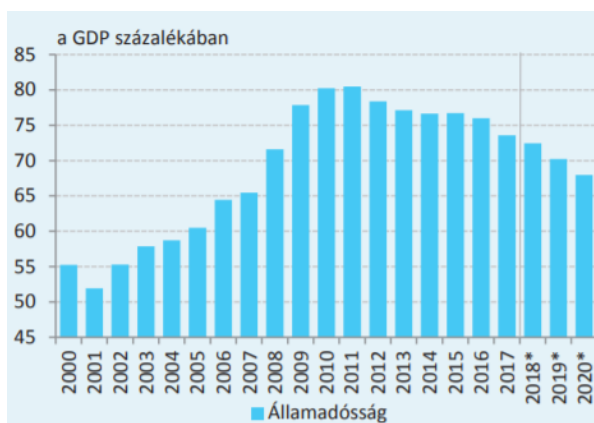


1. ábra A bruttó hazai termék (GDP) változása a 2008-as pénzügyi válság után napjainkig

Forrás: KSH

A 2008-2009-es gazdasági válság ennél kisebb visszaeséssel járt: a GDP növekedési ütemének csökkenése (a válság alatt negatív értéke, lásd 1. ábra), az államadósság állományának megugrása, és a devizahitelek árfolyamkockázatának nyílttá válása okozta a legnagyobb megoldandó problémát a magyar gazdaságpolitika számára ebben az időszakban, melyekre akkor nem sikerült jó választ adni. A költségvetés növekvő finanszírozási igényét külső forrásból oldotta meg a költségvetési politika

az ezredforduló első évtizedében. Ennek köszönhetően - míg az államadósságot 2001-re 52%-ra sikerült levinni, addig 2006-ra 65%, és - 2010-re már 81% körüli értékre ugrott fel a GDP-arányos magyar államadósság (2. ábra). A válság utáni években, alacsony gazdasági növekedés mellett nagyon nehéz feladat volt az államadósság mérséklése, melyet mostanáig sikerült mérsékelni (2017-ben: 73,6%).

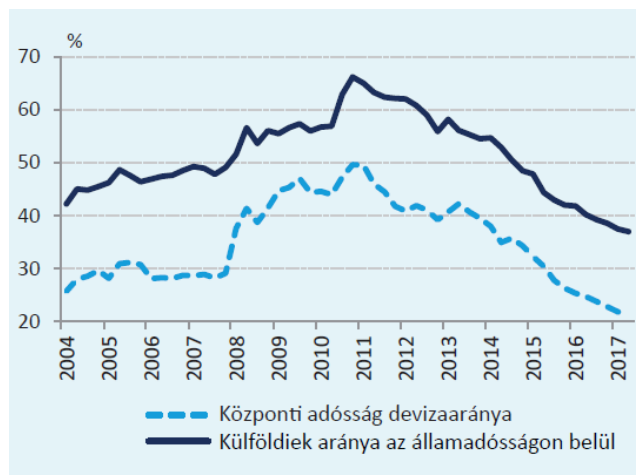


2. ábra: A GDP-arányos magyar államadósság alakulása az elmúlt évtizedben és előrejelzése a 2018-20-as évekre

Forrás: MNB

A magyar államadósság rátának a GDP 50%-a alatt kell lennie az Alaptörvényben foglaltak alapján. Hazánk adósságkezelési stratégiájának egyik sarkalatos pontja tehát, hogy az adósságráta csökkenjen. Különösképpen amiatt is, hogy Magyarország elmúlt évekbeli sérülékenységének egyik oka az volt, hogy az államadósság nagy részét külföldi megtakarítások finanszírozták. Hosszú távon a növekvő hazai megtakarítások és az államadósság belföldi finanszírozása a cél a stabilitás érdekében. Ennek elérésére az államadósság hazai befektetőinek számát emelni kell, főként a lakosság részére történő állampapírok eladásával. A csökkenő adósságráta és a hazai finanszírozás növelése lehetővé teszi az államadósság devizahányadának további csökkentését.

A teljes adósságon belül meghatározott forintdeviza arány kialakítása a cél az árfolyamváltozások kockázatainak csökkentésére. A bruttó devizaadósság arányát 2017-ben előbb 25% alá (25,3%-ról 22,3%-ra) csökkentették (2. ábra), és a további cél annak a 15-25% közötti sávban tartása. A devizaadósság arány további csökkentését deviza kibocsátásokkal, a lejáró forintadósságot és a többi devizaadósságot, valamint a költségvetési hiányt forint kibocsátásokkal szükséges fedezni.

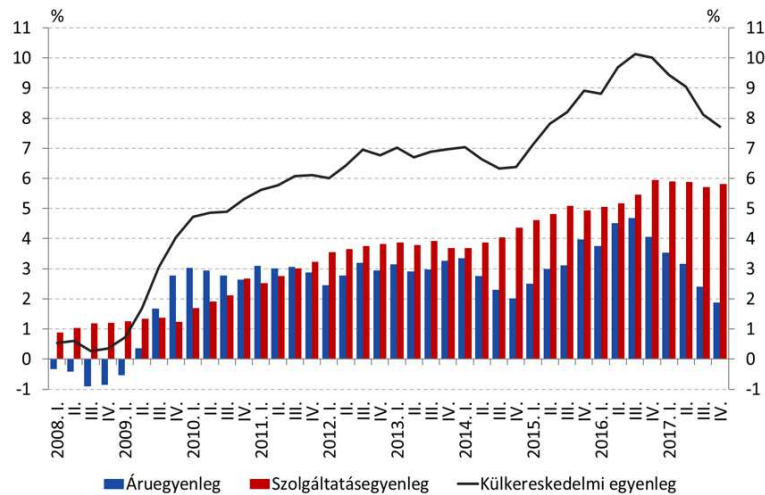


3. ábra A devizahányad alakulása a magyar államadósságon belül

Forrás: MNB

A gazdasági egyensúlyt főként a költségvetési mérleg, a külkereskedelmi mérleg és az infláció határozza meg, melyek közül a külkereskedelmi mérleg egyenlege, amely leginkább összefügg a gazdasági növekedés fenntarthatóságával, azaz legfőképpen arra kell vigyázni - és Magyarországnak, aki nem tartozik a legfejlettebb országok közé, még jobban -, hogy a külkereskedelmi mérleg egyenlege pozitív legyen, hiszen ennek függvénye lesz a folyó fizetési mérleg egyenlege, és a külső egyensúly alakulása. A külkereskedelmi egyenleg alakulását szemlélteti a 3. ábra 2008-2017 között, mely javuló tendenciát mutat 2016-ig, azaz az import éves növekedését felülmúlta az export éves növekedési üteme. A 2017-es évben tapasztalható visszaesésnek köszönhetően a magyar gazdaság külkereskedelmi egyenlege mérséklődött, ebben az évben a külkereskedelmi mérleg egyenlege (többlete) a GDP 7,7 százalékát tette ki. Az áruexport növekedésének áruimport növekedési ütemétől való lemaradása 2017-ben egyrészt a belső (lakossági) fogyasztás növekedésének, valamint az – állami és magánszektor is érintő – importintenzív beruházások bővülésének tudható be. A beruházások éves növekedési üteme majdnem elérte a 17 százalékot 2017-ben. A lakosság fogyasztási kiadásának éves változása a válság utáni legmagasabb szintet érte el 2017-ben, amin belül a magas importtartalommal bíró termékek forgalma is magas volt. 2017-ben a nettó export negatívan járult hozzá a gazdasági növekedéshez, ami tehát nagyrészt az importigényes belső kereslet növekedésére vezethető vissza. A GDP értéke viszont jelentősen növekedett 2017-ben, mely főként a növekvő beruházásoknak, valamint a háztartások fogyasztásának köszönhető.

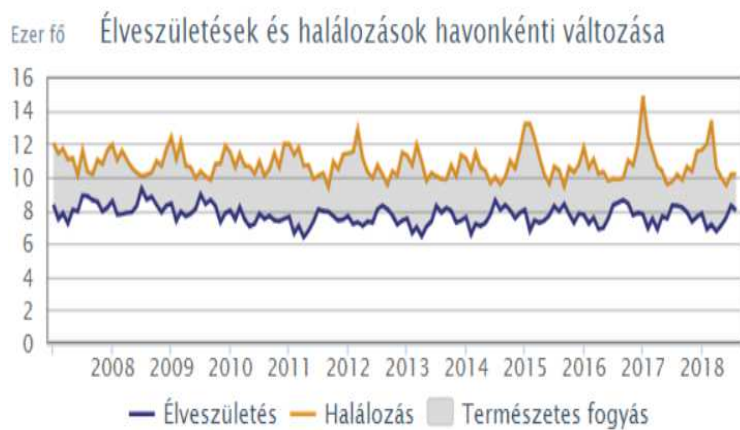
Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2019/1 kötet
A negyedik ipari forradalom pénzügyi és környezeti kihívásai



4. ábra A külkereskedelmi egyenleg alakulása a GDP arányában az elmúlt évtizedben

Forrás: MNB

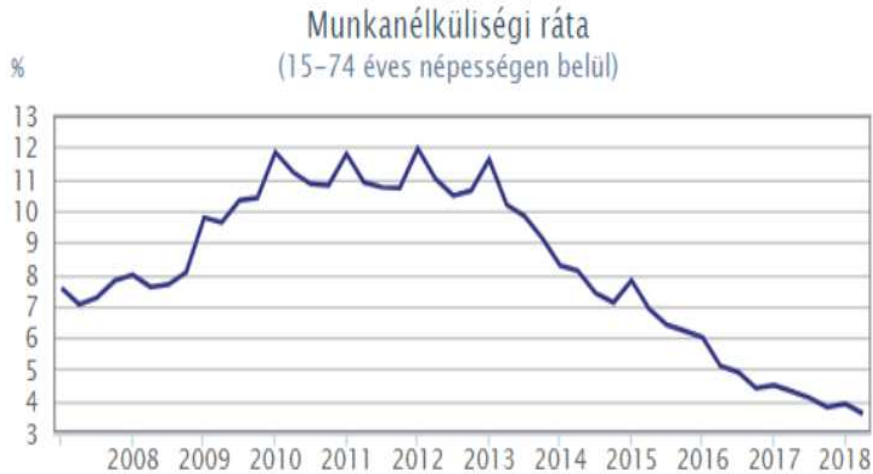
Magyarországnak a közelmúltban sikerült intenzív növekedési pályára állnia, amit a 2018-as 5% körüli gazdasági növekedési ütem is alátámaszt. Igyekeznünk kell, hogy a jelenleg gyorsabb növekedést produkált magyar gazdaságnak a fejlett régiókhöz képesti növekedési többlete nehoj elfogyjon (közepes fejlettség csapdája). Vannak gazdaságok, akik sikeresen ki tudtak törni a közepes fejlettség csapdájából, s ezt nagyon sokféle módon tették (a sikeres felzárkózásnak nincsen előre bejáratott útja), viszont egy feltételben megegyeztek: növekvő népességszám mellett sikerült a felzárkózást megvalósítaniuk. Magyarország népessége azonban folyamatosan csökken, demográfiai válsággal küzdünk. A várható élettartam emelkedésével szemben az élveszületések száma csökkenő tendenciát mutat (5 ábra).



5. ábra Élveszületések és halálozások változása

Forrás: KSH

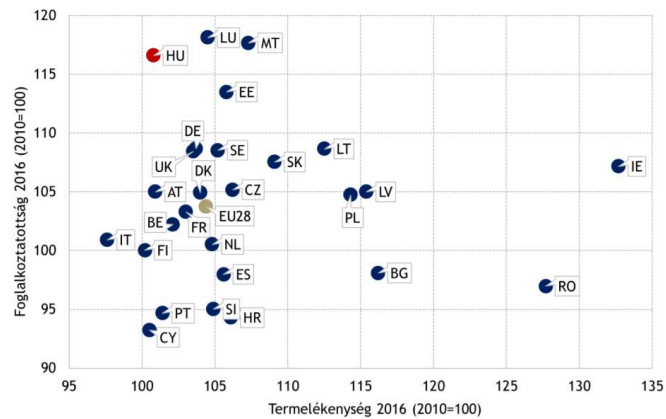
A gyermekvállalás támogatását kitűző gazdaságpolitikának még nem sikerült elérnie a demográfiai fordulatot, annak ellenére, hogy a termékenységi arányszám a 2011-es mélypontról (1,23) 2016-ra már 1,53-ra emelkedett. A magyar népesség tehát „előregszik”: míg a 65 év felettek aránya 2017-ben 27,5%, addig az előrejelzések alapján 2060-ra 61%-ra tehető majd. Jelenleg a magyar nemzetgazdaság a teljes foglalkoztatottság közelébe került: a magyar gazdaságpolitika a munkaerőpiaci tartalékokat is mozgósította az elmúlt években. A hazai egy főre eső GDP növekedéséhez legjelentősebb mértékben a foglalkoztatás bővülése járult hozzá az elmúlt években. 2010 óta a foglalkoztatási ráta emelkedése 20 százalékponttal támogatta az egy főre jutó GDP növekedését. A foglalkoztatási ráta emelése a munkanélküliségi ráta jelentős csökkenését is eredményezte (6. ábra).



6. ábra A munkanélküliségi ráta alakulása az elmúlt évtizedben

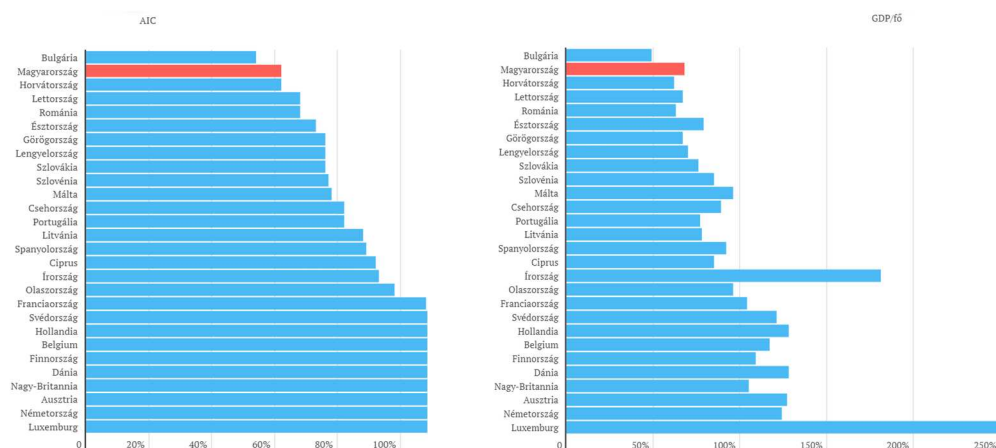
Forrás: KSH

A foglalkoztatottság tehát jelentősen javult a közelmúltban, elsősorban 2010-2016 között (lásd 6. ábrán), azonban ezzel szemben a munka termelékenysége stagnált. Ebből következik, hogy a jövőben munkaintenzív növekedés helyett egyre inkább a tőke- és tudásintenzív növekedési pályára kell a magyar gazdasági növekedésnek állni.



7. ábra Foglalkoztatottság és termelékenység alakulása 2010-2016 között Magyarországon és az EU tagállamaiban (Forrás: MNB)

A 2018-as magyar gazdasági növekedési ütemben elért csúc – mellyel a 4. helyet sikerült kivívnunk az Európai Unióban - a belső kereslet növekedésének is köszönhető, azonban ennek ellenére az egy főre jutó tényleges fogyasztás mértéke (AIC: Actual Individual Consumption) Magyarországon még így is jócskán le van maradva az európai uniós átlagtól: az EU-átlag 62%-át éri el (míg a visegrádi országokban, Lengyelországban: 76%, Szlovákiában: 76%, Csehországban: 82%), mely a lakosság életszínvonalának, jólétének egyik fontos mérőszáma (7. ábra bal oldalán). Másik jóléti mutató: a vásárlóerőparitáson számított egy főre jutó GDP az EU-átlag 68%-át éri el Magyarországon (7. ábra jobb oldalán), így e mérőszám már kedvezőbb helyzetet mutat, azonban még mindig van mit behoznunk az EU-átlaghoz képest. Ez utóbbi mérőszám értéke Lengyelországban: 70%, Szlovákiában: 76%, Csehországban: 89%.

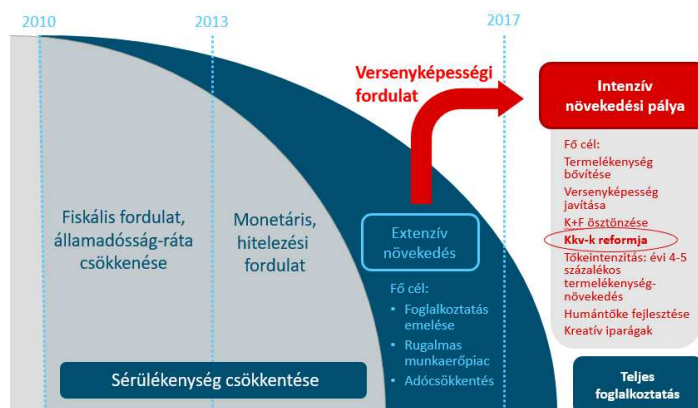


8. ábra Tényleges egyéni fogyasztás (AIC) és vásárlóerőparitáson számított egy főre jutó GDP az EU-ban az EU átlaghoz (100%) viszonyítva

Forrás: Eurostat, EU-átlag = 100%

3. Extenzív vs. intenzív gazdasági növekedés és a termelékenység

A 2010 után következett fiskális és monetáris politikai fordulatnak köszönhetően a magyar makropénzügyi egyensúly stabilizálódott, lehetővé vált tehát, hogy egy az EU átlagot meghaladó gazdasági növekedést érjen el Magyarország. A gazdasági növekedés extenzív módon valósult meg, melynek alapja elsősorban – ahogy az előbbiekben is szó esett róla - a foglalkoztatás jelentős bővülése volt. A költségvetési és jegybanki intézkedések egyaránt a gazdasági növekedést és a foglalkoztatás bővülését támogatták. Ahhoz, hogy Magyarország felzárkózása a fejlett országokhoz gyorsabb és tartós legyen, az erőforrások minőségi jellemzőin javítani kell. A fenntartható felzárkózási pályához tehát intenzív növekedés szükséges, melyhez elengedhetetlen a versenyképességi fordulat (mely mellett természetesen továbbra is szükséges a teljes foglalkoztatás fenntartása).



9. ábra A magyar gazdaság extenzív növekedéséről intenzív növekedésre való áttérés

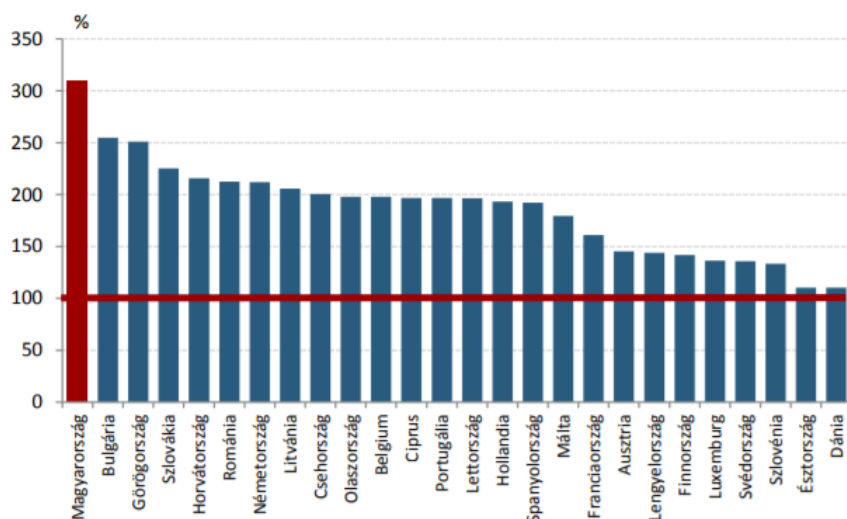
Forrás: MNB

A 9. ábra az eddigi növekedés jellemző szakaszait, valamint az intenzív növekedéshez szükséges felzárkózás alapfeltételeit is mutatja, mely utóbbi kritériumok:

- a termelékenység bővítése,
- a versenyképesség javítása,
- a K+F ösztönzése,
- a kkv szektor reformja,

- az emberi tőke fejlesztése és
- a kreatív iparágak támogatása.

Az intenzív növekedési pályán a termelékenység növekedése válik meghatározóvá. A tartós gazdasági növekedés nélkülözhetetlen eleme a fenntartható módon erősödő versenyképesség. A versenyképesség javítása nem képzelhető el, s nem is kivitelezhető megfelelő szintű termelékenység nélkül. A hazai kis- és középvállalatok termelékenysége jelentősen elmarad a külföldi tulajdonú nagyvállalatokétól (9. ábra).



10. ábra A külföldi irányítású vállalatok termelékenysége a hazai irányítású vállalatok termelékenységének arányában, 2014

Forrás: Parragh B., 2018

A termelékenységnövelés legfőbb kihívásai a következők (Parragh, 2018):

- finanszírozási források széles körű hozzáférhetősége és effektív felhasználása,
- szabályozási környezet gazdasági szükségleteket figyelembe vevő alakítása,
- minőségi és motivált munkaerő hiányának feloldása az innováció és hatékonyság növelése érdekében,
- digitalizáció területén megvalósuló beruházási aktivitás fokozása,
- termelés, szolgáltatás, infrastruktúra technológiai szintje és K+F+I innovációs hajlandósága,
- hatékonyságnövelésre törekvés ösztönzése (vállalati és egyéni szinten),

- rejtett, válsághoz kapcsolódó másodkörös hatások: bizalmi tőke¹³ helyreállítása.

Az állami szerepvállalás a termelékeny munkaerő előállításában nagymértékben hozzájárulhat a külföldi irányítású vállalatok termelékenységéhez való felzárkózás sikerességéhez. Az uniós források technológia-fejlesztéshez és innovációhoz kapcsolódó felhasználási lehetőségének bővítése is a termelékenység jelentős javulását hozhatja. A piaci szereplők vállalati mérettől függetlenül kénytelenek a hatékonyságukat és termelékenységüket növelni, hogy a minőségi munkaerő korlátozott hozzáféréssel jellemezhető munkaerő-piaci bérversenyben is helyt álljanak.

Megnevezés	KKV	Nagyvállalat
Megtermelt termelési érték	4,8 millió Ft/fő	13,5 millió Ft/fő

1. táblázat Kkv és a nagyvállalat munkatermelékenységének összehasonlítása

Forrás: Palotai Dániel előadása az OE-KGK Vállalatirányítás c. konferenciáján (2018. november 15.)

Az 1. táblázat szemlélteti a kkv-k nagyvállalatoktól lemaradó, alacsony termelékenységét. Az alacsony termelékenység oka, hogy a kkv-k kis hozzáadott értéket állítanak elő rossz hatékonysággal, mely egyrészt az egy dolgozóra jutó alacsony fizikai tőkének, az egy dolgozóra jutó szintén alacsonyabb szintű emberi tőkének és a termelésben használt elavult ill. elavuló technológiának is köszönhető. A magasabb hozzáadott értékű ágazatok súlyának növelésével a termelékenység problémája jelentős mértékben orvosolható lenne. Milyen intézkedésekkel csökkenthető a legnagyobb mértékben a termelékenységbeli elmaradottság a magyar kkv-k-nál?

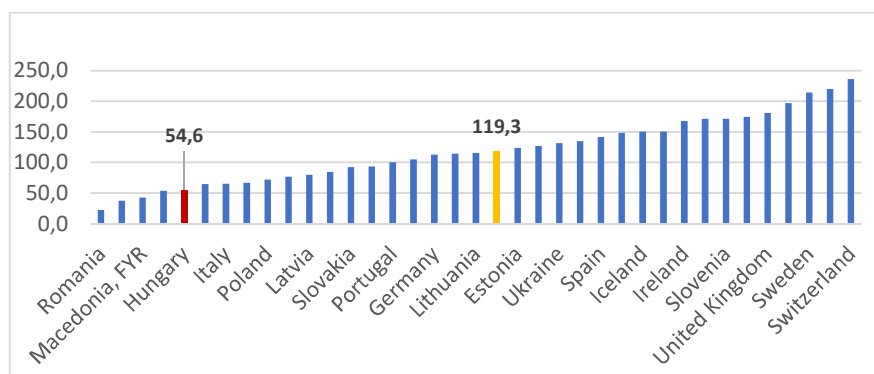
- a mérethatékonyság növelésével, azaz a nagyobb méretű vállalkozások arányának a kkv-k körében való növelésével (jelenleg 90 százalék a mikrocégek aránya),
- a kkv-szektor (jelenleg 6 százalékosra tehető) exportrészesedésének növelésével,
- az importnál a hozzáadott érték növelésére van szükség,
- a technológiai felkészültség javításával, az innovációs beruházások erősítésével,
- az oktatáson keresztül az emberi tőke fejlesztésével,

¹³ Legyen meg a bizalom a magánszféra és az állam között: az államra az egyének, vállalatok ne leküzdendő félként, hanem együttműködő partnerként tekintsenek. (Lentner-Parragh, 2016)

- és a vállalati hitelállomány növelésével. (Jelenlegi cél, hogy a közeljövőben a vállalati hitelállomány GDP-arányosan a 2017. évi 17 százalékról 30 százalékra nőjön.)

Az emberi tőke fejlesztésével megteremthető a hiányzó minőségi és motivált munkaerő. A 10. ábra a magyar emberi erőforrás minőségét mutatja európai összehasonlításban a 2010-es EU-átlaghoz viszonyítva az Európai Bizottság által közzé tett adatok alapján, mely szerint adott ország emberi tőkájének minősége három mutató alapján határozható meg:

- a frissen doktoráltak aránya,
- a felsőfokú képzésben részt vevő 25-34 év közöttiek aránya,
- élethosszig tartó tanulásban résztvevők aránya.



11. ábra Emberi tőke az EU-ban tagországokénti összehasonlításban, 2017-ben (2010-es EU-átlag = 100%),

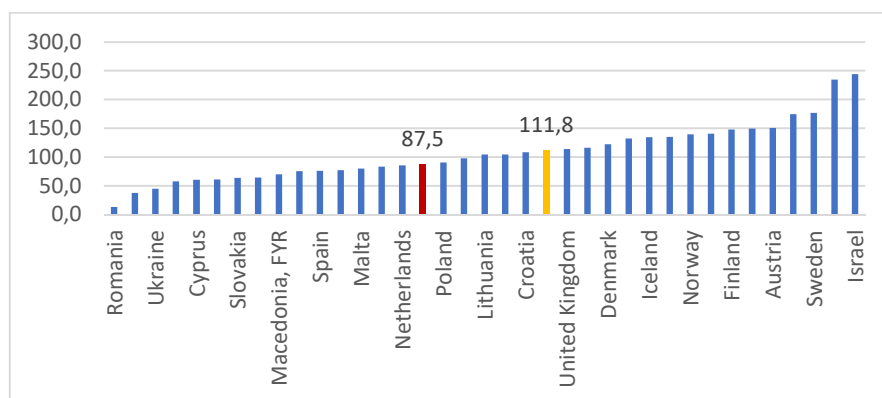
Forrás: EIS (2017)

A képzett munkaerő hiánya gátolja a magyar gazdasági növekedést. A PwC Magyarország gazdasági és tanácsadó vállalat által végzett felmérés - melyben a vezérigazgatók véleményére voltak kíváncsiak - a rendkívüli mértékű szakemberhiányra mutatott rá. A vezérigazgatók véleménye alapján a gazdasági növekedés korlátja 92%-ban a szakemberhiányra vezethető vissza (2017-es adatok szerint) míg a 2016-os felmérés szerint ez 85%-ban magyarázható a szakemberhiánnyal a növekedési korlát. A képzett munkaerő hiányának egy része a munkaerő külföldre vándorlásából adódik, ugyanis a képzettebb, fiatalabb (aktív) munkavállalói réteg a legjobban érintett az elvándorlásban. A magyar gazdaságpolitika a bérek felzárkóztatásának felgyorsításával próbálja orvosolni ezt a problémát. Jelenlegi fontos gazdaságpolitikai célkitűzés a nettó reálbérek duplázódása 2030-ra egyszámjegyű SZJA mellett. A jövő kérdése, hogy

megfelelően gyors lesz-e az „orvosi beavatkozás” ahhoz, hogy megállítsa a probléma (elvándorlás) további terjedését.

Az emberi tőke minőségénél jóval kedvezőbb a helyzet a vállalati befektetések terén Magyarországon. Az 111,8%-os EU-átlaggal szemben Magyarország 87,5%-ot ért el 2017-ben.

A magyar gazdaság versenyképessége a makrogazdasági mutatókat tekintve ugyan jelentősen javult, ugyanakkor a következő években a munkatermelékenység javítására, a hatékonyság növelésére kell a súlypontot helyezni. Ezen a terén a 2008-as válság előtti szint közelében vagyunk, valamint elmaradunk az unió és a régióknak átlagától. Ez a záloga a bérek hosszú távú felzárkózásának, ha ez idővel nem követi a robbanásszerűen béremelkedést, akkor komoly makrogazdasági egyensúlytalanság léphet fel. A versenyszférában dolgozók 70 százalékát a kis- és középvállalkozások foglalkoztatják, ezért kiemelten fontos, hogy a kkv-k termelékenysége nőjön, ehhez alapvető és általános szemléletváltásra van szükség (Tóth 2018).



12. ábra Vállalati beruházások az EU-ban tagországonkénti összehasonlításban, 2017-ben (2010-es EU-átlag = 100%,

Forrás: EIS (2017)

A vállalati beruházások mérőszáma úgyszintén három fő dolgot ölel fel:

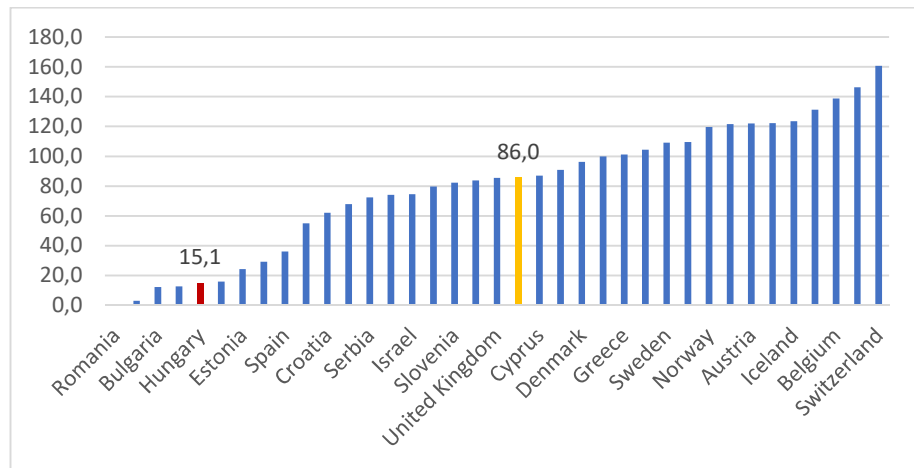
- az üzleti szektor kutatás-fejlesztésbe történő beruházásait,
- a nem kutatás-fejlesztési innovációs kiadásokat, és
- a vállalatoknak a dolgozók infokommunikációs képességeit/készségeit fejlesztő képzésekbe történő beruházásait.

Az elmúlt évek során a beruházások minden szektorban gyorsan növekedtek, amit a magas kapacitáskihasználtság is, az ingatlanpiac felfutása és a költségvetési expanzív politika is támogatott. A leggyorsabban az építőipar, az infokommunikációs ágazat és a kereskedelem bővült. A vállalati beruházások

viszonylag magas szinten stabilizálódhatnak Magyarországon az elkövetkező években.

Végül, de nem utolsó sorban az Innovátor mutató úgyszintén három tényező összegzésének eredményeképpen adódik:

- kkv-k termék- és folyamatinnovációja,
- kkv-k marketing- és szervezeti innovációja,
- kkv-k „házon belüli” innovációja.



13. ábra Innovátor mutató az EU-ban tagországokénti összehasonlításban, 2017-ben (2010-es EU-átlag = 100%,

Forrás: EIS (2017)

A 12. ábra azt mutatja, hogy a magyar kkv-k jelenleg - 2017-es adatok alapján - nem túl jó innovátorok. Magyarországnak jelentős az elmaradása ezen a területen: Innovátor mutatónk 15,1 %-on áll a 86%-os EU-átlaghoz képest.

Az egy főre jutó GDP az országok közötti reáljövedelem különbségek mérésének mutatója. A magasabb jövedelem az új innovatív termékek és szolgáltatások iránti keresletet is emeli. Azok a nemzetgazdaságok ugyanis, amelyek gyorsabban fejlődnek, piacaik kiterjesztésével sokkal kedvezőbb feltételeket tudnak teremteni termékeik vagy szolgáltatásaik értékesítéséhez. A gazdaság struktúrájának különbségei, a termelés GDP-hez való hozzájárulása és az ún. „high-tech” tevékenységek aránya a termelésben és a szolgáltatásban különösen fontos tényezője annak, hogy egyik vagy másik ország miért teljesít jobban vagy rosszabban az olyan mutatókban, mint pl. a versenyszféra K+F kiadásai, valamint a szabadalmak és az innovatív vállalkozások aránya. A közepes mértékben, vagy teljesen high-tech iparágaknak nagyobb a technológiai intenzitásuk, hatékonyabbak és

termelékenyebbek, mint egyéb más iparágak, ugyanis magasabb K+F kiadások, több szabadalom és az innovatív vállalkozások nagyobb aránya a jellemző rájuk. Azok az országok, ahol a high-tech iparágak aránya átlag feletti, jó néhány EIS14 mutatóban jobban teljesítenek. Az EU-átlag mutatja például, hogy a K+F kiadások 85%-át közepesen high-tech és a teljesen high-tech iparágak termelésére fordítják. Azoknak a vállalkozásoknak az aránya, amelyek termék és/vagy folyamat innovációt vezetnek be, magasabb a közepesen high-tech és teljesen high-tech iparágakban, mint egyéb más iparágakban. A versenyszféra K+F kiadásainak 40%-a külföldi partnerektől ered az EU tagállamokban, ezért nagyon fontos a külföldi tulajdonban lévő vállalatok arányának elemzése és azok gazdasági fejlődésre való hatásának mérése. Az EIS mérési mutatók tartalmazzák:

- az új vállalkozások alapításának arányát,
- a korai fázisú vállalkozási tevékenység (TEA15) arányát, mely a 18-64 év közötti vállalkozást indító felnőtt lakosság (a születő vállalkozók) arányát jelenti, akiknek 42 hónapnál fiatalabb vállalkozásuk van.

Az új technológiák beáramlása nagyon fontos, hiszen ezek növelik az ország gazdasági és technológiai kapacitását. A külföldi tőkebefektetéseknek (FDI= Foreign Direct Investment) nagyon pozitív hatása lehet az innovációs teljesítményre, természetesen a hatás intenzitása attól is függ, hogy a befektetést fogadó országban milyen politikai és gazdasági viszonyok uralkodnak, és milyen annak intézményrendszere. A jelenlegi magyar gazdaságpolitika szilárd, biztonságos szabályozó környezet kialakítására törekszik a versenyszféra vállalatai számára. A vállalatok sajátosságai meghatározzák a K+F-re fordított kiadásokat és az innovációs aktivitást. A legalább 250 főt foglalkoztató nagyvállalatok adják az EU üzleti K+F kiadásainak majdnem négy ötödét, míg a 10 és 249 közötti főt foglalkoztató kis- és közepes vállalatok csupán csak az egy ötödét. Magyarországon az arányszám még jobban eltolódott a nagyvállalatok irányába, azaz a magyar kkv-k kisméretűknél, alacsony hatékonyságuknál és kis termelékenységükönél fogva még kisebb arányban eszközölnek K+F beruházásokat.

Legfőképpen a keresleti tényezők serkentik az innovációs aktivitást méghozzá kétféle módon:

- új termékek (ki)fejlesztése révén, ezáltal a vállalatok meg tudják különböztetni a terméküket annak érdekében, hogy a forgalmuk és piaci részesedésük növekedjék,
- a termelés és az ellátási lánc folyamatainak fejlesztése révén, aminek következtében költségeiket, s ezáltal termékeik árát is csökkenteni tudják a vállalatok.

A vállalkozói készségeknek nagyon fontos szerepe van abban, hogy az ötlet innovációban valósuljon meg. Ezek a készségek akár munkatapasztalattal, vagy a

¹⁴ EIS = European Innovation Scoreboard

¹⁵ TEA = Total Entrepreneurial Activity

formális iskolai oktatás során is megszerezhetők. Az EIS adatbázisban van olyan mutató, amellyel azt mérik, hogy milyen mértékben integrálták be az alap- illetve a középfokú képzésbe a kkv-k alapításának és működtetésének oktatását. Ezen a téren is van fejleszteni-valónk, azonban a törekvések már megindultak: az üzleti készségek, pénzügyi ismeretek terjesztése és oktatása a magyar közoktatásban már megjelent.

A kormányzatnak nagyon fontos szerepe van egy nemzetgazdaság innovációs lehetőségeinek növelésében. A bizalom nagyon fontos egy olyan üzleti környezet kialakításához, amiben felvállalják a kockázatos innovatív tevékenységeket. A kormányzat kiszámítható szabályozói környezettel jelentős mértékben tudja emelni a bizalmi indexet.

4. Következtetések

Legnagyobb termelékenységi tartalék a kkv-szektorban van, ezért a mai gazdaságpolitika legfőbb célja a kkv-szektorban lévő tartalékok mozgósítása kell, hogy legyen, melyhez hatékony állam és infrastruktúra rendszer kialakítása szükséges. A jelenleg termék- vagy folyamatinnovációt folytató kkv-k aránya 20,8%, amit a gazdaságpolitika célkitűzése alapján 2030-ra 30% fölé kell emelni. A fenntartható fejlődéshez a kkv-k mérethatékonyságának növelésére is szükség van termelékenységük emelésével párhuzamosan. A kkv-k termelékenységének javítása úgyszintén sarkalatos cél, hiszen a gazdaságpolitikai törekvések a jelenlegi termelékenységi mutató megduplázását tűzték ki 2030-ig (2. táblázat).

Megnevezés	2018	2030
KKv-k megtermelt termelési értéke	4,8 millió Ft/fő	9,6 millió Ft/fő

2. táblázat A magyar kkv-k jelenlegi és 2030-ra tervezett munkatermelékenysége

Forrás: Palotai Dániel előadása az OE-KGK Vállalatirányítás c. konferenciáján (2018. november 15.)

Felhasznált irodalom

- [1.] Lentner Csaba – Parragh Bianka: Érdekegyeztetés, konszenzuseresés és participáció – új dimenziók, állami attitűdök Pro Publico Bono – Magyar Közigazgatás, 2016/ 2, 26-40.o.
- [2.] Meyer Dietmar – Solt Katalin (2007): Bevezetés a makroökonómiába, (Bologna Tankönyvsorozat) AULA Könyvkiadó, Budapest
- [3.] Parragh Bianka (2018): A hatékonyság- és termelékenységnövelés lehetőségei a fellendülés időszakában Vállalkozásfejlesztés a XXI.

- században VIII./1., Integrált vállalkozásfejlesztési megoldások OE-KGK Budapest (p. 221-238.)
- [4.] Petőné Csuka Ildikó (2018): Makroökonómia alapfokon, OE-AMK elektronikus tananyag
- [5.] Samuelson – Nordhaus (2012): Közgazdaságtan, KJK, KERSZÖV, Budapest
- [6.] Tóth Gergely (2018): Mérlegen a 2013-2017 közötti növekedésfókuszú gazdaságpolitika eredményei, különös tekintettel a hazai bérek változására, Vállalkozásfejlesztés a XXI. században VIII./2., Makro és mikrokörnyezeti trendek és kihívások a vállalkozásfejlesztésben OE-KGK Budapest (p. 276-291.)
- [7.] MNB Növekedési Jelentés,
<https://www.mnb.hu/kiadvanyok/jelentesek/novekedesi-jelentes>
- [8.] European Innovative Scoreboard 2018, Executive Summary
https://www.ewi-vlaanderen.be/sites/default/files/imce/eu_innovatie_scorebord_2018.pdf

FinTech ázsiai módra

Dr. habil Pintér Éva

egyetem docens, Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar

pinter.eva@ktk.pte.hu

Dr. Bagó Péter

Adjunktus, Budapesti Corvinus Egyetem, Informatika Kar

peterbago@gmail.com

Absztrakt: A FinTech innováció a pénzügyi szektorban olyan pénzügyi technológiákat jelent, amelyek egy korszak szelleméhez kapcsolódnak. A FinTech törekvései olyan mainstream vonalat tartalmaznak, amely bármely kontinensen megtalálható, mint például az alapvető banki folyamatokhoz kapcsolódó szolgáltatások, az érintéses vagy mobil vásárlás. Ugyanakkor vannak olyan szolgáltatások, amelyek csak kontinensekhez kapcsolódnak, mint például az afrikai SMS-fizetés vagy az ázsiai mikro-fizetési rendszer. Ebben a tanulmányban szeretnénk bemutatni az ázsiai fintech erőfeszítéseket, különösképpen a Yu'e Bao-t, amely alacsony tranzakciós költségekkel rendelkezik és ugyancsak alacsony belépési korlát mellett meglehetősen széleskörű a támogatottsága. Csak a Yu'e Bao 700 millió felhasználóval rendelkezik Kínában. Egy kicsit közelebb szeretnénk hozni a nyugati világhoz az ázsiai FinTech világot, amelyről innen több ezer kilométer távolságból, alig tudunk valamit.

Kulcszavak: fintech, Yu'e Bao, szolgáltatás innováció, startup, pénzügyek

1. A FinTech koncepció

A FinTech még nem igazán került definiálásra exakt módon sem Magyarországon, sem nemzetközi szinten. Az ASIC (2016) a FinTech-et a pénzügyi szolgáltatások technológiájának használatában írta le. A FinTech egy új üzleti modell és termék, amely versenyt teremthet az alapvető banki, biztosítási és fizetési funkciókkal szemben. Dorfleitner és társai (2017) rámutatnak arra, hogy a Fintech – a "finance + technology" rövidítéseként –, képviseli a pénzügyek és a technológia mély integrációját, és annak lényege a számítási felhő használata, vagyis a big data és a mesterséges intelligencia keverékének tekinthető. A technológia az, amely a pénzügyi szolgáltatásokat gazdagabbá és hatékonyabbá teszi. Látható, hogy a Fintech nagyobb figyelmet szentel a tudománynak és a technológiának, valamint a

„pénzügy + technológia” területnek. Puschmann (2017) rámutat arra, hogy az Egyesült Államokban nincs internet-finanszírozás fogalom. Önmagában a „FinTech” kifejezés jellemzően az internetes cégek által kifejlesztett alacsony küszöbértékű pénzügyi szolgáltatásokat vagy a feltörekvő technológiákat jelzi, például az internetet, a big data-t és a mesterséges intelligenciát használó high-tech vállalatok által kifejlesztett újfajta szolgáltatás innovációt. Ezek a szolgáltatások és a bankok által nyújtott pénzügyi termékek és szolgáltatások képesek egymással párhuzamosan működni, vagy kiegészíteni egymást.

A Fintech koncepcióját először az 1990-es években kutatták, két különböző terület fejlődési irányvonala került integrálásra: a pénzügy és a technológia. Nem intézmény vagy cég találmánya, hanem elkerülhetetlen történelmi trend a tudomány és a technológia fejlődésében. A Fintech először Európa és Amerika fejlett országaiban jelent meg. Puschmann (2017) a FinTech fejlődésének történetét öt szakaszra bontja: az elsőtől a harmadik szakaszig: 1960-2010. Ez az időszak a belső digitalizálási szakasz. A bankok, a biztosítótársaságok és más hagyományos pénzügyi intézmények főként az informatikai technológiák alkalmazása, néhány vállalkozás automatizálása a hatékonyság növelése és a költségek csökkentése érdekében; A negyedik szakasz: 2010-től 2020-ig ez az időszak elsősorban a beszállítók digitalizálását jelenti, és a pénzügyi szolgáltatók már nem korlátozódnak a hagyományos finanszírozásra. Az 5. szakasz: 2020 után a FinTech jövőbeni fejlesztése az ügyfélközpontú fogyasztó digitalizálására összpontosít, folyamatosan javítja a felhasználói élményt, javítja a szolgáltatás minőségét, sőt újra meghatározza a pénzügyi struktúrát. Shim és Shin (2015) rámutatnak arra, hogy az utóbbi években az internet alapú szolgáltatások gyors fejlődése mélyreható hatást gyakorolt a hagyományos pénzügyi szektorra. A Barberis (2017) jelenleg rámutat, hogy a pénzügyi technológia elsősorban fizetési és elszámolási, online banki, befektetési és internetbiztosítási, valamint a fizetési szektorban felmerülő pénzügyi szolgáltatások, beleértve a harmadik fél fizetését, a biztosítási termékeket, a kockázatkezelést, az azonosítási igazolást és P2P hitelezést jelent. A FinTech a pénzügy és az információs technológia konvergenciájára utal, és főként a mobilinternetet, a felhőalapú számítástechnikát, a big data-t és más, az alacsony küszöbértékű pénzügyi szolgáltatásokat nyújtó új technológiákkal rendelkező high-tech és internetes vállalatokra vonatkozik. Haddad és társai (2016) úgy vélik, hogy a FinTech kiegészíti a bankok által kínált szolgáltatásokat és kereskedelmi termékeket. Xie és társai (2012) szerint az új integrációs terület az internetes üzleti modellek harmadik típusú kereskedelmi finanszírozása, amely különbözik a kereskedelmi bankok közvetett finanszírozásától és a tőkepiacok közvetlen finanszírozásától.

A FinTech definiálásánál szét kell választani a technológiát az alapszolgáltatástól. A FinTech egylőre csupán a banki alapszolgáltatások kiterjesztése a technológia segítségével. Gondoljuk végig, hogy az érintéses vásárlás ugyanolyan, mint a klasszikus bankkártyás fizetés, csak egy gyorsabb kényelmesebb módja annak, az alap banki szolgáltatás még nem változott meg. A mobilos fizetés is a klasszikus

kártyás fizetés kiterjesztése a mobiltelefonokra, de ebben sem változott meg az alapfolyamat. A FinTech jelenlegi szakaszában egyszerű informatikai innovációról beszélhetünk, amely segíti az alap banki szolgáltatások könnyebbé, kényelmesebbé tételét. A FinTech fejlődésében a következő szakasz az alap banki szolgáltatások megváltoztatását fogja elhozni számunkra, olyan mennyiségű adattal rendelkezünk az ügyfelekről és olyan adatbázisok elérhetők, amelyek által elképzelhetetlen mértékben személyre tudjuk szabni a szolgáltatásokat és meg is tudjuk azokat változtatni. Gondolunk itt arra, hogy ha az ügyfél nem vásárol szerencsejátékot és alkoholt, akkor automatikusan csökkenteni tudjuk a bankban menedzselte biztosításának díját, mert nem olyan kockázatos az ügyfél. A lehetőségek végtelenek, csak meg kell találni a módját, mint ahogy a Yu'e Bao is megtalálta Ázsiában.

A FinTech gyorsan hozzáférhet a felhasználókhöz, az így keletkezett big data alapján az új adatok, mint például a gépi tanulás és a mesterséges intelligencia, hozzáadódnak a technikai felhasználáshoz. A felhasználói adatok pontosabbak lehetnek, javíthatják a konverziós arányokat; a manuális felülvizsgálat csökkentése érdekében kihasználhatja a kockázati automatizmusokat. A kockázat meghatározza a finanszírozási árat, a kockázatkezelés javulása csökkenti a tőke költséget. Morabito és társai (2017) úgy vélik, hogy a FinTech nem jelent kihívást a hagyományos pénzügyi intézmények számára, hanem a szolgáltatás és a támogatás kiegészítéseként használják. Egyrészt ellenőrizni kell a pénzügyi technológiai vállalatok innovációs modelljét, másrészt a hagyományos pénzügyi intézmények és a kereskedelmi technológiai vállalatok bizonyos eltéréseket mutatnak a felhasználói igények megértésében. Kovács (2015) kifejti tanulmányában, hogy a pénzügyi szektorban felgyorsult a pénzügyi innováció, ezzel ellentmondásban viszont hátráltató tényező a szabályozások ad-hoc változtatása, így a klasszikus pénzügyi szektor nem találja a helyét ebben az újdonsült iparágban. Úgy gondoljuk, ezért képesek a fintech vállalkozások (startupok többnyire) megvalósítani a pénzügyi innovációt, nem terheli őket a banki szabályozások nyomása és ezért is képesek a nagy technológiai vállalatok (GAFA, BATX) alapvető banki folyamatokat megreformálni és implementálni. A klasszikus banki szektor a fintech vállalatok szolgáltatásainak implementálásánál is beleütközik a túlzott szabályozási kérdésekbe, ezért is lehet olyan lassan vizsgálni a fintech újdonságokat a bankok szolgáltatásai között. A Yu'e Bao és egyéb pénzügyi szolgáltatások jövőbeli szabályozása esetén figyelni kell a válsághelyzetek további elkerülése miatt bevezetett bankszektor-beli adókra. Elsősorban azoknak a termékeknek az elvándorlását idézheti elő a például Tobin-jellegű adók bevezetése, Európában, amelyek kis marginnal és relatíve nagy forgalommal bírnak. Ez negatívan hathat, mert az ilyen ügyletek elvándorlása káros hatással van a likviditásra, az európai pénzügyi piacokon (Kovács, 2012). De nem csak erre kell felkészülnie a Yu'e Baonak, hanem arra is, hogy a FinTech elsődleges piaca a fiatal generáció (Csiszárík és társai, 2018), akiknek az évek múlásával változhatnak a fogyasztási ill. banki szokásai.

A FinTech fejlődésének változása a pénzügyi ágazatban szorosan kapcsolódik az információs technológia fejlődéséhez, az új technológiák alkalmazása megváltoztatja a pénzügyi szektort. A kereskedelmi technológiai vállalatok növekedése kedvező helyzetben van. A világgazdaság hosszú távú visszaesése miatt minden ország politikája ösztönzi és támogatja az új finanszírozási paradigmát. Rob (2014) rámutat arra, hogy a fintech globális finanszírozása gyorsan bővül, és 2013-ban elérte a 4,05 milliárd dollárt, 2014-ben pedig 12,2 milliárd dollárt. 2016 márciusától több mint 1400 pénzügyi technológiai vállalat kapott finanszírozást, összesen több mint 35 milliárd amerikai dollár értékben. Griffith (2015) rámutat arra, hogy a TOP50 ipari technológiai vállalatokból 27 amerikai vállalat, 11 Európában, Afrikában és a Közel-Keleten, 9 Ázsiában és 3 Ausztráliában tevékenykedik.

2. Yu'e Bao bemutatása

A kínai kormány számos olyan politikai intézkedést vezetett be, amelyek előmozdítják a pénzügyi piacok fejlődését, továbbá megpróbálták megtörni a kínai kereskedelmi bankok monopolhelyzetét. Ezek a rendszerek arra ösztönzik a vállalkozásokat, hogy a gazdasági innovációhoz használják a modern információs technológiát. Ezért az internetes cégek követik az e-kereskedelem és a hálózati alapú pénzügyi termékek bevezetésének trendjét. A Yu'e Bao megjelenése a kínai kormány számára egy figyelmeztetés volt, hogy a hagyományos banki szektor kezd átalakulni. Úgy tűnik, hogy elsősorban a piaci kamatlábakat emelik, és a meglévő kamatlábakat közelebb hozzák a reálkamatokhoz. A Yu'e Bao egy kínai technológiai vállalat által létrehozott pénzpiaci alap (továbbiakban: Alap). Lucas (2017) rámutat arra, hogy a Yu'e Bao az online kiadások többletpénztárává vált, és a világ egyik legnagyobb alapjává is egyben, amely összesen 165,6 milliárd USA dollárt kezel. A fejlesztés korai szakaszában az erőforrások száma exponenciálisan nőtt, és a kibocsátás mértéke is bővült. Cheng (2014) rámutat arra, hogy a kínai alaptársaságok gyenge irányítási struktúrája miatt a szektor lassan bajban van, és a Yu'e Bao megjelenése komoly kihívást jelent a kínai banki és vagyonkezelő iparágak versenytársainak és állami szabályozóinak. Kínában vannak hiányosságok a vonatkozó törvényekben, rendeletekben és rendszerekben. Az internet nemcsak az emberek életmódját, hanem a hagyományos üzleti modellt is megváltoztatta. Az Alibaba Tmall és Taobao értékesítése meghaladta az amerikai eBay és az Amazon ügyleteit, és az internetes cégek az Alibaba működési módját imitálják, és átfogó e-kereskedelmi platformmá alakítják. 2011-ben az Alipay-felhasználók száma meghaladta a 700 milliót. Jack Ma 2012-ben azt mondta, hogy az Alibaba Group reformja a három alapvető üzleti platformját, pénzügyi adatait és folyamatait is el kell érje. 2013 elején az Alibaba korrigálta a csoport szerkezetét, támaszkodva a Monarch Fund és Alipay együttműködésre, létrehozott egy alapot, ahol a Yu'e Bao

megszületett.

A Yu'e Bao egy olyan pénzügyi alap, amely egyenleg-központú fizetési lehetőségeket magában foglaló szolgáltatás. A Celestica alaptársaság az eladó; a vásárló az Alipay regisztrált felhasználója. A Yu'e Bao értékesítési platformja és telepítési platformja az Alipay. Ha az ügyfél igénybe kívánja venni az alapot, akkor csak a Yu'e Bao felé kell indítania egy tranzakciót. Az Alap bevételeit naponta rendezik, és közvetlenül a felhasználó fiókjába továbbítják. Amikor az emberek bevásárolnak, fizetnek vagy átutalást indítanak akkor a Yu'e Bao-t használják. A Yu'e Bao segítségével a felhasználók igény szerint költhetnek pénzt, ugyanakkor kamatot kaphatnak, és élvezhetik a likviditást. A Yu'e Bao pénzügyi kezelése a Yu'e Bao Alapítvány egyik alapvető feladata. A Yu'e Bao technológiai háttere tanul a felhasználók szokásaiból és ehhez igazítja a jövőbeli termékeit, utalva Ming (2009) és Vatanasombut és társai (2012) kutatásaira az online banki szolgáltatások között. A Yu'e Bao-nak jelentősen magasabb a megtérülési szintje, mint a banki betéti kamatláb, de ez csökken, amikor pénzhívás vagy készpénzfelvétel történik. Összehasonlítva az egyéves banki betéti kamatlábbal, a Yu'e Bao teljesítményszintje ugyanolyan, de az alapok rugalmassága jobb, könnyebben hozzá lehet férni a „befektetett” pénzhez.

A statisztikák szerint, Yu'e Bao Alap 90% -át a Zeng Li Bao pénzügyi termék teszi ki, amely magasabb betéti kamatlábat ad, könnyű hozzáférhetőséggel. A Yu'e Bao kihasználja a pénzügyi "nagykereskedelmi ár" és a "kiskereskedelmi ár" közötti különbséget. Mivel a betéti összeg jelentős, és a betéti futamidő legalább egy év, a szerződéses betétfinanszírozás kamatai is magasabbak, akár 20% -ot is elérhetnek. A magas betéti kamatláb miatt a Yu'e Bao-nak az internetes ügyfélszerzésre kell összpontosítani, ez az első közvetlen internetes valutaalap Kínában, a Yu'e Bao a kezdetektől fogva megragadta a nyilvánosság figyelmét. Fred (1989) rámutat, hogy a technológia elfogadásának modelljét széles körben használják a különböző információs technológiák tanulmányozására. Fred kutatását továbbgondolva a Yu'e Bao internetes felhasználói felületének az ügyfelek által észlelt hasznossága tükrözi az ügyfél azon képességét, hogy bármikor megtekinthesse a bevételeket. Az internetes technikai támogatással az összes lépést számítógép vagy mobiltelefon segítségével lehet befejezni. Azt, hogy regisztrálhasson egy fiókot az Alipay APP-ben, tisztában kell lennie a valódi név hitelességével, regisztráláshoz például személyes adatok és a bankszámla-adatok megadása kötelező.

A Yu'e Bao belépési és vásárlási küszöbértéke 0,15 dollár, ami ellentétben áll a kereskedelmi bankok vagyongazdálkodási termékeivel. A Yu'e Bao alacsony és közepes jövedelmi csoportokat céloz meg, hétköznapi emberek pénzügyi igényeinek kielégítésére. Ügyfélközpontú üzleti filozófiája során a Yu'e Bao figyelmet fordít az ügyfél terméktapasztalatára, és időalapú pénzügyi menedzsment módszereket biztosít számukra. A Yu'e Bao növeli befektetési csatornáit, miközben a vevői eszközök hatékonyságát is növeli. A Yu'e Bao az ügyfeleinek átlagosan több mint 6% -os éves hozamot hozott, ami messze meghaladta a bankok betéti kamatlábat,

és néha még magasabb is a fix betéti kamatlábnál.¹⁶

A Yu'e Bao vezető elektronikus fizetési platform Kínában, elkötelezett amellett, hogy egyszerű, biztonságos és gyors fizetési megoldásokat kínáljon. A 2004-es megalakulása óta a Yu'e Bao mindig a „bizalmat” használja a termékek és szolgáltatások alapjaként. Cecilia (2015) rámutat arra, hogy 2014 második negyedétől kezdve a világ legnagyobb mobil fizetési szolgáltatója lett. A mobil fizetés területére való belépés után számos iparág számára nyújt szolgáltatásokat, beleértve a kiskereskedelmi áruházakat, a moziláncokat, a szupermarketláncokat és a taxikat. A Yu'e Bao stratégiai partnerségeket hozott létre több mint 180 bankkal világszerte, és az elektronikus fizetések területén a pénzügyi intézmények legmegbízhatóbb partnere lett.

A PayPal az eBay Corporation leányvállalata. 1998 decemberében Peter Thiel és Max Levchin hozta létre. Ez egy nemzetközi kereskedelmi fizetési eszköz, amelyet világszerte több millió felhasználóval rendelkezik. Gil (2018) rámutat arra, hogy a PayPal hasonlít az e-purse modelljéhez, a határokon átnyúló ügyletekben, a legtöbb eladót és vásárlót felismeri és kiszolgálja. A PayPal előnye az, hogy garantálhatják az információbiztonságot országokat átívelve is. Az online fizetéskor nincs szükség bankkártya vagy fiókadatokra. Gil (2018) szerint a PayPal fizetés nagyon gyors és egyszerű, lehetővé téve a felhasználók számára, hogy e-mailben azonosítsák magukat. Az eladónak az az előnye, hogy nem fogja közzétenni a pénzügyi helyzetét, függetlenül attól, hogy a fizetést azonnal megvalósítja. A PayPal is együttműködik számos e-kereskedelmi weboldallal, hogy azoknak egyik fizetési módja legyen. Ha azonban valaki PayPal-t használ a pénz átutalására, a PayPal bizonyos mennyiségű feldolgozási díjat számít fel. Fernandez (2017) rámutat arra, hogy a Yu'e Bao hasonlít a PayPal e-mail fizetési modelljére. Az üzleti különbség az, hogy a PayPal üzletág hitelkártya alapú fizetési rendszer, amelyet nagyrészt hitelkártya-szervezetek irányítanak. A fogyasztóvédelemre vonatkozó szabályok és a külső politikák hatása is megjelenik a PayPal üzleti modelljében. Továbbá a PayPal támogatja a határokon átnyúló (regionális) online fizetési műveleteket, míg a Yu'e Bao nem zárja ki a "nemzetközi felhasználókat", de a felhasználóknak rendelkezni kell egy kínai bankszámlával. A Yu'e Bao eredeti szándéka az volt, hogy megoldja a kínai online kereskedési alapok biztonságának problémáját, különösen a vásárlók és az eladók hitelkifizetési folyamatának megoldására a leányvállalat, Taobao C2C üzletében. Korai alapmodelljében a vevő online fizetett a Yu'e Bao-nak, a Yu'e Bao a kölcsön kézhezvételét követően értesítette a feleket és megtörtént a tranzakció.

A Yu'e Bao egy új üzleti modell, amely integrálja a megtakarításokat és a vásárlásokat annak érdekében, hogy a megtakarítók élvezhessék az online vásárlás

¹⁶ <https://www.chinainternetwatch.com/6954/demystify-alibabas-money-fund-yue-bao/>

és az átutalások teljesítését. A Yu'e Bao-nak nem kell díjat fizetni minden műveletért, ezért sok online vásárlási rajongó elhagyta a hagyományos online banki fizetési modellt, és úgy döntött, hogy a Yu'e Bao-t használja fizetésre. A felhasználó befizet pénzt a Yu'e Bao-ba, a Yu'e Bao átadja a pénzt a pénzügyi Alapnak, és a bevétel visszakerül a felhasználó fiókjába. Az egész folyamat során a felhasználónak csak egy egyszerű műveletet kell elvégeznie. Csakúgy, mint a bankkártya feltöltése, az Alap előfizetés a fizetési jelszó megadása után is elvégezhető. A Yu'e Bao a pénzeszközök beszerzésének racionalizálására tett lépése okán, az indulása után alig egy hét alatt meghaladta az egymillió felhasználót.

3. Konklúzió

Zhang (2016) szerint, összehasonlítva a PayPal fejlesztését a Yu'e Bao-val, ez utóbbi kiváló kezdeti növekedési ütemmel rendelkezett 2014 áprilisától kezdve, amikor 5% -ra csökkentette a kamatot (a mikro-finance területen, hiszen alapvetően hitelezési céllal hozták létre, ám az felhasználók nem ebből a célból használták), és megőrizte a gyors csökkenő tendenciát. 2016 januárjától a Yu'e Bao 7. éves kamata 3% alá csökkent. Egy ilyen jelenség elgondolkodtatja az embereket, hogy a Yu'e Bao beintegrálódott-e az online pénzügyi piac mainstream vonalába. A kormány által irányított Yu'e Bao pénzügyi felügyelete és ellenőrzése tovább erősödik. A Yu'e Bao-nak növelnie kell a gazdasági biztonságot az üzleti innováció, a pénzügyi szakemberek védelme stb. révén a fenntartható fejlődés elérése érdekében. Fehér és társai (2016) szerint a technológiai komplexitás növekedésével a teljesítmény kérdésköre és egyre nagyobb kihívást jelent, ezért nem csak a szabályozási kérdésekre kell figyelni, hanem a technológiai jellegű kihívásokra is.

Összehasonlítva a PayPal történetét a Yu'e Bao-val, megállapítható, hogy a PayPal előnye abban rejlik, hogy alkalmazza longtail effektust, és kihasználja a környezetvédelemben, a politikában és a törvényekben, a szabályozási erőfeszítésekben és a beruházási körben az Egyesült Államok és Kína közötti különbségeket. Zeng és társai (2015) szerint a Yu'e Bao szembeül a jogi kérdésekkel, és rámutat arra, hogy javítani kell a hálózati jogszabályokat, és tisztázni kell a Yu'e Bao jövőbeli fejlődésének akadályait. A cikk tisztázza a Yu'e Bao jogi természetét, amely tehát nem más, mint egy pénzügyi alap. Ezután elemzi a Yu'e Bao által feltett jogi kérdéseket, ideértve az értékesítési alapok jogosultságának hiányát, a nyilvánosságot és a működési hibákat, a szabályozási kiskapukat. Ha a Yu'e Bao tovább kívánja fejleszteni a szolgáltatásait, akkor a bankokkal való együttműködések révén ez egy win-win helyzet lehet számukra. Chunli és társai (2013) az Alibaba szemszögéből ismertették az internetfinanszírozás fogalmát és jellemzőit. A Yu'e Bao példjaként elemezték a status quo-t, hogy az internetes pénzgazdálkodás több kihívással kell szembenézzen a közeljövőben, az eredmények tekintetében javaslatot tettek a jogi felügyelet megerősítésére. Ding (2015) kifejtette a Yu'e Bao fejlesztésének nehézségeit,

beleértve a kereskedelmi bankok bojkottját, a jogi felügyelet kockázatát, a kockázati ellenőrzés gyengeségét és az alternatív finanszírozás költségeinek növelését. Ezen akadályok további elemzése révén javasoljuk az internet jogrendszerének javítását, törvényes garanciavállaló ügynökségek létrehozását és az internetes innovációk szellemi tulajdonjogának védelmét. Liao (2015) tanulmányozta a FinTech termékek működési módjait, többek között a Yu'e Bao-t. A Fintech lehetőséget és kihívásokat hozott a hagyományos pénzügyi szolgáltatásokra tekintve, és objektíven elemzi az internetes finanszírozás jelenlegi kockázatait. A Yu'e Bao hagyományos kereskedelmi bankokra gyakorolt hatása alapján meg kell vitatni a kereskedelmi bankok túlélési stratégiáját. Li (2014) elemezte a Yu'e Bao jelenlegi versenyhelyzetét, amely alapján a bankok különböző korlátozásokat hoztak a Yu'e Bao uralma ellen. Ennek oka a FinTech hagyományos pénzügyi piacokra gyakorolt hatása, például a Yu'e Bao hagyományos banki műveleteinek elnyomása, ami a hagyományos kereskedelmi bankok nyereségének csökkenését, a kötelezettségek költségének emelkedését eredményezte az alternatív alapok árainak csökkentése és a kamatlábak további liberalizációja révén. Végül, mindkét fél feszült helyzetének enyhítése érdekében, a dokumentum néhány olyan politikai felügyeleti intézkedést javasol, mint az internetkockázat, a hitelkockázat és az Alap likviditási kockázata az internetes pénzügyi termékekre nézve. He és társai (2014) bemutatják, hogy 2014 márciusa óta miért csökkentek a hozamok, továbbá a tanulmány elemzi a Yu'e Bao hatását a kereskedelmi bankok magas költségű működésére a tranzakciós költségek és az alacsony működési költségek miatt. Ilyen helyzetben a kereskedelmi bankoknak megkülönböztető tényezőket kell alkalmazniuk, erősíteniük kell az offline üzletek építését és személyre szabott szolgáltatásokat kell nyújtaniuk a magas nettó értékű ügyfeleknek. Végül a FinTech befolyása alatt a hagyományos kereskedelmi bankoknak és a Yu'e Bao-nak kiegészítő erővel és jövőbeni együttműködéssel kell rendelkeznie. Fang és társai (2015) a Yu'e Bao objektív körülményeiről és részletes háttéréről írtak, és levezették a Yu'e Bao eddigi növekedési trendjét. Arra is rámutat a tanulmány, hogy a Yu'e Bao-nak számos politikai, technikai, likviditási, jövedelmezőségi és hitelezési kockázata van. A cikk olyan intézkedéseket javasol, amelyekkel a Yu'e Bao-nak meg kell birkóznia, mint például a törvények, rendeletek és politikai támogatás, a hálózati technológiai szint korszerűsítése, a harmadik fél fizetési platformjának felügyelete, az információ közzétételi rendszerének szabványosítása és az üzleti tevékenység gyorsítása. Liu és társai (2014) taglalták a Yu'e Bao előnyeit, beleértve az Alipay ügyfelei számára kínált jelentős ügyfélforrásokat, miközben magas likviditást és magas hozamot biztosítanak. Mivel a Yu'e Bao a hagyományos bankokhoz képest hátrányos helyzetű, a likviditási kockázat súlyosbodik.

A hagyományos pénzügyi modellben a kereskedelmi bankok elemzik a hitelfeltevő releváns információit, mint például a személyazonosságra vonatkozó információkat, a munkakörülményeket, a jövedelmi státuszt, a meglévő eszközöket és kötelezettségeket. A kereskedelmi bank döntése az ügyfél minősítésétől és

kockázati kitettségétől függ. Ebben az esetben a bank rendelkezik a tranzakció mindkét oldalának információival (ügyfél információk és ügyletinformációk), és információközvetítő szerepet tölt be. A Fintech lehetővé teszi az információk gyors és pontos beszerzését anélkül, hogy ezt a bankon át kellene áramoltatni. A Tencent, a Baidu, az Alibaba (BATX), és számos internetes vállalatnak nagyszámú felhasználója van, amelyek rengeteg információt gyűjtöttek, és nagyon hasznosak lesznek a Fintech üzleti fejlődéséhez. A Yu'e Bao a felhőalapú számítástechnikát használja a felhasználói információk gyors beszerzésére, majd a feldolgozott információk terjesztésére, a Yu'e Bao kereskedelmi platformon keresztül, lehetővé téve mindkét fél számára célzott adatok beszerzését. A Yu'e Bao felhasználói keresési eredményei egy sor ellátási és keresleti információs sorozatot alkothatnak. Ennek a sorozatnak a költsége nagyon alacsony. E sorrend szerint statisztikailag is számíthatók a kockázati árképzési modellek és a dinamikus alapértelmezett valószínűségek, amelyek könnyebben kiszolgálhatják az alapkeresőket. Ezért széles körben használják a Yu'e Bao-t. A Fintech internetes információhoz való hozzáféréseinek költsége nagyon alacsony, és nem kell időt és régiót korlátozni. Ebben az esetben a tranzakció mindkét oldalának hitelfolyama egyértelmű, és az információs aszimmetria jelentősen csökken.

Ezzel szemben a kereskedelmi bankok információközvetítőként való hiánya nyilvánvalóbbá válik, ami elkerülhetetlenül befolyásolja a kereskedelmi banki közvetítői szolgáltatások iránti keresletet. A pénzügyi technológia a virtuális hálózatokra támaszkodhat az idő és a tér megkötésének megszüntetésére, lehetővé téve a fogyasztók számára, hogy bármikor kezelhessék a távoli Alapok fundamentumainak lehívását és ezzel időt takarítsanak meg az ügyfelek számára. Mindaddig, amíg a kínálati és keresleti oldalon lévők egyetértenek az internetes tranzakciókkal, a pénzügyi technológia megjelenése javítja a tőkeallokáció hatékonyságát. A Fintech finanszírozási módszerei azonban kockázattal is járnak. Ha az egyik fél megsérti a szerződést, hogyan lehet garantálni a másik törvényes jogait? Ezért az emberek közötti bizalom kihívást jelent a Fintech számára. A kereskedelmi bankok könnyebben szerezhetik meg az állami befektetők bizalmát. A kereskedelmi bankok a fizikai erőforrásokra és az elektronikus csatornákra is támaszkodnak, ezzel jelentős ügyfélhálózatot létrehozva.

Kockázati megfontolások miatt a kereskedelmi bankok nem érintkeztek a kis hitelfelvevőkkel. Ezért a finanszírozási üzletágban a két fél kiegészítheti egymást, és mindenki számára előnyös helyzetet érhetnek el. A harmadik féltől származó fizetési platformoknak előnyei vannak az online fizetés területén a termékinnováció, a jó ügyfélélmény és a kényelmes fizetési módok miatt. A harmadik fél fizetése azonban csak a bankkártya kötelező erejével valósítható meg. A kereskedelmi bankok hatalmas ügyfélforrásokkal rendelkeznek. Végül a vagyonkezelés területén a kereskedelmi bankok harmadik fél vagyonkezelési termékeinek értékesítésével költségeket és egyéb bevételeket szerezhetnek. A kereskedelmi bankok bővíthetik vagyonkezelési termékeiket a P2P vagyonkezelési értékesítési platformjain az értékesítés növelése érdekében.

A Yu'e Bao sikerének fő tényezői a visszaváltási modellek és a marketing módszerek. A Yu'e Bao felhasználók egyértelműen láthatják a napi nyereséget és az egyenlegük változását. A Yu'e Bao vásárlási küszöbértéke alacsony. A hagyományos kereskedelmi bankok nagyobb figyelmet fordítanak a magas nettó értékű ügyfeleknek nyújtott pénzügyi szolgáltatásokra, míg a Yu'e Bao az alacsony jövedelmű munkavállalókat célozza meg. A Yu'e Bao a kereskedelmi bankok megtakarítási betéteire gyakorolt hatásának két oka van: a Yu'e Bao versenyelőnye a gyors növekedésben és a Yu'e Bao innovatív megoldásai a Fintech-korszakban.

Miért olyan sikeresek ezek a FinTech vállalatok Ázsiában? Próbáltuk feltérképezni a leglényegesebb szempontokat, mint a mikro-tranzakciók könnyebb menedzselhetősége vagy a magas kamatok. Ám ezek még mindig az informatikai innovációkról szólnak, a Yu'e Bao megtalálta azt a rést, amely a kereskedelmi bankok és az kispénzű ügyfelek között van. A bankok szívesebben adnak nagyobb ügyfeleknek szolgáltatásokat, és ebben rejlik a Yu'e Bao nagysága. A hihetetlen számú ügyfél pár dollárja máris felrepítette őket Kína egyik legnagyobb alapjává. Ezért a sok kicsiből lett nagy máris ugyanúgy tud működni, mint egy kereskedelmi bank, de mindezt az informatikai szolgáltatási innováció tette lehetővé. Amire a bankok nem voltak hajlandók áldozni, mert elkényelmesedtek, miközben egy világ fordult meg. A FinTech nagyon közel áll a technológiai óriásokhoz, mint az Alibaba vagy a Google, ezért ők lesznek a jövő bankjai, nem pedig a klasszikus tőkefelhalmozó bankok.

Felhasznált irodalom

- [1.] ASIC (2016) Fintech: ASIC's Regulatory Issues. [online]. <https://australiancentre.com.au/wp-content/uploads/2016/05/D2P3-ASIC-Final.pdf>
- [2.] Barberis, J. (2017) The rise of FinTech: getting Hong Kong to lead the digital financial transition in APAC(J). Fintech report. PP.1-24
- [3.] Cecilia (2015). Yu'e Bao Exceeded 578.9 Bln Yuan in 2014. <https://www.chinainternetwatch.com/11837/yue-baos-2014/>
- [4.] Cheng, A. T. (2014) Yu'e Bao Wow! How Alibaba Is Reshaping Chinese Finance. <https://www.institutionalinvestor.com/article/b14zbky543md42/yue-bao-wow-how-Alibaba-is-reshaping-Chinese-finance>
- [5.] Chunli, W., Senjian, W. (2013) Legal Regulation of Internet Financial Management- A Perspective from Alibaba.com [J]. Journal of Shanghai Institute of Politics and Law. (5). PP.66-69.
- [6.] Csiszárík-Kocsir, Á., Garai-Fodor M. (2018) Why is it important to learn finances? Results based on the opinion of z generation, POSLOVNA IZVRSNOST / BUSINESS EXCELLENCE 12: 2 pp. 41-58., 18 p.

- [7.] Ding, G. (2015) On the Legal Guarantee Mechanism of Internet Financial Innovation- From the Perspective of Yu-Po Development [J]. JAC Forum. (6). PP.151-154.
- [8.] Dorfleitner G., Hornuf L., Schmitt M., Weber M. (2017) FinTech in Germany (121). PP.44
- [9.] Fang, X., Hu, Y. (2015) "Yu'e Bao" Risks in the Process of Development and Countermeasures [D]. Financial.
- [10.] Fehér, P., Kő, A., Szabó, Z. (2016) Kapacitásmodellezés és az IT-architektúratervezés kihívásainak vizsgálata statisztikai és prediktív analitikai eszközökkel, STATISZTIKAI SZEMLE 94: 11-12 pp. 1149-1164., 16 p.
- [11.] Fernandez, A. (2017) What can PayPal learn from Alipay's business model? <https://www.kapronasia.com/asia-payments-research-category/item/906-what-can-paypal-learn-from-alipay-s-business-model.html>
- [12.] Fred, D. (1989). Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology [J]. MIS Quarterly. 13 (3). PP.319-340.
- [13.] Gil, P. (2018) PayPal for Beginners. <https://www.lifewire.com/paypal-for-beginners-4024875>
- [14.] Griffith, E. (2015) The top technology companies of the Fortune 500. <http://fortune.com/2015/06/13/fortune-500-tech/>
- [15.] Haddad, C., Hornuf, L. (2016) The Emergence of the Global Fintech Market: Economic and Technological Determinants. Working Paper Series No. 6131.
- [16.] Kovács, L. (2015) A pénzügyi kultúra kutatása és aktuális feladataink, GAZDASÁG ÉS PÉNZÜGY 2: 1 pp. 79-88., 10 p.
- [17.] Kovács, L. (2012) Banki különadók az Európai Unióban, PÉNZÜGYI SZEMLE/PUBLIC FINANCE QUARTERLY 57 : 3 pp. 355-367., 13 p.
- [18.] He, X., Rui, J. (2014) The Developmental Path of China's Commercial Banks under the Influence of Internet Finance - A Case Study of the Rise of Yu'e Bao. [D] Ideological Front.
- [19.] Li, N. (2014) China: Financial Services [J]. Economic Perspective. (8). http://pg.jrj.com.cn/acc/Res/CN_RES/INDUS/2014/11/14/6bf5768d-26b4-4ab0-bbaa-d9dc482241d1.pdf
- [20.] Liao, X. (2015) Research on Internet Finance Development and Risk Regulation in China – Case Study of P2P Platform, Yu'e Bao and Third Party Payment [J].Journal of Economics and Management. (2). PP.52-57.
- [21.] Liu, H., Wang, X., Luo, Z., Li, J., Zhang, W. (2014). Research on Internet Financial Products Based on T + O Model - A Case Study of Yu'e Bao [D] - Productivity Studies.
- [22.] Lucas, L. (2017) Chinese money market fund becomes world's most significant. <https://www.ft.com/content/28d4e100-2a6d-11e7-bc4b-5528796fe35c>

- [23.] Ming, C. L. (2009) Factors Influencing the Adoption of Internet Banking: An Integration of TAM and TPB with Perceived Risk and Perceived Benefit [J]. *Electronic Commerce Research and Applications*. 8(3). PP. 130-141.
- [24.] Morabito, V., Sarrocco, F. (2017) Exploring Next Generation Financial Services: The Big Data Revolution. https://www.accenture.com/t20170314T051509_w_/nl-en/_acnmedia/PDF-20/Accenture-Next-Generation-Financial.pdf
- [25.] Puschmann, T. (2017) Business & information systems engineering [J]. *FinTech*. 59(1) PP. 69-76
- [26.] Rob, W. (2014) 25 Huge Trends That Will Make People Billions of Dollars. <http://www.businessinsider.com/billion-dollar-trends-2014-4>
- [27.] Shim, Y, Shin, D H. (2015) Analyzing China's Fintech industry from the perspective of actor network theory (J). *Telecommunications policy*. 40(2-3). PP.168-181.
- [28.] Vatanasombut, B., Igarria, M., Stylianou, A.C., Rodgers, W. (2012) Information Systems Continuance Intention of Web-based Applications Customers: The Case of Online Banking[J]. *Decision Support Systems*. 54(1). PP.122-132.
- [29.] Xie, P., Zou, C. (2012) The Theory of Internet Finance. <http://www.cf40.org.cn/uploads/PDF/2013322.pdf>
- [30.] Zeng, Y., Wang, X. (2015) Research on Related Legal Issues Caused by "Yu'e Bao" [J]. *Journal of Finance and Economics*. (12). PP.73-75. http://en.cnki.com.cn/Journal_en/J-J146-CJYJ-2015-06.htm
- [31.] Zhang, X. (2016) Analysis of the Yu'e Bao and Its impact on the Financial Sector.
- [32.] <http://www.sciedu.ca/journal/index.php/wjss/article/viewFile/4983/2927>

A rákbetegség és a gazdasági teljesítmény közötti kapcsolatról – helyzetértékelés az EU-tagállamokban

Dr. Pintér Tibor

Adjunktus, Budapesti Gazdasági Egyetem, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
pinter.tibor@uni-bge.hu

Absztrakt: Különösen aktuálisnak tűnik a rákbetegség meghatározóinak különböző nézőpontokból való megvilágítása, hiszen az orvosi Nobel-díjat is két rákkutató kapta 2018-ban. A rákbetegség vizsgálata, kezelési lehetőségeinek feltárása természetesen a természettudományok, az orvostudomány hatókörébe tartozik. Arra azonban már évtizedekkel ezelőtt rájöttek, hogy inkább civilizációs betegségként tekinthetünk erre a betegségre, hiszen a magasabb gazdasági fejlettségű térségekben magasabb az előfordulás valószínűsége. Pontosan ennek a felismerésnek a hatására kezdtem bele ebbe a kutatásba, amelynek során kizárólagosan a rákbetegség gazdasági determináló tényezőinek feltárását tűztem ki célként. Nem kizárólag a gazdasági fejlettségi szint, az életszínvonal és a rák közötti kapcsolat feltárása volt a célom, hiszen ott eléggé egyértelműnek mutatkozik a kapcsolat. Fontosnak tartottam a gazdaság szerkezetére, társadalmi hatótényezőire, térszerkezeti vonásaira, külgazdasági viszonyaira, a jövedelem-eloszlás kérdéseire, valamint a kormányzás minőségére is rátekinteni, annak érdekében, hogy komplex képet tudjak az olvasó elé tárni. A kapcsolatok erősségét, irányát korrelációs együtthatókkal és regressziós modellel szemléltetem, az alapmintát pedig az Európai Unió jelenleg még 28 tagállama adja.

Kulcsszavak: rákbetegség, életszínvonal, gazdasági teljesítmény, gazdasági modell

1. Bevezetés

A tanulmányban arra keresem a választ, hogy milyen kapcsolat mutatkozik a gazdasági fejlettségi szint és a népességen belül a rákos megbetegedések között. Már az Európai Unió tagállamaira vonatkoztatva sem mindig egyszerű egyazon statisztikai adatszolgáltatótól megfelelően összehasonlítható adatokat találni, ennek ellenére mégis össze lehetett állítani egy kezdeti adatbázist, amelynek segítségével alapvető, feltérképező célt szolgáló irányokat fedezhetünk fel a kérdést illetően. A legfontosabb bevezető gondolatként azt emelem ki, hogy meglehetősen erős statisztikai kapcsolat mutatkozik (akár korrelációanalízissel dolgozunk, akár regressziós modellel, vagy csak ábrázoljuk az alapadatokat) mutatkozik a

rákbetegség bizonyos mutatói és az egy főre eső GDP adatok között. Ennek természetesen olyan mögöttes okai is lehetnek, mint a nem azonos szintű diagnosztikai eljárások, a nem azonos szintű szűrési vizsgálatok és a különböző terheltségi szintek az államok egészségügyi rendszereiben. Az a tény azonban, hogy a rákbetegség általában véve sajnos gyakori minden EU-tagállamban, valamint nem valószínű a hosszú távú félrediagnosticszálása azt a felismerést erősíti, hogy igenis van gazdasági, életvezetési, civilizációs oka is e súlyos betegség kialakulásának.

2. A statisztikai elemzés módszertani kérdései, mintája

A tanulmányban a vizsgált országok köre a jelenleg még 28 tagállammal rendelkező Európai Unióra terjedt ki. Azért döntöttem ezen államok mellett, mert itt rendkívül hasonló statisztikai rendszert működtető országokról van szó, valamint globális összevetésben szinte minden állam magas jövedelmű országnak számít, a belső viszonyrendszert tekintve viszont komoly eltérések mutatkoznak a jóléti színvonal és a kibocsátási szerkezet, valamint a kulturális viszonyok tekintetében is, ez pedig javíthatja a vizsgálat szakmaiságát (Ukrajntseva – Yashin, 2005, Rafat et al., 2015). Kiegészítő, kontroll vizsgálatokat végeztem az EU 28 mellett a nyugat-balkáni országok, valamint az EU-n kívüli OECD államok mintába vonásával is, összességében hasonló eredményekkel.

A rákos megbetegedések számát, valamint a rákos népesség arányát illetően több adatbázis használata is felmerülhet a kutató előtt. A WHO-nak is van ilyen jellegű adatbázisa, valamint olyan civil szerveződések, mint a Cancer's Global Footprint (CGF) ráktérképe, a World Cancer Research Fund (WCRF) valamint a Centers for Disease Control and Prevention is rendelkezik nemzetközi adatokkal. Sok esetben azonban az az alapadatok legnagyobb problémája, hogy túlzottan is részletezettek. Számomra azon típusú adatok jelentették a leginkább felhasználható alapot, amelyek összevontan, a teljes népességre, vagy ugyanakkora népességszámra levetítve, fajlagosan fejezték ki egy populáció rákos részarányát. Ebben a tekintetben Max Roser és Hannah Ritchie 2018-ban jegyzett tanulmánya volt a leginkább használható a CGF adatai mellett, mivel itt idősoros módon található becslések országokra számolva. Az általuk képzett mutató egyértelműen alkalmas kapcsolat feltárására: a teljes népesség hány százaléka él adott évben rákos betegségben szenvedve (share of population with cancer). A CGF adatai pedig megkülönböztetik az adott évben jelentkező új előfordulások számát (incidence) az adott évi halálozások (mortality) számától.

A statisztikai módszerek tekintetében mindössze kétféle komplex módszerrel végeztem a kutatást. A Pearson-féle korrelációs együttható segítségével a kapcsolatok irányát és szorosságát végeztem el külön-külön két-két változós irányt vizsgálva. Nem kizárólag a mutató értéke és előjele volt fontos – természetesen ez

a lényeges – hanem a szignifikancia szintje is. Minden esetben kétoldalu (two-tailed) szignifikancia próbának vettem alá a kapcsolatokat 5 %-os és 1 %-os szinten is. Az SPSS-program jelöléseinek megfelelően így 1% alatti konfidencia intervallum esetében két csillaggal, 1% és 5% közötti tartományban pedig 1 csillaggal jelöltem a kapcsolatokat, e szint feletti eredményt hozó kapcsolatokat pedig nem mutatok be a tanulmány eredményei között, mivel nem minősülnek szignifikánsnak.

Mindemellett regressziós összefüggést is megpróbáltam feltárni a rák és gazdasági determináló tényezők között. Többváltozós regressziós modellt nem tudtam bemutatni, a kétváltozós lineáris regressziós egyenlet viszont erőteljes pozitív kapcsolatot mutat az életszínvonal és a rákos népesség aránya között.

3. A vizsgálat eredményei

A korábbiakban már említett adatok közül a következőkben az amerikai szerzőpáros adataival dolgoztam a modellekben (Roser – Ritchie, 2018). Mielőtt a különböző gazdasági determinánsok és a rákos népesség aránya közötti kapcsolatot szemügyre vesszük, tekintsünk rá a 2016-os adatokra, amelyek minden EU-s országra kifejezik a rákos népesség arányát a teljes népesség százalékában, csökkenő sorrendben. A rákos népesség arányát prevalenciának is nevezhetjük orvosi szakkifejezéssel élve.

Country	Share of population cancer	Country	Share of population cancer
Netherlands	1,699218772	Slovak Republic	1,166894368
Luxembourg	1,567408269	Czech Republic	1,155108475
Denmark	1,434805911	Cyprus	1,147957246
Italy	1,420386347	Estonia	1,092247469
Belgium	1,405581359	Slovenia	1,062394992
Germany	1,387831959	Hungary	1,038010782
Ireland	1,353537283	Malta	1,007062026
Sweden	1,321179751	Latvia	0,976166603
United Kingdom	1,280496085	Spain	0,958818878
Austria	1,218465455	Greece	0,908730205
Finland	1,208908493	Portugal	0,879656209

Croatia	1,202979213	Bulgaria	0,841641969
Lithuania	1,191715464	Poland	0,825202724
France	1,190854497	Romania	0,821364915

1. táblázat: A rákos népesség aránya a teljes lakosság százalékában 2016-ban, csökkenő sorrendben az EU 28 tagállamában (Roser-Ritchie, 2018)

Már ebből a kezdeti táblázatból is jól látható, hogy a lista élén gazdag, általában társadalmi és gazdasági modellként, példaként kezelt országok szerepelnek igen magas értékekkel a rákos népesség arányát illetően, míg a lista végén kevésbé fejlett, sok tekintetben periférikusnak bélyegzett államok helyezkednek el.

A felvetett kérdések közül elsőként a kétváltozós korrelációs együtthatós kapcsolatokat mutatom be. Ebben a modellben a következő változók kapcsolatát vizsgáltam a rákos népesség arányával összevetve: GDP per fő (current international dollar), városi népesség aránya, foglalkoztatási ráta, GINI-koefficiens, K+F kiadások aránya a GDP-hez viszonyítva, metropolita (nagyvárosi) térségek lakossági aránya, lakossági internet felhasználó aránya, CPI (Corruption Perception Index), high-tech termékek részaránya a teljes exporton belül, a hazai gazdasági szereplőknek nyújtott hitel aránya a GDP-hez képest.

A felsorolt és vizsgálatba bevont változó közül mindössze kettő nem mutatott szignifikáns kapcsolatot a rákos népesség arányával ebben a 28 elemszámú mintában. Ez a két változó a metropolita térségek aránya és a high-tech termékek részaránya az exporton belül (pozitív volt az irány mindkét esetben). A többi változó és a rákos népesség részaránya az alábbi táblázatban látható Pearson-féle korrelációs együttható értékeket mutatta.

<i>A bevont változók köre</i>	<i>A változó Pearson-korrelációs együtthatója a rákos népesség arányával</i>
GDP per fő	0,749**
Városi népesség aránya	0,476*
Foglalkoztatási ráta	0,392*
GINI-index	-0,422*
K + F kiadások aránya	0,522**
Internet felhasználók arány	0,667**
CPI	0,660**
Hazai hitel	0,538**

2. táblázat: A különböző, vizsgálatba bevont gazdasági változók és a rákos népesség aránya közötti Spearman-féle korrelációs együttható értéke, előjellel együtt (Világbank adatai és Roser-Ritchie, 2018 alapján)

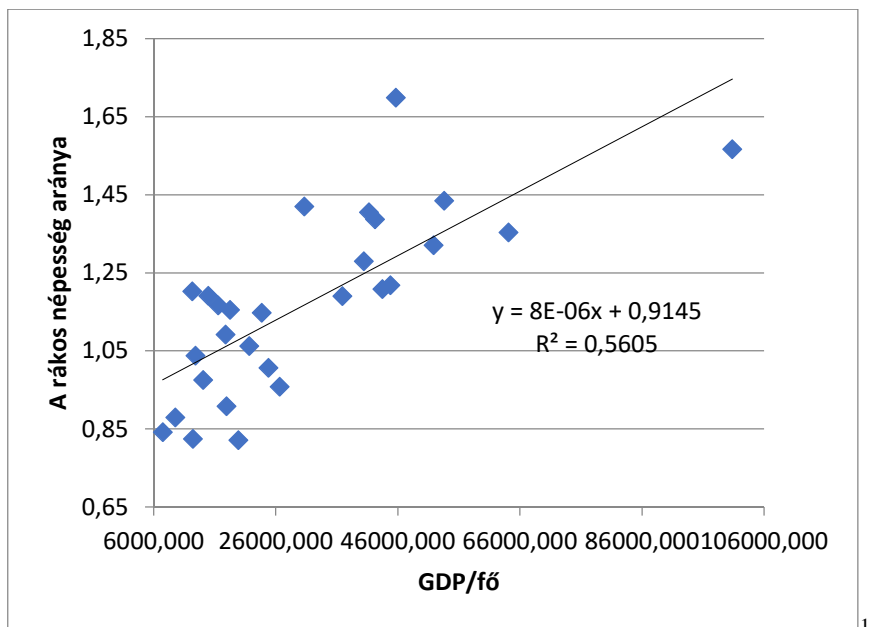
A fenti táblázat adatait a következőképpen értelmezhetjük. A csillagok a fentebb bemutatott jelentéssel bírnak. Mindösszesen a GINI mutató esetében lett negatív a kapcsolat, de ez nem túlzottan erőteljes, hiszen abszolút értéken a 0,6 feletti értékektől kezdve számolhatunk be társadalmi-gazdasági kategóriák esetében is komolyabb determináló erőről. Ez a konkrét eset azt mutatja, hogy minél nagyobb a GINI értéke, annál kisebb a rákos népesség aránya. Ismernünk kell ehhez a GINI-koefficiens értékének jelentését. Egy olyan 0 és 1 (vagy 0 és 100) közé eső mutatóról beszélhetünk ekkor, amelyik minél nagyobb, annál nagyobb jövedelmi egyenlőtlenség jellemzi az adott országot. Most tehát annyit mondhatunk, hogy az egyenlőtlenebb jövedelmi viszonyokkal rendelkező társadalmakban kisebb a rákos megbetegedések valószínűsége. Ehhez kapcsolható a CPI értelmezése, amely már komolyabb összefüggést mutat. Eszerint minél magasabb a CPI értéke (vagyis minél mentesebb a korrupciótól a társadalom), annál erősebb a rákra való hajlam egy országban. A korrupció és az egyenlőség tehát arra mutat rá, hogy a mintának vett átlátható és egyenlősítő nyugati fejlődési modell velejárója, kísérőjelensége a magasabb rákra való hajlandóság. Az internet felhasználók arányának növekedése szintén növeli a rák előfordulási esélyét (viszonylag erőteljesen), ugyanígy a K+F tevékenységek intenzívebbé válása, valamint az urbanizáció is ilyen hatást gyakorol a betegség felbukkanására. Relatív erős e változó készleten belül a korreláció hitelfelvételi hajlandóság és a rákos megbetegedés között is, ami szintén az uralkodó gazdaságfejlesztési paradigma ellen szól – legalábbis ami annak a rákos megbetegedésre való ráerősítő hatását illeti. A foglalkoztatási ráta pozitív értéke arra mutat rá, hogy minél aktívabb a munkaerőpiaca egy országnak, annál erőteljesebben ki is van téve a ráknak, de a mutató értéke abszolút értelemben itt a legkisebb. A vitán felül legerősebb kapcsolat ugyanakkor az egy főre eső GDP és a rákos népesség aránya között mutatható ki, vagyis kijelenthetjük, hogy a változók közül elsődlegesen a gazdasági életszínvonal emelkedése együtt jár a rákos népesség arányának növekedésével. Minthogy a GDP egy főre jutó értéke pozitívan befolyásolja például a várható élettartam növekedését (Micheli et al. 2003) is, ezért gondolhatjuk, hogy a fejlett országokban kellően magas életéveket érnek meg a lakosok, hogy beleessenek a rákba, valamint vélelmezhetjük az egészségügyi statisztikák magasabb szintű átláthatóságát is a komolyabb fejlettségi szinten. Mégsem csak ebbe az irányba mutatnak a feltárt kapcsolatok, kirajzolódik előttünk egy olyan ország profilja, amelyik inkább hajlamos a rákos megbetegedésre. A profil a következő:

- magas életszínvonalú,
- nagy hangsúlyt fektet a jövedelmek kiegyenlítésére,
- támogatja a modern, posztmodern kutatási kapacitások fejlesztését, propagálja a digitalizációt, internet használatot, innovációt,
- törekszik a korrupció megszüntetésére (vagy legalábbis a kutatók szemében így tesz, utalva a CPI normatív tartalmára),
- városiasodásra hajlamos, dinamikus társadalmi változásokkal,

- előtérbe kerül a hitelből való gazdasági célfinanszírozás.

A fenti felsorolás értelmében tehát egyértelműen a társadalmi-gazdasági kutatások által kívánatosnak nevezett, minősített állammodell jelenti az alapját a rákos megbetegedések terjedésének, ami az újításokra törekvő, a jelenbeli gazdasági vágyakat azonnal kielégíteni akaró, individualizációt serkentő tudományos emberkép válságára is rámutat, empirikus alapon. Érdekes lehet a későbbiekben az országos vagy regionális jóléti adatokkal való kapcsolatot is megvizsgálni, ennek megalapozásul szolgálhat akár hazánk ilyen jellegű belső szerkezetének feltárása is (Sági – Englebert, 2018).

Legfontosabb motívumként viszont a gazdasági fejlettségi szintre (a jóléti színvonal hagyományos, bár sokat vitatott mérőszáma az egy főre jutó GDP) tekinthetünk a rákbetegség kapcsán. Éppen ezért érdemes egy pillantást vetnünk a rákos népesség aránya és az egy főre eső GDP értéke közötti függvényszerű összefüggésre, amelyet a következő ábra egyértelműen kifejez. Keresztmetszet-szerűen mutatja be a lenti ábra, hogy 2016-ban milyen kapcsolat állt fent a két változó között az Európai Unió 28 tagállamában. Hasonló összefüggéseket találhatunk akkor is, amikor idősorban, például az elmúlt 2-3 évtized adataival dolgozunk egy ország tekintetében a két változót figyelembe véve, a mostani diagramunknak azonban nem ilyen jellegű kapcsolat feltárása volt a célja. Ebben a kétdimenziós koordináta-rendszerben a vízszintes tengelyen helyezkednek el az adott országok 2016-ra képezett GDP per fő adatai, a függőleges tengelyen pedig a rákos népesség százalékos aránya szerepel. Az ábrára rátekintve is egyértelmű pozitív kapcsolat mutatkozik a két változó között, a jobb bizonyíthatóság kedvéért azonban feltüntettem az excel program segítségével az R2 értékét, valamint a kétváltozós regressziós egyenes hozzárendelési szabályát is. A 0,5605-ös érték azt mutatja meg, hogy közepesen szorosan illeszkedik a hipotetikus regressziós egyenesre a valós adatok által generált pontfelhő.



1. ábra: A lineáris regressziós egyenes alakja, hozzárendelési szabálya a 2016-os változó értékek alapján, az EU 28 tagállamát alapmintaként tekintve (Világbank és Roser-Ritchie, 2018 alapján)

A regressziós modellek lényege, hogy az összefüggések szorossága mellett, inkább azok törvényszerűségére mutasson rá. A kétváltozós modell eleget tesz ennek a feltételnek, valamint szignifikáns kapcsolatot is mutat az SPSS értékelése alapján is. Arra is próbát tettem, hogy két-, esetleg többváltozós lineáris regressziós modellt is alkossak a fentebb említett változókészlet segítségével. Itt azonban nem jártam sikerrel, mert túlzott volt a pozitívan magyarázó változók közötti pozitív korreláció, végül is a multikollinearitás statisztikai problémája lépett fel.

Némileg természetesen árnyalja a képet, amikor az általánosságban vett rákos népességi arányt kifejező értékeket jobban kifejtjük egy népességre vetítve. A már eddig vizsgált prevalencia mellett mindenképpen beszélni kell az incidencia és a mortalitás adatáról (Szabolcs – Kásler, 2002). Az előbbi jelenti az újonnan regisztrált betegeket, az utóbbi pedig a halálos kimenetelű betegségeket. A Cancer's Global Footprint a 2008-as GLOBOCAN globális adatfelmérés alapadataira támaszkodva megalkotta 2008-ra a világ ráktérképét. Ebben csak az az évre számolt incidencia és mortalitás adatok szerepelnek. Meglehetősen különböző képet fest a két mutató, főleg akkor, ha a korábban 2016-ra már bemutatott adatforrás 2008-as adataival egybevetjük azokat, vagyis, ha egy évre vetítve vizsgáljuk a három említett kulcsmutatót. Sajnálatos, hogy egy ilyen komplex, hiány nélküli adatbázis későbbi, avagy korábbi évekre nem áll rendelkezésünkre, de így 2008-ra vonatkoztatva legalább komplett adatsorral dolgozhattam, azért is emeltem be a

tanulmányba ezt a kiemelt évet. Az alábbi korrelációs kapcsolatokat láthatjuk ez esetben.

<i>Bevont változók köre</i>	<i>Incidencia</i>	<i>Mortalitás</i>	<i>Prevalencia</i>
GDP per fő	0,391*	-0,468*	0,744**
CPI	0,462*	-0,397*	0,714**
Internet felhasználók aránya	0,602**	-0,058	0,713**
Migráns népesség aránya	0,128	-0,421*	0,497**
K + F kiadások aránya	0,456*	-0,286	0,570**
Mezőgazdasági foglalkoztatási arány	-0,472*	0,243	-0,643**
Ipari foglalkoztatási arány	-0,077	0,558**	-0,533**
Szolgáltatási foglalkoztatási arány	0,333	-0,507**	0,731**

3. táblázat: A különböző, vizsgálatba bevont gazdasági változók és a rákos népességre vonatkozó három mutató közötti Spearman-féle korrelációs együttható értéke, előjellel együtt, 2008-ban (CGF adatai és Roser-Ritchie, 2018 alapján)

A fenti táblázatban az incidencia, mortalitás és prevalencia szempontjából szerepelnek azok a változók, amelyek legalább két számmal szignifikáns kapcsolatot mutattak. Amennyiben egy szám nem félkövér, akkor ott a Pearson-féle mutató értéke nem szignifikáns, amennyiben félkövér és egy csillaggal jelöltem, akkor 5%-os szinten szignifikáns, két csillag mellett pedig 1%-os szinten is.

A táblázat utolsó sora nem meglepő, mert nagyságrendileg megegyeznek az adatok a korábban szemléltetett helyzetképpel, mindegyik szignifikáns is. Azt azonban látjuk, hogy a mortalitás sokkal erősebb azon EU-s országokban, ahol kevésbé magas az életszínvonal, bár egy gyenge pozitív kapcsolat van az incidenciával, de a prevalencia nagy értéke döntően az alacsonyabb mortalitásból fakad. Érdekes, hogy egyedül a szolgáltatásban dolgozók arányával korrelál pozitívan az incidencia, de nem szignifikáns módon a másik két szektorral nem. Az incidencia legerősebb pozitív kapcsolatban az internet felhasználók arányával van, mindezen túl pedig a K + F kiadásokat nevezhetjük meg még ilyen tényezőnek. A korábbi következtetéseknek az a része tehát nem vonható kétségbe, hogy a dinamikus technológiai változásoknak kitett populációk esetében a rák erőteljesebben jelentkezik a populáció egészében. A gyógyulási esélyek azonban jóval

kedvezőbbnek tűnnek a fejlettnak nevezett társadalmakban. A migráns népesség aránya egyfajta belső társadalmi dinamikát testesíthet meg a társadalmakban. Jól látható, hogy ez utóbbi változó csak a mortalitással és a prevalenciával van szignifikáns kapcsolatban, előbbivel negatív, utóbbival pozitív irányban. Ez szintén megerősíti azt a felismerést, hogy a dinamikus változásoknak kitett társadalmakban magasabb lehet a prevalencia. Érdeemes még megjegyezni, hogy az iparban foglalkoztatottak részarányával pozitívan korrelál a mortalitás, a szolgáltatásokkal pedig a prevalencia.

4. Összefoglalás

A gazdasági fejlődés iránya nem kizárólagos, a fejlődési utak között figyelhetőek meg különbözőségek. Ennek ellenére nagyfokú homogenizáció jellemzi a szakirodalomban és a nemzetközi szervezetek által megfogalmazott ajánlásokban a fejlődés irányát. Ennek az egyoldalúságnak és erőltetett, növekedés-alapú paradigmának az egyik negatívumaként jelentkezik az egészségi állapotban bekövetkező változások sora. Igaz ugyan, hogy a gazdagabb országokban nő a várható élettartam, az élettel való elégedettség, az egészségben eltöltött életevek száma azonban nem törvénytzerűen követi ezt a tendenciát, sajnos a rákos népesség arányának növekedése sokkal inkább determinisztikus képet mutat. E tanulmány talán nemcsak az alapvető irányvonalak feltérképezéséhez járult hozzá, hanem a megoldási utakra is találhatóak benne közvetett utalások, lehetőségek.

A képet mindenképpen árnyalnunk kell azzal a megállapítással, hogy merőben eltérő a kapcsolat az incidencia, a mortalitás és a prevalencia vizsgálatokor. Saját véleményem szerint elsősorban az incidenciára kellene a legnagyobb figyelmet fordítani az egészségesebb gazdasági szerkezetek feltárásának céljából.

Napjaink közéleti és tudományos vitáiban, alapvető problémái között gyakran felmerülnek olyan irányzatok, amelyek a gazdasági rendszer és az egészségi állapot, jóllét, boldogság, valamint például a termékenységi ráta közötti esetleges kapcsolatokat kívánják feltárni. Ezeknek a ma még talán túlzottan interdiszciplinárisnak tartott kérdés felvetéseknek lehet létjogosultsága a későbbi évtizedekben. Minden bizonnyal interaktív kapcsolat mutatható ki egy ország életszínvonala, gazdasági rendszere és annak egészségi állapota, valamint társadalmi fejlettsége között. Ezeknek az újszerű megközelítéseknek lehet egy újabb eleme jelen tanulmány is.

Felhasznált irodalom

- [1.] Micheli, A. – Baili, P. – Quinn, M. – Mugno, E. – Capocaccia, R. – Grosclaude, P. (2003): Life expectancy and cancer survival in the EURO CARE-3 cancer registry areas. *Annals of Oncology*. Vol. 14. 28-40.
- [2.] Rafat, M. – Amir, H. P. – Azin, N. – Atefeh, S. (2015): Relationship between Spiritual Health and Quality of Life in Patients with Cancer. *Asian Pacific Journal of Cancer Prevention*. Vol. 16, 7321-7326.
- [3.] Roser, M. – Ritchie, H. (2018): Cancer. <https://ourworldindata.org/cancer>
- [4.] Sági, J. – Englebert, I. (2018): Regional Development and Regional Well-Being of Regions in Hungary. *Polgári Szemle*, vol. 14. no. 1. 184-194.
- [5.] Szabolcs, O. – Kásler, M (2002): Rámortalitás és –incidencia hazánkban, az európai adatok tükrében. *Magyar Onkológia*, vol. 46, 111-117.
- [6.] Ukraintseva, S. V. – Yashin, A. I. (2005): Economic Progress as Cancer Risk Factor II. Why is Overall Cancer Risk Higher in More Developed Countries? MPIDR Workin Paper, Rostock.

A stakeholder orientáció lehetőségeinek vizsgálata kis- és középvállalati környezetben

Saáry Réka

Tanárségéd, Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar
saary.reka@kgk.uni-obuda.hu

A kis- és középvállalatok a társadalmi beágyazottsága népszerű kutatási téma. Ezek a vállalatok noha meghatározó szereplői a munkaadói oldalon működési sajátosságuk okán sokszor olyan kiszolgáltató szereplői a gazdaságnak, akik nehezen alkalmazkodnak a környezeti kihívásokhoz. Ezen elv mentén jelen publikáció célja az, hogy mint lehetséges stratégiai alternatívát, feltárja a KKV-k érintetti orientációjának lehetőségeit. Az érintetti elmélet áttekintése után, a cikk a vállalati orientációk, különös tekintettel a stakeholder orientáció irányzatainak bemutatására törekszik, majd kis- és középvállalati vezetők körében végzett kvalitatív kutatás segítségével vizsgálja a fent bemutatott elméletek gyakorlati adaptálhatóságát.

Kulcsszavak: stakeholdert elmélet, érintetti orientáció, kis- és középvállalatok

1. Bevezetés

A kis- és középvállalkozások működési sajátosságait számtalan megközelítésből kutatták már mind magyar mind nemzetközi akadémiai körökben. A KKV-k menedzsmentjének stakeholder (érintetti) szemléletű vizsgálata szintén nem példanélküli, noha több szempontból nehézkes. Ahhoz ugyanakkor, hogy megértsük az ebben a megközelítésben rejlő lehetőségeket elsőként tekintsük át a stakeholder elmélet alapjait, a stakeholder orientáció fogalmát illetve a kapcsolódó kutatások eredményeit, elméleti keretrendszerét.

A vállalati működés érintettek irányából történő megközelítése a hagyományos közgazdaságtani vállalatfelfogástól eltérően a szervezeteket a környezettel szoros interakcióban lévő entitásként határozza meg. (Málovics, 2009) A vállalat ezen felfogás szerint egy organikus egység, az érintett elmélet alapvetése pedig az, hogy miközben a vállalat/szervezet működése számtalan egyéntől és csoporttól függ, ő maga is hat ezekre a szereplőkre a céljai megvalósítása során. Ennek megfelelően a vállalat tehát minden érintett csoportjának felelősséggel tartozik, - tágabb értelmezés szerint - beleértve a civil szervezeteket, a mindenkori kormányzatot, vagy bármely más makro- és mikrokörnyezeti szereplőt. A felelősségvállalás

ugyanakkor nem öncélú, az érintetti kapcsolatok tudatos menedzselése a versenyképesség és a fenntartható növekedés szükséges feltétele. (Molnár, 2015)

Jelen publikáció célja megvizsgálni, hogy a nagyvállalati környezetben már részben validált stakeholder orientációs modellek hogyan implementálhatók kis- és középvállalati környezetben.

2. Elméleti háttér

2.1 A stakeholder elmélet áttekintése

A stakeholder kifejezés definíciójának adekvát bemutatás nem egyszerű feladat. Ez részben a leggyakrabban citált, de nem elsőként megjelent Freemanhez (1984) köthető meghatározás, a szerző szerinti szándékosan általánosító megközelítésére, részben a későbbiekben a „stake” fogalmának meghatározását célzó szakirodalom túlburjánzására vezethető vissza.

Freeman maga is több definíciót fogalmazott meg az évek során, az első, és egyben legelterjedtebb szerint „érintett/érdekgazda minden olyan szervezet vagy csoport, amely képes hatni egy vállalatra/szervezetre céljainak elérésében illetve/vagy a vállalat/szervezet céljai elérése során hat rá”. (Freeman, 1984 p. 55)

A téma későbbi elméleti szakértői ezt a kiinduló meghatározást a széleskörű, általános megközelítés megalapozásaként aposztrofálták. Ez a koncepció ugyanis arra utal, hogy teoretikusan bárki lehet egy vállalat/szervezet érintettje, és a fennálló kapcsolat egy- vagy két irányú lehet a felek között. Az stakeholder elmélet atyjaként emlegetett Freeman maga is felismerte az ebben a megközelítésben rejlő buktatókat, a fogalom szűkebb meghatározáskor, a korábban a témában elsőként publikált, Stanford Research Institute kiadványában megjelent 1963-as definícióhoz nyúlt vissza, amely alapján stakeholderek azok a csoportok, amelyek támogatása nélkül a vállalat/szervezet nem létezhet, nem képes fennmaradni. (Freeman et al., 2010; 31.o) vagy egy másik munkájában azok a csoportok, amelyek létfontosságúak a vállalat túlélése és sikere szempontjából. (Freeman, 2004)

Az érintetti kör szűkítését célzó törekvések részben az empirikus kutatásoknál tapasztalt korlátokból, részben abból a praktikus megfontolásból fakadtak, hogy a menedzserek a gyakorlatban nem képesek a vállalat minden érdekcsoportjával - mindegyikük jólétével - „törődni”. (Málovics, 2009). A szűkebb értelmezés egyik végpontján Clarkson (1995) a kockázatvállalás mentén határozta meg az érintettek körét. Szerinte az érintettek két csoportját különíthetjük el. Az „akaratlagos” stakeholderok tőkét, pénzügyi vagy emberi erőforrást fektetnek be és így vállalnak önként kockázatot a vállalattal létrejött interakcióban, míg az „akaratlan” érintettek a vállalati aktivitás eredményeként lesznek önkénytelenül kockázatnak kitéve.

A fentebb ismertetett tág és szűkebb értelmezése csupán az érintetti definíciók skálájának két végpontját jelentik. Mitchell és szerzőtársai (1997) huszonöt, a

témában releváns publikációt tekintettek át és ezek alapján alkották meg stakeholder elemzési keretrendszerüket, amelynek a bemutatásra a későbbiekben kerül sor. Szerintük a szűkítés irányainál általános törekvés, hogy csak releváns, a vállalat alapvető gazdasági érdekeihez illeszkedő csoportok kerüljenek be az elemzésekbe, esetleg a menedzsment munka fókuszába. Ilyen szűkítési lehetőség lehet azon csoportok kiemelése, amelyek a túléléshez nélkülözhetetlenek Freeman, (2004); Freeman et al (2010) Nási, (1995); Bowie (1988), illetve azoké, amelyek valamilyen interakcióban (szerződés, követelés) állnak a vállalattal. Hill-Jones (1992); Cornell-Shapiro (1987); Lepineux (2004)

Számos szerző, maga Freeman (1984) is kiemeli, hogy az egyes csoportok csak morálisan megalapozott követeléseik révén válhatnak stakeholderekké. Elkülöníti tovább a szakirodalom a befolyásolókat (influencers) és a kérelmezőket (claimants) az alapján, hogy milyen érdekek mentén kapcsolódnak a vállalathoz és rendelkeznek-e kellő hatalommal és befolyással érdekeik érvényesítéséhez. (Mitchell et al., 1997) Ugyanakkor felmerül a kérdés, hogy a tágabb értelmezésben (hatással van a vállalatra, vagy hat rá a szervezet) érintettként definiálható versenytársak, esetleg törvénytelen csoportosulások (pl terroristák) hogyan jelennek meg a modellben. A válasz a legitimitásban rejlik. „Legitimnek tekinthető az érintett, ha a vállalatnak erkölcsi kötelezettsége van vele szemben, vagy ha kellő befolyással, erővel bír, hogy hasson a vállaltra vagy annak egyéb érintettjeire” (Phillips, 2003: 26.o)

Az áttekintett szakirodalom alapján az alábbi, a stakeholder definíciókat összesítő ábra állítható össze. (1. ábra) A már korábban idézett Freeman-féle általános érvényű meghatározást, a teoretikusok később több szempont alapján szűkítették. A lépcsőzetes elrendezés jelöli, hogy az egyes szintek saját szempontrendszere szerint meghatározott érintetti kör az alsóbb szintek szereplőinek egy szűkebb csoportjaként értelmezhető, noha egyedi esetekben ez alól lehet kivétel .

Stakeholderek azok az egyének, csoportok vagy szervezetek...



1. ábra: a stakeholder definíciók áttekintő ábrája

Forrás: Saját szerkesztés (Mitchell et al., 1997); (Donaldson-Preston, 1995); (Phillips, 2003); (Lépineux, 2004); (Kochan-Rubinstein, 2000); (Fassin, 2008) alapján

2.2 Stakeholder tipológiák

Az, hogy az egyes szerzők milyen csoportokat vonnak be az érintettek körébe nyilvánvalóan az általuk publikált definíciókra jellemző tág illetve szűkebb értelmezésétől függ.

A stakeholdereket evidens módon meghatározhatjuk funkcióik, tevékenységi körük, a vállalathoz fűződő kapcsolatuk jellege alapján. Az eredeti Stanford feljegyzésben a részvényesek, alkalmazottak, ügyfelek, beszállítók, hitelezők és a társadalom került felsorolásra. (Lépineux, 2004) Később Freeman a piaci szereplőket úgynevezett érintett térképen ábrázolta. Az általánosíthatóság követelménye miatt a Freeman-féle érintetti térkép nem tartalmaz iparági specifikumokat és nem jelöli az egyes érintetti csoportok eltérő jellemzőit sem. (Lukács, 2015) Éppen ez a fajta általánosításra való törekvés biztosított támadási felületet a kutatóknak, és ez határozta meg az stakeholder elmélet körüli viták egyik fő irányvonalát. Később maga a szerző fogalmazta meg, hogy az elmélet egyik gyengesége az, hogy az eredeti térképen jelölt csoportok erősen heterogén piaci aktorokat fognak össze, menedzsmentjük vonatkozásában nehezen fogalmazhatók

meg általános irányelvek, ezért a vállalatvezetők számára fontos minden egyes érintett mélyreható ismerete. (Freeman et al, 2010)

Az első ábrázolásban a szerző tizenkét érintettet tüntetett fel, a későbbi modellek általában hét stakeholdert jelölnek, ezek: a tulajdonsok/befektetők, alkalmazottak, beszállítók, versenytársak, ügyfelek/fogyasztók, a társadalmi környezet/közösségek valamint a kormányzat. (Fassin, 2008) Az ábrázolásmódot a szakirodalom kerékhöz hasonlítja, amelyben a vállalat a kerékagy, és a képzeletbeli küllők végpontjain helyezkednek el az egyes stakeholderek. (Frooman, 1999) Az ábrán használt nyilak tükrözik a kétirányú kapcsolatot a felek között, ami összecseng a korábban bemutatott Freeman-féle stakeholder meghatározásban foglaltakkal, de figyelmen kívül hagyja azt, hogy a rendszerben egyéb kapcsolatok is létrejöhetnek.

Freeman további kategorizálása az egyes érintetti kapcsolatokban tetten érhető hatások, befolyások dimenziója mentén történik. Ezek szerint megkülönböztethetünk gazdasági, technológiai, társadalmi, politikai és menedzseri befolyásolást és befolyásoltságot. (Freeman, 1984) A modell egy későbbi változatában Freeman öt belső stakeholdert definiált: befektetők, ügyfelek, beszállítók, alkalmazottak és közösségek (a versenytársak kimaradtak a felsorolásból) és megjelölt hat külső érintettet: kormányzat, környezetvédők, civil szervezetek, kritikusok, média és egyéb csoportosulások, amely utóbbi szereplőket nem kötötte össze közvetlenül a vállalattal. (Fassin, 2008) A külső, belső érintetti tipológia a fentiekén túl jelenti az is, hogy az egyes aktorok a vállalat keretein belül (menedzsment, alkalmazottak, tulajdonosok) vagy azon kívül tevékenykednek, ebben az esetben a csoportosítás alapját a rendelkezésre álló koordinációs mechanizmusok adják, amelyek jelentősen eltérhetnek a külső és belső érintettek esetében. (Radácsi, 1997)

Freeman (1984) fogalmazta meg elsőként azt is, hogy a vállalatnak közvetlen és közvetett stakeholderei lehetnek, ez a tipológia később elsődleges és másodlagos érintettek formájában terjedt el a szakirodalomban. (Key, 1999) A terminológiától függetlenül kijelenthetjük, hogy vannak olyan érintettek, akik közvetlen kockázatot vállalnak egy szervezet működése során, míg más csoportok pusztán hatnak a vállalatra valamilyen formában, esetleg a vállalat befolyásolja működésüket, létüket. Míg az elsődleges érintettek jellemzően formális szerződéses viszonyban állnak a szervezettel, és habár eltérő érdekek mentén szerveződik a kapcsolatuk a vállalattal, annak sérülése vagy megszűnte megnehezítené, akár el is lehetetlenítené a cég működését, addig a másodlagos érintettekkel nem jönnek létre tranzakciók és jellemzően nem létfontosságúak a vállalat fennmaradása szempontjából, ugyanakkor képesek például a közvéleményt befolyásolni. (Clarkson, 1995)

A stakeholder elmélet kutatás két fő csapása - a stratégiai menedzsment koncepció illetve a normatív érintetti szemlélet - egyaránt hatott a csoportosítás dimenzióinak alakulására. Goodpastor (1991) az eredeti Freeman-féle stakeholder definíció elemzése során megállapította, hogy az abban megadott szempontok alapján az érintetteket stratégiai és morális stakeholder csoportokba rendezhetjük. A stratégiai érintettek (akik képesek befolyásolni a szervezetet) a szerző szerint azok, akiknek menedzselni kell az érdekeit, míg a morális érintettek (akik „elszenvedik” a vállalat

hatásait) esetében az érdekek közötti egyensúly megteremtése lehet a vállalat fő feladata. (Frooman, 1999)

Ezen a elméleti nyomvonalon tovább haladva Lépineux (2004) az eredeti stakeholder koncepció kritikájaként jelzi, hogy a közösségek, a társadalom vagy éppen a társadalmi csoportok nem megfelelő formában integrálódnak az érintett-elemzés elméleti keretrendszerébe. A szerző új többszintű kategorizálási sémát ajánl, melyben első szinten elkülöníti az üzleti és a társadalmi érintetteket, majd a két csoporton belül alkategóriákat hoz létre. Gibson (2000) hármas tipológiát kínál az érintettek csoportosítására, bevezeti az intézményi (szabályozó szervezetek, törvényi keretek), gazdasági (piaci szereplők) és etikai (környezet és társadalmi csoportok) kategóriákat.

Clarkson elsődleges és másodlagos tipológiáját tovább fejlesztve Wheeler és Sillanpää (1998) elsődleges és másodlagos társadalmi valamint elsődleges és másodlagos nem-társadalmi érintetteket definiál (Lukács, 2015), míg Phillips a követelések, érdekek legitimitását és a kapcsolatok jellegét figyelembe véve legitim (normatív), derivatív és nem-stakeholder csoportok kialakítását javasolja. A szerző szerint a normatív stakeholderekkel szemben a vállalatnak morális kötelezettségei vannak, a vállalati döntések során szem előtt kell tartani, hogy jólétük nem sérülhet. A derivatív érintettek azok a csoportok, amelyek követelése, érdekei azért fontosak a vállalat számára, mert azokat képesek a normatív érintetteken keresztül, indirekt módon érvényesíteni. A nem-stakeholder kategória létrehozását azért érezte szükségesnek a szerző, mert így tudta tisztázni az illegitim követelésekkel megjelenő (pl terrorista csoportok) érintettek helyzetét. (Phillips, 2003)

Az egyes érintettség, követelés legitimitációjának kérdése átvezet a többdimenziós modellek, a stakeholderek azonosítását és értékelését szolgáló módszertanok irányába, amelyek figyelembe veszik azt, hogy az érintett csoportok fentebb bemutatott kategorizálása statikus állapotot tükröz, noha az érintetti kapcsolatok időben és szituációfüggően dinamikusan változnak (Rowley, 1997), így az uralkodó generikus megközelítés helyett az egyes érintettek egyedi elbírálását célzó, a kapcsolat jellegére fókuszáló, specifikus megközelítések hatékonyabbak és célravezetőbbek. (Freeman et al., 2010)

A stakeholder megközelítés alkalmazása kis-és középvállalati környezetben több kérdést felvet. Vizsgálható-e a szakirodalomban meghatározott érintetti kör figyelembe véve a szegmens specifikumait? Az elsődleges és másodlagos érintettek kijelölése működhet a KKV-k esetében is, az áttekintett kutatások alapján (Yau et al, 2006; Duesing, 2009) pedig megállapítható, hogy a munkatársak, vevők, versenytársak valamint a részvényesek helyett a befektetők vizsgálata kellően átfogónak tűnik. Feltűnő ugyanakkor, hogy a beszállítók, partnerek kiszorultak a vizsgálatokból, noha a KKV-k forrásoktól való függősége, valamint a méretekből fakadó kiszolgáltatottságuk indokolttá tenné ezen kör bevonását a modellekbe.

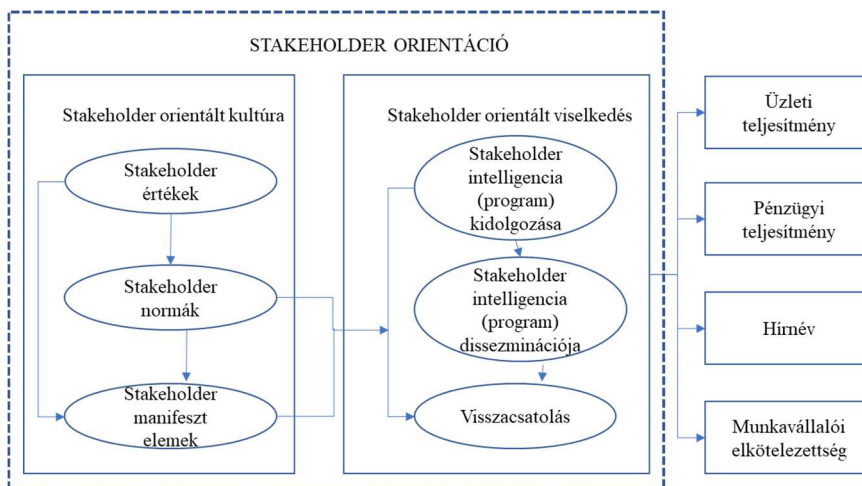
2.3 Stakeholder orientáció fogalma és összetevői

A stakeholder orientáció irányú vizsgálatok a stakeholder kutatások kései vonulatában jelentek meg. Feltehetően, a mindössze két évtizedes kutatási múltra, és a témában született publikációk alacsony számára (Duesing, 2009) vezethető vissza, hogy nem született meg a fogalom egyértelmű definíciója sem.

Yau és szerzőtársai a stakeholder orientációt (SO) mint többdimenziós keretrendszert) értelmezik, amely négy orientációs összetevőből épül fel, úgy mint: vevő orientáció, versenytárs orientáció, részvényesi orientáció és alkalmazotti orientáció. Ennek megfelelően a szerzők kutatásuk során ezen tényezők mentén állították fel a 18 itemből álló, a négy orientáció alapján négy csoportba sorolható változó rendszert. A vizsgálat az ezekre a területekre jellemző vállalati elköteleződésre terjedt ki, továbbá feltárta a mintában szereplő vállalatok üzleti teljesítményét is. A kutatók a modell tesztelésén túl, egyértelmű kapcsolatot találtak a stakeholder orientáció és a pénzügyi teljesítményből, vevőelégedettségéből és alkalmazotti elköteleződéséből eredeztethető üzleti teljesítmény vonatkozásában. (Yau et al, 2006)

A fent bemutatott modell KKV-s implementálhatóságát vizsgálva Duesing (2009) a keretrendszert két további elemmel egészítette ki, hogy a szervezeteket teljesítményét környezetük kontextusában vizsgálhassa. Kutatása során, két moderáló tényezőt emelt be, ezek a környezet változékonysága (dynamism) illetve abbéli képessége, hogy biztosítsa/támogassa a vállalat növekedését (environmental munificence). Két utóbbi tényező értelmezhető a klasszikus SWOT elemzés lehetőség és veszély dimenziójaként is. A kutatás felemás eredménnyel zárult, mert a kis- és középvállalatokból álló mintán az eredeti modell megbízhatóságát nem sikerült igazolni, és a beépített új változók hatását is csak részben sikerült alátámasztania a szerzőnek. (Duesing, 2009)

Maignan és szerzőtársai (2011) a stakeholder orientációt a marketing orientált koncepció, a vevőfókuszú gondolkodás mintegy kiterjesztett verziójaként értelmezik. Felfogásuk szerint a marketing orientált vállalatok felismerik és elismerik az egyéb érintettek jelentőségét, de nem konkretizálják azokat. A stakeholder orientáció definíciója esetükben normatív szemléletű, nem tevékenységalapú, sokkal inkább mint a szervezetet átjáró filozófiát értelmezik. Ezek alapján a stakeholder orientáció olyan szervezeti kultúra és erre épülő viselkedésnormák összessége, amelyben a résztvevők folyamatosan figyelik és pozitívan viszonyulnak a különböző érintetti ügyekhez. (Maignan et al, 2011; 314. o.) Ez a megközelítés lehetővé teszi, hogy a szervezeti kultúra szakirodalmából ismert rétegek, újraértelmezett formában megjelenjenek a stakeholder orientáció vonatkozásában is. Így értelmezhetők az egymással kölcsönös összefonódó komponensek: a stakeholderekhez kapcsolódó közös értékek, a magatartási/viselkedési normák, valamint az előbbieket megjelenési formái (artifacts), a közös nyelv, történetek és egyéb manifészt elemek. A kutatók a modell tesztelésén túl, ebben a projektben is a stakeholder orientáció és az üzleti teljesítmény összefüggéseit vizsgálták, utóbbit csak részben igazolva.



1. ábra: a stakeholder orientáció összefüggései

Forrás: Maignan et al. (2012), Journal of Strategic Marketing 19:4 p. 317
Feltűnő különbség, hogy míg az előző modellben a SO egyik dimenziójaként jelölik meg az alkalmazotti orientációt, tehát az alkalmazottak bevonását, elköteleződését mint fontos összetevőt értékelik az adott vállalati orientáció kialakításában, a Maignan-féle koncepcióban a munkatársi elköteleződés, mint output jelenik meg.

3. A feltáró kutatás bemutatása

A kis- és középvállalati sajátosságokat figyelembe véve, az irodalom áttekintésével összhangban több előfeltevést fogalmazhatunk meg a kutatás céljainak megfelelően:

- A kis- és középvállalatok körében a stakeholder orientáció (sőt a marketingorientáció is) perifériális, tudatos adaptálása nem érhető tetten. (Kontor-Nyul, 2016) Feltételezhető ugyanakkor, hogy mivel a fogyasztókkal való közvetlen, informális kapcsolat igen elterjedt, a fogyasztói fókusz megjelenik a gyakorlatban.
- A kis- és középvállalatok nem érzékelik az érintettekhez fűződő viszony és az üzleti teljesítményük közötti kapcsolatot.
- A vevőkhöz fűződő kapcsolaton túl, egyéb érintetti kapcsolat kevésbé jelenik meg, a sikert és az üzleti teljesítményt a vezetők/tulajdonosok más indikátorok mentén értelmezik.

A fentiek alapján jelen kutatás célja a bemutatott két SO modell tesztelése, alkalmazhatóságukkal kapcsolatos tapasztalatok gyűjtése a kis- és középvállalati sajátosságok figyelembe vételével. A kutatás módszertanaként kvalitatív, feltáró kutatásra esett a választás. A vizsgálatba bevont vállalkozások esetében egyetlen szempont a 10 fő fölötti és 250 fő alatti alkalmazotti létszám volt. Az interjúalanyok

a vállalat ügyvezetői voltak. Habár a kutatás első felében az interjúalanyok nem ismerték a kiinduló elméletet, a kutatás második felének kérdései előtt a moderátorok ismertették a stakeholder elmélet lényegét.

Az interjúk elvárt számát illetően Riley (1996) nyolc fős ajánlást fogalmaz meg, egyéb szakirodalmak az elméleti telítődési ponthoz kötik a megfelelő mintaméretet. Esetünkben az adatfelvétel a több fázisban zajlott, először tíz, később további hét, majd az interjúvázlat átalakítását követően öt szakértői mélyinterjú lebonyolítására került sor. Feltételezhető, hogy a vállalkozások tevékenységi köre is nagyban befolyásolja azt, hogy milyen a kapcsolatrendszerük karakterisztikája illetve az egyes érintettekhez fűződő viszonya. E tekintetben a minta meglehetősen heterogén, szolgáltatók, gyártó cégek és mezőgazdasági területen tevékenykedő vállalkozás is bekerült a vizsgált vállalatok körében.

Ágazat	Vállalkozások száma
Ipar (<i>építő, textil, műanyag</i>)	3
Kereskedelem	8
Information technologies	3
Mezőgazdaság	1
Szolgáltatások(<i>pénzügyi, marketing, szállítmányozás, rendezvényszervezés, biztonság, szállás, étterem</i>)	7
Alkalmazottak száma	
1-10	2
11-50	13
51-250	5
n.a	2
Forgalomnövekedés (előző évhez képest)	
Csökkenés	2
1-10%	10
10 % fölött	7
n.a.	3

1. táblázat: Az interjúban résztvevő vállalatok jellemzői

Forrás: saját kutatás (2019)

Ha a vállalatok üzleti teljesítményét vizsgáljuk, az alábbi megállapításokat tehetjük. Bár a cégek jelentős részénél növekedett a két vezető számolt be extrém, 100%-os növekedésről. A kiemelkedő eredmény feltételezhetően a cégek életkorából fakad, de a szolgáltatások jellege is indokolhatja az átlag feletti növekedési ütemet, hiszen mindkét cég internet alapú tanácsadásban, szolgáltatásokban érintett.

Az interjúalanyok zömében elégedettek voltak vállalkozásuk teljesítményével, minden esetben a versenykörnyezet és a piaci sajátosságok figyelembevételével értékelték az eredményeket.

4. Eredmények

Az eredmények bemutatása során a Yau és szerzőtársai (2006) által felállított modell mentén haladva az egyes orientációk megjelenését vizsgáljuk az interjúalanyok által megfogalmazott válaszokban.

A vevőorientáció dimenziói a következők: a vevői igényekhez igazodó versenystratégia kialakítása, a visszajelzések, vevőelégedettség nyomán követése, a kiemelt fókusz az értékesítést követő szolgáltatásokra irányul. (Yau et al, 2006)

A vevőkhöz fűződő kapcsolatok fontosságával természetesen tisztában vannak a megkérdezettek, azonban egyes esetekben úgy tűnik hogy a vevőigényekhez igazodó stratégia csak a frázisok szintjén érvényesül. A vevők elégedettségét illetve igényeit felmérő rendszer egyetlen kkv esetében működik, egy cég figyeli a visszajelzéseket a Facebook-on, a résztvevők zöme ugyanakkor azt gondolja, hogy a közeli, kiemelt partnerekkel fenntartott formális találkozók a legjobb eszközei a piac feltérképezésének.

A vállalatvezetők szinte mindegyike hangsúlyozza a vevőorientációt, többségük szegmentálja vevőkörét és külön kezeli kiemelten fontos ügyfeleit, törzsvevő program két vállalkozás esetében működik. Egyetlen interjúalany megfogalmazása szerint nem különösebben alkalmazkodnak a vevőigényekhez, ennek megfelelően véleménye szerint vevői a piaci érdekeik szerint azonnal partnert váltanának, ha úgy adódna.

Az interjúk alapján megállapítható, hogy a vevőorientáció azon kritériumának, miszerint a vállalkozások sokat investálnak a vevőigények felmérésébe illetve a vevők után követésébe (Homburg and Pflessner, 2000) nem felelnek meg a kutatásban résztvevő KKV-k, ugyanakkor a vállalatvezetők intuitívan nagy jelentőséget tulajdonítanak a vevőkapcsolatok ápolásának, miközben aktivitásuk jobbára nélkülözi a tudatosságot.

A külső vállalati fókusz másik területe a modellben a versenytársakkal kapcsolatos interakciókat vizsgálja. A versenytárs orientáció lényege, hogy a vállalkozás a marketing stratégiája origójaként a versenykörnyezetet kutatja (Kotler-Keller, 2012) és a megszerzett információkhoz igazodva pozicionálja magát a piacon. A versenykörnyezet elemzés nagyon esetlegesen jelenik meg az interjúalanyok válaszaiban, a vevők esetleges elpártolását is csak reaktívan kezelik a megkérdezett menedzserek, noha a vevők pótlása kivétel nélkül mindegyikük szerint nehézséget jelent.

A részvényesi orientáció elemzése KKV-k esetén csak nagyon korlátozottan értelmezhető. A vállalkozásokat zömében a tulajdonosuk vezeti, de ha mégsem,

akkor sem érzékelik az interjúalanyok a profitelvárások generálta nyomást. A tulajdonosi és cégvezetői feladat szétválasztása üdvözítő lehet a cég működése szempontjából, és a mintában szereplő vállalkozások esetében a kapcsolat a tulajdonos személye és a vezető között informális, olykor baráti, bajtársias jelzőkkel írható le. Érdekes adalék, hogy az interjú során elhangzottak szerint, hogy a vállalatvezető tulajdonosok közül, kivétel nélkül mindegyik úgy gondolja, hogy saját személye teszi a legtöbbet a vállalat sikeréért. Ez az eredmény előre jelezheti a problémát, hogy a növekedés során a tulajdonos/vezető személye komoly szűk keresztmetszetet jelenthet az operatív működésben és a stratégiai döntések tekintetében egyaránt.

Az alkalmazottak esetében, a beszélgetések alapján egyértelműen kirajzolódik két munkavállalói szegmens, amely a legkevésbé sem a szakirodalomban található front személyzet és háttér/támogató személyzet (Yau et al, 2006) dimenzióiban válik szét. A vállalatvezetők zöme megkülönbözteti a hosszú távon együttműködő, lojális alkalmazottak körét, illetve az egyéb alkalmazottakat, előbbiekkal a vezetők informális, némely esetben már-már családi kapcsolatot ápolnak, ami nyilvánvalóan a KKV-k működési sajátosságaiból fakadhat. Adott körülmények között tehát a klasszikus alkalmazott orientációra jellemző módszerek (formalizált, rendszeres kommunikáció, teljesítmény mérés – egy interjúalany említett illet-) megjelenése elhanyagolható. A munkaerő hiány, illetve a KKV-k számára elérhető (megszerezhető) munkaerő képzettsége, kompetenciái (Kontor-Nyul, 2016) komoly problémát jelentenek a vezetők megítélése szerint. Fentieket ellensúlyozhatná az alkalmazotti orientáció, a tudatos emberi erőforrás-gazdálkodás illetve az a vezetők/tulajdonosok saját szerepüket kevésbé felértékelő hozzáállása.

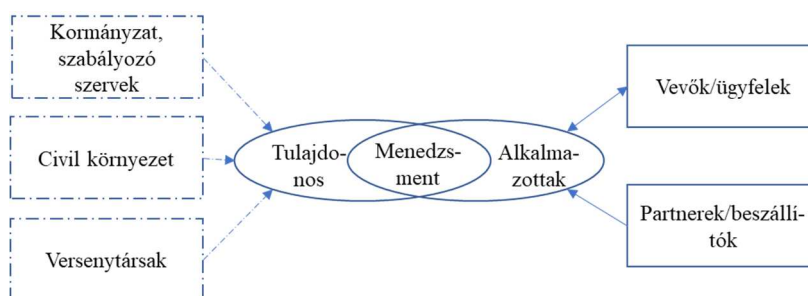
A Duesing (2009) által javasolt környezeti moderáló dimenzió teljesen elhanyagolható elemként jelenik meg az interjúalanyok válaszaiban. Volt ugyanakkor három vezető, aki érzékeli a vállalata környezetbe ágyazódottságát és kiemelten kezeli közvetlen illetve tágabb szociális és kulturális környezet jobbításáért felvállalt szerepet. Szintén fontos megjegyezni, hogy a beszállítói kapcsolatok a vártnál kisebb hangsúlyt kaptak az interjúalanyok válaszaiban. A beszállítóktól való függőség szinte egyáltalán nem jellemző a mintában szereplő vállalkozások körében, bár egy esetben elhangzott a „nehéz jó beszállítót találni” megjegyzés.

5. Konklúzió

A kutatás célja a stakeholder orientációs modellek alkalmazhatóságának feltáró vizsgálata volt. Az elemzés alapján egyértelműen kiderül, hogy a szakirodalomban javasolt két modell közül csak az egyik alkalmazható kis- és középvállalati környezetben. Ennek alapvető oka az, hogy a stakeholder fogalma jobbára ismeretlen a vezetők körében, értelmezését tekintve zömében külső érintettek:

vevőkre, partnerekre asszociáltak az alanyok. Ennek azonban ellentmond a kutatás eredménye, amely arra utal, hogy működésük során sokkal inkább a belső erőforrásaikra, intuitív döntéseikre támaszkodnak a vezetők, mintsem energiát fordítanak a külső információk begyűjtésére, elemzésére és felhasználására.

A feltáró kutatás eredményei alapján a korábban bemutatott modell az alábbiak szerint módosítható:



3. ábra: jellemző stakeholder kapcsolatok KKV környezetben

Forrás: Saját szerkesztés feltáró kutatás alapján (2019)

A résztvevők válaszaiból kiderült, hogy a marketing orientáció két alapveő dimenziója(vevő orientáció, versenytárs orientáció) fontos ugyan, de tudatos, mérhető, menedzselt formája csak esetlegesen jelenik a KKV gyakorlatban. A kutatás alapján a KKV vezetők sokkal inkább saját, esetleg alkalmazottaik képességében, illetve a vállalat termékének vagy szolgáltatásának unikális tulajdonságában látják a növekedési potenciált semmint a külső környezet hozzájárulásában, illetve az ahhoz való adaptálásban. Ez a fajta, akár belterjesnek mondható szemlélet nyilvánvalóan hátráltatja a növekedést és hátrányosan befolyásolhatja az üzleti teljesítményt.

A több mint húsz interjúalany többsége úgy gondolja, hogy vállalata jól vagy iparági átlagnak megfelelően teljesít, ugyanakkor a kutatás jellege nem teszi lehetővé, hogy az orientáció és teljesítmény összefüggéseit mélységében megvizsgáljuk. Szintén nem alkalmas a feltáró kutatás (minta méret, összetétel, kérdéstípusok okán) az újonnan felállított modell validálására.

Ezzel el is érkeztünk jelen kutatás egyik fontos limitációjához, és egyben kijelölhetjük a vizsgálat további irányát is, hiszen az eredeti Yau és szerzőtársai által felállított modell KKV specifikumokat figyelembe vevő finomításával és nagy mintán való tesztelésével a gyakorlatban is hasznosítható javaslatokat, irányelveket fogalmazhatunk meg a piaci szereplők számára.

Felhasznált irodalom

- [1.] Bowie, N. (1988) The moral obligations of multinational corporations. In S. Luper-Foy (Ed.), *Problems of international justice*: Boulder, CO: Westview Press , pp. 97-113.
- [2.] Clarkson, M. B. E. (1995) A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance *The Academy of Management Review* 20, no. 1: pp. 92-117. <http://www.jstor.org/stable/258888>.
- [3.] Cornell, B., Shapiro, A. (1987) Corporate Stakeholders and Corporate Finance. *Financial Management*,16, pp. 5-14.
- [4.] Duesing, R. J. (2009) Stakeholder orientation and its impact on performance in small businesses (Ph.D. dissertation) University of Southern California, Los Angeles, California https://shareok.org/bitstream/handle/11244/6797/Department%20of%20Management_07.pdf?sequence=1
- [5.] Fassin, Y. (2008). The Stakeholder Model Refined. *Journal of Business Ethics*, 84(1), 113-135. <http://www.jstor.org/stable/40294649>
- [6.] Freeman, R. E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Boston, Massachusetts: Pitman Publishing.
- [7.] Freeman, R. E. (2004) The Stakeholder Approach Revisited. *American Journal of Industrial and Business Management* 5, 228-241.
- [8.] Freeman, R., Harrison, J., Wicks, A., Parmar, B., & De Colle, S. (2010). *Stakeholder Theory: The State of the Art*. Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9780511815768
- [9.] Frooman J. (1999). Stakeholder Influence Strategies. *Academy of Management Review* 24(102): pp. 191–205
- [10.] Gibson, K. (2000), The moral basis of stakeholder theory,*Journal of Business Ethics*, Vol. 26No. 1, pp. 245-57
- [11.] Goodpaster K. (1991). Business Ethics and Stakeholder Analysis. *Business Ethics Quarterly*, 1(1): 53–72
- [12.] Hill, C.W.L, Jones, T.M. (1992) Stakeholder-Agency Theory. *Journal of Management Studies*, 29, pp. 131-154. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6486.1992.tb00657.x>
- [13.] Homburg, C., Pflesser, C. (2000). A Multiple-Layer Model of Market-Oriented Organizational Culture. *Journal of Marketing Research - J MARKET RES-CHICAGO*. 37. 449-462. 10.1509/jmkr.37.4.449.18786.
- [14.] Key S. (1999). Toward a New Theory of the Firm: A Critique of Stakeholder “Theory”. *Management Decision*, 37(4): 317–328
- [15.] Kochan, T. ,Rubenstein, (2000). Toward a Stakeholder Theory of the Firm: The Saturn Partnership. *Organization Science*, 11(4): 367–386

- [16.] Kontor E. Nyul B. (2016) A piacorientáció érvényesülése a kis- és középvállalatok körében – egy klaszteranalízis eredményei *COMPETITIO* 15 : 1 pp. 22-45. , 24 p.
- [17.] Kotler, P., Keller, K. L. (2012): *Marketingmenedzsment*, Akadémiai Kiadó, Budapest
- [18.] Lépineux, F. (2004). Stakeholder theory, society and social cohesion. *Corporate Governance*. 5. 99-110. 10.1108/14720700510562640.
- [19.] Lukács, R. (2015) A társadalmi felelősség-vállalás és a vállalatireputáció érintettiszempontú vizsgálata, Doktori értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest
- [20.] Maignan, I.,Gonzalez-Padron, T., Hult, T, Ferrell, O. (2011). Stakeholder orientation: Development and testing of a framework for socially responsible marketing. *Journal of Strategic Marketing*. 19. 313-338. 10.1080/0965254X.2011.581384.
- [21.] Mainardes E., W., Alves H., Raposo, M. (2012), A model for stakeholder classification and stakeholder relationships, *Management Decision*, Vol. 50 Iss: 10 pp. 1861 – 1879 <http://dx.doi.org/10.1108/00251741211279648>
- [22.] Málóvics, Gy (2009) A vállalati fenntarthatóság érintettközpontú vizsgálata, Doktori értekezés, Pécsi Tudományegyetem, Pécs
- [23.] Mitchell, R. K., Agle, B. R., Wood D. J. (1997). Toward a Theory of Stakeholder Identification and Saliency: Defining the Principle of Who and What Really Counts. *The Academy of Management Review*, Vol. 22, No. 4, pp. 853-886
- [24.] Molnár, B (2015) A vállalatok és érintettjeik jellemző együttműködési formáinak kommunikációtudományi vizsgálata, Doktori értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest
- [25.] Näsi, J., (1995) What is Stakeholder Thinking? A Snapshot of Social Theory of the Firm, In *Understanding Stakeholder Thinking*, eds.Juha Nasi, LSR Publications, Jyväskylä, Finland pp. 19-32,
- [26.] Phillips, R. (2003). *Stakeholder Theory and Organizational Ethics.*, Berrett-Koehler Publishers
- [27.] Radácsi,L. (1997): A vállalatok stakeholder elmélete. In: Boda ZS. – Radácsi L. (szerk.) (1997):*Vállalati etika*. Budapest: Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Vezetőképző Intézet, pp. 79-92
- [28.] Riley, R. (1996), Revealing socially constructed knowl-edge through quasi-structured interviews andgrounded theory analysis, *Journal of Travel andTourism Marketing*, Vol. 15 No. 2, pp. 21-40.

- [29.] Rowley, T. (1997), Moving beyond dyadic ties: a network theory of stakeholder influences”, *Academy of Management Review*, Vol. 22 No. 4, pp. 887-910.
- [30.] Savage G., Nix T., Whitehead J., Blair J. (1990). Strategies for Assessing and Managing Organizational Stakeholders. *Academy of Management Review*, 5(2): 61–75
- [31.] Wheeler, D. Sillanpaa, M. (1997). *The Stakeholder Corporation: A Blueprint for Maximizing Stakeholder Value* Pitman, Ohio State University
- [32.] Yau, O., Chow, R., Sin, L., Tse, A., Luk, C. and Lee, J. (2006), Developing a scale for stakeholder orientation *European Journal of Marketing*, Vol. 41 No. 11/12, pp. 1306-1327. <https://doi.org/10.1108/03090560710821198>

Kiberbiztonsági bérek megoszlásának felmérése Magyarországon

Sándor Barnabás

Óraadó, Óbudai Egyetem, Bánki Donát Had- és Biztonságtechnikai Mérnöki Kar
Cím: 1081 Budapest, Népszínház utca 8.
sandor.barnabas@gmail.com

Fehér Dávid János

Ph.D. hallgató, Óbudai Egyetem, Biztonságtudományi Doktori Iskola,
Cím: 1081 Budapest, Népszínház utca 8.
david.janos.feher@gmail.com

Absztrakt: Napjainkban megnövekedett informatikai igényeknek köszönhetően hatalmas mértéket ölt a szakember iránti kereslet. Így a szakképzett munkaerő megtartására vagy a konkurenciától való elcsábítására kiemelkedően magas összegeket és energiát fordítanak a vállalatok. A szakember végső béreinek alakulását számos tényező befolyásolja, kezdve a munkaerőhiánytól az aktuális szükségleten át az egyéb puha készségen keresztül a jelölt tárgyalási képességig. A kutatás bemutatja az aktuális pozícióért kínálható és kérhető bér meghatározásának nehézségeit az egyes kiberbiztonsági területeken. A felhasznált hazai és nemzetközi forrásokra támaszkodva határoztuk meg az egyes munkakörhöz tartozó átlagfizetést. Kvantitatív kérdőíves felmérést végeztünk, hogy pontosabb képet kaphassunk a jelenlegi helyzetről Magyarországon. A kapott eredményeket felhasználva kívánjuk tovább vinni kutatásunkat, hogy pontosabban felmérhessük és meghatározhassuk, hogy mi szükséges egy munkavállaló megtartásához.

Kulcsszavak: Kiberbiztonsági bérek Magyarországon, fizetések felmérése, informatikai szakemberhiány, informatikai képzés népszerűsége

1 Bevezetés

Napjainkban megnövekedett informatikai igényeknek köszönhetően, hatalmas méreteket ölt a szakemberek iránti kereslet. A médiában folyamatosan hallani, hogy munkaerőhiány van, de mégis sorra nyílnak, bővülnek a vállalkozások, startupok és érkeznek új nagyvállalatok az országba, vagy hozzák át informatikai pozícióikat már meglévő telephelyeikre. (Mura et al. 2015; Bell Research, 2015)

A külföldi vállalatok, előszeretettel hozzák Magyarországra a korábban nyugati országokból ellátott informatikai munkaköreiket vagy itt nyitják az új pozíciókat, mivel magyar fizetések még a nagy verseny körülmények ellenére is többszörösen a Nyugati országok informatikai bérei alatt vannak, és Magyarországon kellően magas az oktatási színvonal, hogy termelje a szükséges kompetenciákat. A KSH legfrissebb elérhető adatai szerint 2016-ban, ami az **1. ábrán** látható, az egy főre jutó hozzáadott érték két és félszer magasabb volt a külföldi vezetésű multinacionális szervezeteknél, mint a magyar tulajdonú és magyar vezetésű vállalkozásoknál. Nehéz alacsony bérért képzett szakembert találni, ez kiemelten hat a főleg a kisebb kifizetési képességgel rendelkező magyar vállalkozásokra (Bencsik et al., 2016), de a szakemberek ellátott feladatok szükségessége vagy a nagy értékteremtési képességük miatt még így is megér kifizetni az arányaiban magasabb béreket. (KSH, 2019)

Nemzetgazdasági ág	Összes Magyarországon működő magyar irányítású vállalkozás	Összes külföldi irányítású leányvállalat	Ezen belül:	
			EU-n belüli irányítású	EU-n kívüli irányítású
2016				
Bányászat, kőfejtés	7 506	21 536	16 094	58 102
Feldolgozóipar	6 176	12 716	12 117	13 593
Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás	22 364	32 833	31 775	63 737
Vízellátás; szennyvíz gyűjtése, kezelése, hulladékgazdálkodás, szennyvezékesztés	5 469	9 823	10 167	6 925
Építőipar	4 554	7 879	8 155	6 315
Kereskedelem, gépjárműjavítás	4 274	10 935	9 484	18 865
Szállítás, raktározás	5 182	17 940	10 965	48 833
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	2 507	6 153	6 008	6 365
Információ, kommunikáció	7 886	19 644	20 024	19 013
Ingatlanügyletek	8 717	48 696	56 674	30 592
Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység	6 571	13 282	13 046	13 799
Adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység	3 543	9 344	7 248	16 024
Számítógép, személyi, háztartási cikk javítása	4 837	5 153	4 799	7 682
Nemzetgazdasági ág összesen	5 226	13 310	12 248	15 555

20. ábra: Egy főre jutó hozzáadott érték nemzetgazdasági ág és a végső tulajdonos székhelye szerint

www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qtd014e.html

A teremtett értéket nézve, sokkal magasabb béreket és jobb körülményeket tudnak kínálni a multinacionális vállalatok, mint a magyar szervezetek. Az informatikai szervezetekben elterjedten angol vagy német a munkanyelv, így a már akár multinacionális környezetben tapasztalattal rendelkező egyénnek újabb kapuk nyílnak meg a határon túli munkavállalással kapcsolatban (Poór et al., 2017).

Az európai unióba való csatlakozás, nagymértékben növelte a határon túli munkavállalást, mivel kiemelten egyszerűvé vált a folyamat. Az internet korában nagyon könnyű jó nemzetközi ajánlatokat találni, de ezt nagyban forradalmasította a LinkedIn, azaz az üzleti élet legnagyobb közösségi oldala, ahova mindenki a saját önéletrajzát tölti fel. (Bullock et.al, 2015)

Szakemberek körében már-már természetesnek mondható a szakmai hitelességgel kapcsolatban, hogy nyílt lapokkal érjük el az információkat rólunk a kollégáink. Az álláskeresés mellett továbbá alkalmas kapcsolatépítésre, szakmai anyagok elérésére, tudásbővítésre, de további lehetőségeket is tartalmaz. Tehát egy egységes felület az álláslehetőségek böngészésére és megosztására, cégekről való információgyűjtésre, illetve láthatjuk ismerőseink közül ki dolgozik az adott cégnél, így könnyen ajánlást kaphatunk vagy bővebb információt szerezhethünk a szervezetről, munkaköréről. (Parez, 2013)

Magyarországi viszonylatban is elkezdett elterjedni használata, azonban még mindig le vannak maradva a helyi munkaadók, így nem minden esetben a legfrissebb vagy megfelelően részletezett hirdetéseket talál a fent a jelölt. Sok esetben a munkaadók továbbra is ragaszkodnak az összeállított önéletrajzhoz, pedig minden információ többnyire még naprakészebben elérhető a jelentkezők LinkedIn profilján.

A jelölteket megtaláló fejdázások és a nagyszabású szakmai konferenciák újabb és újabb felületet, fórumot nyújtanak a munkát kereső, vagy váltani tervező szakemberek számára. A helyi munkaerő az így megnövekedett lehetőségek közül könnyűszerrel válogathat, így sokkal nagyobb a versenyhelyzet a szervezetek által kínált fizetés, és egyéb szolgáltatások között.

2 Piaci adok elemzése

A humán erőforrás-menedzsment és a vezetők egyik fontos területe az ösztönzők keresése és a munkaszervezés. Az ösztönzők közé tartoznak a javadalmazási rendszerek fizetések, bónuszok és egyéb bér jellegű juttatások, valamint az értékelési, a promóciós és a szakmai előmeneteli rendszer. (Kosár et al., 2017; Noe et.al, 2017)

Munkaszervezés alatt a döntéshozói jogok megoszlását értjük a vezetők és a munkavállalók között, valamint a munkahelyi tervezést, a munka rugalmasságát, a munkahelyi rotációt, a csapatmunkát és az információszolgáltatást (Bencsik et al., 2014). Nem elég megtalálni, megszerezni, betanítani, de ott is kell tartani a munkavállalót, hisz a belé fektetett idő és energia elvesz, ha a munkavállaló nem érzi megfelelően magát, nem kapja meg az általa elvárt körülményeket, vagy csak alul vannak fizetve.

Nagyon fontos megtalálni a megfelelő, elkötelezett és lelkes munkavállalókat. A szervezet által meghatározott tapasztalattal rendelkező kollégák kiválasztásánál a lényeges, hogy kellően motivált legyen megfelelő tanulási vágygal, hiszen az informatika folyamatosan és gyorsan változó világában állandóan számítani lehet az újabb és újabb kihívásokra, amelyekre csak egy kellően rugalmas és tanulni vágyó munkavállaló tud reagálni. (Kiruja et.al, 2018)

Egyes feladatkörök rétegződése miatt egy-egy azonos projekten egyszerre dolgozhat egy kevésbé tapasztalat informatikus és egy tapasztaltabb is. Így lehetőség van akár egy kezdő kolléga felvételére is, ha rendelkezik a szükséges minimális tudással a feladat ellátásához, hiszen így lehetőség van a folyamatokba betanítani a tapasztaltabb kollégák segítségével.

Az új munkaerő a vérfrissítés, rengeteg lehetőséget nyújt a szervezetek számára. Új szemléletet, vagy a tapasztalatok által újabb ismereteket hozhat a szervezetbe, amelyek javítanak azon, vagy segítik elkerülni az esetleges problémákat. A nagy munkaerőhiányra való tekintettel a külső, képzett jelöltek felvétele helyett hatékonyabb lehet a belső, még nem kellően tapasztalt szakemberek továbbképzése. Így a vállalat belső erőforrásaira lehet fókuszálni és magasabb célokat adni nekik. Ennek eléréséhez megfelelő menedzsmentre van szükség, akikre ezáltal rengeteg feladat vár. Belső előmeneteli lehetőségek feltérképezése és kommunikációja, igények felmérése és időben történő felkészítés, tehetségek felkutatása és gondozása. (Google Trends)

Jellemzően nem a legjobb szakemberek a legnagyobb kincsek, annál sokkal többet érhet egy jól vallogatott vagy összecsiszolódtott csapat, ami létfontosságú szinte minden informatikai projekt elvégzésékor. A projekt nélkülözhetetlen eleme a megfelelő ismeretekkel rendelkező, felkészített személyzet. Akiknek gyakran nagy nyomás és stressz esetén is helyt kell állniuk, így ez csak kiemeli a fontosságát a megfelelő együttműködésnek.

Az ilyen csoportokban dolgozó személyeknek gyakran a technikai mellett egyéb nem-technikai készségek széles skálájára van szükségük azon kívül, hogy képesek hatékonyan együttműködni és csapatban dolgozni. Néhány esetben ez azt is jelenti, hogy sok különböző szervezeti egységekkel, vagy csapatokkal kell együtt dolgozniuk, mind a belső, mind a külső infrastruktúrák zökkenőmentes kezelésével.

Ezen képességek fejlesztésére nemzetközi konferenciák, workshopok, szakszemináriumok állnak rendelkezésre, melyek kiemelten fontosak a szakemberek számára, ahol a legújabb technológiákkal és trendekkel találkozhatnak. Igény esetén be kell vonni külső szakembereket, oktatókat az egyének, csapatok fejlesztésének céljából.

A nyugati országokban elterjedt, hogy pontos összeget vagy bérsávot jelölnek meg az adott álláshirdetésben a cégek, ezzel is egyértelműsítve a jelölt számára, hogy milyen keretek között lehet mozogni. Ez a gyakorlat mindkét fél számára egy kedvező lépés, hiszen, ha a munkavállalónak magasabbak az igényei, mint a kínált

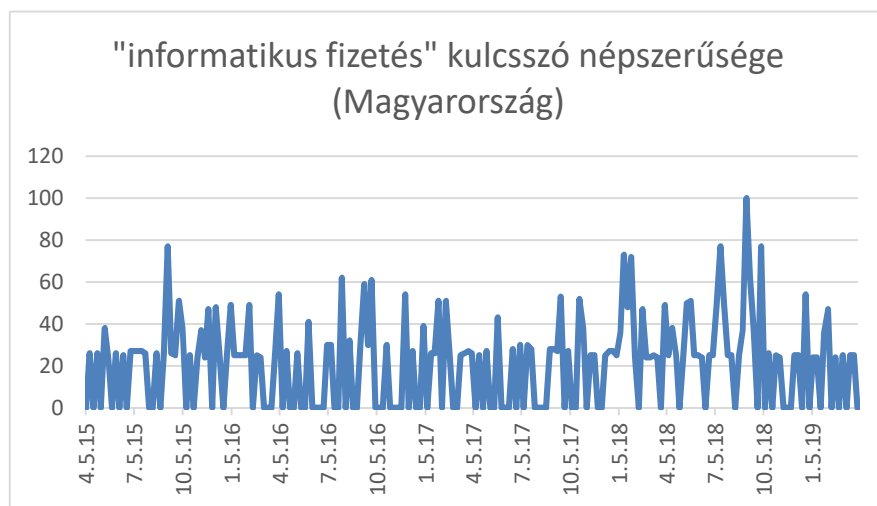
bérszint nem kell felesleges köröket lefutni egyik félnek sem. Míg Magyarországon rendszeresen előfordul, hogy több interjú körön át kell esni, mire kiderül, hogy az igények és elvárások nem összeegyeztethetőek.

Ezzel összefüggésben van a meghirdetett pozíció kiírása is, mivel legtöbbször irreálisan magas elvárásokat, szakmai minősítéseket követelnek meg, ami tapasztalataink alapján a hozzá nem értő HR-es vagy recruiter személyének köszönhető. Sokszor pedig összekeverik a hirdetés leírását a munkaköri leírással, ami azért problémás, mert ezáltal nem lesz megfelelően kereshető a munka az adott webes felületen és legtöbbször mindenhez értő szakembereket keresnek.

2.1 Google Trends kulcsszó elemzés

Elemeztük a Google Trends segítségével az “informatikus fizetés” keresőkifejezést az elmúlt 5 évből, 2015. május 5. és 2019 március 31. között. A diagramon jól látszik, hogy a keresési hajlandóság és trend folyamatos, azonban látható néhány kiemelkedés benne az elmúlt évben. Ez köszönhető annak, hogy a szakember és munkaerőhiányról beszélnek az informatikai szektorban, illetve megjelentek pár hónapos képzések is.

“A számok a keresési érdeklődést jelzik a grafikon legmagasabb pontjához képest az adott régióban és időszakban. A 100-as érték a kifejezés legnagyobb népszerűsége; az 50-es érték azt jelzi, hogy a kifejezés feleannyira népszerű. A 0 azt jelenti, hogy nem áll rendelkezésre elég adat a kifejezéshez.” [8]

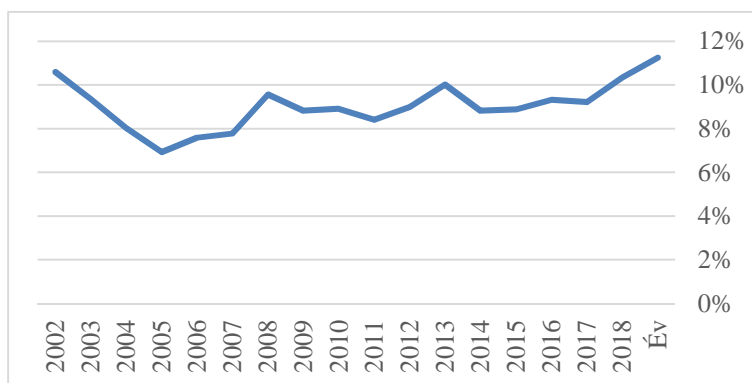


21. ábra: “Informatikus fizetés” kulcsszó népszerűsége

Forrás: Saját szerkesztés

2.2 Felsőoktatási képzésre jelentkezők megoszlása – Informatikai területen [9]

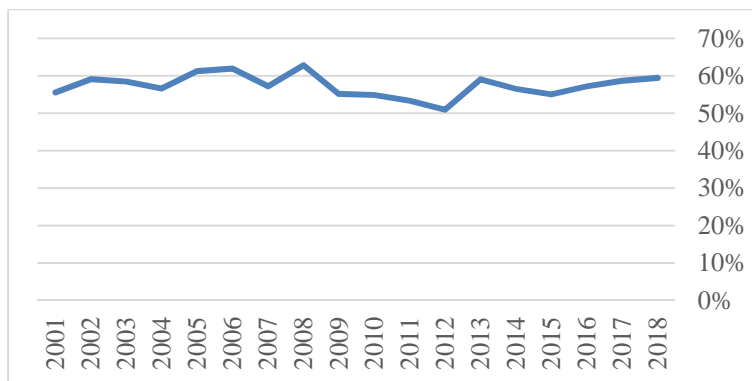
A felvi.hu, mint hivatalos magyarországi felsőoktatási jelentkezési felület, naprakész és hiteles információkat biztosít az adott évben informatikai képzési területre jelentkezők és felvételt nyert hallgatók számáról. A grafikonok létrehozásához naptári évek és nem akadémiai évek kerültek feldolgozásra a 2001 és 2018 közötti intervallumból. A jelentkezők számának változása a szakterület népszerűségének köszönhető. Az összes felsőfokú intézményekbe beadott jelentkezésekhez képest az informatikai képzési területre beadott jelentkezések aránya megadja, hogy mekkora volt az aktuális jelentkezők között a népszerűsége a képzési területnek. A diagramon növekvő tendenciát figyelhetünk meg 2004 óta.



22. ábra: Informatikai képzési területre jelentkezők aránya

Forrás: Saját szerkesztés

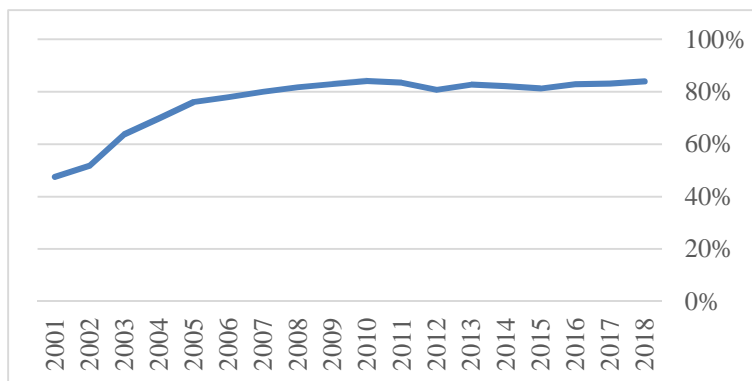
A szakokra történő jelentkezés mellett fontos, hogy kellő kompetenciával rendelkezzenek a jelentkezők és megfeleljenek a felvételi követelményeknek, a vizsgált intervallumban minden évben elérte legalább az 50, de nem haladta meg a 65%-ot a jelentkezés és felvétel aránya.



23. ábra: Informatikai képzési területre jelentkezők felvételi aránya

Forrás: Saját szerkesztés

Fontos kiemelni, hogy hatással van a jelentkezők számára az állami támogatás is, azonban ez az elmúlt 10 évben ez konstans 80% feletti, ami arra enged következtetni, hogy az államnak az állami helyek meghatározásakor az informatikai képzések kiemelten fontosak. Az állami ösztöndíjjal informatikai képzési területre felvételt nyertek aránya a következő ábrán látható.



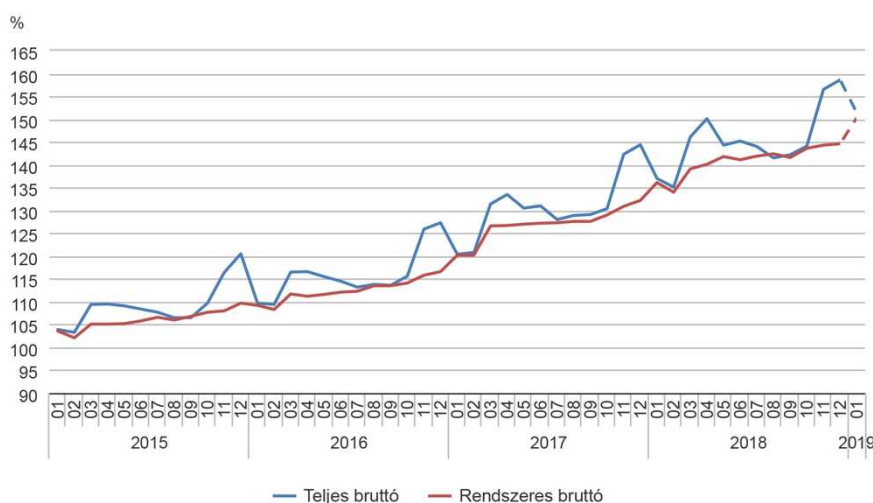
24. ábra: Ösztöndíjasok aránya

Forrás: Saját szerkesztés

A felvi.hu elemzésünket összefoglalva látszik, hogy a szakemberhiány ellenére nem növekednek az informatikai képzésre jelentkezők száma, még a más képzési területekhez képest kiemelten magasnak mondható állami ösztöndíj lehetőség mellett sem.

2.3 KSH adatok elemzése képzésre jelentkezők megoszlása – Informatikai területen

A kutatómunka során elemeztük a Központi Statisztikai Hivatal által közölt bérekkel kapcsolatos adatokat is, ahol fontos figyelembe venni, hogy az átlagbérek Magyarországon hogyan viszonyulnak az egyes szektorok fizetéseihez. A bruttó átlagkereset 354.200 forint a közfoglalkoztatottak nélkül kalkulálva a teljes munkaidőben alkalmazott, legalább 5 fős cégeknél. A közalkalmazásban állókkal együtt 343.500 forintra csökken az átlagbér.



25. ábra: A teljes és a rendszeres bruttó keresetek alakulása (2014. Január =100,0)

Forrás: <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/gyor/ker/ker1812.html>

2.4 Hays Hungary – Salary Guide 2019 elemzése

A Hays Hungary minden évben készít egy kiadványt különböző ágazatok bérezéséről (Hays Salary Guide), így az informatikáról is. Az adatokat több száz toborzási projektből nyerik, amihez multinacionális és KKV partnereik szolgáltatják az alapot. Kiemeltünk néhány bruttó bérsávot, melyet a jelentésükből vettünk és magyar forintban értendő. Jól látszik, hogy az itt megjelenített bérek jóval magasabbak, mint a korábbi eseteknél bemutatottak.

Pozíció megnevezése	Bruttó bérsáv
C/C++ developer	450.000 - 1.100.000
Java developer	500.000 - 1.400.000
NET developer	450.000 - 1.200.000
System engineer	500.000 - 900.000
Network engineer	400.000 - 850.000

Security	650.000 - 1.200.000
Agile leader	500.000 - 1.100.000
Scrum Master	500.000 - 1.000.000
Projekt Manager	600.000 - 1.200.000
Engineer Mananger	750.000 - 1.300.000

26. ábra Informatikus bruttó bérsáv a Hays felmérése szerint.

Forrás:

https://www.hays.hu/cs/groups/hays_common/@hu/@content/documents/digitalasset/hays_2396534.pdf

Jól látszik, hogy a Hays Hungary által felmért bérek és a KSH adatai között mekkora a különbség, néhol akár 300%-os különbség is megfigyelhető. Az egyre növekvő informatikai bérek hatása lehet, hogy a(z) 6. ábrán "Informatikai képzési területre jelentkezők felvételi aránya" évek óta nem képes átlépni a korábbi 65%-os határt, hiszen többen az egyetem helyett inkább a munkát választják. Azonban ez hosszútávon nem feltétlen megtérülő befektetés, hiszen bizonyos menedzsmenti, vezetői szinteket megfelelő végzettség nélkül nem fogja tudni betölteni a munkavállaló. Ez pedig oda fog vezetni, hogy folyamatosan elégedetlen lesz a fizetésével és folyamatosan új munkahelyet fog keresni, hiszen nem lesz képes növelni a munkaerőpiaci értékét, mivel egyetemre már nem biztos, hogy el akar vagy fog tudni menni. (Hays Group, 2019)

Természetesen különféle minősítésekkel, oktatásokkal tudja bővíteni a tudását, azonban a legtöbb multinacionális vállalat és állami szektor megköveteli a felsőfokú végzettséget egyes pozíciók betöltéséhez.

2.5 Béremelési gyakorlat

Kutatásunkban vizsgáljuk továbbá a béremelési szokásokat az egyes vállalatoknál és beszámlók alapján ez ma a Magyarországon jelenlévő multinacionális cégek esetében éves 3-5%, ami inflációkövető emelésnek tekinthető, mintsem valós béremelésnek. Fizetésemelés előléptetéssel, szaktudás növelésével is elérhető. Azonban, ha valaki ettől magasabb emelést szeretne, akkor kénytelen munkahelyet váltani, ahol gyakori akár a 30-40%-os többlet is. Ebből következik, hogy egyre nagyobb a fluktuáció a piacon az egyes vállalatok között, hiszen így próbálják meg elhalászni a munkaerőt egymás elől.

Azonban ezek a számok még bőven messze vannak az amerikai és nyugati bérektől, ahol egy 3-szoros szorzóval nyugodtan számolhat az ember a helyi bérekhez képest. Természetesen a megélhetési költségek is magasabbak kint, azonban ennek ellenére egyre többen választják a külföldi munkát, ahol néhány év alatt nagyobb megtakarításra tehetnek szert, mint idehaza. Ez egyrészt abból adódik, hogy hiába magasabbak a megélhetési költségek kint, mégis jóval magasabb a megmaradt része a fizetésnek, mint itthon, másrészt pedig az alacsonyabb járulékok és adóknak köszönhető, melyek a vállalatokat, munkavállalókat terhelik.

A béremelés mellett a legtöbb multinacionális cég bizonyos szinten kompenzálja a munkavállalókat éves bónusszal, melyet egyéni és vállalati teljesítmény alapján határoznak meg. Ennek kifizetése és mértéke eltérő, kezdve a 13. havi fizetéstől egészen az éves fizetés bizonyos százalékos arányának meghatározásáig. Azonban sok nemzetközi vállalatnál elképzelhető, hogy nem új teljesít az adott évben pénzügyileg, amit a vezetőség elvárt, így nem kerülnek kifizetésre a bónuszok.

3 Kutatás következő fázisa, következtetések, ajánlások

A következő fázisra egy bővített empirikus kutatást tervezünk, ahol 4 csoportot mérünk fel online kvantitatív kérdőíves felmérés és kvalitatív mély szakmai interjúk során. Célunk, hogy megismerjük az alábbi csoportba tartozó emberek tapasztalatait, szokásait és véleményét a jelenlegi informatikai munkaerő piaci helyzetről.

- Informatikai szakmában dolgozó szakemberek;
- Diákok, hallgatók;
- HR és recruiter szakemberek;
- Informatikai szakmán kívüli emberek.

A kérdőíves felmérés eredményeit felhasználjuk arra, hogy elkészítsünk egy megfelelően strukturált kérdéssort a mély szakmai interjúkhoz, melyek során mindegyik csoportból 5-10 ember kerül megszólításra. Az eredményeket összesítjük, majd statisztikai és kvalitatív kutatómódszertan segítségével kiértékeljük. Itt a felismert szituációkat, jelenségeket és trendeket kívánjuk leszűrni.

A komplex kutatással a célunk, hogy segítsük az elhelyezkedni vágyókat, a piacot, illetve a szakembereket abban, hogy meg tudják fogalmazni az igényeiket, elvárásaikat egymással szemben. Így talán hatékonyabban lehet jelöltet találni és közös nevezőre jutni.

Tapasztalataink alapján Magyarországon a KKV szektorban található vállalatok egy része nem tudja kigazdálkodni a piaci béreken a munkavállalóit, így különböző megoldásokkal kénytelenek foglalkoztatni. Leggyakrabban egyéni vállalkozóként szerződtetnek, ami azonban a KATA (Kisadózó vállalkozások tételes adója) adózási formával nem túl jogszerű. Emellett kiemelkedő az a fajta hibrid bér, amikor a bérének egy részére jelentik be, a maradékot pedig megkapja más formában.

Az informatika különböző ágazataiban az adott munkakörben megszerzett tapasztalatok nagyon hamar komoly összegekre válthatók, ezzel ellentétben a cégek próbálják minimalizálni a fizetésemelésre fordított összegeket, ezzel kilépésre kényszerítve még a legjobb munkavállalóikat is. Ez ellen megoldás lehet a rendszeresebb vagy jelentősebb korrekció.

A szakemberhiány és témérdek betöltendő pozíció ellenére nagy a verseny a cégek között, de így is vannak vállalatok, akik próbálnak ellenállni a versenynek és nem veszik figyelembe a konkurens cégek ajánlatait, így nagy az informatikai bérek megoszlása.

Az informatikai szakemberekre való igény ellenére nem nőttek szignifikánsan az utóbbi években az informatikai képzési területre jelentkezők és felvettek száma. A felsőoktatási rendszerben kiemelten magas az állami támogatott ösztöndíjasok száma az informatikai képzési területen, de ez nem minden, emellett még a képzések további népszerűsítésére is szükség lenne, hogy csökkenjen az informatikus hiány.

A korábban bemutatott eredmények és tapasztalatok alapján javasoljuk, hogy a bérek legyenek transzparenssek egy nyitott pozícionál, hogy a jelentkező is pontosan képbe kerüljön, hogy mennyit ér meg a munkája a vállalat számára. Emellett vizsgálják felül az álláshirdetéseket, illetve elemezzék meg a piacot, hogy a betölteni kívánt munkakörhöz való elvárások mennyire kiegyenlítették és teljesíthetőek. Hiszen sokszor csak felsorolnak informatikai minősítéseket, de a jelentésükkel és tudás béli háttérükkel nem biztos, hogy tisztában vannak. Így sok esetben elvárnak több millió forint értékű minősítés-csomag meglétét egy-egy jelöltnél, holott a munkakör nem kíván meg ennyit és lehet, hogy a fizetés is töredéke a minősítések értékének.

4. Összefoglalás

Kutatásunk jelenlegi fázisát összefoglalva kijelenthetjük, hogy Magyarországon a kiberbiztonsági bérek és igények alakulását rengeteg különböző tényező alkotja. Az informatikai szakemberhiány, amely szoros összefüggésben van a helyi felsőoktatási informatikai képzési terület népszerűségével és az informatikai szakma folyamatosan bővülő helyi és nemzetközi lehetőségeivel. A külföldi cégek nagy mértékben terjeszkednek Magyarország felé vagy próbálják a helyi munkaerőt megszólítva célzottan külföldre csábítani, ezen apró lépések összessége tovább növelve a lehetőségeket, amellyel egy szakember kalkulálhat a bértárgyalásához.

Felhasznált irodalom

- [1] "Elmúlt évek felvételi statisztikái, ponthatárai," Felvi.hu. (Link: felvi.hu Letöltve: 2019.04.25)
- [2] Bell Research: A hazai informatikus- és IT mérnökképzés helyzetének, problémáinak, gátló tényezőinek vizsgálata. 2015.
- [3] Bencsik, A. – Juhász, T. -Machová, R (2014): Mentoring practice on behalf of knowledge sharing in the light of education. Acta Polytechnica Hungarica. Vol. 11, No. 9, 95-114 pp.

- [4] Bencsik, A. – Machová, R. – Hevesi, A. (2016): The relation between motivation and personality types. *International Business Management*. Vol. 10, No. 3, 183-193 pp.
- [5] Bullock, J. B. - J. M. Stritch, and H. G. Rainey, “International comparison of public and private employees’ work motives, attitudes, and perceived rewards,” *Public Administration Review*, vol. 75, no. 3, pp. 479–489, 2015.
- [6] Cohen, E. “Employee training and development,” in *CSR for HR*, Routledge, 2017, pp. 153–162.
- [7] Google Trends. (Link: [Trends.google.com](https://trends.google.com) Letöltve: 2019.04.22.)
- [8] Hays Hungary: Salary Guide 2019” www.hays.hu/cs/groups/hays_common/@hu/@content/documents/digitalassett/hays_2396534.pdf Letöltve: 2019.04.01
- [9] Kiruja E. - E. Mukuru, “Effect of motivation on employee performance in public middle level Technical Training Institutions in Kenya,” *IJAME*, 2018.
- [10] Kosár, S.T. – Machová, R. - Šimonová, M. (2017): Creativity in practice in the context of applied management methods and tools. *Marketing and Management of Innovations*. No. 2, 182-195 pp.
- [11] KSH. “Egy főre jutó hozzáadott érték nemzetgazdasági ág és a végső tulajdonos székhelye szerint.” http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qtd014d.html Letöltve: 2019.03.12
- [12] Mura, L. – Havierniková, K. – Machová, R (2015): Empirical results of entrepreneurs' network: Case study of Slovakia. *Serbian Journal of Management*. Vol. 12, No. 1, 121-131 pp.
- [13] Noe, R. A. - J. R. Hollenbeck, B. Gerhart, and P. M. Wright, *Human resource management: Gaining a competitive advantage*. McGraw-Hill Education New York, NY, 2017.
- [14] Parez, M. E. “Linked into a job?: The ethical considerations of recruiting through LinkedIn,” 2013.
- [15] Poór, J. - Vinogradov, S. - Tózsér, Gy, - Antalík, I. - Horbulák, Zs. - Juhász, T. - Kovács, I.É. – Némethy, K. – Machová, R. (2017): Atypical Forms of Employment on Hungarian-Slovakian Border Areas in Light of Empirical Researches. *Acta Polytechnica Hungarica*. Vol. 14, No. 7, 123-141 pp.

A nyugdíjcélú előtakarékosági lehetőségek

Szabó Zsolt Mihály

Óbudai Egyetem, Biztonságtudományi Doktori Iskola,

szabo.zsoltmihaly@phd.uni-obuda.hu

Absztrakt: A jelenlegi gazdasági-társadalmi környezet fokozott odafigyelést igényel a politikai döntéshozókól, hiszen döntéseik nagyban befolyásolhatják nemcsak rövid, de hosszú távú jövőjét is az általuk vezetett országoknak. Egy rossz lépés jelentős károkat okozhat, viszont egy megalapozott, jó döntés akár hosszú távú sikereket is jelenthet. A nyugdíjrendszerek hosszú távra szólnak és hatásukat hosszan fejtik ki. A gazdasági-társadalmi hatásvizsgálatok segíthetik a döntéshozókat, a helyes irányok meghatározásában. A tanulmány fő témája a Európai Unió tagállamait veszélyeztető társadalmi változások egyik legjelentősebbike a népesség nagyfokú elöregedése, és ennek jelenlegi és várható hatása a gazdaságokra, különös tekintettel a magyarországi nyugdíjbiztonságra. A dolgozat megvizsgálja demográfiai változások milyen terheket rónak a gazdasági rendszerekre és a szociális és egyéb kiadások hogyan változhatnak. Az előrejelzések alapján a szűkös keretek nagy valószínűséggel nem fognak kellő nyugdíjbiztonságot nyújtani. A következő ötven évben jelentősen nőnek az uniós kormányok GDP-arányos nyugdíjkiadásai, melyek elképzelhetően nagy terhet fognak róni a gazdaságokra és a nyugdíjbiztonságra.. Továbbá nagy valószínűséggel a jövőben az államilag garantált nyugdíj nem fog elegendő színvonalú megélhetést biztosítani, így az öngondoskodás valamilyen formáját is ajánlott minél előbb választani.

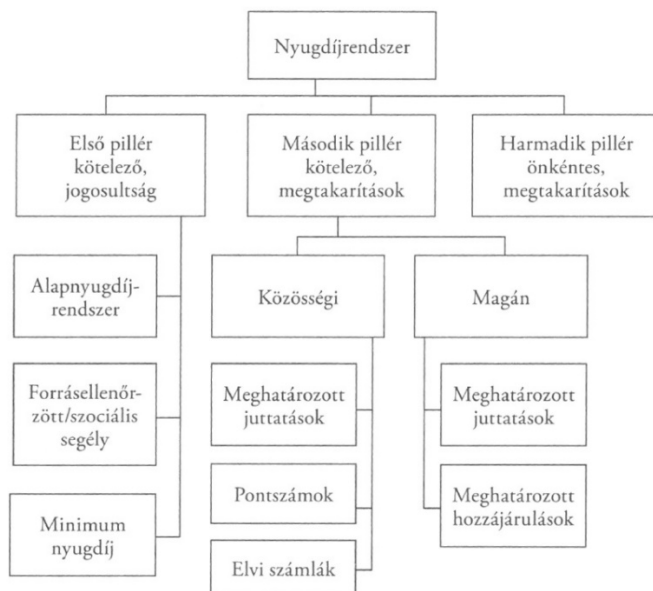
Kulcsszavak: nyugdíjrendszerek, gazdasági-társadalmi hatásvizsgálatok, öngondoskodás, nyugdíjcélú megtakarítások

1. Bevezetés

A nyugdíjrendszerek gazdasági-társadalmi hatásvizsgálatai alapján jól látszik a nyugdíj-előtakarékosság kérdései napjainkban igen fontosak. Szerepének a jövőben nőnie kell, ha további adósság felhalmozás, magas mértékű járulékok és adók beszedése nélkül kívánunk elérni egy elfogadható mértékű, teljes nyugdíjhelyettesítést (Augusztinovics, 2014). A jelenlegi paradigmák között van olyan is, amely az időskori jövedelmek forrásának nagy részét az öngondoskodásra helyezné át. Az öngondoskodás eszköztárával kapcsolatban az elmúlt években nem alakult ki egységes megközelítés Magyarországon, a szabályozók, az adókönyvet ad hoc módon változnak szinte évről évre, kiszámíthatatlanul, a stabilitás jeleit nélkülözve. A nyugdíj közgazdaságtannal foglalkozó szakemberek javasolják, hogy a döntéshozók először alakítsanak ki egy világos képet arról, hogy a kötelező rendszereken kívüli előtakarékoságnak milyen stratégiai szerepe legyen a jövőben (NYIKA, 2010). Majd azután lehet az intézményrendszert, az eszközöket, a kedvezményrendszert hozzá igazítani és lehetőségekhez mérten tartósan változatlanul hagyni. Ellenkező esetben már középtávon is még nehezebb helyzetbe hozzuk nyugdíjrendszerünket (Holtzer, 2010). A tanulmány első részében bemutatjuk a lehetséges nyugdíjrendszerek gazdasági-társadalmi hatásvizsgálatok néhány kiemelt megállapítását. A második rész arról szól, hogy az öngondoskodás szempontjából mindebből mi következik: mi az egyén, az állam és a pénzügyi közvetítői szektor feladata, felelőssége, és merre lehetnek a kitörési pontok a mai helyzethez képest. Végezetül összehasonlítjuk az önkéntes nyugdíj-előtakarékosság lehetőségeit.

2. A nyugdíjrendszerek hatásvizsgálata

A Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) országai, melynek Magyarország 1996 óta a tagja, alapvető célja, hogy segítse a tagállamok kormányait a lehető legjobb gazdasági és szociális politika kialakításában.



1. Ábra: A különböző nyugdíj-finanszírozási rendszerek összegző keretrendszere.

Forrás: Novoszáth, 2014

Az 1. ábra az OECD alapján a különböző nyugdíj-finanszírozási rendszerek összegző keretrendszerét foglalja össze. A magyar nyugdíjrendszert jelenleg két pillér alkotja, a kötelező tb-rendszer („óriás”) és az önkéntes magánnyugdíj-rendszer („törpe”). A 30 OECD-ország közül kizárólag Magyarországon, Új-Zélandon és Írországon nem működik kötelező jellegű második pillér, melyhez közösségi és magánrendszerek tartoznak alá (Novoszáth 2014). A Nyugdíj és Időskor Kerekasztal 2007–2009 között megkísérelte meghatározni azokat a fő opciókat, amelyek mentén gondolkodni lehet a következő évtizedek hazai nyugdíjrendszeréről. Elvégezték több lehetséges irány társadalmi és gazdasági hatásvizsgálatát, elsősorban azt elemezve, hogy bizonyos döntéseknek, értékválasztásoknak milyen hatásai lehetnek egyes fontos mutatókra, a nyugdíjak szintjére, eloszlására, a járulékokra, a teljes nyugdíjkiadásokra, a hiány alakulására, a rendszerből kiesők számára és azokra, akiknek nagyon alacsony lesz a járandósága. A kerekasztal számos egyéb kérdéssel is foglalkozott, amelyeket összefoglal a 2009 végén elektronikus, 2010 elején nyomtatott formában elkészült jelentés. Folytattak vitát az előtakarékossági kérdésekről is, de erről végül a testület nem fogadott el anyagot a munkáját lezáró jelentésbe (NYIKA, 2010).



2. Ábra: A hatásvizsgált paradigmák osztályozása

Forrás: Holtzer, 2010

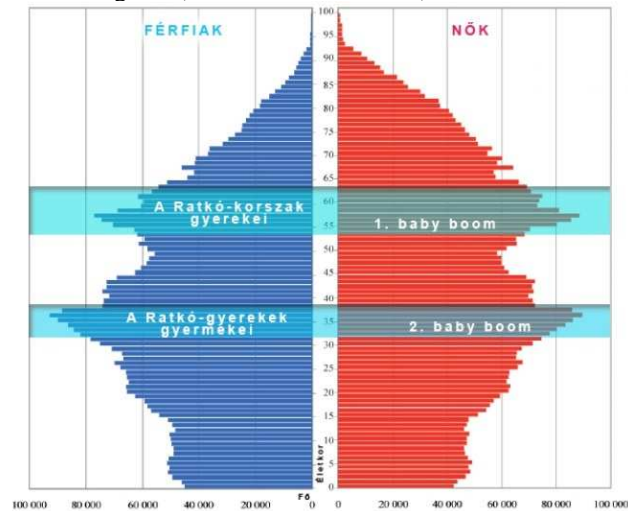
Elsőként röviden bemutatjuk azokat a nyugdíjrendszer-opciókat, amelyek a kerekasztal hatásvizsgálatának tárgyai voltak. A 2. ábra alapján öt, jellegében eltérő paradigmát vizsgáltak. Ezek közül az első abban különbözik a jelenlegitől, hogy a tb-pillér belső logikáját a pontrendszer veszi át, egyebekben – kötelező munkanyugdíjra alapul; első és második pilléres vegyes rendszer; alap- vagy minimumnyugdíj hiánya – változatlan. A másodikban a pontrendszer mellett már megjelenik egy rezidensi jogon mindenkinek járó alapnyugdíjjelem is. A harmadik vizsgált paradigma a névleges egyéni számlás (NDC) rendszer, amely idősebb (a modellben 70 éves) kortól tartalmazza, hogy a minimumnyugdíjra egészítsék ki azoknak a járandóságát, akiknek az egyébként nem érne el ezt a szintet. A negyedik változatban távlatilag megszűnik a földesítő-kirovó elem, és csak a földesített pillér marad fenn (az átmenet során az első pillér működése itt is NDC-elvű, és itt is belép a kiegészítés a minimumnyugdíjra). Végül az ötödik változatban távlatilag teljesen megszűnik a kötelező munkanyugdíjjelem (mind az első, mind a második pillér), és kizárólag egy általános rezidensi alapnyugdíj marad fenn. Mindegyiket kiegészítik az önkéntes megtakarítások, ennek szerepe értelemszerűen az utolsó változatban a legnagyobb (Holtzer, 2010).

A hatásvizsgált paradigmaváltozatok		NY_{pont}	NY_{p+a}	NY_{ndc}	ND_{Ctbki}	CSA_{Ka}
alapnyugdij	alanyi		X			X
	rászorultsági (minimumnyugdij)			(x)	(x)	
tb-munkanyugdij	pontrendszeres	X	X			
	névleges egyéni számlás			X		
magánnyugdij		(x)	(x)	(x)	X	

3. Ábra: A hatásvizsgált paradigmák összetevői

Forrás: Holtzer, 2010

A 3. ábra alapján bármelyik változatban gondolkozunk is, mindegyik beágyazódik a demográfiai és foglalkoztatottsági háttérbe, attól nem függetleníthetjük az összképet. A demográfiai előrejelzések alapján Közép- és Kelet-Európa, és Magyarország népesség már régóta nem növekszik, hanem az előszámítások alapján csökken és öregszik (EPC, 2018, UN, 2015).

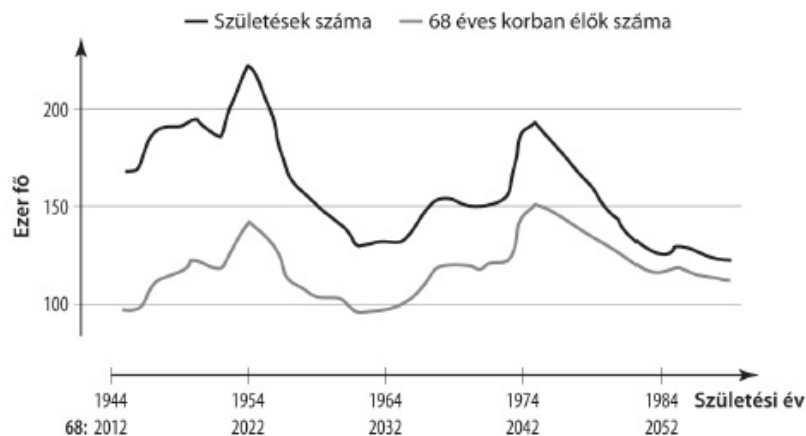


4. Ábra: A népesség száma nem és életkor szerint

Forrás: KSH NKI, 2012. január 1.

Az 4. ábra alapján a kutatók a 2000-es évek elejére várták a Ratkó-korszak harmadik "robbanását", ez nem következett be, sőt, több mint negyedmilióval csökkent azóta a népesség. Nemcsak az 50-es évek első felének abortusztilalma volt ellentmondásos, hanem a népesedéspolitikában ezután bevezetett liberalizáció is. Hatásai ma is érezhetőek. 60 évvel ezelőtt lépett hatályba a hírhedt 1004/1953-as

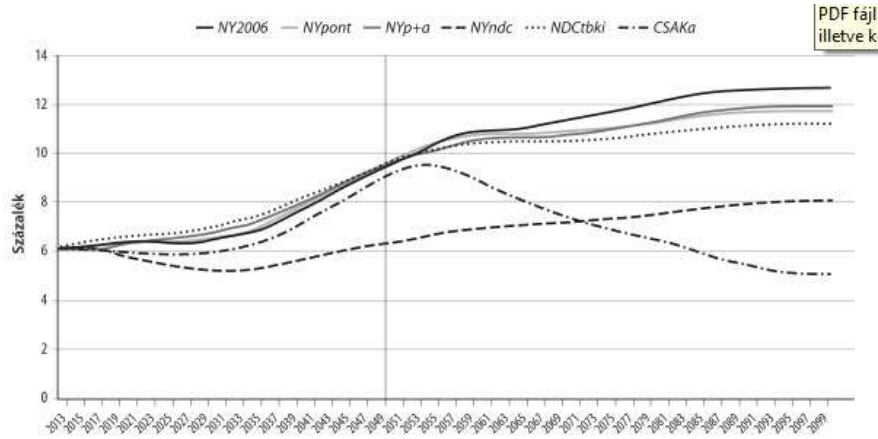
kormányhatározat, mellyel kezdetét vette a Ratkó Anna egészségügyi miniszter nevével fémjelzett korszak (Zsiborás, 2013).



5. Ábra: A születések és a 68 éves korban élők számának alakulása az 1944–1989 között született évjáratokban

Forrás: Holtzer, 2010

A 5 ábrán egyszerre látjuk a születések számának hullámzását, a Ratkó-generáció és az ő gyermekeik belépését, illetve azt, hogy a várható élettartam is folyamatosan nő. Emiatt, míg a hetvenes években születettek lélekszáma elmaradt a szüleikétől, mégis, amikor ők nyugdíjba mennek a 2040-es években, létszámuk 68 éves korukban magasabb, mint azoké, akik a most előttünk álló évtizedben vonulnak ki az aktív korosztályból. A Ratkó-korosztály gyermekei tehát nagyobb nyomást fognak helyezni a nyugdíjrendszerre. Ugyancsak láthatjuk azt, hogy az előttünk álló évtizedekben szinte végig magasabb lesz a 68 évesek száma, mint ma – arányuk pedig az alacsony gyermekszám miatt még inkább nő (Holtzer, 2010). Ahhoz, hogy értelmezni tudjuk a relatív nyugdíjakra, azaz a kifizetésekről bemutatott képet, együttesen kell vizsgálnunk a rendszer forrásaival: a járulékbefizetésekkel, illetve a költségvetési támogatással (lásd 6. ábra). A modellezés során a járulékszintet a maihoz képest alapvetően nem módosították. Ezalól kivétel az az eset, amikor a nyugdíjnak átlagosan közel a felét egy rezidenci jogon járó alapnyugdíj adná, amelyeknek a fedezetét általános adóbevételek szolgálnának, és így a járulékszint csökkenne.



6. Ábra: A teljes öregségnyugdíj-kiadások a GDP százalékában

Forrás: Holtzer, 2010

Eltér az az eset is, amelynek célja hosszú távon a kötelezésre alapuló rendszer fokozatos kivétele úgy, hogy kizárólag egy alapnyugdíjat tartana fenn – ebben az opcióban fokozatosan megszűnnek a járulékfizetők.

	2016	2020	2030	2040	2050
EU 27 - potenciális GDP növekedési üteme	1,3	1,4	1,2	1,2	1,4
HU - potenciális GDP növekedési üteme	1,9	1,9	2,1	1,2	1,5
EU 27 - nyugdíjkiadások {GDP %-ban}	10,4	10,7	10,5	11,4	12,5
HU - nyugdíjkiadások {GDP %-ban}	10,6	10,9	10,7	12,8	13,8

1. Táblázat: EPC előszámítások EU 27 és Magyarország

Forrás: European Commission 2018, saját szerkesztés

A másik fontos kérdés az, hogy ha tudjuk, mennyi a relatív nyugdíj, és mennyi folyik be, ahhoz mennyi kiegészítő költségvetési támogatás szükséges. Ez nem kevés, az előttünk lévő két évtized kézből tarthatóbb szintjét követően ismét az éves

GDP több százalékos hiányát láthatjuk. A 6. ábra alapján van, ahol nagy átmeneti megugrás után ez csökken, de többségében jelentős szinten áll be. A fent leírtaknak megfelelően az NDC-rendszer az, amely nem termel többlethiányt. A 6. ábra és az 1. táblázat alapján összességében a teljes nyugdíjkiadások mértéke a legtöbb változatban növekvő pályán van, és már az évszázad közepén a GDP mintegy 10 százalékát teszi ki (Holtzer, 2010, EPC, 2018). Ugyanakkor természetesen nem szabad azt sem elfelejtenünk, hogy számos kérdés vár még megoldásra a társadalombiztosítás finanszírozása területén. A 2010 előtti helyzetben a nyugdíjrendszer GDP-arányos hiánya kb. 2% körül ingadozott volna 2040-2045-ig, majd azt követően a hiány fokozatosan emelkedett volna az éves GDP 4-4,5%-ára. A 2010 utáni intézkedések hatására, a becsült GDP-arányos hiányok alapján elmondható, hogy az intézkedések összességében csökkentették a magyar nyugdíjrendszer hiányát: a nyugdíjegyenesleg 2035-ig nem mutat deficitet, míg azután, részben demográfiai okok miatt, fokozatosan a reformok előtti szintre fog emelkedni, ha minden változatlan marad. A 2030-as évek közepéig a nyugdíjrendszer bevételei fedezik a kiadásokat – a jelenlegi szabályok és járulékszint mellett tehát – a nyugdíjkiadások finanszírozása ezen időpontig a nyugdíj rendszeren belülről biztosítva van (Freudenberg–Berki–Reiff, 2016). Hosszabb időtávon azonban a nyugdíjrendszer egyenlege – elsősorban a kedvezőtlen demográfiai folyamatok miatt – egyelőre a meghozott intézkedések ellenére is egyre nagyobb hiányt mutat. Ez a rendszer csak akkor tartható fenn biztonságosan, ha a bevételek fedezik a kiadásokat. Így a foglalkoztatottak számának lépést kellene tartania a nyugdíjasok számával. Napjainkban azonban azt tapasztalhatjuk, hogy az életkor meghosszabbodásával egyre nagyobb számú nyugdíjas réteget kell „eltartani”, amely mellett viszont a gazdasági teljesítmények növekvő alakulása esetén is egyre kevésbé fedezik a befolyó járulékbévételek a nyugdíjakat, az elöregedő társadalommal együtt járó egészségügyi kiadások növekedését. Ezért az államnak már most fel kell készülnie arra, hogy a társadalombiztosítási rendszer 2035 után is hosszú távon gazdaságilag fenntartható maradjon. Ehhez azonban az államnak máshonnan kell előteremtenie majd a szükséges forrásokat. A jelenlegi átalakítások jó alapot szolgáltatnak ahhoz, hogy olyan további reformok történjenek a társadalombiztosítás pénzügyi rendszerében, amelyek lehetővé teszik az egyre gyarapodó források felhalmozását, befektetését, vagyonának gyarapítását is és ennek következtében a gazdaság teljesítőképességének alakulásától való fokozatos függetlenedését is. Annak érdekében, hogy egyre nagyobb források álljanak rendelkezésre a jövőben akár a gazdaság teljesítményének alakulásától függetlenül is, de kellő fedezet mellett, a társadalombiztosítás vagyonának alakulása függvényében a nyugdíjak és az egészségügyi kiadások folyamatos, fokozatos reálértékben történő növeléséhez (Novoszáth, 2017).

3. Öngondoskodás

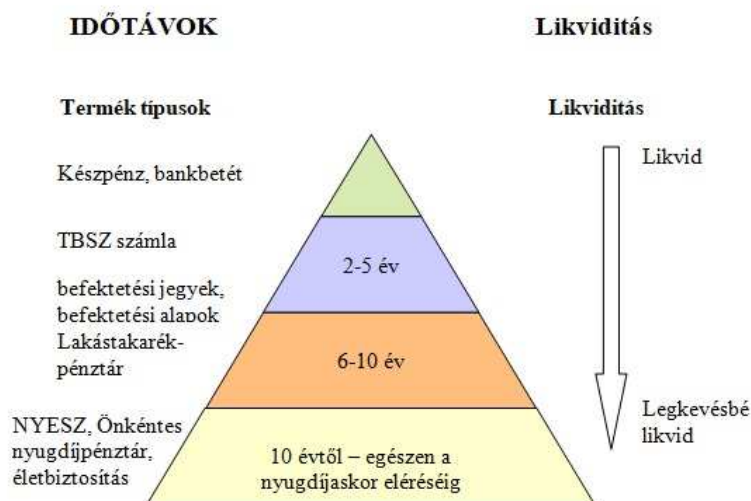
A nyugdíjrendszer fenntarthatóságának növelésére az adó- és járulékemelés, illetve a nyugdíjkorhatár kijebbi tolása mellett létezik egy hatékonyabb és fenntarthatóbb megoldás is, amit öngondoskodásnak hívnak. Ez azt jelenti, hogy az emberek saját maguk számára teremtik meg azt a privát nyugdíjalapot, ami lehetővé teszi, hogy idősen is teljes életet élhessenek. Ez azonban jelentős mértékben függ az egyén pénzügyi tudatosságától is, mely alapján képes tudatosan tervezni a jövőjét (Csiszárík-Kocsir – Szigeti, 2015; Csiszárík-Kocsir et.al, 2016; Csiszárík-Kocsir – Garai-Fodor, 2018). Ez jelentős mértékben generáció függő tényező is, amire számos kutatás is rávilágított már (Garai-Fodor – Csiszárík-Kocsir, 2018a; 2018b, Csiszárík-Kocsir – Garai-Fodor, 2018).

Ezzel az államot is tehermentesítik, mert bár állami segítséggel, de magánúton tesznek félre pénzt. A saját vagyonukkal gazdálkodnak, és nem a közösbe fizetnek be még többet (Simonovits, 2002). Az említett hatásvizsgálatok alapján valamilyen mértékű nyugdíj lesz 2050-ben az alábbi következtetése szerint, hogy a kizárólag alapnyugdíjra épülő nyugdíjrendszer a 2010-es magyarországi viszonyokból kiindulva valószínűsíthetően a megtakarítási viselkedés megváltozásával sem tudna elegendő nyugdíj jövedelmet biztosítani (Havran, 2011). A fentiek alapján a várható nyugdíjjal kapcsolatban egy lehetséges választ kaptunk, további konklúzió, hogy nem lesz elegendő a nyugdíj, ezért érdemes az öngondoskodás valamilyen formáját is választani, hogy nyugdíjas korunkra elegendő színvonalú járadékunk legyen. A 2. ábra alapján mindegyik paradigma változatot kiegészítik az önkéntes megtakarítások, de van olyan is közöttük, amely az időskori jövedelmek forrásának nagy részét az öngondoskodásra helyezné át. Mint a bevezetőben említettük az öngondoskodás eszköztárával kapcsolatban az elmúlt években nem alakult ki egységes megközelítés Magyarországon, a szabályozók, az adókönyvet ad hoc módon változnak szinte évről évre, kiszámíthatatlanul, a stabilitás jeleit nélkülözve. Az előrejelzések alapján a nyugdíjasok száma drasztikusan nőni fog, ezen nem lehet rövid távon változtatni. A magyar nyugdíjrendszer jelenleg két pilléren támaszkodik. Az I. pillér: az állami nyugdíjrendszer felosztó-kirovó módon működik és a II. pillér, mely tőkefedezet elven működik (Novoszáth, 2014). A jelenlegi nyugdíjrendszerben az időskori megélhetés biztosításának egyik kiegészítő eleme lehet, önkéntes nyugdíjpénztár választása. Az önkéntes nyugdíjpénztár lehetővé teszi azt, hogy a nyugdíjba vonuláskor képesek legyünk megőrizni az aktív éveinkben megszokott életszínvonalat. Ezek az intézmények egészítik ki az egyéb nyugdíjcélú megtakarításokat, mint például a nyugdíjbiztosítást. A nyugdíj az általános közfelfogásban „az a járadék, amelyet egy ország időskorú polgárai alanyi, tehát nem rászorultsági alapon kapnak. Összege függ a szolgálati időtől, azaz a munkával (jövedelemszerzéssel) töltött évek számától és a korábbi jövedelemtől” (Matits, 2016). Ez a meghatározás jól tükrözi a közvélekedést, amely szerint a nyugdíj fogalma kizárólag a társadalombiztosítási ellátáshoz kapcsolódik. Pedig nyugdíjnak tekinthető minden olyan rendszeres időskori jövedelem, amire aktív korunkban jogot szerzünk. Így

nyugdíj lehet vagy lehetne valamely nyugdíjcélú megtakarításból származó időskori jövedelmünk is. Tudatosítani kellene, hogy nincs és nem is lehet olyan állami ellátási forma, amely mindenkinek, minden esetben megfelelő nyugdíjat ígérhetne. Vagyis, ha mi azt szeretnénk, hogy valóban biztonságban legyünk idős korunkban, akkor bizony magunknak is sokat kell tennünk.

4. A nyugdíjcélú megtakarítások

Sokféle nyugdíjcélú megtakarítási lehetőség létezik, melyet az 7. ábra foglal össze. A szó tágabb értelmezésében bármilyen megtakarítás lehet "nyugdíjcélú", amelynek a célja az, hogy nyugdíjas éveink alatt is megtarthassuk azt az életszínvonalat, amelyet megszoktunk aktív munkavállalói éveink alatt. Ez azonban szinte bármilyen megtakarításra ráhúzható magyarázat, és könnyen félre tud vezetni minket egy nyugdíj előtakarékossági döntésben, így nem igazán használható a gyakorlatban. Szerencsére a magyar állam törvényben definiálja, hogy milyen megtakarításokat tekint nyugdíjcélúnak és milyen elvárásai vannak velük szemben. E törvény szerint kizárólag az alábbi háromféle megtakarítási típus nevezhető hivatalosan nyugdíj előtakarékosságnak: Önkéntes Nyugdíjpénztár (ÖNYP), Nyugdíjbiztosítás, Nyugdíj Előtakarékossági Számla (NYESZ).



7. Ábra: A pénzügyi megtakarítások likviditása

Forrás: Rombuszbroker, 2017

A megfelelő megtakarítási termék kiválasztása előtt előre el kell döntenünk, hogy az időtáv és a likviditás milyen mértékben számít majd a megtakarítási forma

kiválasztásában. Ezeknél minimum 10-20 éves távokban érdemes gondolkodni. A felhalmozott privát nyugdíjtőkét a nyugdíjkorhatár elérésekor lehet felvenni (bizonyos megkötésekkel korábban is hozzá lehet férni). A nagy kérdés viszont az, hogy melyik nyugdíjkorhatár érvényes: a mostani vagy a mindenkori (jövőbeni)? A három lehetőség közül egyedül a nyugdíjbiztosítás rögzíti a szerződéskötéskor életben lévő nyugdíjkorhatárt, így aki ezt választja, az minden jövőbeli emeléstől függetleníti magát. Természetesen minden megtakarításnak vannak költségei, nincs ez másként a nyugdíjcélú megtakarításokkal sem. Milyen típusú költségek merülnek fel, és ezeket hogyan vonja le a pénztár, azt kevesen értik. Ezért mindig érdemes utána számolni, hogy mennyibe kerül a szolgáltatás számunkra.

5. Összegzés

Az időskori megélhetés, a nyugdíjas társadalom biztonságérzetének megőrzése kiemelt társadalmi érdek. A legtöbb Európai Unió országban az állami rendszerek központi szerepet töltenek be abban, hogy ésszerű mértékben lehetővé tegyék az emberek számára, hogy fenntartsák életszínvonalukat aktív éveikben, és a nyugdíjba vonulásukat követően is. A társadalombiztosítási rendszerek fenntarthatósága és megfelelősége elsősorban attól függ, hogy a foglalkoztatás szintje és a foglalkoztatottak jövedelméből levont járulékok, adók és nyugdíj célra félre tett megtakarítások hogyan alakulnak, és milyen befolyással vannak rá. A finanszírozási szabályokat, a jogosultság feltételeit és a munkaerő-piaci feltételeket úgy kell hangolni, hogy kiegyensúlyozott kapcsolat legyen a járulékok és a jogosultságok, az aktívan közreműködő foglalkoztatottak és a nyugdíjas ellátottak száma között. A tagállamok nyugdíjpolitikái előtt álló kihívás, hogy olyan rendszereket hozzanak létre, amelyek hosszú-távon pénzügyileg fenntarthatók és eleget tesznek a nyugdíjrendszerek alapvető céljának nevezetesen, hogy megfelelő jövedelmet és életszínvonalat tegyenek lehetővé az idős embereknek, valamint biztosítsák gazdasági függetlenségüket. Olyan intézményrendszert hozzanak létre, amely hosszú-távon képes megteremteni a kellő fedezetet a nyugdíjas társadalom biztonságának megteremtéséhez. A jelenlegi nyugdíjrendszer a társadalom nagyfokú előregedése miatt, és az előrejelzések alapján az aktív keresők és nyugdíjasok arányának drasztikusan változása nagy valószínűséggel a jövőben társadalmi, gazdasági és egyéb problémákat fog okozni globálisan és hazánkban is. A szakemberek a vegyes rendszer mellett érvelnek, de nincs még elfogadott koncepció, amit mindenki jónak látna. Az állami nyugdíj kötelező jellege miatt választási lehetőség nincs. A szakirodalmi feldolgozás és a kutatás alapján nem tudtuk biztosan igazolni, hogy anyagi jólét nélkül is lehet harmonikus öregség és nyugdíjbiztonság, de azt sikerült megvilágítani, hogy a jelenlegi életszínvonalunk nyugdíjas korunkban való fenntartásához szükséges magunkról valamilyen pénzügyi formában a jövőben gondoskodni. Erre három államilag támogatott

lehetőségünk már adódik, a választás rajtunk múlik, hogy melyiket vagy melyikeket választjuk. A nyugdíjcélú megtakarítási lehetőségeknél alapvetően jövedelmünk mértéke és emocionális döntéseink határozzák meg, melyik megtakarítási formát vagy formákat választunk.

Felhasznált irodalom

- [1.] Augusztinovics, Mária (2014): Egy értelmes nyugdíjrendszer. Közgazdasági Szemle LXI. évf., 2014. október. Válogatás az elmúlt évtizedek írásaiból. pp. 1219-1239.
- [2.] Christoph Freudenberg–Tamás Berki–Ádám Reiff (2016): A Long-Term Evaluation of Recent Hungarian Pension Reforms. Budapest: MNB Working Papers 2016/2. pp. 1-68. On-line: <https://www.mnb.hu/letoltes/mnb-wp-2016-2-final.pdf> (Letöltve: 2016.04.013.).
- [3.] Csiszárík-Kocsir, Á. – Szigeti, C. (2015): Financial culture of youth in Hungary. Multidisciplinary Academic Conference on Economics, Management and Marketing in Prague 2015, 2015. február 20.-21., Proceedings of The 4th MAC 2015, Paper MAC201502030
- [4.] Csiszárík-Kocsir, Á. – Varga, J. – Fodor, M. (2016): The value based analysis of the financial culture, The Journal of Macro Trends in Social Science (JMSS), Vol. 2., issue 1., 89.-100. pp.
- [5.] Csiszárík-Kocsir, Á. - Garai-Fodor, M. (2018): Miért fontos a pénzügyi ismeretek oktatása a Z generáció véleménye alapján? Polgári Szemle, 14. évfolyam, 1-3 szám, 107-119. old.
- [6.] EPC (2018): European Commission: The 2018 Ageing Report: Underlying Assumptions and Projection Methodologies. Underlying Assumptions & Projection Methodologies INSTITUTIONAL PAPER 065 | NOVEMBER 2017. ISBN 978-92-79-64713-0 (print). DOI:10.2765/40638 (print). pp. 1-240.
- [7.] Garai-Fodor, M. – Csiszárík-Kocsir, Á. (2018a): The validity of value-based consumer behavioral models and the financial consciousness of the Z generation, Modelling the New Europe, On-line Journal Interdisciplinary Studies, Issue number 27., 2018. September, 107-131. pp.
- [8.] Garai-Fodor, M. – Csiszárík-Kocsir, Á. (2018b): Értékrendalapú fogyasztói magatartásmodellek érvényessége a Z- és Y-generáció pénzügyi tudatossága esetén, Pénzügyi Szemle, 2018/4 szám, 518-536. old.
- [9.] Havran, Dániel (2011): Nyugdíjrendszerek: magán vagy állami? Nyugdíjparadigma-irányzatok a finanszírozás szemszögéből. Hitelintézeti Szemle 1. pp. 48-60. On-line: <http://www.bankszovetseg.hu/bankszovetseg.cgi?p=tizedikev&r=&l=&v=6406265132> (Letöltve: 2016.04.08.).

- [10.] Holtzer, Péter (2010): Az öngondoskodás stratégiai megközelítésben. Budapest: Hitelintézeti Szemle, 2010. kilencedik évfolyam 2. szám. pp. 109-127.
- [11.] Matits, Ágnes (2016): Az állam és az egyén felelőssége az időskori jövedelem biztosításában. Simonovits 70, Társadalom- és természettudományi írások Arkhimédészről az időskori jövedelmekig. Budapest: MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet. pp. 195-199.
- [12.] Novoszáth, Péter (2014). A társadalombiztosítás pénzügyei. Budapest: Nemzeti Közszolgálati és Tankönyv Kiadó. pp. 1-244.
- [13.] Novoszáth, Péter (2017): A társadalombiztosítás pénzügyeivel kapcsolatos rendszerek átalakítása Magyarországon. Budapest: Új magyar közigazgatás, 10. évf. Klnsz. / 2017. pp. 8-18. On-line: https://www.researchgate.net/publication/325960750_A_tarsadalombiztositas_penzugyeivel_kapcsolatos_rendszerek_atalakitasa_Magyarorszagon (Letöltve: 2016.04.11.).
- [14.] NYIKA (2010): Jelentés a Nyugdíj és Időskor Kerekasztal tevékenységéről. Budapest, 2010. pp. 1-400. On-line: <https://docplayer.hu/32274738-Jelentes-a-nyugdij-es-idoskor-kerekasztal-tevenysegerol.html> Letöltés dátuma: 2019.04.04.
- [15.] OECD Pensions at a Glance. (2018). pp. 1-257. On-line: https://read.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-pensions-outlook-2018_pens_outlook-2018-en#page1 (Letöltve: 2016.04.05.).
- [16.] Simonovits, András (2002): Nyugdíjrendszerek: tények és modellek. Budapest: Typotex Kiadó. pp. 1-300.
- [17.] UN (2015): United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2015). World Population. Prospects: The 2015 Revision, Volume I: Comprehensive Tables (ST/ESA/SER.A/379). pp. 1-372.
- [18.] Zsiborás, Gergő (2013): Egyre nagyobb súllyal nehezedik ránk a Ratkókorszak. <https://privatbankar.hu/ongondoskodas/agglegenyado-es-terror-60-eve-kezdodott-a-ratko-korszak-256501> (Letöltve: 2016.04.06.).

Beruházás – foglalkoztatás – generációs eltérések

Szemere Tibor Pál

Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar, Gazdaság- és
Társadalomtudományi Intézet

szemere.tibor.pal@kgk.uni-obuda.hu



AZ EMBERI ERŐFORRÁSOK MINISZTERIUMA ÚNKP- 18 KÓDSZÁMÚ ÚJ NEMZETI
KIVÁLÓSÁG PROGRAMJÁNAK TÁMOGATÁSÁVAL KÉSZÜLT

Absztrakt: A téma aktualitását abban látom, hogy a beruházások fellendülése a világban, így Magyarországon is, az építőipari szektor munkaerőszükségletét eredményezi, mely közvetlen gazdasági eredményeket hoz a gazdaság egészének, és közvetve az egyes ágazati szereplőknek egyaránt. Kutatásom a gazdaság működési mechanizmusai alapján az építőipari beruházásokra fókuszál. Keresi az összefüggéseket a beruházások és a munkapiac között. Ennek kapcsán a beruházási piac, valamint a beruházási piac szereplőinek magatartását, és a beruházási területen foglalkoztatottak munkaválasztási preferenciáit, azok hatásait veszi górcső alá. Továbbá vizsgálom az egyéni munkavállalók személyes szempontjain túl azok mintakövetését a látott családi értékrend és normák alapján. Meglátásom szerint ezek a preferenciák rávilágítanak arra, hogyan lehet a dolgozókat korcsoportonként elérni és motiválni. A kapott eredmények segítenek abban, hogy az ágazat dolgozói, illetve munkavállalói tisztában legyenek a terület sajátosságaival, a foglalkoztatottak elvárásaival és azok motíválhatóságával, mindezt generációspecifikusan. Tanulmányom empirikus primer kutatási részeredményeket mutat be.

Kulcsszavak: foglalkoztatás, Z generáció, primer kutatás, beruházás

1. Bevezetés

A gazdaság teljesítőképesége és a munkaerőkereslet közötti kapcsolat nem újkeletű kérdéskör a közgazdászok számára. A hagyományos közgazdasági megközelítés szerint a közgazdászok a munkajövedelmeket a reálbér alapján vizsgálják, vagyis az egy órai munkabér vásárlóerejét nézik. A nemzeti kibocsátás előállításánál a munkakereslet határozza meg a munka határtermelékenységét. A

kompetitív módon meghatározott bérszint és a munka határtermelékenységének működési mechanizmusa szintén jól ismert a szakemberek körében. A munkának, mint termelési tényezőnek a minősége befolyásolja az általános bérszínvonalat, nyilván ahogy fejlődik a munkaerőállomány képzettsége és szakértelme, úgy nő a munka termelékenysége is. Nemzetközi összehasonlítások alapján a hagyományos szempontok szerint a munkakínálatot meghatározó tényezőket a munkaidő, az aktivitási ráta és a bevándorlás befolyásolja.

Kutatásom tehát ezért nem csak a munkások által működtetett több vagy jobb tőkeeszközök változtatásával szeretné elérni a vállalkozások teljesítménynövekedését, hanem a foglalkoztatottak egyéb, eddig nem vizsgált tényezőit veszi számba. A kutatásom tehát arra irányul, hogy a feltárt tényezők milyen mértékben és módon befolyásolják a beruházási szektor munkaerőkeresletét, azok milyen változásokat mutatnak az egyes korosztályi, generációk közötti eltérések miatt, és melyek azok a tényezők, amivel az egy munkaterületen tevékenykedő eltérő generációk csökkenteni tudják a súrlódásokat. Feltételezésem szerint az eltérő korosztályi foglalkoztatottság, eltérő preferenciákat és eltérő vállalati stratégiákat igényelnek a munkaerőkiválasztásánál is.

Meglátásom szerint a gazdasági szerkezet, a beruházásigény és a foglalkoztatás kapcsolatrendszere sokkal összetettebb, ezért a munkavállalói szempontokat figyelembe véve vizsgáltam, majd tanulmányoztam a munkavállalói preferenciákat, és megnéztem, mik jellemzik a foglalkoztatottak szempontjait a vállalat kiválasztása során. Majd gyakorlati javaslatot teszek a vállalkozásoknak arra, hogy hogyan építsék be a vállalati foglalkoztatási–stratégiájukba a foglalkoztatási márkaépítés egyes elemeit.

1. Gazdasági szerkezetváltás, beruházásigényesség és a foglalkoztatás összefüggései

A gazdasági szerkezetváltás hatása már a rendszerváltás idején is nyomon követhető volt. Az 1989-90-es évek politikai átrendeződése gazdasági és társadalmi átrendeződést is eredményezett. Részben a privatizáció, vagyis az állami vagyon magánosítása folyt, valamint a nehéziparközpontú szocialista nagyipart leváltotta a kevésbé nyersanyag és munkaerőigényes ipar kialakulása. A mezőgazdaság üzemszervezeteit a termelőszövetkezeteket egyéni és társas vállalkozások váltották fel. Mindezen változások a munkaerőpiacon is komoly átalakulásokat eredményeztek. Megjelent az addig szinte ismeretlen munkanélküliség, szignifikánsan redukálódott az aktív foglalkoztatottak (keresők) száma. Megjelentek a kisvállalkozók, és számuk ütemesen emelkedett, majd a nagytőkések csoportja, és a társadalmi differenciálódás a bipolarizáció irányába indította el a társadalmi szerkezet átalakulását (Valuch Tibor, 2009).

A gazdasági sikeresség számtalan okát tárta fel már megannyi kutatás, a teljesség igénye nélkül néhányat kiemelek. A gazdasági szerkezet determinálja, hogy az adott régió mennyire hatékony. A sikeres régiók foglalkoztatási statisztikái azt mutatják,

hogyan a munkavállalók a gazdasági szolgáltatásokban és/vagy a feldolgozóiparban koncentrálnak.

A magasabb hozzáadott érték eredményezi az adott terület regionális sikerességét. Ha egy adott régió sikeres, akkor az kihat a kutatás fejlesztésre is, így az adott területen több innováció, szabadalom születik, ami tovább „gazdagítja” az adott régiót. A regionális elérhetőség, vagy másszóval lokáció is befolyásolja a sikerességet, ugyanúgy, mint például a munkaerő felkészültsége. Minél magasabb a kvalifikáció aránya a munkaképes lakosság körében, magával hozza a munkamorál és a munkakultúra színvonalának emelkedését is (Lengyel, 2000), (Enyedi, 1997).

Ahol az előbb felsorolt tényezők mindegyike megtalálható az előrevetíti, hogy a lakosság társadalmi szerkezete is megváltozik, vagyis a középosztály megerősödik. Ha végbemegy a gazdasági szerkezetváltás, annak eredményeként –vagy annak hatására– egyfajta társadalmi szerkezetváltás is végbe megy, azaz a környezet megváltozását eredményezi.

A munkavállalók nem csak magukra, munkájukra, hanem környezetükre is igényesebbek lesznek. A környezet minőségváltozása regionálisan kulturális igényváltozást fog indukálni. Nevezetesen a gyarapodó középosztály igényt fog támasztani a közbiztonság javulására, a minőségi közszolgáltatásokra, és az élhető lakókörnyezet iránt is. Ennek hatására fejlődik az infrastruktúra, a tömegközlekedés, és az egészséges biztonságos környezet iránti igény fokozódik. A munkavállalók a sikeres regionális térségekben a konfliktusokat hatékonyabban oldják meg, társadalmi szinten is. Vagyis az esetleges elbocsátások ellen közösen lépnek fel, vagy szociális segítséget nyújtanak regionálisan az érintetteknek.

A környezeti változások iránti igény hívja életre a beruházások iránti igényt. A sikeresen működő és fejlődő regionális térség egyaránt fejlődik társadalmi, és gyarapszik gazdasági téren. A gyarapodás pedig beruházási igényekkel jár együtt. A meglévő építmények amortizációjából fakadó beruházási aktivitás oka lehet javítás, állagmegóvás, egyfajta pótlás. A megváltozott szükségletek kielégítésére kapacitásbővítéssel is reagálhat a beruházói szektor. Ez gyakorlati szinten például lehet egy óvoda felújítása vagy egy új épület kivitelezése és beüzemelése.

Az építőipari beruházások állnak le mindig elsőként, ha a gazdaság teljesítőképessége megtorpan, hiszen az emberek akkor elkezdnek kivárni (csökkentve a jövőbeni bizonytalanság kockázatát: megtakarítanak, vagy elhalasztják a beruházást) és csak a már megkezdett építészeti beruházásokat fejezik be, de új projektbe nem kezdenek. Viszont, ha a gazdasági prosperitás eredménye az, hogy a regionális fejlődés dinamikus, akkor a beruházások azok, amik elsőként reagálnak, és indulnak meg, hiszen a piaci szereplők a megváltozott igényeket azonnal ki akarják elégíteni, részben profit, részben piacszerzési céllal.

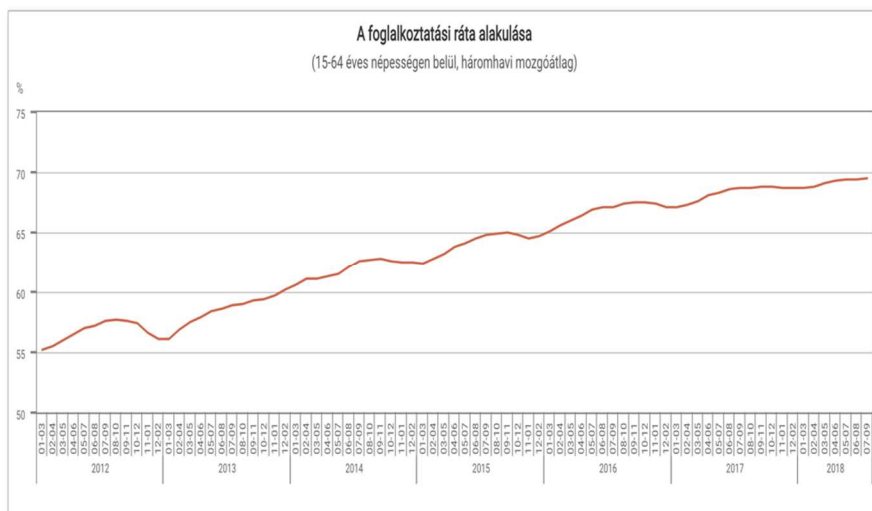
A versenytársi környezetben sok esetben megfigyelhető egyfajta defenzív magatartás is a piaci szereplők körében: előfordul az is, hogy a beruházásokat azért

kezdik el egy adott területen, mert a versenytársuk már ott megjelent és kvázi nem akarják a piaci részesedésüket feladni. Másik hasonló, de az előbbivel ellentétes stratégiai aktivitás, amikor elsőként lépnek egy adott területre és kezdenek fejlesztésekbe, hogy megszerezzék a versenytársuk előtt a piaci vezető szerepet. Az okok sokfélék lehetnek tehát, de összességében jól látható, hogy a társadalmi változások eredménye beruházási igényváltozás, ami munkaerőigényes folyamatokat indít be.

A beruházások megvalósítása, tervezése, kivitelezése, üzemeltetése tehát munkaerőigényes folyamatok. A munkavállalók, az adott vállalkozás dolgozói, az adott vállalkozás és projekt megvalósításának zálogai. Ha a munkaképes korú lakosságból jól és hatékonyan választjuk ki az adott cég dolgozóit, és meg is tudjuk őket tartani, akkor a vállalati stratégiai célokat is el tudjuk érni a jövőben.

2. Piaci körkép

A hazai munkaerőpiac elemzése során a foglalkoztatottsági mutatók dinamikus növekedése ezzel párhuzamosan pedig a munkanélküliek számának csökkenése látható. Habár az elemzések és a reputációban résztvevő szakemberek arról számolnak be, hogy egyre nagyobb problémát okoz a munkaerő mennyiségi és minőségi összetétele. A probléma megoldására a gazdaságpolitika nem csak felismerte a munkavállalói elvándorlás és a kvalifikáció hiánya okozta nehézségeket (a vállalatok szakemberutánpótlása tekintetében), hanem számos intézkedést hozott. Ilyen például a minimálbér emelése, a közfoglalkoztatás szabályainak módosítása, a belföldi mobilizáció élénkítése.



1. ábra: A foglalkoztatási ráta alakulása a 15-64 éves korosztály körében

2012 jan.–2018szept. közötti intervallumban

Forrás: KSH

A 2017-ben, július-szeptember közötti a 15 és 64 év közöttiek foglalkoztatási rátája 68,7%-ra növekedett. A munkanélküliség kérdésében is érezhető némi javulás az elmúlt évben. A Nemzetközi Munkaügyi szervezet elmondása szerint a magyar munkanélküliség állománya 2017. II. negyedévében 203,1 főt tett ki, amely szignifikánsan csökkent a válság óta. 2018. június-augusztus közötti időszakban ugyanez a korosztály átlagos foglalkoztatottsága 4 millió 484 ezer fő volt, valamint a foglalkoztatási rátája 69,4%-ra emelkedett. Érdekes amúgy megfigyelni azt a tendenciát, hogy nőtt a magukat közfoglalkoztatottnak vallók száma, ellenben a külföldi telephelyen dolgozóké pedig csökkent a KSH 2018 június-augusztusi gyorsjelentése alapján (KSH).

A foglalkoztatottak száma hozzávetőlegesen a teljes munkaképes lakossásból (15-64 évesek köre) 2018. július és szeptembere közötti időszakban 4 millió 426 ezer főre változott, a foglalkoztatás aránya 69,5%-ra nőtt. Többségében a férfiak részvétele a domináns, 14,1% ponttal több férfi dolgozik a korcsoportban, mint nő.

Fontosnak tartom a Z generációba tartozók foglalkoztatási statisztikáinak figyelemmel kísérését is, melyet a nemzetközi kutatások során gyakran előrejelzik a változást, ahogyan ezt a M. Ozkana, B. Solmazb (2015) esettanulmányában is olvashatjuk.

A fiatalok (Z generáció részvétele) 15-24 éves korcsoport munkavállalási aktivitása lényegében nem változott, a foglalkoztatottak összesen 304ezer főt jelentette, és a foglalkoztatási ráta 29,7%-os volt. Ez azt jelenti, hogy szinte minden harmadik Z generáció szülöttje valamilyen munkát végez hivatalos formában, nyilván a nem hivatalosan foglalkoztatottak száma ezt a képet tovább módosítja.

Ugyanakkor érdekes az az adat is, hogy a 25-54 évesek korosztály (a legjobb munkavállaló korú népességben) foglalkoztatottak foglalkoztatási rátája lényegében nem változott (84,1%), ellenben az idősebb (55-64 évesek) körében nőtt a foglalkoztatási arány 54,9%pontra, ami azt mutatja, hogy az idősebbek esélyei is javultak a foglalkoztatás terén, vagyis a munkáltatók vagy nem találtak megfelelő képesítéssel és kvalifikációval rendelkező alanyokat, vagy pedig a szakmai tapasztalatok alapján szívesen foglalkoztatják őket tovább.

Területi megosztást vizsgálva Budapest foglalkoztatottsága 21 ezer fővel csökkent, míg Dél-Dunántúl, Észak-Magyarországon és Észak- valamint Dél-Alföldön is javult a helyzet.

Összességében a magyar foglalkoztatottak létszáma 2017-ben és 2018-ban pozitív tendenciát mutatott, és a fentebb említett kormányzati intézkedések segítségével emelkedni tudott. (Eurpoa.eu, 2017) Az Európai 2020 stratégiai foglalkoztatási célja szerint az Unió 75%-os foglalkoztatási szintet tűzött ki a tagállamok részére. Magyarország jelenleg 74,75%-os foglalkoztatási rátájával (megoszlás szerint a nők részaránya 67%, míg a férfiak részaránya 82,5%-os) majdnem teljesítette az elvárási kritériumszintet (<https://goo.gl/r7u2Tc>).

3. A kutatás módszertani háttere

Jelen publikációmban egy kutatási projektmunka részeredményeit mutatom be, mely az Emberi Erőforrások Minisztériuma Új Nemzeti Kiválóság Programjának (ÚNKP-18-3-III) támogatásával valósult meg.

A kutatási projekt első fázisában szekunderkutatást folytattam le, majd második fázisában primer vizsgálatot végeztem. A kutatás primer vizsgálati fázisa további két kutatási lépésre épül: kvalitatív és kvantitatív fázisra, melyből a kvalitatív szakaszban egyrészt minifokuszcsoporthoz tartozó vizsgálat keretein belül születtek eredmények, másrészt szakértői interjúkat folytattam le, és ezek keretében további eredményeket kaptam, melyek segítettek a kutatási téma összefüggéseinek körvonalazásában és a kvantitatív fázis megalapozásában. A kvalitatív szakaszban az alanyok rekrutációja hólabda mintavételi módszerrel történt, szűrőfeltételnek az alany életkora szolgált, vagyis olyan alanyokat válogattam be a minifokuszcsoporthoz tartozó vizsgálatba, akik munkaképes korúak. Egy-egy

fókuszcsoportban maximálisan 6 fő vett részt, nem szerint a csoportösszetétel minden esetben heterogén volt a kutatás során, a vélemények ütköztetése és összevetése érdekében.

Jelen kutatásban továbbá egy másik kvalitatív felmérés keretében a munkaadói oldal képviselőivel is folytattam szakértői interjút félig-strukturált interjúvázat segítségével, az interjúkról hangfelvétel készült, az eredményeket hagyományos tartalomelemző módszer segítségével dolgoztam fel. A kutatás ezen részében építőipari beszállítókat, kivitelezőket és tervező cégeket - nagy vállalatok, illetve kis és közepes vállalkozások HR szakembereit kerestem fel, illetve a toborzásért felelős HR specialista munkatársakkal folytattam irányított beszélgetést. Az alanyok rekrutálása ebben az esetben is hólabda módszerrel történt. A cégek mindegyike magyarországi telephellyel rendelkező, de többnyire külföldi tulajdonú cég volt. Területileg több a fővárosban, és több megyében az ország területén szétszórva működik.

A kutatás kvantitatív része stenderdizált előtesztelt kérdőív segítségével zajlott, véletlen séta mintavételi eljárás keretében, melyek eredményeit matematikai-statisztikai módszerek segítségével elemztem.

4. Primer eredmények és javaslatlattétel

A kvalitatív eredmények azt hozták, hogy mind a minikókuszcsoportos vizsgálatnál, mind a szakértői interjúk során az érintettek érzik a generációk közötti különbségeknél fakadó eltéréseket. Az eltérő generációk eltérő motivációs és kommunikáció csatornákon érhetőek el. A munkavégzés során a Z generáció szülőiteire a következő állítások rajzolódtak ki: a Z generáció a digitalizáció gyermeke, az 1995-2010 között születettek tartoznak ide korosztályilag. Az internet a web 2.0 a mindennapjaikban jelen volt születésük óta, ezért értékrendjük, kommunikációjuk, fogyasztási és tanulási szokásaik eltérő amegelőző generációkhoz képest (E. Goha, C. Leeb, 2018). A megkérdezettek közül markánsan kirajzolódik, hogy nem a tudást, a tapasztalatot, hanem az értékeket, az értékrendet tekintik valódi követendő példának. Éppen ezért viselkedési mintájukra a megélés, az ott levés, és a megosztás lesz a jellemző. Ez a X és Y generáció számára furcsa és nem igazán érthető, miért kell „kvázi folyamatosan dokumentálni az életüket”-hangzott az egyik interjú során. A szakemberek számára a Z generációnál is jelen van az internet, de ott elkülönülve jelenik meg az életükben, míg a Z generáció esetén az az életük része, és azzal harmonikus egységet alkot. Ezért körükben a véleményvezérek és az influencerek meghatározó szerepet töltenek be.

A kommunikációs problémák leküzdésére azt a javaslatot teszem, hogy a munkáltatóknak a kommunikációs csatornákat optimálisan hozzá kell igazítani a Z

generáció szülőiteihez. Nem csak a hivatalos e-mail alapú kommunikációs csatornákat, hanem alternatív pl.: Facebook, Instagram, Twitter alkalmazásokon keresztül is el kell juttani a publikus információkat hozzájuk. A vállalati célok meghatározásánál értéket kell közvetíteni a célokhoz. Az, ami a X generációnál még tökéletesen elég volt indoknak, hogy pl.: azért kell öbbit és jobban dolgozni, hogy sikeresebb legyen a cég, mert akkor lesz állásod, és meg is marad a munkád, már értelmezhetetlen magyarázat a Z generáció számára. Neki kézzelfogható érték alapú magyarázat szükséges, olyam amivel tud azonosulni. Ilyen lehet például a társadalmi felelősségvállalás (CSR) kapcsán kitűzött célok, aminek az eredményét látják, részt vehetnek a megvalósításban, és ha számukra is értéket képvisel, akkor szívesen dolgoznak akár többet is, hiszen a pénz csak kevésbé motiválja Öket. A személyes kapcsolatok fontosak számukra, ezért előnyben részesítik a lineáris szerkezetű kis vagy közepes vállalatokat.

A Z generáció szülötte a személyre szabott kommunikációt előnyben részesíti, vagyis hozzá kell szólni, és személyre szabottan kell neki kijelölni a feladatát, és akkor meg is csinálja a tőle elvártakat. A kvalitatív kutatás eredménye egyértelműen azt mutatta, ha a minta alanyai érzi azt, hogy őt személyesen kérték meg egy feladat elvégzésére szívesebben is végzi el, és nagyobb figyelmet fordít arra, hogy az az elvártaknak megfeleljen. Jellemző az 1990-es évek végén születettek, hogy az írott szövegek helyett inkább multimédiás tartalmakat részesítenek előnyben, ami azt jelenti, hogy feldolgozási módszereik alapvetően nem lineárisak.

Az előző eredményemet a szakirodalom is alátámasztja, miszerint a Z generáció önfejlesztését illetően a tanulás és a tudatosság belső motivációja a legjelentősebb tulajdonság. Érdeklődésük sokrétű, tudásukat az iskolán kívülről növekvő arányban gyűjtik, és fontos számukra, hogy szórakoztató módon szerezzenek információt, ugyanakkor kritikus és reflexív médiafelhasználók. Információgyűjtési mechanizmusaik során az egyidejű kölcsönhatást és a gyakorlati felhasználásra vonatkozó ismereteket részesítik előnyben. (Rumpf, 2014.)

Az is érdekes eredmény volt, hogy nem csak a kommunikáció, hanem a munkavégzés jellege is generációs sajátosságokat hordozott. A mintában az X generációba eső korosztály alanyai a munkavégzés során szívesen vette, ha tudta mik a szabályok, és az elvárások. Ha tisztában volt a munkavégzés időtartamával, és az esetleges szabadidőket, amik adódtak munkaidőben, „kreatívan” másra fordította. A Z generáció számára a munkaidő kötöttsége teher, nem érti, és nem is szereti, illetve nem tudja pontosan betartani a határidőket. Szívesebben választanak kötetlen munkaidőben végezhető munkát, kerülnek a monoton feladatokat, és abszolút a multitasking jellemző rájuk, vagyis egyszerre több dolgot is tudnak csinálni, de azt rövidebb ideig, és akkor, amikor nekik éppen kedvük van hozzá. Viszont hajlandóak tovább koncentrálni, ha a feladatot csoportosan oldhatják meg, és a munkavégzés során lehetőségük van arra, hogy egészen más dologra is szakítsanak időt. Ilyen lehet pl.: a játék, és a szórakozás a munkahelyen. Ha

biztosítunk szmukra lehetőséget, hogy kis időre kilépjenek abból, amit csinálnikuk kell, akkor sokkal hatékonyabban térnek vissza és tudnak koncentrálni arra, amit elvárunk tőlük munkáltatóként.

Amúgy a szakirodalomban sokszor megfogalmazott gondolt, hogy a Z generáció gyerekkora sokkal rövidebb időtartamú, mint az őket megeközőké. Véleményem szerint ennek az az oka, hogy mivel az interneten folyamatosan hozzáférnek azokhoz a tartalmazkhoz, amik őket érdeklik, ezért ugyanabban az információs térben mozognak, mint a felnőttek. Éppen ezért van az, meglátásom szerint, hogy elmosódik a munka és a játék határa, hiszen az őket érdeklő tartalmakat keresik a felnőttek világában. Ez lehet az oka annak, hogy a munkavégzést sem veszik olyan komolyan, mint a meglőző X vagy Y generáció.

A munkáltatók képviseletében a kiválasztási szakemberekkel folytatott kvalitatív eredmények alátámasztották, hogy a HR szakemberek ismerik a korcsoportok közötti különbségeket, de azokat hatékonyan csak kevés helyen tudják kezelni. Véleményem szerint ennek egyik oka, hogy a HR szakemberek a KKV szektorban főleg a X vagy annál idősebb generációból kerülnek ki, akik nem annyira értik meg a Z generáció másságát. Ragaszkodnak a szabályokhoz, és azokhoz a bevált szisztémákhoz, amik eddig működtek. A multinacionális vállalatok képviselői illetve a nemzetközi irányítás alapján magyarországon tevékenykedő külföldi vállalatok már szintén felismerték az eltérést, és mepróbálnak a munkaerőpiacra belépők elvárásaihoz alkalmazkodni, és olyan megoldásokat kínálnak, hogy a Z generáció szülőttei is szívesebben válasszák őket. Alapvetően hátrányból indulnak, mert a pénz és a vállalat ismertsége kevésbé vonzó sok esetben, és a kötetlen munkavégzés, valamint a családias környezetet szívesebben választják a megkérdezett alanyok a kutatásom alapján. A vállalati szakemberek ezért tudatos márkaépítéssel is próbálják befolyásolni a Z generáció tagait.

A tudatos, jól szervezett és összehangolt munkáltatói márkaépítés hatékony stratégiai eszköz a munkaerő-piaci kihívásokra adható válaszok tekintetében.

Az Employer Branding, azaz a munkáltatói márkaépítés szerepe egyre nagyobb jelentőséget tölt be számos vállalat életében, így Magyarországon is. Ezek a vállalatok a munkavállalói igényeknek is egyre jobban meg akarnak felelni, és ehhez az elváráshoz igazítják márkájukat.

HR szakemberek arról számoltak be, hogy egyre nagyobb problémát okoz a munkaerő valódi mennyiségi és/vagy minőségi hiánya. A létszámhiány egyik okai, hogy egyre kevesebb új belépő van a hazai munkaerőpiacon: míg 15 évvel ezelőtt közel 189 ezer 24 éves fiatal lépett be a munkaerőpiacra, a számuk 2015-re már a 128 ezret sem érte el a KSH adatai szerint. A másik fő ok, hogy sokan a jobb fizetés reményében külföldre mennek, mentek dolgozni. Az is nehezíti a toborzás sikerét,

hogyan sok esetben a munkaadók a képzett és egyben tapasztalattal rendelkező rétegre tartanak leginkább igényt.¹⁷

5. Konklúzió

A munkaerő mennyiségi és minőségi összetételének problémája a foglalkoztatás, és a vállalati növekedés valamint a beruházások fejlődése során abszolút akadályozó tényezőként jelenik meg. A beruházások fellendülése pozitívan érinti a gazdaság működését. A 2008-ban bekövetkező gazdasági válság idején is a beruházási szektor leállása közvetlenül negatívan hatott a gazdaságok teljesítőképességére, ugyanilyen hatással van, de ellentétes előjellel az a jelenleg is érzékelhető pozitív változás, ami a foglalkoztatás növekedése és a beruházások gyorsuló üteme között figyelhető meg. Ez a fajta ciklikusérzékenység teszi véleményem szerint indokolttá a beruházási szektor összetevőinek vizsgálatát, mint például a munkaerőpiaci problémák feltárását, a kiválasztás és a márkaépítés kapcsolatának megismerését, a munkanélküliség és a strukturális átrendeződés változásainak feltárását méghozzá generációspecifikusan. A Z generáció sok tekintetben eltér a jelenleg már a munkaerőpiacon dolgozó és tevékenykedő munkavállalókkal, de megismerésük és integrációjuk nélkül elképzelhetetlen a jövő, hiszen ők a következő munkavállalói generáció tagjai. Preferenciáik és motivációik ismerete tehát a jövő vállalati sikereinek záloga.

Felhasznált irodalom

- [1] Enyedi Gy. (1997): A sikeres város. Tér és Társadalom, XI. (4) 1-7. pp.
- [2] Fodor M, Jackel K, Nagy O.(2017): Employer Branding a Z generáció szemével - Milyen munkahelyre vágnak és milyen szempontok alapján döntenek a munkahelyválasztásról a "Z-k" Vállalkozásfejlesztés A XXI. században VII. tanulmánykötet 145-154.
- [3] E. Goha, C. Leeb (2018): A workforce to be reckoned with: The emerging pivotal Generation Z hospitality workforce in: International Journal of Hospitality Management 73, 20p–28p
- [4] Lengyel I. (2000): A regionális versenyképességről. Közgazdasági Szemle, XLVII (12) 962-987. pp.
- [5] M. Ozkana, B. Solmazb (2015): The Changing Face Of The Employees-Generation Z And Their Perceptions Of Work, in.: 4th World Conference on

¹⁷ Top 6 munkaerő-piaci trend hrportal.hu: <https://www.hrportal.hu/hr/jonnek-a-nyugdijas-dolgozok---top-6-munkaero-piaci-trend-2017-ben-20170216.html>
letöltés ideje: 2017.10.02. 14:00

Business, Economics and Management, WCBEM, Procedia Economics and Finance 26, 476p – 483p

- [6] Rumpf N. (2014): Hogyan használja a médiát a Z-generáció?
http://media20.blog.hu/2014/11/22/hogyan_hasznalja_a_mediat_a_z-generacio 2014.11.22. 09:00
- [7] Valuch Tibor (2008): Az 1989/90-es rendszerváltás társadalmi hatásai.
http://szocianszek.unideb.hu/tart/Kutatomuhelyek/Tarsadalomtorteneti_files/Rendszervaltastarshat1.pdf (Letöltés ideje: 2018.12.11)
- [8] Valuch Tibor (2009): Szegény gazdagok: Vagyonosodás és gazdagság a szocialista korszak Magyarországn pp. 475-482. In: Halmos, K; Klement, J; Pogány, Á; Tomka, B (szerk.)A felhalmozás míve: Történeti tanulmányok Kövér György tiszteletére, Budapest, Magyarország: Századvég Kiadó, (2009) p. 601

Belső elégedettségmérés az agráriumban

Thalmeiner Gergő

MSc hallgató, Szent István Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar,
thalmeinergergo@gmail.com

Morauszki Kinga

Doktorjelölt, Szent István Egyetem, Gazdálkodás- és Szervezéstudományi Doktori
Iskola, kinga.morauszki@gmail.com

Almádi Bernadett

Tanársegéd, doktorjelölt, Szent István Egyetem, Gazdasági és
Társadalomtudományi Kar, almadi.bernadett@gtk.szie.hu

Abstract: A dolgozói (belső) elégedettség vizsgálata olyan eszköz, melynek eredménye hozzájárul ahhoz, hogy a vállalatok pontos képet alkothassanak a szervezetről, és segítséget tudnak adni az esetleges átalakításokhoz. Továbbá fontos azt is megemlíteni, hogy a munkavállalók elégedettségére való törekvés minden vezető számára meghatározó céllá kell, hogy váljon. Az elégedett dolgozó stabil, a szervezet céljaival azonosulni képes, hatékony munkavégzésre alkalmas, munkatársaira viselkedésével pozitív hatást gyakorló munkaerő-állományt jelent.

Kulcsszavak: elégedettség, hatékony munkavégzés, motiváció

1. Bevezetés

Általánosan elismert tény, hogy a dolgozók belső képzése, motivációja, illetve külső ösztönzése a termelés egyik legfontosabb tényezője, amely a munkahelyi siker hajtóereje. Az emberek nem pusztán az anyagi elismerésért dolgoznak, sokak számára fontos az olyan belső ösztönzés is, mint a teljesítmény és önkifejezés iránti igény (FONTOS, 2006). Napjainkban vitathatatlan az emberi erőforrás nélkülözhetetlen szerepe a szervezetek versenyképességének megtartásához, fejlesztéséhez.

A belső vevői (dolgozói) elégedettség mérése egy fontos eszköz a vállalat kezében, hiszen ezen keresztül pontos képet kaphat saját szervezetéről. Már a Hawthorne kísérletekből¹⁸ kiderült, hogy a kétirányú kommunikáció, illetve a dolgozókra fordított figyelem már önmagában is elegendő a teljesítmény növeléséhez. Nem szabad azonban elfeledkezni arról, hogy ez ellenkező hatású lehet akkor, ha a vizsgálat öncélú és semmiféle akciót nem von maga után. Ez feszült légkört válthat ki, melyben nincs magas teljesítmény. A dolgozói elégedettség fokozása hosszútávon a vállalati hatékonyság növelésének eszköze, az emberi erőforrások optimális működtetésének egyik lehetősége. A dolgozói elégedettség mérésével választ kaphatunk arra a kérdésre, hogy a változások hatására történő átalakulási folyamatban a dolgozók hol tartanak (KLEIN, 2004).

Az elégedett dolgozó ismeri szervezete céljait és azonosult azokkal, továbbá motivált, sikeresen beilleszkedett a szervezeti kultúrába. Így teljesítményét maximalizálja, és profitot termel a cég számára, hosszútávon építhetünk rá, azaz stabil munkaerő-állománnyal lehet számolni. Az elégedetlen dolgozó ezzel szemben nem, vagy kevés szükséges információval rendelkezik, ettől bizonytalan, feszült, így motiváltsága sem megfelelő, hiszen nem tud azonosulni a szervezeti célokkal. Ennek megfelelően teljesítményét nem fogja maximalizálni, sőt előfordulhat teljesítmény – visszatartás is. Ez a dolgozó nem termel profitot a cég számára, így hátráltatja annak fejlődését, növekedését.

Egy vállalat sikerességét mérhetjük közvetlenül, gazdasági mutatókkal és közvetetten is, belső vevői elégedettséggel. Akkor beszélhetünk eredményes vállalatról, ha mindkét területen pozitív eredményeket kapunk, hiszen a két terület között erős kölcsönhatás érvényesül. Egy vállalat életében a különböző szinteken lévő vezetők játsszák a döntő szerepet. Ha egy vezető beosztásban lévő embernek meggyőződése, hogy a beosztottak, alkalmazottak azért vannak, hogy az őt szolgálják, akkor nem fogják szeretni a vállalatot, ellenkező esetben a szervezet iránti elkötelezettséget ki tudják alakítani. Egy jó vezetőnek szüksége van a jó munkatársakra, hiszen nélkülük nem lenne vezető. Minél jobb egy vezető – beosztott kapcsolat, annál eredményesebben, jobban dolgoznak a munkatársak, annál eredményesebb munkát tudnak kiadni a kezükből (MUCHINSKY, 1983).

Ezen ismeretek tényében célszerű a dolgozók teljesítményének rendszeres, éves mérése. A dolgozói elégedettség vizsgálatánál első sorban azt kell meghatározni, hogy mit tekint a vállalat dolgozói elégedettségnek, hogyan definiálja ezt a

¹⁸ Hawthorne kísérletek - A Hawthorne Works nevű, chicago-i elektronikai vállalat ugyanebben az időben egy kutatást rendelt, annak érdekében, hogy megállapítsák, a dolgozók termelékenységére a különböző körülmények (világítás, fűtés, pihenőidő stb.) milyen hatást gyakorolnak. A pszichológusoknak ekkor az volt az álláspontjuk, hogy a fizikai munkafeltételek összefüggésben állnak a dolgozók termelékenységével és közérzetével.

fogalmat, majd csak ez után jöhet a második kérdés, hogy miért fontos ez a dolgozói elégedettség vizsgálata. A kérdésre válaszolva egyrészt a vizsgálat eredményéből eredő belső változtatásokkal növelhető az elégedettség, a másodsorban pedig a kérdőív eredményeinek bemutatása megteremti azt a bizalmi légkört, ami által „automatikusan” növekszik az elégedettség. A dolgozói elégedettség vizsgálat első lépése lehet a kétirányú kommunikáció fejlesztésének, ami azért is fontos, mert a változások kulcsfontosságú tényezője azok megfelelő kommunikálása a dolgozók felé. A módszerek közötti választásnál elsődlegesen költséghatékonysági szempontok dominálnak. Nagy létszámot foglalkoztató szervezetnél a legegyszerűbb, illetve leggyorsabb módszer a strukturált kérdőív alkalmazása. E módszer alkalmas az egyes dimenziók, területek, szellemi-fizikai dolgozók stb. véleményének csoportos szintű feldolgozására (FONTOS, 2006). A kérdőív felépítését illetően az egyes kérdéseket célszerű kisebb részekre szedni:

- Munkavégzés és körülményei
- Bérrendszerrel való elégedettség
- A munka tartalmával való elégedettség
- Vezetéssel való elégedettség
- Kommunikáció és informáltság
- Változásokhoz való viszonyulás
- Légkör
- Szervezeti kultúra

Egy dolgozói felmérés során a következő típusú kérdéseket teszik fel általában a személyügy munkatársai a dolgozóknak:

- Összességében mennyire elégedett Ön a munkahelyével?
- A vállalat tisztességesen bánik a munkatársakkal?
- Mindig meghallgatják a véleményemet!
- Jók a munkakörülmények!
- Munkám során sok kihívással találkozom!

Amikor az emberek elégedetlenek valamivel a munkahelyükön (pl. vezetéssel) gyakran leosztályozzák a higiéniai faktorokat. Ennek magyarázata lehet, hogy mindenki az attitűd szűrőjén keresztül értékeli a dolgokat, és ha ez a szűrő negatív, akkor az amúgy közömbös dolgokat negatívan fogja értékelni. A változások során felmerült bizonytalanságok miatt a munkavállalók – több vizsgálat együttes eredményei alapján – a vezetőiket okolják majd, ez pedig a vezetői stílusra irányuló kérdésekben fog megnyilvánulni. Ha a vezetés a változásokra való felkészítés során feltárja a változások bevezetésének szükségességét, – egy egészséges veszélyhelyzetet kialakítva – a változásokkal való szembenállás nem lesz erőteljes. Ebben a tekintetben lokális eltérések várhatók, annak függvényében, hogy mely terület vezetője mennyi időt szánt a változások kommunikációjára.

Napjainkban nagy szerep jut a magasan képzett munkaerő megszerzésének, képzésének és megtartásának. Kulcsfontosságúvá vált, hogy a szakemberek

megismerjék munkavállalóik motivációit, és tisztában legyenek elégedettségük, esetleges elégedetlenségük okaival, összetevőivel. A vállalatok többsége mindezek alapján már felismerte a rendszeresen végzett dolgozói elégedettség vizsgálatok jelentőségét. Az elégedettség jelentése pusztán az, hogy a dolgozók szeretnek a vállalatnál dolgozni, fizetésük, munkakörülményeik illetve az egyéb munkavégzéshez kapcsolódó tényezők megfelelnek elvárásaiknak. A dolgozói elégedettség nagy valószínűséggel nagyobb vevői elégedettséghez vezet. A dolgozói elégedettség továbbá ahhoz fog vezetni, hogy a jó munkaerő megmarad a vállalatnál, és elkötelezettség érzetük a vállalat iránt növekedni fog. A dolgozói elégedettség felmérés célja a dolgozói elégedettség felmérése, változásának kimutatása, a minél nagyobb mértékű dolgozói elégedettség elérése, fenntartása. Amikor dolgozói elégedettséget mérünk fel, a következő 5 lényegi elemet szem előtt kell tartani. Ezek a következők:

- A vállalatvezetés egyértelmű irányítása az akciók megvalósításában
- Az akciók megvalósítása
- A dolgozók széleskörű bevonása a folyamat lépéseibe
- A dolgozók folyamatos tájékoztatása a megvalósítás lépéseiről
- Akcióterv kidolgozása, és annak biztosítása, hogy a dolgozó lássa, hogy a kérdőívől nyert eredményeket egy előre kidolgozott terv alapján feldolgozza

2. Dolgozói elégedettség felmérése során alkalmazható módszerek

Alapvetően három módszer alkalmazásával végezhető el egy ilyen vizsgálat:

- strukturált, önkitöltős kérdőív
- kérdezőbiztossal felvett kérdőív
- strukturált interjú

A nagyobb vállalatok előszeretettel használják a strukturált önkitöltős kérdőívet, mint lekérdezési formát, melyet a munkatársak névvel, vagy esetlegesen név nélkül is beadhatnak. A vállalat által meghatározott kérdésekre, állításokra általában egy 5-7 tényezőes Likert skála¹⁹ (1 – Egyáltalán nem értek egyet, 5 – Teljes mértékben egyet értek) segítségével tudnak pontozni a vizsgálatba bevont munkatársak, melyek ezek után kiértékelésre kerülnek, és a kapott eredmények alapján a vállalat intézkedéseket fogantatosít a gyenge pontok kiküszöbölésére. Ezek a kérdőívek névtelenek, hiszen nagyon sok olyan munkatárs van, aki nem meri vállalni a véleményét, félve az esetleges következményektől, így a vállalat ősziinte válaszokat

¹⁹ Likert – skála: a válaszadóknak egy állítás kapcsán kell egyetértésük mértékét jelölniük, általában egy 5-7 fokú skálán.

kaphat egy-egy kínosnak mondható kérdésre, vagy állításra. A hitelesség biztosítékaként célszerű, ha a kérdőív ellenőrző kérdés-párt illetve negatív állítást tartalmaz, melyet a feldolgozásnál szükséges figyelembe venni. A kérdőív csak akkor elfogadható, ha az ellenőrző kérdésekre adott válaszok azonosak, illetve maximum egy értékkel térnek el. A negatív állításokra kapott értékek a feldolgozás során megfordíthatóak és az így kapott értékekkel szükséges tovább dolgozni. A kérdőívet kitöltők anonimitásának lehetőségét fenn kell tartani, mindössze a nemre, beosztásra, szolgálati időre, illetve pl. területi igazgatóságra vonatkozó adatok lehetnek elengedhetetlenül fontosak a feldolgozás szempontjából. A kérdőív kitöltését illetően a dolgozó feladata annyi, hogy X-el jelölje azt a számot, amely szerinte a legjobban jellemző munkahelyére. A vizsgálati minta eldöntésénél is a költséghatékonysági szempontok érvényesülnek, választhatunk a teljes körű vagy reprezentatív illetve véletlen minták között.

3. Anyag és módszertan

Kutatásunk során elsődleges célunk azt vizsgálni, hogy a bajai járásban lévő agrárium területén működő vállalkozások által foglalkoztatott munkavállalók elégedettségi érzete milyen, és mindez milyen hatással van a szervezetek működésére. Fontosnak találtuk feltérképezni az agráriumban foglalkoztatott munkavállalók motivációját, saját munkájukról alkotott véleményüket.

Vizsgálatunk első részében a releváns szakirodalom tanulmányozását végeztük el hazai és külföldi források segítségével. Nem reprezentatív minta alapján primer adatgyűjtést végeztünk, amelynek központi eleme az agráriumban foglalkoztatottak, foglalkoztatók megkérdezése. Az összegyűjtött adatokat statisztikai módszerekkel elemeztük, értékeltük.

Ahhoz hogy kutatásunk megfelelő legyen, és teljesebb képet kapjunk a vizsgált témával kapcsolatosan, szükséges volt mélyinterjúkat készíteni a bajai járásban dolgozó ágazatvezetőkkel. A mélyinterjú készítése során strukturált mélyinterjú módszerét kellett alkalmaznunk, annak érdekében, hogy a válaszokat össze lehessen hasonlítani, ezzel megvalósítva a standardizáltságot. (LEHOTA, 2001) Az interjúk készítése során törekedtünk minél több ágazatvezetővel találkozni, ezzel is elérve azt, hogy a járásban egy részletesebb képpel rendelkezessünk. A kutatás során sikerült 12 darab mélyinterjút elkészítenünk. Minden egyes mélyinterjúra előzetesen felkészültünk, a mélyinterjúkat követően az eredményeket hagyományos tartalomelemzéssel értékeltük.

Az agráriumban dolgozók elégedettségének vizsgálata során véletlen mintavételezést alkalmaztunk. A véletlen mintavételezés lényege, hogy $n < N$ számú egyed egymást követő ismétlés nélküli választása, amely esetében minden egyes kiválasztáskor a sokaságban még meglévő elemek kiválasztása ugyanakkora valószínűséggel rendelkezik. (SAJTOS - MITEV, 2007) A vizsgálat során

kérdőíves kutatást végeztünk el. Az elkészített kérdőív 35 darab kérdést tartalmaz. A kérdőív kérdései két részre oszthatóak, az első része az agrárium köré összpontosuló kérdéseket, valamint a dolgozói elégedettség felmérését segítő kérdéseket tartalmazza, míg a másik fele a demográfiai és egyéb adatokra vonatkozik.

A kérdőív tesztelési fázisában egy 47 fős mintán próbáltuk ki. A kérdőívezés véletlen mintavételezéssel történt, mintavételezési pontként a bajai járás lett meghatározva. Az adatfelvétel célcsoportjaként a bajai járásban lévő agráriumban foglalkoztatottak lettek meghatározva. A kérdőíves vizsgálatban 188 elemszámú egyed szerepel.

4. Mélyinterjús kutatásunk eredményei

Mélyinterjús kutatásunk első kérdései között szerepelt, hogy a vezetők milyen befolyásoló erő hatására dolgoznak az agráriumban. A vezetők többsége szakirányú felső vagy középfokú végzettséggel rendelkezik és egységesen közel áll hozzájuk a növénytermesztés illetve állatok szeretete. Kiemelendő, hogy többségük esetében a szakma választásának eredendő oka családi vonatkoztatású, esetükben jellemzően szülei, nagyszülei, rokonai dolgoznak/dolgoztak a szakmában és ebből kifolyólag magától értetődő volt a pályaválasztás.

A következőekben arra a kérdéskörre vonatkozóan próbáltunk válaszokat találni, melyben az alábbi kérdések szerepeltek:

- hogyan próbálja hatékonyabb teljesítményre bírni munkavállalóit?
- milyen módon járul hozzá a megfelelő munkakörülmények kialakításához?
- alkalmazottai munkájuk során érzik a vezetői elismerését?

A foglalkoztatottak teljesítményének növelésében kiemelő az adott tevékenységek, feladatok elvégzését követő szóbeli értékelés-, visszajelzés nyújtás. Jellemző még a különböző anyagi és nem anyagi jellegű jutásokkal való ösztönzés, melyek közül kiemelő: az év végi bónusz, melynek mértéke a cég éves teljesítményének mértékétől függ; ünnepnapok alkalmából házi vágás során húst kapnak ajándékba a dolgozók; meghatározott mennyiségben tejet ingyen vihetnek haza; munkahelyre való bejutás támogatása; valamint jellemző még a munkabér megelölegezése is. Ezeket az ösztönzési formákat a megkérdezett vezetők többsége alkalmazza, véleményük szerint ezen ösztönzési tényezők biztosításával lehet elérni a leghatékonyabban, hogy a munkavállalók teljesítménye kielégítő színvonalú legyen.

A megfelelő munkakörülmények kialakításáról több vezetőnek is az a véleménye, hogy a termeléshez szükséges alapfeltételek biztosításán túl, nem érdemes nagyobb erőfeszítéseket tenni a továbbiak kialakítására. Ezek a vezetők jellemzően olyan

telepeken dolgoznak, ahol a régi TSZ rendszer hagyatékaként megmaradt épületek, eszközök, termelési feltételek állnak rendelkezésre. Úgy éreztük, hogy válaszukat a napi üzemeltetés kihívásai, a körülményeken való változtathatatlanság, a fejlődési lehetőségek korlátozottságainak tényezői nagymértékben befolyásolja. Ugyanakkor akadtak olyan telepvezetők is, akik úgy fogalmaztak, hogy megfelelő munkafeltételeket-, munkaeszközöket-, kulturált- tiszta környezetet biztosítanak a hatékony munkavégzéshez azonban a munkavállalói igénytelenség-, nemtörődömség oda vezet, hogy a munkavégzés körülményei folyamatosan romlanak.

A megkérdezett vezetők közül többen is úgy gondolják, hogy alkalmazottaik érzik azt, hogy közvetlen vezetőjüként elismeri munkájukat. A megkérdezett vezetők fontosnak tartják, hogy évente legalább egyszer dolgozóit elvigyék étterembe vagy rendezzenek számukra év végi összejövetelt. A megkérdezettek közül van olyan telepvezető is, aki minden év nyarán közös strandfürdőzést szervez dolgozóinak és családjaiknak. Ezekon a programokon jellemzően sor kerül vezetői köszönetnyilvánításra a dolgozók irányába, mely során hangsúlyozzák munkájuk jelentőségét, valamint kiemelik, hogy munkájuknak köszönhetően a cég milyen eredményeket ért el, ezzel is elismerve munkájuk fontosságát. Az ilyen alkalmakat minden vezető egyöntetűen jó csapatépítő és kohéziós erőt növelő eszköznek értékelte.

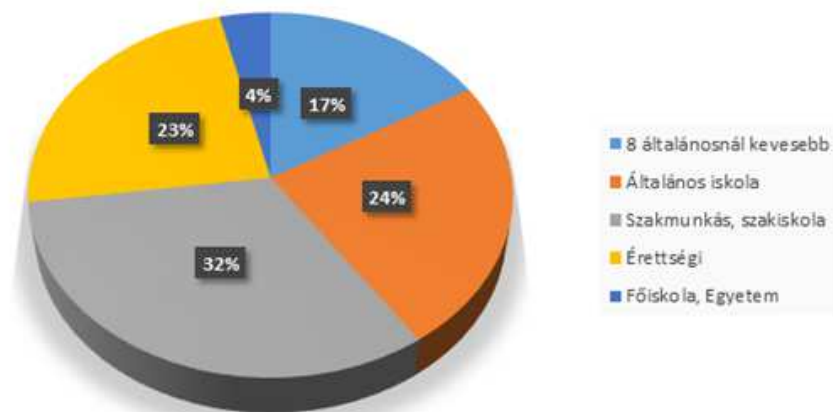
Külön kiemelnénk arra a kérdésre kapott válaszokat, amely a vezetői véleményeket célozza a munkavállalói elégedettség érzetének fontosságáról. A kérdést a következőképpen fogalmaztuk meg: Ön fontosnak tartja munkavállalói elégedettségét?

A vezetők többsége fontosnak találta a munkavállaló elégedettségének érzetét. Véleményük szerint fontos, hogy a munkavállaló a munkahelyen megfelelő légkörben dolgozhasson, érezze a megbecsülést-, tisztelet kinyilvánítását a vezetőség részéről. Többen is kiemelték, hogy az osztott munkarend (jellemzően kétszer négy órás műszakokat jelent, ami reggel 6-tól 10-ig majd délután 4-től este 8-ig tart) komoly negatív hatással van, ezért a telepvezetők próbálnak különböző kedvezményeket nyújtani számukra. Ilyen kedvezmény a fizetési bónusz, több szabad hétvége biztosítása, esti túlórák csökkentése. A munkavállalói elégedettség érzet növelésére leggyakrabban a pénzügyi juttatások mértékének növelését adták válaszul. Az elégedettség érzetere pozitívan ható tényezőnek emelték még ki a cég stabilitásának tényezőjét, a folyamatos fejlesztések hatását, valamint az eszköz beruházások gyakoriságát. A válaszadók közül egy olyan vezető is volt, aki úgy értékelte, hogy a munkavállalói elégedettség érzete nem jelentős termelést befolyásoló tényező, ezért nem érdemes vele kiemelten foglalkozni.

5. Kérdőíves kutatásunk eredményei

A válaszadók legmagasabb iskolai végzettségének vizsgálatakor 5 darab csoportot állítottam fel. Ezen csoportok az alábbiak voltak:

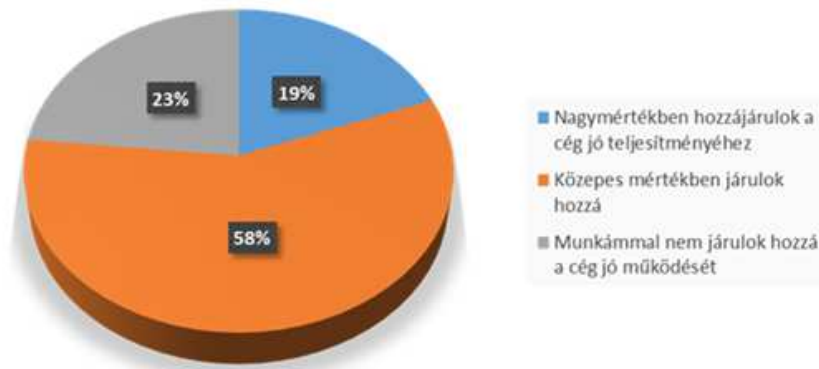
1. 8 általánosnál kevesebb
2. Általános iskola
3. Szakmunkás, szakiskola
4. Érettségi
5. Főiskola, Egyetem



1. ábra Válaszadók iskolai végzettség szerinti megoszlása

Forrás Saját kutatás (N=188), 2018

A fenti ábrán szereplő adatok alapján elmondható, hogy a válaszadók 17%-a 8 évfolyamnál kevesebb iskolai végzettséggel rendelkezik, általános iskolai végzettséggel pedig a válaszadók 24 %-a rendelkezik. A kérdőívet kitöltők között 32%-ban voltak szakmunkás-, szakiskolai végzettségű emberek, míg az érettségizettek 23%-ot képviselnek. A válaszadók között a legkisebb aránnyal mindösszesen 4%-al a főiskolát-, egyetemet végzettek szerepelnek.



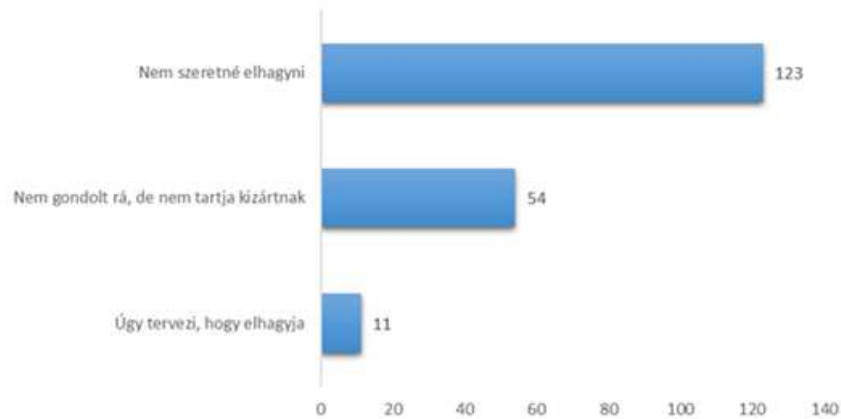
2. ábra Megkérdezettek munkájuk jelentőség érzetének megoszlása

Forrás Saját kutatás (N=188), 2018

A megkérdezettek munkájuk jelentőség érzetének megoszlási ábrájáról a válaszadók véleményének eloszlása olvasható le arról, hogy saját értékelésük szerint munkavégzésükkel milyen mértékben járulnak hozzá a cég jó teljesítményéhez. Az ábráról látható, hogy a válaszadóknak csak a 19%-a gondolja úgy, hogy munkájával nagymértékben hozzájárul a cég jó teljesítéséhez. A válaszadók közül legtöbben, azaz 58%-uk közepes mértékűnek ítélte meg saját hozzájárulását a cég teljesítményéhez, míg 23%-a úgy ítélte meg, hogy munkájával egyáltalán nem járul hozzá.

A következő ábrán a foglalkoztatottak által adott válaszokat fogom szemléltetni a munkahely elhagyási szándékuk megoszlásának szempontjából. A válaszadás során három válaszlehetőség közül kellett a válaszadóknak egyet megjelölni. A válaszlehetőségek az alábbiak voltak:

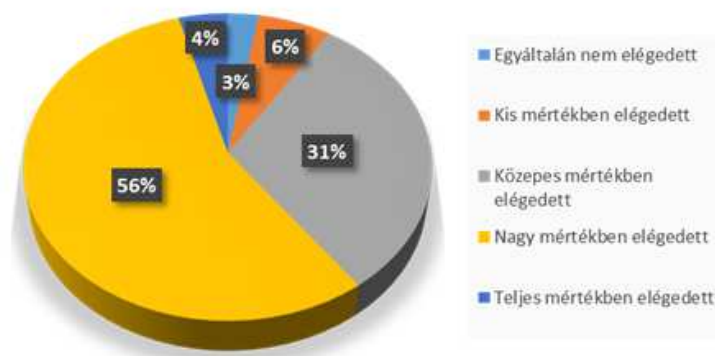
- Nem szeretném a következő 1-2 éven belül elhagyni a munkahelyemet
- Nem gondoltam rá, de nem tartom kizártnak, hogy 1-2 éven belül munkahelyet váltok
- Úgy tervezem, hogy 1-2 éven belül elhagyom a munkahelyemet



3. ábra A megkérdezettek munkahely elhagyási szándékának megoszlása

Forrás Saját kutatás (N=188), 2018

A megkérdezettek munkahely elhagyási szándékának megoszlása elnevezésű ábráról leolvasható, hogy a legtöbben azt a válaszlehetőséget jelölték meg a kérdésre, hogy nem szeretnék 1-2 éven belül elhagyni jelenlegi munkahelyüket, többségük jelentősen kiemelkedő a másik két válaszlehetőséget megjelölőkhöz képest. A válaszadók kevesebb, mint egyharmada még nem gondolkozott el a munkahelyváltáson, de nem tartja kizártnak azt a lehetőséget, hogy a közeljövőben munkahelyet váltson. Azon válaszadók létszáma pedig nagyon kevés, akik kifejezetten tervezik, hogy 1-2 éven belül elhagyják munkahelyüket.



4. ábra Munkavégzéssel kapcsolatos elégedettség érzet megoszlása

Forrás Saját kutatás (N=188), 2018

A munkavégzéssel kapcsolatos elégedettség érzetének megoszlási ábrájáról a válaszadók véleményének eloszlása olvasható le arról, hogy mennyire érzik magukat elégedettnek munkahelyükön. A munkahelyi elégedettség érzetét többek között befolyásolja a munkavégzési körülmények, a munkatechnológia korszerűsége, illetve a munkahelyi higiénés feltételek is. A 3. ábra adatai alapján elmondható, hogy a válaszadóknak csak a 4%-a gondolja úgy, hogy teljes mértékben elégedett munkahelyén. A válaszolók 31%-a vélekedett úgy, hogy közepes mértékű elégedettségi érzettel rendelkezik munkahelyén. A kérdőívet kitöltők többsége viszont úgy nyilatkozott, hogy nagymértékben elégedett munkahelyén és szívesen végzi meglévő munkáját.

6. Összefoglalás

A dolgozói elégedettség-mérése nem teljesen új, de nem is általánosan elterjedt a nemzetközi gyakorlatban (AKAR et al, 1999). Elsősorban a nagyvállalatok foglalkoznak vele, hazánkban főként a multinacionális cégeknél lehet jó példákkal találkozni. Ezek a vizsgálatok ugyan nem csodaszerek, de az egyre élesedő globális piaci versenyben való helytálláshoz fontos eszközt adnak alkalmazóik kezébe. Ugyanakkor megjelentek kezdeményezésre makroszintű fogyasztói elégedettségi vizsgálatok végzésére, általában a fejlett fogyasztói társadalmakban.

A vizsgálatba vont bajai járás agráriumban foglalkoztatottak többsége úgy érzi, hogy munkájával csak közepes mértékig járul hozzá a szervezetek jó teljesítményéhez. Ennek a jelentősége azért is kiemelendő, mert a szervezetek teljesítménye nagymértékben függ a foglalkoztatottak hatékonyságától. Azáltal, hogy a munkavállaló munkáját nem érzi fontosnak, munkavégzéssel kapcsolatos elégedettségi érzete is csökken. Ezzel párhuzamosan, pedig csökken a munkavégző produktivitása, precizitása, ami pedig termelés kieséshez vezet a szervezetek számára. Ennek megelőzéséért fontos a foglalkoztatottak ösztönzése, motivációjuk fenntartása, elégedettségi érzetük növelése. Az ágazatban leggyakrabban alkalmazott ösztönzési forma az anyagi juttatás, ezen belül is a fizetésemelés-, prémium. Ugyanakkor véleményünk szerint a foglalkoztatottak elégedettségi érzetét, motivációját növelni lehetne a folyamatos visszajelzések nyújtásával, munkájuk rendszeres értékelésével is, ezáltal pedig elérhetővé válna a hatékonyságuk növelése.

Általánosan elmondható, hogy a dolgozói elégedettség vizsgálat sikere nagymértékben múlik a kitűzött célokon, a céloknak megfelelő módszerek kiválasztásán, illetve a szervezet jelenlegi bizalmi szintjén, hiszen az őszintétlenség és a bizalmatlanság megghiúsíthatja a vizsgálati folyamatot. Mindezek miatt a szervezeteknek törekednie kell arra, hogy a vizsgálatot megfelelő módon kommunikálja a dolgozói felé, ismertesse a célokat, a várható „nyereséget” a munkavállalók számára, biztosítsa a visszajelzést az eredményekről és teremtsen meg az alapot a változások végrehajtására, azaz legyenek konkrét intézkedések.

Ahogy a külső (vevői) elégedettségmérést, úgy a belső (dolgozói) elégedettségmérést is évente kell elvégezni, így az adott vállalat képet kaphat arról, hogy a dolgozók mennyire elégedettek a vizsgálat során kiértékelt kérdésekkel kapcsolatban, legyen szó akár munkakörülményekről, vagy esetlegesen a vezetővel tartott kapcsolat milyenségéről. A vállalatok nem mehetnek el ezen lényegi pont mellett, hiszen az ő érdekük is, hogy a „megszerzett”, magasan kvalifikált dolgozókat, az agrárium esetében pedig kifejezetten a szakmunkásokat meg tudja tartani, és motiválni, hogy továbbra is elkötelezett munkatársa legyen az adott szervezetnek.

Felhasznált irodalom

- [1.] AKAR, L. et al. (1999): A vevői és dolgozói elégedettség mérésének módszerei, GKI Gazdaságkutató Rt. Marketing Centrum Országos Piackutató Intézet, Budapest, 7p.
- [2.] FONTOS, A. (2006): Vezetői eredményesség humánpolitikai szemszögből, Budapesti Gazdasági Főiskola, Szakdolgozat, Budapest, p. 5.
- [3.] KLEIN, S. (2004): Munkapszichológia. Budapest, EDGE 2000. p. 78.

- [4.] LEHOTA, J. (2001): Marketingkutató az agrárgazdaságban, Budapest, Mezőgazda Kiadó. p, 26.
- [5.] MUCHINSKY, P. M. (1983). Psychology applied to work. An introduction to industrial and organizational psychology. Chicago, IL: The Dorsey Press.
- [6.] SAJTOS L. - MITEV A. (2007): Spss Kutatási és Adatelemzési Kézikönyv. Budapest: Alinea Kiadó. P. 32.