



SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEM  
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

---

TDK-MŰHELYTANULMÁNYOK  
MT-TDK – 2014/1

# TDK MŰHELYTANULMÁNYOK

## „ELSŐ SZÁRNYPRÓBÁLTATÁSOK”



A 2013. ÉVI OTDK DÍJAZOTT PÁLYAMUNKÁIBÓL  
KÉSZÜLT TUDOMÁNYOS TANULMÁNYOK

Udvari Beáta (szerk.)

---

SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEM GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR  
6722 Szeged, Kálvária sgt. 1. Telefon: 62/ 544-287  
<http://www.eco.u-szeged.hu/>

---

**Szerkesztőbizottság:**

Dr. Kincsesné Dr. Vajda Beáta

Dr. Kosztopulosz Andreász

Dr. Kovács Péter

Dr. Révész Balázs

Dr. Udvari Beáta

Szerkesztőbizottság elnöke: Dr. Lukovics Miklós

## Műhelytanulmányok

MT-TDK – 2014/1

Műhelytanulmányaink célja a Gazdaságtudományi Kar Tudományos Diákköri mozgalmában született sikeres, országos eredményeket elért TDK-dolgozatok kutatási eredményeinek széles körben való közzlése. A sorozatban megjelent tanulmányok további tudományos közlemények anyagául szolgálhatnak.

*A műhelytanulmány-sorozat létrejöttét az Emberi Erőforrások Minisztériuma, az Emberi Erőforrás Támogatáskezelő, az Oktatókutatató és Fejlesztő Intézet és a Nemzeti Tehetség Program támogatásával megvalósuló NTP-TDK-13-016 sz. projekt tette lehetővé.*



2014. június

ISBN 978-963-306-300-2

**Kiadó:**

Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar

## Tartalom

<b>Előszó</b> .....	<i>ii</i>
<b>Keszeg Mária:</b> Fogyasztói preferenciák tényezőinek vizsgálata fogászati beavatkozások esetén.....	<i>1</i>
<b>Fodor Renáta Kitti:</b> Libát és/vagy pénztárcát tömjünk? .....	<i>17</i>
<b>Kasza Irén Éva:</b> PRODUCT PLACEMENT – a magyar reklám új korszaka.....	<i>40</i>
<b>Felföldi Tibor Attila:</b> "Három lába van, mégis meginog": A fenntarthatóság pilléreinek parciális vizsgálata a magyar városok és vonzáskörzetük példáján.....	<i>62</i>
<b>Molnár Gabriella – Zuti Bence:</b> Egyetemi kontextusú globális-lokális paradoxon a tanuló régiók keretfeltételei között: a „negyedik generációs” egyetemek irányába ..	<i>90</i>
<b>Rádóczi Zsolt:</b> Válság: biztos mindenkinek átok? A magyar elektronikai vállalatok komplex elemzése a válság tükrében .....	<i>112</i>
<b>Huszár Sándor:</b> Milyen tényezők befolyásol(hat)ják az FDI megjelenését a magyar energiaszektorban? .....	<i>130</i>
<b>Kis Katalin:</b> A kőolaj szerepe a Perzsa-öböl kisállamaiban .....	<i>144</i>
<b>Schusztér Tamás - Uhrin Ákos:</b> Egy érdek két irányból, vagy egy irányból két érdek? Az USA segélyezési politikája.....	<i>161</i>
<b>Uhrin Ákos:</b> Minden igyekezet hiábra? Gyógyszerhez jutás Fekete-Afrikában.....	<i>194</i>
Az SZTE GTK hallgatói által elért eredmények a XXXI. OTDK Közgazdaságtudományi Szekciójában (2013) .....	<i>213</i>

## Előszó

A Tisztelt Olvasó most egy olyan kiadvány olvasásához kezdett hozzá, amelyet nagyon különlegesnek tartunk. Különlegesnek azért, mert a Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Karának legtehetségesebb hallgatói osztják meg azon kutatási eredményeiket, amelyek lehet, hogy alapjaiban határozzák meg egész további pályafutásukat. Tehetséges hallgatóink ugyanis néhány hónappal ezelőtt úgy döntöttek, hogy tudományos igényességű kutatómunkát kívánnak végezni, mely munka egy Tudományos Diákköri dolgozat (TDK) elkészítésével egy fontos állomáshoz érkezett. Néhányan egyedül vágtak bele a „felfedező” munkába, néhányan azon hallgatótársaikkal osztották meg ezt a kellemes terhet, akit szakmailag sokra tartanak, és akivel úgy érezték, hogy közös sikereket tudnak elérni.

Mindkét esetben egy olyan munka vette kezdetét, amivel hallgatóink eddigi szakmai pályafutásuk során még nem szembesültek. El kellett sajátítaniuk, és készség szinten kellett tudniuk alkalmazni a tudományos megismerés módszertanát, a hivatkozási szabályokat, meg kellett ismerniük a tématerületük legfontosabb hazai és idegen nyelvű tudományos műveit. El kellett mélyülniük választott témáikban, át kellett gondolniuk a legfontosabb kapcsolódó fogalmakat és szakkifejezéseket, rendszerezniük kellett a témakörben eddig elért tudományos eredményeket, majd ezekre építve saját eredményeket kellett elérniük. Hallgatóink értéket teremtettek!

Meggyőződésünk és hitvallásunk, hogy ezen több hónapig tartó munka legfőbb sikere nem abban mérhető elsősorban, hogy az adott dolgozattal hallgatóink milyen sikereket értek el az országos versenyen, annak ellenére, hogy az SZTE GTK országos TDK-versenyeken elért kimagasló eredményeire méltán lehetünk büszkék. Ezen munkafolyamat legnagyobb sikere abban is mérhető, hogy a hallgatóink egy tanulási folyamat mentén pallérozódtak, egy újfajta gondolkodásmódot sajátítottak el, rengeteg új ismeretre tettek szert, és a feldolgozott témájuk szakértőjévé váltak. Ezen szakértelem – az elmúlt 10 év tapasztalatai szerint – olyan szakmai alapot teremt a TDK-mozgalomban részt vevő hallgatóink számára, amely igen sok esetben egész további szakmai karrierjüket is befolyásolja – mint ahogy arról A TDK világa című kiadványunkban meggyőződhet az Olvasó.

E műhelytanulmány-kötettel újtára indítunk egy olyan sorozatot, mely lehetővé teszi hallgatóink számára, hogy OTDK-dolgozatukat átalakítva tanulmány formájában is közzé tegyék kutatási eredményeiket. Tekintettel arra, hogy a TDK dolgozat nagyon jó alapot teremt hallgatóink későbbi szakmai előmenetelében, így e tanulmányokat semmiképpen nem a TDK-munkát lezáró végeredménynek, sokkal inkább olyan kezdeti mérföldkönek tekintjük, amelyre alapozva hallgatóink további értéket teremthetnek.

Olvassák érdeklődéssel hallgatóink első tudományos szárnypróbálgatásának eredményeit!

## Fogyasztói preferenciák tényezőinek vizsgálata fogászati beavatkozások esetén

Keszeg Mária<sup>1</sup>

*A Fogorvostudományi Kar Konzerváló és Esztétikai Fogászati Tanszék fogorvosainak praktizálása során szerzett tapasztalata szerint a páciensek a felkínált olcsó és közepáras opció közül, többnyire az olcsó terméket választották ki. Amikor a normál és az olcsó áras beavatkozás mellett egy drágábbat is kínáltak, akkor a normál árat preferálták inkább, mint a szélső kategóriákat. A tanulmány a fogyasztói preferenciák vizsgálatát célozza fogászati beavatkozások esetében, elsősorban a középponti hatás (center-stage effect) jelenségét megfigyelve. Emellett megvizsgáltam néhány, a döntési helyzetet befolyásoló tényező hatását.*

*A vizsgálat eredménye alapján a középponti hatás azokban az esetekben érvényesül leginkább, ahol a fogyasztó számára az ár az egyetlen, vagy a legfontosabb rendelkezésre álló információ. A befolyásoló tényezőkkel kapcsolatos hipotézisek részben beigazolódtak, és minden esetben látható, hogy hatással vannak a döntések eredményére.*

*Kulcsszavak: preferencia, középponti hatás, orvosi kommunikáció, érzékenység*

### 1. Bevezetés

Az egészséggel kapcsolatos döntések mindenki életében fontos szerepet játszanak, meghozatalukat komoly átgondolás előzi meg, ami a fogászati termékek, szolgáltatások esetén rendkívül bonyolult, mivel a fogyasztók kevés információval rendelkeznek a beavatkozás során felhasznált termékekről. A fogászati termékek választékában rendkívül széles skálán mozognak azok a termékek, amelyek közül a fogyasztó választhat egy adott szituációban. Azonban ezek nem gyorsan forgó fogyasztási cikkek, amelyek fogyasztása éppen ezért nem tekinthető rutin vásárlásnak. Elsősorban azért, mert az ember a saját egészségével kapcsolatban másképp vélekedik, azzal kapcsolatos döntéseit komolyabban megfontolja, valamint ezek tartós termékek, melyek megvásárlásánál számos kognitív elaborációt igénylő döntési szempont is megjelenik. Manapság érezhetően megnőtt az egészségmegőrzéssel kapcsolatos termékekből fakadó értékesítések száma és ezen produktumok iránti kereslet. Ez nem meglepő, hiszen a fogyasztók a modern kori életmódból fakadó ártalmak csökkentésére egyre nagyobb figyelmet fordítanak. Az ember egészsége az, ami számára a

---

<sup>1</sup> Keszeg Mária, hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar. A tanulmány a 2013. évi, XXXI. OTDK-n I. helyezést elért dolgozat alapján készült. Témavezető: Farkas Gergely, egyetemi tanársegéd.

legértékesebb, legfontosabb, és amit pénzzel nem tud minden esetben megvenni, de érte hajlandó a legtöbbet áldozni. A fogorvosok is, mint az orvosok általában, többnyire kihangsúlyozzák a preventív kezelések fontosságát, ugyanis a fogak épsége kihat az egész szervezet egészségére. Azonban manapság a rohanó, stresszes életmódban az emberek legtöbbször csak akkor fordulnak segítségért, amikor már fájdalmat éreznek, és az orvosi beavatkozás halaszthatatlan. Esetünkben az utóbbi szituációt vizsgáltuk, amikor a betegnek már szüksége van tömésre, koronára, fogsorra, illetve egyéb termékre.

A kutatás a Fogorvostudományi Kar Konzerváló és Esztétikai Fogászati Tanszékével együttműködve történt. A kutatáshoz az ötletet az adta, hogy a fogorvosok praktizálásuk során a páciens számára két opciót kínáltak fel, egy olcsót és egy középárúkat, amely esetben az olcsó terméket választották. Amikor a közepes és olcsó árú beavatkozás mellett egy drágábbat is kínáltak, akkor a közepes árúkat preferálták inkább, mint a szélső kategóriákat. Hogyha az egészségtudatosság szempontjából közelítjük meg, akkor feltételezhetjük, hogy az ember a számára legjobb minőségű terméket választja ki, annak ellenére, hogy az a drágább kategóriába eshet. Azonban előfordulhat, hogy ellenkező esetben az árérzékenységből fakadóan a felkínált termékek közül a legolcsóbb mellett dönt. A tanulmány célja a fogyasztói preferencia vizsgálata különböző választási párokban és triádokban, valamint megvizsgálunk néhány, a termékekre jellemző befolyásoló tényező hatását a döntési helyzetekre.

A kutatás során különböző fogászati beavatkozások esetén vizsgáltam, hogy egy, az adott szituációban reálisnak tekinthető ársávban az olcsóbb, drágább és középárú termékek eltérő kombinációkban szerepeltetése az ajánlatokban hogyan hat a preferenciákra. Ezen kívül a választásra ható olyan tényezőkre is tekintettel voltam, mint az esztétikai megjelenés, a tartósság, a minőség, a saját fog megtartása, illetve az orvosi kommunikációban előforduló idegen szavak.

Továbbá az elvégzett kutatás megértéséhez szükséges tudnivalókat, azokkal kapcsolatos szakirodalmat tekintem át. A harmadik fejezetben ismertetem a lezajlott kutatást, megindokolva a kiválasztott módszert, valamint a kutatás módszertanát és folyamatát. Az utolsó fejezetben kerül sor az összegzésre, amelyben a kapott eredményeket ismertetem, illetve a további lehetséges kutatási kérdéseket, amelyekkel a jövőben érdemes lenne foglalkozni.

## 2. Középponti hatás

A vizsgálat során elsősorban a középponti hatás jelenségét figyeltem meg, majd további tényezők befolyásoló hatását a fogyasztói döntésekre. Mivel a 'center-stage effect' kifejezésnek nincs bevett magyar fordítása, ezért a továbbiakban én a középponti hatás kifejezést fogom használni. A következőkben olyan elvégzett vizsgálatokat mutatok be, melyek a középponti hatást vizsgálták, valamint a szélsőséges preferenciákat.

Az első elhelyezkedés által befolyásolt preferenciavizsgálatok közé tartozik Wilson és Nisbett (1978) vizsgálata, amit további kutatásokkal támasztottak alá, azonban az eredeti kísérleti eredményeket nem sikerült teljes egészében megismételni. A három választási lehetőséget felvonultató vizsgálatok eredményei meggyőzőbben igazolták, hogy a középső terméket választják a vásárlók leggyakrabban. Valenzuela és Raghbir (2009) tanulmánya szerint a személyek közötti választásnál gyakoribb a középső elem választása, valamint a döntésemélet és a középponti hatás közötti kapcsolatot tárták fel kutatásaikkal. A középponti hatás meglétét magyarázták egy, a valóságban is létező, televíziós játékműsorral kísérletezve, valamint csapatfeladatokban részt vett emberek vizsgálatával, továbbá a hatás megfigyelhető a vásárlók preferenciáinak vizsgálata során is. Tapasztalatuk alapján arra a megállapításra jutottak, hogy az emberek több figyelmet fordítanak a vásárlás során a horizontálisan központi helyet elfoglaló termékekre. Kutatásukkal azt a feltevést is megerősíthetik, miszerint az emberek alulinformáltságuk esetén az elhelyezkedés alapján vannak le következtetéseket az adott termékről, ezáltal a termék elhelyezése hatást gyakorol a fogyasztói preferencia kialakítására és a fogyasztók választására (Valenzuela–Raghbir 2009). Roadway és társai (2011) is az elhelyezkedés jelentőségét vizsgálták a döntések, illetve a preferenciaválasztások tükrében. Tapasztalatuk szerint, amikor a fogyasztónak döntenie kell sokféle termék közül, akkor a választást leginkább az adott termék jellemzői befolyásolják. Azonban sokszor nincsenek tisztában azzal, hogy a választásaikra, ha nem is tudatosan, de hatással van a termék elhelyezkedése is. Valenzuela és Raghbir (2009) kutatásukkal azt a feltevést is megerősítették, miszerint az emberek alulinformáltságuk esetén az elhelyezkedés alapján vannak le következtetéseket az adott termékről, ezáltal a termék elhelyezése hatást gyakorol a fogyasztói preferencia kialakítására és a fogyasztók választására. Korábbi tanulmányok már alátámasztották azt az állítást, miszerint a termék elhelyezkedése befolyásolja a termékről kialakított véleményt, valamint a figyelmi fókusz az, ami a központi elem felé tereli a figyelmet, így okozhat központi preferenciát az áru választás során (Wilson–Nisbett 1978; Shaw–Bergen–Brown–Gallagher 2000; Valenzuela–Raghbir 2009; Rodway–Schepman–Lambert 2011).

Az elhelyezkedés alapján kialakított preferenciákkal kapcsolatban egyes tanulmányok a *jobb oldali preferenciát* vizsgálták (Wilson–Nisbett 1978; Kruglanski–Chun–Sleeth–Kepler–Friedman 2005; Roadway–Schepman–Lambert 2011; Okubo 2009). A jobb oldali választás egy alternatív magyarázata megtalálható Drake (1987) tanulmányában, amelyben az érzelmeknek jelentős befolyásoló hatást tulajdonított, a jobb és bal oldali választásnál. A jobb oldali preferencia jelenségét a pozitív érzelmeknek, élményeknek tulajdonítják, amely negatív érzelmek esetében megszűnt. Ezen kívül a balkezeseknél, illetve a kétkezeseknél nem lehetett jelentős torzulást, „jobb oldalúságot” kimutatni. A jobbkezesek jobb oldali preferenciáinak az alátámasztásához szükséges figyelembe venni a jelenlévők érzelmi és vizuális tapasztalatait (Okubo 2009). További vizsgálatok alapján azt állítják, hogy az emberek

párhuzamot vonnak a jobb oldal és a jó dolgok között, illetve a baloldal és a rossz dolgok között. Ezt a kapcsolatot a jó-jobb és a rossz-bal között Cassasanto (2009) vizsgálata is bizonyította. Megfigyelte, hogy a jobbkezesek szívesebben helyeznek pozitív tulajdonsággal bíró tárgyat a térben a jobb oldalra, így lehet, hogy a jobb oldalon elhelyezett tárgyakat jóval előnyösebbnek találják.

Fontos megemlíteni a *szélsőséges választási hatás* (extremeness seeking effect) jelenlétét, a középponti hatás mellett. Gourville és Soman (2007) kutatása azokat az eseteket vizsgálta, amikor a fogyasztónak választania kellett több felkínált lehetőség közül a legalapvetőbbtől a legjobb tulajdonságokkal rendelkező termékek és szolgáltatásokig. A rendelkezésükre álló választási lehetőségek közül többnyire a szélsőséges termékeket, szolgáltatásokat választották, vagyis a legalapvetőbb vagy legjobb ismervvel rendelkezőket.

Saját kutatásomban a fogászati termékeket a szóbeli megkérdezés során hallás utáni választás alapján kellett kiválasztani, míg az online megkérdezés során a válaszadó látta a válaszlehetőségeket. Feltételeztem, hogy a középponti hatás mindkét megkérdezés során megjelenik. Egyik esetben sem volt lehetősége a páciensnek a terméket megtekinteni. A vizsgálat során maximálisan három lehetőség közül kellett választani. A memóriából adódó hatások nem érvényesültek, mert csak annyi opció volt kérdésenként, hogy biztosan megjegyezhető maradjon. A tanulmányozott irodalomban szerepelt kísérletek során látottak alapján hozták meg döntésüket a válaszadók, de annyiban újszerű a módszerem, hogy egyik tanulmányban sem foglalkoztak a hallás alapján választással.

### **3. Fogászati beavatkozásokhoz kapcsolódó preferenciákat alakító tényezők**

#### *3.1. Az ár hatása*

Fontos megemlíteni a vásárlási döntések esetében az ár fontosságát. Ugyanis számtalan információ közül, amely a fogyasztót éri a vásárlás során, a termék ára jelentősen befolyásolhatja a vásárlási döntést. Az árat, mint marketing elemet, rendkívül rugalmasnak tekintik a marketing eszközök között (Töröcsik 2006). A fogyasztó érzelmi viszonyulása – igazságos vagy igazságtalan, méltányos vagy méltánytalan - az árakhoz jelentősen befolyásolhatja a döntés alakulását (Koltay–Vincze 2009). Általánosságban elfogadott tény, hogy a fogyasztónak vásárlási döntéseinek megkönnyítéséhez szükséges számára egy általa kialakított referencia ár, vagyis az az ár, melyet hajlandó fizetni az adott termékért (Tversky–Kahneman 1974). A referencia ár kialakításának egyik előnye, hogy “megóvja” az embert attól, hogy megjegyezzen minden egyes termékhez tartozó pontos árat. A fogyasztók egyszerűen kialakítják maguknak a jövedelmüknek megfelelő és igényeikhez mért árat, amit az elérni kívánt termékhez, illetve annak minőségéhez kötnek. Több kutatás kimutatta már, hogy a referencia ár jelentősen befolyásolja a termékválasztást (Ordóñez 1998).



1977-ben az USA-ban végzett tanulmány alapján arra jutottak, hogy árérzékenyek azok, akik a lehetőségükhöz mérten a legolcsóbb termék elérésének céljából képesek akár kisebb "piackutatást" végezni, folyamatosan figyelve a reklámokat, akciókat, illetve hajlandók lemondani a minőségről is céljuk elérése érdekében (Hofmesiter-Tóth-Töröcsik 1996). A magyar piacra különösképpen jellemző a fogyasztók árérzékenysége, a fogyasztók között egyaránt megtalálhatjuk az árérzékeny, nehéz anyagi körülmények között élőket, és az elérhető legjobbat keresőket is. Kutatásunk során alanyaink anyagi háttérét azonban nem vizsgáltuk, mert ezzel kapcsolatban a válaszadási hajlandóság köztudottan alacsony, és a középponti hatás vizsgálata szempontjából nem releváns. Mindemellett a fogászati termékek, beavatkozások kiválasztásánál jelentős szerepe van az árnak, mivel a páciensek inkább a fogászat, illetve a fogorvos jó híréhez, a szolgáltatás feltételezett minőségéhez horgonyozzák le az árakat, mivel a felhasznált műszerekről, alapanyagokról kevés ismerettel rendelkeznek. Tehát az egészséggel kapcsolatos termékek esetében feltételezem, hogy a páciens megfontoltabb döntést hoz meg, amelyre az ár rendkívül nagy hatással van, ezért is fontos, hogy tisztában legyünk az árazás döntésekre bíró hatásával.

### 3.2. A minőség

A minőséget meghatározhatjuk több szempont alapján is, esetünkben a gazdasági értelmezést tekintem fontosnak, ami alapján a minőség egy egységnek az a tulajdonsága, amely által meghatározott és elvárt követelményeket képes kielégíteni (Busics 2006). Az ISO 8402-1990 Minőségügyi Szabvány Szótár szerint: „A minőség valamely termék vagy szolgáltatás olyan tulajdonságainak és jellemzőinek összessége, amelyek azt alkalmassá teszik meghatározott vagy rejtett igények kielégítésére.” (Busics 2006, 5. o.) Tágabb értelemben a minőséget még meghatározhatjuk úgy is, mint a vevőknek nyújtott érték, a termék vagy a szolgáltatás hasznossága (Töröcsik 2006). Valamint a minőséget, mint a vevői követelményeknek való megfelelésként is megfogalmazzák, mivel a vevők sokszor úgy értékelik a termékek minőségét, hogy a termékek mennyire felelnek meg – az adott ár mellett – az előzetes elképzeléseknek a használatát illetően (Crosby 1979).

Sok tanulmány foglalkozott, illetve a mai napig foglalkozik *az ár és a minőség kapcsolatával* (Rao–Monroe 1989; Teng–Thompson 1996; Tellis–Wernerfelt 1987; Ordóñez 1998). A fogyasztók a magasabb árral jobb minőségre asszociálnak, illetve alacsonyabb árhoz rosszabb minőséget kapcsolnak hozzá úgy is, hogy semmi információjuk nincs az adott termék minőségéről (Rao–Monroe 1989; Ordóñez 1998). Napjainkban az ár és minőség közötti kapcsolat egyre jelentősebb, vagyis egyre fontosabb az ár informáló szerepe a minőség meghatározásában, valamint a fogyasztó információigénye, informáltsága egyre nagyobb. Továbbá azt is megállapították, hogy általánosságban az árról sokkal könnyebben és hamarabb szereznek információkat a fogyasztók, mint a minőségről, így elvárás lett, hogy a magasabb árért cserébe magasabb minőséget kapjanak (Ordóñez 1998). Végezetül arra a kö-

vetkeztetésre jutottak, hogy a minőség növekedése nem foglalja magában egyértelműen az ár növekedését is. Állításuk szerint a magasabb árat általában magasabb minőség, viszont az alacsonyabb árat nem feltétlen alacsonyabb minőség követ (Teng–Thompson 1996). Összességében az ár a fókuszpontja a vásárlási döntéseinknek, amikor is összehasonlítjuk a tényleges árat az elvárt árral és feltesszük magunknak a kérdést: “Mennyit vagyok hajlandó fizetni ezért a minőségért?” illetve “Ezért a minőségért jó vétel ezt az árat megfizetni?” (Ordóñez 1998) A vizsgálat során az esztétikai minőséget, a tartósságot, és az anyaghasználatot tekintettük a fogyasztói preferenciát befolyásoló tényezőnek. Feltételezésem szerint a páciensek számára rendkívül fontos a termék esztétikai minősége, mert szeretnék, hogy a beavatkozásoknak, az addig megszokott állapottal azonos, vagy annál is esztétikusabb megjelenésű eredménye legyen. Emellett feltételezzük a páciensek törekedését a tartós megoldásokra, hogy minél ritkábban keljen a fogorvosi székbe ülniük, és ezzel újabb kellemetlenségeket átélniük.

### *3.3. Szakszavak használata az orvoslásban*

A hatékony kommunikáció által csökkenthető a páciensek aggodalma, növelhető az elégedettségük, a lojalitásuk, valamint jobban együttműködnek az orvossal. Ehhez az is szükséges, hogy az orvos által használt kifejezések ugyanazt jelentsék mind a két fél számára, mind értelmi, mind érzelmi szempontból (Pilling 2008). Sokáig nem foglalkoztak ezzel a kérdéssel, azonban az elmúlt évtizedekben fontos szempont lett és sok kutatás tárgyává vált a hatékony orvos-beteg kommunikáció. Cole (1979) kutatásában már felismerte az orvos és beteg közötti kommunikáció jelentőségét, vizsgálva a személyes, közvetlen, illetve a közvetett módon lezajló kommunikációt. Az egyre gyorsabb ütemben növekvő fejlődés, amely az orvoslásban tapasztalható (számtalan diagnosztikai eljárás, módszer, stb.) költséges, így szükség van a költséghatékosságra ebben az ágban is, amely eléréséhez jelentősen hozzájárul az orvos és beteg közötti kommunikáció. Ennek hiánya okozhatja a gyógyulás elhúzódását, a páciens állapotromlását, illetve számtalan szövődmény kialakulását, ami viszont óriási anyagi kárt is jelenthet az orvoslásban. Az utóbbi időben a páciensek egyre informáltabbak, ezáltal az információigényük is megnőtt. Többségük manapság elvárja, hogy az orvos egyúttal vonja be őt a döntésekben, így úgy érzi, hogy saját maga is aktívan részt vesz betegségének legyőzésében. A bizalom, mint más emberi kapcsolatok esetében is, így az orvos és a betegek közötti kapcsolatban is nagy szerepet játszik.

Esetünkben is amennyiben a páciens a termékről nem kap kellő információt a döntés meghozatalához, akkor az orvosától kér véleményt, akinek informáltságban megbízik, így a döntéshozatal közös módon következik be. A közös döntéshozatali folyamat egyik jelentős eleme a beteg által vállalt felelősség kérdése, vagyis, hogy maga a páciens milyen mértékben, milyen módon hajlandó részt venni a döntéshozatalban. Vizsgálatunk egyik kérdésében olyan szakkifejezéssel jellemeztük a válasz

lehetőségeket, hogy az szinte biztosan csak szakemberek számára legyen értelmezhető további magyarázat nélkül. Nem állítjuk, hogy a fogorvosok körében a hasonló, magyarázat nélküli szakkifejezés használat elterjedt lenne, de abból a szempontból fontosnak gondoljuk a vizsgálódást, hogy milyen szerepe van a döntéshozatal során, ha a beteg nem ért meg valamit az elmondottakból, és nem tud informált döntést hozni.

### 3.4. Saját fog megtartása

Általánosságba véve a fogorvosok törekednek a konzerváló fogászat előtérbe helyezésére, amely törekszik a fog eredeti formájának, funkciójának megtartására, élettartamának meghosszabbítására, a fog esztétikai megjelenésének biztosítására. A saját fog elvesztésének elkerülése a páciensek számára is fontos. A páciensek fontosnak tartják a kezeléstről hozott döntés során, hogy rágásuk erejét megőrizték (Ikebe et al. 2010). A különböző korosztályok egyaránt a fogív megrövidülését preferálták legkevésbé egy Japánban végzett kutatás szerint (Ikebe et al. 2011). A saját fog elvesztése, még ha pótlásra is kerül, számos esetben pszichológiai következményekkel jár. A fog elvesztését időbe kerül feldolgozni, és az önbizalom is csökkenhet (Fiske et al. 2001). A modern protéziseknek, implantátumoknak köszönhetően ma már a rágás ereje megőrizhető (Miyaura et al. 1999), illetve rendkívül esztétikus megoldások is elérhetőek. Feltételezésünk szerint a páciensek előnyben részesítik az eredeti fogat, illetve környezetét kímélő megoldásokat. Ezért ennek szerepét is vizsgáltuk egyik kérdésünkkel. Ezt a Fogorvostudományi Kar Konzerváló és Esztétikai Fogászati Tanszékének tapasztalatai is alátámasztották, miszerint a betegek ragaszkodnak saját foguk megtartásához.

## 4. Módszertan

A tanulmány célja a fogorvosok által tapasztalt fogyasztói preferenciaválasztás magyarázatának keresése. Vagyis annak a felderítése, hogy miért van az, hogy ha a páciens a felkínált olcsó és középárú opció közül, az olcsó terméket választja ki, azonban amikor a normál és olcsó árú beavatkozás mellett egy drágábbat is kínálnak, akkor a normál árat preferálják inkább, mint a szélső kategóriákat. A felvetődött kérdés megválaszolásához *kvantitatív kérdőíves kutatást* végeztem. A legalkalmasabb módszernek ezt a fajta megkérdezést gondoltam, mivel viszonylag rövid idő alatt nagyszámú megkérdezést tudtam végrehajtani, továbbá szempont volt még a költséghatékonyság is. Választásomat több tényező is indokolja, ugyanis azt gondoltam amennyiben csoportos interjúhoz folyamodnék megfelelő méretű minta eléréshez sokkal több időre lenne szükségem, illetve a válaszok torzíthatnának, ugyanis ott a páciensek konkrét tapasztalataiból vonhatok le következtetéseket. Ezekről pedig köztudott, hogy a konstruktív emlékezeti torzítások fokozottan jelen vannak, hiszen

a fogászati beavatkozások a páciensek számára jelentős stresszel járnak. Fontos megemlíteni, hogy a páciens a beavatkozás során számtalan kezeléssel, termékkel találkozhat, így nehéz lett volna egy csoportos interjú során következményt levonni.

A megkérdezésnek két módját választottam, az egyik a személyes kérdőíves megkérdezés, amely a Fogászati Klinikán történt az asszisztensek segítségével. A másik módszer az online kérdőíves megkérdezés volt ([www.surveymizmo.com](http://www.surveymizmo.com)), mely során a kérdőívet a hallgatók egyetemi kurzus keretében önként és anonim módon tölthették ki, illetve hólabda módszerrel további egyetemi hallgatók kerültek be a mintába, akik továbbították a kérdőívet ismerőseiknek, így szereztünk még több kitöltőt kutatásunknak.

Azt meg kell jegyezni, hogy ezek nem valódi döntések abban az értelemben, hogy nem költ a fogyasztó valójában pénzt, hanem csak elméleti felvetésekre válaszol. Azonban az egészségügyi döntések természetére jellemző a megfontolt átgondolás, ezért mi is feltételezhetjük, hogy a fogyasztók a vizsgálat során megfontoltabbak voltak, mintha rutinvásárlásokkal kapcsolatosan kellett volna dönteniük. Szintén fontos megemlíteni a valóság és az elvégzett kísérlet közötti különbségeket. Amíg a kérdőíves felmérés során a páciens a kérdőívben leegyszerűsített információk tudatában, adott szituációban, kellett, hogy meghozza döntését, addig a valóságban ez másképp zajlik le. A valóságban a páciens ennél több, részletesebb információt kap a beavatkozás előtt, illetve a termék vásárlását megelőzően, személyesen megbeszélheti, illetve közös megegyezés eredményeként választhatja ki a számára legmegfelelőbb terméket.

#### *4.1. Vizsgálat menete*

A mintát szétbontottuk kvótás, véletlenszerű mintavétellel. A válaszadók ötven százaléka az árról és egy-egy tulajdonságról is kapott információt, míg a másik ötven százaléka kizárólag a beavatkozás neve és az árak alapján kellett, hogy döntést hozzon, amivel a befolyásoló tényezők kontroll csoportjának kialakítása volt a cél. A kérdőívekben szereplő árak meghatározása valósághoz közeli ársávokban, fix arányok tartásával történt. Az arányok a következő módon alakultak, az olcsó termékhez képest, a középárú kétszeres, a drága háromszoros árú volt. Az árak nem konkrét létező termékek árai. Összességében nyolc kérdőívet készítettünk. Az A kérdőív esetében három választás állt rendelkezésre, amelyeknél magyarázattal és árral együtt szerepeltek a lehetőségek. E kérdőívnek négy változata volt a három választási lehetőség kombinációi alapján. Az A 1-2 kérdőívnel az A kérdőív válasz lehetőségeit megtartva az olcsó és középárú opciók közül választhattak, így az A 2-3 esetén ugyanazon kérdőív középárú és drága alternatívái közül dönthettek, és az A 1-3 kérdőívben az olcsó és drága opció volt jelen. A B kérdőívnel szintén három választási lehetőség volt, azonban csak az ár alapján hozhatták meg döntésüket, a fix árak megegyeztek az A kérdőív áraival. E kérdőív esetében is négy kombinációt készítet-

tünk, mint az "A" kérdőív esetében. Az így kapott nyolc kérdőív felépítését, egy minta kérdés példáján keresztül, az 1. táblázat mutatja.

1. ábra A kérdőív változatok összefoglaló táblázata

"Ha Önnek koronára lenne szüksége, melyiket választaná?"			
<i>A kérdőív</i>	(1) Egy hagyományos terméket (26 000 Ft)	<i>B kérdőív</i>	(1) Korona (26 000 Ft)
	(2) Egy korszerű terméket (52 000 Ft)		(2) Korona (52 000 Ft)
	(3) A legmodernebb terméket (78 000 Ft)		(3) Korona (78 000 Ft)
<i>A 1-2 kérdőív</i>	(1) Egy hagyományos terméket (26 000 Ft)	<i>B 1-2 kérdőív</i>	(1) Korona (26 000 Ft)
	(2) Egy korszerű terméket (52 000 Ft)		(2) Korona (52 000 Ft)
<i>A 2-3 kérdőív</i>	(2) Egy korszerű terméket (52 000 Ft)	<i>B 2-3 kérdőív</i>	(2) Korona (52 000 Ft)
	(3) A legmodernebb terméket (78 000 Ft)		(3) Korona (78 000 Ft)
<i>A 1-3 kérdőív</i>	(1) Egy hagyományos terméket (26 000 Ft)	<i>B 1-3 kérdőív</i>	(1) Korona (26 000 Ft)
	(3) A legmodernebb terméket (78 000 Ft)		(3) Korona (78 000 Ft)

Forrás: saját szerkesztés

A vizsgálat során öt befolyásoló tényezőt vizsgáltam, ami hatással lehet a fogyasztó preferenciáinak kialakításában. A demográfiai kérdések során az egyén nemét, életkorát, legmagasabb iskolai végzettségén túl megkérdezésre került, hogy mikor járt legutóbb fogászati kezelésen. A különböző befolyásoló tényezőket egy-egy kérdéssel vizsgáltam meg. A korszerűséget, mint befolyásoló tényezőt vizsgálva a következő kérdést tettem fel, *Ha Önnek koronára lenne szüksége melyiket választaná?*. Az A kérdőív esetében a válasz lehetőségek közül opcióknak adtuk meg a *hagyományos*, *korszerű*, illetve a *legmodernebb terméket*. A B kérdőív esetében a *korona* három különböző árai között választhatták ki a megfelelőt. A másik fontosnak tartott tényező a szakszavak hatása volt, amit abban a szituációban vizsgáltam, hogy a páciens melyik megoldást választja abban az esetben, *ha gyulladás alakul ki fogában*. A választható opciók a *single-point*, *laterálkondenzációs*, illetve a *thermafil technika* volt az A kérdőívben. A B kérdőívben ugyanazon kérdés válasz lehetőségei a *tömés* különböző árai voltak. Az esztétikumot is vizsgálva, mint döntésre ható faktort, a *fogsor szükségessége* esetén választható opciókat soroltam fel, amik a *fogsor jól látható fém kapcsokkal*, a *fogsor enyhén észrevehető kapcsokkal*, és a *fogsor nem látható kapcsokkal* volt, az A kérdőív esetében, amikor az ár mellett az attribútumot kapták meg döntést befolyásoló tényezőként. A B kérdőív esetében a választható

opciók a fogsor három különböző árazású lehetőségei voltak, itt csak az ár alapján hozhatták meg döntésüket. A saját fog élettartamának meghosszabbításának vizsgálata során az A kérdőív esetében először *a saját fog élettartamának meghosszabbítása töméssel* lehetőséget adtam meg, egy olcsó, alapárral, majd a következő opció a *korona ráhelyezése* volt, amely összetartja a fogat, így segítve annak hosszú távú megőrzését, harmadik választható opciónak *a híd készítését* adtuk meg, amellyel elveszti egy fogát, de a legjobb módon sikerül megoldani a fogpótlását, az utóbbi lehetőség, a fix árarányt tartva, a legmagasabb áron volt megadva. A B kérdőívénél a választható lehetőségek ugyanazok voltak (*tömés, korona, híd*), azonban magyarázat nélkül, csak az ár alapján dönthettek. Végül a fog élettartamának, mint befolyásoló tényezőnek a jelentőségét vizsgáltam, az A kérdőív esetében a termék megnevezése mellett a *fog várható élettartamait* adtam meg, mint *2-4 év, 6-8 év, illetve 10-12 év*. A B kérdőívénél a termékek megnevezése (tömés, kompozit betét, kerámia betét) mellett az ár alapján választhatták ki a számukra legmegfelelőbb terméket. Tehát összességében az A és a B kérdőívek esetében a kérdések ugyanazok voltak, a választható opciók különböztek, azonban mindkét esetben az árak azonos fix arányt tartva, ugyanazon értékekkel szerepeltek.

#### 4.2. Hipotézisek

A kísérlettel kapcsolatos hipotézisek megfogalmazásánál fontos megjegyezni, hogy az első hipotézis a középponti hatást vizsgálja, míg a többi a befolyásoló tényezők hatását.

A hipotéziseket a következőképpen fogalmaztam meg:

*H1.* Ha a fogyasztó három opció közül választhat, akkor a középső, középáras opciót gyakrabban preferálja, mint, amikor csak kettő opció (olcsó, középáras) közül választhat.

*H2.* A korszerűség esetén a fogyasztók a korszerű terméket preferálják, a hagyományos és a legmodernebb opciókkal szemben.

*H3.* Mivel a páciens számára a termékkel kapcsolatos szakkifejezések nem adnak számára hasznos információt, ezért a szakszavakkal és azok nélkül megfogalmazott opciók között a preferenciák tekintetében nincs különbség.

*H4.* A páciensek a lehető legesztétikusabb megjelenésű terméket választják.

*H5.* A páciensek a saját fog minél teljesebb megtartását preferálják.

*H6.* A fog várható élettartamának meghosszabbításával kapcsolatban a páciensek, akkor is a lehető leghosszabb élettartamú terméket preferálják, ha a hosszabb élettartam preferálása árelőnnyel nem jár.

### 4.3. Statisztikai elemzés

A kapott 681 fős minta adatai közül négy kérdőív volt olyan mértékben hiányosan kitöltve, hogy nem volt értékelhető, így azokat kiszűrtem. Ilyen számú minta esetén, a hasonló vizsgálatokhoz képest, kevés hibás kitöltés volt. Az elemzéseket a Microsoft Office Excel 2010 és IBM SPSS Statistics 20 programokkal hajtottam végre.

A nem és az iskolai végzettség tekintetében a személyes megkérdezéses és az online minták Kruskal-Wallis teszt alapján szignifikánsan nem különböznek ( $p > 0,05$ ), az életkor esetében a cellák elemszáma nem érte el azt a mértéket, ami megbízható statisztikai vizsgálatot tenne lehetővé. A megkérdezettek többsége, vagyis a 62,24%-a a 18-30 éves korcsoportba tartozott. Továbbá ahhoz, hogy elegendő kitöltő legyen a nyolc rész minta mindegyikében, indokolt, hogy a kitöltés módja alapján ne bontsuk további részekre a mintánkat. A személyes és online megkérdezés mintáit ezért együtt kezeltük. A primer kutatás során 677 elemű mintát kaptunk, amelyből 405 kitöltő a személyes megkérdezéshez tartozik, és 272 az online kérdőív kitöltők száma. A válaszadók 56,9%-a nő, azaz 13,70% százalékponttal több nő töltötte ki a kérdőívünket, mint férfi (43,1%). Életkor szerinti megoszlásban nagyobb arányban töltötték ki a 21 és 30 év közötti korcsoportba tartozókat, azaz 239 fő (35,67%) válaszadónk esett ebbe a korcsoportba. Továbbá 26,57%-uk a 18-20 éves korosztályba, valamint 15,37%-uk 31-40 éves korosztályba, 14,93%-uk 41-50 éves korosztályba tartozott. Legkevesebb válaszadó az 50 év feletti korcsoportjába tartozik, közülük 50 fő (7,46%) töltötte ki a kérdőívet. A kitöltők 65,6% (444 fő) rendelkezik középfokú végzettséggel, azonban ehhez képest a felsőfokú végzettséggel rendelkezők száma jelentősen alacsonyabb, azaz 21,1% (145 fő). Ezt valószínűleg a nagyszámú hallgatói kitöltés okozza.

A kísérlettel kapcsolatosan már megfogalmazott hipotéziseket vizsgálom meg a következőkben.

*H1: Ha a fogyasztó három opció közül választhat, akkor a középső, középáras opciót gyakrabban preferálja, mint, amikor csak kettő opció (olcsó, középáras) közül választhat.*

Ebben az esetben a páciens a három lehetőség közül választhat, így feltételezem a középponti hatás érvényesülését a termékválasztás esetén. Először is a B és B 1-2 kérdőívek közötti kapcsolatot vizsgáltam, mivel a fogyasztó a kérdőívben csak az ár alapján dönthetett, így ettől a kérdőív páros vizsgálatától várom a jelentősebb eredményt, mert itt még nincs befolyásoló hatással a plusz információ, amit a kérdőívben kaphatott a termékről. A B kérdőívben leszűrtem a harmadik választási lehetőséget, mert az nem szerepel a B 1-2 kérdőívben. A probléma vizsgálatára a Mann-Whitney U-próbát használtam. A korszerűség, a saját fog megtartásánál, illetve az esztétikum vizsgálatánál érvényesült a középponti hatás, vagyis a páciensek a válaszlehetőségek közül a középáras termékeket választották. A többi befolyásoló tényező esetében a középponti hatás jelensége nem volt kimutatható. Továbbá azt ta-

pasztaltam, hogy amennyiben a legolcsóbb termék ára tíz ezer forint felett volt, abban az esetben érvényesült a középponti hatás megléte, vagyis a fogyasztó a középárú terméket választotta ki. Amennyiben a legalacsonyabb ár tíz ezer forint alatt volt, akkor a páciens érzékenysége mutatkozott ki és a legolcsóbb opciót választotta. Ebben az esetben ez két szituációnál fordult elő, a szakszavak és az élettartam vizsgálatánál, ott a kiinduló, olcsó ár 6 000 és 9 000 Ft volt. Arra következtethetünk, hogy az általam megkérdezett fogyasztóknál a tíz ezer forint, mint egy lélektani határ létezik, ami jelentősen befolyásolja döntésüket. Így magyarázható az a döntés, a vizsgált esetekben, amikor a lélektani határ feletti kiinduló árat látta vagy hallotta, akkor már hajlandó volt többet áldozni az adott termékért, vagy szolgáltatásért.

Az A és A 1-2 kérdőívek vizsgálata során megjelennek a plusz információk, mint döntést befolyásoló tényezők. A középponti hatás ebben az esetben már egyáltalán nem érvényesül ( $p > 0,05$ ), így a megkérdezetteknek, a többlet információk hatására, megváltozott a preferenciájuk. Az esztétikum és saját fog megtartásának jelentős befolyásoló hatása van, ugyanis, amikor a tényezőkről plusz információt kaptak, a B kérdőív tapasztalataival szemben, megváltozott a páciensek döntése. A szakszavak vizsgálatánál, nincs különbség, mivel semmilyen többlet információhoz nem jutottak hozzá az áron kívül.

A megfogalmazott hipotézist csak részben lehet elfogadni, mivel a kérdőívek felében érvényesült a középponti hatás, ott ahol csak az árat kapták meg, mint információt, és az alapján kellett meghozni a döntésüket. Az esztétikum és a saját fog megtartásánál nem volt szignifikáns különbség, így mindkét esetben elég fontos tényezőkről van szó ahhoz, hogy felülírják a középponti hatást

*H2: A korszerűség esetén a fogyasztók a korszerű terméket preferálják, a hagyományos és a legmodernebb opciókkal szemben.*

Elsőként az A és B kérdőíveket, vagyis a három választási lehetőségekkel rendelkezőket vizsgáltuk meg. A vizsgálat során Mann-Whitney U próbát, kereszttábla vizsgálatot, valamint Chi-négyzet tesztet használtunk. A középponti hatás jelenségét az A kérdőív esetében jelentősebbnek feltételeztük, mert a termék magyarázata befolyásolja a döntést. Az A és B kérdőívet kitöltők a középárú terméket választották mind a két esetben, azonban az A kérdőívénél többen a középű termék mellett döntöttek.

Megvizsgáltuk mekkora befolyásoló hatása van a korszerűségnek, mennyire változtatja meg a páciens döntését, ha plusz információként kapja meg az ár mellett. Az információ hozzáadása nem jelentett statisztikailag szignifikáns elmozdulást az A 1-2 és B 1-2 kérdőívek közötti vizsgálat alapján.

Az A 1-2 és B 1-2 kérdőívek esetében az első két opciót látják a válaszadók. A hagyományos és a korszerű termék között kellett dönteniük az A 1-2 kérdőív kitöltése során. Az A kérdőívénél megfigyelhető, ahol a plusz információk jelen voltak, hogy a válaszadók kisebb eltérésben választották vagy a hagyományos, vagy a korszerű terméket. Összesen 77 fő töltötte ki, 40 fő a hagyományos terméket, 37 fő a korszerű



terméket választotta. A B kérdőív esetében, ahol csak az ár alapján dönthettek, a válaszadók nagyobb arányban döntöttek az olcsóbb termék megvásárlásáról. Feltételezhetjük, hogy a hagyományos termék egyfajta megbízhatóságot jelent a fogyasztó számára, akik egyéni preferenciájuk alapján kevésbé elfogadóak az újdonságokkal szemben.

Amikor az A 1-3 és az B 1-3 kérdőíveket vetettük össze azt kaptuk, hogy a hagyományos és a legmodernebb termék közötti döntés meghozatalnál kétszer annyian választották a legmodernebb terméket. Kis eltéréssel, de a hagyományos termék mellett döntöttek azok a válaszadók, akik az B 1-3 kérdőívet töltötték ki, vagyis csak az ár alapján hozták meg döntésüket. E kérdőív páros vizsgálatánál is bebizonyosodott, hogy a korszerűséget preferálják a hagyományos termékkel szemben.

Az A 2-3 és B 2-3 kérdőívek esetében is megvizsgáltuk a páciensek döntését. E kérdőíveknél a korszerű és a legmodernebb termékek közül választhattak. Mind a két termék esetében korszerűségről beszélünk, az A kérdőívet kitöltők esetében kisebb eltéréssel, de nagyobb számban a legmodernebb terméket választották a páciensek. A B kérdőív esetében, amikor csak az ár alapján döntöttek, az eddigi kérdőív párosoktól eltérően, a drágább terméket választották. A hipotézisünket ebben az esetben részben elvetjük, mert a középponti hatásnak ebben az esetben van hatása, de statisztikailag nem szignifikáns. A középáras termék kiválasztása csak az A és a B kérdőívek esetén történt meg.

*H3: Mivel a páciens számára a termékkel kapcsolatos szakkifejezések nem adnak számára hasznos információt, ezért a szakszavakkal és azok nélkül megfogalmazott opciók között a preferenciák tekintetében nincs különbség.*

Ebben az esetben nem feltételezhetjük azt, hogy a többlet információ befolyással lehet a döntésre, mivel most a fogyasztó függetlenül az ár mellett megjelenő plusz változótól, nem kap több információt, ugyanis a lehetőségekben szereplő szakszavak számára ismeretlenek, nem érti őket. Az A 1-2 és a B 1-2 kérdőívek összevetésében, amikor az olcsó és a középáras termék közül lehetett választani, azt tapasztaltuk, hogy valóban nincs különbség az A és B kérdőív között, a plusz információ hiányával nem változik a fogyasztó preferenciája.

A hipotézis állítása beigazolódott, a páciens a szakkifejezésekkel valóban nem kapott többlet információt, így az ár alapján tudta meghozni döntését.

*H4: A páciensek a lehető legesztétikusabb megjelenésű terméket választják.*

Az esztétikum vizsgálatánál az A kérdőív mind a négy variációjának keresztábráját tekintettük át. A válaszadók minden esetben jelentősen nagyobb számban a drágább, esztétikusabb opció(ka)t preferálták. A három lehetőség esetében is a drága terméket választották, a további válaszpároknál is a drágább termék mellett döntöttek a páciensek. Feltételezésünk beigazolódott, hogy a páciens számára az esztétikum jelentős befolyásoló erővel bír.

*H5: A páciensek a saját fog minél teljesebb megtartását preferálják.*

A saját fog megtartása sok esetben nem a legjobb megoldás, ugyanis előfordul, hogy az élettartamuk rövidebb, nagyobb a komplikációk lehetősége. Legfőképpen abban az esetben nem jelentenek teljes megoldást, amikor már a korona vagy a híd lehet választható opció, és a saját fog tömése, már nem jelent megoldást hosszú távon. Vizsgálatunk során az A kérdőív mind a négy variációjának keresztábráját tekintetük át, az előző hipotézis vizsgálathoz hasonlóan. Feltételezésünk szerint a páciensek ragaszkodnak a saját fogunk megtartásához, így amennyiben van rá lehetőség, ezt az opciót fogja választani. Ez a feltevésünk beigazolódott a vizsgálat során. Mind a négy kérdőív esetében a válaszadók jelentősen nagyobb számban választották a saját fogukat, a többi termékhez képest.

*H6: A fog várható élettartamának meghosszabbításával kapcsolatban a páciensek, akkor is a lehető leghosszabb élettartamú terméket preferálják, ha a hosszabb élettartam preferálása árelőnnyel nem jár.*

Az élettartam vizsgálatánál a középponti hatás érvényesült. Az A kérdőívre az első hipotézis alapján a középponti hatás gyakorol befolyást. A többi esetben többen választották az olcsóbb opciót. Hipotézisünket ezért elvetjük. A fogyasztók nem kalkulálnak a többszöri kezeléshez kapcsolódó tranzakciós költségekkel. Csak a középponti hatás, és az árérzékenység befolyásolta döntésük.

## 5. Összegzés

A tanulmány elején megfogalmazott cél alapján indultam el, és vizsgáltam a fogyasztói preferenciák alakulását egy-egy befolyásoló tényezőt figyelembe véve. Az elméleti áttekintő után, a tényezők elméleti háttérének bemutatásával szerezhettük meg a szükséges információkat a vizsgálat megértéséhez.

A kísérletem főbb kérdése, a középponti hatás, több esetben érvényesül, leginkább abban az esetben, amikor a páciens számára az ár az egyetlen, vagy a legfontosabb rendelkezésre álló információ. Az A kérdőívek esetében, amikor többlet információval rendelkezik a fogyasztó a termékkel, vagy a szolgáltatással kapcsolatban, az ár mellett, a középponti hatás jelensége nem bizonyítható, a befolyásoló tényezők hatásának köszönhetően, melyek jelentősen változtatják meg a fogyasztók preferenciáit. Annak indoklása, hogy a középponti hatás miért jelenik meg mégis a gyakorlatban jól látható módon, további vizsgálatok tárgya lehet. A befolyásoló tényezőkkel kapcsolatos hipotézisek részben beigazolódtak. Az esztétikum, a korszerűség, a saját fog megtartása azok a vizsgált befolyásoló tényezők, melyek hatással voltak a preferenciákra.

Ebben az esetben, tudatában vagyok annak, hogy a mintát nem tekinthetjük reprezentatívnak, mert nem illesztettem a mintát lakossági, vagy betegcsoportokhoz. Továbbá a valós életben másképp zajlik le a fogászati termékek kiválasztásának fo-

lyamata, azonban ennek a döntési mechanizmusnak a vizsgálatát a kérdőíves megkérdezéssel tudtam a legegyszerűbben, és a leghatékonyabban megoldani.

A vizsgálat során tapasztaltak alapján arra jutottam, hogy a jövőben pontosabban lehetne elkülöníteni a változókat a vizsgált tényezőknél. A még pontosabb eredmény eléréséhez javasolhatnám a kérdések, szituációk további pontosítását, finomítását. További demográfiai illesztéssel valamilyen szekunder forrás alapján lehetne a reprezentatív mintához közel kerülni. A felvételnél használt módszertannál lehetne egységesebbet is használni, ugyanis tapasztalatim alapján nem feltétlen szerencsés az online és személyes kérdőíves megkérdezés együttes használata. Online felvételi lehetőség esetében az árak sorrendjének randomizálásával is meg lehetne figyelni a középponti hatást. Továbbá egy árak nélküli, csak a termék tulajdonságait tartalmazó vizsgálati csoport létrehozása is elképzelhető lenne.

Reményeim szerint vizsgálatommal hozzájárulhattam az orvos beteg kommunikáció hatékonyabbá tételéhez a fogorvosi praxisokban, illetve felhívhattam a fogorvosok figyelmét a betegek döntéseit befolyásoló tényezők fontosságára különös tekintettel a középponti hatásra.

#### Felhasznált irodalom

- Busics Gy. (2006): *Minőségbiztosítás*.  
<http://www.geo.info.hu/portal2007/images/stories/MINOSEGUGY/minoseg-1-2-3-4fej-2006.pdf> Letöltve: 2012. 10.04.
- Cassasanto, D (2009): *Embodiment of Abstract Concepts: Good and Bad in Right- and Left-Handers*. J. Exp. Psychol. Gen. 138, 3, 351-367.o.
- Cole, R. (1979): *The understanding of medical terminology used in printed health education materials*. Health Education Journal, 38, 111-116.o.
- Crosby, P. B. (1979): *Quality is free*.  
<http://www.wtpl.org/wphistory/philipcrosby/QualityIsFreeIfYouUnderstandIt.pdf> (Letöltve: 2012.09.28.)
- Drake, R. A. (1987): *Effects of gaze manipulation on aesthetic judgments: Hemisphere priming of affect*. Acta Psychologica, 65, 2, 91-99. o.
- Fiske, J. – Davis, D.M. – Leung, K.C.M. – McMillan, A.S. – Scott, B.J.J. (2001): *The emotional effects of tooth loss in partially dentate people attending prosthodontic clinics in dental schools in England, Scotland and Hong Kong: A preliminary investigation*. Int. Dent. J. 51, 457-462.o.
- Gourville, J. T. – Soman, D. (2007): *Extremeness Seeking: When and Why Consumers Prefer Extremes*. HBS Marketing Research Paper, 7-92. o.
- Hofmesiter-Tóth, Á. – Töröcsik, M. (2006): *Fogyasztói magatartás*. Nemzeti Tankönyvkiadó Rt., Budapest.
- Ikebe, K. – Hazeyama, T. – Kagawa, R. – Matsuda, K. – Maeda, Y. (2010): *Subjective values of different treatments for missing molars in older Japanese*. J. Oral. Rehabil. 37, 12, 892-899.o.

- Ikebe, K. – Hazeyama, T. – Ogawa, T. – Kagawa, R. – Matsuda, K.I. – Wada, M. – Gonda, T. – Maeda, Y. (2011): *Subjective values of different age groups in Japan regarding treatment for missing molars*. Gerodontology, 28, 3, 192-196.o.
- Koltay G. – Vincze J. (2009): *Fogyasztói döntések a viselkedési közgazdaságtan szemszögéből*. Közgazdasági Szemle, LVI. évf., 495-525. o.
- Kruglanski, A. W. – Chun, W. Y. – Sleeth-Keppler, D. – Friedman, R.S. (2005): *On the psychology of quasi-rational decisions: The multifinality principle in choice without awareness*. Advances in Consumer Research 32, 331-332. o.
- Miyaura, K. – Matsuka, Y. – Morita, M. – Yamashita, A. – Watanabe, T. (1999): *Comparison of biting forces in different age and sex groups: a study of biting efficiency with mobile and non-mobile teeth*. J. Oral Rehabil. 26, 223–227.o.
- Okubo, M. (2009): *Right Movies on the Right Seat: Laterality and Seat Choice*. Applied Cognitive Psychology 24, 90-99. o.
- Ordonez, L. D. (1998): *The Effect of Correlation between Price and Quality on Consumer Choice*. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 75, 3, 258-273. o.
- Pilling, J. (2008): *Orvosi kommunikáció*. Medicina Kiadó, Budapest.
- Rao, A. R. – Monroe, K. B. (1989): *The Effect of Price, Brand Name, and Store Name on Buyers' Perception of Product Quality: An Integrative Review*. Journal of Marketing Research, 26,3, 351-357. o.
- Rodway, P. – Schepman, A. - Lambert, J. (2011): *Preferring the One in the Middle: Further Evidence for the Centre-stage Effect*. Applied Cognitive Psychology, 26, 2, 215-222. o.
- Shaw, J. I. – Bergena, J. E. – Brown, C. A. – Gallagher, M. E. (2000): *Centrality Preferences in Choices Among Similar Options*. The Journal of General Psychology 127, 2, 157-164. o.
- Tellis, G. J. – Wernerfelt, B. (1987): *Competitive price and quality under asymmetric information*. Marketing Science, 6, 3, 240-253. o.
- Teng, J. T. – Thompson, G. L. (1996): *Optimal strategies for general price-quality decision models of new products with learning production costs*. European Journal of Operational Research 93, 476-489. o.
- Töröcsik, M. (2006): *Vásárlói magatartás*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Tversky, A. – Kahneman, D. (1974): *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Science 185, 4157, 1124-1131.o.
- Valenzuela, A. – Raghurir, P. (2009): *Position-based beliefs: The center-stage effect*. Journal of Consumer Psychology, 19, 185-196. o.
- Wilson, T. C. – Nisbett, R. E. (1978): *The accuracy of verbal reports about the effect of stimuli on evaluations and behavior*. Social Psychology, 41, 2, 118-131. o.

## Libát és/vagy pénztárcát tömjünk?!

Fodor Renáta Kitti<sup>1</sup>

*Mind a honi, mind a nemzetközi piac bebizonyította a világpiacon elfoglalt első helyünket. Alapítvány 2008-ban kezdte meg a magyarországi libatömés elleni kampányát, állatvédelmi célokra hivatkozva. Miután az Alapítvány néhány<sup>2</sup> magyar céget feltett az ún. Fekete listára, ezután a német és osztrák áruház láncok nem vásároltak ezektől a magyar beszállítóktól. Ráadásul ezek az áruházak nemcsak a libamáját, kacsmáját, hanem általában hizott terméket sem vásároltak a magyar cégektől. Ennek hatására az ágazatnak mintegy 5-7 milliárd forintos kára keletkezett.*

*A kutatásom során induktív ítéletalkotást alkalmazok, hiszen egy konkrét társadalmi jelenség megfigyelésére, kutatására vállalkozok. Idiografikus modellt használok, az alapítvány tevékenysége által okozott vállalati kényszerlépések, piacszűkülés, forgalomcsökkenés és más okokat vizsgálom.*

*Kulcsszavak: libatömés, Négy Mancs, Fekete lista*

### 1. Bevezetés

Dél-alföldi vidéki lány vagyok. Errefelé még a dédnagyszülőktől származó állattartás gyökerei is ugyanúgy megvannak a 21. században, mint ahogy megvoltak az ősemberek esetében az állattartás és növénytermesztés terén. No persze már nem szakóccával vadászunk és nem kézzel font hálóval halászunk. De néhány dologban ma is megmaradt a kéz használata, hiszen a gépek nem helyettesítenek/helyettesíthetnek mindent.

Az egyik ilyen „munkakör”, ahol a kéznek továbbra is nagy szerepe van, a libatömés. Természetesen van gépi rásegítés, de a libák etetése közben az állatgondozó mindegyik libával „ismeretségre” tesz szert. Jelen tanulmány célja a libatömés kérdésének, jelentőségének feltérképezése, egy tudatos kampány miértjének feltárása.

A tanulmányban az empirikus kutatást a következőképpen ismertetem: a probléma felvetésétől kezdve a módszertanon és az érintett szereplőkön át egészen az elhíresült Fekete lista és a kutatási eredményekig. Egyik kutatási célomként a gazda-

---

<sup>1</sup>Fodor Renáta Kitti, PhD-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar. A tanulmány a 2013. évi, XXXI. OTDK-n I. helyezést elért dolgozat alapján készült. Témavezető: Dr. Málóvic György, egyetemi docens.

<sup>2</sup>Jelenleg a Fekete listán 18 magyar cég szerepel.

*Forrás:* <http://www.vierpfoten.hu/website/output.php?idfile=2959>

sági hatásokat elemzem, megpróbálom a tények birtokában a másik kutatási kérdésemet eldönteni: vajon valós környezeti konfliktusról (Kovács – Kelemen 2011) van-e szó vagy csupán egy ügyes álcivil lobbitevékenységről. A harmadik kutatási célom egy olyan összefoglaló képet adni az érdeklődő nagyközönségnek, amelyet eddig még senki nem vitt véghez: a probléma kialakulásától a Fekete listás sztorin át egészen a napjainkig húzódó jogi eljárásokig.

A kutatási céljaimnak megfelelően megpróbálom időrendben haladva összeszedni az „állomásokat”, amik az a bizonyos és elhíresült Fekete listához<sup>3</sup> vezettek. (A Fekete listára azok a cégek kerültek fel, amelyek hízott áru előállításával és forgalmazással foglalkoznak. A Fekete lista mellett az Alapítvány egy Pozitív listát is létrehozott a magyarországi honlapján, melyen azok a cégek szerepelnek, akik sovány húst vágnak vagy dolgoznak fel, illetve nem foglalkoznak tollfosztással.) Vajon mely cégek és miért kerültek rá erre a listára? Figyelemfelkeltés, elriasztás vagy megtévesztés az oka? Állatvédelem vagy érdek-ellentét szülhette meg a listát? Társadalmi vagy gazdasági motiváció? Nemcsak a kutatói kíváncsiságom szülte ezeket a kérdéseket, hanem az is, hogy ha egy cég a Pozitív listán szerepel, hiszen valamilyen képpen példát mutat a többi cégnek, miért vonakodik a sikertörténetét megosztani a nyilvánossággal? Ha a pozitív listával példát akar mutatni a Négy Mancs Alapítvány, akkor a Fekete listájával példát akar statuálni?

A kutatás során felmerültek állatjóléti, állatvédelmi kérdések is a kampánnyal kapcsolatosan. Hiszen az Alapítvány állatvédelemre hivatkozva kezdte meg kampányát. Érdekes, hogy az Alapítvány azt a demonstrációs eszközt is bevetette, hogy úgy is tüntetett, hogy fiatal lányok „bújtak” a libák bőrébe, azzal érvelve, hogy nekik is milyen rossz, ha egy csövet dugnak le a torkukon. Erőteljes kampányukat a töméses hizlalás beszüntetéséért Európában 2006-ban kezdték el, mely kampányuk 2007-ben hazánkban is napvilágot látott. Azóta tüntetések<sup>4</sup>, perek sokasága zajlott és zajlik napjainkban is.

Magyar és francia kutatások (Guéméné – Guy 2004) is zajlottak a libatömés állatjóléti vonatkozásában. A MAOK állásfoglalásában a libatömést nem minősíti állatkínzásnak. Noha a francia kutatások kacsák (Rodenburg et al. 2005) vizsgálódásában történtek, mivel a kacska is víziszárnyas, továbbá a hízott máj magában foglalja a hízott liba- és kacsamáját is, így a francia kutatás eredményeire is lehet támaszkodni: állatjóléti vonatkozásban a tömés nem okoz elváltozást, stresszt, nem minősül állatkínzásnak. De akkor hogy lehet az, hogy mégis már öt éve tart a kampány? Miért nem tudnak az érintettek megegyezni, kiegyezni, még ha kompromisszumokkal is jár valamennyi fél tekintetében? Kinek lenne joga, hatásköre intézkedni a hízott máj és a libatömés kapcsán? A következő fejezetekben megpróbálok e kérdésekre is választ adni.

<sup>3</sup> [http://www.vierpfoten.hu/website/uploads/111128\\_SchwarzeListe\\_ung.pdf](http://www.vierpfoten.hu/website/uploads/111128_SchwarzeListe_ung.pdf)

<sup>4</sup> <http://www.stop.hu/belfold/a-negy-mancs-irodaja-elott-demonstráltak-a-hungerit-dolgozok/384698/>

## 2. Kutatási célok, kérdések, módszertan

Mind a honi, mind a nemzetközi piac bebizonyította, hogy világgpiaci első (hízott libamáj) és második (hízott máj) helyünk ellenére a hízott libamájnak egyre több korlátja van, ugyanúgy az előállítás, mint az értékesítés területén is. A hazai hízott libamáj szakirodalom jobbra a termelésre, a biológiai vizsgálódásokra és a technológiai fejlesztésekre fókuszálnak, a libamáj jövőjéről maximum a gazdasági világváltság kapcsán esik szó, pedig szerintem legalább egy fejezetet megérdemel az ágazat víziszármazásait mostanság leginkább felkavaró esemény: a Négy Mancs Alapítvány kampánya.

A kampány nem csak a feldolgozó és/vagy exportáló üzemeket készlet gondolkodásra, hanem a termelőket is. Mit lehet tenni a libamáj jövedelemtermelő képességének növeléséhez, az ágazat számára milyen lehetőségek, eszközök állnak rendelkezésre a nehéz helyzetből való kilábaláshoz, a kampány előtti állapot visszaállításához?

A kutatásom során induktív ítéletalkotást alkalmazok, hiszen egy konkrét társadalmi jelenség megfigyelésére, kutatására vállalkozok. A téma – a libatömés, sőt már a tollfosztás etikai kérdése is felmerült<sup>5</sup> – erősen vitatott, kutatásom során állásfoglalás nélkül próbálok bemutatni a nem várt következményeket, egyfajta tükröt tartva mindkét fél (sőt három) elé. Remélve, hogy a kutatás végén kiderül, kik tudnak még mindig tükörbe nézni.

Idiografikus modellt alkalmazok, az alapítvány tevékenysége által okozott vállalati kényszerlépések, piacszűkülés, forgalomcsökkenés és más okozatait vizsgálom. Habár részleges magyarázatot ad csupán ez a modell, hiszen más tényezők is szerepet játszanak, mint pl. a gazdasági válság, külföldi és hazai cégek közti verseny, én mégis most a kampány különböző hatásait vizsgálom.

Vizsgálódásom tárgyaként, kutatási kérdésként három célra fókuszáltam:

1. Valós környezeti konfliktus vagy egy álcivil lejárata áll a Négy Mancs Alapítvány kampánya mögött?
2. Milyen irányú és mekkora nagyságú gazdasági hatásokat okozott az Alapítvány kampánya a szektornak?
3. Teljes és átfogó képet szerettem volna kapni a kampány előzményeiről, folyamatáról, kibontakozásáról és a napjainkig elhúzódó eseményekről.

A kutatásom során próbáltam valamennyi fél és érintett szemszögéből vizsgálni, a kampány okát, hatásait minél jobban megérteni és felkutatni, az okozott károkat (vagy hasznokra?) fényt deríteni. A kutatásom során az adatgyűjtésben és az összefüggések jobb megértésében sok gyűjtött és kapott, primer és szekunder adatokra egyaránt támaszkodtam, melyet az 1. táblázatban foglaltam össze.

<sup>5</sup> [http://hvg.hu/itthon/20110620\\_negy\\_mancs\\_tollfosztas](http://hvg.hu/itthon/20110620_negy_mancs_tollfosztas), 2011. június 20.

1. táblázat Alkalmazott primer és szekunder adatok összefoglalása

Primer adatok	Szekunder adatok
Baromfi Termék Tanács Állatjóléti Kódexe (2011), diagrammjai, általa szolgáltatott adatok	Comité National Interprofessionnel Des Palmipedes A Foie Gras (CIFOG <sup>6</sup> )
Magyar Lúdszövetség	INRA (French National Institute for Agricultural Research) kutatóközpont munkatársai: Gérard Guy és Xavier Martin által adott angol nyelvű dokumentumok
FVM jegyzőkönyvek, állásfoglalások	KSH adattáblák
GVH jegyzőkönyvek	Szakirodalom
Egyéni mélyinterjúk	Folyóiratcikkek
MAOK állásfoglalás	Mások empirikus kutatási eredményei

*Forrás:* saját szerkesztés

Az interjú során termelőt (T), feldolgozó üzemeket (F1, F2, F3, F4, F5), alapítványokat (A1, A2) és hazai szervezeteket, hatóságokat, szakembereket (H1, H2, H3) is megkérdeztem.

Kutatásaim során egyéni mélyinterjúkat alkalmaztam, egy interjúfonal alapján készítettem el őket, a vizsgálódásom során nem volt arra megfelelő költségkeretem, hogy valamennyi termelőt (5000 családi gazdálkodás), feldolgozót megkérdezzek, éppen ezért utolsó kérdésnek-kérdésnek ajánlást kértem tőlük, hogy kihez mehetnék tovább interjút készíteni (hólabda módszer). Mivel egy szűk körrel, ágazatról van szó, addig mentem tovább az interjúkészítésben, amíg valamennyi fél nem került bele az interjúim sorába, azaz amíg el nem értem a telítettségi pontot<sup>7</sup>, ugyanis ekkor már egy újabb alany bevonásával nem jutottam volna többlet információhoz.

Az interjúim során egy előzetesen elkészített interjúfonal szerint haladtam. Félig strukturált interjút készítettem azért is, mert már az első interjúmnál felismerem, hogy az alanyaim más és más, a saját helyzetüktől függő és számukra fontos kérdéseket, tényeket is lényegesnek tartottak. Így alkalmazkodva hozzájuk, valamelyest szabadabb beszélgetésekre került sor. Valamennyi interjúalanyom a kezdetektől fogva, azaz már a kapcsolatfelvételnél tudta, hogy milyen célból és milyen témában próbálok információt gyűjteni. Ezt azért is tartottam és tartom ma is megfelelőnek a kutatási témám csupán részleges közzéte helyett, mert mind alapítványi, mind hatósági vagy vállalati alanyaim a saját nézőpontjukat feszegetés vagy húzódkodás nélkül ismertették velem. A részleges adatközzét azért is elvettem már a kezdet kezdetén, mert egy ilyen kényesebb témánál úgy gondolkodtam, hogy tisztán és őszintén kell az interjúalanyaimhoz hozzáállnom a lehető legtöbb információ meg-

<sup>6</sup> <http://agriculture.gouv.fr/CIFOG>, <http://www.lefoiegras.fr/>

<sup>7</sup>Telítettségi pontnak nevezzük az interjúzás addig történő folytatását, amíg el nem érjük azt a pontot, amikor egy-egy újabb interjúval már nem szereztünk új információt. ESSRG füzetek, 2. szám, <http://www.essrg.hu/sites/default/files/documents/kelemen/ESSRG-Fuzetek2.pdf>, Letöltve: 2012. 09. 15.



szerzése érdekében. Az „utazó kutató” (Babbie 2007) szerepkörét vettem fel, hiszen az alanyokat a saját környezetükben szerettem volna a témával kapcsolatosan látni-hallani.

Az interjúfonalamnak két változatát használtam: egyiket a feldolgozóknál, termelőnél, a másikat az alapítványoknál és a hatóságoknál. Erre azért volt szükség, mert például a „Mennyiben változtatta meg a termelési szerkezetüket a Négy Mancs Alapítvány kampánya?” kérdés a vállalatoknál jelentkező hatások esetében nagyon fontosak. Ugyanígy a „Hogyan változott az Önök alapítványának megítélése a kampány miatt?” kérdés is hasonlóan fontos az alapítványok részéről.

Három kutatási célom volt: az egyik, hogy kiderítsem, vajon valós környezeti konfliktus vagy egy álcivil lejárata áll a Négy Mancs Alapítvány kampánya mögött? A másik pedig, hogy milyen irányú és mekkora nagyságú gazdasági hatásokat okozott az Alapítvány kampánya a szektornak? A harmadik kutatási célom egy olyan összefoglaló képet adni az érdeklődő nagyközönségnek, amelyet eddig még senki nem vitt véghez: a probléma kialakulásától a Fekete listás sztorin át egészen a napjainkig húzódó jogi eljárásokig. Az interjúkérdéseimet az első és második célnak megfelelően a 2. táblázatban csoportosítottam.

Természetesen a harmadik célnak a kutatás közben „bukkantam”: miért ne szolgálhatná kutatásom azt a célt, hogy egy informatív, helyzetfeltáró, oknyomozó tanulmánnyá váljon? Ezt viszont nem konkrét interjúkérdésekkel, hanem az interjúalanyaim „szabadszájúságából” és a GVH által nyilvánosságra jutó ügyiratokból tártam fel.

Kutatásom során mindvégig törekedtem a nyitott, valamennyi felet megkérdőző és meghallgató, mindenre nyitott kutatói státusz fenntartására. A Négy Mancs Alapítvány budapesti pénzügyi és adminisztrációs vezetőjét, Dávid Katalint is megkerestem, aki – bár nyitottnak és érdeklődőnek tűnt – azt válaszolta, hogy az Alapítvány bécsi székhelyével kell egyeztetnie, hogy válaszolhat-e a kérdéseimre. Nem válaszoltak. Továbbá a Pozitív listán szereplő vállalatok is elutasították megkeresésemet és nem adtak interjút.

2. táblázat A kutatási célok és kérdések összefoglaló táblázata

CÉLOK	KÉRDÉSEK
1. Valós környezeti konfliktus vagy egy álcivil lejárata áll a Négy Mancs Alapítvány kampánya mögött?	Ön szerint mi volt a kampány célja?
	Betiltaná-e a töméses hízlalást Magyarországon? Miért?
	Szükséges lenne-e Ön szerint a magyar kormány vagy az EU beavatkozása az eseményekbe?
	Hogyan változhatott/érez-e változást az Önök alapítványának megítélésében a kampány miatt?
2. Gazdasági hatások	Mi lenne/lehetne a negatív hatások mérséklésének lehetséges módja?
	Ön szerint mennyire volt hatással a kampány az ország gazdaságára?
	Milyen irányú és mekkora nagyságú gazdasági hatásokat okozott az Alapítvány kampánya a szektornak?
	Mennyiben változtatta meg a termelési szerkezetüket a Négy Mancs Alapítvány kampánya?
	2007 óta a kampány hatására mennyivel csökkent/nőtt éves viszonylatban: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ a forgalom a libamáj esetén</li> <li>○ a forgalom a libás termékek esetén (itt a libacomb, stb. is benne szerepel)</li> <li>○ az árbevétel</li> <li>○ a foglalkoztatottak száma</li> <li>○ a beszállítók száma (alattuk a libatartókat, tenyésztőket értem, akiktől a vállalat felvásárolja az élő állatot)</li> <li>○ az export aránya</li> </ul>
	Véleménye szerint kik vagy mely csoportoknak okozta a kampány a legnagyobb kárt/hasznot?

*Forrás: saját szerkesztés*

### 3. Kutatási eredmények

Legnagyobb kutatási eredményemnek azt tekintem, hogy sikerült egy talán minden érintettre kiterjedő, a konfliktus kezdetétől napjainkig történő eseményeket összefoglalni, a háttérben húzódó mögöttes okok, személyek cselekvéseinek lehetséges

mozgatórugóit meghatározni, időrendi, ok-okozati sorrendben a történéseket feltárni. A Fekete lista nem csak híres, hanem hírhedt kialakulása merőben felülmúlta kutatói kíváncsiságomat, közgazdászként a gazdasági hatások nagysága megdöbbentő volt számomra, a feltárt tulajdonosi szálak kuszasága és a kampány által okozott ágazati megosztottság pedig két olyan megismert elem volt a „nagy egészben”, amire nem is gondoltam. A következő fejezetekben a kutatásom során feltárt információkat veszem sorra kutatási célonként.

### 3.1. „Ludas” Matyi – avagy a Fekete lista története

Kicsit sárga, kicsit savanyú, de a miénk (A tanú című filmből, egy citromra azt mondják, hogy ez az új magyar narancs). Kicsit fekete, kicsit keserű, de a miénk – ez pedig a mi Fekete listánk. Hogy, hogy nem, a listát az egyik legnagyobb magyarországi feldolgozó ipari vállalat és leányvállalata kezdi, amit 18 másik magyar vállalat folytat, a végén két osztrák, majd a franciaországi hízott májipar listájával. A Fekete listára való kerülés sorrendjében biztosan nem az EEC-számok<sup>8</sup> (ország és vállalat számkombináció, ebből lehet tudni, hogy adott termék honnan jött és mely ország állította elő) játszottak szerepet, hiszen ez alapján a listát az osztrák (AT) vállalatok kezdték volna, majd a francia (F) és a magyar (HU) cégek. De mégis: hogyan alakult ki a Fekete lista? Kik és miért szerepelnek rajta? És egyáltalán: mi az a Pozitív lista? A tanulmány következő fejezeteiben erre kerestem a választ.

#### 3.1.1. A konfliktus kialakulása, korai története

Kezdjük az elején. 2008-ban egy egyszerű figyelemfelhívással kezdődött az egész botrány: az Alapítvány számos helyen kezdett figyelemfelkeltő és tiltakozó hadjáratába, miszerint a fogyasztók ne vegyenek hízott libamáj terméket. Nem az ilyen tevékenységet folytató feldolgozó vállalatokat kereste meg az Alapítvány, hanem a média 21. századi előnyeit kihasználva, mint gyorsaság, széles körökhöz történő információ eljuttatás, a „köznépet”, az egyszerű fogyasztókat célozta meg. Számos helyen képviseltették magukat, így a televízióban (Tv ügyvédje c. műsor 2008. november 3.<sup>9</sup>), újságban. Egyik interjúalanyom szerint összességében egy nagyon célzatos kampányról volt tehát szó (H2<sup>10</sup>).

Az előzményekhez azonban a Németországban lezajlott eseményeket is meg kell értenünk. Németországban komoly investíciókat hajtottak végre a víziszármazások tekintetében. Ez kezdetben annyit jelentett csupán, hogy a nagy

<sup>8</sup> <http://www.negy-mancs.hu/website/output.php?id=1192&idcontent=1888&language=2>

<sup>9</sup> [http://www.hirado.hu/Hirek/2008/11/03/22/A\\_nap\\_videoja\\_.aspx](http://www.hirado.hu/Hirek/2008/11/03/22/A_nap_videoja_.aspx)

<sup>10</sup> Emlékeztetném az Olvasót, hogy az interjúk során a következő jelölési rendszert alkalmazom: a termelőt (T) betűvel, feldolgozó üzemeket (F1, F2, F3, F4, F5) betű-szám kombinációval, alapítványokat (A1, A2) betű-szám kombinációval és a hazai szervezeteket, hatóságokat, szakembereket (H1, H2, H3) betű-szám kombinációval különböztetem meg.

anyavállalatok nem állítottak elő tömött árut, azonban a korlátozó intézkedés a leányvállalatokra is érvényessé vált. Érdeemes tudni, hogy a német piacon a kereslet a fő termékre, a pecsenyehústra orientálódik, a hízott máj (kacsa és liba) melléktermékeknek számít. Mivel azonban a magyar vállalatok profitja a hízott májon van, továbbá a magyarországi belső fogyasztás a hízott máj tekintetében igen alacsony, ezért a magyar termelőknek piacra van szükségük: Németországra (Birkás 2003).

Az Európai Unió valamennyi országát tekintve Magyarország az első a hízott libamáj előállításában, Franciaország pedig a hízott máj, azaz a hízott kacsamáj és libamáj tekintetében. Ők azonban kacsamájából állítanak elő nagy mennyiségben, ezért kerültek az összesített rangsorban az előkelő első helyre; hazánk viszont a hízott libamáj tekintetében játszik vezető szerepet. Franciaország és Magyarország mellett hízott májtermelésben Románia és Lengyelország rendelkezik vezető szereppel<sup>11</sup>. Franciaországban is kampányolt a Négy Mancs, ott mégsem jártak sikerrel, mint Magyarország tekintetében (H1). Ennek két fő oka volt: a francia kormány még az Alapítvány offenzívája előtt oltalom alá helyezte a hízott májat, így mivel nemzeti védelem alatt volt, az Alapítvány számára érinthetetlen. A másik ok pedig az, hogy Franciaország olyan kivételes helyzetben van a hízott máját tekintve, hogy a termelésük nagy része belső fogyasztásba megy el, így tehát az, hogy a német piacok nem fogadják a hízott termékeket, őket cseppet sem érintette, mivel a saját maguk által termelt hízott kacsa- és libamájukat saját maguk el is fogyasztják. Mint tudjuk, Magyarországon ez nem így van (Birkás 2003).

A magyar kormány a magyarországi forgalmazásba tudna hathatósan beleszólni, abban, hogy mi kerül például a német boltok polcaira, a német kormánynak van illetősége. Az EU Tanácsa a töméses hízlalást nem szabályozza, minden tagország a saját jogrendszerén belül jogosult intézkedni és dönteni, amit az EU felkínál, az csupán egy jogszabályokban rögzített lehetőség és őszintén, ha a Tanács ezt is az unió szintjén szabályozná – hasonlóan a ketreces baromfitartáshoz – mi, magyarok, rosszul járnánk vele (H1).

A Négy Mancs elindította Magyarországon 2008-ban a töméses hízlalásra fókuszáló kampányát, holott a kampány teljes ideje alatt sem a töméses hízlalásban, sem a későbbi tollszedés (Kozák 2009) tekintetében nem állítottak ki szakértőt (nem hogy egy teljes szakértői bizottságot, ahogy a magyarok tették a boncolásos vizsgálatok során). A kampány elkezdte hódító útját, valamit lépni kellett rá a hazai cégek részéről. A Négy Mancs a Fekete listára minden magyarországi hízott árut előállító és forgalmazó céget első ízben rátett. Kommunikációra volt szükség, így megkezdődtek a hazai tárgyalások (H2).

A tárgyalás első fordulóját igen széles körben rendezték meg 2008. augusztus 12-én. A tárgyaláson képviseltette magát az Alapítvány, a hazai libafeldolgozók, a

---

<sup>11</sup>[http://www.international.inra.fr/partnerships/with\\_the\\_private\\_sector/live\\_from\\_the\\_labs/a\\_vaccine\\_against\\_goose\\_haemorrhagic\\_polyomavirus](http://www.international.inra.fr/partnerships/with_the_private_sector/live_from_the_labs/a_vaccine_against_goose_haemorrhagic_polyomavirus)

Baromfi Termék Tanács és a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium is (abban az időben Dr. Süth Miklós államtitkár képviselte az FVM-et). Az FVM a felek által elmondottakat az alábbiak szerint rögzítette (H1, H2, H3):

1. Jelölés bevezetése a töméses technológiával takarmányozott állatokból származó termékek esetén, melynek segítségével egyértelműen beazonosíthatók e termékek a tudatos vásárlók tájékoztatása céljából. Ez a pont a BTT önkéntes felajánlása volt az Alapítvány követelése mellett.
2. Jó termelési gyakorlat vagy szakmai kódex összeállítása a kíméletes tömés technológiáját rögzítő jó termelési gyakorlat vonatkozásában, természetesen az állatvédő szervezetekkel közösen együttműködve.
3. A Négy Mancs Alapítványnak lehetősége van valamennyi magyarországi libatömő telepen folytatott hatósági állatjóléti ellenőrzéshez megfigyelőt küldeni.
4. A hazai kíméletesebb (alternatív) takarmányozási technológia kifejlesztése érdekében a kutatás-fejlesztés tevékenységhez mind a Négy Mancs, mind pedig az FVM nem csak szakmai, hanem anyagi segítséget is nyújt az itthoni szakértők, szakma részére.
5. Az első tárgyalás itt nem ért véget, az FVM az előbbi négy ponton felül további három pont betartását kérte az Alapítványtól:
6. A közvélemény felé folyamatos, a valóságnak megfelelő, korrekt tájékoztatás.
7. A Fekete lista mihamarabbi felülvizsgálata. Ennek az volt az oka, hogy a listán olyan vállalkozások is szerepeltek, amelyek libatömést nem végeztek (mint korábban már rámutattam, a hazai cégek közül csupán három nem szerepel ezen a listán).
8. Csak és kizárólag azon liba- és kacsatermékekre terjedjen ki a kampány, amelyeket a Négy Mancs kifogásol, tehát a magyar feldolgozók többi termékét, mint például a pecsenyehús, ne „bántsa”.

Egy szűk hónappal később (2008. szeptember 10-én) sor került a tárgyalás második fordulójára. Számottevően kevesebb résztvevővel zajlott: az Alapítvány részéről megjelent Jürgen Faulmann (kampányvezető), Marcus Miller (Négy Mancs vezető), Gergely Zsófia (akkoriban ő volt a magyarországi iroda vezetője-képviselője), az FVM részéről jelen volt Gyaraky Zoltán (Élelmiszer-feldolgozási Főosztály, főov.), Harsányi Krisztián (Állategészségügyi és Állatjóléti Osztály), Kasza Gyula (Közkapcsolati ov.) és Dr. Ózsvári László (Élelmiszerlánya-biztonsági Állat- és Növényegészségügyi Főosztály, ov.) (H2).

A felek ekkor is, mint korábban, megállapodtak néhány dologban, az első tárgyalás során felvetett pontok kerültek lényegi meghatározásra) (H1, H2, H3):

A felek megállapodtak abban is szóban a tárgyaláskor, hogy ha a BTT ajánlása érvényesülni fog, azaz Magyarországon jogszabályon alapuló egységes jelölési rendszer kerül bevezetésre, a Négy Mancs a híres/hírheft Fekete listáját egy adott

időszakra felfüggeszti (ez lényegében véve a magyar cégek listáról való törlését jelentette volna, ugyanis a lista tartalmaz magyar, osztrák, francia cégeket is). A forduló során a tárgyalási alap egy hosszabb időszak, 10 év volt. Az interjúk során az alanyok szavaiból azt a következtetést vontam le, hogy ez a tíz év elég lett volna mind a hazai vállalatok számára, hogy a tárgyalási pontokat haladéktalanul és kivétel nélkül érvényesíteni tudják a termelési gyakorlatuk során; továbbá elég hosszú idő lett volna a Négy Mancs és a többi állatvédő alapítvány számára is, hogy kellő mértékű betekintést kapjanak a libatömő telepekről és megbizonyosodjanak az állatjóléti szempontok érvényesüléséről is (H2).

A tárgyalás második fordulóján az FVM azt is kikötötte, hogy ha az Alapítvány elvárása az lenne, hogy a termelés Uniós szinten szűnjön meg, akkor a forgalomba hozatalt is tiltani kellene. Ennek oka az, hogy ha az Unió területén tilos a hizott áru termelése, de forgalmazni még szabad, akkor a tagországok gazdasági versenyhátrányba kerülnek a közösségen kívüliekkel, ugyanis a közösségen kívüli országok a kiesett uniós termelési részt más országokkal bőven pótolni fogják, például olyan kínai import áruval, ahol az állatjóléti kérdésekről és állatvédelmi előírásokról még csak nem is hallottak<sup>12</sup> (H1). A termelés így nem szűnne meg, csupán áthelyeződne más országokba, ami így Uniós szinten a hizott áru „baját” csak kezelné, és nem orvosolná. S ha a Négy Mancs fókuszja az állatvédelem, ez cseppet sem jelentene megoldást. Az Alapítvány jelen lévő képviselői az FVM érvelését elfogadta (H2).

A Minisztérium képviselői az Alapítvány számára - a tárgyaláson elhangzottakat írásban is rögzítve – egy emlékeztetőt küldtek meg. Ez a mail tartalmazta a két forduló pontjait, megbeszéléseit. Az Alapítvány magyarországi irodájának programvezetője, Gergely Zsófia a későbbi (rövid ideig tartó) tevékenysége során mindvégig ezt az emlékeztetőt, illetve az ott elhangzottakat tekintette hivatkozási alapnak, soha nem kifogásolta sem írásban, sem szóban. A magyarországi helyzet a kampány hatására erősen negatív és visszhangos lett, a Minisztérium a nehéz helyzetbe hozott ágazatot, a hirtelen munkanélkülivé vált és amúgy is hátrányos helyzetű kistérségben élő emberek érdekében mielőbbi jogszabályalkotást sürgetett. Az Alapítvány napra pontosan értesült az FVM képviselői által a jogalkotási folyamat éppen aktuális lépéséről, Gergely Zsófia programvezető soha nem kifogásolta a tényállást (H1, H2).

Végül megszületett a 127/2008-as FVM rendelet, amely a világon egyedüli módon a vásárlók döntéshozatalát információkkal segítette úgy, hogy erre vonatkozó nemzetközi vagy Uniós kötelezettségünk nem volt ilyen téren (még ma sincs erre vonatkozó előírás vagy kötelezettség). 2008. október 1.-jén lépett hatályba, a tárgyaláson elhangzottakon alapulva a megállapodás szerint Gergely Zsófia, a Négy Mancs programvezetője el is távolította a Fekete listát az Alapítvány magyarországi honlapjáról. Némi gubanc abban támadt, hogy az Alapítvány idegen nyelvű honlapjain a lista továbbra is megtalálható volt, ezt az FVM tárgyaláson részt vett képvise-

<sup>12</sup> <http://www.vier-pfoten.hu/output.php?id=1192&language=2>

lői telefonon jelezték is Gergely Zsófiának, aki megígérte, hogy a megállapodásnak megfelelően ezeket is eltávolíttatja. Az események pedig sodródtak tovább. Programvezető Asszony és az osztrák munkatársak között nézeteltérés alakulhatott ki (H2), amely odáig fajult, hogy az osztrák főnökök percekkel később a magyar honlapra is visszatették a Fekete listát, amely mind a mai napig megtalálható és letölthető.

Az FVM – jogszerűen – a megállapodásra hivatkozva még harcolt az igazáért, telefonon pedig azt a magyarázatot kapták ezzel kapcsolatban, hogy az Alapítvány osztrák vezetői azért állították vissza a Fekete listát, mert nehezményezték, hogy a meghozott és október 1-jén hatályba lépett magyar rendeletben foglalt jelölési rendszer bevezetése csak magyar nyelven teszi kötelezővé a fogyasztók tájékoztatását. Másnap, azaz október 2.-án a Minisztérium levélben is jelezte Gergely Zsófiának, hogy a rendeletben azért az van, ami, mert a magyar jogalkotónak csakis a Magyar Köztársaság területén van joga érvényes jogszabályt alkotni, azaz nincs joga és felhatalmazása arra, hogy egy hazánkban előállított, export célra forgalmazásba kerülő termék csomagolásán rendelkezzen egy bármilyen idegen nyelvű megjelölés tartalmáról. Ez azt jelenti, hogy nyilván a magyarországi kormánynak nincs arra semmilyen joga, módja vagy bármilyen felhatalmazása, hogy a német vagy osztrák területen hatályos jogszabályi kötelezettséget bevezettesse vagy akár csak befolyásolni is tudja (H2).

A hazai gyártókat képviselő BTT határozatában is rögzítette, hogy a célországnak megfelelő nyelvű címkén ugyanúgy, mint itthon, az exportra szánt termékeket az Alapítvány által javasolt módon meg fogja jelölni, így a külföldi tudatos vásárlók is egyértelműen tájékozódhatnak az export termékek eredetével kapcsolatban (H1).

A magyarországi jelölési rendszer jogszabályban történő hatályba lépése és a Fekete lista ideiglenes eltávolítása után a Négy Mancs magyar és osztrák munkatársai között az ellentétek olyannyira elmélyültek, hogy Gergely Zsófiát, a hazai programvezetőt, mint később az FVM megtudta, Marcus Miller szavai szerint egyszerűen „kirúgták”. Lehet, hogy ennek az volt az oka, hogy Gergely Zsófiának nem is volt hatásköre arra, hogy az egyezkedésekbe belemenjen vagy arra, hogy a Fekete listát levegye a magyarországi honlapról. Azonban állhat a történések háttérében az is, hogy az osztrák és a magyar iroda között ellentétek és félreértések álltak. Ezt nem tudom és nem tudhatom. De annyi biztos, hogy az FVM az október 2.-án kelt levelére semmiféle választ nem kapott. A történet itt nem állt meg: a Négy Mancs pár nappal később egy súlyos sértéseket tartalmazó közleményt adott ki, amelyben a termelőket „sötét kommunistázza”, továbbá kijelentette, hogy a magyarországi baromfitermelők „rabjai a francia és az izraeli befektetőknek”<sup>13</sup> (H2).

<sup>13</sup> <http://www.vierpfoten.hu/website/output.php?id=1112&printable=1&idcontent=2085>

### 3.1.2. Az érintettek

Magyarországon víziszárnyas feldolgozást csupán hét nagyvállalat végez, ezek közül öt a Baromfi Termék Tanács tagja, név szerint (internetes kulcsszavas keresés alapján):

- a Fobu Kft. (Pusztamérges)
- a Hungerit Zrt. (Szentes)
- az Integrál Zrt. (Kiskunfélegyháza)
- a Palmi Top Kft. (Jászberény)
- és a Pannon Lúd Mezőgazdasági és Szolgáltató Kft. (Mezőkovácsháza).

További két feldolgozó, amelyek nem tagjai a BTT-nek, a kampány azonban őket is érintette:

- M. és K. 2000 Kft. (Kiskunmajsa)
- Holla Baromfi Kft. (Kiskunhalas).

Közülük a Fekete listán<sup>14</sup> (melyen minden olyan magyar, osztrák, francia cég szerepel, aki tömött árut állít elő, forgalmaz vagy tevékenységi köréként tollszedéssel is foglalkozik) a Fobu Kft., a Hungerit Zrt., az Integrál Zrt., a Palmi Top Kft. és az M. és K. 2000 Kft. szerepel.

Emellett az ágazatban körülbelül 5000 termelő is tevékenykedik, akiknek a munkáját olyan országos szervek, szervezetek segítik, fogják őket össze és érdekeiket képviselik, mint a Baromfi Termék Tanács vagy a Magyar Lúdszövetség.

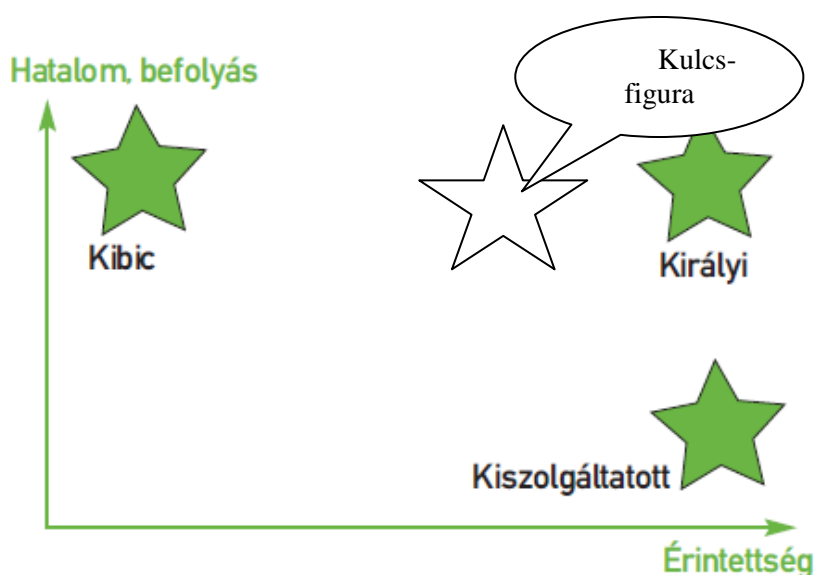
Az 1. ábrán az érintetteket helyeztem el az érintett erőtéren a jobb átláthatóság érdekében. A két dimenzió, amely mentén az érintett erőtérben vizsgálódunk, a befolyás és az érintettség. Meglátásom szerint a Kiszolgáltattakat mind a termelők, mind a feldolgozók jelentik, hiszen ők igen érintettek az ügyben, míg hatalmuk, lényegi befolyásuk nincs. A Kibic, azaz az, aki befolyásolni képes a lezajló folyamatokat, a hatóságok lehetnek. Magyarországra vonatkozó szabályozáshoz elég hatalma a minisztériumoknak, a BTT-nek (mint ahogy korábban Útmutatójával is segítette a konfliktus megoldását) és a Magyar Lúdszövetségnek lenne. A Királyi szerepben – természetesen a kampány egészét figyelembe véve – csak és kizárólag egyik érintettet sem tenném. A Négy Mancs Alapítvány az a „személy”, aki mint a kampány elindítója és a konfliktus egyik főszereplője rendkívüli mértékben érintett, ugyanakkor a keletkező hatásokat sem tudta volna kiváltani, ha nincs érdemleges befolyása. De az erőtérben inkább a Kibic és a Királyi szerep közti félúton található meg, saját elnevezéssel élve a „Kulcsfigura” szerepben, ami a feltárt információkhoz igazodva helyénvaló elnevezésnek tűnik. Az, hogy a Négy Mancs érintett, egyértelmű, de úgy vélem, ez a Királyi szereptől kisebb mértékű, azonban ugyanolyan magas hatalommal, befolyással bír, mint a Kibic, ezt pedig a keletkező hatások miatt

<sup>14</sup> [http://www.vierpfoten.hu/website/uploads/111128\\_SchwarzeListe\\_ung.pdf](http://www.vierpfoten.hu/website/uploads/111128_SchwarzeListe_ung.pdf)



gondolom így. A következő fejezetekben a kutatási céljaimat veszem sorra, természetesen az érintettek figyelembevételével.

1. ábra Érintett erőter a libatömés környezeti konfliktus során



Forrás: ESSRG (2010) alapján saját szerkesztés

### 3.2. Környezeti konfliktus vagy lejárató kampány?

Az interjúkra adott válaszokat a közös kérdésekkel kezdem, habár egyes válaszok alapján az interjúalanyok „foglalkozása”, azaz például hogy termelő, feldolgozó vállalati vezető, hatósági munkatárs vagy alapítványi munkatárs, egyértelmű csoportokra osztotta az alanyaimat.

Némi zavar és értetlenség – női kíváncsisággal megfűszerezve – akkor támadt bennem, amikor a Pozitív lista feldolgozói közül földimet, a Kiskunhalasi Baromfifeldolgozó Zrt.-t hívtam telefonon, interjú kérdéseimet e-mailben elküldve, a német tulajdonossal (Kurt Weiss) történő egyeztetés után egy nemleges, elutasító válasszal szembesültem. Az keltette fel a kíváncsiságomat, hogy egy olyan nagy múltra tekintő vállalat, mint a „Barnevál”, aki ráadásul két másik magyar vállalattal szerepel csupán a Pozitív listán, amire nyilván azért került fel, mert példaként állítható nem csak nemzetünkben, de az Európai Hízott Máj Szövetség valamennyi országában, nem kívánja megosztani a sikertörténetét, amire büszke lehetne (a feltételes mód okát hamarosan magyarázom).

A Pozitív listán<sup>15</sup> (melyen minden olyan cég szerepel, aki nem töm, nem forgalmaz tömött árut és tollszedéssel sem foglalkozik) a kiskunhalasi cég mellett a Pannon Lúd Mezőgazdasági és Szolgáltató Kft., valamint a Toll '96/Hungavid Víziszárnyas Baromfifeldolgozó Kft. szerepel. A Kiskunhalasi Baromfifeldolgozó Zrt. és a Pannon Lúd Kft. a Bács-Tak cégcsoport tagja, ami pedig a PHW csoport tagja. A három magyar Pozitív listán szereplő cégből kettőnek tehát ugyanaz a tulajdonosa: Kiss István és Kurt Weiss. Azonban nem volt ez mindig így (most fogom magyarázni az előbbi feltételes módot). Még 2007-ben a Gazdasági Verseny Hivatal (továbbiakban: GVH) vizsgálni kezdett, ugyanis a 2007-es év januárjában a Bács-Tak Kft. megszerezte a Kiskunhalasi Baromfifeldolgozó Zrt. részvényeinek 50,1%-át (többségi tulajdonos lett). Ennek tényét elfelejtették bejelenteni, csupán májusban kérték az összefonódás engedélyezését. A Bács-Takot ugyanis ezidőtájt tulajdonosi és személyi kapcsolat fűzte a Hungerit Zrt.-hez: a Kft a Hungerit kisebbségi részvényese volt, a Bács-Tak egyik üzletrész tulajdonosa a Hungerit felügyelőbizottságának tagja volt. Nem mellesleg a Hungerit tulajdonos vezérigazgatója igazgatósági tag volt a Kiskunhalasi Baromfifeldolgozóban is<sup>16</sup>.

Az egész kissé szövevényesnek és kibogozhatatlannak tűnhet első olvasatra, azonban a GVH egyik munkatársa, aki akkor érintett volt az ügyben és 2007-ben vizsgáló biztosként járt el, ismertette az eseményeket a saját szemszögéből. Mint írtam, a Bács-Tak a Hungerit kisebbségi részvényese volt, azonban tulajdonrészét növelni akarta, egészen 50,1%-ig. Ezek mögött azonban egy német (így csak a látszólag magyar Bács-Tak) cég állt. A Hungerit nemet mondott a felvásárlásra, de hogy, hogy nem, a Kiskunhalasi Baromfifeldolgozót meg tudta szerezni (igen, ő Kurt Weiss és az ő egyik cége, a Wiesenhoff). Ami tehát nem sikerült a Hungeritnél, az sikerült a Barneválnál (telefonos megkérdezés alapján).

A Négy Mancs Alapítvány budapesti pénzügyi és adminisztrációs vezetőjét, Dávid Katalint is megkerestem, aki – bár nyitottnak és érdeklődőnek tűnt – azt válaszolta, hogy az Alapítvány bécsi székhelyével kell egyeztetnie, hogy válaszolhat-e a kérdéseimre. A kutatói kíváncsiságom ekkor is felmerült bennem, hiszen ha törvényesen jártak el és az állatvédelmi szempontokat tartották minden bizonnyal szem előtt (és miért is ne lehetne ez az igazság?), akkor a mellékletben csatolt kérdéseimre valószínűleg választ kaptam volna tőlük.

Talán az egyik legfontosabb kérdés az első kutatási célom (valós környezeti konfliktus vagy álcivil lejárato kampány) tekintetében a kampány háttérének, céljának, „miért”-jének feltárása volt. A kampány céljai között az állatok szenvedése elleni fellépés (A2), az állatvédelem is szerepelt (A1), továbbá a magyar libamáj kiszorítása (T1, F1, F2, F4, F5, H1, H2) és a magyar gazdaság lejárato (F3, H3) voltak a jellemző válaszok, vélemények. Ez igen megdöbbentő eredményt hozott számomra, mivel az a tény, hogy a vállalatok és a hatóság is a magyar libamáj elleni

<sup>15</sup> <http://www.vierpfoten.hu/website/output.php?idfile=2905>

<sup>16</sup> Baromfiipari fúzió feltételekkel - GVH

fellépésnek érzi és gondolja a kampányt, gazdasági következtetéseket is von maga után, hiszen a libamáj egy igen jövedelmező export termék, így ha a kampány célját a magyar libamáj kiszorításának fogjuk fel, az ország egészére is kedvezőtlenül hat.

Egy másik lényegi kérdésem a töméses technológiára vonatkozott, mégpedig arra, hogy Magyarországon betiltanák-e a töméses hízlalást. Erre a kérdésemre hasonlóan megosztó válaszokat kaptam, ugyanis egyik csoport a töméses hízlalás mielőbbi megszüntetését tartja kézenfekvőnek (A1), „természetesen betiltanám” (A2), míg a másik csoportba azok tartoztak, akik „kifejezetten magyar tevékenység”-nek (F2), hagyománynak (F1, F3, H2) és az országunkhoz hozzátartozónak (F4, F5, H1, H3), a „miénk”-nek (T1) tartják. Tehát felhívnám a figyelmet arra, hogy igenis az általam megkérdezett állatvédő alapítványok egyike sem (!) ért egyet a hazai gyakorlattal, azaz a hízlalásos töméssel, sőt be is tiltanák azt.

A harmadik „közös” kérdésben, az „Ön szerint szükséges lenne-e a magyar kormány vagy az EU beavatkozása az eseményekbe?” valamennyi (!) válaszadóm egyet értett. Legyen szó termelőről, feldolgozóról (például „Igen, megfelelő törvényi szabályozással, jogvédelemmel, versenyfelügyeleti eljárásokkal.” (F2)), hatóságról vagy alapítványról („Igen, ezen a szinten mindenképp. Az import kacsza (pl. kínai) kizárása az uniós piacról közös érdek.” (A2)), egyértelműen jelzi, hogy a szektor egyhangúlag egy „nagyobb hatalom” általi és határozott, törvényi vagy jogszabályi határozást, változást vár el.

A 3. táblázatban az eddigiek alapján megpróbáltam összefoglalni, hogy mi szólhat az állatvédő kampány és a lejárató kampány mellett.

3. táblázat Érvek az állatvédő és a lejárató kampány mellett

Allatvédő kampány mellett szóló megfigyelések	Lejárató kampány mellett szóló megfigyelések
Libamáj előállítás mellett a libatoll tépés állatvédelmi kérdéskörével is foglalkozott az Alapítvány	Az ágazat szereplői egyöntetűen nagy kárt okozó kampányként nevezték az Alapítvány kampányát
Más alapítvány sem ért egyet a töméses hízlalással	Tulajdonosi viszonyok kuszasága
Tárgyalás a felek között	Nem csak a libamáj, hanem más libatermékek, mint comb forgalmazása ellen is fellépett a kampány
Más negatív hatások is érték az ágazatot, jóval a kampány kezdete előtt (pl. felvásárlási ár csökkenése, gazdasági világválság, madárinfluenza), ami miatt ilyen nehéz helyzet alakult ki, mellesleg megjegyzem, a mezőgazdaság a rendszerváltás óta összességében szinte mindig is nehéz helyzetben volt.	A nem válaszoló érintettek (Pozitív Listások és a Négy Mancs Alapítvány)
Versenyfelügyeleti eljárást megszüntették a Négy Mancs ellen	

Forrás: saját szerkesztés

### 3.3. Márton napi „ludasságok” - a kampány gazdasági hatásai

Abban valamennyi meginterjúvott vállalat, alapítvány és más interjú alanyaim is egyetértettek, hogy a Négy Mancs Alapítvány által indított és véghezvitt kampánynak komoly hatásai voltak. (Felhívnám a figyelmet arra, hogy valamennyi általam megkérdezett cég a Fekete listán szerepel. Ennek oka az volt, hogy a Pozitív listán szereplő három magyar cégből - akik közül kettő a Bács-Takhoz tartozik - megkeresésre nem kívántak válaszolni, a harmadik magyar cég, a Toll'96/Hungavid Víziszárnyas Baromfifeldolgozó Kft. tolltépéssel foglalkozott csak és nem a tanulmány tárgyát képező libamájjal.)

A lényegi kérdés csak az, hogy milyen területeken és milyen mértékben fejtette ki hatását a kampány. A következő fejezetekben erre keresem a választ.

#### 3.3.1. Interjúk alapján feltárt hatások

A következő kérdéseim már a második kutatási cél (gazdasági hatások) megértését próbálták segíteni. Így az interjú kérdéseim arra is irányultak, hogy feltérképezem, „Mennyire volt hatással a kampány az ország gazdaságára?”. Ez a kérdés egy erős negatív érzést váltott ki alanyaimból. Olyan válaszokat kaptam, mint a „Jelentős gazdasági károkat okozott a magyar termelők és feldolgozók ellehetetlenítésével” (F4), „A lejárató kampány hatására a magyar baromfi termékek értéke csökkent” (F1), „A lejárató kampány további hatása volt a fogyasztók megtévesztése, ezáltal tisztességtelen piaci magatartást tanúsítva.” (H1), „Az elmúlt időszak egyértelművé tette, hogy nagyon sok negatív hatás érte az országot a kampány miatt.” (A2), „... összetett probléma, amit az alapítvány kampánya csak felerősített.” (T1), „A német és az osztrák bojkott miatt komoly visszaesés történt, bár ezt túl egyszerű volna csupán a Négy Mancs számlájára írni.” (F5), „Mivel Magyarország az uniós libamáj-termelésnek a második legnagyobb részét adja, így a termékünkkel kapcsolatos mindenféle botrány igen komoly problémáról tanúskodik.” (F3), „...Franciaország - már felfigyelt az állatvédelmi törvények szigorodására, és még időben oltalom alá helyezte a hízott libamáját. Ezt Magyarország nem tette meg - bár már 1997-ben szó volt a Parlamentben a kényszertöméssel kapcsolatos aggályokról, semmilyen intézkedés nem történt. Így most a legkönnyebb ezt az alapítványra fogni, de nem ilyen egyszerű a helyzet.” (H2) (Lengyel 2003, Császár 2009).

A válaszokból úgy gondolom egyértelműen az érződik, látszódik, hogy egy olyan összetett problémával állunk szemben, ami – többen is elismerték – nem csak az Alapítvány kampányának tudható be. Hiányzott egy szabályozás, jogvédelem, ami megkímélte volna a szektort a kampány hatásaitól és persze az országot is, hiszen ne gondoljuk naivan azt, hogy csak és kizárólag a baromfi szektor érezte és érzi ezeket a hatásokat, mivel az ország exportja is csökkent a kampány hatására.

Mivel ez a kérdés igen heves indulatokat váltott ki, megoldásra ösztönözve a válaszadóimat, arra kérdeztem rá, hogy ők miben látják a negatív hatások mérséklé-

sének lehetőséget (hiszen negatív hatások vannak és nem pozitívak). Egy „...erőtéljes és összehangolt közösségi (agrárium, kereskedelem, kormány, EU) marketing” (F2), „pozíciók erősítése” (F4) és „a magyar termékek népszerűsítésére és reputációjának rendbe hozására pedig komoly ország imázs programot kellene meghirdetni”(H3), valamint a „Mindenképpen beszélgetést kellene kezdeményezni az állatvédők és a termelők között, és valamiféle megoldást kellene találni.” (A2) válaszok a legsokatmondóbbak. A károkat csökkenteni, mérsékelni kell, ehhez nem is fér kétség, a kérdés csupán a „hogyan” maradt. Habár többen is konkrét tervekkel álltak elő (lásd ország imázs program, magyar termékek népszerűsítése), a probléma megoldása egy hosszabb folyamat lehetne.

A hatodik „közös” kérdésem az volt, hogy „Véleménye szerint kik vagy mely csoportoknak okozta a kampány a legnagyobb kárt/hasznot?”. Ebben a kérdésben szintén nagy volt az összhang az egyes válaszok között. Az „... elsősorban a termelők és feldolgozók” (F1), „a teljes magyar baromfi ágazat” (T1), „a legnagyobb kárt a legnagyobb exportőrnek, a Hungarit Zrt.-nek okozott” (F4), továbbá „a magyar termékbe vetett általános bizalmat is megrengette” (H3) és a „A legnagyobb hasznot talán a kistermelők szerezték, akik helyi, úgymond 'free range' termékeket gyártanak” (A2) válaszok hangzottak el. A haszonszerzők között nem hangzott el az Alapítvány vagy más szervezet neve, nem hangzott el másik ország vagy tulajdonos, áruházlánc, semmi és senki olyan nem hangzott el, akit vártam volna. Ezt úgy értem, hogy volt egy sejtésem erről a kérdéstről, főleg a legnagyobb haszonszerzőről, de itt úgy éreztem, hogy dugába dőlt a jól felépített kis kártyaváram. Kíváncsian vártam a következő kérdésekre adott választ, hiszen ennél a pontnál még nem láttam át, amit át kellett volna.

Ezután már külön specifikus kérdéseket tettem fel, hiszen egy feldolgozó vagy termelő esetében olyan szempontok, mint export, foglalkoztatottak száma, ki-hagyhatatlan információk, míg egy alapítvány másban érdekelt.

Az alapítványi alanyaimtól megkérdeztem, hogy „Hogyan változhatott/érez-e változást az Önök alapítványának megítélésében a kampány miatt?” Nevezhetjük női megérzésnek, ami megsúgta nekem ezt a kérdést, de a lényeg, hogy érdekes válaszokat kaptam rá. Az egyik alapítvány azzal kezdte, hogy „sajnos sokan kevernek minket a sajátos 'névazonosság' miatt”(A2). Így ez az alapítvány azzal is szembesült, hogy azért nem adakoztak számukra adománygyűjtés során, mert azt „kapták meg”, hogy „Nem támogatom Önöket, mert nagy kárt okoztak Magyarországnak..” (A2). Hiába állatvédők ők is, az Alapítvány kampányának negatív hatásait elszenvedik. A másik alapítvány szerint „...fontos, hogy az emberek egyáltalán elgondolkozzanak azon, hogy az az étel, ami a tányérjukra kerül, az előtte egy érző lény volt, és ha szenvedett, rosszul érezte magát halála előtt, az még akár az őt elfogyasztó emberre is hatása lehet (ld. stresszhormonok, vizes hús, kevés tápanyagtartalom..stb.)” (A1). Ők változást az alapítványuk megítélésében nem vettek észre.

A feldolgozóktól, termelőtől azt is megkérdeztem, hogy „Mennyiben változtatta meg a termelési szerkezetüket a Négy Mancs Alapítvány kampánya?” Volt, aki

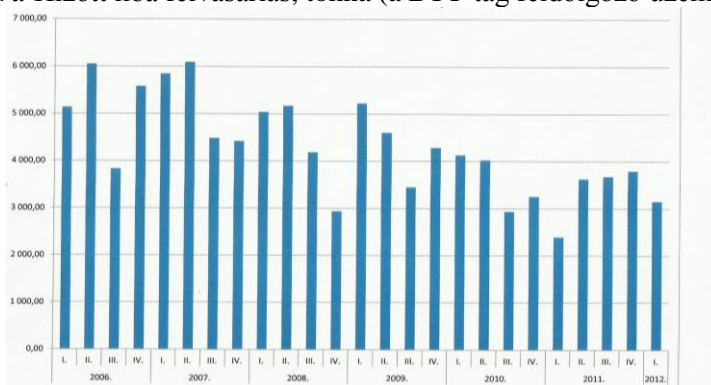
korábban tollfosztással is foglalkozott, mivel a lúdágazatnak a lúdtollak értékesítése igen hasznos része. A töméses hizlalás mellett a tolltépés érezte meg leginkább a kampány hatását. „...beszűkül az azok köre, akik tollfosztással foglalkoznak...” (T1), „... ma is az lehetne, ha a Négy Mancs nem tette volna tönkre...” (T1). A legértékesebb tollak a nyaknál, a hónaljnál és a hátnál található pehelytollak, csak hogy a ma is érvényben lévő szabályozás szerint ezek nem téphetők, habár a tolltépés megengedett.

### 3.3.2. Nyilvános (KSH) adatok alapján feltárt hatások

Sajnos a kampány hatásának vizsgálata nem ilyen egyszerű és nem csupán azt vonta maga után, hogy kevesebb Márton napi libasült fogyott tavaly az előző évekhez képest. A kampány „területe” sem maradt csupán a libamáj, a tollfosztás is eléggé megérezte és megszenvedte a hatásokat (Lengyel 2011b). Nem állt meg egyetlen vállalat kapujában (Révész 2008a, Révész 2008b), számos kistermelőt-beszállítót is tönkretett, nem beszélve akár az ország libamáj exportjának csökkenését nézve (Tóásó et al. 2006a).

A 2. ábra a hizott liba felvásárlás 2006 és 2012 közötti időszak tendenciáját mutatja.

2. ábra Hizott liba felvásárlás, tonna (a BTT-tag feldolgozó üzemeknél)



Forrás: Baromfi Termék Tanácstól kapott adatok alapján saját szerkesztés

A diagram negyedévenkénti bontásban tartalmazza a hizott liba felvásárlás nagyságát tonnában kifejezve a 2006 és 2012. év első negyedévéig is beleértve. Természetesen a hizott liba felvásárlásának is van egy szezonális ingadozása, de jól látható az ábrán, hogy a 2008-as évtől kezdődően egy csökkenés figyelhető meg. Ennek nagysága a 2006-os év második negyedévének több mint 6000 tonnás felvásárlásához képest 2011 első félévében alig több mint 2500 tonna (Gyippert 2011). Természetesen az igazsághoz hozzátartozik az is, hogy 2006-ban a madárinfluenza sújtott, 2007-ben vette kezdetét az a globális pénzügyi-gazdaság-hitelválság, amely-

ből még az Unió nyújtotta támogatással sem sikerült sok országnak kikecmeregnie (gondoljunk csak Görögországra, Portugáliára vagy akár hazánkra is), 2008-ban pedig a kampány vette kezdetét. A BTT-ből való kikerülés is magyarázza kis mértékben a csökkenést, de tendenciózusan a 2008-as évtől figyelhető meg, a kampány kezdete óta.

A gazdasági hatások esetén meg kell néznünk mind a termelők, mind pedig a feldolgozók szempontjából történt változásokat. A magyarországi termelők esetében mintegy ötezer embert érintett kedvezőtlenül a kampány: az egyéni vállalkozóktól, gazdáktól kezdve egészen a feldolgozó üzemek alkalmazottjaikig. A Négy Mancs a kampányát és a Fekete listáját 2008-ban indította útjára, ami olyannyira hatásosnak bizonyult, hogy az év végére a Hungerit be is szüntette a hízott máj forgalmazását (Révész 2008a). Mivel a többi magyarországi hízott májas üzem nem vág, így az Alapítvány csak a Hungerittel tudta megcsinálni, hogy a többi termékét sem engedték be a német boltokba. Nem is az volt a fő gond, hogy például a hízott combot vagy mellet nem tudta exportálni Németország felé, ugyanis azt a hazai vendéglátók felé szokták eladni a zömét. A probléma mélyén az gyökerezett, hogy a német áruházcsoportoknak a beszerzője egy igen szűk kör. Leginkább ők voltak azok, akiket az Alapítvány a listáival (Fekete és Pozitív) befolyásolni akart. A Négy Mancs azzal „érvelt” ezen német beszerzőknek, hogy ha ilyen terméket fognak vásárolni és természetesen a német boltok polcaira kirakni, akkor hetente a bolt előtt fog tüntetni az Alapítvány (mint erre korábban a libatömés vizsgálatánál rámutattam, ez pusztán provokáció és ügyes figyelemfelkeltés volt csupán) (H1, H2).

Nos, a lényeg, hogy mindazon magyarországi vállalkozások, egyéni vállalkozók, akiknek a tevékenységi körébe a hízott áru beletartozott, nagy kár érte. A Hungerit, egyrészt, mivel őt vette fókuszába a kampány, másrészt, mivel itthon a hízott áru termelésében és forgalmazásában vezető szerepet játszik, ők egyedüli céggként leálltak ezzel a tevékenységgel és 200 főt el is bocsátottak (Révész 2008a). Kutatóként szeretnék azonban arra is rávilágítani, hogy összességében az ágazatot negatívan érintette a kampány, de a magyarországi vállalkozásokat nem ugyanolyan rosszul érintette. Természetesen ha egy feldolgozó alacsonyabb áron tudja a termékét értékesíteni, akkor ő is alacsonyabb áron fogja felvásárolni az élő állatot a termelőtől. De mivel a kampány hatására erőteljes kínálat csökkenés jött létre, voltak olyan termelők és feldolgozók, akik jobb áron tudták eladni állataikat és a belőlük készült húsokat, még akkor is, ha a hízott terméket nehezebben.

Az egész libaszektort rosszul érintette a kampány, finoman fogalmazva is az Alapítvány nem egészen egy év alatt „padlóra küldte” (F4) a hazai hízott máj és hízott áru termelést. 2009-ben a szektor tovább gyengült: a Négy Mancs a töméses hízlalás után a tollszedésre is kieresztette karmait. Akik abbahagyták a hízott áru termelését és forgalmazását, ill. nem folytattak tolltépést, azok a vállalkozások jól jártak. Olyanok is akadtak, akik egyszerűen megadták magukat a Négy Mancsnak. Ők kerültek fel a Pozitív listára (a kezdetektől fogva csak büntetett az Alapítvány a

Fekete listájával; azzal, hogy egy Pozitív listát is létrehozott, pszichológiai befolyást mért a felvásárlókra, beszerzőkre).

A kampánynak olyan hatása is lett, amely addig itthoni berkekben nem volt jelen: ez pedig a *megosztottság*. A libás cégeket megosztotta aszerint, hogy továbbra is hízott áruval kereskednek, vagy áttértek már a sovány áru forgalmazására. A tollszedékes kampány volt az, ami igazán feltette azt a bizonyos pontot az i-re, ugyanis ez a kampány még a sovány árun belül is szembeállította egymással a cégeket. Ez azért is döbbenetes, mert a magyarországi víziszárnyas termelés mintegy 90%-át 5-6 cég adja, így ha még ez a pár vállalkozás is szembekerül egymással vagy legalábbis nem olyan mértékben fognak össze, mint ahogy egy ilyen néhány fős piactól elvárható lenne, az tényleg komoly károkat okoz. Az Alapítvány jól alkalmazta azt az ókori mondást, miszerint „Oszd meg és uralkodj!”. Nos ők, ha nem is a világon, de két ország esetében – Magyarország és Németország – elérték, hogy uralkodjanak.

A BTT adatai alapján a 2008-as évtől kezdődően a hazai libaszektort kb. 5-7 *milliárd Ft*-os kár érte. Nem csak a hízott máj – kacsá- és libamáj is – értékesítését érintette negatívan, hanem a többi hízott áru – így például a comb és a mell – forgalmazását is (Kölcsei 2008).

A BTT mindeztáig törekedett arra, hogy összefogja a libás cégeket (Lengyel 2009), így lépve fel közösen. Sajnos az ellentétek nem tűntek el a vállalatok között, mert például a kiskunhalasi Baromfifeldolgozó azért került kedvezőbb helyzetbe, mert a cég nem forgalmaz hízott árut.

A jellemzően és a magyarországi hagyományokból adódóan kistermelőkre épülő ágazat súlyos megélhetési gondokkal néz szembe amellet, hogy a mezőgazdaságunknak évtizedekig igen magas exportbevétele származott az ágazatból. Nem a megtermelt mennyiség, inkább a minőség okoz gondokat. Ennek okát finanszírozási forráshiányban látom, holott az ágazat büszke lehet magára, hiszen 80%-os a részarányunk a világon a libamájtermelésben, a hízott máj abszolút mennyiségében Franciaország vezet 18350 tonnájával évente, viszont ennek közel 95%-a kacsamáj.

A hungarikumunkból, mint már említettem, éves szinten átlagosan 1800 tonnát állítunk elő, 80%-os exporttal. A hízott libamáj exportjából származó jövedelmünk kb. 30-35 millió USD (Bogenfürst 2000). A kilogrammonkénti ár osztályonként változik: az első osztályúért kb. 12 000 Ft-ért, míg a negyed osztályúért 5-6000 Ft-ért már hozzájuthatunk. A mennyiség 70%-a Franciaországba kerül. Ez azért jelent veszélyt, mert a francia piac komoly felvevőpiacunk a hízott libamájunk tekintetében, azonban mivel ők a hízott kacsamájat tökéletes helyettesítőjének tartják a libamáj tekintetében, így ha a libamájról átállnak a kacsamájra, késő lesz gondolkodnunk, hogy hova is exportáljuk az évi 1800 tonnánkat (D. Horváth 2012).

A következőket azonban érdemes még végiggondolni. Már a kampány kezdete előtt, a 2000-res évektől kezdve megfigyelhető volt az ágazatban az átlagos exportbevétel és a felvásárlói ár közötti olló kinyílása. Az tehát, hogy az ágazat csak és kizárólag a kampány hatásaival küszködik, nem helytálló. A növekvő takarmányköltségek miatt napjainkban is egy magasabb termelői árral kell a termelőknek



szembenéznük. Ehhez párosul egy alacsonyabb felvásárlási átlagár, ami a belföldi értékesítés során sem „kúszik fel” sokkal magasabbra a libás termékek esetében, azonban a libamájból származó átlagos exportbevétel folyamatosan nő.

#### 4. Összegzés

Az olvasottak alapján ki-ki döntse el, hogy hova is teszi a voksát. Egy dolog azonban biztos: *nem olyan egyszerű a kampány hatásait megítélni*, elemezni, mint első ránézésre tűntek. Pont az egyik érintett, a Négy Mancs nem is adott interjút, azonban van olyan versenyfelügyeleti eljárás, amit megszüntettek ellene, tehát kvázi nyert. Az, hogy az Alapítványnak Magyarországon csak irodája van, állatmenhelye nincs, szólhat ellene és mellette is, hiszen laikusként vagy kezdő kutatóként is ebből arra lehet következtetni, hogy nem hiteles az Alapítvány, azonban attól még, hogy állatvédő, semmiféle törvényi kötelezettsége nincs arra vonatkozólag, hogy állatmenhelyet is működtetnie kell. A töméses hízlalás gyakorlatát más állatvédő is betiltaná, nem csak a Négy Mancs, így az a tény, hogy ők emellett kampányoltak, semmiféleképpen nem nevezhető irreális cselekedetként. A környezeti konfliktus valóságának bizonyossága tehát kétséges, vannak érvek és tények, hogy ez a kampány állatvédelmi célokra fókuszált és vannak érvek és tények, amelyek a kétséget erősítik, a gyanút, hogy ez az öt éve tartó kampány egy ügyes lejárattal csupán, a háttérben meghúzódó lobbierdekekkel.

A gazdasági hatásokat nézve azonban tény: *5-7 milliárd forintos kára* keletkezett az ágazatnak. Az amúgy is problémákkal küzdő mezőgazdaság helyzetét a libatömés, majd a későbbi tollfosztás kampánya tovább súlyosbította. Az ágazat küzd: a feldolgozók a profitért, a termelők viszont a túlélésért. Én úgy gondolom, hogy valamit még mindig lépni kell: nyitni a megegyezés felé, megmenteni a hízott árut, természetesen beleértve a májat is, keresni a lehetőséget főleg a termelők részéről, mert szerintem ők érezték meg legjobban a hatásokat. Az, hogy egy szűk ágazat lévén mégis *megosztottság is jelentkezett* nem várt hatásként, figyelemreméltó olyan értelemben, hogy célzatos kampány lévén (mindegy, hogy állatvédelmi vagy lejáratos kampányként értékeljük, igenis fókuszáló volt a libatömésre) mit el nem érhet az ember. Személyes meggyőződésem, hogy hasonló célzatos kampánnyal és jó marketinggel igenis vissza lehetne állítani a magyar hízott áru megbecsülését.

Legnagyobb kutatási eredményemnek azt tekintem, hogy sikerült egy talán minden érintettre kiterjedő, a *konfliktus kezdetétől napjainkig történő eseményeket összefoglalni*, a háttérben húzódó mögöttes okok, személyek cselekvéseinek mozgatórugóit meghatározni, időrendi, ok-okozati sorrendben a történéseket feltárni.

Napjainkban is tovább folytatódnak az események, érdeklődve várom az elnapolt Hortobágyi Lúdtenyésztő Zrt. és a Négy Mancs Alapítvány tárgyalását, de reménykedem egy kormányzati-ágazati közös fellépésben is, ami talán nem fog sokat várni magára.

## Felhasznált irodalom

- Babbie, E. (2007): *A társadalomtudományi kutatás gyakorlata*. Balassi Kiadó, Budapest
- Baromfi Termék Tanács (2011): *Baromfi Állatjóléti Útmutató*.  
[http://mbtt.hu/etc/btt\\_kodex\\_kesz.pdf](http://mbtt.hu/etc/btt_kodex_kesz.pdf)
- Birkás E. (2003): *Magyarország piacvezető pozíciója megőrzésének lehetőségei és feltételei a világ libamáj piacán*. Doktori (Phd) értekezés tézisei, Mezőgazdasági és Élelmiszertudományi Kar, Mosonmagyaróvár
- Bogenfűst F. (2000): A hazai májtermelés piacképességéről. *Baromfi*, 3. évfolyam, 5. sz., 64-69. o.
- Császár L. (2009, szerk.): KMÉ védjegyes lesz a libamáj? *Élelmiszer*, 17. évfolyam, 1-2. sz., 35.o.
- ESSRG (2010): *Módszertani útmutató a természet adta javak és szolgáltatások nem pénzübeli értékeléséhez*.  
<http://www.essrg.hu/sites/default/files/documents/kelemen/ESSRG-Fuzetek2.pdf>, Letöltés: 2012.06.29.
- D. Horváth G. (2012): Libamáj libamájjal. *Magyar mezőgazdaság*, 67. évfolyam, 24. sz., 30.o.
- Guémené, D. – Guy, G. (2004): Force-feeding and foie-gras production. *World's Poultry Science Journal*, 60. sz., 210-222. o.
- Gyippert B. (2011): Megmaradni libásnak. *Baromfiágazat*, 3. sz., 13-15. o.
- Kovács E. – Kelemen E. (2011): *A környezeti konfliktusok kezelése*. Szent István Egyetemi Kiadó, Gödöllő
- Kozák J. (2009): A libatolltépés biológiai alapjai... *Baromfiágazat*, 9. évfolyam, 2. sz., 50-55. o.
- Kölçsei T. (2008): A Négy Mancs milliárdokba került. *Agroinform*, 17. évfolyam, 9. sz., 6.o.
- Lengyel Z. (2003, szerk.): Marad-e a libatömés? *Kistermelők lapja*, 47. évfolyam, 1. sz., 12. o.
- Lengyel Z. (2009, szerk.): Magyar fellépés a libatömés védelmére. *Kistermelők lapja*, 53. évfolyam, 2. sz., 15. o.
- Révész J. (2008a): Keseredik a szentesi libamáj. *Magyar mezőgazdaság*, 63. évfolyam, 38. sz., 14. o.
- Révész J. (2008b): Négy Mancs, nyolcszáz munkanélküli? *Magyar mezőgazdaság*, 63. évfolyam, 34. sz., 18-19. o.
- Rodenburg, T. B. – Bracke, M.B.M. – Berk, J. – Cooper, J. – Faure, J.M. – Guémené, D. – Guy, G. - Harlander, A. – Jones, T. – Knierim, U. – Kuhnt, K. – Pingel, H. – Reiter, K. – Serviére, J. – Ruis, M.A.W. (2005): Welfare of ducks in European duck husbandry systems. *World's Poultry Science Journal*, 61. sz., 633-646. o.

---

Tóásó Sz. – Tenk A. – Látits M. (2006a): A hazai lúdhízslálás és libamájtermelés helyzete és perspektívája. *Gazdálkodás*, 16. Különszám, 70. o.

## PRODUCT PLACEMENT – a magyar reklám új korszaka

Kasza Irén Éva<sup>1</sup>

*Napjainkban számos reklámeszköz létezik, amellyel a fogyasztók elérhetők, jelen esetben a tömegmédiához tartozó televízió illetve mozi kerül előtérbe. A nézők számára számtalan lehetőség létezik a filmnézésre, így sokan kiesnek a televízió hatóköréből, ami a harminc másodperces reklámok háttérbeszorulását eredményezi. A hirdetőknél újabb alternatív eszközre van szükségük, hogy fenn tudják tartani a fogyasztók figyelmét. A product placement erre ideális reklámeszköz. A termékelhelyezés során egy adott márkát illetve terméket helyeznek el a filmben úgy, hogy az dramaturgiailag a cselekménybe illeszkedjen.*

*A szerző bemutatja a product placement történetének néhány fordulópontját és egyes típusait hazai és nemzetközi tekintetben. Felkutatta azt az első magyar filmet is, amelyben először használták ezt a reklámeszközt. Betekintést nyerhetünk a termékmegjelenítés gyakorlati megvalósulásába a tárgyalási folyamatok körülményeibe és eredményeibe. Magyarországon ez a hirdetési forma jelenleg a kezdeti időszakát éli. Megismerhetjük ennek a korai időszaknak a szárnypróbálgatásait és tapasztalatait illetve a legfrissebb kutatásokból az is kiderül, hogy a fogyasztók nyitottak rá, sőt kíváncsian várják a hazai megoldásokat. A szerző kvantitatív kutatásának eredményeképp megtudhatjuk a nézők véleményét és elvárásait. Jelen időszak tapasztalataiból kiindulva a magyar reklám történetében egy új korszak kezdődik.*

*Kulcsszavak: termékelhelyezés, product placement, marketing, entertainment marketing*

### 1. Bevezetés

Néhány évvel ezelőtt a Reklámhét keretein belül hallgattam meg Papp-Váry Árpád „Az ördög Pradát visel” – Divatmárkák a filmekben c. előadását. E prezentáció hallgatása közben vált biztossá számomra, hogy a product placement témakörét szeretném körbejárni. Magamból kiindulva is felmerült bennem a kérdés, hogy miként érhetők el azok a fogyasztók, akik például egyáltalán nem ülnek le a televízió elé, vagy rögtön elkapcsolnak másik csatornára, esetleg csak lehalkítják a készüléket, amikor éppen reklám következik. A hirdetőknél az ő esetükben más utat kell találniuk, hogy továbbra is fenntartsák a termékük iránti érdeklődést. A product

<sup>1</sup> Kasza Irén Éva, Marketing MA szakon végzett hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar. A tanulmány a 2013. évi, XXXI. OTDK-n I. helyezést ért el a dolgozat alapján készült. Témavezető: Dr. Majó Zoltán, egyetemi docens.

placement egy erre alkalmas reklámeszköz lehet. Célom volt, hogy felkutassam a product placement magyarországi történetét és azt az első magyar filmet, amiben először alkalmazták ezt a reklámeszközt, valamint bemutatni a gyakorlati alkalmazását és saját kutatásaim alapján felvázolni a nézők véleményét a termékelhelyezésről.

## 1. A product placement nyomában

Tükörfordításban a product placement (továbbiakban PP) *termékelhelyezést* jelent. A gyakorlatban is leginkább ezt az elnevezését használják, ugyanakkor számos definíció is született róla. A Collins Dictionary szerint: „Egy hirdetési típus esetében a vállalat fizet azért, hogy terméke feltűnő és látványos pozícióban jelenjen meg egy filmben, vagy egy televíziós műsorban (Collins Dictionary 2010).” A legegyszerűbb csoportosítás szerint megkülönböztetünk *aktív és passzív* termékelyhelyezést. Aktív-ról akkor beszélünk, ha az adott terméknek dramaturgiailag is szerepe van a jelenetben. Ha a termék vagy a márka csak dekorációként szerepel, azt passzív termékelyhelyezésnek nevezzük (Silye 2006). A termékszerepeltetést további három szempontból csoportosíthatjuk: érzékszervek alapján, pénzmozgás alapján, integráció foka szerint. (Balogh, 2006, 117. o.) Ezek közül talán az első a legegyszerűbb, itt három féle típust különböztetünk meg: Verbal placement, Visual placement és Audiovisual placement.

A *Verbal Placement* auditív módon utal a termékre, szolgáltatásra, márkára általában figyelemfelkeltő módon, de ez könnyen „kétélű fegyverre” válhat. (Balogh 2006, 117. o.) Ám ha túl egyértelmű az utalás, a nézőben ez ellenérzést válthat ki. A *10 dolog, amit utálok benned* (10 Things I hate about You 1999) c. filmben elhangzik, hogy „I like my shoes, but I love my Prada” vagyis „Szeretem a cipőmet, de a Pradámat imádom.”

A *Visual Placement* esetében a termék vizuálisan jelenik meg a jelenetben, tehát fizikailag is szerepel benne. „Ideális esetben valamelyik szereplő használja, ráadásul nem öncélúan, hanem a cselekményben fontos része van.” (Papp-Váry 2008, 24. o.) Az auditív megoldáshoz képest itt már nem olyan feltűnő a reklámhatás, minél nagyobb méretű a PP-arszenál, az annál nagyobb izgalmat kelt a mozilátogatókban. Természetesen ehhez koherens tervezésre, alapos *cross-promotion* kampányra van szükség és arra, hogy a termék szorosan kapcsolódjon a film eseményeihez, mondanivalójához. A kereszt promóció estében nyerő-nyerő helyzet alakul ki a filmstúdió és a reklámozó oldalán is, ugyanis egymásnak csinálnak reklámot. (Papp-Váry 2008, 24. o.) A Visual Placementnek három alkategóriája van: a *Background Placement* esetén a terméket nem használják, az csak dekorációs szerepet tölt be a jelenetben; a *Wardrobe Placement* alkalmazásakor a színészek márkás ruhákat viselnek a jelenetben; a *Brand Placement* pedig azt jelenti, hogy a termék maga nem

jelenik meg csak annak reklámja vagy csak maga a márkanév (Papp-Váry 2008, 25. o.).

Az *Audiovisual Placement* használatakor egyszerre látjuk és halljuk is a márkanévet. Itt megint csak óvatosnak kell lenni, nehogy túlzott legyen a reklámhatás. Érdekes, hogy ezt a típust jobban elfogadja a néző, ha önálló reklámként jelenik meg a filmben. Robert de Niro a *Csak egy kis pánikban* (Analyze this 1999) például egy *Merryl Lynch életbiztosítási tévé spot* hatására érzékenyül el, aminek hatására sírva fakad, s úgy dönt, a maffiavezérség helyett a nyugodt családi életet választja. (Papp-Váry 2008, 26. o.) A product placement további típusait és azok rövid magyarázatát az 1. függelék tartalmazza.

#### 1. kép A PP gyakori típusai

Mátrix - *Visual placement*, E.T. – *Cross promotion*, Sex és New York – *Wardrobe placement*, Az olasz meló – *Innovative placement*, Pearl harbour – *Negative placement*, Számkivetett – *Creative placement*



Forrás: saját szerkesztés

A product placement születését Steven Spielberg klasszikusától az 1982-ben bemutatott *E.T. - a földönkívüli c. alkotásától datálják*. A filmben a főhős Elliot a Reese's Pieces édesség segítségével kezdett el kommunikálni E.T.-vel, amit ő kifejezetten megkedvelt. A film sikerességével párhuzamosan ez az akció 65%-al növelte meg a Reese's Pieces eladásait. Eredetileg az M&M's-é lett volna ez a lehetőség, de a marketingesek a rendező megkeresésére a következőképp reagáltak: „mennyit fizetnének a filmesek, hogy az M&M's hozzájáruljon a gyerekek körében kedvelt márka szerepeltetéséhez?” Igaz, hogy a Hershey Foods sem fizetett magáért a PP-ért, de adott 1 millió dollárt, cserébe azért, hogy E.T. figurája szerepelhessen a cég saját reklámjaiban. (Papp-Váry, 2008, 10. o.) Ha jobban belegondolunk, valóban ez lett volna az első PP, amelynek a háttérben voltaképp nem is volt tudatos reklám cél? Természetesen nem, hiszen a product placement megszületése valójában jóformán egybefonódik a film létrejöttével. Kétféle elgondolás is létezik a kezdetekről: az egyik szerint az E.T., a másik szerint pedig az 1800-as évekre tehető.” Ha a PP

tényleges meghatározásából indulunk ki és meg is értjük annak valódi jelentését, akkor az utóbbinak kell, hogy igazat adjunk, már csak azért is, mert a PP nem csak mozifilmekben alkalmazható, „nem feltétlenül kötődik a mozgóképek vagy egyáltalán a vizualitás feltételéhez”. (Balogh 2006, 115. o.) A nemzetközi történeti fejlődés egyes szakaszait bemutató táblázat a 2. függelékben található.

Munkám során azzal szembesültem, hogy egyetlen szakirodalom sem tárgyalja a PP magyarországi kialakulásának hátterét. *Primer történeti kutatásom* során, 2010 tavaszán utánajártam, hogy Magyarországon melyik filmben alkalmazták először ezt a reklámeszközt és hogyan alakult a történeti fejlődése. Számos szakemberrel vettem fel a kapcsolatot, akik közt volt rendező, reklámszakember, filmtörténész és producer is. Segítségükkel arra jutottam, hogy hazai tekintetben a Keserű szerelem c. filmben szerepelt először az Igmándi keserűvíz 1912-ben.

Az első tudatos alkalmazás pedig Révész György nevéhez fűződik, ugyanis az 1969-es *Az oroszlán ugrani készül* c. filmjében szerepelt az Illés zenekar. Fontos megemlíteni Bujtor István nevét is, aki elsőként alapított céget hazánkban ahhoz, hogy szponzorokat gyűjtsön *Az elvarázsolt dollár* c. filmjéhez.<sup>2</sup>

Az 1. táblázat a hazai történeti fejlődés fordulópontjait mutatja be. Látható, hogy a rendszerváltás után már szükség volt a PP-re a filmek megvalósulásához, hiszen a filmgyár szétesett kisebb Kft-kre, ezért is kellett a támogatók. Természetesen ezek a „korszakok” nem szeparálhatóak el egymástól, sok ponton összekapcsolódnak és meg is egyeznek. *Hazánkban a tudatos (reklám célú) termékelhelyezésnek 44 éves múltja van!*

1. táblázat A (tudatos és nem tudatos) PP alkalmazásának korszakai (1919-2005)

Év(ek)	PP	Egyéb	Filmcím
1919-ig			
1919-1945-ig	Filmek főcíme	Első reklámfelület	
1945-1989-ig	Idealizmus terjesztése	Politikai szempont	Állami Áruház
1960-70-es	Nincs reklámcél	Gyakori a tudatos PP	Ezek a fiatalok Magyar Néphadsereg
1969	Szponzorok gyűjtése	Bujtor István	Az oroszlán ugrani készül
1980	Nyugati koprodukció	Magyar- finn	Vámmentes házasság
1990 előtt	Nincs reklámcél		
	Külföldi forgalmazók		
1990 után	Szükség van PPre	Szétesik a filmgyár kisebb Kft-kre	
2001	Film végén klipek		Valami Amerika
2005	Reklámügynökség is közreműködik		Csak szex és más semmi

Forrás: saját szerkesztés

<sup>2</sup> Az elvarázsolt dollár c. film DVD borítója. KÖNYVSTART, <http://magyar.konyvstart.hu/elvarazsolt-dollar-dvd/> Letöltve: 2010.05.01.

## 2. A magyar valóság

Magyarországon a termékelhelyezésre vonatkozó szabályozás először 1996-ban jött létre. Ekkor a rádiózásról és televíziózásról szóló 1996. évi I. törvény (ún. Médiatörvény) szabályozta – és szabályozza most is – a termék megjelenítést. Ekkor még burkolt reklámnak nevezte. Ez olyan műsorszámon belüli tájékoztatás, ami semleges információ látszatát keltve ösztönöz áru vásárlására. A tényleges elhelyezésről azonban nem tett említést. 1997-ben 2 határozat is napvilágot látott. Ekkor már fikciós műfajokban, pénzmozgás nélkül, az életszerűség mértékéig fogadható el, sőt a második határozat már definíciót is tartalmazott. Az Európai Bizottság a Határok Nélküli Televíziózásról szóló direktíva módosítását tervezte 2005-ben, amely szerint *nem lehet megtevesztő, jelezni kell, hírműsorban és gyermekműsorban nem lehet alkalmazni a termék megjelenítést.* Ezt 2007 májusában elfogadták (ORTT, 1997).

2011 év elején bekövetkezett jogszabályi változásoknak köszönhetően hazánkban ma már *hivatalosan is engedélyezett reklámeszköz lett* a termék elhelyezés. A médiaszolgáltatásokról és a tömegkommunikációról szóló 2010. évi CLXXXV. törvény fontos vívmánya volt, hogy a kereskedelmi közleményekre vonatkozó szabályok tekintetében átvette az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló közösségi irányelv rendelkezéseit, és ezzel a hazai gyártású műsorszámok létrejöttét ösztönző új pénzügyi források bevonásának lehetőségét is megteremtette a médiavállalkozások számára, engedélyezte a termék megjelenítést. (Médiatanács, 2012, 3. o.) Ez után több módosítás is történt annak érdekében, hogy a hirdetőknél könnyebb legyen értelmezni az új rendelkezéseket. Ennek hatására számos változás történt a magyar médiában.

Először a televíziós műsorszámok esetében volt észrevehető ez az újdonság. Egyszer csak *megjelent egy felirat a képernyőn, hogy „A műsorszámban termék megjelenítés látható!”*. Ahhoz, hogy egy termék eljusson a képernyőig, egy hosszú folyamaton kell végig mennie. Ebben számos döntéshozó részt vesz mind az elhelyező, a televízió csatorna és a gyártó oldaláról. A termék a tényleges elhelyezéséig megtett útját és az ebben a folyamatban résztvevő döntéshozók számát illusztráló ábrák a 3. és 4. függelékben találhatóak. A termék elhelyezés leginkább saját gyártású műsorokban működik a legjobban, mert így az ügyfél kommunikációja a gyártási folyamat egy része lesz. A csatornák felismerték az ebben rejlő potenciált, s ma már kifejezetten ügyelnek arra, hogy könnyen megvalósítható legyen egy márka beillesztése a programba. Természetesen a műsor típusa tovább szűkíti a lehetőségeket, ugyanakkor ki is aknázza azt. Például egy főzőműsor esetében adott, hogy fűszerek vagy konyhai elektronikai eszközök jelenjenek meg a képernyőn. A tematikus csatornák szűkebb célcsoportot érnek el, s olyan hirdetőknél számára is lehetőséget nyújtanak a termék megjelenítésre, amelyek egy általános szórakoztató műsorban túlzottan erőltetettek lennének. Amikor egyértelműen összehangolható a műsor igénye és a termék jellege, ott sokkal nagyobb a megvalósulási ráta.



Például a Való Világ esetében remekül működnek „olyan termékek, amik egy „otthoni” környezetben az ember keze ügyében vannak, tehát az élelmiszerek, italok, vagy mindennapi használati tárgyak.” (Fokasz 2011, 8. o.) A termékelhelyezés hazai iskolapéldája a *Coca-Cola* lett a *Való Világ*ban történő szereplésükkel.

### 3. A képernyő túloldalán

Az elmúlt években számos kutatás látott napvilágot a termék megjelenítésről. Az első hivatalos a Sonda Ipsos nevéhez fűződő Product Placement Project volt 2011-ben, majd ezt követték a Médiatanács a 2012-es év első negyedévére vonatkozó megfigyelései. Magam is végeztem két kvantitatív kutatást a témában 2010 tavaszán és 2012 őszén, amelyek a fenti kutatások egyfajta kiegészítéseként is felfoghatóak.

#### 3.1. SONDA IPSOS Product Placement Project

A TV reklámmal és a *termékelhelyezéssel kapcsolatos attitűdöket* vizsgálta a Sonda Ipsos. Amikor reklám következik a TV-ben, a nézők több mint fele átkapcsol másik csatornára. Kiderült, hogy a nézőket nem irritálja ez a reklámozási forma, sőt a diszkrét PP megoldások kimondottan tetszenek nekik (5. függelék<sup>3</sup>). A nézők szerint *jobban elfogadható* a termék megjelenítés *sportközvetítésekben és szappanoperákban*, mint az ezeknél sokkal zavaróbb riportműsorokban.

Az ő oldalukról nem számít teljesen újnak a termékelhelyezés, hiszen filmek esetében már sokszor találkoztak ezzel a reklámeszközzel. A pozitív lakossági attitűd azt is jelzi számunkra, hogy a rendszerváltás utáni próbálkozások negatív hatása kezd eltűnni (például Família Kft. és Kisváros). „Valószínűleg a jövőben is lesznek jobb és kevésbé jó példák a termékelhelyezésekre, és valószínűleg műfajonként, termék kategóriaként különböző megoldásokra lesz szükség.” (Gaborják 2011, 28. o.)

Direkt rákérdezéssel kiderült, hogy a nézők javarészt támogatják a termékelhelyezést, ha az diszkrét módon jelenik meg a háttérben, illetve ha része is a cselekménynek a termék, de a szereplők nem utalnak rá. Természetesen ezek a megállapítások nem feltétlenül igazak minden jelenet esetében. „Sok hatékonyságot kell még ahhoz lefolytatni, hogy alaposan megismerjük a magyar nézők attitűdjét a termékelhelyezés különböző formáival kapcsolatban.” (Gaborják 2011, 29. o.) „A tévénézők többsége úgy véli, hogy a korábbi gyakorlattal ellentétben – amikor mulatságos saját márkákat találtak ki a szerkesztők – szívesebben látnának létező márkákat a műsorokban, mivel ezek megjelenése szerintük valóságossá, „életszagúbbá” teszi a műsort.”<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Ipsos Product Placement Project: Szeretjük és működik a termékelhelyezés (2011. július 4.), SZONDA IPSOS <http://www.ipsos.hu/site/ipsos-product-placement-project-szeretj-k-s-m-k-dik-a-term-kelhelyez-s> Letöltve: 2011.08.20.

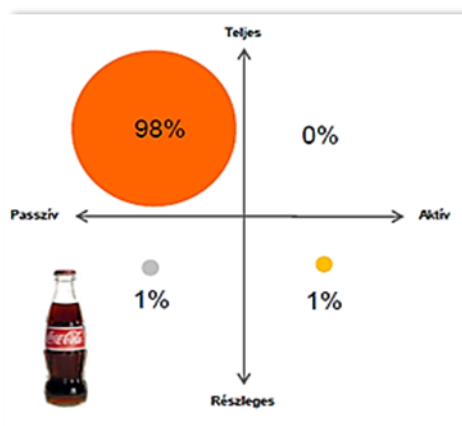
<sup>4</sup> Ipsos Product Placement Project: Szeretjük és működik a termékelhelyezés! (2011. július 4), Magyar Reklámszövetség

### 3.2. MÉDIATANÁCS 2012/Q1<sup>5</sup>

A Médiatanács 2012. januártól az év első negyedévére vonatkozóan *rendszeres műsormegfigyeléssel*, elemző tanulmányt készített az addigi gyakorlatról és a két legnagyobb kereskedelmi televíziós csatorna esetében mintavétellel követte nyomon a legújabb reklámozási technika térhódítását. Az NMHH ajánlása szerint azokban a szórakoztató műsorszámokban engedélyezett a PP, amelyek nem kifejezetten 14 éven aluli kiskorúak számára készülnek, ilyen módon a hazai gyártású valóságshow-k törvényesen élhettek ezzel az eszközzel. A tanulmány előzményeképp tavaly a két vezető kereskedelmi televízióban sugárzott valóságshow-kban regisztrálták a termékelhelyezések alkalmazását.

A VV4-ben a Coca-Cola megjelenését emelték ki, összesen húszezer palack ital fogyott el, 196 adásban tűntek fel és összesen 19 óra hosszan láthatták a nézők. A 2. ábrán látható a termék megjelenésének típusa a műsorban. A statisztikák alapján érdemes még megemlíteni, hogy a termékelhelyezésre vonatkozó előírások be nem tartása miatt a 2011-re vonatkozóan 500.000 Ft kötbér megfizetésére kötelezték az RTL Klub-ot (KANTAR MEDIA 2011).

1. ábra: A Coca-Cola megjelenése a VV4-ben



Forrás: Kantár Média (2011) Termékmegjelenítés a VV4-ben

<http://www.mrsz.hu/news-page.php?oid=Td3306977c830b3a0e26fae13b5d6134;cmssessid=T83550199d90305e839cb668fe2470ced983ef084c89c3de6a933a7e121309fa>

Letöltve: 2012.10.1.

<sup>5</sup> Médiatanács (2012, június): Termékmegjelenítés az országos kereskedelmi televíziók műsoraiban [http://mediatanacs.hu/dokumentum/152063/termekmegjelenites\\_orosz\\_keresk\\_televizioik\\_musoraiban.pdf](http://mediatanacs.hu/dokumentum/152063/termekmegjelenites_orosz_keresk_televizioik_musoraiban.pdf), 3. o. Letöltve: 2012.10.30.

A tapasztalatok alapján a VV5-ben meglehetősen ritka volt a szóban elhangzott termékmegjelenítés. A passzív módon előtűnt termékek 80 százalékát a játékosok által széthagyott italos üvegek képezték. A termék aktív integrálása a műsor menetébe összesen 610 termék esetében történt meg, vagyis minden harmadiknál. Az aktív megjelenések többsége a wardrobe placement kategóriájába volt sorolható, vagyis a játékosok öltözetén jól kiolvasható feliratok voltak.

### 3.3. Primer kutatásaim

A termékelhelyezés témakörével 2009-ben kezdtem el foglalkozni, s 2010 tavaszán végeztem az első kvantitatív felmérést, a másodikat pedig 2012 őszén. Mindkét kutatásom során online kérdőívet alkalmaztam a minél nagyobb elemszám és a heterogénebb összetétel érdekében. Praktikai szempontok is szóltak emellett a forma mellett, többek között a válaszok gyors és könnyű feldolgozhatósága. Kutatásom során olyan témaköröket jártam körbe, mint a reklámkerülés, TV reklámmal kapcsolatos attitűdök, márkafelidézés, product placementtel kapcsolatos attitűdök és vélemények. 2012 őszén a fentieket kiegészítettem a filmnézési szokásokkal és a PP-ről alkotott vélemények mélyebb elemzésével.

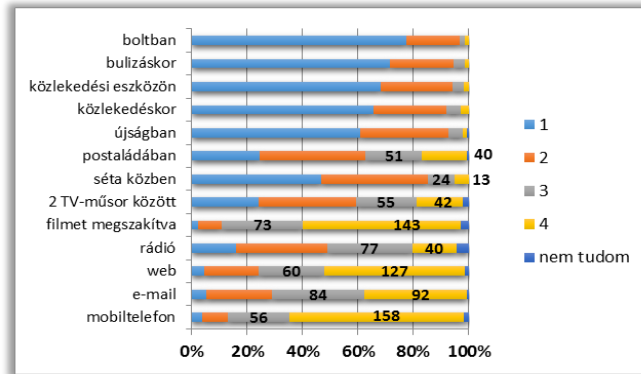
#### 3.3.1. 2012 ősz

Két évvel későbbi elemzésem alapja egy a korábbihoz hasonló összetételű,  $N=250$  főből álló nem reprezentatív minta volt. Jellemzően városban (56%) és fővárosban (30%) élő, 18-25 év közötti (53%) valamint 26-35 év közötti (32%), tanuló/hallgató jogviszonyban (47%) és szellemi foglalkozásban (43%) álló, 51%-ban nő és 49%-ban férfi válaszait vizsgáltam.

#### **Reklámkerülés**

*Az első hipotézisem az volt, hogy a filmet megszakító reklámok a leginkább zavaróak.* Ezúttal a válaszadók közül 158 fő mobiltelefon használata közben tolerálja őket legkevésbé. Ebben az évben a filmet megszakító reklámok csak a második helyen végeztek, hiszen 143 fő sorolta a nagyon zavar kategóriába. A harmadik helyen pedig a weben előforduló reklámokat 127 fő tartja nagyon zavarónak. A fentiek alapján tehát a hipotézisem nem teljesült. (3. ábra)

### 3. ábra Milyen mértékben zavaróak az egyes reklámtípusok?



Forrás: saját szerkesztés

### TV reklámmal kapcsolatos attitűdök és filmnézési szokások

A következő blokkban a TV reklámhoz való hozzáállásról kérdeztem. Kíváncsi voltam arra, hogy a megkérdezettek miként vélekednek a hagyományos 30 másodperces reklámokról, milyen környezetben néznek leginkább filmet és milyen gyakran teszik ezt. Vajon mindenki moziba jár, vagy éppen leül otthon a TV elé? Kiderült, hogy a válaszadók majdnem fele (46%) hetente többször néz filmet, illetve több mint negyede hetente. (ld. 6. függelék) A megkérdezettek közel azonos arányban viselik el a televíziós reklámokat, de ha tehetik, átkapcsolnak (33%), illetve csak néhány reklámot kedvelnek (31%). (4. ábra)

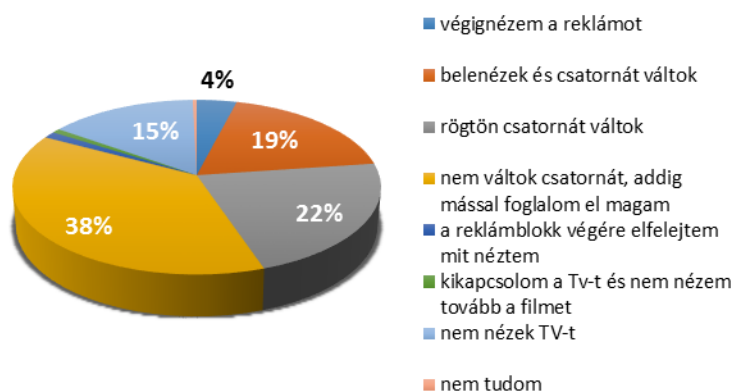
### 4. ábra Hogyan viszonyulsz általában a TV reklámokhoz?



Forrás: saját szerkesztés

A hagyományos reklám spot-okhoz való viszonyulásról tovább érdeklődtem, hogy vajon mi jellemzi a válaszadókat leginkább, amikor a reklámblokk megszakítja a filmet, amit éppen néztek. A legtöbben nem váltanak csatornát, addig inkább mással foglalják el magukat. A válaszadók majdnem negyede ugyanakkor rögtön csatornát vált (22%). Nem szabad elsiklani a felett sem, hogy azok aránya is elég magas, akik egyáltalán nem kapcsolják be a „fekete-dobozt” (15%). (5. ábra)

5. ábra Mít csinálsz, ha reklám jön a TV-ben filmnézés közben?



Forrás: saját szerkesztés

Talán nem is annyira meglepő az alábbi eredmény, amely szerint a filmre vágyók több mint háromnegyede otthoni számítógépen vagy laptopon nézi meg az általa kiválasztott filmalkotást (70%), és csak alig negyede ül le a televízió elé (21%), a mozizók száma pedig jelentősen alacsony (2%). Manapság számos lehetőség adott az internet segítségével, hogy hozzájussunk, akár a legfrissebb premier filmekhez is.

### Product Placementtel kapcsolatos attitűdök és vélemények

A következőkben nyitott kérdésben a legemlékezetesebb termékelhelyezés megoldásokról kérdeztem a kitöltőket. Arra kértem őket, hogy pár mondatban fejtsék ki azt, amelyiket fel tudják idézni. A második hipotézisem ezzel szoros kapcsolatban állt: *A nézők leginkább visual placementre emlékeznek.*

Amikor egy termék illetve márka szerves részét képezi a cselekménynek, sokkal maradandóbb tud lenni a nézőben, mintha csak a háttérben tűnik fel. Ezt a beérkezett válaszok is alátámasztják: „általában akkor maradnak meg, ha a szereplő használja a terméket”. Az azonban kérdés, hogy hogyan használják, vagyis miként építik be dramaturgiaiailag a filmbe:

„Az *Evolúció* erre a legjobb példa szerintem, mert ott maga a sampon menti meg az emberiséget az úrlényektől. Nagyon jól kitalálták.”

*„Szerintem a legegyszerűbb megjegyezni azokat a termékelhelyezéseket, amelyek fontos szerepet töltenek be egy adott filmben.”*

Számos válaszban szoros kapcsolatot fedeztem fel a között, hogy a néző ismeri, esetleg még rendelkezik is az adott márka termékével, s emiatt vette észre a filmben is.

*„Villámgyorsan feltűnt, hogy telepakolták velem a filmet, mert én is egy ilyen lappal rendelkezem, másrészt annyira nyomták az arcomba, hogy nem lehetett nem észrevenni”*

*„Az Inception-ben Joseph Gordon-Levitt visel egy Pioneer fülest, nekem is volt egy olyan, valószínűleg ezért figyeltem fel rá.”*

*„Különvélemény, Gap. A jövőbeli pláza vizuális megoldása miatt, és mert amúgy szeretem a Gap-et, van tőlük jó néhány ruhám.”*

*„A 24-ben a TelePresence videokonferencia használata. Miért? Egyszer volt alkalmam kipróbálni a rendszert, ami eléggé maradandó élmény volt. :)”*

A rossz megoldások miatt is megragadhat egy-egy megoldás. Érdekes megjegyezni, hogy például a Telenor által nagyon sikeresnek vélt integrált kampány részeként a Megasztárban megvalósult termék megjelenítéseket többször is említették, csak éppen pont ellentétes gondolatokkal illeték.

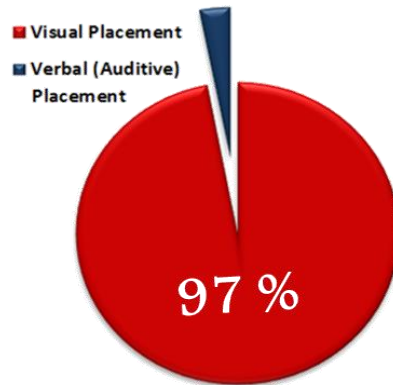
*„A Telenoros meg a Sparos reklámok, mert azokat tartom a legszánalmasabbnak. Szánalmas, ahogy a versenyzők kezébe nyomják őket, ők meg pont úgy fogják a termékeket, hogy látszódjon a márkanév.”*

*„Telenor reklámok az énekesekről szóló kisfilmekben, mert annyira bénán csinálják.”*

A fenti példákban szereplő elhelyezések túlnyomórészt a visual placement kategóriájába tartoztak. A felmérésben részt vett nézők több mint fele (52%) emlékezett valamely konkrét termék megjelenítés megoldására, amelyek közül szinte mind (97%) a visual placement típusba tartozik. A felidézett elhelyezések között négy esetben audiovisual placament-re emlékezett a válaszadó. Mindezek alapján a második hipotézisem igaznak bizonyult. (6. ábra)

A harmadik hipotézisem az volt, hogy a PP alkalmazásával plusz élményhez jut a néző. A válaszadók túlnyomó többsége inkább nem értett egyet azzal, hogy a termék elhelyezés rontaná az élményt. A megkérdezettek majdnem fele (48%) teljesen egyet értett azzal, hogy a valódi márkák használata életszerűbbé teszi a filmalkotásokat. Például korábban a hazai sorozatokban fiktív márkákat szerepeltettek, hiszen a termék elhelyezés tiltott volt ebben a műfajban. A nézők 30%-a teljesen, 32% inkább egyet értett azzal, ha ő veszi észre, hogy melyik márka szerepel az egyes jelenetekben élvezettel tölti el. A humorral fűszerezett elhelyezések a felidézések során is gyakoriak voltak, így nem is meglepő, hogy a nézők majdnem fele teljesen egyetért azzal, hogy az hatékonyabb. Jelen esetben a hatékonyság a többi PP megoldáshoz képest értendő. (7. ábra)

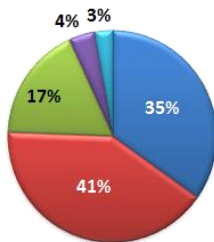
6. ábra A legemlékezetesebb PP kategória



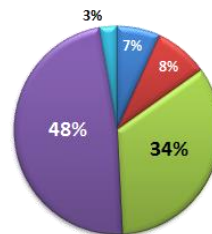
Forrás: saját szerkesztés

7. ábra Élményszerzés a PP-vel

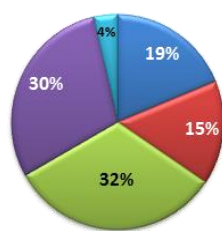
2. A termékelhelyezés rontja az élményt.



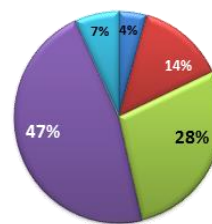
3. A valódi márkák használata életszerűbbé teszi a filmet.



5. Élvezem, ha filmzés közben én veszem észre, hogy milyen márka szerepel egy adott jelenetben.



6. A vicces termékelhelyezés hatékonyabb.



■ egyáltalán nem értek egyet ■ inkább nem értek egyet ■ inkább egyetértek  
■ teljesen egyetértek ■ nem tudom

Forrás: saját szerkesztés

Ez természetesen nagyon összetett dolog és további kérdéseket is felvet: a fogyasztók elérésére, a figyelemfelkeltésre vagy az eladásnövelésre hat jobban az elhelyezés. Összességében a nézők véleménye is alátámasztja, hogy a termék megjelenítés alkalmazásával plusz élményt kapnak.

A negyedik hipotézisem az volt, hogy a nézők pozitívan állnak a termék elhelyezéshez. Nyitott kérdésben kértem a válaszadókat, hogy fejték ki bővebben véleményüket a PP-ről.

A következőkben idézek tőlük néhány gondolatot:

*„Az egyik leghatékonyabb reklámeszköz lehet, főként, ha úgy illesztik be a filmbe, hogy annak stílusától, témájától nem tér el!”*

*„amíg nem lépik át a túlzás határát, belefér egy film realisabbá tételéhez”*

*„80%-ban nem hasznos. 20%-ban eredményes!”*

*„NE takarja el a fél képernyőt..”*

*„Ha nem feltűnően teszik, akkor akár jól is elsülhet. De ha meg nem feltűnő, akkor nem lesz eredménye. Örögi kör. :)”*

*„az a termék elhelyezés a hatékony, amely természetes, hiszen természetes és nem mű helyzetben fogom én is használni”*

*„ha a környezethez hűen van elhelyezve, nincs gond”*

*„a reklámfajták közül a legjobban emészthető”*

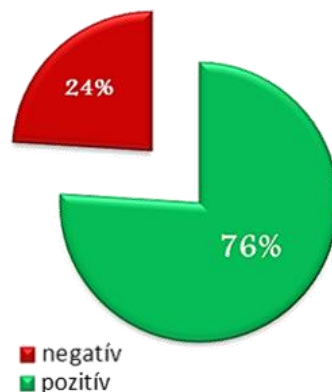
*„ha nem viszik túlzásba, és nem "nyomják az arcunkba", akkor esetleg adhat egy plusz élményfaktort a filmekhez, sorozatokhoz.. stb. „*

*„szerintem ez egy win-win helyzet: jó a fogyasztó és a gyártó számára is.”*

A válaszok túlnyomó részében a pozitív vélemény és hozzáállás mellett mindvégig jelen volt a negatív oldal is, amitől tartanak a nézők. A magyar gyakorlat ellen kifejezetten negatív és nagyon elutasító volt néhány hozzászólás: *„a magyar filmekben, nagyon az arcunkba nyomják a márkákat”*; *„ha már túlzás, mint mondjuk a magyar X-faktorban a Spar-os termékek, akkor idegesítő tud lenni”*; *„Attól, hogy lehet, még nem kell, ezt viszont képtelenek megérteni a műsorgyártók, tolják orrba-szájba a hülyeségeiket, amitől amatőr lesz a műsor.”* A vélemények kiértékelésének eredménye, hogy a válaszadók 76%-a (190 fő) pozitív a termék elhelyezéssel kapcsolatban. Ennek értelmében a hipotézisem beteljesült. (8. ábra)



8. ábra Vélemények a PP-ről



Forrás: saját szerkesztés

Kérdőívem következő blokkjában további állításokat fogalmaztam meg a PP-vel kapcsolatban, érintettem annak TV reklámhoz hasonlított hatékonyságát, TV műsorban történő megjelenését és természetes megvalósítását, valamint a PP-t, mint kéretlen reklámot. Elmondható, hogy, ha természetes módon jelenik meg egy termék a jelenetekben, az nem zavarja a nézőket. A válaszadók több mint felét jobban zavarja valamilyen TV műsorban megjelenő termékelhelyezés, mint a filmben történő. A részletes eredmények a 7. függelékben találhatók.

Arra a kérdésre, hogy hol lenne a leghatékonyabb a termékelhelyezés a 8. függelék alapján látható, hogy a válaszadók szerint hatalmas fölényrel a sorozat bizonyult a leghatékonyabb terepnek ehhez a reklámeszközkhöz. Ezzel szorosan összefügg az is, hogy a filmek világán kívül a válaszadók legtöbbször sorozatban találtak termékelhelyezéssel. Ezt követően közel azonos arányban valóságshow-ban, videoklipben és show műsorban (9. függelék). Összefoglalásképp nézzük végig, hogy a fenti eredményekből milyen következtetésekre jutottam:

1. *A filmet megszakító reklámok a leginkább zavaróak. – HAMIS*  
A legzavaróbb hirdetési forma a mobiltelefonon előforduló eszközök voltak, de a filmet megszakító reklámok nem sokkal maradtak le a második helyen.
2. *A nézők leginkább a visual placementre emlékeznek. – IGAZ*  
A válaszadók több mint fele emlékezett konkrét termékelhelyezésre filmcímmel és márkánévvel együtt. Ezek közül majdnem mind (97%) a visual placement kategóriába esett.
3. *A Product Placement alkalmazásával plusz élményhez jut a néző. – IGAZ*  
Ennél a kérdésnél az élmény befolyásolásáról, az életszerűbb mozi eredményező, vicces termékelhelyezésről kérdeztem. A válaszadók véleménye alátámasztotta, hogy a néző számára plusz élményt jelent a PP alkalmazása.
4. *A nézők pozitívan állnak a termékelhelyezéshez. – IGAZ*

Még a válaszok elemzésének részletes kiértékelése előtt látszódott, hogy a meglátások és hozzáállások túlnyomórészt pozitívak voltak, amit az eredmények is bizonyítanak.

### 3.4. A Product Placement jövője

A reklámkerülést szorgalmazó eszközök megjelenése miatt is úgy gondolom, hogy a product placement hazai 44 évének története még jó néhány évtizeddel bővülni fog, sőt! A Médiatörvény legalizálása után most már a termékmegjelenítésnek szabad az út filmek, filmsorozatok, sportműsorszámok és szórakoztató műsorok esetében.

Érdekes mind a hirdetőknél mind pedig a csatornáknál és filmproducereknél kellő szakmai felkészültséggel kihasználni az ebben a reklámeszközben rejlő lehetőségeket. Fontos figyelemmel kísérni a nézők reakcióit és véleményét az egyes kampányok közben és után. Az eddigi felmérések is alátámasztották, hogy egyes megoldásoknál a hirdető és nézők elégedettsége eltér egymástól. A hirdető elégedett a lezajlott kampánnyal, de a néző csalódott illetve irritálja az elhelyezés minősége.

A product placement immár beépült a kereskedelmi csatornák non spot kínálatába. A hirdető számára egy remek lehetőséget teremtve, ugyanakkor nagyobb fejtörést is. A jövőben a 360 fokos integrált kampányok lesznek hangsúlyosabbak, ahogy láttuk a Coca-Cola esetében. Az együttműködés rugalmassága érdekében elképzelhető, hogy itthon is létrejönnek kifejezetten a product placementre szakosodott ügynökségek, akik hidat képeznének az elhelyező hirdető és a kereskedelmi csatornák valamint filmproducerek közé. Ez által minden szereplőnek egyszerűbb lenne és mindenki sokkal jobban tudna a saját területére fókuszálni.

A **digitális termékelhelyezés** (virtual placement) segítségével jelentősen lecsökkenthető a termékelhelyezés gyártási és előkészítési költsége. A digitális átállás befejeződésével 2013. október 31. után otthonról már mindenki interaktív online szolgáltatásokat tud igénybe venni a televízió készülékének segítségével, s az sem elképzelhetetlen, hogy a filmekben elhelyezett termékekről bővebb információhoz jussunk egyetlen kattintással, sőt azt megrendelhetjük anélkül, hogy ki kellene mozdulnunk a nappalinkból. Ezt a gyors információgyűjtést **product-linking**-nek nevezik, amit a United Virtualities hozott létre 2005-ben. A weboldalon egy bannert helyeznek el, amire rákattintva egy flash ablak ugrik elénk és elindul a film, vagy csak egy epizód. Amennyiben kurzorunkat rávezéreljük, megjelenik, hogy konkrétan milyen márkájú terméken „tapogatózunk”, ha nem vigyázunk pár kattintás és már meg is rendeltük. Amíg az odalátogatót lefoglalja az epizód és a termékek látványa, addig a túldalot levő hirdető nagyon is figyel, hiszen a kattintások száma mérhető. (10. függelék)

#### 4. Befejezés

Úgy vélem a termékelhelyezés alkalmazása a mai kor nézőinek az egyik olyan ki-kapcsolódást szolgáló eseményébe tökéletesen képes integrálódni, mint a filmnézés, illetve a különböző sportműsorok és show műsorok nyomon követése. Ilyenkor általában felszabadultabb, szabadabb hangulat jellemzi a nézőt, így ehhez igazodva a termékek, ill. a márkák is ugyanehhez járulnak hozzá.

Kutatásom eredményei is azt támasztják alá, hogy a hirdetőknak érdemes ki-használni a termékelhelyezés adta lehetőségeket. Igaz, hogy nem a filmet megszakító reklámok lettek a leginkább zavaróak, ugyanakkor elég magas arányban fordultak elő. A márkanevek felidézése annak típusával van szorosabb összefüggésben és nem pedig azzal, hogy legutoljára melyik filmet látta a néző. A placement megoldások felidézésében a vizuálisan megjelenő megoldások voltak többségben.

A megkérdezettek általában a cselekmény szerves részét képező példákat tudtak felidézni. Egyértelműen megállapítható, hogy a nézők pozitívan állnak a PP alkalmazásához, amikor is plusz élményhez jutnak, bár vásárlási szokásaikat mindez aligha befolyásolja. Mindezt a reklámozók abban a tekintetben tudják hasznukra fordítani, hogy egy film képkockáin a márkatudat erősítését segítő módon tűnnek fel. Az akcióik és kampányaik során pedig az integrált, 360 fokos kampányban való gondolkodásmód a célravezető. A TV reklám sem fog teljesen eltűnni a reklámeszközök palettájáról, mert a hatékonyság szempontjából a jövőben egyik eszköz alkalmazása sem képzelhető el önállóan.

Úgy gondolom a legfőbb kutatási célokat elértem, bemutattam a product placementet, mint egy hatékony innovatív reklámeszközt, amelybe a márkák képviselőinek nagyon is érdemes invesztálni. Mindemellett munkám felvázolta a termékelhelyezés eddig még nem tárgyalt magyarországi történetét, s annak főbb fordulópontjait. Sikerült felkutatnom az első magyarországi filmet, amelyben tudatos termékelhelyezést alkalmaztak. Bemutattam a magyarországi változásokat és ennek az új helyzetnek a körülményeit, az első iskolapéldáját és tapasztalatait, illetve a nézők oldaláról is gyűjtöttem a véleményeket.

A téma körbejárása közben több kérdés is felvetődött bennem. Először is a mintám elemszámának tovább bővítésére gondoltam, a sokkal heterogénebb összetétel érdekében. Mélyebb elemző tanulmányt készítenék egy adott márká kampányának sikerességének illetve sikertelenségének okáról. Az egyes kereskedelmi csatornákat kérdezném arról, hogy hogyan integrálják a termékelhelyezést a non spot kínálatukba és hogyan határozzák meg annak árát. Rendezőkkel és producerekkel végeznék mélyinterjúkat, hogy a megvalósulási folyamatról még pontosabb információhoz jussak. Fókuszcsoportban érdeklődnék arról, hogy pontosabban felderítsem, és körülírjam azt a határt, amelyet ha az elhelyezéskor túllépnek, az negatív irányba sodorja a néző véleményét.

Az általános pozitív hozzáállás és nyitottság miatt érdemes tehát mind a hirdetőknél mind pedig a csatornáknál illetve filmproducereknek kihasználni a product

placement adta lehetőségeket. Mindeközben megteremtve a magyar reklám történetének új korszakát.

### **Köszönetnyilvánítás**

Mindenekelőtt köszönöm konzulensemnek *Majó Zoltánnak*, aki az OTDK-dolgozatom születése közben mindvégig szakértelmével, javaslataival segítette munkámat. Köszönöm barátainak, *Balogh Tündének* és *Kertmegi Norbernek* és minden családtagomnak, akik minden pillanatban - napszaktól függetlenül - ösztönöztek dolgozatom megírására. Végül minden szerzőnek, akinek munkáját felhasználtam, és mindazoknak, akik e-mailben segítettek, név szerint: *Báthory Erzsébet*, *Czabán György*, *Ferenczi Gábor*, *Garami Gábor*, *Gerencsér József*, *Ruttkayné Enzsöl Ilona*, *Pápai Zsolt*, *Sas István*, *Silye Dániel*, *Szekeres Dénes*, *Vezér Éva*

### *Felhasznált irodalom*

- Balogh (2006): A product placement és tervezése *Marketing & Menedzsment*, 40 (5-6), 115-117. o.
- Collins Dictionary (2010): Product placement  
<http://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/product-placement?showCookiePolicy=true> Letöltve: 2010.06.30.
- Elbúcsúzhatunk a bosszantó reklámoktól (2007, November 13) *Menedzsment Fórum*  
<http://www.mfor.hu/cikkek/40097.html?page=1> Letöltve: 2010.05.01.
- Fokasz, O. (2011): Mint a Nagy húslevese *atM Magazin*, III. (35), 8-12. o.
- Gaborják, É. (2011): Imázsépítő funkcióval bír a termékelhelyezés *atM Magazin*, III (35), 28-29. o.
- KANTAR MEDIA (2011): Termékmegjelenítés a VALÓ VILÁG 4-ben, Média Piac,  
[http://www.mediapiac.com/\\_downloaddoc.php?docid=3&mode=articles](http://www.mediapiac.com/_downloaddoc.php?docid=3&mode=articles)  
 Letöltve: 2011.03.15.
- ORTT (1997): 258/1997 (XI. 5.) sz. ORTT határozat,  
[http://www.ortt.hu/elvihat.php?menu\\_id=40&elvihat=7](http://www.ortt.hu/elvihat.php?menu_id=40&elvihat=7) Letöltve: 2010.04.03.
- Papp-Váry (2008): Product placement - Reklám a filmekben, számítógépes játékokban és a szórakoztatóipar más területein, Budapest, BKF, 10-26. o.
- Silye (2006. október 27.): Általánosságban a Product Placementről. Filckpromotion,  
<http://flickpromotion.blogspot.com/2006/10/ltalnossghan-product-placementr1.html> Letöltve: 2010.06.30.

## FÜGGELÉK

## 1. függelék

## A PP típusai

Érzékszervek alapján	Verbal (Auditive) placement		Elhangzik a márka.	
	Visual Placement	Background placement	A termék vagy annak logója a háttérben tűnik fel.	
		Wardrobe placement	A színészek márkás ruhákat viselnek.	
		Brand placement	Csak a termék reklámja szerepel.	
Audiovisual placement		Egyszerre látjuk és halljuk a márkanévet és a terméket.		
Pénzmozgás alapján	Barter placement		Nincs pénzmozgás, csak megállapodás a hirdető és a filmstúdió között.	
	Paid placement		Fizetett termékelhelyezés.	
	Cross promotion		Kereszt promóció, a filmstúdió és a hirdető egymást reklámozza kampányaiban.	
	Free placement		Szabad vagy spontán termékelhelyezés.	
	Corporate placement	Generic placement		Nem konkrét terméket, hanem terméktípust népszerűsít.
		Idea & image placement		Társadalmi témákra irányítja a figyelmet, például a környezetvédelemre.
		Innovation placement		Új termék bevezetése előtt, a film bemutatása időben egybeesik az értékesítési csatornák megnyitásával.
		Location (landside) placement		Helyszín, turisztikai látványosság vagy kultúra iránt próbál nem tovakodó módon keresletet teremteni.
		Negative placement		A termék nem előnyös módon történő megjelenítése.
		Service placement		Egyes fogyasztói magatartás tanítása, például a hitelkártya használata.
		Virtual placement		Egy olyan termék integrálása, ami valójában nincs ott.
		Information placement		Nem csak a termék használata jelenik meg, hanem annak specifikus tulajdonságairól is információt kap a néző.
		Historic placement		Egy termék régi formában szerepel.
In-commercial placement		Rokon márkák, termékek imázsának erősítése.		
Real-life placement		A Csinálnál rólunk egy képet? Jelenség.		
Integráció foka szerint	Creative (Plot) Placement		A termék a jelenet szerves részét képezi.	
	On-set Placement		A film cselekménye szempontjából irreleváns termékelhelyezés.	

## 2. függelék

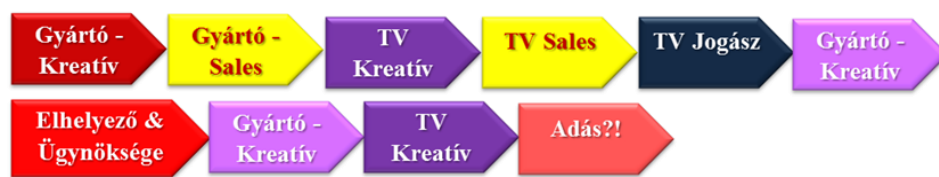
### A Product Placement nemzetközi története

Év(ek)	Fordulópont	Film/Nevek	PP típus
1896	Első PP	<i>Lumiere fivérek</i>	Visual Placement
1930's	Első PP ügynökség	<i>Walter E. Mitte</i>	
1970's	Újjászületés	Reklám & film újra egymásra talál	
1980's	2 rivális márka 1 filmben	<i>Vissza a jövőbe I.</i> (Coca-Cola, Pepsi)	
1982	"Első" PP	<i>E. T. (Resse's Pieces)</i>	Cross Promotion
1993	PP modern újraszületése	<i>A Pusztító</i> (Pizza Hut, Taco Bell)	Virtual placement
1997	PP először rajzfilmben	<i>Anasztázia</i> (Chanel)	
2002	Támogatási rekord (70m\$)	<i>Halj meg máskor</i> - James Bond	>20 márka
2004	Díjazzák a PP-t (Barndchannel.com)	Brandcameo	

Forrás: saját szerkesztés

## 3. függelék

### A termék útja az elhelyezésig



Forrás: Média Hungary (2012) alapján saját szerkesztés

## 4. függelék

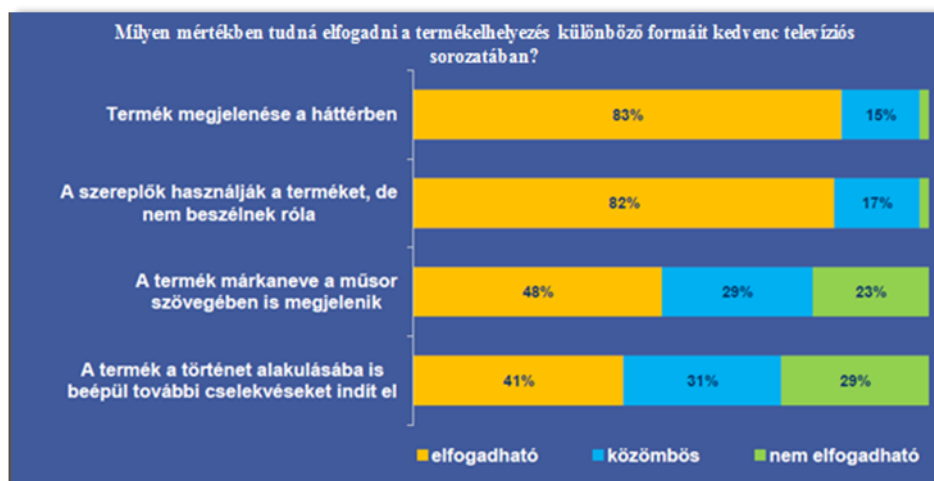
## A termékelhelyezés döntéshozói



*Forrás:* Média Hungary (2012) alapján saját szerkesztés

## 5. függelék

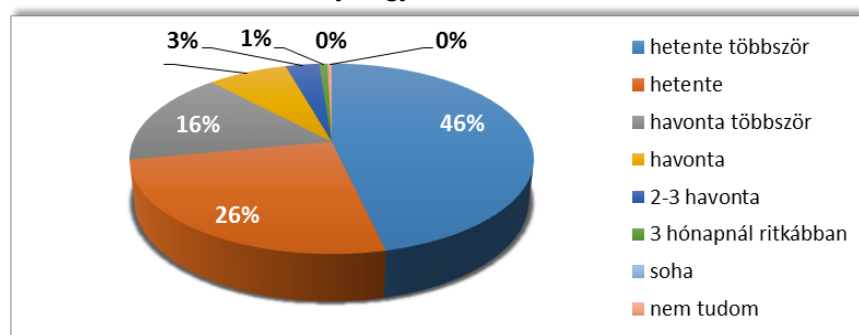
## A termékelhelyezés elfogadottsága



*Forrás:* PP Project, Ipsos (2011); 18-49 netezők, N=554<sup>6</sup>

## 6. függelék

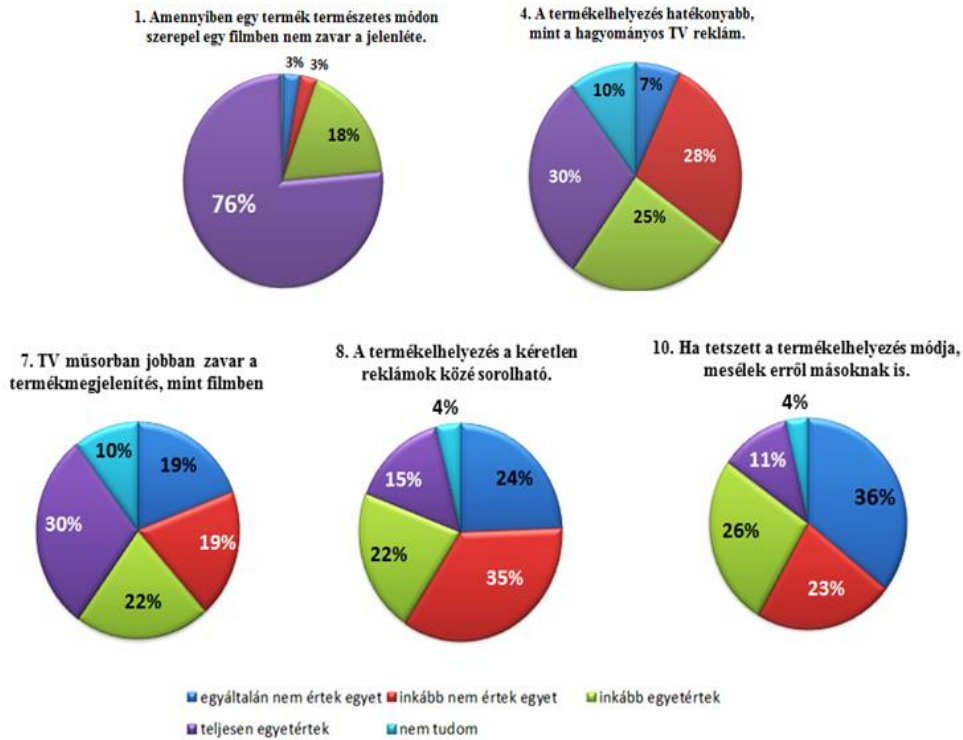
## Milyen gyakran nézel filmet?



*Forrás:* Kérdőíves kutatásom alapján saját szerkesztés

## 7. függelék

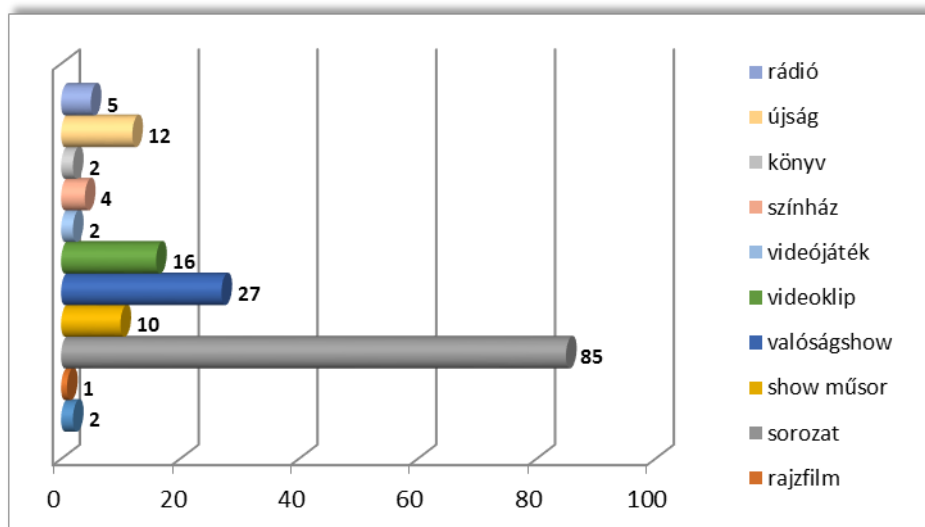
## A PP-ről általában



Forrás: saját szerkesztés

## 8. függelék

## Hol lenne a leghatékonyabb a PP?

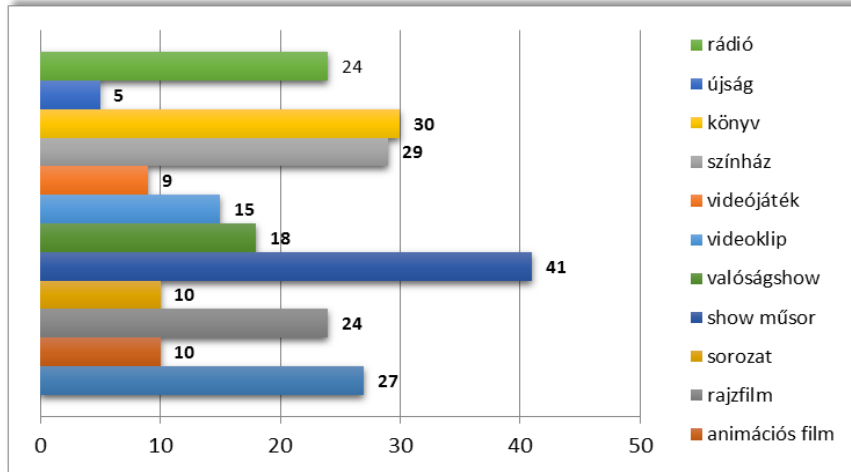


Forrás: saját szerkesztés



### 9. függelék

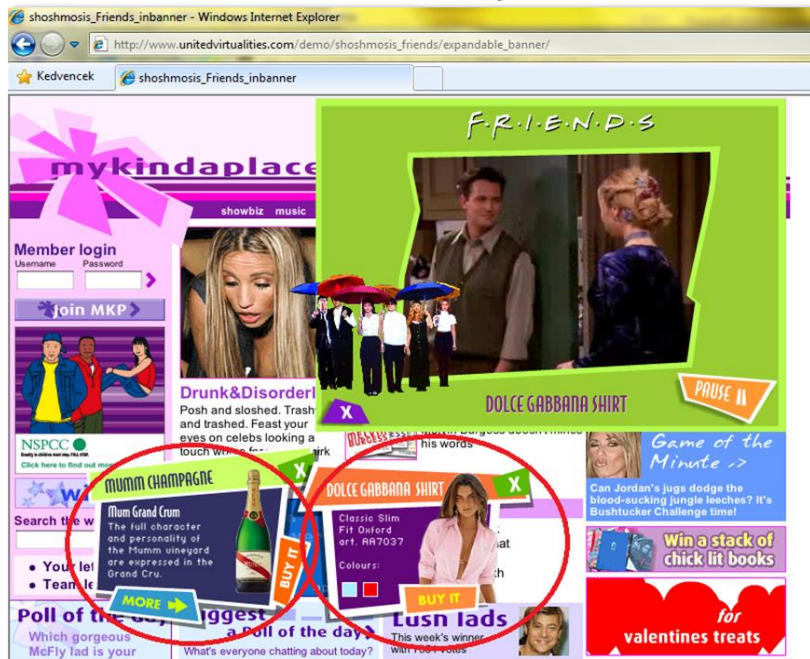
PP a filmeken kívül



Forrás: saját szerkesztés

### 10. Függelék

Product linking



Forrás: Unitedvirtualities.com, Product linking

## **„Három lába van, mégis meginog”: A fenntarthatóság pilléreinek parciális vizsgálata a magyar városok és vonzásokörzetük példáján.**

Felföldi Tibor Attila<sup>1</sup>

*Jelen tanulmány azzal a céllal készült, hogy áttekintse és elemezze a napjainkra jelentős viták tárgyát képező ún. fenntarthatósági pillérek lokális szintű kapcsolatát. A téma tekintetében bár a napjainkban folyamatosan megjelenő intenzív diskurzus háttérében a társadalmi-gazdasági folyamatok ökológiai „fenntarthatatlansága” húzódik meg, azonban a statisztikai elemzések az ökológiai pillér lokális szintű adatelérhetőségi problémáiból kifolyólag mindössze egy szűkebb megközelítést tesznek lehetővé. Ennek eredményeként a tanulmány keretén belül az említett harmadik pillér szerepe az elméleti keret kialakítására szorul vissza. A kutatás során ennek megfelelően két célt fogalmaztam meg, melyek közül az első az egységes versenyképesség definíciójából kiszűrhető aldimenziók és a társadalmi jólét együttmozgásának a megragadása és értékelése. A második cél ezeknek a jövőbeli rövidtávon érvényesülő fejlődési potenciállal való korrelációjának a görcső alá vétele.*

*Az empirikus kutatási eredmények a versenyképesség és jólét kapcsolatrendszerének összetettségét hangsúlyozzák ki. A fejlesztési célú beavatkozások egy része szorosabb kapcsolatot mutat a megvalósult versenyképességgel, egy része semleges, a többi pedig a társadalmi jóléttel mozog jobban együtt. A társadalmi-gazdasági folyamatokba való beavatkozások ennek megfelelően nem valósíthatóak meg általános sablonok alapján, mivel hatásukat tekintve sokfélék lehetnek: összetevőnként változhat a hatás jellege, intenzitása és iránya. Hétköznapi nyelvre fordítva ez annyit tesz, hogy „A városok sikeréért minden nap meg kell küzdeni, csak a hanyatlás megy magától” (Enyedi György).*

*Kulcsszavak: a fenntarthatóság paradigmája, a lokális fenntarthatóság, a fenntarthatóság pillérei, versenyképesség és társadalmi jólét.*

### **1. Bevezetés**

A fenntartható fejlődés koncepciója a XX. század végére vált ismertté, azonban napjainkban is széleskörű elemzések és számos publikáció tárgyát képezi. A folyamatosan megjelenő intenzív diskurzus háttérében a társadalmi-gazdasági folyamatok ökológiai „fenntarthatatlanságának” kulcsfontosságú kérdése húzódik meg, azonban a koncepció jellegéből kifolyólag a kutatások elsődlegesen megoszló véle-

<sup>1</sup> Felföldi Tibor Attila, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar. A tanulmány a 2013. évi, XXXI. OTDK-n II. helyezést elért dolgozat alapján készült. Témavezetők: Dr. Málóvics György, egyetemi docens és Dr. Kovács Péter, egyetemi docens.

mények végtelen sorát tárják fel. Feltehetőleg ezzel is magyarázható, hogy a Bruntland-jelentés óta a fenntartható fejlődés fogalma jelentős mértékben ki lett bővítve, aminek következtében a koncepció a szakirodalmi kritikák keresztútjára került.

A WCED által ismertetett fenntarthatósági definíció (gyakran emlegetett hiányosságai és kritikái ellenére) elismert eredménye a fenntartható fejlődés koncepciójának köztudatba való bevezetése. Ezen esemény hatására számos város a világ különböző pontjain egy környezettudatosabb jövő tervezésének útjára lépett (Camagni – Capello – Nijkamp 1998; Munier 2007; Faragó 2004; Portney 2005). Mindezek ellenére az ökológiai fenntarthatóság kérdését a szakirodalom egyelőre inkább csak globális szinten tárgyalja. A lokális szinten való érvényességének lehetősége még a téma szakértői számára is meglehetősen új gondolatnak tekinthető, így nem meglepő a tudományos életet jellemző, gyakorta akár ellentétes álláspontok felmerülése a koncepció jelentőségét érintő kérdések tekintetében.

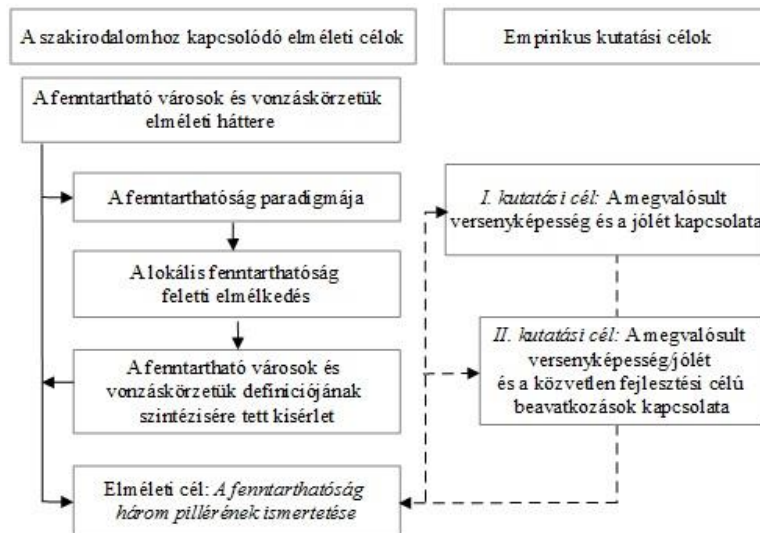
Jelen tanulmány keretén belül a fenntarthatóság lokális szinten történő vizsgálatára vállalkozom, amely során a következő kérdésre keresem a választ: *A szakirodalom által felvetett társadalmi-gazdasági szempontok és az ökológiai fenntarthatóság lokális szintű, antropocentrikus szemléletű megközelítésben milyen teoretikus és empirikus kapcsolatban állnak egymással?*

A munka szerkezeti felépítését illetőleg két (1. ábra) egymásra épülő logikai egységből áll, mely az elméleti megalapozáson keresztül vezet el az empirikus vizsgálatokhoz. *Az első logikai egység* az elméleti céloom mögött meghúzódó logikai fonal ismertetését tartalmazza, melynek kiindulási pontját a fenntarthatóság paradigmájának rövid áttekintése képezi. Ez a gondolatmenet végső soron elvezet egy olyan területi (lokális) szint körülhatárolásának lehetőségéhez, amely elméleti szempontból megalapozottnak tekinthető a szükséges ökológiai szemléletű beavatkozások kivitelezésére. Ezt követően a szakirodalom alapján kidolgoztam egy munkadefiníciót, mely az egyszerű szintetizálásra való törekvéseken túlmenően az általam fontosnak minősített egyéb gondolatok integrálását és kihangsúlyozását biztosítja. Nyilvánvalóan a társadalmi-gazdasági folyamatokhoz kapcsolódó széles körű szakirodalmi háttér (mely gyakran egymásnak akár ellentmondó álláspontokra épül) nem tesz lehetővé egy teljes körű elméleti összeegyeztetést, ezért az ún. pillérek vizsgálatát előre meghatározott (szűkített) szempontok alapján valósítom meg.

*A második logikai egység* a kidolgozott munkadefinícióból indul ki, amikor a fenntarthatóságot három pillérre helyezi. Ezzel el is jutottunk a tanulmány központi részéhez, mely magába foglalja mind az elméleti, mind pedig az empirikus kutatási céljaim megválaszolására tett kísérletem. Az esetleges félreérthetőségek elkerülése véget itt rögzíteném, hogy nem egy olyan társadalmi és/vagy gazdasági lehatárolásról van szó mely egyenértékű a természetivel, mindössze a három pillér egymáshoz való kapcsolódása, illetve együttmozgása alapján kívánok bizonyos következtetéseket, észrevételeket közölni. Az empirikus vizsgálódásaim során kvantitatív adataimat az SPSS 17.0 és az EXCEL 2010 programokkal elemeztem. Módszertani szem-

pontból ez korreláció számítást (Pearson és Spearman), főkomponens analízist és Fisher-féle transzformációt jelent.

I. ábra A kutatási célok ismertetése



Forrás: saját szerkesztés

Ezekkel az eszközökkel felszerelve végeztem el a kutatást, tudomásul véve annak korlátait és lehetőségeit. Véleményem szerint a kutatás eredményei mind a terület szakértői úgy a téma iránt érdeklődők számára hasznos megállapításokat tartalmaznak.

## 2. A fenntartható városok és vonzáskörzetük elméleti megközelítése

Napjainkban a kiemelkedő prioritású környezeti problémák globális mértéket öltenek, azonban a megoldásukra való törekvések egyes szerzők szerint gyakorta eredményesebbek lokális, mintsem globális szinten (Esteban – Diaz – Oliver 2007; Jarrar – Al-Zoabi 2008). A lokális szint mellett állást foglaló szerzők ezt azzal magyarázzák, hogy ezen a szinten lehetőség adódik a társadalmi részvétel biztosítására, továbbá az érintett/érdekeltek hatóságok megfelelő azonosítására. Ezt meghaladóan az említett problémák egy része közvetve ugyan (a termelési kényszeren keresztül), de szorosan kapcsolódnak a fogyasztáshoz (Rakonczai 2008). A társadalmi térszerkezet tekintetében az előbbi megállapítás Lengyel (2003) szerint a munkaerő térbeli koncentrációja alapján elsődlegesen ez a városok irányába mutat. Azonban a munkaerő térbeli koncentrációja mellett éppúgy meghatározó jellemzője annak térbeli mozgása, ezért feltehetőleg a városok mellett vonzáskörzetüket is számításba kell veyük.

A nemzetközi és hazai szakirodalmat lapozgatva jelentős számú definiálási kísérlettel találkozhatunk, amelyek a fenntarthatóság lokális szintű szemléletét taglalják. Ezért egy viszonylag "egységes" munkadefiníció kidolgozása során számos, akár meglehetősen különböző megközelítés ismertetése válik célszerűvé. Ennek érdekében először egy rövid kitekintés erejéig felelevenítésre kerülnek a fenntarthatóságnak a köztudatba való bevezetésének körülményei, melyet a témához kapcsolódó főbb elméleti megfontolások részletesebb leírása követ. Itt a figyelem középpontjába a hasonlóságok, közös elemek és kapcsolódási pontok kerülnek, melyek megalapozzák a tanulmány gerincét képező fenntarthatósági pillérekkel kapcsolatos elméleti és empirikus kutatások irányait.

### 2.1. A fenntarthatóság paradigmájának áttekintése

Az 1983-as év fordulópontot képviselt az ENSZ világszemléletében. Támogatásával megalakult egy konzultációs testület, a World Commission on Environment and Development, azzal az egyértelmű céllal, hogy megfelelő stratégiákat terjesszen elő a fenntartható fejlődéssel kapcsolatban. A bizottság elnöke az adott időszakban miniszterelnöki pozíciót betöltő Gro Harlem Brundtland, akinek a tevékenységéhez fűződik a széles körben ismert „Közös jövőnk” című 1987-es jelentés. Ennek értelmében „A jelen szükségleteit úgy kell kielégíteni, hogy az ne veszélyeztesse a jövő generáció életfeltételeit” (Douglass – Lee 2000; Egger 2006; Erdős 2004, 411. o.; Prónay – Málóvics 2008; Rakoncznai 2008, 141. o.; Wackernagel – Rees 2001).

Tágabb értelemben véve a fenntarthatóság fogalma<sup>2</sup> alatt Blassingame (1988) érvelése alapján olyan egységeket értünk, amelyek nem használnak fel több erőforrást, mint amit előállítani képesek. Első olvasatra egy teljesen logikus megállapítással találkozhatjuk szembe magunkat, azonban közelebbről szemügyre véve egy nagymértékű általánosításról van szó. Ezt kívánja pontosítani a fenntartható rendszerrel szemben felsorakoztatott három (a szakirodalom által elfogadott kritérium), melyek a következők (Alberti 1996; Daly 1993):

1. egy megújuló erőforrás esetében a felhasználási ráta nem haladhatja meg a regenerációs értéket,
2. egy meg nem újuló erőforrás esetében a felhasználás nem haladhatja meg az azt helyettesíteni hivatott megújuló erőforrás növekedési ütemét, illetve
3. egy szennyező esetében a kibocsátás nem haladhatja meg az újrahasznosíthatóság, abszorbálhatóság mértékét.

A WCED definíciójának tagadhatatlan eredménye a fenntarthatóságnak a közgondolkodásba való fokozatos integrálása, azonban az ezt kifejtő dokumentum a koncepció gyakorlatba való ültetéséhez meglehetősen kevés támpontot nyújt. Köz-

<sup>2</sup>A fenntarthatóság értelmezési lehetőségeinek részletes kimerítése nem célja a jelen tanulmánynak, mindössze a fenntartható városok és vonzáskörzetüknek a későbbi részekben történő elemzését kívánja megalapozni.

gazdaságtani szempontok alapján történő értékelése szembetűnő hiányosságokat tár fel. A szükségletek kielégítése egy olyan oximoron, mely teljesülését akadályozó jellemzőket Kiss (2005, 6. o.) a következőképpen foglalja össze: „a szükségleteket jelentős részben társadalmi presztízsszempontok határozzák meg, másrészt pedig a szakadatlan műszaki fejlődés egyre újabb szükségleteket generál”. Wackernagel – Rees (2001) kritikai elemzésükben oly mértékben „zavarosnak” minősítik a koncepciót, hogy egyenesen megkérdőjelezzik annak hasznosságát is. A szerzőpáros szerint az ellentmondásos értelmezések mögött a „fenntartható” fejlődés fogalmának kétértelműsége húzódik meg. Mindezek ellenére végső megítélésben a nyilatkozatot a fenntarthatóság egyik határköveként ismeri el a tudományos és politikai világ, melynek támogatásával valósult meg az 1992-es és a 2002-es Föld Csúcstalálkozó (Camagni és társai 1998; Munier 2007; Faragó 2004; Portney 2005). Ezen események hatására számos város a világ különböző pontján figyelmét a környezetre és a hozzá fűződő jövőbeli kapcsolatára fordítva, megfelelő intézkedések kidolgozását tűzte ki célul.

## 2.2. A fogyasztás tere: a város

A fenntarthatóság városi szintű értelmezése feletti elmélkedés során tisztában kell lennünk, hogy az ökológiai értelemben vett fenntarthatóság szűkebb szemléletével találkozunk, mely alapvetően az empirikus vizsgálat globális (legalább nemzeti) szintű kivitelezését követelné meg. Ezzel egyidejűleg egyértelművé vált, hogy napjainkra az emberek többsége városokban él, melynek eredményeképpen a globális gondolkodás lokális vetülete mégis ezen a szinten kellene kibontakozzon. 2007 óta a Lipcsei Charta keretén belül előtérbe kerültek a fenntartható európai városok. A tagállamok egy olyan dokumentumáról van szó, mely az európai kulcsszereplők széles körű és átlátható részvételével került kidolgozásra a városfejlesztésről és területi kohézióról szóló informális miniszteri találkozásának keretén belül (Lukovics-Rittgasser – Wéber 2010; Rechnitzer – Smahó 2011). Központi kijelentése a következőképpen szól: valamennyi európai város értékes és pótolhatatlan gazdasági, társadalmi és kulturális értéknek tekintendő. Ezt az elképzelést fedezhetjük fel számos szerző írásaiban is, melyek szerint napjainkban (illetve előre láthatólag a közeljövőben egyaránt) a városok töltik be a világ finanszírozási-, ipari- és kommunikációs központjának a szerepét (Esteban – Diaz – Oliver 2007; Egger 2006; Jarrar – Al-Zoabi 2008; UNFPA 2007; Wackernagel – Rees 2001): építőkövei egy magasabb színvonalú jólétnek és kulturális diverzitásnak.

Hasonló gondolatok nyomaira bukkanhatunk Esteban – Diaz – Oliver (2007), továbbá Jarrar és Al-Zoabi (2008) írásaiban is, melyek szerint sokkal hatékonyabb egy probléma lokális szintű kezelése mind az eredmények hatásfoka mind a társadalmi részvétel és az érintet hatóságok tekintetében, mint a jelentős interdependenciák által korlátozott globális tervek kidolgozása. Értelemszerűen mi-

vel már a lokális döntéshozatal „fogaskerekeinek” működését is általában jelentős mértékben lassítják a helyi érdekellentétek, nem tűnik racionális elvárásnak egy globális méreteket öltő együttműködés elvárása. Az ilyen jellegű együttműködési „nehézségek” meglátásom szerint különösképpen jellemzőek az olyan esetekben, amikor olyan tevékenységekről van szó, amelyekhez a környezeti károk mellett magas gazdasági hasznok társulnak. Az érvelés megalapozottnak tűnik, azonban meglátásom szerint nem teljes körű. Amennyiben globális szinten nem alakul ki egy konszenzus a teendőkről, illetve a legnagyobb környezetszennyezők szerepvállalása meghiúsul, a lokális szintű erőfeszítések a globális egyenleg tekintetében csekély eredményeket érhetnek el. Napjainkban ezen a területen a fejlődő és a fejlett országok közötti érdekellentétek kerülnek középpontba. A cél viszonylag egyértelmű (a kibocsátás csökkentése), azonban annak megvalósítása körül két ellentétes nézőpont rugaszkodik egymásnak (Kiss 2009):

1. A fejlődő országok szempontja: a kialakult helyzetért a napjainkra fejlettnak minősített országok a felelősek.
2. A fejlett országok szempontja (pl. Amerika): a megoldás során kidolgozott kötelezettségek minden országot azonos súllyal kell terheljen.

Jarrar és Al-Zoabi (2008) azzal indokolja a városoknak ezen a területen betöltött kiemelkedő szerepét, hogy területeiken a „természeti válság” társadalmi és gazdasági költségei a legerőteljesebben (különös tekintettel a fejlődő országokra) jelentkeznek (pl. szegénység, korlátozott hozzáférés a természeti erőforrásokhoz, társadalmi csoportok közötti feszültség, stb.). Ezeknek a problémáknak a keretein belül is globális szinten kettő emelkedik ki: a *túlfogyasztás* és a *túlnépesedés*. Magyarország népesedési tendenciái napjainkra az előbbi területen való megfelelő intézkedések bevezetését teszik szükségsszerűvé. Ennek értelmében célszerű nagyobb figyelmet fordítani a Prónay és Málovics (2008) által tárgyalt fenntartható fogyasztás témakörére. Meglátásuk szerint a napjainkban megfigyelhető túlfogyasztás jelentős része egyben tévfogyasztás is, így lehetőség adódik egy fenntarthatóbb fogyasztási szerkezet kialakítására, melynek eszköze a fogyasztói közösségtudat.

Az alfejezet során a városoknak a fenntarthatósághoz fűződő szerepét két elkülönült szálon közelítettem meg. Egyrészt nyilvánvalóvá vált, hogy a népesség térbeli koncentrációja indokoltá teszi a fenntarthatóság tekintetében a városi tervezés szükségsszerűségét. Másrészt a globális környezeti problémák közül a kezelhetőek egy része visszavezethető a termelési kényszeren keresztül a túlfogyasztás problematikájára. Ezen a ponton a megoldásra váró feladat ezeknek a kapcsolódási pontjának a meghatározása lenne. A válasz pedig a társadalmi szerkezet térbeli vetületeinek tanulmányozásában rejlik (Beluszky – Szirmai 2000), melynek jelen keretek között alapvető jellemzői (ideológia, politikai-jogi és gazdasági) közül a gazdaságinak van kiemelkedő jelentősége, mely három egységre bontható (Lengyel 2003):

1. a fogyasztás, mely a munkaerő reprodukálását szolgálja és a városok (települések) szintjén koncentrálódva létrehozza a fogyasztás terét,

2. a termelés, mely regionális kontextusban értelmezett, így kialakítja a termelés terét és
3. az áramlások, melyek a régiók és a városok közötti térbeli transzferekben testesül meg (jövedelmek, input-output áramlások).

A fentiek alapján egyértelművé vált, hogy a globális környezeti problémák egy része szorosan kapcsolódik a fogyasztáshoz, melynek térbeli megnyilvánulásához elsődlegesen a városok biztosítanak megfelelő keretet. Azonban ha a végig vezetett logika mögé tekintünk, ésszerűvé válik a fogyasztást megtestesítő munkaerő térbeli mozgásának figyelembe vétele is, mely a kutatás alapegységének (városok) a kiterjesztését jelenti azok vonzáskörzeteivel.

### 2.3. Értelmezési lehetőségek és szintézis

A fenntarthatóságról olvasottak alapján sokak számára a fenntartható város gondolata ellentmondásosnak tűnhet. Blassingame és Daly előző alfejezetben kifejtett fenntarthatósággal kapcsolatos összevont megállapítására alapozva jogos feltételezésnek tűnhet egy látszólag paradox helyzet kibontakozása. Az egyszerűség kedvéért, amennyiben fenntarthatóság alatt olyan egységeket értünk melyek nem használnak fel több erőforrást, mint amit előállítani képesek, úgy vizsgálatunk tárgyát egy zárt rendszer keretein belül kívánjuk elemezni. Ebben az esetben a következő kérdéssel kell számolni: „Mekkora a különféle földi ökoszisztémák összterülete, amelyekre folyamatos szükség van a városunk emberei által mindennapi létük során végzett összes társadalmi és gazdasági tevékenység fenntartásához?” (Wackernagel – Rees 2001, 24. o.). A szerzőpáros becslései a modern ipari városok vizsgálata alapján azt mutatják, hogy a szükséges ökoszisztéma összterülete jelentősen nagyobb, mint a város de facto területe.

Esteban – Diaz – Oliver (2007), Egger (2006), Martino (2009) és Alberti (1996) kollektív érvelései alapján azonban világossá válik, hogy mi adja a paradoxon látszólagos jellegét. Tisztába kell legyünk azzal, hogy a fenntartható városok értelmezése során nem beszélhetünk önálló entitásokról, azaz önmaguk szigorúan vett fenntartására többé-kevésbé alkalmatlanok. Ez alapján könnyen felmerülhet az olvasóban, hogy egy olyan fogalom megragadására tett kísérlettel találja magát szemben, mely absztrakt jellegéből kifolyólag a hétköznapi életben nem fedezhető fel. Mindezek ellenére mindössze egy szemantikai probléma az ellentmondásosság alapja: a fenntarthatóság és az önfenntartás szinonim fogalmaknak való téves feltételezése.

Ennek tudomásul vételét követően az alfejezet zárógondolata a szakirodalom által ismertetett néhány definíció közös, illetve szintetizált megközelítésében meghatározó pontjainak az áttekintésére tesz kísérletet (1. melléklet). Ezek alapján *a fenntartható városokat és vonzáskörzetüket a továbbiakban úgy értelmezem, mint olyan*



városokat és vonzásokörzetüket, melyekben a lakosság, a vállalatok és az önkormányzat közös erőfeszítései érvényesülnek a szociális, gazdasági és környezeti fejlődés különböző szintjein, illetve hosszú távon is jelentős eredményeket produkálnak szem előtt tartva a fenntartható fejlődés elvárásait. Nem egy statikus, hanem éppen ellenkezőleg egy dinamikusan változó, magas adaptációs képességgel rendelkező város-tervezési modelltől van szó, mely a társadalmi részvétel révén folyamatos visszacsatolások fejlesztési célú integrálására válik alkalmassá. A fenntartható városok és vonzásokörzetük számba vétele során nem beszélhetünk önálló entitásokról, azaz önmaguk szigorúan vett fenntartására többé-kevésbé alkalmatlanok. Ugyanakkor ennek a feltételnek önmagában való értelmezése során jogosnak tekinthető azon elképzelés, hogy ez által azok a városok is fenntarthatónak minősülnek, amelyek a maguk számára kialakított kedvező közvetlen környezetet export-import kapcsolataik, azaz más területek erőforrásainak jelentős terhelése révén alakítanak ki. A félreérthetőség elkerülése végett, Alberti (1996) és Martino (2009) ide kapcsolódó kiegészítése alapján a városok és a globális természet közötti interdependenciák<sup>3</sup> meglétéből kifolyólag, a városi fenntarthatóság teljesüléséhez a lokális fenntarthatóság mellett a globálisnak is egyaránt érvényesülnie kell. Tehát amennyiben eltartóképesség importálásra kerül sor egy terület részéről, akkor ehhez olyan területeket kell megcélözni, amelyek rendelkeznek megfelelő tartalékokkal az igények kielégítésére.

*Ezt a célkitűzést minden város eltérően valósítja meg, ugyanis mindegyik rendelkezik bizonyos egyedi jellemzőkkel melyek a fenntarthatóság vízióját bizonyos értelemben különböző tartalommal töltik fel.* Azonban ezeknek a kritériumoknak a teljesülése nem tekinthető kész receptnek a fenntartható városok és vonzásokörzetük kialakítására, mindössze útmutatóként szolgál.

### **3. A fenntartható városok és vonzásokörzetük pilléreinek parciális empirikus vizsgálata: a jólét és a versenyképesség**

Az előző fejezetben bemutatásra került a fenntartható városok és vonzásokörzetük összevont elméleti megközelítése, mely elengedhetetlen volt egy olyan területi szint körülhatárolásához, amely elméleti szempontból megalapozottnak tekinthető a szükséges ökológiai szemléletű beavatkozások kivitelezésére. Jelen fejezetben pedig az eddig megismertekre építve tesztek kísérletet a kutatásom központi részének végig vezetésére, amely során a fenntarthatóságot három ún. pillérre helyezem. Ezt követően az elméleti háttér függvényében végrehajtott kutatásaim dilemmáit, korlátait és eredményeit ismertetem.

Napjainkra a szakirodalom nem fogalmazott meg abszolút mérési kritériumokat a fenntarthatóság pilléreire vonatkozóan, így mindössze egy általánosabb hely-

---

<sup>3</sup> A szerzők álláspontja szerint hatékonyabb egy problémát lokális szinten kezelni, ahol mind a szereplők mind az érintett hatóságok azonosíthatóak, mint ugyanazt a kezdeményezést globális szintű érvényesítésére kísérletet tenni.

zsfelmérés valósítható meg. Ehhez útmutatóként szolgál Wackernagel – Rees (2001), illetve az UNFPA (2011) szemlélete, mely alapján az egyenlet egyik oldalán gazdaságunk folyamatosan bővülő és megújuló igényekkel néz szembe, melyek ki-elégítése az egyenlet másik oldalán szűkös erőforrások felhasználásával kell megvalósuljon. Ebből a gondolatból kiindulva, bár eredetileg három elemzési területet határoztam meg, azonban adatelérési korlátokból kifolyólag az empirikus kutatásaim ettől eltérően mindössze kettőre kellett leszűkítsem: *a társadalmi jólétre és a versenyképességre. A harmadik pillér szerepe egyelőre a megfelelő aggregációs szint, illetve a három ún. „láb” kapcsolatának az elméleti megalapozásában merül ki.*

### *3.1. Az elmélettől a mérhetőség irányába: a fenntartható városok és vonzáskörzetük pillérei*

Első nekifutásból a fenntarthatóság három<sup>4</sup> pillérének hallatán az olvasó fejében egy olyan gazdasági és/vagy társadalmi berendezkedés vizsgálatának a képe alakul ki, amely kevesebb környezeti terheléssel járna. A szakirodalom napjainkra egyelőre nem ismertet egy egyértelműen lehatárolható gazdasági-társadalmi struktúrát, mely eleget tesz ennek a feltételnek. Ezért inkább az említett területeken felmerült főbb mérlegelési szempontokra fogok koncentrálni az ún. pillérek értékelése során. Egy meglehetősen antropocentrikus elgondolás nyomán a fentebb kiemelt három területet a következő napjainkat jellemző módon közelítettem meg:

1. a gazdaság, amelynek a mozdítórugója a növekedés (versenyképesség)
2. a társadalom (jólét)
3. és a természet (fogyasztás).

Azok a szerzők, akik megkülönböztetik a fenntarthatóság ökológiai, gazdasági és társadalmi dimenzióit Kiss (2005, 7. o.) nézetei szerint a következő kritériumot állapítják meg: „nem beszélhetünk a fenntarthatóság megvalósulásáról akkor, ha a gazdaság teljesítménye nem megfelelő, és ha az alapvető társadalmi problémák megoldatlanok”. A szerző kritikai szempontú értékelése során ezzel kapcsolatban kihangsúlyozza, semmilyen körülmények között nem beszélhetünk olyan társadalmi-gazdasági feltételekről, melyek az ökológiai pillérrel azonos súlyúak lennének. Az idézet feltétel teljesülése véleményem szerint szükséges, de nem elégséges a fenntartható városok és vonzáskörzetük vizsgálata tekintetében. Ennek a gondolatnak a kibontását a rendelkezésre álló szakirodalom alapján kísérelem megvalósítani. Segítségemre szolgálnak a Mega – Pederson (1998) szerzőpáros ide kapcsolódó gondolatai, melyek a három terület közötti főbb összefüggéseket tárják fel. Kihangsúlyozzák, hogy a természeti tőke a városok gazdasági fejlődésnek eszköze s egyben

<sup>4</sup>A szakirodalom napjaikban kiemel egy negyedik szempontot is a fenntarthatóság górcső alá vétele során, mely nem más, mint az intézményi háttér (Bajmócy – Málóvics 2010; Valentin – Spangenberg 2000). A negyedik terület kapcsolódása az előbbi háromhoz bár érdekes kutatási lehetőséget hordoz magában, dolgozat keretén belül mellőzésre kerül.

a korlátja is. Ezt a gondolatot felhasználva jelen tanulmány keretén belül a vizsgált pillérek közötti viszonyt az egyszerű helyettesíthetőség elvétől eltérő módon közelítem meg. Minden dimenzió vizsgálata elkülönülten valósul meg, azonban a fenntarthatósághoz teljesülnie kell egy alapvető feltételnek: *az adott területen bekövetkező változás eredményeként a környezeti pillér egyrészt nem kerülhet a jelenlegi helyzeténél rosszabb állapotba – azaz érvényesülnie kell Daly korábban ismertetett három feltételének – továbbá amennyiben már nem fenntartható állapotban van, úgy törekednie kell a helyzet korrigálására.*

A munkadefinícióból kiderült, hogy a fenntartható városok és vonzáskörzetük esetében végső soron nem beszélhetünk önálló entitásokról, mivel a fenntarthatóság kérdése nem feltétlenül vonja maga után az önfenntartást. Feltehetőleg ez igaz, azonban arról sem feledkezhetünk meg, hogy globális szinten játékelméleti szempontból egy megközelítőleg „nulla összegű játék” zajlik a természeti erőforrások felhasználásának kérdésében. Azáltal, hogy a lokális szinteket teljes mértékben felmentjük ennek a szempontnak a mérlegelése alól, véleményem szerint tulajdonképpen csak a problémákat mindössze területi szempontból magasabb aggregációs szintre hártjuk. Annak érdekében, hogy az előbbi megállapítást világosabbá tegyem, a következő pár logikai lépést szeretném ismertetni az olvasóval:

1. A globális környezeti problémák okainak leegyszerűsítésével Rakonczai (2008) gondolatmenetét követve világossá válik, hogy Magyarország esetén ugyan közvetve (a termelési kényszeren keresztül) a fogyasztási kényszer (szigorúan mint a fogyasztói társadalom modellje) kezelése tekinthető az első racionális lépésnek a megoldás felé vezető úton.
2. A fogyasztás tere a város: ennek értelmében minél jobban eltávolodunk a lokális szinttől, annál kevésbé figyelünk a probléma okára.
3. Amennyiben a fogyasztás terét létrehozó munkaerőt használjuk kiindulópontként a megfelelő területi szint meghatározásához, úgy érdemes annak a térbeli mozgását is mérlegelni (vonzáskörzet).
4. A lokális fenntarthatóság mellett egyaránt érvényesülnie kell a globálisnak is, tehát amennyiben eltartóképesség importálásra kerül sor, akkor olyan területeket kell megcélózni, amelyek rendelkeznek megfelelő tartalékokkal az igények kielégítésére.

Értelemszerűen ameddig a lokális szinttől nem várhatjuk fel önfenntartás feltételének teljesülését, addig a globális együttműködés korlátozott mértéke elsődlegesen azokban esetekben vezet eredményekhez, amelyeknek hatásai már rövidtávon beavatkozást igényelnek. *Feltehetőleg a globális erőfeszítések során nagyobb figyelmet kellene fordítani a problémák hátterében meghúzódó lokális okokra.*

### 3.2. Empirikus kutatási célok és hipotézisek

Az empirikus vizsgálatokat a 174 magyar kistérségen<sup>5</sup> futtattam le. A kutatás *első empirikus célja* az egységes versenyképességi definíciójából kiszűrhető aldimenziók és a társadalmi jólét kapcsolatának pillanatfelvételszerű számszerűsítése és értékelése. Tekintettel arra, hogy a szakirodalom a versenyképesség és a társadalmi jólét kapcsolatát fejlesztési szempontok alapján rögzíti, megfelelő elméleti alapot nyújt a hipotézisem megfogalmazására.

*Hipotézis 1: A társadalmi jólét szintje legalább közepes szintű együttmozgást mutat az egyes alapkategóriákkal.*

Azonban a társadalmi jólét szintje meglehetősen heterogén aldimenziókból épül fel, ezért érdemes az egyes alapkategóriákkal való együttmozgásának mélyebb szintű elemzésére is figyelmet fordítani.

*Hipotézis 2: A társadalmi jólét egyes faktorai mind szignifikáns kapcsolatban állnak az alapkategóriák legalább egy faktorával.*

A versenyképességi elemzés alapját képező piramis-modell nemcsak a megvalósult állapot bemutatására törekszik, hanem a jövőbeli fejlődési lehetőségeket is egyaránt taglalja (Lukovics 2006; Lukovics 2008; Lukovics – Kovács 2008; Lengyel 2010). A demonstrációs modell felépítése alapján jogos feltételezésnek tűnik egy ok-okozati kapcsolat jelenléte a modellben szereplő alaptényezők és alapkategóriák között (Szakálné Kanó 2008). Ezt a gondolatmenetet kívánom tovább vinni, amikor alaptényezők és jólét közötti kapcsolattal kísérem meg kiegészíteni a képet. Ennek értelmében a vizsgálat *második empirikus célja* a jövőbeli rövidtávon érvényesülő fejlődési potenciál górcső alá vétele.

*Hipotézis 3: Az alapkategóriák és a társadalmi jólét egyes faktorai mind szignifikáns kapcsolatban állnak az alaptényezők legalább egy faktorával.*

A három szint egyes faktorainak az előbbieken leírt kapcsolatain túlmenően érdekes vizsgálati szempont lehet az egyes alaptényezők és az alapkategóriák, illetve az egyes alaptényezők és a társadalmi jólét együttmozgásának természete. A felmerült kérdés ebben az esetben, hogy ezek a közvetlen hatású beavatkozások leírt együttmozgásai közötti eltérések irányukat tekintve egységesnek tekinthetők-e?

---

<sup>5</sup> „A kistérség földrajzilag összefüggő, elsősorban területfejlesztési és statisztikai célokat szolgáló egység, amely az Európai Unió statisztikai rendszerében a Lokális I. (LAU I.) szintet jelenti” (Boros – Garamhegyi 2009, 18. o.). Napjainkban ezt a területi szintet járasként tartjuk számon.

*Hipotézis 4: Az egyes alaptényezők és az alapkategóriák, illetve az egyes alaptényezők és a társadalmi jólét együttmozgásának iránya nem tekinthető egységesnek.*

### *3.3. Az empirikus vizsgálatot nehezítő alapproblémák és alkalmazott megoldások*

A fenntartható városok és vonzaskörzetük szakirodalmának részletesebb áttekintése alapján egyértelművé vált az egységes definíció hiánya, mely az empirikus vizsgálatok keretrendszerének az integritását veszélyeztette. Ennek a problémának a feloldására széles körű szakirodalomra építve kísérletet lefektetni a szükséges elméleti alapokat az „1.3. Értelmezési lehetőségek és szintézis” című alfejezetben, mellyel egyidejűleg az elemzések lefolytatását megelőzően átgondoltam, hogy milyen lehetséges torzító tényezők szükségszerű kiküszöbölése vezet a megbízható eredmények útjára.

*A legfőbb gondot* a koncepció megnevezése ellenére a vizsgálat területi dimenziójának a lehatárolása jelentette. Wackernagel – Rees (2001) empirikus vizsgálatai a modern ipari városok vizsgálata alapján azt mutatják, hogy a szükséges ökoszisztéma összterülete jelentősen nagyobb, mint a város de facto területe. Ennek értelmében ugyan a városok meghatározó szerepet töltenek be az elemzés keretén belül azonban ahhoz, hogy közelebb juthassunk a valósághoz, szélesítenünk kell egy kicsit a látókörünket. Branscomb (2006) nyomán ezt a funkciót a városok vonzaskörzete látja el, azonban értelmezése már közel sem ilyen egyértelmű. A csomóponti szemlélet irányába mutat Bajmócy – Málóvics (2010) állásfoglalása, amely szerint a szereplők közötti interakciók, a valós gazdasági kapcsolatok mérlegelését hangsúlyozza ki. Azonban a gyakorlati megközelítése a témának a befolyásoló politikák, vagy az adatgyűjtési problémák elkerülése véget ezzel szemben a tervezési-statisztikai régiók mellett teszi le a voksát. A szerző ésszerű kompromisszumként a kistérségi szintet javasolja, amely megfelelően illeszkedik a statisztikai-tervezési régióhoz, ugyanakkor elfogadható mértékben képes követni a város és vonzaskörzete által kialakított csomóponti szemléletet is.

Az előzőekben közölt megoldás természetéből kifolyólag *a második probléma* részleges feloldásához is hozzá járult (az adatbázis összeállításának és hasznosíthatóságának a kérdései ez úton megválaszolásra kerültek). Ugyanakkor egy újabb probléma generálását is eredményezte (erre a továbbiakban harmadik problémaként fogok hivatkozni). A kistérségi szintű elemzések mellett való döntés lehetővé tette, a Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani és Gazdaságfejlesztési Intézete Lengyel Imre témavezetésével és Bajmócy Zoltán koordinálásával, az NKTH Baross Gábor Innovációs Elemzések Program keretében folytatott, „A Dél-Alföldi régió innovációs potenciáljának magasabb szintű statisztikai adatelemzésen alapuló komplex felmérése kistérségi szinten” című kutatás adatbázisának megfelelő részeit hasznosíthatom. Azonban az adatbázis összeállításánál fontos szempont lenne a naprakész adatok felhasználásának a biztosítása. Ezzel gyakorlati-

lag el is jutottunk a *harmadik problémához* mely abból fakad, hogy a 2014-es év elején a végső soron elemzett 2007-es illetve 2008-as adatoknál jelentősen újabb adatok is elérhetőek. Mindennek ellenére azt is számításba kell venni, hogy az elemzéshez szükséges szekunder adatok egy jól lehatárolható része kizárólag adatvásárlás révén érhető el.

Az anticipált problémák részletesebb ismertetésével a tényleges empirikus vizsgálat elkezdése előtt lehetőség nyílt az említett akadályok elhárítása, vagy legalább mérséklése érdekében legalább részleges megoldás kidolgozására.

### 3.4. Az empirikus vizsgálat módszertana: az adatoktól az elemzésig

A tanulmány célja a társadalmi jólét, a megvalósult versenyképesség és a természeti környezet kapcsolatának alaposabb górcső alá vétele, beleértve a közvetlen fejlesztési célú beavatkozásokhoz fűződő viszonyuk feltárását. Ennek kivitelezése során az adatbázis változóit standardizáltam, illetve az elemzések megfelelő kivitelezéséhez az egyes kapcsolódó tanulmányokban fellelhető szerzői gondolatmeneteket és elképzeléseket is felhasználtam a vizsgált fenntarthatósági pillérek leírására és indikátorokkal való feltöltésére.

A fenntartható városok és vonzáskörzetükkel kapcsolatos elméleti háttér részletesebb átgondolását követően három meghatározó pillér lehatárolása mellett döntöttem (2. melléklet): társadalmi jólét, versenyképesség, természeti környezet állapota. Ez utóbbi azonban, mint kiderült csak korlátozott mértékű információval szolgál, ugyanis a munkadefiníciót tekintve az önfenntartás nem elvárás. Figyelembe véve, hogy a természeti környezet pillérének feltehetőleg egyik legkomplexebb mérési eszköze az ökológiai lábnyom, amellyel kapcsolatban a kistérségi aggregációs szinten teljes körű adatbázis a tanulmány elkészítése során még nem elérhető, így ennek a pillérnek a vizsgálata a továbbiakban lehetőségek hiányában mellőzésre kerül.

Mindezek tükrében a lehetséges három pillérből kettő, a megvalósult versenyképesség és a társadalmi jólét kapcsolatának az értékelése maradt a terítéken, beleértve az alapkategóriákkal való együttmozgásuk áttekintését is. Ezáltal lehetőségem adódik egy mélyebb, még ha az elképzeléseimet nem teljes mértékben fedő elemzés lebonyolítására. A társadalmi jólét számszerűsítése során Málóvics és szerzőtársai (2010) munkásságának az eredményeit, még a versenyképesség értékelése során Kovács és Lukovics (2008) többlépcsős indikátorszelekciós módszer révén kialakított mutatóhalmazát hasznosítottam. Az elemzések fő-, illetve az aldimenzióinak a megfelelő indikátorokkal való feltöltése érdekében az említett szerzőinek a gondolatmenetét (nem teljes mértékben) követve főkomponens-analízist hajtottam végre a faktorok kialakítása végett. Az elemzések kivitelezése során az SPSS 17.0 verzióját használtam, ahol a faktorok kialakításának tekintetében követett főbb szempontokat tartottam szem előtt:

1. Az említett módszert pillérenként (társadalmi jólét, versenyképesség) külön-külön végeztem el.
2. A változó kommunalitás értéke legalább 0,3 legyen.
3. A faktorok sajátértéke 1 fölött legyen.
4. A létrehozott faktorok értelmezhetők és elnevezhetők legyenek. Heterogén fődimenziók esetén a factor score-ok korrekt kiszámítása megköveteli a főkomponensek „tisztítását”.
5. A főkomponensek információtartalmával kapcsolatban a területi elemzésekben általánosan elfogadott értéket, a 70%-ot céloztam meg.

A vizsgált pillérek faktorainak kialakítását követően az empirikus elemzések eredményeinek megbízhatóságát és pontosságát csökkentő kilógó adatok (outlierek) kezelése vált szükségsszerűvé. A kilógó adatok szűrését a Pearson-féle korreláció és a Spearman-féle rangkorreláció összevetése révén hajtottam végre. Amennyiben egy adott indikátor tekintetében a két vizsgált korrelációs együttható között nincs jelentős abszolút különbség, úgy az esetleges kiugró értékek torzító hatása csekély. Az eltéréssel kapcsolatban a szakirodalom nem állapít meg egy olyan értéket, amely vízválasztóként kategorikus választ adna a kérdés eldöntésére, ezért a továbblépés szükségsszerűvé teszi az elemzői szubjektivitás bevonását. Ennek értelmében az általam választott érték a következő: a két korreláció együttható abszolút eltérése kisebb vagy egyenlő, mint 0,2.

A szelekciós mechanizmus érvényesítését követően már rendelkezésemre állt egy olyan adatbázis, amely elemzését és értékelését már nem gátolják sem az eltérő mértékegységekből adódó összehasonlíthatóság nehézségei, sem az outlierek által okozott torzító hatások. Az együttmozgások eszközeként így a korrelációs számítás két módját alkalmaztam az elemzés függvényében:

1. Pearson-féle korrelációs együttható: két aldimenzió kapcsolatának a számszerűsítésére.
2. Többszörös korrelációs együttható: egy aldimenzió és a piramis-modell egy szintje közötti kapcsolat megragadására.

A többszörös korrelációs együtthatók által ismertett együttmozgások irányának vizsgálata során figyelembe véve, hogy az SPSS program által alkalmazott t-tesztnek mögött a minta ún. normális eloszlásának feltételezése húzódik meg, ezért az esetlegesen felmerülő akadályok áthidalása érdekében a Fisher-féle transzformációt hajtottam végre. Ezekkel a statisztikai eszközökkel felszerelve végeztem el a kutatást tudomásul véve annak korlátait és lehetőségeit. Az eredmények összefoglalása, illetve a legfontosabb kapcsolódó megjegyzések ismertetése a következő alfejezetek részét képezi.

### 3.5. Az empirikus vizsgálat eredményei

A következőkben az egyes kutatási célokhoz tartozó eredményeket ismertetem és értékelem a kapcsolódó hipotézisek mentén. Az empirikus vizsgálat *első célja* az egységes versenyképességi definíciójából kiszűrhető aldimenziók és a társadalmi jólét kapcsolatának pillanatfelvételszerű számszerűsítése és értékelése

*Hipotézis 1: A társadalmi jólét szintje legalább közepes szintű együttmozgást mutat az egyes alapkategóriákkal.*

A megvalósult versenyképesség egyes aldimenzióinak kapcsolata közepes (kereskedelmi nyitottság és turisztikai nyitottság), illetve erős (jövedelmek, munkatermelékenység, foglalkoztatottság) a társadalmi jólét szintjével (3. melléklet). A többszörös korrelációs együtthatók megerősítik az első hipotézisben megfogalmazottakat. Ennek megfelelően *az első hipotézist elfogadom*. A többszörös korrelációs együtthatókból azonban csak a kapcsolat erősségét olvashatjuk le, mivel irányával kapcsolatban nem szolgáltat információkat. Amennyiben a jólétet is az aldimenziókig bontjuk, úgy lehetőség adódik a kapcsolatok erősségének vizsgálata mellett annak irányát és szignifikanciáját is számításba venni.

*Hipotézis 2: A társadalmi jólét egyes faktorai mind szignifikáns kapcsolatban állnak az alapkategóriák legalább egy (vagy több) faktorával.*

A legfontosabb észrevételem, hogy a megvalósult versenyképesség egyes aldimenziói csak a jólét egyes aldimenzióival mutatnak szignifikáns együttmozgást. A kivételek soraiban jelennek meg a következő komponensek (4. melléklet): a rekreációs lehetőségek település elérhetősége, a rekreációs lehetőségek egyéb jellemzői, illetve az oktatás. A másik oldalon ugyan szignifikáns és erős kapcsolat mutatható ki a jövedelmek és a jövedelmi-szegénységi helyzet, illetve a foglalkoztatottság és a munkalehetőségek között, azonban ez elsődlegesen a főkomponensek tartalmi hasonlóságaira vezethető vissza. Az előbbieknél a figyelembe vételét követően meglehetősen heterogén (szignifikáns) kapcsolatokat lehet leolvasni, melyek inkább gyengék, mintsem közepesek. Visszatérve a kutatási kérdéshez, az empirikus kutatás eredménye alapján *a második hipotézist elvetem*.

A versenyképességi elemzés alapját képező piramis-modell a megvalósult állapotot túlmenően a jövőbeli fejlődési lehetőségeket is egyaránt szem előtt tartja. Az elemzéseim ezen a téren a közvetlen hatások erejéig terjednek ki. Ezt a gondolatmenetet kívánom tovább vinni, amikor alaptényezők és jólét közötti kapcsolattal kísérlem meg kiegészíteni a képet. Ennek értelmében a vizsgálat második célja a jövőbeli rövidtávon érvényesülő fejlődési potenciál görcső alá vétele.

*Hipotézis 3: Az alapkategóriák és a társadalmi jólét egyes faktorai mind szignifikáns kapcsolatban állnak az alaptényezők legalább egy (vagy több) faktorával.*



A harmadik hipotézist kettős szálon közelítem meg, azonban elfogadásához mindkettőnek külön-külön meg kell felelnie. Először a társadalmi jólét és a versenyképesség alaptényezőinek a kapcsolatát tekintettem át. Azonban figyelembe véve a jólét és a megvalósult versenyképesség többségében gyenge, de szignifikáns kapcsolatot, már nem olyan meglepő az alaptényezők és a jólét együttmozgásának hasonlóképpen gyenge jellege. Amennyiben a megvalósult versenyképesség és a jólét alacsony korrelációval rendelkezik, úgy feltételezhető, hogy az előbbi fejlesztését célzó alaptényezők és a jólét között hasonló eredményekre juthatunk. Az elemzések eredményeinek tekintetében ebben az összehasonlításban találhatunk olyan jóléti főkomponenst, amelyik nem mutat szignifikáns korrelációt a versenyképesség említett aldimenzióival: az oktatás (5. melléklet). Figyelembe véve, hogy *a harmadik hipotézis* elfogadásához mindkét feltétel teljesülése elvárt, az első elbukásának eredményeként *elvetésre kerül*.

A három szint egyes faktorainak az előbbieken leírt kapcsolatain túlmenően érdekes vizsgálati szempont az egyes alaptényezők és az alapkategóriák, illetve az egyes alaptényezők és a társadalmi jólét együttmozgásának természete. A kérdés ebben az esetben az, hogy amennyiben vesszük az egyes alaptényezők és az alapkategóriák, illetve az egyes alaptényezők és a társadalmi jólét többszörös korrelációs együtthatóit, egy esetben sem mutatnak ki szignifikáns különbséget vagy minden esetben egyoldalú szignifikáns különbséget határoznak meg?

*Hipotézis 4: az egyes alaptényezők és az alapkategóriák, illetve az egyes alaptényezők és a társadalmi jólét együttmozgásának iránya nem tekinthető egységesnek.*

Az eredmények jól visszaigazolták az elképzeléseimet. A többszörös korrelációs együtthatók közötti eltérések az alábbi összefüggéseket tárták fel (6. melléklet):

- Nincs szignifikáns eltérés: kis- és középvállalkozások, vállalati szektor; infrastruktúra.
- A szignifikáns eltérés a jólét javára szolgál: kutatás-fejlesztés, technológia, innovációs kapacitás; humán tőke foglalkoztatottak; humán tőke népesség; társadalmi tőke; intézmények.
- A szignifikáns eltérés a megvalósult versenyképesség javára szolgál: kis- és középvállalkozások számviteli mutatói; külföldi működő tőke.

A fentiek alapján az egyes alaptényezők összességében nagyobb mértékű együttmozgás jeleit hordozzák magukban a társadalmi jóléttel. Ez a megállapítás különösképpen igaz a humán tőkére vonatkozóan. Ennek megfelelően *a negyedik hipotézist elfogadom*.

Statisztikai szempontból a fentiekben minden kutatási kérdésre választ kaptunk azonban az, hogy ennek mi a társadalmi-gazdasági-fenntarthatósági tartalma, már nem feltétlenül ilyen egyértelmű. A 174 vizsgált magyar kistérség adatai alapján

két fontos következtetést lehet levonni. *Egyrészt* annak ellenére, hogy a megvalósult versenyképesség egyes aldimenziói és a társadalmi jólét egyes aldimenziói közötti együttmozgás inkább gyenge, mintsem közepes összességében a két terület kapcsolata közepes/erős. *Másrészt* azzal együtt, hogy a közvetlen fejlesztési beavatkozások egyes aldimenziói a versenyképességgel ellentétben csak a jólét egyes területeivel mutatnak jelentős együttmozgást, összességében a két pillér szintjén az alaptényezőkkel való együttmozgások előre nem várt iránybeli különbségek jeleit mutatják. Ennek értelmében ezek a fejlesztési célú beavatkozások (alaptényezők) egy részt szorosabb kapcsolatot mutat a megvalósult versenyképességgel, egy része semleges, a többi pedig a társadalmi jóléttel mozog jobban együtt.

Az empirikus kutatások alapján egyértelművé vált, hogy a versenyképesség egységes definícióját kibontó piramis modellben ismertetett alapkategóriák, alptényezők és jólét kapcsolatrendszere meglehetősen összetett. A társadalmi-gazdasági folyamatokba való beavatkozások ennek megfelelően nem valósíthatóak meg általános sablonok alapján, mivel hatásukat tekintve sokfélék lehetnek: összetevőnként változhat a hatás jellege, intenzitása és iránya egyaránt.

#### 4. Összegzés

Jelen tanulmány azzal a céllal készült, hogy a lokális fenntarthatóság három ún. pillérét egy kevésbé tradicionális módon megközelítve választ keressen a következő kérdésre: *A szakirodalom által felvetett társadalmi-gazdasági szempontok és az ökológiai fenntarthatóság lokális szintű, antropocentrikus szemléletű megközelítésben milyen teoretikus és empirikus kapcsolatban állnak egymással?*

A kutatás megalapozásánál megfelelő elméleti keretként szolgált a fenntarthatóság paradigmája. A koncepció lokális szinten való létjogosultsága feletti elmélkedésem során – az egyelőre még kiforrottnak nem nevezhető szakirodalom elvezetett egy olyan területi szint körülhatárolásának lehetőségéhez, amely elméleti szempontból megalapozottnak tekinthető a szükséges ökológiai szemléletű beavatkozások kivitelezésére. Ez a fenntartható városok és vonzáskörzetük, melyeket gyakorlati szempontból az elemzések során a tanulmány keretén belül a magyar kistérségek testesítenek meg. Nyilvánvalóan a társadalmi-gazdasági folyamatokhoz kapcsolódó széleskörű szakirodalmi háttér nem tesz lehetővé egy teljes körű elméleti összegeztetést, ezért az ún. pillérek vizsgálatát előre meghatározott (szűkített) szempontok alapján valósítottam meg. Egy meglehetősen antropocentrikus elgondolás nyomán a fentebb kiemelt három területet a következő napjainkat (egyelőre leginkább) jellemző módon közelítettem meg: gazdaság (versenyképesség), társadalom (jólét) és természet (fogyasztás).

Az esetleges félreérthetőségek elkerülése véget itt rögzíteném, hogy nem egy olyan társadalmi és/vagy gazdasági lehatárolásról van szó mely egyenértékű a természettel, mindössze a három pillér egymáshoz való kapcsolódása, illetve együttmozgása alapján kívánok bizonyos következtetéseket, észrevételeket közölni. Ezek-

nek a vizsgálati kritériumoknak a pontosítása érdekében áttekintettem a kapcsolódó szakirodalom főbb gondolatait, melyeket lehetőség szerint adaptáltam a fenntarthatóság három pillérének a teoretikus (az elméleti céloknak megfelelően a pillérek szakirodalom által leírt kapcsolatának) és empirikus (az empirikus céljaimnak megfelelően a pillérek szekunder statisztikai adatokon keresztül értelmezett kapcsolatának) megközelítése során.

Miért érdemes ezeket a szempontokat lokális szinten vizsgálni? Számos szerző amellet érvel, hogy a globális környezeti problémákat nemzetközi együttműködésekkel kell megoldani, azonban ha jobban belegondolunk az események egyik kritikus mozgatórugója a fogyasztás, mely lokális (városi) eredetű. Erre lapozva két fontos következtetést tudunk levonni. A szakirodalmi áttekintés során egyértelművé válik, hogy ameddig a lokális szinttől – amely magában hordozza a probléma egyik mozgató rugóját – nem várhatjuk fel önfenntartás feltételének teljesülését, addig a globális együttműködés korlátozott mértéke elsődlegesen azokban esetekben vezet eredményekhez, amelyeknek hatásai már rövidtávon beavatkozást igényelnek. *Feltehetőleg a globális erőfeszítések során nagyobb figyelmet kellene fordítani a problémák hátterében meghúzódó lokális okokra.*

Az empirikus kutatásaim eredményei a 174 vizsgált magyar kistérség adatai alapján két fontos következtetést hordoznak magukban. *Egyrészt* annak ellenére, hogy a megvalósult versenyképesség egyes aldimenziói és a társadalmi jólét egyes aldimenziói közötti együttmozgás inkább gyenge, mintsem közepes összességében a két terület kapcsolata közepes/erős. *Másrészt* azzal együtt, hogy a közvetlen fejlesztési beavatkozások egyes aldimenziói a versenyképességgel ellentétben csak a jólét egyes területeivel mutatnak jelentős együttmozgást, összességében a két pillér szintjén az alaptényezőkkel való együttmozgások előre nem várt iránybeli különbségek jeleit mutatják. Ennek értelmében ezek a fejlesztési célú beavatkozások egy rész szorosabb kapcsolatot mutat a megvalósult versenyképességgel, egy része semleges, a többi pedig a társadalmi jóléttel mozog jobban együtt. Mindezek fényében egyértelművé vált, hogy a versenyképesség egységes definícióját kibontó piramis modellben ismertetett alapkategóriák, alaptényezők és jólét kapcsolatrendszere meglehetősen összetett. A társadalmi-gazdasági folyamatokba való beavatkozások (lásd alaptényezők) ennek megfelelően nem valósíthatóak meg általános sablonok alapján, mivel hatásukat tekintve sokfélék lehetnek: összetevőnként változhat a hatás jellege, intenzitása és iránya egyaránt. Hétköznapi nyelvre fordítva ez annyit tesz, hogy *„A városok sikeréért minden nap meg kell küzdeni, csak a hanyatlás megy magától”* (Enyedi György).

#### *Felhasznált irodalom*

Alberti, M. (1996): Measuring urban sustainability. *Environmental impact assessment review*, 16, 381-424. o.

- Bajmócy Z. – Málovics Gy. (2010): A technológiai változás társadalmi és környezeti hatásai. In Bajmócy Z. (szerk.): *A Dél-Alföldi régió innovációs képessége. Elméleti megközelítések és empirikus elemzések*. SZTE Gazdaságtudományi Kar, Szeged, 113-153. o.
- Beluszky P. – Szirmai V. (2000): Települések társadalma. In Enyedi Gy. (szerk.): *Magyarország településkörnyezete*. Magyar Tudományos Akadémia Kiadó, Budapest, 77-98. o.
- Blassingame, L. (1998): Sustainable cities: Oxymoron, utopia, or inevitability. *The social journal*, 1, 1-13. o.
- Boros L. – Garamhegyi Á. (2009): *Bevezetés a településmarketingbe*. JATEPress, Szeged.
- Branscomb, L. M. (2006): Sustainable cities: Safety and security. *Technology in society*, 28, 225.-234. o.
- Camagni, R. – Capello, R. – Nijkamp, P. (1998): Towards sustainable city policy: an economy-environment technology nexus. *Ecological economics*, 24, 103-118. o.
- Daly, H.: (1993): Steady-State economics: A new paradigm. *New Literary History*, 24, 811-816. o.
- Douglass, M. – Lee, F. Y. (2000): Város és közösség: A fenntartható környezeti állapot felé. In Enyedi Gy. (szerk.): *Magyarország településkörnyezete*. Magyar Tudományos Akadémia Kiadó, Budapest, 276-293. o.
- Egger, S. (2006): Determining sustainable city model. *Environmental modelling and Software*, 21, 1235-1246. o.
- Erdős T. (2004): Mekkora lehet Magyarországon a fenntartható növekedés üteme? *Közgazdasági szemle*, 51, 389-414. o.
- Esteban, A. – Diaz, J. C. – Oliver, S. P. (2007): Urban social sustainability. In Munnier, N. (ed.): *Handbook on urban sustainability*. Springer, Sevilla, Spanyolország, 89-113. o.
- Faragó T. (2004): A fenntartható fejlődés mérése. In Faragó T. és társai (szerk.): *A fenntartható fejlődés indikátorai: a Magyarországi szociális, gazdasági és környezeti változások mérése ENSZ- és EU-ajánlások alapján*. A környezetvédelmi és Vízügyi Minisztérium, Budapest és a Szent István Egyetem, Gödöllő, 5-13. o.
- Jarrar, O., M. – Al-Zoabi, A. Y. (2008): The applicability of sustainable city paradigm to the city of Jerusalem: Criteria and indicators of efficiency. *Building and Environment*, 43, 550-557. o.
- Kiss K. (2005): A fenntartható fejlődés dimenziói és útvesztői. In Kiss K. (szerk.): *A fenntartható fejlődés fogalmának hazai értelmezése és ágazati koncepciói*. 6-22. o.  
<http://kisskaroly.freeweb.hu/korny/ff-kotet.pdf>  
Letöltve: 2011.11.21.

- Kiss K. (2009): Manageable and unmanageable world crises (climate and economy). In Bajmócy Z. – Lengyel I. (szerk.): *Regional competitiveness, innovation and environment*. JATEPress, Szeged, 201-221. o.
- Kovács P. – Lukovics M. (2011): A szerzők válasza Németh Nándor hozzászólására. *Területi statisztika*, 5, 562-564. o.
- Lengyel I. (2003): *Verseny és területi fejlődés: térségek versenyképessége Magyarországon*. JATEPress, Szeged.
- Lengyel I. (2010): *Regionális gazdaságfejlesztés*. Akadémiai kiadó, Budapest.
- Lukovics M. (2006): A magyar megyék és a főváros versenyképességének empirikus vizsgálata. *Területi Statisztika*, 2, 148-166. o.
- Lukovics M. (2008): *Térségek versenyképességének mérése*. JATEPress, Szeged.
- Lukovics M. – Kovács P. (2008): Eljárás a területi versenyképesség mérésére. *Területi Statisztika*, 3, 245-263. o.
- Lukovics M. – Rittgasszer I. – Wéber V. (2010): A regionális innovációs potenciál és a regionális versenyképesség kapcsolatának elméleti megközelítése. In Bajmócy Z. (szerk.): *A Dél-Alföldi régió innovációs képessége. Elméleti megközelítések és empirikus elemzések*. SZTE Gazdaságtudományi Kar, Szeged, 71-111. o.
- Martino, D. (2009): Sustainable cities: No oxymoron. *Ethics, Place and environment*, 2, 235-253. o.
- Málovics Gy. – Bajmócy Z. – Fáskerti ZS. – Gébert J. (2010): Kistérségek jóléti helyzete és innovációs képességgel való kapcsolata a Dél-Alföldi régióban. In Bajmócy Z. (szerk.): *A Dél-Alföldi régió innovációs képessége. Elméleti megközelítések és empirikus elemzések*. SZTE Gazdaságtudományi Kar, Szeged, 419-468. o.
- Mega, V. – Pederson, J. (1998): *Urban sustainability indicators*. Office for publications of the European Communities, Luxembourg.
- Munier, N. (2007): The city and its environment. In Munier, N. (ed.): *Handbook on urban sustainability*. Springer, Sevilla, Spanyolország, 121-169. o.
- Portney, K. (2005): Civic engagement and sustainable cities in the United States. *Public administration review*, 5, 579-591. o.
- Prónay Sz. – Málovics Gy. (2008): Lokalitas és fenntartható fogyasztás. In Lengyel I. – Lukovics M. (szerk.): *Kérdőjelek a régiók gazdasági fejlődésében*. JATEPress, Szeged, 184-203. o.
- Rakoncznai J. (2008): *Globális környezeti kihívásaink*. Universitas Szeged Kiadó, Szeged.
- Rechnitzer J. – Smahó M. (2011): *Területi Politika*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Szakálné Kanó I. (2008): Regressziószámítás alkalmazása kistérségi adatokon. Lengyel I. – Lukovics M. (szerk.): *Kérdőjelek a régiók gazdasági fejlődésében*. JATEPress, Szeged, 264-287. o.
- UNFPA (2007) (United Nations Population Fund): State of world population 2007. [http://www.unfpa.org/swp/2007/presskit/pdf/sowp2007\\_eng.pdf](http://www.unfpa.org/swp/2007/presskit/pdf/sowp2007_eng.pdf)

Letöltve: 2012.01.21.

UNFPA (2011) (United Nations Population Fund): State of world population 2011.  
<http://foweb.unfpa.org/SWP2011/reports/EN-SWOP2011-FINAL.pdf>

Letöltve: 2012.01.31.

Valentin, A. – Spangenberg, J. H. (2000): A guide to community sustainability indicators. *Environmental Impact Assessment Review*, 20, 381-392. o.

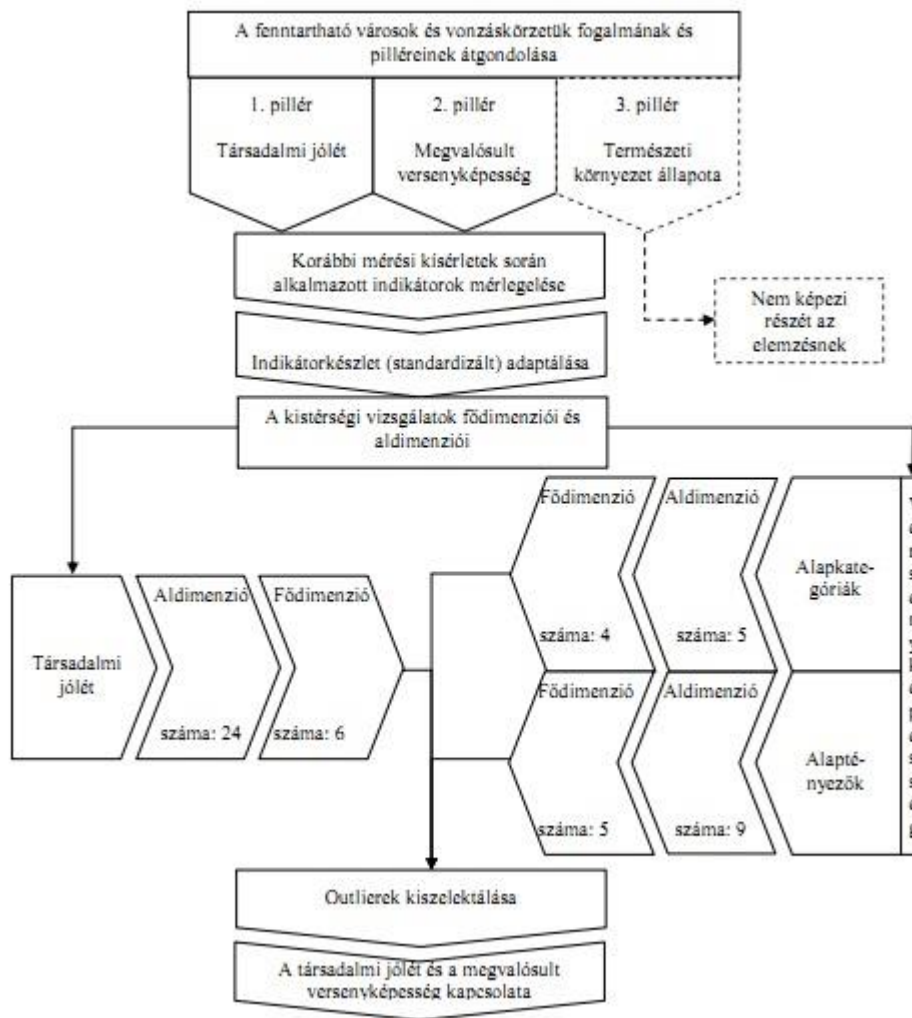
Wackernagel, M. – Rees, W. E. (2001): *Ökológiai lábnyomunk. Hogyan mérsékeljük az ember hatását a Földön.* Föld Napja Alapítvány Kiadó, Budapest.

I. melléklet A fenntartható városok és vonzaskörzöttük tekintetében kiemelt fontosságú kritériumok

	Szerző és évszám				
	Camagni et al (1998)	Esteban et al (2007)	Munier (2007)	Jarrar-Al Zoabi (2008)	Martino (2009)
<b>Szempont</b>					
<b>Térületi dimenzió</b>	Lokális, regionális	Lokális	Csomóponti régió (export-import kapcsolatok)	Lokális	A város közigazgatási határait túllépő területi egység
<b>Együttműködés szereplői</b>	Lakosság és vállalatok	Lokális érintettek, érdekeltek és hatóságok	Elsődlegesen a lokális és regionális szereplők, másodlagosan a régióin kívüliek	A társadalmi participáció révén folyamatos visszacsatolások	Társadalmi- és politikai részvétel
<b>Tervezés típusa/módja</b>	Közvetve veti fél: bottom-up	Bottom-up	Közvetve említi: bottom-up	Közvetve említi: bottom-up	Bottom-up
<b>Önállóság / Függetlenség</b>	Ökológiai szempontból nem kivitelezhető (import-export függőség)	Nem szükséges: nem kizárólag a megújuló erőforrások felhasználásának megakadályozása a cél.	Nem szükséges: szerves részét képezi annak a régióknak, amelyben közigazgatási szempontok alapján elhelyezkedik	Nem veti fel	Nem szükséges, azonban a külső erőforrások igénybe vétele a külső hatásokkal szembeni érzékenységgel jár együtt
<b>Céltűzés(ek)</b>	Térületi specifikus természeti, gazdasági, politikai és szocio-kulturális célok	Gazdasági, politikai, kulturális és természeti szempontok	Gazdasági növekedés, társadalmi jólét és környezeti megfontolások	Minden város egyedi problémákkal szembesül, ezért saját vízióval rendelkezik a fenntarthatósággal kapcsolatban	Az egy főre jutó ökológiai lábnyom csökkentése, a természeti körforgás „szervesebb” részévé válni
<b>Kritikai megjegyzés(ek)</b>	A természeti hatások lokális-globális jellege	Globális szinten jelentkező interdependenciák	Elméletileg a lehatárolható egy vizsgálati terület, azonban az mindenképpen meghaladja a város közigazgatási határait	A problémák azonosítása globális, még a megoldások kivitelezése lokális szinten kell megvalósuljon	A fenntarthatóság nem egyenértékű az önfenntartás fogalmával

Forrás: Saját szerkesztés

## 2. melléklet Az elmélettől a mérhetőség felé vezető út



Forrás: saját szerkesztés



3. melléklet A társadalmi jólét szintje és a megvalósult versenyképesség egyes aldimenzióinak a kapcsolata

A megvalósult versenyképesség aldimenziói	A társadalmi jólét szintje
	Többszörös korrelációs együttható (R)
Jövedelmek	0,982
Munkatermelékenység	0,880
Foglalkoztatottság	0,966
Kereskedelmi nyitottság	0,542
Turisztikai nyitottság	0,549

Forrás: saját szerkesztés

## 4. melléklet A társadalmi jólét és a versenyképesség aldimenzióinak a kapcsolata

	Jövedelmek	Munkater- melékenység	Foglalkozta- tottság	Kereskedelmi nyitottság	Turisztikai nyitottság
Jövedelmi szegénységi helyzet	.906**	.793**	.808**	.421**	0,063
Jövedelemegyenlőtlenségek	.541**	.453**	.176*	-0,056	.182*
Daganatos_megbetegedések	-.351**	-.280**	-.325**	-0,147	0,006
Légzőrendszer betegségek	-.258**	-.199**	-.307**	-0,118	-0,052
Emésztőrendszer betegségek	-0,021	-0,008	.155*	.154*	-0,038
Mozilátogatás	.325**	.342**	.273**	0,126	0,11
Múzeumlátogatás	0,008	-0,024	0,142	-0,034	.355**
Közművelődés	-0,01	-0,056	.285**	-0,057	.162*
Rekreációs lehetőségek telepü- lési elérhetősége	0,091	0,098	0,013	-0,064	-0,02
Rekreációs lehetőségek egyéb jellemzői	0,005	-0,032	0,053	0,004	-0,022
Munkalehetőségek	-.641**	-.516**	-.922**	-.261**	-.181*
Csatornázottság	.564**	.494**	.445**	.189*	.249**
Egyéb alapvető háztartási köz- szolgáltatások	.399**	.368**	.300**	.200**	0,026
Posta települési elérhetősége	.189*	.199**	0,057	-0,01	-0,143
Egészségügyi alapszolgáltatások elérhetősége	.240**	.203**	.165*	-0,014	-0,052
Kórház	.265**	.263**	.262**	0,142	0,112
Óvoda minősége	0,102	.199**	.366**	.233**	.223**
Bölcsőde és óvoda elérhetősége	.176*	.174*	0,061	0,022	-0,091
Veszélyeztetett kiskorúak	-.484**	-.370**	-.574**	-.156*	-.157*
Általános iskolai oktatás elérhe- tősége	0,143	0,143	-0,016	-0,022	-.160*
Általános iskolai oktatás minősége	-.195*	-.234**	0,109	0	.200**
Közbiztonság	.204**	.236**	0,088	0,058	.162*
Közlekedési biztonság	.231**	.234**	.327**	0,144	-0,012
Oktatás	0,023	0,034	-0,003	0,02	0,03

Forrás: saját szerkesztés

Megjegyzések: \*99,0 %-os megbízhatósággal a kapcsolat szignifikánsnak tekinthető;

\*\*99,5 %-os megbízhatósággal a kapcsolat szignifikánsnak tekinthető

## 5. melléklet Az alapkategóriák/a társadalmi jólét és az alaptényezők egyes főkomponenseinek kapcsolata

	Jövedelmi szegénységi helyzet	Jövedelm- egyenlőségek	Degatos megterhe- dések	Légtiszta terület terheltség	Erőszűrés dázter- heltség	Mozilato- gatás	Műzeumi- togatás	Közműve- ldés
Kutatás-fejlesztés, technológia innovációs kapacitás	.400 <sup>***</sup>	.415 <sup>***</sup>	-0,123	-.167 <sup>***</sup>	-0,052	.489 <sup>***</sup>	0,097	-0,143
Kis- és középvállalkozások, vállalati szektor	.740 <sup>***</sup>	.632 <sup>***</sup>	-.374 <sup>***</sup>	-.257 <sup>***</sup>	-0,036	.341 <sup>***</sup>	0,061	-0,011
Kis- és középvállalkozások számviteli muta- tól	.597 <sup>***</sup>	.448 <sup>***</sup>	-.196 <sup>***</sup>	-.188 <sup>***</sup>	-0,016	.279 <sup>***</sup>	-0,001	-0,106
Közföldi működő tőke	.565 <sup>***</sup>	.208 <sup>***</sup>	-.195 <sup>***</sup>	-0,152	0,007	.271 <sup>***</sup>	-0,047	-0,035
Humán tőke foglalkoztatottak	.461 <sup>***</sup>	.685 <sup>***</sup>	-.189 <sup>***</sup>	-0,111	-.234 <sup>***</sup>	.458 <sup>***</sup>	0,14	-.157 <sup>***</sup>
Humán tőke népesség	.302 <sup>***</sup>	.180 <sup>***</sup>	-0,141	-0,126	0,038	.183 <sup>***</sup>	0,038	0,146
Infrastruktúra	.751 <sup>***</sup>	.539 <sup>***</sup>	-.346 <sup>***</sup>	-.283 <sup>***</sup>	0,011	.452 <sup>***</sup>	0,103	0,101
Társadalmi tőke	-.533 <sup>***</sup>	-.353 <sup>***</sup>	.471 <sup>***</sup>	.158 <sup>***</sup>	-0,087	-0,1	0,123	0,084
Intézmények	.280 <sup>***</sup>	.363 <sup>***</sup>	-0,147	-0,101	-0,002	.524 <sup>***</sup>	.317 <sup>***</sup>	0,126

	Rekreációs lehetőségek települési elérhetősége	Rekreációs lehetőségek egyéb jellemzői	Munkale- hetőségek	Csatorná- zottság	Egyéb alapvető háztartási közzolgáltatás- tások	Postahivatal települési elérhetősége	Egészségügyi alapszolgáta- tások elérhetősége	Környezeti Környezeti
Kutatás-fejlesztés, technológia innovációs kapacitás	.181 <sup>***</sup>	-0,012	-.303 <sup>***</sup>	.330 <sup>***</sup>	.206 <sup>***</sup>	0,131	.251 <sup>***</sup>	.295 <sup>***</sup>
Kis- és középvállalkozások, vállalati szektor	0,113	0,078	-.654 <sup>***</sup>	.556 <sup>***</sup>	.286 <sup>***</sup>	.162 <sup>***</sup>	.315 <sup>***</sup>	.278 <sup>***</sup>
Kis- és középvállalkozások számviteli mu- tatói	0,063	-0,022	-.427 <sup>***</sup>	.324 <sup>***</sup>	.259 <sup>***</sup>	.164 <sup>***</sup>	.207 <sup>***</sup>	.232 <sup>***</sup>
Közföldi működő tőke	0,02	-0,081	-.427 <sup>***</sup>	.336 <sup>***</sup>	.276 <sup>***</sup>	0,126	0,119	.220 <sup>***</sup>
Humán tőke foglalkoztatottak	.185 <sup>***</sup>	.158 <sup>***</sup>	-.184 <sup>***</sup>	.438 <sup>***</sup>	.221 <sup>***</sup>	.177 <sup>***</sup>	.189 <sup>***</sup>	.462 <sup>***</sup>
Humán tőke népesség	-.257 <sup>***</sup>	0,095	-0,145	.155 <sup>***</sup>	.259 <sup>***</sup>	-.376 <sup>***</sup>	-.418 <sup>***</sup>	.288 <sup>***</sup>
Infrastruktúra	-0,006	0,094	-.676 <sup>***</sup>	.553 <sup>***</sup>	.382 <sup>***</sup>	-0,008	0,074	.387 <sup>***</sup>
Társadalmi tőke	0,028	0,093	.457 <sup>***</sup>	-.327 <sup>***</sup>	-.233 <sup>***</sup>	-0,068	-.172 <sup>***</sup>	0,02
Intézmények	-0,073	.164 <sup>***</sup>	-.198 <sup>***</sup>	.257 <sup>***</sup>	0,134	-.240 <sup>***</sup>	-0,149	.423 <sup>***</sup>

	Óvoda minősége	Bölcsőde és óvoda elérhetősége	Veszélyeztetett kiskorúak	Általános iskolák települési elérhetősége	Általános iskolák oktatási minősége	Közbiztonság	Közkezdési biztonság	Oktatás
Kutatás-fejlesztés, technológia innovációs kapacitás	0,079	.153	-0,144	0,108	-0,121	.231	0,113	-0,008
Kis- és középvállalkozások, vállalati szektor	0,029	.165	-0,464	0,139	-.197	.220	.286	0,061
Kis- és középvállalkozások számviteli mutatói	.302	.200	-.323	0,139	-.157	0,143	.206	0,08
Külföldi működő tőke	.200	0,098	-.346	0,083	-0,11	0,143	.187	0,078
Humán tőke foglalkoztatottak	0,097	.214	-0,117	0,129	-.268	.428	.188	0,039
Humán tőke népesség	0,061	-.461	-.207	-.457	0,129	0,127	-0,126	0,066
Infrastruktúra	.224	-0,022	-.524	-0,084	-0,024	.279	.185	0,093
Társadalmi tőke	.174	-0,024	.462	-0,076	0,116	0,087	-0,088	-0,036
Intézmények	.301	-.200	-.212	-.280	.228	.262	-0,04	-0,005

	Jövedelmek	Munkatermelékenység	Foglalkoztatottság	Kereskedelmi nyitottság	Turisztikai nyitottság
Kutatás-fejlesztés, technológia innovációs kapacitás	.480	.362	.320	0,135	0,123
Kis- és középvállalkozások, vállalati szektor	.868	.666	.635	.219	0,15
Kis- és középvállalkozások számviteli mutatói	.738	.823	.476	.591	0,113
Külföldi működő tőke	.583	.632	.471	.791	0,034
Humán tőke foglalkoztatottak	.640	.444	.241	0,07	.163
Humán tőke népesség	.351	.205	.281	0,104	0,089
Infrastruktúra	.828	.609	.705	.267	.349
Társadalmi tőke	-.626	-.517	-.423	-.192	-.196
Intézmények	.365	.205	.302	0,025	.355

Forrás: Saját szerkesztés

Megjegyzések: \*99,0 %-os megbízhatósággal a kapcsolat szignifikánsnak tekinthető; \*\*99,5 %-os megbízhatósággal a kapcsolat szignifikánsnak tekinthető

6. melléklet A versenyképesség egyes alaptényezőinek az alapkategóriákkal, illetve a jóléttel való együttmozgásainak iránybeli különbségei

	Társadalmi jólét (r)		Társadalmi jólét (Z)	Mégvalósult versenyképesség (r)		Mégvalósult versenyképesség (Z)	W	
	R	n		R	n		Jólét	Alapkategóriák
Kutatás-fejlesztés, technológia, innovációs kapacitás	0,687	172	0,842251946	0,491	165	0,537377149	2,772735	
Kis- és középvállalkozások, vállalati szektor	0,918	172	1,576159504	0,885	168	1,398375486	1,624444	
Kis- és középvállalkozások számviteli mutatói	0,770	168	1,020327758	0,847	167	1,245440029		-2,041573955
Külföldi működő tőke	0,624	167	0,731529189	0,842	169	1,228006092		-4,509392596
Humán tőke foglalkoztatottak	0,907	172	1,510343556	0,74	168	0,950479381	5,115579	
Humán tőke népesség	0,725	169	0,918105616	0,365	170	0,405916575	4,673265	
Infrastruktúra	0,922	172	1,602206381	0,91	172	1,527524425	0,686506	
Társadalmi tőke	0,799	172	1,095840663	0,657	172	0,787516785	2,834233	
Intézmények	0,763	172	1,003356021	0,496	164	0,543988945	4,171201	

Forrás: Saját szerkesztés

## Egyetemi kontextusú globális-lokális paradoxon a tanuló régiók keretfeltételei között: a „negyedik generációs” egyetemek irányába

Molnár Gabriella és Zuti Bence<sup>1</sup>

*Jelen tanulmány elsődleges célja, hogy megvizsgálja, megadhatóak-e egy nemzetközileg sikeres, ugyanakkor a helyi gazdaság és társadalom igényeit a lehető legnagyobb mértékben kielégítő egyetem ismérvei. Modellek felállítására kerül sor, melyek megmutatják, hogyan is kellene kinéznie egy negyedik generációs egyetemnek, hogyan értelmezhető a globális-lokális paradoxon egyetemi kontextusban, illetve milyen mértékű szerepet tölt be egy negyedik generációs egyetem egy újraértelmezett Triple Helix modellben. Mindezek vizsgálata a tanuló régiók keretfeltételei között történik.*

*Kutatásunk egyik legfontosabb megállapítása, hogy az egyetemek esetében is definiálható a globális-lokális paradoxon, hasonlóan a vállalatokhoz, az egyetemek nemzetközi törekvései mellett tartós sikereik forrásai a lokális térségben gyökereznek. A vállalatok iparági versenyelőnyei forrásainak kategorizálása párhuzamba állítható az egyetemek versenyelőnyei forrásainak osztályozásával, definiálhatók a Porter-féle rombusz modell tényezői egyetemi dimenzióban, valamint a Triple Helix modell újraértelmezésével egy olyan modellt kapunk, melyben az egyetem kapja a leghangsúlyosabb szerepet, és az egész modell a helyi gazdaság és társadalom keretein belül értelmezhető.*

*Kulcsszavak: felsőoktatási intézmények, oktatás- és gazdaságfejlesztés, város-, vidék- és regionális gazdaságtan*

### 1. Bevezetés

Ma már tudjuk, hogy a tudásalapú társadalom szükségszerűen hozza magával a humán erőforrások jelentőségének felértékelését, mivel a gazdaságok versenyképessége nagymértékben függ a rendelkezésre álló humán erőforrások mennyiségi és főként minőségi jellemzőitől. A rendelkezésére álló humán erőforrás-állomány képzésének kulcselemei az egyetemek, melyek egyre fontosabb szerepet töltenek be a fejlett gazdaságokban. Ezen országokkal kapcsolatban az is elmondható, hogy az egyetemek szerepe a lokális térségük életében a két tradicionális tevékenységen (oktatás és kutatás) felül - a fokozott társadalmi és gazdasági szerepvállalás miatt - egyre inkább kiegészül a klasszikus funkciókhoz nem köthető elemekkel (harmadik miszsió).

---

<sup>1</sup> Molnár Gabriella és Zuti Bence, MA-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar. A tanulmány a 2013. évi XXXI. OTDK-n II. helyezést elért dolgozat alapján készült. Témavezető: Dr. Lukovics Miklós, egyetemi docens.

A tanulmány célja az, hogy megvizsgálja, hogy megadhatóak-e egy nemzetközileg sikeres, ugyanakkor a helyi gazdaság és társadalom igényeit a lehető legnagyobb mértékben kielégítő egyetem ismérvei? Tehát olyan virtuális egyetem modelljének, kvázi „prototípusának” létrehozására törekszünk, mely rendelkezik mindazon tulajdonságokkal, amelyek a különböző szempontrendszerek szerint sikeressé tehetnek egy egyetemet. Ezen kérdés megválaszolásához 3 fő fejezeten át vezet az út.

Fontosnak tartjuk kihangsúlyozni, hogy a felsőoktatással kapcsolatos jelenlegi hazai oktatáspolitikai elképzeléseket tanulmányunkban nem tárgyaljuk, kizárólag arra a kérdésre keressük a választ, hogy a nemzetközi szakirodalom és a sikeres benchmark példák alapján hogyan válaszolható meg a kutatás alapkérdése.

## **2. Az egyetemek globális-lokális kontextusának keretrendszere**

Napjainkban az egyetemek kiemelten fontos szerepet töltenek be a fejlett országok gazdaságában. Ezek az intézmények nemzetközileg elismertek, az oktatás és kutatás területén nemzetközi sikereket érnek el. Ezzel párhuzamosan szorosan kapcsolódnak a helyi gazdasághoz, annak motorjaként funkcionálnak. Ehhez szükséges minél komplexebb kapcsolat kialakítása mind a versenyszférával, mind a kormányzattal.

Jelen fejezetben ezzel kapcsolatban fogjuk tisztázni a legfontosabb alapfogalmakat, így részletesen bemutatjuk a globális-lokális paradoxont, Porter rombuszmodelljét, alaposan körüljárjuk a tanuló régiók jellemzőit, jellegzetességeit, valamint kitérünk a Triple Helix modellre is.

### *2.1. Globális-lokális paradoxon*

Napjainkban a vállalatok versenystratégiái átlépik a nemzetközi piacokat, nemzetközi stratégiákat dolgoznak ki. Ugyanakkor ezeknek a vállalatoknak a kulcskompetenciái egy kisebb térségben koncentrálnak. Ez a kicsi térség nagyon sok szempontból jelentős, amely általában egy lokális térségként definiálható. Ennek nagyságát nem tekintjük fontosnak, az a fontos, hogy mi található az adott térségben. Fontos a tudásbázis, amire a térség támaszkodik.

Lengyel Imre (2010) részletesen kifejtette e paradoxon globális és lokális oldalát is. A globális oldalon jellemző, hogy számos ágazatban nemzetközivé válik a piaci verseny, az egyes szervezetek globális stratégiákat készítenek, melyek nem állnak meg az adott térség határainál, hanem átlépik azokat. A mobilitás is igen lényeges tényező napjainkban, ugyanakkor az immobil eszközökhöz részlegeket lehet létrehozni, így ezek is elérhetővé válnak. A tudás, információ, innováció és kreativitás szerepe felértékelődött, az új tudás és technológia is átlépi a nemzeti és regionális határokat, mindenki számára elérhetőek.

A vállalatok nemzetköziesedése, nemzetközi versenytörekvései mellett azonban létezik egy párhuzamos, ugyanakkor ellentétesnek tekinthető folyamat is, a lo-

kális térség adta előnyök, melyet Lengyel Imre (2010) a paradoxon lokális oldalán fejt ki aprólékosan. A térségek gazdasági teljesítményében ugyanis nem tűnnek el a nagy különbségek, így a lokális gazdaság az, ahonnan egy adott vállalat legfontosabb versenylőnyei származnak. Itt elsősorban a szellemi tőke lényeges, a fizikai és pénztőke kevésbé döntő szerepet játszik.

Összegzésképpen elmondható, hogy míg a vállalatok a nemzetközi piacokon versenyeznek, ott tartós sikerekre törekszenek, mégis a hosszú távú versenylőnyöket a lokális térségben tudják megszerezni, nagyon fontos a helyi térségbe való beágyazódás, a helyi szereplőkkel kialakított minél sokoldalúbb kapcsolatrendszer.

Megvizsgálva ezt a modellt, megfigyelhető, hogy az egyetemek esetében is értelmezhető lehet a globális-lokális paradoxon. Párhuzam vonható a vállalatok globális versenye és helyi versenylőnyei, valamint a felsőoktatási intézmények hasonló tevékenysége között.

## 2.2. A rombusz modell

Mint az előző alfejezetben rávilágítottunk, egy-egy vállalat hosszú távú versenylőnyei a lokális térségben gyökereznek. Ezek a versenylőnyök azonban számtalan tényezőtől függenek, melyeket Porter (2008) négy nagy csoportba osztott, ezáltal létrehozva a rombusz-modellt. A rombusz modell tehát egy-egy régió meghatározó szereplői esetében az iparági versenylőnyök forrásait osztályozza négy nagy csoportba, tulajdonképpen a helyi üzleti környezet sajátosságait kategorizálja. Ez a négy determináns pedig a következő (Porter 1998):

- A vállalati stratégia és versengés összefüggései
- Tényező (input) feltételek
- Keresleti feltételek
- Támogató (kiszolgáló) és kapcsolódó iparágak.

Ezek alkotják tehát Porter rombusz-modelljének négy csúcsát, melyek kölcsönösen hatnak egymásra, szoros kapcsolat figyelhető meg közöttük. Amennyiben mind a négy tényező hozzájárul az adott iparág versenylőnyeihez, az adott térség igen sikeres ebben az iparágban. Az iparági versenylőnyök forrásainak kategorizálását a következő ábra szemlélteti.

A *tényező (input) feltételek* azokat az erőforrásokat és infrastruktúrát jelentik, amelyekre egy-egy vállalat a verseny során támaszkodik, fontos tehát az adott tényező minősége és egyedisége. Az erőforrások közé sorolhatjuk a természeti erőforrásokat, a humán erőforrásokat, valamint a pénzügyi forrásokat. Másik fontos csoport a tényező feltételek között az infrastruktúra, mégpedig a műszaki, adminisztrációs, informatikai, valamint a tudományos és technológiai infrastruktúra. Versenylőnyhöz juttathatja a vállalatokat a műszaki infrastruktúra kedvező költsége (pl. szállítások). Az adminisztrációs infrastruktúra esetében pl. azt kell vizsgálni, hogy a jogszabályok megkönnyítik-e a vállalatok működését (Porter 1998 in Lengyel 2010).



A *keresleti feltételek* magukban foglalják a helyi lakosság vásárlásait, valamint a vállalatok beszerzéseit is (gépek, nyersanyagok). Mint a tényező feltételek esetében, a keresleti feltételeknél sem a mennyiség játszik döntő szerepet, hanem a minőség. Lényeges versenyelőny lehet a kifinomult ízlésű vásárlók megléte, mert termékdifferenciálásra, kiváló minőségű termékek készítésére adódik lehetőség, melyet az adott, helyi térség vesz észre először (Porter 1998 in Lengyel 2010).

A *támogató és kapcsolódó iparágak* azokat az iparágakat jelölik, ahonnan a vállalatok inputjait beszerzik. Ahhoz, hogy egy vállalat sikeres legyen, kiváló partneri kapcsolatokra van szüksége. A kapcsolódó iparágak annyiban különböznek a támogató iparágaktól, hogy a vállalattal nem ugyanazon termékpiacon vannak jelen, nem versenyeznek egymással, hanem kiegészítik egymást (pl. tevékenységmegosztás), ezzel kölcsönösen erősítve egymást (Porter 1998 in Lengyel 2010).

Porter rombusz-modelljének negyedik pillére a *vállalati stratégia és verseny összefüggései*. Egy-egy térség versenyképességét nagyban meghatározza a vállalatok stratégiája, hogy milyen célokat tűznek ki maguk elé, ezek azonban országonként, nemzetekenként nagymértékben eltérőek lehetnek egymástól. Egy vállalat elsősorban akkor lehet sikeres, ha olyan vezetési és szervezeti struktúrát dolgoz ki, amely illeszkedik a hazai bázis sajátosságaihoz (Porter 1998 in Lengyel 2010).

Összegezve, számtalan tényező befolyásolja, hogy egy vállalat mekkora sikereket tud elérni, hogyan juthat versenyelőnyökhöz. A felsőoktatási intézmények esetében is kimondhatjuk, hogy számos determináns határozza meg a sikert, hogy egy egyetem mekkora szerephez jut egy adott térségben, mennyire képes felvenni a helyi gazdaság és társadalom fejlesztésének vezető, domináns szerepét.

### 2.3. *A tanuló régiók*

Maga a *tanuló régió* komplex fogalom, mely részben pedagógiai (tanuló) és részben földrajzi (régió) diszciplínákhoz kapcsolódó elemekből tevődik össze. Morgan például pont ennek a kettőnek az összeolvasztásával próbálta definiálni a tanuló régiót (Morgan 1997). Szerinte a tanuló régiós csoportosítás alkalmas arra, hogy a különböző térségeket, mint innovációs hálózatokat kezeljük, ezáltal az adott területek előnyeit figyelembe véve tesztre szabott stratégiai célkitűzéseket tudunk megfogalmazni a fenntartható fejlődés megalapozása érdekében (Kozma 2010). Le kell szögeznünk azonban, hogy a tanuló régiók esetében a földrajzi lehatárolhatóság jóval jelentéktlenebb tényező a tanulási potenciálhoz képest. A gazdasági berendezkedésnek eredményeképp a tanuló régiókon belül kialakulnak egyfajta vonzáskörzetek, vagy városkörnyéki régiók. Bizonyos esetekben a tanuló régió még az országhatárokon is átnyúlik, például az Öresund tanuló régió esetében (Németh 2006).

A tanuló régió tulajdonképpen egy kooperatív szemléletmódon alapuló rugalmas termelő rendszer, mely a fizikai termékek létrehozása mellett jóval nagyobb hangsúlyt fektet a szellemi termékek létrehozására. Egy ilyen berendezkedés esetén

azt feltételezzük, hogy az adott régió társadalma igényt tart a tudás befogadására és átadására, így az a tanulási folyamatokból hosszútávon prosperálni képes.

#### 2.4. *A Triple Helix modell*

A tanuló térségekben rendkívül komplex hálózatok és kapcsolatrendszerek működnek, ennek modellezésére egy kiváló példát nyújt a *Triple Helix modell*. A Triple Helix koncepció egyik fő gondolata, hogy adott régióban az egyetem – ipar - kormányzat háromszög szereplői bár megtartják jól elhatárolható tevékenységekörüket, bizonyos funkciókban osztoznak, vagy akár részben át is adnak egymásnak (Etzkowitz 2008). Ez az összefonódás egy újfajta szemléletet eredményez regionális szinten, mely a tudásalapú gondolkodás és gazdaság alappilléret képezheti. A Triple Helix modellben az egyetem képezi a fő oktatási, a kormányzat a fő társadalmi, az ipari szféra pedig a fő gazdasági pillért.

A felsőoktatási intézmények harmadik missziója keretében alapvető feladattá válik az egyetem környezetére gyakorolt gazdaságfejlesztő hatása, a térség versenyképességének javítása. Ennek megvalósítása érdekében napjaink egyetemeinek kiemelt célja kell, hogy legyen minél szélesebb körű kapcsolatrendszer kialakítása, mind a gazdaság, mind a kormányzat irányába. Ezt a háromirányú kapcsolatrendszer nevezük Triple Helix modellnek (Lengyel B. 2004). Az egyetemeknek tehát szoros együttműködést kell kialakítaniuk egyrészt a gazdaság szereplőivel, másrészt a kormányzati szervekkel. Az egyetem és a piacorientált szféra szoros kapcsolata révén ugyanis lehetővé válik az egyetemen képződött tudás adott térségben történő felhasználása, amely javíthatja a helyi vállalkozások versenyképességét, ezen keresztül pedig az adott térség versenyképességét (Lukovics 2010).

A Triple Helix modell tehát azt feltételezi, hogy az egyetem – ipar - kormányzat szereplőinek tevékenységi köre között átfedés alakul ki az interakciók megváltozása következtében.

#### 2.5. *Egyetemek fejlődéstörténete, generációi*

Wissema: Towards the Third Generation University c. munkájában kifejti, hogy az egyetemek három generációba sorolhatók. Wissema (2009) szerint az egyetemek fejlődésük során egyik generációból a másikba lépnek. Napjainkban a legtöbb felsőoktatási intézmény még második generációs, de egyre többen kerülnek közel a generációváltáshoz. A második és a harmadik generációs egyetemek között az egyik legjellemzőbb eltérés abban rejlik, hogy míg a második generációs egyetemek célja az oktatás és a kutatás, a harmadik generációs egyetemeknél ez a változó társadalmi és gazdasági elvárásokhoz igazodva kiegészül az ún. *harmadik misszióval*. Ez az ún.

harmadik misszió<sup>2</sup> az egyetemen kívüli partnerekkel létesített kapcsolatokat, illetve az ezúton keletkezett know-how hasznosítását öleli fel.

A harmadik generációs egyetemek (3GE), esetében már fontos céllá válik a létrehozott tudás, know-how kamatoztatása is, kiegészítve az oktatási és kutatási funkciót, tehát teljesülnie kell az oktatás – kutatás – tudásmegosztás egységének (Majó 2011). A harmadik generációs egyetem tudáshatásának nagyobbak kell lennie, a helyi gazdaság szereplőivel fokozottabb kapcsolatot kell kialakítania. A 3GE ugyanis olyan tudásközpont kíván lenni, mely meghatározó szereplője környezete gazdaságfejlesztésének, továbbá számára a tudás hasznosítása egyfajta társadalmi missziót is jelent, a közösséget szolgálja. A 3GE-k már sokkal inkább világi egyetemnek tekinthetők. Ennek legfőbb jellegzetessége, hogy az egyetemek közös nyelve az angol lesz, ezt a nyelvet használják minden egyetemi előadáson és minden írott anyag esetében. Ez nem azt jelenti, hogy a nemzeti nyelvek eltűnnek, de az egyetemeken az angol nyelv lesz használatos, hiszen a nemzetközi életben is ez a nyelv a legelterjedtebb. Ezek az egyetemek tehát multikulturális intézmények, ahol ki lehet és ki is kell használni ezt a sokféleséget. Elmondható, hogy elsősorban a harmadik generációs egyetemektől várható el egy-egy régió versenyképességének javítása, ahol az oktatás és kutatás mellett a tudás hasznosítása áll a középpontban (Lukovics 2010).

## 2.6. Egy újfajta gondolat kísérlet: a „negyedik generációs” egyetem

A harmadik generációs egyetemekről már számos szakirodalom jelent meg, körvonalazódott, mit jelent pontosan a fogalom, milyen célkitűzéseket értenek alatta, és számos külföldi egyetem (melyek közül néhány példa vizsgálata a következő fejezet egyik témája) célul tűzte ki hosszú távú stratégiai dokumentumaiban a harmadik missziós törekvések megvalósítását. Egy lengyel szerző, Krzysztof Pawlowski azonban már „negyedik generációs” egyetemekről ír, a „negyedik generációs” egyetem hatását vizsgálja a lokális fejlődésre. Klasszikus jelentését véve, a vállalkozó egyetem igen szoros, tevékeny kapcsolatot tart fenn a helyi gazdaság és társadalom szereplőivel, ennek a kapcsolatrendszernek célja az egyetem belső fejlődése is. El lehet azonban képzelni egy ilyen típusú egyetem jóval fejlettebb modelljét, amely a növekedésének felgyorsítása érdekében megpróbál változtatni környezetén külső kezdeményezéseken keresztül, és ez az együttműködés a megváltozott környezettel erőteljesen átalakítja magát az egyetemet is. Ahhoz, hogy a szerző definiálja ezt az említett modellt, a „negyedik generációs egyetem” kifejezést alkalmazza. A második és harmadik generációs egyetemek is megteremtik a környezetüket, de a „negyedik generációs” egyetemek esetében a felsőoktatási intézmény alapvető célja az, hogy befolyásolja a környezet változását, a tudás-alapú gazdaság igényeinek megfelelően (Pawlowski 2009).

<sup>2</sup> [http://www.felvi.hu/pub\\_bin/dload/AVIR\\_strat\\_gondolk\\_tanulm Kotet/AVIR\\_TanKotet\\_Bevezeto.pdf](http://www.felvi.hu/pub_bin/dload/AVIR_strat_gondolk_tanulm Kotet/AVIR_TanKotet_Bevezeto.pdf)

### 3. Az egyetemek sikerességi faktorai

Jelen fejezetben az elméleti alapok tisztázása után vizsgálódásunk szempontjából két fontos témára térünk ki. Az egyetemek sikerességi faktorait fogjuk megvizsgálni, mégpedig egyetemi rangsorok és külföldi benchmark példák segítségével. Az egyetemek három misszióját fogjuk górcső alá venni, elemzésünk logikája a következő: az egyetemi rangsorok tanulmányozása alapján következtetések vonhatóak le az egyetemek sikerességét, teljesítményét illetően az első két misszió, azaz az oktatás és a kutatás tekintetében. Ezek a rangsorok nem foglalkoznak azonban az egyetemek harmadik missziójával, ezért nemzetközi benchmark példák tanulmányozásával pótoljuk e hiányt.

#### 3.1. Oktatás – kutatás sikerességi faktorai rangsorok alapján

A harmadik generációs egyetemek a regionális térségek azon kiemelt intézményei, melyek döntő szerepet játszanak a régió felnőttoktatásában, kutatási és ügynevezett harmadik missziós tevékenységben. Egy fokozatosan tudásalapúvá váló társadalmi berendezkedésben nem csoda tehát, ha figyelmünk ezen intézmények köré összpontosul. A világon ma már számos globális (pl. Academic Ranking of World Universities, Scimago Institutions Rankings, University Ranking by Academic Performance), nemzeti (pl. FELVI), regionális rangsor áll rendelkezésünkre, melyek a lehető legkülönbözőbb indikátorok figyelembevételével állítják össze saját egyetemi ranglistájukat. Ezen rangsorok eredményei, bár közvetett módon, de szerepet játszanak abban, hogy hogyan alakul hosszú távon az adott területen a rendelkezésre álló tudástömeg.

A három legtekintélyesebbnek mondható globális szintű elemzési tevékenységet végző rangsorok a következők:

- Academic Ranking of World Universities (2003 óta),
- Times Higher Education World University Rankings (2009 óta),
- Quacquarelli Symonds World University Rankings (2004 óta).

A listák egyaránt hasznosak lehetnek a hallgatók, valamint az intézmények oldaláról is, hiszen amellet, hogy a leendő hallgatók saját prioritásaiknak megfelelő összehasonlítási alapot kapnak, az intézmények a ranglisták alapján kutatói vagy egyéb kapcsolatok létrehozását is kezdeményezhetik egymással.

A felsőoktatási rangsorok közül méltán ismert az *Academic Ranking of World Universities* rangsor, melyet 2003 óta a Shanghai Jiao Tong University állít össze évente. Az ARWU mögött a Jiao Tong University kutatóegysége, a Centre for World-Class Universities (CWCU) áll. A CWCU kezdeményezésére jött létre a „First International Conference on World-Class Universities” konferencia (WCU-1) 2005-ben, melyet azóta két évente rendeznek meg. Az ARWU 6, különböző súlyozottságú objektív indikátor szerint rangsorolja a világ egyetemeit. Fontos kiemelni, hogy a rangsor nem abszolút, hanem relatív, tehát a legjobban teljesítő in-

tézmény végül 100 pontot, a rangsor többi egyeteme pedig egy ehhez viszonyított százalékos teljesítményt kap (ARWU 2012).

A *Times Higher Education World University Rankings* az Egyesült Királyság egyik leghitelesebb információforrásának tekinthető a felsőoktatás terén. A publikációk éves gyakorisággal történnek (THE 2012). A *Times Higher Education World University Rankings* rendkívül bonyolult pontozási metodikát alkalmaz, melyben 13 indikátort 5 kulcsterületre tagol.

A *Quacquarelli Symonds* egy többfókuszú szervezet, mely egyrészt a legnagyobb, ún. „business education” rendezvényeket szervezi a világon (mint például a QS World MBA Tour, a QS World Executive MBA Tour vagy a QS World Grad School Tour), másrészt egy hatalmas hálózat, mely a globális karrierlehetőségekre és az oktatásra épít. Olyan céltudatos személyeknek nyújt segítséget, akik egyénileg és szakmailag is fejlődni szeretnének. A felhasznált adatok négy kulcsterületet fednek le, ezek a következők: kutatói tevékenység, munkavállalási készség, oktatás és nemzetköziesedés (QS 2012).

A *Scimago Institutions Rankings* egy 2009 óta létező tudományos értékelő rendszer, mely világszintű egyetemekre és kutatás-orientált intézményekre fókuszál. A rangsorolási módszertan és az értékelés nagyban épül a vizsgált intézmények (egyetemek, kormányzati ügynökségek, kutatóegységek, laborok, kórházak) tudományos outputjára. A SIR hét indikátorral dolgozik, és súlyozottság helyett mindegyik különböző mértékegységek vagy skálák mentén rendszerez (SIR 2012).

A *University Ranking by Academic Performance* rangsort a Middle East Technical University Informatikai Intézete alapította 2009-ben. A célja a többi rangsorhoz hasonló volt: egy olyan rangsorolási rendszer kialakítását célozták meg, ami az akadémiai teljesítményen alapul, melyet pedig a tudományos publikációk mennyisége és minősége határoz meg. Az URAP rangsora, mely 2000 egyetemet vizsgál, 2010-től kezdve éves gyakorisággal jelenik meg és tesz eleget a korábban említett célkitűzésnek (URAP 2011). Az URAP rangsor módszertana 6 akadémiai teljesítmény-indikátor adatain alapszik.

A *Ranking Web of Universities* rangsor bemutatása kapcsán érdemes az elején leszögezni, hogy maga a rangsor egy rendkívül szűk spektrumot vizsgál, név szerint az egyetemek internetes teljesítményét. Így a rangsor eredményeit a korábban vizsgált öt rangsor tükrében vagy ezektől eltekintve is érdemes fenntartásokkal kezelni. A *Ranking Web of Universities* rangsora négy indikátor értékeinek alakulását veszi figyelembe a lista összeállításánál (RWoU 2012).

### 3.2. *A harmadik misszió sikerességi faktorai nemzetközi benchmark példák alapján*

A következőkben benchmark példákkal fogunk foglalkozni. Számos külföldi, mind európai, mind amerikai egyetemet megvizsgáltunk annak érdekében, hogy olyan

gondolatokkal gazdagodjunk, melyek hasznosak lehetnek egy modern harmadik generációs egyetem alappilléreinek meghatározásakor.

Megvizsgáltuk a következő egyetemek aktuális több évre szóló stratégiáját: Aalborg, Aalto, Aarhus Denmark, Arts London, Aston, Cardiff, Charles Sturt, Edinburgh Napier, Leeds, Melbourne, Nottingham, Oregon State University, Oxford, Stanford, St. Andrews, Southampton, Waikato, Warwick és Western Australia. Emellett magyar egyetemek stratégiáit is áttekintettük, mégpedig a Miskolci Egyetem, Óbudai Egyetem és a Debreceni Egyetem stratégiáját.

Az *Aarhusi Egyetem* missziója a tudás, jólét és a kultúra fejlesztése, a kutatáson és a kutatás alapú oktatáson keresztül, valamint a tudás terjesztésén és külső tanácsadáson keresztül. Víziója, hogy az elit egyetemekhez tartozzék, és hogy hozzájáruljon a nemzeti és globális jóléthez (University of Aarhus 2008). A University of Aarhus sajátos szerepet játszik a társadalomban. Az egyetem tevékenysége a társadalom valamennyi ágazatára kiterjed, egyik fő feladata az objektív, kutatás-alapú tanácsadás a hatóságoknak. A University of Aarhus felismerte társadalmi szerepvállalásának fontosságát, a tudástranszfer jelentőségét.

Az *Oregon State University* stratégiája szerint magas színvonalú oktatása révén diplomásai versenyképesek lesznek bárhol, nem csupán az általuk választott területen. Az Oregon State University kiemelten fontosnak tartja a változó világ kihívásaihoz való alkalmazkodást, biztosítva a világszínvonalú oktatást, kutatást és a közösség szolgálatát. A meglévő erősségekre és kiválósági központokra építve kiemelt figyelmet kívánnak fordítani új beruházásokra olyan gazdasági, társadalmi, kulturális és környezeti területeken, amelyek jelentős haszonnal kecsegtetnek. Egyedi kezdeményezéseket és programokat kívánnak fejleszteni, mint pl. nagyobb hallgatói részvétel ösztöndíjas tevékenységekben, illetve mélyebb és tartósabb együttműködés más egyetemekkel, vállalatokkal, kormányzati partnerekkel (Oregon State University 2009).

A *University of Southampton* törekszik arra, hogy egy olyan inspiráló és lehetőségekkel teli környezettel rendelkezzenek, amely vonzza a tehetséges munkavállalókat és hallgatókat egyaránt. 2015-re egyértelműen sikeres és befolyásos nemzetközi egyetemmé szeretnének válni, erős „gyökerekkel” a helyi környezetben, emellett jelentős globális jelenlétre is szert kívánnak tenni (University of Southampton 2010). Mindezek alapján az egyetem négy stratégiai célt jelölt meg, melyek a következők: kutatási kiválóság, az oktatás átalakítása, vezető szerep a vállalkozásban és az innovációban, valamint hatás gyakorlása a társadalomra és a gazdaságra, melyek megvalósítása érdekében 17 kezdeményezést gyűjtött össze az egyetem.

Az *Aston University* víziója, azaz jövőképe, hogy 2020-ra nemzetközi hírneve lesz, mint aki ötleteket ad a jövő vállalkozásainak és közösségeinek. Missziója, hogy Aston az Egyesült Királyság vezető üzleti egyeteme legyen, ahol eredeti kutatás, vállalkozás és oktatás folyik globális hatással (Aston University 2010). Az üzleti vállalkozások igényeire szeretnének összpontosítani olyan tanfolyamokkal és kutatással, melyek erősségeikre építenek. Növelni tervezik az oktatási és kutatási

együttműködéseket nemzetközi partnerekkel és innovatív vállalatokkal. Szem előtt tartják a környezetvédelmi előírásokat, ezeknek maximálisan meg kívánják felelni, középpontban a fenntarthatóság gondolatával. Összességében egy olyan barátságos közösség szeretnének lenni, ahol jó tanulni és dolgozni egyaránt.

A *University of Nottingham* víziója, hogy elismert legyen az egész világon, valamint hozzájáruljon elsősorban a globális élelmiszerellátáshoz, energiához, fenntarthatósághoz és egészséghez. Továbbá, ambiciózus és tehetséges diákok, alkalmazottak és üzleti partnerek vonzásával el szeretnék érni, hogy az Egyesült Királyság egyetemeinek top 10-es listájában szerepeljenek (The University of Nottingham 2010). Az egyetem missziójaként a következőket fogalmazza meg: Elkötelezettek amellet, hogy diákjaikat megfelelően ösztönözve oktatásuk nemzetközileg elismert, kutatásuk világvezető legyen, valamint fontosnak tartják kölcsönösen előnyös kapcsolat fenntartását az Egyesült Királyságban, Kínában és Malajziában található kampuszaikkal.

The *University of Melbourne* által megfogalmazott jövőkép, hogy az egyetemnek folyamatosan alkalmazkodnia kell a nemzetközi standardokhoz, a változó piaci kondíciókhoz és az új szereplők megjelenéséhez a felsőoktatásban. Mégis, a szoros verseny nem determinálja az egyetem vízióját, identitását, illetve stratégiáját. A változások közepette a legnagyobb kihívás az, hogy az egyetem működése erős és szilárd legyen, rugalmasan alkalmazkodjon az új feltételekhez, megtartva sajátos jellemzőit. Víziójának eléréséhez Melbourne három specifikus célt jelölt meg: kutatás, tanulás és tanítás, valamint összekapcsolódás (Triple Helix modell) (The University of Melbourne 2010)

Az áttekintett egyetemi rangsorok és a megvizsgált hat nemzetközi benchmark példa segítségével a következő fejezetben kísérletet fogunk tenni arra, hogy megfogalmazzuk egy jól működő „negyedik generációs” egyetem keretfeltételeit, modellt készítsünk arról, hogyan is kellene kinéznie egy ilyen típusú intézménynek, milyen pillérekkel és jellemzőkkel kellene rendelkeznie a siker érdekében, korunk kihívásainak, a helyi gazdaság és társadalom igényeinek megfelelően.

#### **4. Kísérlet egy sikeres „negyedik generációs” egyetem keretfeltételeinek megadására**

Jelen fejezet az elméleti alapok és a harmadik fejezetben vázolt egyetemi rangsorok és nemzetközi benchmark példákból levonható következtetések segítségével kísérletet tesz arra, hogy meghatározza, hogyan is kellene kinéznie egy jól működő „negyedik generációs” egyetemnek. Igyekszünk megadni a sikeresség keretfeltételeit, megpróbáljuk modellezni, hogyan értelmezhető a globális-lokális paradoxon egyetemi dimenzióban, elkészítjük a „negyedik generációs” egyetem rombusz-modelljét, valamint a Triple Helix modellt is újraértelmezzük mindezek fényében.

#### 4.1. *Globális-lokális paradoxon egyetemi kontextusú értelmezése*

A globális-lokális paradoxont vizsgálva párhuzam vonható a vállalatok és a felsőoktatási intézmények között. A fejlett gazdaságokban megfigyelhető, hogy az egyetemek szintén nemzetközi sikereket érnek el, nemzetközi hallgatói körük van, nemzetközi kutatási eredményekkel rendelkeznek, emellett azonban rendkívül szorosan kapcsolódnak a helyi gazdasághoz, a helyi gazdaság és társadalom motorjaiként írhatóak le. Legfőbb törekvésük, hogy a nemzetköziesedés mellett a lehető legnagyobb mértékben kiszolgálják a helyi gazdaság és társadalom támasztotta igényeket. Egy sikeres „negyedik generációs” egyetem már a helyi gazdaság és társadalom motorjának számít, igen nagymértékben kielégíti az ott keletkező igényeket, sőt, maga teremti meg környezetét. A következő ábrán összefoglaltuk, véleményünk szerint hogyan néz ki az egyetemi kontextusú globális-lokális paradoxon (1. ábra).

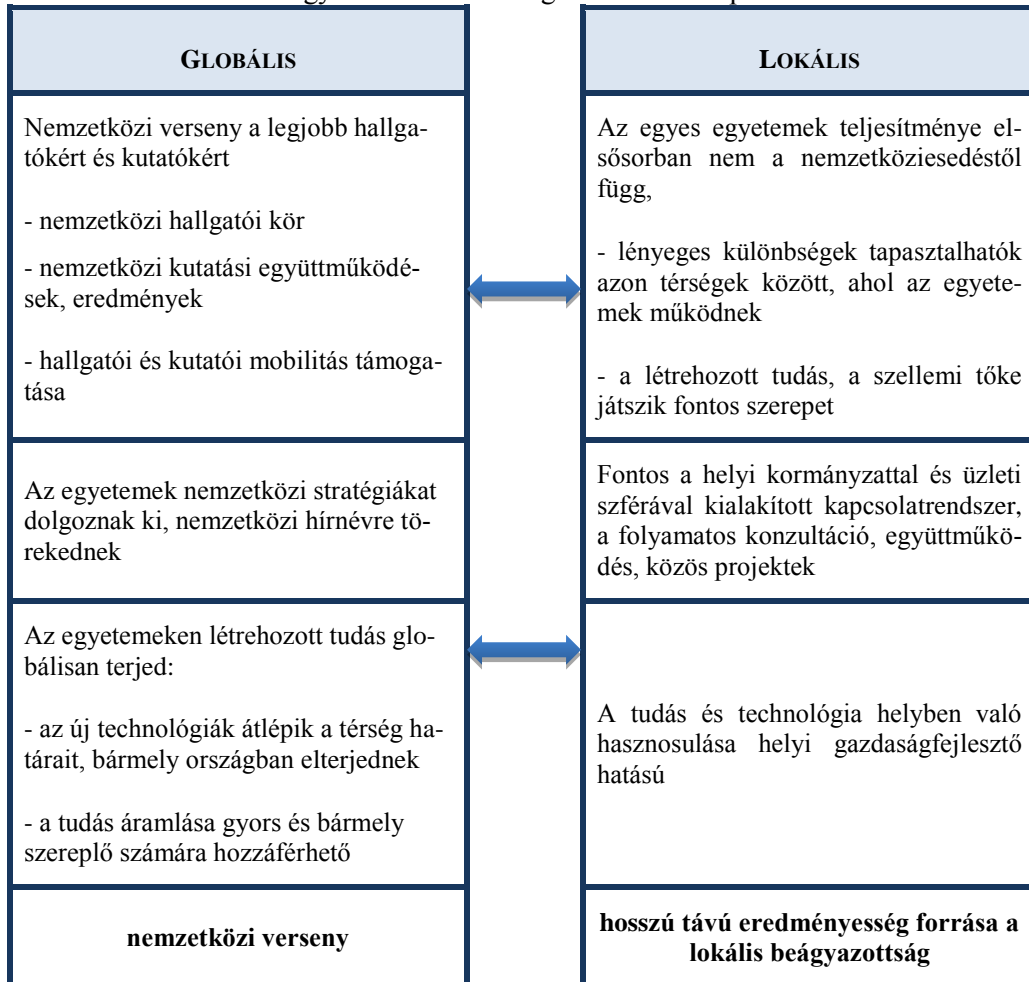
Az egyetemi kontextusú globális-lokális paradoxon első fontos megállapítása, hogy a felsőoktatási intézmények globális versenyt folytatnak a legjobb hallgatókért és kutatókért. A fejlett gazdaságokban már igen számottevő a nemzetközi hallgatói kör, valamint a nemzetközi kutatási eredmények száma. Stratégiáikat is ennek jegyében fogalmazzák meg, melyben igen hangsúlyos szerepet kap a nemzetközi elismertségre, hírnévre való törekvés. Az egyetemi rangsorok is tevékenyen hozzájárulnak az egyetemekről kialakult képhez, mely fontos az intézmények számára a legjobb hallgatókért és kutatókért folytatott verseny szempontjából.

E számos külföldi egyetem víziójának és missziójának áttekintése után egy modern, sikeres egyetem küldetése a következőképpen nézhet ki: Az egyetem missziója, hogy nemzetközileg elismert, elit egyetemenként hozzájáruljon a nemzeti és globális jóléthez, jobba tegye a világot oktatási, kutatási funkciója, innováción és vállalkozáson keresztül, valamint gazdasági és társadalmi értéket teremtsen országának lakói számára.

Ez a küldetés-megfogalmazás magában foglalja az egyetemek általános törekvését, vízióját, hogy a legjobb felsőoktatási intézmények közé tartozzanak. A nemzetközi elismertség a határokon túli piacokra lépést is magában foglalja. Fontos tehát, hogy egy „negyedik generációs” egyetem nemzetközi piacokon mozogjon, globálisan gondolkodjon. Lényeges a jólét, az életszínvonal növelése, tehát egy modern egyetem vállalja fel azt a funkciót, hogy értéket teremtsen a világ számára, mellyel élhetőbbé teszi azt.



1. ábra Egyetemi kontextusú globális-lokális paradoxon



Forrás: saját szerkesztés

A legtöbb tanulmányozott egyetem nagyban támogatja a hallgatói mobilitást. Ehhez az intézményeknek jelentős nemzetközi kapcsolati hálóval kell rendelkezniük, mely által biztosíthatnak diákjaik számára mobilitási programokat megfelelő anyagi támogatással, ugyanakkor nyitottnak kell lenniük külföldi hallgatók fogadására a világ bármely tájáról. Számos megvizsgált külföldi egyetem a kutatások területén is kialakított nemzetközi kapcsolatokat, és támogatja a kutatói mobilitást. A kutatásnak is nemzetközi piacra kell tehát lépnie, növekednie kell a kutatások határon átnyúló finanszírozásának. Ennek segítségével a kutatók tanulhatnak egymástól, új, hasznos ötletek születhetnek, növelhetik munkájuk hatékonyságát, valamint

költségeiket is megoszthatják. A legjobb kutatókat kell az egyetemhez vonzani és ott tartani, építeni kell a kutatók egyéni ötleteire, támogatni kell az áttörő kezdeményezéseket.

A paradoxon globális oldalára még az is jellemző, hogy az egyetemeken létrehozott tudás globálisan terjed. Az új ismeretek, technológiák átlépik a térség határait, és szinte bármely országba eljutnak. A tudás áramlása gyors és bármely szereplő számára hozzáférhető. Magyarországon ezzel szemben éppen az az egyik legnagyobb probléma, hogy ezek, az egyetem létrehozott technológiák nem maradnak helyben, hanem elhagyják a térséget, így nem tudják fejleszteni a helyi gazdaságot.

Számos egyetem elszigetelten működik a helyi gazdaságtól, társadalomtól, munkaerőpiactól, így egyáltalán nem indukálják ezek fejlődését. Ahhoz, hogy a felsőoktatási intézmények tartós előnyökre tegyenek szert, lokális beágyazottságra van szükség. A létrehozott tudás, a szellemi tőke játszik fontos szerepet, mégpedig ennek helyi szinten történő hasznosulása, az egyetem, a vállalkozói szféra és a kormányzat közötti tudástranszfer megléte a döntő.

Lényeges tehát az egyetem – ipar – kormányzat közötti kapcsolatrendszer, a folyamatos konzultáció, együttműködés. Egy „negyedik generációs” egyetemen a harmadik missziós célkitűzés megvalósítása teljesen magától értetődő, feladatai közé tartozik közvetlen környezetének jobbá tétele, a helyi gazdaság fejlesztése. Támogatja a térségben működő és induló vállalkozásokat, együttműködik az iparral és a kormányzattal, hozzájárul az adott régió versenyképességének növeléséhez. A gazdasági hatások kiváltása mellett a helyi társadalmi igényeket is a lehető legnagyobb mértékben kielégíti. Nem csak reagál a környezete által támasztott igényekre, hanem maga alakítja gazdasági és társadalmi környezetét.

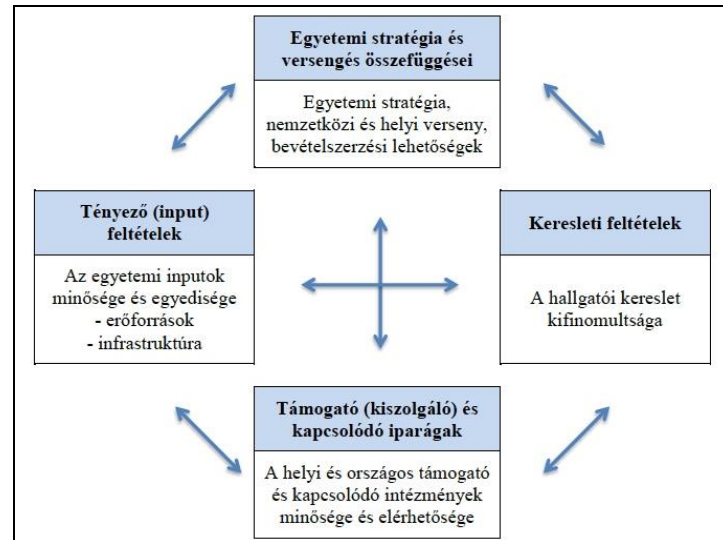
Az egyik legfontosabb a paradoxon lokális oldalán, hogy a létrehozott tudás és technológia helyben hasznosulása a helyi gazdaságra fejlesztő hatással bír. Lényeges tehát, hogy ezek a technológiák ne hagyják el a térséget, hanem a helyi vállalatok hasznosítsák őket, mellyel komoly versenyelőnyre tehetnek szert.

Összegzésképpen elmondhatjuk, hogy értelmezhető a globális-lokális paradoxon egyetemi kontextusban. Az egyetemek nemzetközi sikerekre törekednek, megjelennek és versenyeznek a nemzetközi piacon, emellett ezer szállal kötődnek a helyi gazdasághoz és társadalomhoz. Tartós versenyelőnyeik a lokális térségben gyökereznek, a lokális beágyazódás játszik döntő szerepet sikerességük szempontjából.

#### 4.2. *A modern egyetemek rombusz modellje*

Porter modelljét megvizsgálva arra a következtetésre jutottunk, hogy az egyetemek sikerét is számos determináns határozza meg, melyek osztályozása párhuzamba állítható a vállalatok iparági versenyelőnyeit meghatározó tényezők csoportosításával. Ezek alapján megvizsgáljuk, hogyan értelmezhető a rombusz modell négy determinánsa egyetemi kontextusban, mely logikát a következő ábra szemlélteti (2. ábra).

2. ábra Az egyetemek rombusz modellje



Forrás: saját szerkesztés

A *tényező feltételek* ebben az esetben is olyan erőforrásokat és infrastruktúrát jelentenek, melyekre az intézmény a verseny során támaszkodhat. Az egyetemek esetében elsősorban a humán erőforrásnak és a tőkének van kiemelt szerepe. Jelentős versenyelőnyt jelenthet ugyanis többek között olyan kutatók, doktorok alkalmazása, akik nagy mennyiségű és kiváló minőségű publikációt és kutatási eredményeket tudhatnak magukénak, illetve olyan oktatók, akik mind oktatási, mind publikációs tevékenységüket tekintve elismertek. A tényező feltételek másik nagy csoportja az infrastruktúra. Nagyon fontos, hogy a felsőoktatási intézményekben jól kiépült internetes hálózat működjön, amely segíti a gyors információáramlást. A kutatások szempontjából elengedhetetlenek a korszerű berendezések, melyek beszerzése szintén komoly tőkét igényelhet.

A *keresleti feltételek* az egyetemek esetében elsősorban a hallgatói kereslet takarják. Egy sikeres, magas hozzáadott értéket nyújtó egyetem számára különösen fontos, hogy magas színvonalon történjen mind az oktatás, mind a kutatás, mind a harmadik missziós tevékenységek. A legjobb hallgatókat és kutatókat kell az intézményhez vonzania és meg is kell őket tartania. Mindehhez magas minőségű szolgáltatásokat kell nyújtania, hogy kialakulhasson egy kifinomult hallgatói kereslet. Bár a vállalatok esetében a keresleti feltételek esetében elsősorban a minőség fontos, nem a mennyiség, az egyetemek esetében a mennyiség is döntő szempont, hiszen a magas minőség biztosítása mellett meg kell lennie a kritikus tömegnek is. Keresleti szempontból fontos a külföldi hallgatók megcélzása is.

A *támogató és kapcsolódó iparágak* egyetemi kontextusban azokat a partnereket jelölik, amelyek az egyetem sikeréhez hozzájárulnak. Ilyen kapcsolódó partne-

rek lehetnek az üzleti szféra azon vállalatai, melyekkel az egyetem pl. közös projektekben vesz részt. Ez a kapcsolat előnyös mind az adott vállalat, mind az egyetem számára, utóbbi plusz pénzügyi forrásokhoz is jut az együttműködés révén. Támogató partnerek lehetnek belföldi és külföldi egyetemek is, melyek ugyan azonos piacon vannak jelen, de kölcsönösen előnyös lehet az együttműködés (pl. mobilitás, vagy közös kutatási projektek szempontjából).

Az *egyetemi stratégia és verseny összefüggéseivel* kapcsolatban elmondható, hogy egy-egy egyetemi stratégia nagymértékben hozzájárulhat az adott térség versenyképességéhez. Az egyetemi stratégiáknak úgy kell kinézniük, hogy illeszkedjenek a helyi térség igényeihez, sajátosságaihoz, azokhoz rugalmasan alkalmazkodniuk kell a tartós siker érdekében.

Definiálható tehát egy modern egyetem rombusz modellje, amely Porter rombusz modelljének logikáját követve nevezi meg azokat a tényezőket, melyek az egyetemek tartós versenyelőnyeinek forrásai lehetnek.

#### 4.3. *A Triple Helix modell újraértelmezése, kiterjesztése*

Az egyetemek az oktatás során szakképzett munkaerőt képeznek, a kutatás során új lehetőségeket teremtenek. A két tevékenységben mégis az a közös, hogy outputjaikkal a jelen igényeihez igazodva egyben a jövőt is formálják (Boulton – Lucas 2011). Hosszú ideje ezt teszik, azonban napjainkban a korábbinál jóval nagyobb figyelmet szentelnek az egyetemek tevékenységének. A globális felsőoktatási rangsorok jegyzik, mérik, pontozzák tevékenységeiket és sikereiket. Benchmark példákön keresztül más egyetemek számára nyújtanak kiváló gyakorlati példát. A háttérben a globalizációs folyamatok állnak, valamint a korábban már említett tény, hogy az egyetemek egy lokális térségben működnek, mégis globális szinten versenyeznek egymással. Az egyetemi stratégiák, az oktatás, valamint a tanulási folyamatok ösztönzése már az Európai Unió keretein belül sem a háttérintézkedések közé tartozik, hanem kiemelt prioritásként kezelik.

A Triple Helix modellben az egyetemeknek alapértelmezett esetben is kiemelt szerepe van. Azonban a szerepkörök, melyeket az egyetemek képviselnek, napjainkban folyamatosan felértékelődnek. Emellett ki kell emelnünk azt a tény, hogy a tudásalapú gazdaság létrehozása és fenntartása, valamint a tudásteremtés folyamata akadozna az egyetemek tevékenysége nélkül. Azt se felejtjük el, hogy amerikai és európai tanuló régió szemléletmódjából is kiragadhatóak egy tudásteremtő intézmény – az egyetem – prioritásban élen járó ismérvei. Arra teszünk kísérletet, hogy a helyi gazdaságot jelenítsük meg a negyedik spirálként, így egy más szemszögből le tudjuk képezni lokálisan az egyetemek és a másik két szereplő szerepét.

A korábbi gazdasági berendezkedésekre jellemző, hogy a Triple Helix szereplői egymástól élesen elszeparált tevékenységi körben működtek a helyi gazdaságban. Mára ezzel szemben egy olyan tendencia figyelhető meg, hogy a szereplők rengeteg

szállal kapcsolódnak egymáshoz jóval inkább közvetlen, mint közvetett módon. Azt is mondhatjuk, hogy váltás történik a laissez faire berendezkedésről a trilaterális berendezkedésre (Etzkowitz et al 2000).

Az egyetem három missziójának megjelenése a helyi társadalom és gazdaság szemszögéből is kiemelten fontos.

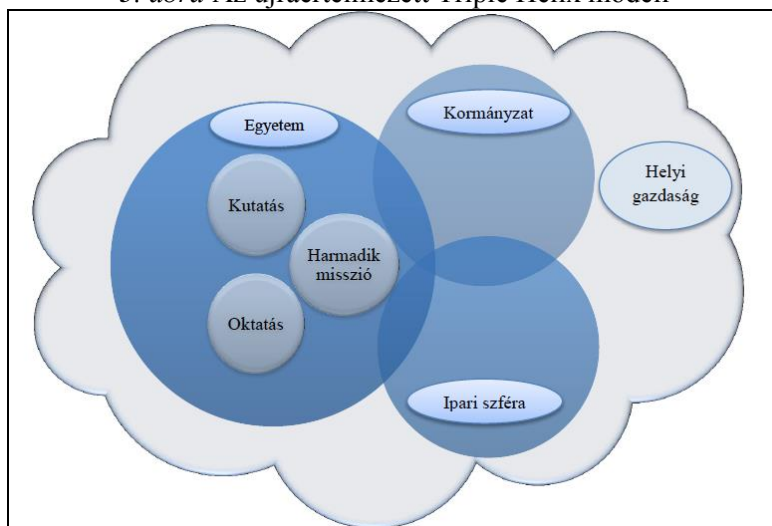
Az *oktatási* tevékenységet nem csupán úgy jellemezhetjük, mint az adott egyetem egyik fő tevékenységét, illetve indikátorát. Ha kissé absztrakt módon tekintünk rá, akkor az oktatási tevékenység lehet reakció is a helyi társadalom és gazdaság igényeire.

A *kutatási* tevékenység, illetve az innovációk szintén megjelenhetnek helyi versenyképességi tényezőként, azzal a feltétellel, hogy a létrehozott innováció a tér-ségben, így outputként a felhasználói oldalon is alkalmazásra kerül. A kutatási tevékenység folyhat a felsőoktatási intézményeken belül vagy akár olyan egyetemi kötődésű hibrid intézményekben is, melyek létrehozása az egyetem harmadik missziójához kapcsolható.

Az egyetem *harmadik missziója* tekintetében nemcsak az egyetemi stratégiai dokumentumok, hanem ugyanúgy a nemzeti vagy éppen az Európai Unió stratégiai is mérvadóak. A top-down irányú elméleti kezdeményezések gyakorlati elősegítői, közreműködői a regionális fejlesztési ügynökségek. Azonban a legoptimálisabb az lenne, ha a kezdeményezések nem stratégiához lennének kötve, hanem a gazdaság által, „láthatatlanul”, vagy akár bottom-up módon lennének vezérelve.

Az általunk felvetett súlyponti eltolódások és új megközelítések vizuális reprezentálása végett létrehoztuk az újraértelmezett Triple Helix modell ábráját (3. ábra). Az újraértelmezett Triple Helix egyetemi dimenziójába abból a megfontolásból jelenítettük meg az egyetemek három misszióját, miszerint ezek kulcstényezők a rangsorok és a benchmark példák alapján is. A negyedik spirálként integrált helyi gazdaságot pedig egy felhőként jelenítettük meg. Ez az elképzelés több olyan tényezőn alapul, melyet párhuzamba állítottunk a helyi társadalommal. A helyi társadalmat mindenképpen úgy kívántuk megjeleníteni, mint egy virtuális teret mely túlnyúl az egyetem-kormányzat-ipari szféra hármasságán. A helyi gazdaság – akár csak a mozgásban lévő felhő – határaival nem egyértelműen megadható, továbbá folyamatosan változó, dinamikus tényezőként van jelen.

3. ábra Az újraértelmezett Triple Helix modell



Forrás: saját szerkesztés

#### 4.4. Kísérlet egy modern, „negyedik generációs” egyetem építőköveinek megadására

Modellünk jellegzetessége, hogy egyrészt rendszerbe foglalja és szemlélteti globális felsőoktatási rangsorok, valamint a nemzetközi benchmark példák alapján kikövetkeztetett sikerességi faktorokat, másrészt a harmadik fejezetben újraértelmezett ismert modelleket egyetlen ábrán foglalja össze. Az általunk felépített struktúra egy lokális térségben foglal helyet. Ez az elképzelés párhuzamba hozható az előző fejezetünkben kiterjesztett Triple Helix modell negyedik spiráljával. A helyi gazdaságba és társadalomba való beágyazódás ugyanis egy modern egyetem sikerességének szükséges, de nem elégséges előfeltétele. Virtuális egyetemi modellünk alapját az általunk egyetemi kontextusba áthelyezett rombusz modell képezi. Ez alapozza meg az egyetem hatékony működését, egészen az egyetem fenntarthatóságát és rentabilitását biztosító pénzügyi forrásoktól kezdve a magasan kvalifikált humán erőforrásokon át az infrastrukturális keretekig.

Az alapon álló két pillér az egyetemek klasszikus funkcióinak tekinthető oktatás-kutatás, valamint a harmadik misszió. Ez a logika a második fejezetünkben kifejtett egyetemi rangsoroknak és nemzetközi benchmark példáknak felel meg. E két oszlopban kapnak helyet az általunk legjelentősebbnek vélt azon építőkövek, melyek az egyetem eredményes működését segítik elő abban az esetben, ha azokat a működési keretbe integrálják.

Az oktatási és kutatási pillér és a harmadik missziós pillér modellünkben egyaránt 4-4 építőkőből áll össze. Fontos megemlíteni, hogy az építőkövek az egyes pilléreken belül nem hierarchikus felépítésűek.

Az oktatási és kutatási pillér első építőköve a *mobilitás*. A mobilitáson belül pedig beszélhetünk *hallgatói és kutatói mobilitásról* egyaránt. A nemzetközivé válással összefüggésben egy „negyedik generációs” egyetemnek nagyban támogatnia kell a hallgatói mobilitást. Jelentős kapcsolati hálóval kell rendelkeznie, mely által biztosíthat diákjai számára mobilitási programokat megfelelő anyagi támogatással, ugyanakkor nyitottnak kell lennie külföldi hallgatók fogadására is a világ bármely tájáról.

A pillér második eleme a *képzési portfólió*, mely számos tényezőt foglalhat magában, mint például *BA/Bsc, MA/Msc, PhD képzések, felnőttképzés, felzárkóztatási programok, valamint a képzésfejlesztés*. A humán tőke felértékelődésével az egész életen át tartó tanulás jegyében már az általunk megvizsgált külföldi egyetemek is nagymértékben nyitottak a felnőttképzés felé, ezen belül is nagy arányban a már dolgozó felnőttek. A képzési portfólió tekintetében két szélsőséges eset fordulhat elő, ezek pedig a „pull” és „push” megközelítések. Pull megközelítés alatt azt értjük, hogy a kereslet adott, így a képzési kínálat a kereslethez igazodik. Push megközelítés alatt pedig éppen ennek ellentétét értjük, vagyis az intézmény teremt keresletet a képzési kínálathoz.

A pillér harmadik eleme az *innováció*. Napjaink állandóan változó világában elengedhetetlenek az új ötletek, megoldások vállalkozások sikereinek zálogai lehetnek. A kiváló kutatás és állandó innovációs tevékenység által az egyetem bekapcsolódhat a térség vállalatainak támogatásába, fejlesztésébe. Ehhez a kutatócsoportok és az ipari, vállalkozói szféra együttműködésére van szükség. Itt látható, hogy modellünk oktatási-kutatási pillére kapcsolódik a harmadik missziós pillérhez, hiszen az innovációs tevékenység az maga a folyamat, melynek outputja az intézmény környezetében hasznosulhat.

Az oktatási és kutatási pillér negyedik, egyben utolsó építőköve a *paraméterek és teljesítmények*, melyek a globális felsőoktatási rangsorok által alkalmazott mutatók bármelyikéhez kapcsolódhatnak (pl. idézettség, K+F bevételek, doktori fokozatok száma, stb.).

A következőkben modellünk második pillérjének építőköveit ismertetjük.

A harmadik missziós pillér első építőköve a *transzferek*. Ezen belül megkülönböztethetjük a tudástranszfert, illetve a technológiatranszfert. A tudástranszfer megközelítése esetünkben a tacit (azaz hallgatólagos) tudásra, míg a technológiatranszfer a kodifikált tudásra, információáramlásra irányul.

A pillér második építőköve a *kapcsolatok*, melyen belül megkülönböztethetünk belső és külső kapcsolatokat. Belső kapcsolatok alatt főként a hazai szinten (nemzetgazdasági szinten) értendő ipar-kormányzat-egyetem kapcsolatrendszeréről beszélünk (Triple Helix modell). Míg külső kapcsolatok alatt a nemzetközi hálózat-építést vagy együttműködéseket értjük szintén az ipar-kormányzat-egyetem szintjén.

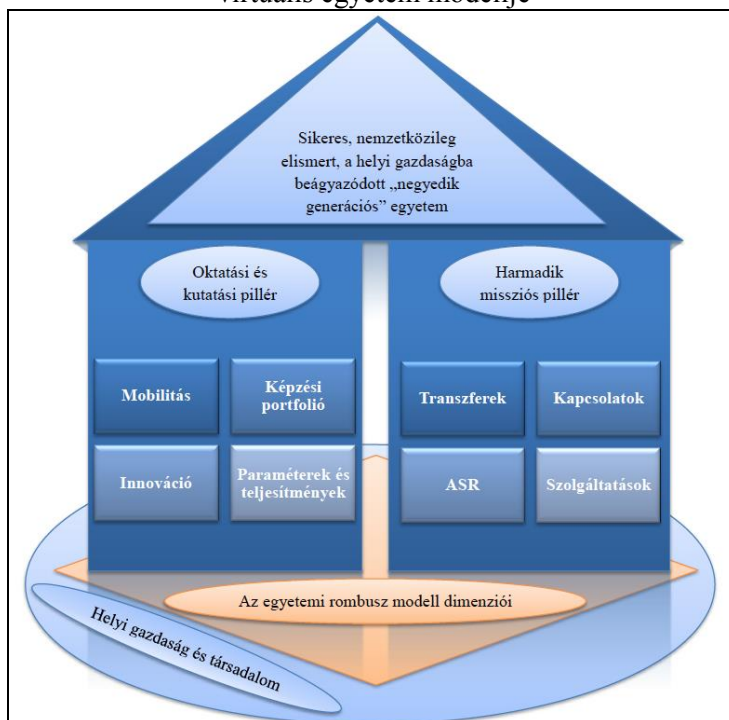
Egy modern egyetem számára előnyös lehet az, ha együttműködést kíván kialakítani mind az üzleti szférával, mind a helyi szervekkel.

Pillérünk harmadik építőköve az *ASR*, mely az adaptív struktúra és rendszer mozaikszava. Ezt úgy definiálhatjuk, mint egy olyan rugalmasan alkalmazkodó szervezeti felépítést az intézmény tervezése-szervezése-vezetése-ellenőrzése szempontjából, mely felismeri, hogy hogyan tudna leghatékonyabban működni az egyetem az adott lokális térségben.

A harmadik missziós pillér negyedik építőköve a *szolgáltatások*, mely alatt új bevételszerzési lehetőségek nyílnak az egyetemek számára, emellett az intézmény hozzájárulhat a helyi gazdaság fejlesztéséhez, induló és működő vállalkozások fejlesztésének támogatásához, itt gondolunk például az egyetemek tanácsadási tevékenységére (pl. pályázatírás).

Mindezek alapján jelen fejezetünkben megpróbáljuk felvázolni egy sikeres, modern „negyedik generációs” egyetem építőkövetit. Kísérletet teszünk arra, hogy modellezzük, hogyan is kellene felépülnie egy modern, kortárs szemléletmódú „negyedik generációs” egyetemnek. Elképzeléseink a következő modellben öltöttek testet (4. ábra).

4. ábra Egy nemzetközileg sikeres, a helyi gazdaság és társadalom igényeit kielégítő virtuális egyetem modellje



Forrás: saját szerkesztés



Virtuális modellünk építőköveinek legfelső eleme az egyetemi stratégiai célt szemlélteti, vagyis annak elérését, hogy maga az egyetem nemzetközileg is elismert, a helyi gazdaságba integrálódott „negyedik generációs” egyetemmé váljon. A modern egyetemek víziója a nemzeti és globális jólét elérése és fenntartása az imént vázolt építőelemek megvalósításán keresztül. A sikeres, nemzetközileg elismert, a helyi gazdaságba beágyazódott „negyedik generációs” egyetem, mint vízió a „Mit?” kérdésre válaszol, azonban a „Hogyan?” kérdés nyitott marad. Ezt úgy tudjuk feloldani, hogy a végső stratégiai célt minden esetben leképezzük az adott helyi gazdaság és társadalom sajátosságainak megfelelően, azaz az egyetemek által létrehozott hozzáadott értékeket a lokális térség adottságaihoz igazítva újrakonfiguráljuk. Tehát modellünk legfelső eleme egybefoglal statikus és dinamikus elemeket is.

Modellünk ismertetését a lokális gazdaságban elfoglalt hely fontosságának ismertetésével kezdtük és a globális szerepvállalás legalább ilyen fontos koncepciójával zárjuk, így az általunk egyetemi kontextusba helyezett globális-lokális paradoxon is helyet kap ábránkon. Ezen a virtuális egyetemi ábrán testesülnek meg a harmadik fejezetben újraértelmezett modellek.

## 5. Összegzés

Jelen tanulmány elsődleges célja az volt, hogy választ adjon a bevezetésben felvetett kutatási kérdésre, mely így szól: megadhatóak-e egy nemzetközileg sikeres, ugyanakkor a helyi gazdaság és társadalom igényeit a lehető legnagyobb mértékben kielégítő egyetem ismérvei? Másképpen fogalmazva: feloldható-e az egyetemi kontextusú globális-lokális paradoxon?

A regionális gazdaságtan területén már jól ismert modelleket arra használtuk fel, hogy kísérletet tegyünk egy olyan virtuális egyetem „prototípusának” megalkotására, mely magában foglalja mindazon tulajdonságokat, amelyek a különböző szempontrendszer szerint sikeressé tehetnek egy egyetemet. Az általunk létrehozott keretrendszer egy ábrán reprezentálja mindhárom, általunk újraértelmezett modellt.

Felvetett kutatási kérdésünkre az a válasz fogalmazható meg, hogy megadhatóak egy nemzetközileg sikeres, emellett a helyi gazdaság és társadalom igényeit a lehető legnagyobb mértékben kielégítő egyetem ismérvei, azaz a globális-lokális paradoxon feloldható. Ezek az ismérvek nem abszolút faktorként kezelendők, csupán a sikeres működés elemeiként értelmezhetők. Fontos újra kihangsúlyoznunk, hogy modellünk sokkal inkább egy keretrendszer, mint módszer. A legoptimálisabb megoldást minden esetben az általunk vázolt keretrendszer alapján a helyi gazdaság és társadalom igényeit és szükségleteit figyelembe vevő alkalmazásmód nyújthatja.

## Felhasznált irodalom

- ARWU (2012): *Ranking Methodology*. <http://www.shanghairanking.com/ARWU-Methodology-2012.html>. Letöltve: 2012. 09. 24.
- Aston University (2010): *Forward 2020. A Strategy for Aston University*. Birmingham, <http://www1.aston.ac.uk/about/strategy/>. Letöltve: 2012. augusztus 10.
- Boulton G. – Lucas C. (2011): What are universities for? *Chinese Science Bulletin*. August 2011, Volume 56, Issue 23, pp 2507-2517. <http://link.springer.com/article/10.1007/s11434-011-4608-7?LI=true>. Letöltve: 2012. 10. 28.
- Etzkowitz, H. (2008): *The Triple Helix: Industry, University, and Government in Innovation*. Routledge. New York.
- Etzkowitz, H. – Webster, A. – Gebhart, C. – Terra, B. R. C (2000): The future of the university and the university of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm. *Research Policy*, 2, 313-330. o.
- Kozma T. (2010): Tanuló régiók. In: Fenyő I., Rébay M: *Felszántatlan területeken*. Csokonai kiadó, Debrecen, 217-234. o.
- Lengyel B. (2004): Egyetem – gazdaság – kormányzat együttműködése: a Triple Helix modell a gyakorlatban. In Lengyel I. (szerk.): *A Szegedi Tudományegyetem lehetőségei a tudáslapú helyi gazdaságfejlesztésben. Kutatási háttéranyagok V. kötet. K+F és egyetemek az Európai Unióban*. Szeged, 1-31. o.
- Lengyel I. (2010): Regionális gazdaságfejlesztés: Versenyképesség, alulról-szerveződés, klaszterek. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Lukovics M. (2010): *Az egyetemek lehetséges szerepe a régiók versenyképességének javításában*. Kézirat, SZTE GTK Szeged.
- Majó Z. (2011): *Úton a harmadik generációs egyetem felé a Szegedi Tudományegyetemen. Megalapozó tanulmány az „SZTE jelenlegi ipari kapcsolatait” munkához*. Szeged.
- Morgan, K. (1997): The learning regions: institutions, innovation and regional renewal. *Regional Studies*, 5, 491-503. o.
- Németh B. (2006): A tanuló régió szerepe az egész életen át tartó tanulás megvalósításában. *Új pedagógiai szemle*, 6, 72-82. o.
- Oregon State University (2009): *Strategic Plan 2009-2013*. Corvallis, <http://oregonstate.edu/leadership/strategic-plan>. Letöltve: 2012. szeptember 2.
- Pawlowski, K. (2009): The ‘Fourth Generation University’ as a Creator of the Local and Regional Development. *Higher Education in Europe*, 1, 2009.
- Porter, M. E. (1998): *On Competition*. The Free Press, New York.
- Porter, M. E (2008): *On Competition. Updated and Expanded Edition*. Harvard Business Review Book, Boston.
- QS (2012): *About QS. What is QS?* <http://www.topuniversities.com/content/about-qs>. Letöltve: 2012. 09. 24.

- RWoU (2012): *Methodology*. <http://www.webometrics.info/en/Methodology>. Letöltve: 2012. szeptember 15.
- SIR (2012): Scimago Institutions Rankings. *SIR World Reports 2012*. <http://www.scimagoir.com/index.php>. Letöltve: 2012. szeptember 15.
- THE (2012): *About Us. Who we are. What we do. Services offered*. <http://www.timeshighereducation.co.uk/hybrid.asp?typeCode=58&pubCode=1&navcode=103>. Letöltve: 2012. 09. 24.
- The University of Melbourne (2010): *Growing Esteem 2010*. Office of the Vice-Chancellor, Richmond, [http://growingesteem.unimelb.edu.au/\\_\\_data/assets/pdf\\_file/0003/322437/GrowingEsteem2010.pdf](http://growingesteem.unimelb.edu.au/__data/assets/pdf_file/0003/322437/GrowingEsteem2010.pdf). Letöltve: 2012. augusztus 10.
- The University of Nottingham (2010): *Strategic Plan 2010-15*. Nottingham, <http://www.nottingham.ac.uk/about/documents/universityofnottinghamstrategicplan2010-15.pdf>. Letöltve: 2012. augusztus 10.
- University of Aarhus (2008): *Strategy 2008-2012. Quality and diversity*. Aarhus, <http://www.au.dk/fileadmin/www.au.dk/strategi/download/strategy2008-2012.pdf>. Letöltve: 2012. július 10.
- University of Southampton (2010): *Changing the World. The University Strategy*. Southampton, [http://www.southampton.ac.uk/strategy/university\\_strategy.pdf](http://www.southampton.ac.uk/strategy/university_strategy.pdf). Letöltve: 2012. szeptember 3.
- URAP (2011): *Welcome to URAP 2011*. <http://www.urapcenter.org/2011/index.php>. Letöltve: 2012. szeptember 15.
- Wissema, J. G. (2009): *Towards the Third Generation University. Managing the University in Transition*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing

## Válság: biztos mindenkinek átok?

### A magyar elektronikai vállalatok komplex elemzése a válság tükrében

Rádóczi Zsolt<sup>1</sup>

*Az Amerikai Egyesült Államokban kialakult 2008-as gazdasági válságot megérezte az egész világ, így kihatott a vállalatokra is. Kutatási célom a válság hatásainak és a hatásokra adott válaszok feltérképezése olyan vállalat csoportra vonatkozóan, melyek a kedvezőtlen hatások ellenére képesek voltak sikereket abszolválni. A tanulmány segíthet találni kitörési pontokat, melyekkel később felkészülhetünk vagy leküzdhetünk egy új válságot. A vállalatok beszámolóinak elemzése útján térképezem fel a válság hatásait a tíz legnagyobb magyar elektronikai vállalatra vonatkozóan az általam felvázolt válságtényezők mentén.*

*Az elemzésem eredményeként megállapítható, hogy a dinamikusan növekvő árbevétel és a kedvezően alakuló vagyoni, pénzügyi, jövedelmezőségi mutatók alakulásán látszik, hogy a vállalkozások szinte meg se érezték a válság hatását. Azonban az aránymutatók változása alapján látszik, hogy a vállalkozások 2009-ben véghezvittek kockázatsökkentő és stabilizáló stratégiai döntéseket. Továbbá a kutatásom eredményeként megállapítottam, hogy az elektronikai vállalkozások esetében a kitörési pontok, olyan tényezők voltak, mint a stabilan növekvő árbevétel, a kiterjedt kapcsolt vállalkozás hálózat és a megfelelő stratégiai döntések.*

*Kulcsszavak: gazdasági válság, elektronikai ipar, komplex elemzés*

#### 1. Bevezetés

A 21. század első gazdasági válsága, mélyen megrendítette a nemzetgazdaságokat, úgy, mint Izlandot, Görögországot, Spanyolországot és Írországot. A recesszió a vállalati szférára is jelentős hatással volt, számos vállalkozás ment csődbe, vagy a válság miatt került csőd közeli állapotba. A választásom azért esett a vállalati szféra elemzésére, mert az egyik legváltozékonyabb területe a gazdaságnak. A változékonyságból adódóan a válságnak is számos, változatos hatása volt erre a szférára. Célom a válság elektronikai iparra gyakorolt hatásainak elemzése a beszámoló elemzés eszközeit segítségül hívva. Feltérképezem azon kitörési pontokat, melyeket később fel lehet használni egy másik válságra való felkészülésben, vagy adott eset-

---

<sup>1</sup> Rádóczi Zsolt, MA-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar. A tanulmány a 2013. évi XXXI. OTDK-n III. helyezést elért dolgozat alapján készült. Témavezető: Dr. Deák István, egyetemi donces és Dr. Ván Hajnalka, egyetemi adjunktus.

ben az új válság leküzdésében. Ehhez kívülállóként a legmegfelelőbb információforrást, a beszámolót használom.

A konkrét vállalatcsoport megtalálásához egy előkutatást végeztem. Az előkutatás célja, az volt, hogy megtaláljam a legmegfelelőbb vállalatcsoportot, mely valamiért különösen viselkedett a válság alatt. Így eljutottam a legnagyobb elektronikai vállalkozásig, melyek az elemzésem alapját adják. Ezen vállalatok vagyoni, pénzügyi, és jövedelmi helyzetét vizsgálom. A kutatásom módszertanát tekintve leíró jellegű, amit empirikus kutatásban adat elemzéssel egészítetek ki a komplex elemzés eszközeit felhasználva.

## 2. A gazdasági válság és a vállalatok

Ahogy nem volt olyan nagyhatalom, amely nem bukott meg, ugyanígy elképzelhetetlen, hogy a gazdaság működése mindig egységes és gördülékeny legyen. Annak összetettségéből adódóan, számos helyen könnyen sérülhet, amivel felbomlik az egyensúly, így zavar keletkezik. A zavarok változásokat, instabil helyzetet, hullámozást, majd rémületet okoznak. Válságnak pont ezt, a zavar okozta összhangmentes állapotot nevezzük. A történelem előrehaladtával a válságok méretei növekedtek és következményei egyre súlyosabbak lettek (Stirling 1943). Jelen fejezetben a válság kialakulásának fontosabb tényezőit mutatom be a nemzetközi és a magyar gazdaságra tekintettel, valamint a vállalati szektorra vonatkozóan.

A gazdasági válság az Amerikai Egyesült Államok hitelezési és ingatlanpiaci túlbujánzásából adódott (Király-Nagy-Szabó 2008). Az alacsony kamatok miatt a befektetési kedv csökkent, és a figyelem a hitelek elfogyasztására, ingatlan vásárlásra, régi hitelek refinanszírozására összpontosult. Ennek a folyamatnak a hatásaként az ingatlanárak hatalmas növekedésnek indultak (Losoncz 2008). Azonban a felpezsdülő piacnak szüksége volt egy biztos finanszírozási forrásra, amit az értékpapírosítás biztosított. Ennek lényege, hogy a hitelezők által kibocsátott jelzáloghitelek kockázatait értékpapírba csomagolták (Király-Nagy-Szabó 2008, Nádasy 2004).

Az értékpapírosítás tovább növelte a hitelezést a költségsökkentések miatt, továbbá ez jelzáloghitelezést és ingatlan árnövekedést is okozott, amelyek tovább gerjesztették az értékpapírosítást. Mindez addig működik csak, míg a kockázatszétosztás során csak elsőrendű, primehitelek kockázatait csomagolja át, csak így lehet megőrizni a befektetők bizalmát. Azonban az Amerikai Egyesült Államok esetében a probléma az volt, hogy nem csak prime hitelekre alkalmazták ezt a módszert (Király-Nagy-Szabó 2008). Így az addig biztonságosnak számító értékpapírosításba belekeveredtek a másodrendű adósok hitelei is, ezzel beszennyezve az értékpapírokat. Már nem lehetett megkülönböztetni a jó és a rossz minőségű értékpapírokat (Czibor 2010).

2006-ban a jegybanki alapkamat emelkedni kezdett, így magával rántotta a hitelezési kamatokat is, így az alacsonyabb szintű adósok fizetéseképtelenné váltak

(Losoncz 2009). Az egyre növekvő hitel nemfizetések aránya miatt, a hozzájuk kapcsolódó értékpapírok ára esni kezdett, így veszteséget okozva az azt birtokló intézményi befektetőknek. A befektetők megpróbálták likviditáshoz jutni, így más piacokon is felszámolásokba kezdtek. Így az instabilitás, a pánikhelyzet besodródott a többi szegmensbe is (Nagy-Szabó 2008).

A hitelintézetek helyzete az egyre agresszívabb hitelezés miatt is súlyosbodott, arra alapoztak, hogy az ingatlan ára gyorsabban nő a hitelek költségénél (Losoncz 2008). A másodrendű adósok bedőlése után a hitelezés nem csökkent, a hitelezők bíztak az ingatlan árak további növekedésében. Ellenben a kínálat elérte a kereslet szintjét, így az árak csökkenni kezdtek, az ingatlanpiaci buborék kipukkadt. A befektetők megpróbálták megszabadulni az értékpapírjaiktól, így megkezdődött az adósság defláció, a pénzügyi helyzet romlásának hatására próbálták eladni az eszközeiket, de ezzel csak tovább rontották az eszközök értékét. A következő időszakot az árverések, a tovább csökkenő ingatlan és eszközárak, a hitelek beszűkülése jellemezte. 2008 második felében, a Lehman Brothers csődjének bejelentésekor hatalmas pánik alakult ki. A világgazdaság növekedési előrejelzései számottevően romlottak. A válság globális mivolta a kockázati felárak emelkedésén és a likviditás beszűkülésén keresztül begyűrűzött a világ összes gazdaságba (Király 2008).

### *2.1. A magyarországi helyzet*

A globális szintre emelkedő válság begyűrűzött Magyarország gazdaságába is. Bár Magyarországon nem volt jellemző az értékpapírosítás, a bankok nem fektettek kockázatosabb értékpapírba és az ingatlanpiaci buborék se alakult ki, mégis Magyarország a világ egyik legveszélyeztetettebb országa volt a válság bekövetkeztekor. A következő fejezetben, azt mutatom be, hogy ennek mi volt a pontos oka. Az egyik ok a nem megfelelő belső tőkeakkumuláció, illetve az ezt időlegesen helyettesítő külföldi tőkefüggőség, a másik, pedig a magas költségvetési hiány csökkentésére hozott 2006. évi reformok (Lentner 2010).

A rendszerváltás után legyengült Magyarország kereste a gazdasági növekedés és az életszínvonal növelésének a lehetőségeit. A legkönnyebbnek ígérkező módja egy jelentős összegű külföldi működőtőke-befektetés volt. A probléma az, hogy ez a működőtőke-befektetés folyamatos elvárássá alakult Magyarországon. Nem tudott függetlenedni tőle, maga a folyamat nem tudta stabilizálni a költségvetés helyzetét, illetve nem tudta elindítani Magyarországot az önállósodás útján. Így a magyar gazdaság sikere a külföldi tőkebefektetésektől függ. Ennek hatására nem fordult kellő figyelem a hazai vállalkozásokra, így azok a szükségesnél jóval gyengébb hatékonyságot tudtak csak produkálni (Lentner 2010, Zádor-Nyers 2010).

Továbbá hazánk az Európai Unió alapjaiból nagy összegeket kapott fejlesztésre, melyek nagy részét a kis- és középvállalatokra fordították, ám nem tudtak eredményes fejlődést elérni. Tehát az ország gazdaságát a dualitás jellemezte, egyrésztől

a versenyképes, exportra termelő multinacionális vállalatok, másrészt a gyengébb versenyképességű, hazai piacra termelő kis- és középvállalatok (Zádor-Nyers 2010).

A már említett költségvetési hiány, a másik jelentős oka, a magyarországi kintettségek. Az aktuális kormányok a szavazók megnyerése érdekében nagy kiadásokat abszolváltak, amit csak az adósságállomány növeléssel tudták elérni, így az 2006-ra már-már fenntarthatatlan szintre emelkedett. Ezt követő években az aktuális kormány próbált újabb és újabb intézkedéseket bevezetni a költségvetés kiigazításának érdekében, azonban ezek legyengítették az országot, és alacsony növekedést eredményeztek, így a válság egy gazdaságilag instabil Magyarországot ért el (Bod és szerzőtársai 2009). A Magyarországon példanélküli politikai viszályok szintén nagy hatással voltak a gazdasági instabilitás elérésében (Erdős 2009).

A fogyasztást ösztönző politikának köszönhetően megnövekedett a jövedelmeket meghaladó fogyasztás, illetve meggyengült a hitelezési ellenőrzés. A legnagyobb problémát azonban az okozta, hogy a bankok a háztartások növekvő hiteligényét nem hazai forrásokból biztosították, bár nem is feltétlen tudták volna, mivel a 2000-es években a háztartások nettó megtakarításai csökkentek, szinte el is tűntek (Bod és szerzőtársai 2009). Tehát a belső források helyett az olcsóbb, külföldi források kerültek előtérbe. Mindezt jól mutatja, hogy a hitel/betét aránymutató értéke 2003-ban még 1 volt, addig 2008-ra már 1,7 lett (Király 2008). Ehhez társult, hogy az állami szervezeteknek a hatásköre olyan csekély volt, hogy semmit sem tudtak tenni az előrelátható problémák elkerülése érdekében. Továbbá a felügyeletek nem rendelkeztek kellő információval a hitelintézmények vagyonáról, jelzálogpiaci kintettségéről, illetve arról, hogy milyen mértékben rendelkeznek subprime értékpapírral, amely később a válságkezelésben ki is mutatkoztak. A növekvő hitelállományok kockázata mellett egy másik is fellépett, amely szerint megnövekedett a deviza hitelek aránya mind a lakosság, mind pedig a vállalkozások és az önkormányzatok között is. Ugyan alacsonyabb volt a kamatköltsége, mint a forintos hiteleké, de jóval magasabb árfolyamkockázat is kapcsolódott hozzá. (Lentner 2010)

Ebben a helyzetben érte Magyarországot 2008 októberében a Lehman Brothers bukása után a válság. Elsőként a magyar bankrendszerben érezte a hatását, mint likviditási krízis. Kezdetben a válság a hitelezés megbénulásával, a hitelállomány visszaesésével és a hitelezési feltételek romlásával jutott el. Az izlandi válság után Magyarország tűnt az egyik legkockázatosabb gazdaságnak, ezért a tőkekivonás hatalmas méreteket öltött. A Budapesti Értéktőzsdén a befektetők szintén hatalmas veszteségeket számoltak el, például az OTP részvényeinek az árfolyama közel 60 százalékot esett. Mindeközben a forint árfolyama jelentős növekedésnek indult, így a devizában eladósodott gazdasági szereplők rendkívül szélsőséges helyzetbe kerültek (Bod és szerzőtársai 2009).

## 2.2. Vállalatok és a válság

Bemutatásra kerültek a válság közvetlen okai, annak lefolyása, és a magyar gazdasági helyzet. A következőkben arra térnek ki, hogy ebben a szituációban a válságnak milyen hatása volt az egész magyarországi iparra<sup>2</sup>, illetve a konkrét vállalatokra. Az ipar (víz- és hulladék-gazdálkodás nélküli) értékesítése 2000-ról 2008-ra több mint 13.000 milliárd forinttal növekedett, azaz megduplázódott. Azonban 2009-re a válság hatására az akkori majd 26.000 milliárdos értékről visszaesik 22.500 milliárdra és majd csak 2011-ben tudja elérni a 2008-as állapotot. Tehát a válság hatása jól látszódik az ipari árbevételek alakulásán is (KSH 2011a).

Magyarországon a számítógép, elektronikai és optikai gyártásban; a járműgyártásban; a fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártásában; a kocszgyártás, kőolaj-feldolgozásban és a gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártásában volt a legnagyobb a visszaesés. Továbbá a gyógyszergyártás kivételével mindegyik iparág valamilyen mértékben visszaesést mutat 2009-ben az előző évek növekvő tendenciáinak ellenére (KSH 2011b).

Az alábbiakban feltérképezem a gazdasági válság általános vállalati hatásait, amihez vezérfonálnak Szabó-Morva (2010), Cibik és szerzőtársai (2010), Bod és szerzőtársai (2009) és Demeter-Szász (2010) műveit használtam fel. A fogyasztás stagnálása miatt, mind a belső kereslet, mind az exportértékesítés visszaesett. Ennek köszönhetően a készletek felhalmozódtak a vállalkozások raktáraiban, ezzel túlermelési válságot előidézve, ami főleg az autóiparban mutatkozott meg. Másrészt a csökkenő fogyasztás miatt a cégek árcsökkentő módosítások végrehajtására is kényszerültek (HVG 2009a).

A vállalkozások tekintetében jelentősek voltak továbbá a finanszírozási problémák is. Ennek egyrészt oka volt a megnövekedett vevő és szállító állományok, a körbetartozások, a beszállítói árnövekedések, valamint az, hogy a bankok folyamatosan szigorítják a hitelezési feltételeiket, mint az önerő (Neumann-Boda 2010). A hitelkereslet ugyan változatlan, azonban a hitelezés beszűkült, továbbá a meglévő források megdrágultak, így a kockázati felár megnövekedett. A bankok futamidejüket lerövidítették, így a finanszírozási terhek duplán növekedtek, egyrészt a növekvő kamatterhek miatt, másrészt a megnövekedett törlesztő részletek okán (Hajdú 2008). Ezen felül a vállalkozások egy része devizában vett fel hiteleket, elsősorban svájci frankban. Ez is eredményezte a romló növekedési- és fejlődési kilátásokat, mivel az árfolyam- és kamatkockázatok megnövekedtek, így a devizahitelek állománya és kamatterhei is emelkedtek (Bartha és szerzőtársai 2009).

Alapvetően Magyarországra úgy, mint Kelet-Európára jellemző, hogy jóval kevesebb innovációt hajt végre, mint a fejlettebb országok és a Nyugat. Hazánk ebben a keleti tömbben sem emelkedik ki. A vállalkozások, főleg a kkv-szektor nem

---

<sup>2</sup> Ipar: A KSH adatai alapján a bányászat, feldolgozóipar, villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás.



fordít elegendő figyelmet az innovációkra (Varga 2012). Azonban a válság után a finanszírozási források miatt a meglévő beruházások tovább apadtak.

A csökkenő bevételek és a növekvő költségek miatt, a jövedelmezőség romlik. Így a meglévő stratégiákat újra kellett gondolniuk a vállalkozásoknak és új stratégiákat vezettek be. Ennek eredményeként a vállalkozásoknál előtérbe került a költségcsökkentés. Így fellendült a hazai outsourcing-piac, a pénzügyi-számviteli tevékenységek közül a könyvelési, bérszámfejtési területeket, illetve a pénzügyi és személyügyi tevékenységeket támogató adminisztrációs feladatokat engedték át a vállalkozások külső kezekbe, hogy így költséget csökkentsenek (HVG 2009b). Továbbá annak ellenére, hogy a válság előtti 10 évben folyamatosan növekedett a hirdető reklámköltsége, a válság következtében, például 2010-re 19,2 százalékkal csökkentek a vállalatok reklámköltségei 2009-es évhez képest (Katona 2012, HVG 2010b). Ezek ugyan csak kiragadott példák a számtalan költségcsökkentő intézkedés közül, de jól reprezentálják a vállalkozások stratégiájában bekövetkező változásokat.

Továbbá a válság igen komoly mértékben a bizalmatlanságra épül, ezért nagy volumenű szerepe juthat a vállalkozások életében ennek a tényezőnek is. A fent említett válságtényezők miatt tehát jelentősen átrendeződhetnek az addigi piaci viszonyok. Ennek egyik legfőbb oka, hogy számtalan cég kerül olyan kilátástalan helyzetbe, hogy fel kell számolnia a vállalkozását a fizetéseképtelenség és fenntarthatatlanság miatt. A válság kezdete óta fokozatosan egyre növekvő számban számolnak fel vállalkozásokat. 2010 és 2011 szeptembere között, például 10 százalékkal többet, mint az azt megelőző évben, összesen 18515 darab céget.<sup>3</sup> 2012-re a felszámolások 30, míg a végelszámolások 60 százalékkal növekedtek. Ennek a hirtelen nagy megrásnak az oka, hogy egyrészt a Nemzeti Adó- és Vámhivatal megszigorított ellenőrzései, illetve a láncartozások miatt bedőlt cégek beszállítóit is elérte mostanra a fizetéseképtelenség (HVG 2012).

Tehát a válság a következő fő jellemzőkkel ragadható meg a vállalkozások működésében:

- A fogyasztói kereslet csökkent, így a vállalkozások készletei jelentős mértékben felhalmozódtak.
- Likviditási problémák is jelentős hatással voltak a vállalkozásokra, a vevők egyre gyakrabban nem fizettek, így az adott vállalkozás se tudja kifizetni kötelezettségeit a szállítóinak.
- Hitelezés beszűkült, néhány esetben teljesen le is állt.
- Devizás hitelek, Magyarországon főleg svájci frank alapú hitelek kamatai jelentős mértékben megnövekedtek.
- A pénzügyi, likviditási nehézségek miatt a befektetési kedv csökken.
- A bevételek csökkenésével, a költségek növekedésével a hatékonyság és a jövedelmezőség gyengül.

<sup>3</sup><http://www.feketelista.hu/soha-ennyi-felszamolas/>

- A vállalkozások aktuális stratégiai terve eredménytelennek bizonyult, így azokat meg kellett változtatni.
- Szigorodó feltételek miatt kijelenthetjük, hogy a bizalom mértéke jelentősen csökkent.

A tanulmányban egy konkrét vállalat csoportot elemzék a válság szempontjából, az előző fejezet végén meghatározott nyolc pont alapján. Az elemzésemhez számviteli módszereket használok fel, amelyek a beszámolókból szereplő számszaki adatok elemzésére építenek. Így a továbbiakban a beszámoló elemzés főbb tényezőit tekintem át.

### 3. Az elemzés elméleti háttere, a komplex elemzés

Az elemzésem módszertanát a komplex elemzés szolgáltatja, így a továbbiakban e témakörhöz tartozó vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzet elemzésével foglalkozok elméleti téren. A mai piacgazdaságban a számvitel célja, hogy valós és megbízható összképet biztosítson a számviteli törvény hatálya alá tartozó gazdálkodók pénzügyi, vagyoni, jövedelmi helyzetéről, jövedelemtermelő képességéről, tevékenységének eredményéről (Éva 2006). Az elemzés alapjainak áttekintése előtt fontos bemutatni a használt módszer hátterét, az általam használt statisztikai módszereket. A statisztikai megfigyelések alatt megszerzett adatok egyszerűbb elemzése, rendszerezése miatt valamilyen tulajdonság, ismérv mentén kategorizálni kell a vizsgálandó sokaságot. Ennek a kategorizálásnak a neve a csoportosítás. Ezen adatok adott szempontok szerinti felsorolását nevezzük statisztikai táblának, ha ez csak egy szempont szerint történik, akkor azt statisztikai sornak nevezzük. Tartalmuk és szerkesztésük alapján megkülönböztetünk leíró, csoportosító és összehasonlító sorokat, melyek a felhasznált ismérvek alapján lehetnek idő-, területi, minőségi, mennyiségi sorok. A beszámoló elemzés tekintetében a legfontosabbak az idősorok. Két fő típusuk az állapot, amikor időpontban és tartam idősorok, amikor időintervallumban történik a vizsgálódás, melyek alkalmasak az eszközök és források és azok összetevői terjedelmének a bemutatására különböző évek tekintetében. A beszámoló elemzéshez számos statisztikai mutatószámot<sup>4</sup> alkalmazhatunk, az elemzésemben legfőképp viszonyszámokat alkalmaztam. Három alap típusa van, mint a megoszlási viszonyszámok (a különböző mérleg (al)csoportok belső összetétele); főleg időbeli változást mutató összehasonlító viszonyszámok, mint a lánc- és a bázisviszonyszámok<sup>5</sup> ( elemzésemben az értékesítési tevékenység hatékonysága) és az intenzitási

<sup>4</sup> Azon adatok, melyekkel a rendszeresen megismétlődő gazdasági jelenségeket jellemeznek statisztikailag.

<sup>5</sup> A különbség a két viszonyszám között a bázisadat. A láncviszonyszám esetében mindig két egymást követő évet hasonlítanak össze, tehát a bázisadat változik, míg a bázisviszonyzámmal a bázis adatok állandóak, minden évet az adott időponthoz viszonyítanak.

viszonyszámok (likviditási mutatók, jövedelmezőségi mutatók). Továbbá elemzésem során fontos eszköznek bizonyult az egyszerű számtani átlagszámítás (Béhm 1993, Béhm 1994, Kovács 2010, Némethné 1999).

Az alábbiakban Adorján és szerzőtársai 2003-as Számvitel és elemzés című műve alapján fogom bemutatni a komplex elemzés célját, eszközeit, módszereit.

*„A beszámoló elemzése az információ előállítás olyan módszere, eljárása és technikája, amelynek segítségével egy vagy több üzleti év, egy vagy több vállalkozás számszaki adatainak kifejezőbb, érthetőbb, használhatóbb információkhoz jutunk a vállalkozás gazdasági helyzetének értékeléséhez, jövőbeni kilátásainak megítéléséhez, a gazdálkodást befolyásoló tényezők, összefüggések feltárásához, minőségének javításához”* (Adorján és szerzőtársai 2003, 4. o.).

Az elemzés célja egyrészt információközlés. Azoknak az adatoknak a közlése, amelyeket a beszámoló nem tud bemutatni közvetlenül. Másrészt ellenőrzés, hogy értékelje a vezetői döntéseket és a vállalkozás működését. Végül tervezés, hogy az elemzésből nyert adatok segítségével a vállalkozás jövőbeli optimális döntéseit elősegítse. Kétféle elemzést különböztetünk meg az elemző személye szerint. Az egyik a külső elemzés, ebben az esetben csak a beszámolóban szereplő adatokra támaszkodhat az elemző. Míg a másik a belső elemzés, amikor az elemző számára elérhetőek belső, nem publikus pénzügyi, számviteli, termelési, és műszaki információk is. Az elemzések során alkalmazhatunk abszolút és relatív módszereket. Az abszolút módszer esetén az adott évi változásokat mutatjuk ki tételenként. Ezeket azonban tovább célszerű bontani a főkönyvi és analitikai nyilvántartás segítségével. A relatív módszerrel viszonyszámokat alkotunk. A komplex elemzés témaköre átfogja a vállalkozás vagyoni és pénzügyi helyzetének, a jövedelmezőségének, valamint a vállalkozás hatékonyságának elemzését, értékelését.

#### **4. Az empirikus elemzés**

Az elemzésem során a célom az volt, hogy olyan iparágat elemezzek, ami a válság hatásai ellenére sikereket tudott elérni. Így a következőkben bemutatom, hogyan választottam ki az elektronikai iparágat. A válság hatására a legtöbb iparág nettó árbevétele csökkent (2.3. fejezet). Az első fázisban meg kellett keresnem, hogy melyik iparágat fogom elemezni pontosan, ezért egy előkutatást végeztem. Mivel a KSH részletes adataihoz nem tudtam hozzáférni, így a Figyelőben közölt TOP 200 vállalkozással foglalkoztam és egy saját adatbázist állítottam össze azok nettó árbevétele alapján. Mivel ez az iparági bontást nem tartalmazta, így a HVG-ben szereplő listát használtam fel ennek beazonosítására (HVG 2010a). Így tehát a 200 legnagyobb vállalkozást felosztottam 15 iparágra. A következő lépés az volt, hogy megvizsgáltam, hogy e nagyvállalatok árbevételei, hogyan alakultak a 2006 és 2010 közötti interval-

lumban.<sup>6</sup> A nettó árbevétel tekintetében két csoport különült el, egyrészt a 9 ipárból álló „visszaesők”, ahol megfigyelhető a visszaesés a 2009-es évben, másrészt a „nem csökkenők”, a maradék 6 ipárból álló csoport, melyből öt (fogyasztási kereskedelem, gépipar, fuvarozás, gyógyszeripar, távközlés) esetében egy gyenge növekedés, inkább stagnálás figyelhető meg. Míg a maradék egy, az elektronikai ipar azonban nem is kismértékű növekedést tudott felmutatni. 2008-ról 2009-re, majd 2010-re több mint 1-1 billió Ft nettó árbevétel növekedést ért el.

A továbbiakban a szakirodalom alapján megállapított vállalkozási működésben megmutatózó válságjegyeket (2.3. fejezet) vizsgálom meg, hogy mennyiben lelhető fel a beszámoló adataiban. A komplex elemzés azonban nem képes mind a nyolc pont teljes körű kiértékelésére. Ennek oka a komplex elemzés korlátai. Itt főként gondolva a mérleg statikusságára, mint például, hogy a vevő-szállító arány összehasonlítása nem mutatna pontos képet, mert nem ismert az éves átlagos értékük. Másrészt csak számszerűsíthető adatokat vizsgál, így a bizalom, mint válságtényező nem vizsgálható. A tanulmány fő célja a 2008. év második felében Magyarországra begyűrűző gazdasági válság hatásainak kimutatása, amely így a 2009-es évben mutatkozik meg. Azonban ennek kimutatása érdekében ismerni kell az előző évek adatait (2007, 2008), továbbá a válságot követő évek adatait is (2010, 2011). Tehát a változásokat öt év (2007-2011) adatai alapján vizsgálom.

Habár az elektronikai ipar nettó árbevétele a válság hatására csökkent, ezen elektronikai nagyvállalatoknak mégis sikerült az árbevételeiket növelni. A komplex elemzés segítségével, tehát meg fogom vizsgálni, hogy e vállalat csoportra a válság milyen hatással volt és mely tényezők mentén érhetett el sikereket a zavaros gazdasági környezet ellenére.

#### *4.1. Elektronikai iparág vállalkozásainak komplex elemzése*

E fejezetben először megvizsgálom az elektronikai ipar helyzetét, majd áttekintem a legnagyobb elektronikai vállalkozások beszámolóinak szemszerű adatait, annak érdekében, hogy felderítsem, hogy a válság hogyan hatott e cégekre. Nincs olyan gazdasági ágazat, mely valamilyen szempontból ne kapcsolódna az elektronikai műszerekhez és így az elektronikai vállalkozásokhoz. Ez a szektor Magyarország legnagyobb fejlődési potenciállal rendelkező iparága. A csoportba tartozó vállalkozások több mint 80 százaléka kisvállalkozás, csak alig 2-3 százalékuk éri el a nagyvállalati státuszt. A magyar tulajdonú kis- és középvállalkozások főleg hazai piacra termelnek, exportjuk általában jelentéktelen. Az elektronikai ipar főleg összeszerelő tevékenységet végez, így az ipar rendkívül munkaerőköltség-érzékeny. Pont ezért számos cég (Pl.: Sony) vitte ki külföldre, elsősorban Kínába a termelést. Jellemzően az iparág elég magas importhányaddal dolgozik, nagyon alacsony, mindössze 5-10 szá-

<sup>6</sup> Itt az időszak azért tér el a fent említett 2007-2011-estől, mert a Figyelő c. folyóirat 2011-re vonatkozó adatbázisa csak 2012 októberében jelent meg, a vizsgálatomat pedig még augusztus-szeptemberben végeztem.

zalékos hozzáadott értékkel működik, mivel nagyrészt összeszerelési munkákat végeznek, a kutatási-fejlesztési tevékenység aránya, mértéke nagyon alacsony. (Kormány 2012, Sipos 2011a). Az elektronikai iparág veszélyeire figyelmeztet, hogy az elmúlt években több cég ment csődbe, vagy hatalmas visszaesést számolt el, mint Sony Hungária Kft., Alcoteq, Automotive Playback Modules, IBM DSS Információtechnikai Kft., Perlos. Azonban a legnagyobb cégek között egyre több új magyar tulajdonú cégek is megjelennek, mint a Videoton, Fastron Kft., 77 Elektronika, Mediso, Sick Kft.. Ám számos cég jelentett be bővítéseket, illetve számos napelem gyár települt Magyarországra (Sipos 2011b). Az általam vizsgált legnagyobb elektronikai vállalatok a következők<sup>7</sup> (rájuk a következőkben vállalatcsoport néven fogok hivatkozni):

- SE-CEE Schneider Electric K-K. Eur. Kft., (továbbiakban: SE-CEE Schneider)
- Samsung SDI Magy. Gyártó és Ért. Zrt., (továbbiakban: Samsung SDI)
- Samsung Electronics Magyar Zrt., (továbbiakban: Samsung Electronics)
- Nokia Komárom Kft., (továbbiakban: Nokia)
- Jabil Circuit Magy. Szerződéses Gy. Kft., (továbbiakban: JabilCircuit)
- Flextronics International Kft., (továbbiakban: Flextronics)
- Bravogroup Holding Kft., (továbbiakban: Bravogroup)
- Epcos Elektronikai Alkatrész Kft., (továbbiakban: Epcos)
- Zollner Elektronik Gyártó és Szolg. Kft., (továbbiakban: Zollner)
- Alpine Európai Elektronikai Ipari Kft., (továbbiakban: Alpine)

A részletes elemzés előtt megvizsgálom e vállalatok piaci részesedésének alakulását 2007 és 2011 között. A vizsgált vállalkozások 2007-ben még csak az elektronikai ipar értékesítésének a 62 százalékát fedik le, azonban 2010-re már a 80 százalékát. Bár 2011-re ez az érték lecsökken 75 százalékra, de ennek a visszaesésnek a Nokia jelentős mértékű visszaesése az oka. Mindazonáltal e vállalkozások folyamatos bővülést mutatnak a magyarországi piacon, nem csak vállalatcsoportként tekintve, hanem vállalkozásonként külön-külön is.

A 10 vállalkozás közül egy vállalat igen ellentmondásos képet mutat a többi vállalkozáshoz képest. A Nokia több tényező mentén leépíti tevékenységét és vagyoniát, valamint bevételei is csökkennek. Ennek egyik valószínű oka az, hogy a finnországi Nokia részvényei 90 százalékkal csökkentek az elmúlt években.<sup>8</sup>A 2007-ben kezdődő folyamat az iPhone megjelenésével indult. A Symbian rendszerű Nokia telefonok nem tudtak versenyben maradni, az IOS operációs rendszerű Apple és más

<sup>7</sup> A 10 elektronikai vállalkozás kiválasztásának oka, hogy ezek a legnagyobb vállalkozások, melyek stabilan az elmúlt 5 évben jelen voltak a top 200 vállalkozás között.

<sup>8</sup><http://www.businessinsider.com/10-large-companies-domiciled-small-economies-2012-8>

Androidos okostelefonokkal.<sup>9</sup> Ebben a környezetben, érthetőbbé válik az a folyamat, amit a Nokia mutatott az elmúlt években. A 2010. évi eredménykimutatás alapján 224.000 millió forint jóváhagyott osztalékot határoztak meg az eredménytartalékot is bevonva. A tőke kivonás okát a 2010. évi kiegészítő melléklet nem taglalja. Azonban a 2011. évi kiegészítő mellékletben szerepel egy részlet, miszerint a gyártási tevékenység egy részét, költségcsökkentési okokból áthelyezi Ázsiába, így jelentős létszámleépítésbe is kezdett, ennek előzménye lehetett a vállalkozás 2010-es évi vagyonszerkezete.<sup>10</sup>

#### 4.2. Vagyoni helyzetelemzés

A vagyoni helyzet elemzés áttekintése során olyan fontos mutatókat vizsgáltam meg, mint a befektetett eszközök aránya, a szállító-vevő arány, a készletek aránya, és az eladósodottság foka. Illetve, a pontos vagyoni kép kialakításáért a vállalat működés biztonságát és a nettó forgóeszköz állományát térképeztem fel.

Megvizsgáltam a befektetett eszközök és a forgóeszközök abszolút alakulását. Az eredményként azt állapítottam meg, hogy a befektetett eszközök állománya bár mutat kisebb ingadozásokat, de az 5 év tekintetében kijelenthetem, hogy állandónak tekinthető. Ezzel szemben a forgóeszközök folyamatos növekedést mutatnak 2007 és 2010 között. Azonban 2011-re több vállalkozás, főleg az alapvetően nagyobb mérlegfőösszeggel rendelkezőknek csökkent a forgóeszköz állománya.

A saját tőke állományban jegyzett tőkenövekedés, illetve csökkenés nem történt egyik vállalatnál sem. Tehát növekedés csak az adott évi nyereség (mérleg szerinti eredmény), csökkenés pedig az adott évi veszteség (negatív mérleg szerinti eredmény) vagy az osztalékfizetésre igénybevetett eredménytartalék miatt alakulhatott ki. Ez alapján, ha megvizsgáljuk a saját tőke alakulását, jól látható, hogy a vizsgált időszakban a vállalatokra saját tőkenövekedés a jellemző. A 10 vállalkozás közül 3 esetében, SE-CEE Schneider, Jabil Circuit, Nokia volt megfigyelhető nagyobb csökkenés a jóváhagyott osztalék kifizetése miatt. A SE-CEE Schneider 72 százalékos és a Nokia 85 százalékos saját tőke csökkenése a több évi felhalmozott eredmény lecsökkentése.

A vevő/szállító arány és a készletek vizsgálata során, semmilyen konkrét eredményre nem jutottam. A mérleg statikusságából adódóan messzemenő következtetést egyébként sem lehet ezekből az arányszámokból levonni.

A befektetett eszközök mérlegfőösszeghez viszonyított aránymutatóját megvizsgálva az látható, hogy a vállalkozásokban csökken a befektetett eszközök aránya. Ez egyrészt a vállalatok mobilitásának javulását jelzi, másrészt jelezheti a termelőkapacitások leépítését, a pótlások elmaradását is. Azonban a már megvizsgált befektetett és forgóeszközök abszolút változása azt mutatja, hogy ez az arányváltozás csak a forgóeszköz növekedéséből adódik, a befektetett eszközök értéke nem

<sup>9</sup><http://krono.inaplo.hu/index.php/inter/10-netproducts/962-a-nokia-roevide-toertene-es-mai-helyzete>

<sup>10</sup>Nokia Komárom Kft., 2011-es kiegészítő melléklete

csökken. Tehát ez nem azt jelenti, hogy ne alkalmaznának újabb befektetéseket, az állomány szinten tartása végett.

Ezek után a kötelezettségek mérlegfőösszeghez viszonyított arányát, azaz az eladósodottság fokát fogom megvizsgálni. Itt megjegyezném, hogy a Nokiában anynyi sajáttőke és kötelezettség változás történt, hogy ennek a mutatónak a vizsgálata nem érdemes. Tehát a kilenc vállalkozásra vonatkozó évi átlagokat vizsgálom, ami 2007 és 2011 között a következőképpen alakult: 50, 66, 58, 65 és 59 százalék. Eszerint a vizsgált vállalkozásokban a kötelezettségek aránya egy hullámzást mutat. Ez a hullámzás nem csak átlagban figyelhető meg, hanem a vállalatokra vonatkozóan is. A vállalatok nagy részére igaz, hogy illeszkednek a vállalatcsoport átlagának változásához, azaz ha az átlag nő, azok is növekednek. Ezek szerint a vállalkozásoknál megfigyelhető egy úgynevezett együttmozgás.

#### *4.3. Pénzügyi helyzetelemzés*

Ebben a fejezetben fogom megvizsgálni a vállalkozások pénzügyi helyzetét, azaz az adósságállomány alakulását, a likviditási mutatókat és a cashflow alakulását. A elemzésem az adósságállomány, azaz a hosszú lejáratú hitelek állományával kezdem. A Jabil Circuit és a Bravogroup a vizsgált öt évből legalább négyben rendelkeztek hosszú lejáratú kötelezettséggel. A többi vállalkozásra nem jellemző ezek előfordulása, így csak Jabil Circuit és a Bravogroup adósságállományát vizsgáltam, de ezeknél a vállalkozásoknál is az állomány szinte nullára csökkent. Továbbá fontosnak tartom megemlíteni, hogy ezen elektronikai iparban tevékenykedő vállalkozások kötelezettségeinek egy igen komoly része kapcsolt vállalkozásokkal szemben alakultak ki.

A következő, amit elemeztem az a likviditási mutató, amely azt mutatja meg, hogy a forgóeszközök mennyiben fedezik a rövid lejáratú kötelezettségeket. A vállalatcsoportok likviditására jellemzően az 1-es érték körüli ingadozás jellemző. Két vállalkozás, a Samsung Electronics, valamint a Zollner esetében azonban átlagosan is magasabban, 2 körül alakult. Ami azt jelenti, hogy a vállalkozások nagyobb részében a forgóeszközök és a rövid lejáratú kötelezettségek megközelítőleg azonos mennyiségben vannak jelen.

Végül a vállalkozások cash-flow-jának alakulását fogom megvizsgálni. Számomra a befektetési és a finanszírozási cash-flow-nak van jelentősége, mivel ezek szolgáltatnak megfelelő információt a válság szempontjából. A befektetési cash flow értékei mind az öt év tekintetében folyamatosan negatív tendenciát mutatnak, tehát a vállalkozások ezekben az években több pénzt fordítottak befektetésekre, mint amennyi pénzügyi befolyt a befektetett eszközök értékesítéséből. Ez arra enged következtetni, hogy a vállalkozások befektetési kedve jellemzően nem csökkent.

#### 4.4. Jövedelmezőségi helyzetelemzés

Ebben a fejezetben a vállalkozások nettó árbevételének alakulását és a jövedelmezőségi mutatók alakulását megvizsgálom, de először kitérek e mutatók vizsgálatainak nehézségeire a kutatásomra való tekintettel. A jövedelmezőségi aránymutatók számlálójában minden esetben valamilyen eredménykategória (általában az adózott eredmény) áll. Ahhoz, hogy egy pontosabb képet mutasson a mutató a vállalat működéséről, egy olyan eredményt kell vizsgálnunk, amelyre már a vállalkozás minden tevékenysége hatott. Nem elegendő vizsgálni az értékesítési tevékenység eredményét, mert az egyéb, a pénzügyi és a rendkívüli műveleteknek még jelentős hatása lehet az eredményre. Hiába minősül az üzleti eredmény kedvezőnek, ha a pénzügyi ráfordítások olyan mértékben öltöttek, hogy meghaladják az addigi pozitív eredmény összegét. Pont ez adja az egyik nagy nehézségét annak, hogy ha egy vállalatcsoport jövedelmezőségét ezeknek a mutatószámoknak a segítségével vizsgáljuk. Továbbá az aránymutatók nevezőjében vagy a mérleg, vagy az eredménykimutatás egy olyan eleme szerepel, amellyel kapcsolatba hozható a számlálóban feltüntetett eredmény. A vizsgált évben ezt is számos külső és belső hatás érheti, például egy jelentős tőke kivonás, akár nagymértékben is torzíthatja, a saját tőke arányos nyereséget. Végül alapvető nehézség állhat elő abból adódóan, hogy nem egy, hanem több vállalkozást vizsgálunk. Ennek oka, hogy ezek a változók növekedése, csökkenése nem eredményezi egyértelműen, hogy az pozitív-, vagy negatív hatás. Elemzésem során először vizsgálom az árbevétel alakulását, majd az adózott eredményt és annak tényezőit.

Elsőként tehát a vállalkozások árbevételének alakulását vizsgálom. A vállalkozások nettó árbevétele 2007 óta folyamatosan növekszik. Átlagosan majdnem megkétszereződött 2007 és 2011 között. A Nokia folyamatos csökkenést mutat már 2007 óta, a két Samsung vállalat árbevétele is csökkent a 2011-es évre. A belföldi értékesítés a teljes vállalatkört tekintve elenyésző, a legtöbb vállalkozás esetében el sem éri a 10 százalékot. Az export árbevétel folyamatos növekedése, arra a következtetésre ad okot, hogy az teljesen hozzáigazodik a teljes árbevétel alakulásához. Tehát a nettó árbevétel változás nagyrészt az export változásnak köszönhető. A Samsung SDI. árbevétele ugyan növekedést mutat, a 2011-es csökkenés ellenére, azonban az export értékesítésre a vizsgált 5 év tekintetében folyamatos csökkenés jellemző.

A következő lépésben az értékesítési tevékenység hatékonyságát fogom elemezni. Itt az értékesítés nettó árbevételét viszonyítom az értékesítéshez közvetlenül kapcsolódó ráfordításokhoz. Megállapítható, hogy a vállalkozás tevékenysége akkor hatékony, ha ez az érték 1 felett van, tehát az éves árbevétel magasabb az értékesítéshez kapcsolódó ráfordításoknál. A vállalkozások 2007 és 2012 közötti arányszámai azt mutatják, hogy a vállalkozások hatékonyan működnek. Átlagosan ez az érték folyamatosan 1-es érték felett van.

A megszokott jövedelmezőségi mutatók vizsgálatakor olyan akadályokba ütköztem, mint a mutatók értékének összehasonlíthatatlansága. A probléma lényege,



hogy a viszonyszámok nem mutatnak semmilyen egyértelmű változást, mint az eddigiek. Az alábbi nyolc jövedelmezőségi mutatót vizsgáltam: árbevétel/mérlegfőösszeg, árbevétel/rövid lejáratú kötelezettségek, árbevétel/ forgóeszközök, árbevétel/saját tőke, adózás előtti eredmény/árbevétel, adózás előtti eredmény/forgóeszközök, adózás előtti eredmény/rövid lejáratú kötelezettségek és adózás előtti eredmény/mérlegfőösszeg. Ezek értéke az öt év során folyamatosan változott. Egyik növekedő tendenciát mutatott, másik csökkenőt és sok példa volt arra is, hogy ingadozott az évek során. Egyik mutató se bírna önmagában információt közölni a vállalatcsoport helyzetéről. Mindazonáltal a nyolc mutatót együttesen vizsgálva, már lényegi információkat szerezhetünk a vállalatokra vonatkozóan. A már említett, a viszonyszámokban megjelenő jelentős eltérések mértékét vizsgáltam, ezáltal arra kérdésre várva a választ, hogy mennyire mozogtak a változások együtt a vizsgált öt évben. Jól láthatóan a relatív szórások értékének alakulása alapján kijelenthetjük, hogy az egyes vállalkozások az 5 év során 2009-ben kerültek a legközelebb a vállalatcsoport által generált átlagértékekhez. Az együttmozgás ekkor volt a legnagyobb.

## 5. Összegzés

A sikeres válságkezelésükhöz elengedhetetlen tényező volt az értékesítésben elért folyamatos növekedés, ami a vállalatok számára egy igen fontos előnyt jelentett. Legyen ennek oka a már megszerzett pozíció, vagy a rendelkezésre álló előnyök, vagy akár a kemény munkával elért siker. A nettó árbevétel vizsgálatából kiderül, hogy e cégek legfőképp exportorientáltak, így nem feledkezhetünk meg arról a pozitív tényezőről sem, hogy a forint magas árfolyama megnövelhette a nettó árbevételt.

Emellett fontos szempont, hogy e vállalkozásokra nem volt jellemző a hitel nagyobb mértéke, így nem jellemző a hitelintézetektől való tőkefüggés sem. Így nem rázta meg őket a válság kereteiben lezajlott likviditási válság és a növekvő kamatok. Erre utal a kapcsolt vállalkozásokkal fennálló kötelezettségek magas szintje, illetve a pénzügyi eredmény, melyben nem mutatható ki a válság semmilyen számottevő hatása. Itt meg kell említenem, hogy a komplex elemzés eszközeivel a bizalmat, mint válságtényezőt nem tudtam vizsgálni közvetlenül. Azonban e vállalkozások esetében a bizalomtényező negatív hatása kiesik a hitelfelvétel szinte teljes megszűnésével, mivel a vállalkozások kapcsolt vállalkozásoktól jutnak forráshoz, ahol a bizalom kérdése nem tényező, mivel hozzáférhetnek belső információkhoz is.

Továbbá fontos megemlíteni az olyan tényezők hiányát is, melyek utalhatnának a válság negatív jeleire. A vállalkozások pénzügyi helyzetét vizsgálva megállapítottam, hogy általánosan biztonságos likviditási mutatókkal rendelkeznek és bár vállalatcsoport szinten is igaz volt a befektetett eszközök arányának csökkenése, ez inkább eszközszerkezeti változás, mintsem a beruházások elmaradásának a jele. Ezt

igazolja az, hogy a vállalkozások befektetési kedve nem csökkent a válság időszaka alatt, amit a befektetési cash-flow alakulása igazol.

A jövedelmezőség vizsgálata alapján a vállalkozások túlzottan sokszínű képet mutattak, ahhoz, hogy általános megállapítást tegyék. Ugyanakkor a jövedelmezőség vizsgálata során olyan összefüggést fedeztem fel, ami igen is arra utal, hogy a vállalkozásokra hatással volt a válság. Itt a viszonyszámok értékének relatív szórása kapcsán kapott eredményre utalok. Ezek alapján a vállalkozások 2009-ben, olyan gazdasági döntéseket hoztak meg, melyeknek köszönhetően az aránymutatóik az öt év során a legközelebb kerültek egymáshoz. Átalakítva a stratégiai terveiket, a kockázatokat csökkentették, stabilizálták a vállalkozásaik állapotát. Erre a jelre utal az a tény is, hogy 2009-ben egy viszonylag alacsony értéket ért el a vállalkozások eladósodottság foka is. Illetve, 2009-re szinte minden vállalkozásnál nőtt a hatékonyság foka, ezzel is megerősítve a stabil működést. Mindez arra ad okot következtetni, hogy e vállalkozások előre stabilizálták működésüket, ezzel is felkészülve a válság okozta nehézségekre.

Az általam felvázolt nyolc válságtényezőt vizsgálva kijelenthetjük, hogy a stratégia tervek megváltoztatása nyilvánvalóan megtörtént, azonban a többi tényezőt egyértelműen elvethetjük. A fogyasztás növekedett, a hatékonyságság növekedett, készletek nem csökkentek, likviditás nem romlott és a hitelezési problémák sem akadtak. A vállalkozások jövőjére vonatkozó elképzeléseim, már nem olyan pozitívak, mint a válság sikeres kezelésével szemben. Ez főleg a nettó árbevétel alapvetően csökkenő tendenciájának köszönhető.

Elemzésem eredményeként egyértelműen kivehetők azok a kitörési pontok, melyek a vállalat csoport rugalmasságához, válságtűréséhez elengedhetetlen tényezők voltak az elemzésem alapján. Az első a stabil exportra épülő növekvő árbevétel. Második a kiterjedt vállalatcsoport hálózat. Valamint a megfelelő és időben pontos stratégiai döntések meghozása, a kockázatok csökkentése és a stabilitás növelése céljából.

Ezen következtetések levezetése után mérlegelni kell az eredményeket. E tanulmányomnak nem volt témája a pénzügyi adatokkal történő alátámasztás, illetve megindokolás. Azonban a fenti eredmények alátámasztása és további pénzügyi elemzése elkerülhetetlen.

#### *Felhasznált irodalom*

- Adorján Cs.-Lukács L.-Róth J.-Veit J. (2003): *Számvitel és elemzés II/B, A beszámoló elemzése*. Magyar Könyvvizsgálói Kamara Oktatási Központ Kft., Budapest.
- Bartha A.-Czibik Á.-Makó Á.-Tóth I. J. (2009): *A gazdasági válság vállalati szemmel*. MKIK Gazdaság- és Vállalkozáselemző Intézet, Budapest.

- Béhm I. (1993): *Vállalkozások megítélésének módszerei /Mérlegelemzés – eredményvizsgálat.*, Novorog Kft., Budapest.
- Béhm I. (1994): *Vállalkozások pénzügyi tervezése.* Novorog Kft., Budapest.
- Bod P. Á.-Németh A.-Pellényi G.-Szaniszló B.-Szebeni D. (2009): *A pénzügyi válság és a magyar vállalati szektor reagálása.* Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest.
- Czibik Á.-Makó Á.-Tóth I. J. (2010): *Vállalati válaszok a gazdasági válságra – a magyar eset.* MKIK Gazdaság- és Vállalkozáselemző Intézet, Budapest.
- Czibor E. (2010): *A magyar monetáris politika elemzése 2001-től napjainkig - Cél-szerű-e újragondolni a magyar monetáris politika alapelveit a világgazdasági válság után?* Erős Gyula-díj Pályamű. <http://www.erosgyulaalapitvany.hu/czibor.pdf> Letöltve:2012.09.30
- Demeter K.-Szász L. (2011): *A válság hatása a termelési tevékenységre –több nézőpontú közelítés.* BCE Vállalatgazdaságtani Intézet, Versenyképesség Kutató központ, Budapest.
- Erdős T. (2009): Válságkezelés Magyarországon. *Pénzügyi szemle*, 2-3, 219-258.o.
- Éva K. (2006): *Számvitel - elemzés I.* Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Zrt, Budapest.
- Hajdú E. (2008): A pénzügyi válság hatásai és a kilábalás. *Agrártámogatások és pályázatok*, RAABE Tanácsadó és Kiadó Kft., Budapest. (<http://spek.hu/index.php?page=cikkek>) letöltve: 2012.09.30.
- HVG (2009a): Milyen logisztikai kihívásokat jelent a válság? *Heti Világ Gazdaság*, [http://hvg.hu/kkv/20090302\\_logisztikai\\_trend\\_gazdasagi-valsag](http://hvg.hu/kkv/20090302_logisztikai_trend_gazdasagi-valsag) Letöltve: 2012.09.30.
- HVG (2009b): Hogyan csökkenthetik a felére költségeiket a cégek? *Heti Világ Gazdaság*, [http://hvg.hu/kkv/20100304\\_outsourcing\\_valsag\\_koltsegcsokkenes\\_kiada](http://hvg.hu/kkv/20100304_outsourcing_valsag_koltsegcsokkenes_kiada) Letöltve: 2012.09.30.
- HVG (2010a): Az 500 legnagyobb hazai árbevételű hazai cég. *Heti Világ Gazdaság*, [http://hvg.hu/top500/20100120\\_top\\_500\\_legnagyobb\\_arbevétel\\_lista\\_hvg](http://hvg.hu/top500/20100120_top_500_legnagyobb_arbevétel_lista_hvg) Letöltve: 2012.09.30.
- HVG (2010b): 20 százalékkal csökkent tavaly a reklámköltés. *Heti Világ Gazdaság*, [http://hvg.hu/gazdasag/20100330\\_reklamkoltes\\_gazdasagi\\_valsag](http://hvg.hu/gazdasag/20100330_reklamkoltes_gazdasagi_valsag); Letöltve: 2012.09.30.
- HVG (2012): Családi vállalkozások túlélése múlhat a kiszámíthatóságon. *Heti Világ Gazdaság*, [http://hvg.hu/kkv/20120116\\_csaladi\\_vallalkozas](http://hvg.hu/kkv/20120116_csaladi_vallalkozas) Letöltve: 2012.09.30.
- Katona F. (2012): *Árزابáló? – A gazdasági válság hatása a vállalati árpolitikára.* Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar, Szervezés és vezetés intézet, Budapest.
- Király J. (2008): Likviditási válságban (Lehman előtt - Lehman után). *Hitelintézeti Szemle*, 6, 598-611. o.

- Király J.-Nagy M.-Szabó E. V. (2008), Egy különleges eseménysorozat elemzése – a másodrendű jelzáloghitel-piaci válság és (hazai) következményei. *Közgazdasági Szemle*, július–augusztus, 573–621. o.
- Kormány (2012): *Nagy reformkönyv, A fenntartható fejlődéshez vezető növekedés és foglalkoztatás magyar útja*. Nemzetgazdasági Minisztérium, Budapest.
- Kovács P. (2010): *Általános statisztika I. távoktatás jegyzet*. Szegedi Tudományegyetem, Gazdaságtudományi Kar, Szeged.
- KSH (2011a): *Általános nemzeti mutatókra vonatkozó táblák. GDP alakulása*. [http://www.ksh.hu/stadat\\_eves\\_3\\_1](http://www.ksh.hu/stadat_eves_3_1) Letöltve 2012.09.30
- KSH (2011b): *Iparágakra vonatkozó táblázatai (értékesítés alakulása)*. [http://www.ksh.hu/stadat\\_eves\\_4\\_2](http://www.ksh.hu/stadat_eves_4_2) Letöltve: 2012.09.30
- Lentner Cs. (2010): A magyar gazdasági válság és válságkezelés néhány történeti és nemzetközi aspektusa. *Pénzügyi Szemle*, 3, 561-585. o.
- Losoncz M. (2008): Az amerikai hitelválság és világgazdasági következményei. *Pénzügyi szemle*; 2, 248–264. o.
- Losoncz M. (2009): A globális pénzügyi válság újabb hulláma és néhány világgazdasági következménye. *Pénzügyi szemle*, 1, 9-25. o.
- Nádasdy B. (2004): Az értékpapírosítás: Miért értékpapírosítanak a bankok? *Hitelin-tézeti Szemle*, 2, 32.-47. o.
- Nagy M.-Szabó E. V. (2008): *Az amerikai másodrendű jelzáloghitel-piaci válság és hatásai a magyar bankrendszerre*. MNB-szemle, április, 34.-43. o.
- Némethné Gál A. (1999): *Általános statisztika*, Tri-Mester, Tatabánya.
- Neumann J.-Boda D. (2010): *A válság hatása a vállalatok gazdálkodására*. Magyar Tudományos Akadémia, Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont, Közgazdaság-Tudományi Intézet, Budapest.
- Sipos M. (2011a): A visegrádi négyek elektronikai ipara (4. rész: Magyarország). *Elektronet*, 7, 10-11 o.
- Sipos M. (2011b): A visegrádi négyek elektronikai ipara (5. rész: Magyarország). *Elektronet*, 8, 12-14. o.
- Stirling S. (1943): *Gazdasági válságok*. Lampel Róbert (Wodianer F. és fiai), Budapest.
- Szabó-Morvai Á. (2010): *A válság hatása a kis- és középvállalkozásokra*. HÉTFA Kutatóintézet, Bizalom és Vállalkozás Program, Budapest.
- Varga J. (2012): A kis- és közepes vállalkozói szektor helyzete Magyarországon. *Tudományos közlemények; Társadalom, Gazdaság, Jog, Politika*. „A magyar gazdaság és társadalom fejlődésének jogi keretei, Általános Vállalkozási Főiskola, Budapest.
- Zádor M.-Nyers J. (Szerk.) (2010): *Két válság között (A magyar gazdaság wargabetűje – 1990-2010)*. ECOSTAT, Budapest.



## Milyen tényezők befolyásol(hat)ják az FDI megjelenését a magyar energiaszektorban?

Huszár Sándor<sup>1</sup>

*A világgazdaságban bekövetkezett liberalizációs folyamatok során a külföldi működőtőke szerepe jelentősen megnőtt, valamint a nemzeteket átívelő vállalati tevékenység és a befogadó ország közötti kölcsönhatás mindkét fél számára járhat előnyökkel és hátrányokkal egyaránt. Az elmúlt években bekövetkező változások a magyar energiaszektor vonatkozásában a külföldi befektetőket negatívan érintették. A tanulmányban arra vállalkozok, hogy meghatározom a külföldi működőtőke beáramlását befolyásoló tényezőket a magyar energiaszektor vonatkozásában, valamint miként érintették az elmúlt évek változásai a külföldi befektetők hangulatát. A téma körülményére 4 szakértői interjút készítettem külföldi tulajdonú vállalatok felső- és középszintjével, Magyarországon és külföldön annak érdekében, hogy minél pontosabb képet tudjak bemutatni a befektetői döntéseket befolyásoló tényezőkkel kapcsolatban.*

*A szakértői interjúk alapján a magyar energiaszektor kedvezőtlen kilátásokkal néz szembe, amely a külföldi tulajdonú vállalatok befektetési döntésére nagy hatással lesz. A legfontosabb szempont a kiszámíthatóság, ami pedig az ágazatban meghatározó befektetések által elvárt megtérülési idővel szorosan összefügg. A megtérülési időn belüli gazdasági és politikai bizonytalanságok hatását kellene csökkenteni annak érdekében, hogy a megvalósuló befektetések a gazdaságot közvetlen és közvetett módon serkenteni tudják a jövőben.*

*Kulcsszavak: külföldi működőtőke befektetések, energia szektor, Magyarország, motiváció*

### 1. Bevezetés

A világgazdaságban bekövetkező liberalizációs folyamatok hatására a külföldi működőtőke szerepe felértékelődött az elmúlt évtizedekben. A transznacionális vállalatok nemzeteket átfogó tevékenysége az országokat új kihívások elé állítja, azonban ezen változások az országok számára egyben lehetőséget is biztosítanak a világkereskedelemben történő bekapcsolódásba, valamint a gazdasági struktúra átalakítására. Mindez hozzájárulhat az országok gazdasági fejlődéséhez. Viszont a befektető vállalatok motivációi változóak, így a külföldi tőke hatása a befogadó ország számára pozitív és negatív is lehet. Ezen hatások alól Magyarország sem kivétel. A külföldi működőtőke-befektetések nemzetközi szakirodalma rendkívül gazdag, azonban

<sup>1</sup> Huszár Sándor, PhD-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar. A tanulmány a 2013. évi, XXXI. OTDK-n I. helyezést elért dolgozat alapján készült. Témavezető: Dr. Udvari Beáta, egyetemi adjunktus.

többnyire az exportorientált szektorok dominanciája figyelhető meg, amelyek vizsgálatához a kutatók kvantitatív eszközöket használtak többségében. Véleményem szerint a motivációk és a befektetésre ható tényezők vizsgálatánál különösen fontos a kvalitatív technikák alkalmazása is, valamint a tanulmányban egy olyan szektort választottam, amely egyáltalán nem tekinthető exportorientáltnak, viszont az adott szektorban lezajló folyamatok nem csak a gazdaságot, hanem az egész társadalmat érintik. Így a kutatásban *arra vállalkozok, hogy meghatározzam a külföldi működőtőke beáramlását befolyásoló tényezőket a magyar energiaszektor vonatkozásában*. Az elemzéshez – a korábban kifejtetteknek megfelelően – a szakirodalmi áttekintésen és rendszerezésen túl szakértői interjúk jelentik a módszertani háttérrel.

A következőkben a legfontosabb fogalmak, valamint a külföldi működőtőke fő jellemzői kerülnek bemutatásra. Ezt követően Dunning eklektikus elméletét tekintem át kiegészítve az országkockázat hatásával, amely megfelelően kiegészíti azokkal a tényezőkkel, amelyek feltételként jelenhetnek meg a befektetői döntésekben. A külföldi működőtőke befektetésekkel foglalkozó elméletek áttekintése után egy rövid összefoglalást adok a külföldi működőtőke jelenlétéről Magyarországon. A tanulmány következő részében – a módszertani háttér és az interjúpartnerek bemutatása után – ismertetem a szakértői interjúk eredményeit.

Összességében a tanulmány egy olyan áttekintéssel szolgál a külföldi vállalatok szerepéről, helyzetéről és motivációjáról a magyar energiaszektorban, amellyel kapcsolatban – ismereteim szerint – viszonylag kevés kutatás született.

## 2. Külföldi működőtőke-befektetések hatásai és motivációi

A *külföldi működőtőke-befektetések (FDI)* a nemzetközi tőkeáramlások egyik kategóriája a *kölcsöntőke* és a *portfólió-beruházások*<sup>2</sup> mellett (Szentés 2008). A külföldi működőtőke meghatározására számos definíciót használnak (IMF 2009, Katona 2007, OECD 2008, Szentés 2008), azonban a következő közös tényezők jellemzik a külföldi működőtőke-befektetéseket:

- a befektető és a működőtőkét fogadó vállalat különböző országban található,
- tartós érdekeltség megszerzése,
- menedzsmentre való lényegi befolyásolás megszerzése,
- ellenőrzés a vállalat működése felett,
- legalább 10%-os tulajdonosi részesedés.

---

<sup>2</sup> Fontos megjegyezni, hogy a portfólió-befektetéseket egyes esetekben nehéz elkülöníteni a külföldi működőtőke befektetésektől, éppen ezért a módszertan körültekintő ismerete elengedhetetlen elemzések során. A külföldi működőtőke-befektetések elsősorban abban különböznek a portfólió befektetésektől, hogy a befektető jelentős befolyást szerez a vállalati menedzsment irányítása felett.

### 2.1. A külföldi működőtőke hatásai

A külföldi működőtőke nem csak néhány gazdasági szereplőre, hanem a befogadó ország egész nemzetgazdaságára is hatásos lehet, amely előnyökben és hátrányokban ugyanúgy megnyilvánulhat. Ezen hatások kimenetele nagyban függ az adott országban jellemző környezettől, gazdasági fejlettségtől, társadalmi-politikai viszonyoktól, hazai vállalatok képességétől, munkavállalóinak szervezethezességétől és a társadalom magatartásától egyaránt (Szentés 2008). A működőtőke-befektetések esetén mindkét fél, a befektető és a befogadó ország is a nyereségben bízik, azonban az is elképzelhető, hogy mindkét fél veszít a beruházással (Katona 2007), egyes esetekben például a pozitív és negatív hatások egyszerre lehetnek jelen (Rugraff 2008). A külföldi működőtőke import aszimmetriája a gazdaság autonómiáját is veszélyeztetheti (Csáki 2011), amely ellensúlyozható a tőkeimport diverzifikációjával, illetve ha a beáramló külföldi működőtőke-befektetések eredményeként képződő hazai tőke ellenkező irányba áramlik kétoldalú kapcsolatot teremtve a két ország gazdaságában (Szentés 2008).

Az FDI beáramlása várhatóan pozitívan hat az ország *bruttó hazai termék kibocsátására* (Katona 2007), azonban néha nem egyértelmű, hogy a növekvő FDI következtében gyarapodott-e a GDP vagy fordítva (Balatoni – Pitz 2012, Marjeed – Ahmad 2009). Emellett egyéb tényezők is szerepet játszhatnak, mint például a pénzügyi piac fejlettsége az adott országban vagy a külföldi és hazai vállalatok által megtermelt áruk egymást helyettesíthetősége (Alfaro és szerzőtársai 2010), törvény írja-e elő a külföldi tulajdonú vállalatok számára, hogy milyen arányban kell támaszkodniuk hazai beszállókra (Kotler – Keller 2006), a pénzügyi és költségvetési ösztönzők elérhetőek-e a befektetők számára (Kalotay 2003) vagy például a szektor, amelyben megjelenik a tőke (Alfaro 2003).

A külföldi közvetlen beruházások eredményeként várhatóan bővülnek a *foglalkoztatási lehetőségek*, modernizálódik a foglalkoztatási szerkezet (Csáki 2011), azonban a strukturális hatások makroszinten leronthatják ezeket az előnyöket és negatív hatásokat válthatnak ki (Szentés 2008). Dunning és Lundan (2008) szerint akvizíció vagy összeolvadás esetén a foglalkoztatottak száma megmarad, míg zöldmezős beruházás esetén új munkahelyeket teremt a tőkebefektetés (Dinga és München 2010). Azonban a külföldi vállalati kultúra megjelenése nem feltétlenül jár együtt növekvő bérekkel és a humán tőke szintjének emelkedésével (Almeida 2007), valamint „brain drain” is bekövetkezhet a hazai és külföldi vállalatok között (Barry és szerzőtársai 2001).

Egy ország leggyorsabban a külföldi működőtőke révén juthat hozzá a *legújabb technológiákhoz* (Katona 2007) és nagy szerepet játszhatnak az innovációk terjedésében (Giroud és munkatársai 2012). Viszont Rugraff (2008) szerint az új technológiák megjelenése hátrányosan érintheti a hazai vállalkozásokat, ha nem képesek azt átvenni, így duális szerkezet is kialakulhat a gazdaságban.



Emellett a külföldi működőtőkének még számos hatása ismert, többek között a vállalat-szervezési és menedzsment ismeretek átvétele, valamint a versenyképesség és termelékenység növelése, azonban az előbb bemutatottak különösen fontosak a külföldi működőtőke vizsgálatokban, ezért csak azok kerültek bemutatásra a tanulmány terjedelmi korlátai miatt.

## 2.2. A külföldi működőtőke motivációi – eklektikus elmélet

A történelem során a működőtőke-beruházások megjelenésével párhuzamosan nem kezdődött meg a tőkeáramlásokkal kapcsolatos elméletek kidolgozása (Szentés 1995). Napjainkban azonban több szerző is foglalkozik a meglévő elméletekkel és azok rendszerezésével (Csáki 2011, Dunning – Lundan 2008, Halmos 2011, Katona 2007). A téma szempontjából fontosnak tartott, Dunning nevéhez fűződő *eklektikus elmélet* és az *országkockázattal* kapcsolatos elmélet kerül bemutatásra<sup>3</sup>, mivel ezen elméletek tanulságait figyelembe véve építettem fel a szakértői interjúk kérdéseit.

Dunning szerint a külföldi működőtőke-beruházások céljai négy csoportba sorolhatóak, így megkülönböztetjük a *természeti erőforrások megszerzésére*, *piacszerzésre*, *hatékonyságnövelésre*, valamint *stratégiai előnyök megszerzésére* irányuló befektetéseket, amelyek során a vállalatokat több motivációs cél is hajtja. Emellett a következő előnyök érvényesíthetősége a befektető motivációját növelik: a *tulajdonspecifikus előnyök*, *internalizálási előnyök*, valamint a *lokációs specifikus előnyök*. A szerző csoportosítása szerint a célok és előnyök egymással egyfajta mátrix rendszerben szembe állíthatóak.

A természeti erőforrások megszerzését célzó motivációk között olyan befektetések is találhatóak, amelyek célja az internalizálási előnyök érvényesítése, hogy a vállalat elkerülje a természeti erőforrások importra utaltságát (Amighini és munkatársai 2011, Dinga – München 2010), olcsó munkaerőt tudjon alkalmazni (Álvarez 2003, Palit – Nawani 2007, Rugraff 2008).

A piacszerző beruházások esetén a cél egy országban vagy régióban áru vagy szolgáltatás értékesítése, amely során bizonyos korlátok leküzdése vagy kedvezőbb pozíció biztosítását tudja elérni a vállalat. Ebben az is szerepet játszhat, hogy olcsóbban tudják ellátni a piacot közvetlenül külföldön, illetve kulturális tényezők is szerepet játszhatnak (Amighini és munkatársai 2011). Emellett a vállalat anyaországának külföldi befektetéseket támogató gazdaságpolitikája is szerepet játszhat a külföldi piacszerző befektetések megvalósításában (Goh – Wong 2011).

A Dunning szerint a hatékonyságnövelő beruházások célja, hogy a már megvalósult erőforrásszerző vagy piacszerző beruházásokat racionalizálja a vállalat. Ezt

---

<sup>3</sup> Talán öncélúnak tűnhet az elméletek kiválasztása, viszont azért ezeket az elméleteket alkalmaztam, mert egy átfogó keretrendszer adnak a külföldi működőtőke motivációjának elemzésekor. Az eklektikus elmélet összegzi a korábbi elméleteket és az elmúlt évtizedek nemzetközi működőtőke-áramlásokkal kapcsolatos tapasztalatainak jelentős részére magyarázattal szolgál. Emellett az országkockázat olyan tényezőket vizsgál, amelyek feltételként jelennek meg a vállalatok befektetési döntéseiben.

megteheti, ha a földrajzilag szétszórta vállalati egységek nyújtotta lehetőségeket, mint például a méretgazdaságosság vagy kockázat diverzifikációját optimalizálja a különböző országok között (Amighini és munkatársai 2011).

A stratégiai előnyök megszerzését biztosító befektetések célja olyan külföldi vállalatok vagyorészeinek megszerzése, amelyek a vállalat hosszú távú stratégiáját, valamint nemzetközi versenyképességét segítik elő (Dunning – Lundan 2008). Ezen beruházások leginkább nem a költség vagy marketing előnyök kiaknázása miatt valósulnak meg, sokkal inkább a vállalatok vagyorészeinek, vagy egyes esetekben a humán tőke kompetenciáját kívánják javítani (Dunning és munkatársai 2007).

### 2.3. Az országgockázat hatása

Míg Dunning eklektikus elmélete a motivációkat vizsgálja, addig az országgockázat a befektetésnek az ország által támasztott feltételeit foglalja össze, amelyre megfelelő áttekintést nyújt az Euromoney<sup>4</sup> módszertana.

A Euromoney folyamatosan végez országgockázati számításokat és elemzéseket a világ országaival kapcsolatban, amelyek fókuszában a politikai és gazdasági stabilitás áll. A számítások során eltérő súlyozással vesznek figyelembe *szakértői véleményeket* (kvalitatív) és *gazdaságstatisztikai adatokat* (kvantitatív) egyaránt. A *gazdasági kockázat* esetén megvizsgálják a bankok stabilitását, a bruttó nemzeti jövedelem várakozásokat, munkanélküliségi rátát, államháztartást, valamint a monetáris politikát, beleértve a valuta árfolyam-stabilitását. A *politikai kockázattal* kapcsolatban a szakértők értékelik a korrupciót, kormányzati nem fizetéseket, kormányzat stabilitását, tájékoztatás átláthatóságát, intézményi kockázatot, valamint a szabályozói és politikai környezetet. A *strukturális kockázat* elemzése során figyelembe veszik a demográfiai adatokat, kemény infrastruktúrát, munkaerőpiaci helyzetet, iparági kapcsolatokat és könnyű infrastruktúrát. A *bank- és tőkepiaci finanszírozás elérhetőségének* elemzéséhez a szakértők az ország nemzetközi piacokhoz való hozzáférhetőségét veszik figyelembe. Az *adósságmutató* értékelésére a Világbank „Global Development Finance” adatai alapján használják fel a teljes adósságállomány arányát a GNP-hez viszonyítva, az adósságszolgálat exporthoz viszonyított arányát, illetve a folyó fizetési mérleg GNP-hez viszonyított arányát. A *hitelminősítéshez* szükséges mutatókat az Euromoney a Moody’s, Standard & Poor, valamint a Fitch IBCA értékelései alapján végzi. A minősítők szerepét Bod (2009) is kiemeli, mint jelentős országgépet befolyásoló szervezetek. Azonban a média is közrejátszhat a szerepük felértékelődésében meglátásom szerint.

---

<sup>4</sup> Euromoney Country Risk: <http://www.euromoneycountryrisk.com/>

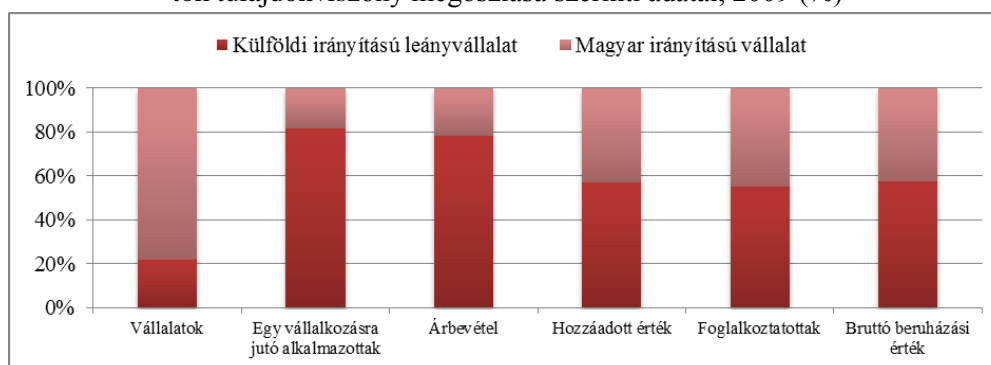
### 3. Külföldi működőtőke-befektetések Magyarországon

A külföldi működőtőke-befektetések hatásairól és motivációiról kialakult elméleti háttér áttekintése után nézzük meg, hogyan változott az elmúlt két évtizedben a Magyarországra áramló külföldi működőtőke mennyisége, hiszen csak így tudjuk meghatározni, hogy az energia szektorba áramlott külföldi működőtőke súlya mennyire jelentős.

#### 3.1. Külföldi működőtőke a magyar nemzetgazdaságban

A Központi Statisztikai Hivatal adatai szerint 2009-ben a magyar gazdaságban a leányvállalatok számát, hozzáadott értéket és foglalkoztatottak számát tekintve Németország, az Amerikai Egyesült Államok és Ausztria számítottak a legjelentősebb külföldi befektetőknek. Ezen országok a Magyarországon működő külföldi leányvállalatok számával összehasonlítva 40,5%-os, hozzáadott értéket tekintve 56,5%-os és foglalkoztatottak számuk alapján 49,6%-os részesedéssel rendelkeztek, ami jelentős aránynak számít.

1. ábra A Villamosenergia-, gáz, gőzellátás, légkondicionálás tevékenységű vállalatok tulajdonviszony megoszlása szerinti adatai, 2009 (%)



Forrás: KSH alapján saját szerkesztés

A magyar energiaszektorra<sup>5</sup> fókuszálva elmondható, hogy 2009-ben a szektorban működő vállalatok többsége magyar tulajdonú volt (1. ábra). Továbbá látható, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok túlsúlyban vannak az egy vállalkozásra jutó alkalmazottak, valamint árbevétel tekintetében. Mindez arra enged következtetni, hogy míg a magyar tulajdonban lévő vállalatok sokan vannak és kis méretűek, addig a külföldi tulajdonú vállalatok kevesen vannak, azonban méretüket tekintve nagyobb-

<sup>5</sup> A Központi Statisztikai Hivatal külön nem határoz meg „energiaszektor” kategóriát, így a Tevékenységi Körök Egységes Ágazati Osztályozási Rendszerét (TEÁOR '08) vettem alapul. Forrás: <http://www.ksh.hu/>

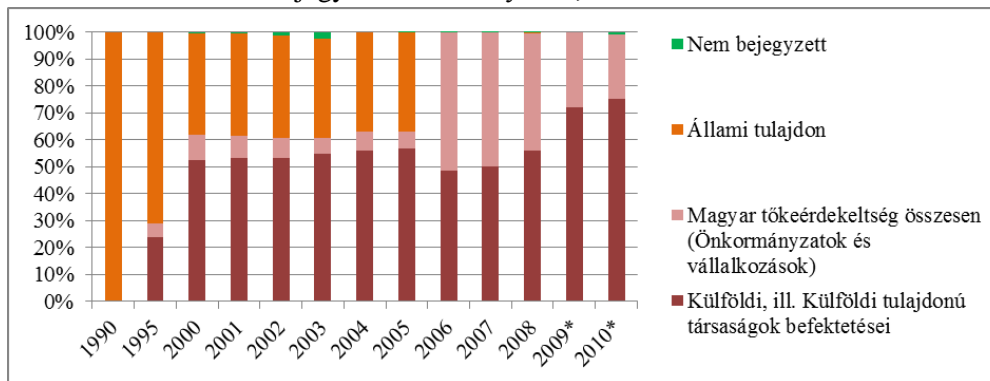
bak, így gazdasági súlyuk is jelentősebb. Emellett hozzáadott értéket, foglalkoztatottak számát, valamint bruttó beruházási értéket tekintve valamivel nagyobb részüket van a megoszlásban, mint a hazai vállalatoknak. Összességében jellemzőek ezek az adatok a magyar gazdaság többi szektorára is, azonban a külföldi tulajdonú vállalatok árbevételének megoszlása a többi ágazathoz képest kifejezetten magasabb arányt mutat az energia szektor esetén.

### 3.2. Külföldi működőtőke a magyar energiaszektorban, 1990-2010

A külföldi működőtőke hatásával és motivációjával kapcsolatban születtek korábbi kutatások, viszont ezek általában az egész gazdaságra vonatkoznak, és vizsgálatukat nem szűkítik le az energiaszektorra. A magyar energiaszektor vonatkozásában a Magyar Energia Hivatal szolgáltat adatokat, azonban ezek az adatok nem kifejezetten a külföldi működőtőkére fókuszálnak, így csak kevés információ szolgál a magyar energiaszektorban található külföldi működőtőkével kapcsolatban.

Fontos megjegyezni az energia termelése és elosztása során az ellátási lánc egyes szereplői eltérő volumenű befektetéseket igényelnek. A külföldi működőtőke fő célpontjai a termelő erőművek, átviteli rendszerek, elosztóhálózatok, valamint az áram vagy gáz fogyasztókhoz való eljuttatását biztosító infrastruktúra kiépítésére korlátozódik. Ezzel szemben például a kereskedelmi tevékenység nem igényel jelentős beruházásokat.

2. ábra A villamosenergia-ipari engedélyesek tulajdonmegoszlásának változása a jegyzett tőke arányában, 1990-2010



\*Korlátozott kereskedők és kiserőművek nélkül

Forrás: Magyar Energia Hivatal - Vezetékes Energiahordozók Statisztikai Évkönyve 2010 alapján saját szerkesztés

A villamosenergia területén a rendszerváltást követően indult meg a külföldi működőtőke beáramlása, amely 2000-es évekre közel 50%-os arányt képviselt az ágazatban (2. ábra). Hasonlóan alakult a gáz piacán jelenlévő vállalatok tulajdonvi-

szonyának átalakulása, amely 2010-re a 70-80%-ot is elérte. Összességében látható, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok jelentős tulajdonosi résszel vannak jelen a magyar energiaszektorban, amely szintén indokolja a téma fontosságát.

#### 4. Módszertan

A kutatást 4 szakértői mélyinterjúra építettem, amelyet külföldi tulajdonú vállalatok felső- és középvezetőivel készítettem el. Az interjúpartnereket tekintve ketten külföldiek, míg 2-en magyarok voltak. Az egyik interjút Németországban, az egyik külföldi tulajdonú vállalat európai központjában készítettem el, a többit pedig Magyarországon. A 4 interjú lefedi a 3 legjelentősebb német és francia érdekeltségű külföldi energiavállalatokat.

Az félig strukturált interjú vezérfonalat az eklektikus elmélet és az országhoz tartozó hatása, valamint egyéb szakirodalmi áttekintés alapján alakítottam ki. Azonban a fő cél az volt, hogy az interjúpartnerekkel történő beszélgetést a téma keretein belül tartsam, és saját maguk számoljanak be a szektort érintő különböző problémákról, motivációkról, tendenciákról. Ez azért is bizonyult hasznosnak, mert a nyitott kérdések alkalmasak voltak arra, hogy feltérképezem a különböző területeket, amelyek szerepet játszanak a befektetések tervezése során. Véleményem szerint ez sikerült és a nyitott kérdések során egyéb hasznos információkat is megosztottak velem a szakértők, amelyekre a szakirodalmi áttekintésből nem lehetett volna következtetni.

#### 5. Szakértői interjúk eredményei az energiaszektorban

Az interjúk eredményeivel kapcsolatban alapvetően három terület kerül kiemelésre, mivel ezen kérdések játszzák a legnagyobb szerepet a befektetői motivációk megértésében, valamint a magyar energiaszektorról kialakult kép kialakításában.

##### 5.1. Ideális ország

Az interjúk során a szakértőket arra kértem, hogy sorolják fel, milyen tényezőkkel kell rendelkeznie egy ideális országnak az energetikai beruházások szempontjából. Annak ellenére, hogy egyes tényezőket tekintve eltérően értékelték interjúalanyaim, voltak olyan jellemzők, amelyek minden esetben kiemelt szerepet játszottak.

Véleményük szerint a *kiszámítható szabályozói környezet* az, ami az energiaszektorban fontos befektetéseket befolyásoló szempont. Ennek oka, hogy ezek a befektetések legalább 7-10 éves megtérülési idővel számolnak, de nem ritka, hogy 40-50 év alatt térül csak meg néhány energetikai beruházás. Ezen időtávok indokolják azt, hogy egy országban a szabályozói környezet szerepe ilyen fontos.

Emellett hasonló véleményen voltak a szakértők abban is, hogy a *gazdasági növekedés*, valamint a *megfelelő politikai rendszer* szerepe meghatározó a befektetési döntések során. A politikai rendszer jelentőségét azzal magyarázták, hogy a megvalósuló befektetések nagyon nehezen, vagy egyáltalán nem mobilizálhatóak, így az egyes országokban tapasztalható politikai fordulatok és intézkedések nagy hatással vannak működésükre, így jövedelmezőségükre is.

Továbbá a *szakképzett munkavállalókat, külföldiek iránti nyitottság, infrastruktúra állapota, piaci növekedés, valamint a kulturális hasonlóság* számítanak kiemelt szempontoknak, azonban ezeket a tényezőket nem mindenki értékelte ugyanolyan jelentőségűnek az interjúk során.

3. ábra Legvonzóbb tényezők az energiaszektor beruházásai számára



Forrás: saját szerkesztés

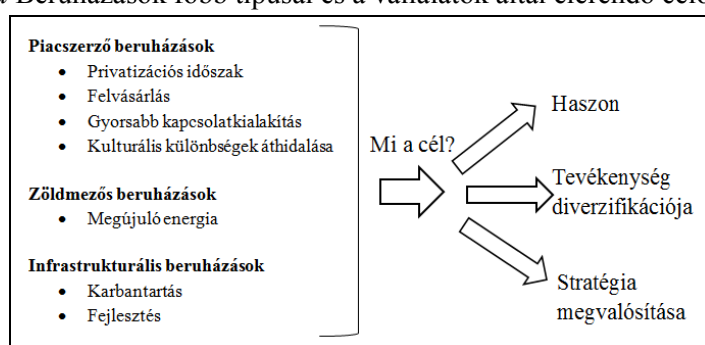
### 5.2. Dunning eklektikus elméletének értelmezése

Az energiaszektorban jellemző, hogy a külföldi vállalatok általában *felvásárlással* jelennek meg egy piacon. Csak ezt követően, miután a tevékenységgel képes bevételt termelni, jelennek meg az esetleges *zöldmezős beruházások*. Ez a stratégia azért előnyös, mert könnyen lehet gyors kapcsolatot kialakítani a helyi gazdaság szereplőivel, amely az eklektikus elméletben piacszerző célként jelenik meg. Ezután valószínűleg meg energetikai vállalatok például erőműépítést, vagy a megújuló energia térnyerésének köszönhetően megújuló energiára épülő befektetéseket. Összességében látható, hogy a *piacszerző befektetéseket* többnyire *hatékonyságnövelő befektetések* követnek ezek alapján.

Azonban megjelenik a vállalatok motivációi közt a stratégiai előnyöket biztosító befektetések is. A befektetések ezen csoportja nagyon változatos lehet, az interjúk során kiderült, hogy a stratégiai befektetések céljai a *haszon növelése, a tevé-*

kenység diverzifikációja, valamint egy hosszú távú stratégia egyes mérföldköveinek megvalósítása. Mindezt a 4. ábra mutatja be, amely összegzi az egyes befektetéseket, amelyek a piacszerző befektetések, a zöldmezős beruházások, valamint az infrastrukturális befektetéseket foglalja magában. Valójában ezeken a befektetéseken keresztül tudja a vállalat elérni azokat a célokat, amelyeket a hosszútávú stratégiájában fogalmaz meg.

2. ábra Beruházások főbb típusai és a vállalatok által elérendő célok



Forrás: saját szerkesztés

### 5.3. Magyarország a befektetők szemszögéből

A befektetések motivációi mellett az egyes országokról kialakított kép is hatással van a befektetői döntésekre. Ennek pozitív és negatív hatása egyaránt lehet a befektetésekre.

A rendszerváltás követően Kelet-Közép Európában Magyarország volt a legnyugatibbnak tekinthető ország. A menedzsment kultúra hiányát, és néhány apróbb problémától eltekintve (korrupció, szocializmus jellemzői) Magyarország megfelelő adottságokkal rendelkezett, hogy nemzetközi gazdasági kapcsolatai felerősödjének.

A külföldi vállalatok szemszögéből a '90-es évek Magyarországot összehasonlítva napjainkban tapasztalt változásokkal meglehetősen pesszimista vélemények uralkodnak. Leginkább a szabályozói környezet problémája az, amely kiszámíthatatlanná teszi számukra a befektetések megtérülését, így nem mernek a vállalatok befektetéseket megvalósítani. Emellett egyéb tényezők is negatív hatással vannak a befektetésekre. A forint árfolyamának változása miatt nagy kihívással néznek szembe a vállalatok, amelyek nemzetközi szinten az energiát külföldi devizában vásárolják meg, majd később forintban realizálják az árbevételt, ami működésük pénzügyi vonatkozásait is nehezen kiszámíthatóvá teszi. A külföldi transznacionális vállalatokkal szembeni negatív attitűd megjelenése a politikában rossz fényben tünteti fel az országot külföldön, amely a befektetésekre is hatással van. Egyesek szerint azonban ez a negatív attitűd inkább csak az infrastrukturális szolgáltató vállalatokat érinti,

amely kategóriába pont az energetikai vállalatok tartoznak. A közelmúltban lezajló gazdasági válság is hátrányosan érintette a szektor beruházási kedvét, hiszen a hirtelen kiszámíthatatlanná váló gazdaság szintén bizonytalanná tette a megtérülést.

Emellett az egyik fontos szabályozói döntés lenne, ha a jelenlegi adókat eltörlőnék, amelyeket a válság után vetettek ki energiaszolgáltatókra, valamint telekommunikációs vállalatokra is és különböző támogatásokkal ösztönöznék a befektetéseket. A válságadókra például nem voltak felkészülve a vállalatok, így azokat korábbi befektetési döntéseikbe nem tudták beépíteni. Továbbá a jogrend nagyobb biztonsága jelenthetne előrelépést a jelenlegi állapotokhoz képest. Valamint a szektorban lévő növekedési kilátások sem kedvezőek a jövőre vonatkozóan, így ezeket tovább hátráltatják a külföldi befektetések megvalósulását az ágazatban.

Összességében látható, hogy jelenleg egy pesszimista befektetői hangulat uralkodik a szektor külföldi vállalatainál. Arra vonatkozóan, hogy mennyi idő alatt lehet a bizalmat visszanyerni, eltérő vélemények voltak, volt aki szerint legalább 3-5 év, míg egyik interjúpartnerem szerint 10-15 év alatt sikerülhet csak visszanyerni a befektetők bizalmát.

## **6. Összegzés**

Összegezve az interjúk során elhangzottak úgy gondolom, hogy többnyire a piacszerző, hatékonyságnövelő és stratégiai előnyöket biztosító Dunning-i befektetéstípus jelenik meg a magyar energiaszektorban a külföldi vállalatok részéről, viszont nagy szerepet kapnak az infrastruktúra karbantartának beruházásai is. Azonban a befektetés típusok súlya eltérő, illetve időben is eltolódás tapasztalható. A '90-es évek közepétől a piacszerző befektetések jellemezték a privatizációs időszakot, később pedig hatékonyságjavító beruházások is megvalósultak. Utóbbiak esetén a megújuló energiák alkalmazása ösztönözte a befektetéseket. Továbbá a transznacionális vállalatok hosszú távú stratégiáját biztosító stratégiai előnyöket realizáló befektetések is jelentősek.

Magyarország rendszerváltás utáni időszakában beindult külföldi működőtőke-befektetések nagy hatással voltak a magyar gazdaság átalakulására, így az energiaszektor esetén is hatékonyságjavulás következett be. Az ország kedvező kilátásokkal rendelkezett a '90-es években az energiaszektor tekintve. Napjainkra megváltoztak a vélemények: a szakértők úgy gondolják, hogy csak átmeneti problémákról van szó, azonban ezen vélemények a jövőben megvalósuló befektetésekre rendkívüli hatással lesznek. Fontos kiemelni, hogy a legnagyobb problémát a negatív gazdasági kilátások, a szabályozói környezet által támasztott elvárások, valamint a politikai csoportokkal való negatív kapcsolat okozza. Ezen tényezők pedig a kiszámíthatóságot csökkentik, ami központi szerepet tölt be a befektetésekkel kapcsolatban. Kétségtelenül a válság is szerepet játszott a szektort érintő problémákban. A korábban bemutatott sajátos „szituációk” is arra világítanak rá, hogy komoly kérdé-



seket vetnek fel az elmúlt évek gazdasági és politikai változásai, amelyek valószínűleg jelentős hatással lesznek a későbbi befektetői magatartásra. Emellett az ország megítélésben szóba került, hogy az adott ország miként vélekedik a külföldiekről, illetve az energiaszektorban betöltött szerepükről. Ráadásul a forint volatilitásának problémája csak tovább veszélyezteti a nyereséges nemzetközi működést az amúgy is folyton változó világpiaci árak mellett. Az árfolyamra pedig az országban jelen lévő bizonytalanság is negatív hatással van.

A befektetésekkel kapcsolatos kilátások az elmúlt években csökkentek és valószínűleg a jövőben sem fognak javulni, köszönhetően az előbb felsorolt tényezőknek. A szektorban megjelent a kivonulás lehetősége is, azonban a kedvezőtlen feltételek következtében nem, vagy csak nagyon nehezen lehetne értékesíteni a vállalatokat. Még mindig kérdéses, hogy lehet-e egyáltalán találni vevőt a vállalat eladásához. Ezzel szemben valamelyest biztató, hogy a megújuló energiaforrások alkalmazása iránt támasztott elvárások valamelyest növelhetik a befektetések számát, azonban úgy gondolom, hogy további feszültséget szülhet, ha az ilyen kényszerű beruházásokhoz nem társul önkéntes motiváció.

A befektetések elmaradásának veszélyei tovább ronthatják az ország gazdasági kilátásait, hiszen a válaszok alapján kiderült, hogy nem csak az energiaszektorra, hanem más szektorok befektetéseit is elriaszthatják az ellátás biztonságának vagy a növekvő energiaköltségek problémái. Ez azt bizonyítja, hogy a gazdaság a különböző szektorokban megtalálható vállalatok kapcsolatrendszeréből áll össze, vagyis egy szektoron belüli problémák hatással vannak más szektorok működésére is. Ez viszont az egész ország helyzetét ronthatja.

Összességében elmondható, hogy rossz kilátásokkal néz szembe az energiaszektor, mindez a nemzetközi befektetési döntésekre nagy hatással van. Megállapításaim alapján a kutatás során felvázolt problémákra a válasz a kiszámíthatóság, ami pedig a befektetések által elvárt megtérülési idővel szorosan összefügg. A megtérülési időn belüli gazdasági és politikai bizonytalanságok hatását kellene csökkenteni annak érdekében, hogy a megvalósuló befektetések a gazdaságot közvetlen és közvetett módon serkenteni tudják.

#### *Felhasznált irodalom*

- Alfaro, L. – Chanda, A. – Kalemli-Ozcan, S. – Sayek, S. (2010): Does foreign direct investment promote growth? Exploring the role of financial markets on linkages. *Journal of Development Economics*, 91, 2, 242-256.o.
- Alfaro, L. (2003): Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter? Harvard Business School, <http://www.people.hbs.edu/lalfaro/fdisectorial.pdf>  
Letöltés ideje: 2012.03.14
- Almeida, R. (2007): The labor market effects of foreign owned firms. *Journal of International Economics*, 72, 1, 75-96. o.

- Álvarez, M. (2003): FDI Determinant Factors: The Case of Catalan Multinational Manufacturing Firms. *Working Paper*, 2003/4, Institut d'Economia de Barcelona (IEB)
- Amighini, A. – Rabellotti, R. – Sanfilippo, M. (2011): China's Outward FDI: An Industry-level Analysis of Host Country Determinants. *Working Paper*, 3688, CESifo
- Balaton A. – Pitz M. (2012): A működőtőke hatása a bruttó nemzeti jövedelemre Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 59, 1, 1-30. o.
- Barry, F. – Görg, H. – Strobl, E. (2001): Foreign Direct Investment and Wages in Domestic Firms: Productivity Spillovers vs Labour-Market Crowding Out. <http://www.cepr.org.uk/meets/wkcn/2/2314/papers/barry-gorg.pdf> Letöltve: 2012. 03.20.
- Bod P. Á. (2009): Magyarország tőkepiaci megítélése – okok és következmények. *Marketing & Management*, 43. évf., 2. sz., 30-37.o.
- Csáki Gy. (2011): *A nemzetközi gazdaságtan és a világgazdaságtan alapjai*. Negyedik, bővített és átdolgozott kiadás. Napvilág Kiadó, Budapest.
- Dinga, M. – Münich, D. (2010): The impact of territorially concentrated FDI on local labor markets: Evidence from the Czech Republic. *Labour Economics*, 17, 2, 354-367.o.
- Dunning, J. H. – Lundan, S. M. (2008): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Second Edition. Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham.
- Dunning, J. H. – Pak, Y. S. – Beldona, S. (2007): Foreign ownership strategies of UK and US international franchisors: An exploratory application of Dunning's envelope paradigm. *International Business Review*, 16, 5, 531-548. o.
- Giroud, A. – Jindra, B. – Marek, P. (2012): Heterogeneous FDI in Transition Economies – A Novel Approach to assess the Developmental Impact of Backward Linkages. *World Development*, 40, 11, 2206-2220.o.
- Goh, S. K. – Wong, K. N. (2011): Malaysia's outward FDI: The effects of market size and government policy. *Journal of Policy Modeling*, 33, 3, 497-510. o.
- Halmos K. (2011): Külföldi működőtőke elméletek fejlődésének komplex áttekintése. *Fejlesztés és finanszírozás*, 2011. évf., 1, 42-52.o.
- IMF (2009): Balance of Payments and International Investment Position Manual. Sixth Edition (BPM6). Letöltve: 2012.03.10. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>
- Kalotay K. (2003): Működőtőke – válságban? *Közgazdasági Szemle*, 50, 1, 35-55.o.
- Katona K. (2007): *Vonzások és választások a tőkepiacon*. Gondolat Kiadó, Budapest.
- Kotler, P. – Keller, K. L. (2006): *Marketingmenedzsment*. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Magyar Energia Hivatal (2011): *Vezetékes Energiahordozók Statisztikai Évkönyve 2010*. Magyar Energia Hivatal, Budapest.

- Majeed, M. T. – Ahmad, E. (2009): An Analysis of Host Country Characteristics that Determine FDI in Developing Countries: Recent Panel Data Evidence. *The Lahore Journal of Economics*, 14, 2, 71-96
- OECD (2008): *Glossary of Foreign Direct Investment Terms and Definitions*. Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris.
- Palit, A. – Nawani, S. (2007): Technological Capability as a Determinant of FDI Inflows: Evidence from Developing Asia & India. *Working Paper No. 193*, Indian Council for Research on International Economic Relations
- Rugraff, E. (2008): Are the FDI policies of the Central European countries efficient? *Post-Communist Economies*. 20, 3, 303-316. o.
- Szentes T. (1995): *A világgazdaságtan elméleti és módszertani alapjai*. Aula Kiadó, Budapest.
- Szentes T. (2008): Transznacionális, illetve multinacionális társaságok a világgazdaságban. In Balhó A. (szerk.): *Világgazdaságtan*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 99-122. o.

## A kőolaj szerepe a Perzsa-öböl kisállamaiban

Kis Katalin<sup>1</sup>

*A kőolaj olyan stratégiai ásványkincs, amely alapjaiban határozza meg az életet, hiszen az országok saját ellátásának szempontjából kiemelkedően fontos, főként a közlekedésben, továbbá a világpiacot is megrengetheti egy-egy árrobbanás. Mindemellett a kőolajban gazdag arab országok világgazdaságban betöltött szerepe dinamikus növekedést mutat. Így a tanulmány arra keresi a választ, hogy milyen szerepet tölt be a kőolaj a Perzsa-öböl kisállamaiban (Katar, Kuvait, Egyesült Arab Emírségek). A felmerült kérdések megválaszolásához empirikus vizsgálatot végeztünk: korrelációs számításokat használtunk annak meghatározására, hogy az Öböl-menti kisállamok kőolajexportja milyen kapcsolatban van egyes gazdasági és intézményi indikátorokkal. Az évek trendhatásának kiszűrése érdekében parciális korrelációt is számoltunk.*

*Az empirikus vizsgálat során a gazdasági indikátorok (GDP/fő, GDP/fő olajexport nélkül, FDI, nemzetközi tartalékok) és a kőolajexport nagysága között szignifikáns együttmozgást találtunk, ugyanakkor az erősséget tekintve a lineáris korreláció erősebb együttmozgást mutatott, mint a parciális korreláció. Mindhárom ország esetén erős pozitív irányú kapcsolatot találtunk az egy főre eső GDP és a kőolajexport között. Ugyanakkor ezen érték az Emírségek esetében a legkevésbé erős, továbbá igaz ez a kőolajexport nemzetközi tartalékokkal és a kiáramló működőtőke befektetésekkel meghatározott korrelációjára is, vagyis a három ország közül az Emírségek gazdasága függ a legkevésbé a kőolajtól.*

*Kulcsszavak: arab országok, kőolajszektor, olajfüggőség*

### 1. Bevezetés

Az arab világ megítélése napjainkban sem mutat kedvezőbb képet, mint évekkel, évtizedekkel ezelőtt, ugyanis az arab régiókról szóló hírek az esetek többségében lázadásokról, terrortámadásokról, háborúkról, fegyverkezésekről tudósítanak. Ezek az események az egész arab világot előítéletekkel sújtják, így a régió említése esetén, főként csak negatív eseményekről kapunk jelentéseket. Ugyanakkor az arab világ

---

<sup>1</sup> Kis Katalin, MA-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar. A tanulmány a 2013. évi, XXXI. OTDK-n II. helyezést elért dolgozat alapján készült. Témavezető: Dr. Udvari Beáta, egyetemi adjunktus.

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

olyan sokszínűséget mutat, hogy nem élhetünk általánosítással a térségre vonatkozóan.

Az arab országokat két nagy csoportra bonthatjuk, az arab *Keletre* és az arab *Nyugatra*. Az arab *Nyugat* államai az Egyiptomtól nyugatra található országok, mint Líbia, Tunézia, Algéria, Marokkó és Mauritánia. Az arab *Kelet* államai közé tartozik Egyiptom, Szudán, Dzsibuti, Szomália, Irak, Szíria, Jordánia, Izrael (Palesztina) és az Arab-félsziget államai: Szaúd-Arábia, Jemen, Kuvait, Bahrein, Katar, az Egyesült Arab Emírségek és Omán. Ezen országok fejlettségi szintje a XX. század elején még nagyon hasonló képet mutatott, és a világ legelmaradottabb régiói közé tartoztak, de ezen változtatott egy stratégiai ásványkincs, a kőolaj megjelenése. Ennek köszönhetően az arab országok fejlettsége ma már nagyon eltérő képet mutat, függően attól, hogy rendelkeznek-e kőolaj tartalékokkal vagy sem. Így egyes országok még mindig a legszegényebb országok csoportjába tartoznak (pl. Szomália, Mauritánia, Jemen), míg az olajban gazdag országok (pl. Szaúd-Arábia, Kuvait, Katar, Egyesült Arab Emírségek<sup>2</sup>) töretlen fejlődést produkálnak az olaj megjelenése óta.

Ebből következően e tanulmány *célja*, hogy bemutassuk a kőolaj fejlődésben betöltött szerepét az arab országok életében. Ehhez központi statisztikai módszerként a korrelációs számítás alkalmazzuk. Terjedelmi korlátok miatt nem vállalkozhatunk az összes olajország bemutatására, így tanulmányunkban az országok körét az Öböl-menti kisállamokra (Katar, Kuvait, Egyesült Arab Emírségek) szűkítettük le. Azért ezeket az országokat választottuk, mert kis alapterületük ellenére a világgazdaságban betöltött szerepük egyre nagyobb és Dubai kivételével ezekről az országokról a mindennapi életben ritkán esik szó.

## 2. A kőolaj szerepe a Perzsa-öböl kisállamaiban

A kőolaj a XX. század forradalmi újításai óta tölt be nélkülözhetetlen szerepet az energetikai piacon. 1960 és 2008 között az energiaigény – naponta – 55 millió hordó olajegyenértékről 227 millióra nőtt. Ezen tendenciát követve 2030-ra a világ energiaigénye 40%-kal lesz magasabb a mai értékhez viszonyítva. A legnagyobb ütemű növekedés a fejlődő országokban – Kína, India – várható, a lakosság nagyarányú növekedésének és a gazdaság töretlen fejlődésének következtében. Másrészt a centrum-periféria közötti eltérés nem fog megszűnni. Az előrejelzéseket tekintve ugyanis 2030-ra az OECD<sup>3</sup> országokban az egy főre jutó energiaigény három és félszerese lesz a fejlődő országok energiaigényének (OPEC 2010).

Az olaj iránti igény növekedése pedig mára fokozatosan előtérbe helyezte a kőolajban gazdag arab országokat. Főként úgy jellemzik őket, mint „*tőkegazdag, egyoldalú gazdaságú olajexportáló országok*” (Rostoványi 1987, 265.o.). Vagyis a

<sup>2</sup> UAE - United Arab Emirates

<sup>3</sup> Organization for Economic Co-operation and Development - Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet: 1961-ben Párizsban alakult, jelenleg 34 tagja van.

legfontosabb kapcsolat a vizsgált országok között a kőolaj léte. Ebből kifolyólag elsődleges célunk az, hogy elemezzük az Perzsa-öböl arab kisállamainak életében a kőolaj szerepét.

### 2.1. A vizsgált országok általános jellemzői, politikai rendszere

A Perzsa-öböl kisállamiban a kőolajtermelés már a XX. század során megindult, akkor még külföldi tulajdonú vállalatok vezetésével, de mára már teljes egészében állami kézben van a szénhidrogénszektor. Így mindenképp indokolt áttekinteni a vizsgált országok fennálló politikai rendszerét, hiszen komoly befolyással lehet mind a kőolaj-kitermelésre, mind a kőolajexportból befolyó bevételek felhasználására.

A *politikai rendszert* tekintve a vizsgált országok nemcsak hasonlóságot, hanem különbségeket is mutatnak. Mindhárom ország államformája monarchia, de míg Kuvait alkotmányos monarchia, addig Katar abszolút monarchia, az Egyesült Arab Emírségek pedig föderatív abszolút monarchia. Az országok élén az emír áll, aki birtokolja a végrehajtó hatalmat, és Kuvait kivételével a törvényhozó hatalmat is, habár az is a királyi család felügyelete alatt áll. A kormány tagjait, azaz a minisztereket az emír nevezi ki, általában a család tagjai közül. Az Emírségek esetében a 7 sejk alkotta Legfelsőbb Tanácsnak van legnagyobb jogköre. A Tanácsot, így az Emírségeket is Abu Dhabi sejkje irányítja, helyettese pedig Dubai sejkje, ebből következőleg nélkülük semmilyen döntést nem lehet hozni vétőjoguk miatt (Benke 1998).

A Freedom House (2012) minden évben közzéteszi elemzését a *szabadságjogok gyakorlásáról*<sup>4</sup> a világ országaiban. A vizsgált országok tekintetében – lásd 1. táblázat – az *Emírségekben és Katarban teljes mértékben korlátozottak a szabadságjogok*, hiszen mindent az emír és családja irányít, nincsenek pártok, a bírói hatalom elviekben független, de nagy a végrehajtó hatalom befolyása. *Kuvait* már csak *részben számít korlátozottnak*, ugyanis a politikai jogokat tekintve kedvezőbb értékelést ért el, köszönhetően valószínűleg annak, hogy az Öböl-menti arab kisállamok tekintetében itt a legnyitottabb a politikai élet, hiszen van választott törvényhozás és az ellenzék szabadon bírálhatja a rendszert. Ugyanakkor, ha a korrupciós indexet nézzük meg, ahol a nulla jelenti a teljesen korrupt vezetést és a tízes a korrupciótól mentességet, akkor láthatjuk, hogy Kuvait kifejezetten rossz eredményt ért el, míg az Emírségek és Katar a vizsgált 183 ország közül a legjobb eredményt elért 30 ország között foglal helyet (Transparency International 2011). Ezen eredmények azért

---

<sup>4</sup> Két szemszögből folyik az elemzés, az egyik a politikai szabadságjogok (magába foglalja a választási rendszert, a pártalapítás lehetőségét, a kormány szerepét, a korrupciót), a másik a polgári szabadságjogok (mint a gyülekezési jog, a szólásszabadság, az egyéni szabadságjogok és a jogrendszer). Az értékelés egy 1-7-ig terjedő skálán történik, ahol a 1 jelenti a teljes szabadságot, vagyis a demokráciát.

fontosak, mert, a korrupció és a rossz intézményrendszer erős gátja lehet az olajpénzek hatékony felhasználásának (Collier és Hoeffler 2009, Gylyfason 2004).

1. táblázat A vizsgált országok általános jellemzői

Adatok	Egyesült Arab Emírségek	Katar	Kuvait
Területe (km <sup>2</sup> )	77.700	11.400	17.818
Lakossága (fő)	7.890.900	1.800.000	2.818.000
Függetlenség éve	1971	1971	1961
Főváros	Abu Dhabi	Doha	Kuvaitváros
Államforma	föderatív abszolút monarchia	abszolút monarchia	alkotmányos monarchia
A szabadságjogok gyakorlása	teljesen korlátozott	teljesen korlátozott	részben korlátozott
– politikai jogok	6	6	4
– polgári szabadságjogok	6	5	5
Korrupciós index	6,8	7,2	4,6
Uralkodó sejk neve	Khalifa bin Zayed	Hamad bin Khalifa al Thani	Sabah al-Ahmad al-Jaber al-Sabah
Olajkitermelés kezdete	1960-as évek	1949	1938

*Megjegyzés:* A lakosságszám 2011-es becslés. Illetve az Egyesült Arab Emírségeknél az olajkitermelés kezdeténél nincs pontos évszám megadva, ugyanis a különböző sejkségekben eltérő időpontokban kezdték meg a kőolaj kitermelését

*Forrás:* UNCTAD (2011), Benke (1998), UAE Government (2012), Transparency International (2011), Freedom House (2012) alapján saját szerkesztés

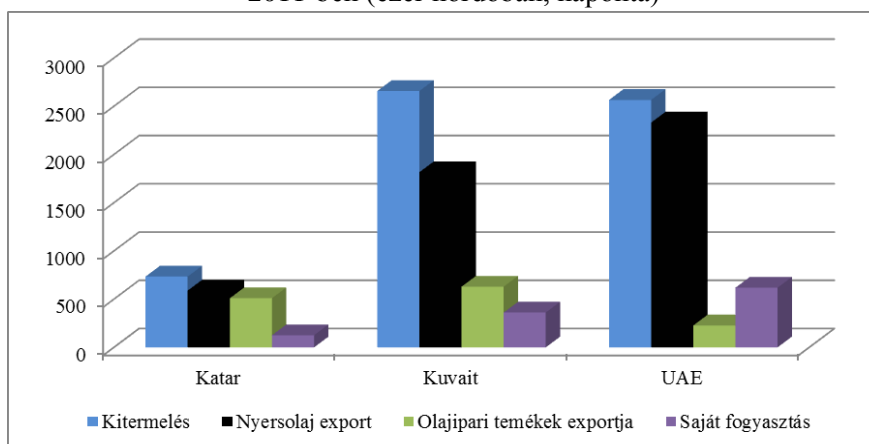
Mint láthatjuk, az Öböl-menti kisállamok esetében a hatalom főként a királyi család kezében összpontosul, vagyis ők döntenek az országot érintő minden fontos ügyben. Ennek következtében az olajkitermelést is a kezükben tartják, így az olajpénzek gazdaság és társadalom számára produktív felhasználásáról is ők jogosultak dönteni. Ezért az ország fejlődése is nekik köszönhető, annak elmaradásáért pedig ők okolhatók. Ennek fényében a következőkben megvizsgáljuk, hogy a kőolaj megjelenése miként hatott az országok gazdasági és társadalmi fejlődésére, hogyan alakította a külkereskedelmet és milyen szerepet tölt be a saját fogyasztás biztosításában.

## 2.2 A kőolaj kereskedelemben, gazdaságban és saját fogyasztásban betöltött szerepe

A kőolaj jelenlétének hatását egy ország életére két oldalról közelíthetjük meg. Egyrészt az adott ország saját felhasználása az energiahordozóból, másrészt a kőolaj pozitív – és rosszabb esetben negatív – hatása az ország gazdasági helyzetére.

A kőolajat, mint energiaforrást nagyon sok területen alkalmazzák. Így a vizsgált országok szempontjából – a saját fogyasztást tekintve – nélkülözhetetlen ásványkincs a kőolaj. A három ország tekintetében a *legnagyobb olajtól való függés a közlekedésben van*, ugyanis a közlekedésüket 100 százalékban kőolajból fedezik. A másik fontos terület a villamosenergia előállítása, ahol Kuvait függése mondható erősnek, hiszen ezen energia előállítására több mint 70 százalékban kőolajat használ (IEA 2009). Ugyanakkor a vizsgált országok a saját ellátást tekintve kedvező helyzetben vannak, hiszen kitermelésük meghaladja fogyasztásukat (1. ábra), így egyik ország sem importál – még csekély mértékben sem – kőolajat (OPEC 2012). *Tartalékaik mértéke magasnak mondható*, főként abból a szempontból megközelítve, hogy kis alapterületű országokról beszélünk. 2011-es adatokat tekintve Katar részesedése a világ konvencionális kőolajtartalékából 1,5%, az Emírségeké 5,9%, míg Kuvait részesedése 6,1% (British Petroleum 2012). Mi több, Kuvait területén található a világ második legnagyobb olajmezője, a Burgan-olajmező, amely tartalékainak 85 százalékát rejt (Benke 1998).

1. ábra A kőolaj kitermelése, kereskedelme és fogyasztása a vizsgált országokban 2011-ben (ezer hordóban, naponta)



Forrás: OPEC (2012) adatai alapján saját szerkesztés

Ahogy azt a fejezet elején említettük az arab országok csoportosítása során az Öböl-menti kisállamokat úgy jellemzik, mint egyoldalú olajexportáló országok. Így a következőkben a kőolaj szerepét tekintjük át az exportban és az országok kereskedelmében. Láthatjuk, hogy 2011-ben a három országot tekintve *Kuvait* esetében a



teljes export 93,5 százaléka kőolaj volt és az exportkoncentrációs index is magasnak mondható, ami mutatja, hogy kivitele erősen koncentrálódik egy termékre, ami esetünkben a kőolaj (2. táblázat). Viszont, ha Katar és az Egyesült Arab Emírségeket tekintjük, a kőolaj aránya a teljes exportban nem éri el az 50 százalékot sem. Így a kőolaj alacsonyabb részesedése és az exportkoncentrációs index értéke mutatja, hogy Katar és az Emírségek sokkal diverzifikáltabb kivitelét tekintve, mint Kuvait (2. táblázat). Másrészt, ha a kőolaj exportját elemezzük muszáj különbséget tennünk a nyersolaj exportja és az olajipari termékek exportja között. A 2011-es adatok alapján észrevehetjük, hogy még Katar tekintetében elenyésző a különbség, addig Kuvaitnál majdnem háromszorosa a nyersolaj export az olajipari termékek exportjának, míg az Emírségek esetében a nyersolaj export több mint tízszeres többleten van (1. ábra).

2. táblázat A vizsgált országokat jellemző mutatók 2011-ben

Mutatók	Egyesült Arab Emírségek	Katar	Kuvait
<b>GDP/fő (folyó árak \$-ban)</b>	45.639	92.965	62.665
<b>Export (millió \$-ban)</b>	252.556	107.095	103.490
– ebből kőolaj	104.543	44.751	96.724
– a kőolaj aránya a teljes exportban	41,4 %	41,7 %	93,5 %
<b>Exportkoncentrációs index</b>	0,420	0,473	0,735
<b>Folyó fizetési mérleg (millió \$-ban)</b>	+33.308	+53.573	+73.870
<b>HDI</b>	0,846	0,831	0,760
– <b>Egészségügyi index</b>	0,892	0,921	0,861
– <b>Oktatási index</b>	0,741	0,623	0,577
– <b>Jövedelemi index</b>	0,916	1,000	0,884

Forrás: OPEC (2012) és UNCTAD (2011), UNDP (2011) adatai alapján saját szerkesztés

Ennek tükrében vizsgáljuk meg a szénhidrogénipart és a kőolajhoz kapcsolódó infrastruktúra fejlődését. Hasonlóan a kőolaj kitermeléséhez a hozzá kapcsolódó feldolgozó iparok kiépítése is külföldi tőkével kezdődött meg. A kőolaj előtti időket tekintve Katar, Kuvait és az Emírségek is az arab világ legelmaradottabb régiói közé tartoztak, de az olaj felfedezése óta gazdasági fejlődésük töretlen. A XXI. században a GDP növekedés tekintetében csak a 2009-es év számított kedvezőtlennek, a 2008-as válság utóhatásaként. Másrészt, ha a 2011-es adatokat nézzük az 1 főre eső GDP tekintetében (2. táblázat) a világ élmezőnyébe tartoznak. A világ országait felsorakoztató listában az Emírségek a 18. helyet, még Kuvait az 5. helyet foglalja el. A legkiemelkedőbb eredményt pedig Katar mutatja, hiszen Luxemburg és Norvégia után a 3. helyen található (UNCTAD 2011). Visszatérve a kőolajat feldolgozó ipar-

ágak fejlődésére, azt láthatjuk, hogy még a kitermelő kutak száma növekszik, addig – az Emírségeket kivéve – az olajipari termékek mennyisége csökkent 2011-ben az előző évhez viszonyítva. Kuvaitot nézve ez a csökkenés eléri a 10%-ot, pedig kőolaj kitermelése folyamatosan nő. Katar tekintetében a csökkenés 4,5%-ra tehető, ugyanakkor nemcsak az olajipari termékek előállításuk csökken, hanem a kőolaj exportja is. Így már most megfigyelhető egy súlyponteltolódás a kőolajról a földgáz kivitelére, ami nemcsak Katarra jellemző, hanem az OPEC<sup>5</sup> egészére is. Az Emírségek esetében a nyersolaj export növekedése mellett az olajipari termékek exportja is nőtt 25%-kal, ami főként a benzin és a kerozin növekvő előállításának köszönhető (OPEC 2012).

Az Öböl-menti kisállamok egyik fő célja a „jóléti állam” kialakítása, ugyanis az olaj előtti időkben az arab világ legszegényebb és legrosszabb szociális mutatókkal rendelkező országai közé tartoztak. Így az utóbbi évtizedekben *jelentős fejlődés* következett be mind az *oktatás*, mind az *egészségügy területén*, mindemellett az *állampolgárok életszínvonala is jelentős javulást mutat*. Ugyanakkor a pozitív eredmények mellett ezen országok még ma is *számos problémával* néznek szembe. Ezek között említhetjük a *lakosságszám drasztikus növekedését, a bevándorlók nagyarányú beáramlását és a nemek közötti egyenlőtlenséget* is.

Egy ország társadalmi fejlettségének, az állampolgárok életszínvonalának mérésére kiváló indikátor a *Humán Fejlettségi Mutató (HDI)*. A mutató 0-1-ig terjedő skálán vehet fel értékeket, ahol a 1-es jelenti a maximális fejlettséget. A mutató értékét az ország oktatási, egészségügyi és jövedelmi helyzete határozza meg (UNDP 2011). A 187 országot felsorakoztató listában az elért eredmények tekintetében (2. táblázat) mindhárom ország magas fejlettséget mutat, mi több, *Katar* a 37. helyével és az *Emírségek* a 30. helyével a *kimagaslóan fejlett országok* között foglal helyet, így természetesen az arab régiót tekintve magasan az átlag feletti fejlettséget érték el.

Mint láthatjuk, mindhárom ország a jövedelmi index tekintetében érte el a legkedvezőbb eredményt, köszönhetően magas GDP és GNI értéküknek. Az egészségügy tekintetében is magas a mutató értéke, ahol olyan tényezőket vizsgálnak, mint a gyermekhalandóság vagy a születéskor várható élettartam. Másfelől a mutató értéke magába foglalja, hogy a GDP arányában mennyit költenek egészségügyi ellátásra. Ez az Öböl-menti kisállamok esetében 1,7-2,9% között van, ami az alacsony humán fejlettségű országokra jellemző. Másrészről, ha az egészségügyi ellátáshoz való hozzájutást nézzük, az Kuvaitban és Katarban is eléri a 100%-ot és az Emírségekben is 98% (Világbank 2011). A három ország tekintetében az oktatási index ér-

---

<sup>5</sup> A Kőolaj-exportáló Országok Nemzetközi Szervezetét, a Bagdadban 1960. szeptember 10. és 14. között megtartott konferencián alapította Irak, Irán, Kuvait, Szaúd-Arábia és Venezuela. A szervezet fő célja a tagországok kőolaj politikájának egységesítése, koordinációja, a nemzetközi kőolajpiacokon kialakuló kőolajjár stabilitásának biztosítása és megfelelő hozam biztosítása az iparágba befektetők számára. Az öt alapító tagállamhoz a későbbiek folyamán még 9 tagállam csatlakozott. Katar 1961-ben lépett a tagok sorába, még az Egyesült Arab Emírátságok 1967 óta tagja a szervezetnek (OPEC 2008).

téke a legkedvezőtlenebb, persze hozzá kell tennünk, hogy a mutató csak az iskolában elöltött évek számát veszi számításba, ami nem elegendő, hogy megítéljük egy ország humán tőke helyzetét. Ugyanis már komoly előrelépések történetek az oktatás területén is, hiszen mind Katarban, mind Kuvaitban az állam magas támogatásokkal ösztönzi a fiatalokat az egyetemi tanulmányok folytatására, továbbá Kuvait már 1976-ban létrehozott három milliárd kezdőtőkével egy *Jövő Generációkért Alapot*, amihez minden évben az olajjövedelmek 10 %-át hozzáteszik (Benke 1998).

Persze társadalmi problémákat is találhatunk, hiszen a vizsgált országban a lakosságszám drasztikus növekedése látható, ami két okból is hátrányt jelenthet. Egyrészt nagymértékben nő a lakosság energiaigénye, másrészt ez a növekedés a magas bevándorlásnak köszönhető, ami számos probléma forrása lehet, mivel a bevándorlókat sokszor nem illetik meg azok a jogok, mint az állampolgárokat. Természetesen a bevándorlók dolgozni érkeznek ezen országokba, így a munkapiacra is túlsúlyban vannak.

Összegezve mondhatjuk, hogy a vizsgált országok életének meghatározó jelensége az olaj léte. Ugyanis az olajnak köszönhetően kapcsolódtak be a világkereskedelembé, tettek szert hatalmas olajvagyonra, amely társadalmi fejlődésre ható pozitív eredményeket is produkált, főként az oktatás és az egészségügy fejlesztése területén. Azonban a vizsgált adatok azt mutatják (különösen a kereskedelem vonatkozásában), hogy a kőolajra való utaltság a három országban különböző.

A következőkben áttérünk a kőolaj szerepének empirikus vizsgálatára Katar, Kuvait és az Egyesült Arab Emírségek életében, amely alátámasztásként szolgálhat az elméleti bevezetés eredményeihez kapcsolódóan.

### 3. A kőolaj hatásának empirikus vizsgálata

Az Öböl-menti kisállamok kőolaj szektorához kapcsolódóan az elmúlt időszakban számos leíró jellegű és empirikus vizsgálattal is alátámasztott tanulmány született. Ugyanakkor a széleskörű – persze nem teljes – szakirodalmi áttekintés során nem találtunk olyan tanulmányt, amely a kőolajexport kapcsolatát vizsgálta más gazdasági és intézményi indikátorok alakulásával, holott a *kőolajexportból származó bevétel jelentős pénzügyi forrásnak minősül* a kőolajexportőr országokban. Ebből következően e tanulmány az így kialakult űrt szándékozik betölteni, mely későbbi vizsgálatok alapját is képezheti. Az empirikus elemzés során arra keressük a választ, hogy *az Öböl-menti kisállamok kőolajexportja milyen kapcsolatban van egyes gazdasági és intézményi indikátorokkal*, ezzel igazolva vagy megcáfolva az elméleti részben elhangzottakat.

A fejezet a vizsgálat során felmerült kérdések és problémák ismertetésével indul. Utána a vizsgálatba bevont mutatók ismertetését tesszük meg, továbbá meghatározzuk a vizsgálat során használt módszertant. A fejezet végén pedig elemezzük a kapott eredményeket.

### 3.1. A vizsgálatot nehezítő problémák és kezelésük

Az empirikus vizsgálat felépítése során több kérdést kellett átgondolnunk. Természetesen ez nem az alapsokaság meghatározásánál merült fel, hiszen egyértelmű volt, hogy Katar, Kuvait és az Egyesült Arab Emírségek lesznek a vizsgálandó országok. Elsődleges célunk az volt, hogy a tanulmány Öböl-menti kisállamokat jellemző elméleti részéhez (2. fejezet) hasonlóan három csoportosítás mentén vizsgálódunk. Ezek a következők:

1. a kőolaj hatása a kereskedelemre és a gazdaságra;
2. az országok politikai berendezkedésének vizsgálata intézményi indikátorok elemzésével;
3. a társadalmi fejlődés jellemzése.

Azonban az elemzés felépítése során több esetben problémával szembesültünk. Egyrészt az adatok rendelkezésre állását illetően, másrészt az időszakot tekintve. Az elsődleges cél az volt, hogy a mutatók változását az elmúlt 20 évet (1992-2011) elemezve vezessük végig. Ugyanakkor mivel ilyen hosszú időtávra adatokat csak az UNCTAD (2011) adatbázisában találtunk, ezért ezt az időintervallumot csak a gazdasági indikátorok jellemzésénél használhattuk. A politikai rendszert jellemző intézményi indikátoroknál kénytelenek voltunk rövidebb időtávot választani vizsgálatunk időszakának. Ez főként annak volt köszönhető, hogy a Transparency International (2011) korrupciós indexre vonatkozó adatai a teljes 20 évre hiányosak voltak, és a gazdasági szabadságra sem találtunk adatokat a Heritage (2012) honlapján 1992-től. Így a politikai rendszerhez kapcsolódó indikátorok jellemzését 2003 és 2011 közötti időszakra tettük meg.

A legnagyobb gondot a társadalmi fejlettséget jellemző indikátorok kiválasztása jelentette: nem csak az idősakkal volt probléma, hanem szinte egyik mutató esetében sem állt rendelkezésre adat az Öböl-menti kisállamokra vonatkozóan sem az általunk áttekintett, legbővebbnek tekinthető World Development Indicators adatbázisban, sem pedig az ENSZ statisztikai adatbázisában. Többféle kísérletet tettünk, így a Gini-együttható mellett a szegénységi mutatókat is áttekintettük, de egyik esetben sem találtunk elérhető adatokat. Ennek következtében úgy döntöttünk, hogy a társadalmi fejlettség mutatóit ki kell hagynunk a vizsgálatból. Pedig elengedhetetlen lett volna az országokon belüli jövedelemegyenlőtlenség vizsgálata, hogy képet kapjunk a kőolaj értékesítéséből származó pénzek egyenlő vagy egyenlőtlen elosztásáról.

A fent leírtakból következően *1992 és 2011 közötti időszakban vizsgáljuk a gazdasági mutatókat, továbbá 2003 és 2011 közötti időszakban a politikai rendszer jellemzéséhez kapcsolódó indikátorokat*. Mindezek mellett a politikai rendszert jellemző mutatók esetében valószínűsíthető, hogy az adott évi kőolajexport csak a következő évi korrupció vagy szabadságjogok változásában fog megmutatkozni, így a

vizsgált intézményi indikátorok esetében az *egy évvel elcsúsztatott* eredményeket is megvizsgáljuk, vagyis például a 2010-es kőolajexporthoz a 2011-es korrupciós indexet rendeljük.

### 3.2. A vizsgált mutatók és adatok

Mivel vizsgálatunk során a kőolaj, azon belül is a kőolaj exportjának hatását vizsgáljuk az országok életére, így a vizsgálat során igyekeztünk olyan mutatókat figyelembe venni, amelyek az olajexporttal – mit az olajbevételek proxy mutatója – szoros kapcsolatban lehetnek (ehhez adott segítséget az eddig fejezetek elméleti áttekintése). Ezek alapján nyolc gazdasági és intézményi indikátor vizsgálatára mellett döntöttünk az Öböl-menti kisállamokra vonatkozóan:

1. *Az egy főre eső GDP*: A gyakorlatban ezt a mutatót használják, ha az országok gazdasági fejlettségét szeretnék szemléltetni. Elemzésünk során azt vizsgáljuk, hogy a kőolajexport milyen kapcsolatot mutat az országok ezen mutatójának változásával. Ugyan az export része a GDP-nek, azonban a kereskedelmet becsülni próbáló gravitációs modellek is előszeretettel használják független változóként az egy főre eső GDP-t a jövedelmi szint proxy mutatójaként<sup>6</sup>.
2. *Az egy főre eső GDP kőolajexport nélkül*: A vizsgálatba egy saját számítású mutatót is bevettünk, ami az egy főre eső GDP az olajexport nélkül. A számítás során a GDP értékéből levontuk az olajexport értékét, és ezt vetítettük egy főre. Ez ugyan egyszerű számítási mód, azonban a mutató vizsgálatával választ kaphatunk arra, hogy a kőolajexport nélkül is hasonló képet mutat-e a GDP/fő és a kőolajexport kapcsolata.
3. *Kifelé irányuló FDI*: Egy nagymértékben olajra támaszkodó ország számára a külföldi működőtőke befektetések jelenthetik az ország gazdasági diverzifikációját. A mutatóval azt akarjuk kimutatni, hogy az olajexportból származó jövedelmek felhasználása milyen arányban járulhat hozzá a külföldi működőtőke befektetésekhez, és ezzel az ország bevételforrásainak sokszínűbbé tételéhez.
4. *A vizsgált országba irányuló FDI*: A mutatóval arra keressük a választ, hogy a külföldiek Katarba, Kuvaitba és az Egyesült Arab Emírségekbe irányuló működőtőke befektetése milyen mértékben van kapcsolatban az olajexport változásával. Az indikátor azt mutathatja meg, hogy a kőolajexport változásával összefüggésben lehet-e a szénhidrogén szektorba befektetők mértéke. Azonban az elemzés során figyelembe kell majd venni, hogy a beáramló FDI szektorális arányáról nem találtunk adatot, így kizárólag az országba beáramló teljes FDI-t tudjuk vizsgálni.
5. *Nemzetközi tartalékok*: Egy erőforrásban gazdag ország számára különösen fontos a nemzetközi tartalékok (pl. külföldi valutatartalékok, arany) mértéke,

<sup>6</sup>Lásd például Sandberg – Taylor – Seale (2002) vagy Paas (2002) tanulmányát, amelyekben szintén vizsgálják, hogy az egy főre eső GDP hogyan hat a kereskedelem nagyságára.

ugyanis az erőforrás kimerülése után egy nagyobb tartalékkal rendelkező országnak van mire támaszkodnia a legnehezebb időszakban. A mutató igazolhatja, hogy az exportból befolyó kőolajpénzek felhasználásánál, elosztásánál az adott ország mennyire gondol a jövőjére a nemzetközi tartalékok növelésével.

6. *Civil szabadság*: Ahogy az országok jellemzésénél láthattuk, az Öböl-menti kisállamok közül Katarban és az Emírségekben teljesen korlátozottak, Kuvaitban pedig részben korlátozottak a politikai és civil szabadságjogok. Az empirikus vizsgálattal az szeretnénk elemezni, hogy az olajexport változása kapcsolatot mutat-e a szabadságjogok javulásával vagy romlásával. A vizsgálat során a politikai és a civil szabadságjogok értékeinek egyszerű számtani átlagát használtuk. Az adatok a Freedom House (2012) honlapjáról származnak, és értékeik 1 és 7 közötti értékeket vehetnek fel, ahol az 1 mutatja a teljes szabadságot a 7 pedig a teljesen korlátozott országokra jellemző.
7. *Korrupció*: Már a tanulmány első részében megjelent a korrupció, mint az erőforrással való ellátottságból származó egyik lehetséges hátrány, ugyanis erős akadályozó tényezője lehet az erőforrásból származó jövedelmek hatékony elosztásának. Így azt vizsgáljuk, hogy a korrupció alakulása az Öböl-menti kisállamok esetében erőforrásnak számító kőolaj exportjával mutat-e kapcsolatot. A korrupció adatai a Transparency International (2011) honlapjáról származnak.
8. *Gazdasági szabadság*: A gazdasági szabadság elmélyítése nagyon fontos az országok számára, ugyanis – főként a kőolaj kimerülése után – egy befektetőbarát vállalkozói környezet erősen javíthatja az országok gazdasági kilátásai. Így elemezzük, hogy a kőolajexport mutat-e bármilyen kapcsolatot a gazdasági szabadság alakulásával. Az adatok a Heritage (2012) honlapjáról származnak, amelyek 0-100-ig terjedő intervallumban vehetnek fel értékeket, ahol a 100 jelenti a teljes szabadságot. A indikátornak olyan tényezők a részei, mint a jogrendszer, az állam szerepvállalása, az üzleti és munkavállalási szabadság, továbbá a kereskedelmi és befektetési szabadság.

A dollárban kifejezett értékeket (egy főre eső GDP, FDI, nemzetközi tartalékok) folyó áron számolva vettük figyelembe, ugyanis a kőolajexport értékeire is nominális értéken találunk elérhető adatokat. Ezen adatok az UNCTAD (2011) adatbázisából, míg a vizsgálat középpontjában lévő kőolajexport az OPEC (2012) kiadványából származik. A korrupciós index, a civil szabadság és a gazdasági szabadság indikátorai a fent említett forrásokból származnak.

### 3.3. A vizsgálat módszertana és eredményei

Az empirikus vizsgálat során a 3.2. fejezetben említett mutatók kapcsolatát elemezzük a kőolajexporttal. Ebből következően vizsgálatunk során korrelációs számítását alkalmazunk, ugyanis „a korrelációs számítás a változók közötti lineáris kapcsolat szorosságának és irányának a leírására szolgál” (Sajtos – Mitev 2007, 204.o.).

A lineáris korrelációs számítást azonban kiegészítettük parciális korreláció számításával is. A parciális korreláció meghatározását azért tartottuk elengedhetetlennek, mert a vizsgálatba bevont mutatók és az olajexport kapcsolata lehet, hogy csak az évek trendhatásának köszönhető, így a parciális korreláció segítségével kiszűrtük ezt a hatást, ugyanis „*a parciális korrelációs együttható két változó közötti kapcsolat szorosságát méri, egy vagy több más változó hatásának kiszűrésével*” (Sajtos – Mitev 2007, 211.o.).

Fel kell hívni a figyelmet, hogy a kapott adatokat óvatosan kell kezelni, ugyanis a korrelációs számítás esetében nem határozható meg, hogy melyik a függő és melyik a független változó, vagyis ok-okozati kapcsolat nem értelmezhető, kizárólag a kapcsolat erősségét és irányát tudjuk meghatározni (Sajtos – Mitev 2007). Így csak a kőolajexport és az egyes változók együttmozgására világít rá. A statisztikai számítások során az Excel és az SPSS 15.0 programokat használtuk. A kapott eredményeket Katarra, Kuvaitra és az Egyesült Arab Emírségekre vonatkozóan a 3. táblázat tartalmazza.

A szignifikáns kapcsolatokat áttekintve megállapítható, hogy a legtöbb esetben a lineáris és a parciális korreláció is szignifikáns, ugyanakkor erősségbeli különbség megfigyelhető köztük. Az eredmények elemzése során a parciális korreláció eredményeit tekintjük irányadónak, hiszen ez az évek trendhatásának kiszűrésével pontosabb eredményt mutat.

A kapott értékek alapján az alábbi következtetéseket tudjuk levonni:

1. Az egy főre eső GDP tekintetében, függetlenül attól, hogy számoltunk a kőolajexporttal vagy sem, Katar és Kuvait esetében erős pozitív irányú lineáris korreláció figyelhető meg, ez az érték az évek trendhatásának kiszűrésével Katar esetében csökken kis mértékben, de még mindig erős kapcsolatot mutat. A három ország közül kitűnik az Egyesült Arab Emírségek, ahol a kőolajexport az egy főre eső GDP-vel még erős pozitív irányú lineáris korrelációt mutat, addig a kőolajexport nélküli GDP értékkel az együttmozgás már csak közepes erősségűnek mondható. Ha viszont a parciális korreláció értékeit vizsgáljuk meg nem is tapasztalunk szignifikáns kapcsolatot. Összességében tehát *a magasabb kőolajexport magasabb GDP/fővel párosul, ez alól az Emírségek kivétel, rámutatva arra, hogy gazdasága nem kizárólag az olajexport mértékétől függ.*
2. A beáramló külföldi működőtőke tekintetében a parciális korreláció értékeit vizsgálva nem láthatunk szignifikáns kapcsolatot. Ugyanez figyelhető meg Kuvait esetében is, ahol sem a lineáris sem a parciális korreláció nem mutat szignifikáns kapcsolatot a kőolajexporttal. Ennek alapján pedig *a kőolajexport növekedése nem párosul a beáramló FDI növekedésével és fordítva.* Így azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a beáramló FDI nem a kőolajszektorba irányul.
3. Az Öböl-menti kisállamok külföldre irányuló működőtőke befektetései esetében is hasonló adatokat kaptunk Katar és Kuvait esetében, ugyanis a lineáris korrelációt tekintve pozitív irányú erős kapcsolat figyelhető meg a kőolajexporttal, míg ha kiszűrjük az évek trendhatását, a kapcsolat iránya ugyan nem, az

erőssége viszont valamelyest csökken. Az Emírségek esetében a kiáramló FDI már csak közepes erősségű pozitív kapcsolatot mutat az olajexporttal, és a parciális korrelációt tekintve nincs szignifikáns kapcsolat. Ezek az eredmények is alátámasztják az Emírségek diverzifikáltabb gazdaságának létét, hiszen még *Katar és Kuvait esetében valószínűsíthető, hogy főként a kőolajbevételekből fektetnek be külföldön, addig az Emírségek bevételforrásai változatosabb képet mutathatnak.*

4. A nemzetközi tartalékok tekintetében Katarnál és Kuvaitnál erős, pozitív irányú lineáris korreláció figyelhető meg, viszont az évek trendhatását kiszűrve már csak közepes erősségű a kapcsolat a nemzetközi tartalékok és a kőolajexport között. Az Emírségek esetében közepes erősségű pozitív lineáris korrelációt kaptunk, még a parciális korreláció nem mutat szignifikáns értéket. Az eredményeket tekintve elmondhatjuk, hogy *Katar és Kuvait főként a kőolajbevételekből növelheti nemzetközi tartalékait, addig az Emírségek ilyen célból nagy arányban használ más bevételforrásokat is.*
5. Az intézményi indikátorok elemzésénél sokkal változatosabb képet láthatunk, mind a mutatók, mind az országok között. A korrupciót megvizsgálva mondhatjuk, hogy az Emírségek esetében nincs szignifikáns kapcsolata az olajexporttal, Katar esetében pozitív irányú erős lineáris korreláció figyelhető meg, míg Kuvait esetében negatív irányú erős korrelációt láthatunk az egy évvel elcsúsztatott adatokat tekintve, vagyis ez mutatja, hogy a kőolajexport változásának hatása csak az egy évvel későbbi korrupciós indexszel mutat kapcsolatot. Ha elemezzük az adatokat, láthatjuk, hogy *Katar* esetében a kőolajexport együtt mozog a korrupciós indexszel, vagyis ha *nő az olajexport, akkor a korrupciós index is nő. De ez pozitív eredmény, hiszen a korrupciós indexet nézve a nagyobb érték jelenti a korrupciótól való mentességet. Ugyanakkor Kuvait* esetén az együttmozgás iránya ellentétes, vagyis, ha *nő az olajexport, akkor nő a korrupció is az országban.*
6. A gazdasági szabadság értéke egyik ország esetében sem mutat szignifikáns együttmozgást az olajexporttal. A civil szabadság esetén egy szignifikáns értéket találhatunk *Kuvait* esetében. Az egy évvel elcsúsztatott adatokat nézve a civil szabadság és a kőolajexport között negatív irányú erős kapcsolat van, ha kiszűrjük az évek trendhatását. Ezen eredményből azt láthatjuk, hogy a *kőolajexport növekedése a szabadságjogok szélesedésével járhat együtt, vagyis pozitív irányba befolyásolhatja a civil és politikai szabadságjogokat.*



3. táblázat Az Öböl-menti kisállamok kőolajexportja és más mutatók közötti kapcsolatok

Mutatók		Katar		Kuvait		Egyesült Arab Emírségek	
		Korr.	Szig.	Korr.	Szig.	Korr.	Szig.
<i>GDP/fő</i>	Lineáris	<b>0,929**</b>	0,000	<b>0,995**</b>	0,000	<b>0,763**</b>	0,000
	Parciális	<b>0,734**</b>	0,000	<b>0,983**</b>	0,000	0,252	0,298
<i>GDP/fő olajexport nélkül</i>	Lineáris	<b>0,950**</b>	0,000	<b>0,979**</b>	0,000	<b>0,638**</b>	0,002
	Parciális	<b>0,823**</b>	0,000	<b>0,941**</b>	0,000	-0,214	0,380
<i>Beáramló FDI</i>	Lineáris	<b>0,492*</b>	0,028	0,403	0,078	<b>0,579**</b>	0,005
	Parciális	-0,212	0,383	0,007	0,977	0,072	0,770
<i>Kiáramló FDI</i>	Lineáris	<b>0,861**</b>	0,000	<b>0,879**</b>	0,000	<b>0,595**</b>	0,006
	Parciális	<b>0,690**</b>	0,001	<b>0,676**</b>	0,001	0,318	0,185
<i>Nemzetközi tartalékok</i>	Lineáris	<b>0,846**</b>	0,000	<b>0,914**</b>	0,000	<b>0,691**</b>	0,001
	Parciális	<b>0,576**</b>	0,010	<b>0,615**</b>	0,005	0,293	0,223
<i>Korrupció</i>	Lineáris	<b>0,843**</b>	0,004	-0,490	0,181	0,426	0,253
	Lineáris +1év	<b>0,877**</b>	0,002	<b>-0,807**</b>	0,009	0,348	0,359
	Parciális	-0,201	0,634	0,100	0,814	-0,292	0,483
	Parciális +1év	-0,199	0,636	-0,661	0,075	-0,134	0,751
<i>Gazdasági szabadság</i>	Lineáris	0,309	0,081	0,304	0,427	-0,365	0,334
	Lineáris +1év	0,533	0,140	0,273	0,478	-0,121	0,757
	Parciális	0,550	0,158	0,146	0,730	-0,230	0,583
	Parciális +1év	0,347	0,399	0,088	0,835	0,066	0,877
<i>Civil szabadság</i>	Lineáris	-0,574	0,106	-0,257	0,505	-0,239	0,535
	Lineáris +1év	-0,625	0,072	-0,606	0,084	-0,419	0,261
	Parciális	0,432	0,285	-0,210	0,617	0,166	0,694
	Parciális +1év	0,411	0,311	<b>-0,855**</b>	0,007	-0,226	0,591

Megjegyzés: A „Szig.” a szignifikanciaszintet jelenti, valamint \*\* -gal jelöltük a 0,01-es szinten elért szignifikáns értékeket és \* -gal a 0,05-ös szinten lévő szignifikáns értékeket

Forrás: saját számítás

Az empirikus vizsgálat összegzéseként mondhatjuk, hogy nagyrészt a várt eredményeket kaptuk. Ugyanis azt állítottuk, hogy a három ország közül *legjobban Kuvait van ráutalva a kőolajexportjára*, – így legnagyobb mértékben függ a kőolaj eladásából származó bevételeitől. Ez a vizsgálat során beigazolódott, ugyanis Kuvait esetében a legerősebb a kőolajexport együttmozgása az egy főre eső GDP értékével, öt követi Katar és végül az Emírségek. E szerint az *Emírségek gazdasága a legdiverzifikáltabb*. Ugyanez a sorrend figyelhető meg a nemzetközi tartalékok és a kifelé irányuló FDI esetében is. Az intézményi indikátorok vizsgálatakor tapasztalhattuk a legkevesebb szignifikáns kapcsolatot, egyedül a korrupció mutatott Katarban és Kuvaitban is erős kapcsolatot, ami alátámaszthatja az elméleti részben leírtakat, miszerint *az erőforrással való ellátottság kapcsolatba hozható a korrupcióval*.

#### 4. Összegzés

A kőolaj szerepét a három ország életében több megközelítésből vizsgáltuk, egyrészt megnéztük a saját ellátásban és a kereskedelemben betöltött szerepét, valamint azt hogy, milyen hatással van a gazdaság és társadalom fejlődésére. A kőolaj felhasználás tekintetében a közlekedés túlsúlya figyelhető meg – ez világviszonylatban is igaz –, ugyanis az országok 100%-ban függenek a kőolajtól ebben a szektorban. Ha viszont a többi szektort vizsgáljuk meg, láthatjuk, hogy Kuvait helyzete a legrosszabb, hiszen a villamosenergia előállítására is több mint 70%-ban kőolajat használ, míg ez a szám Katarnál nulla százalék, hiszen ellátását már most földgázzal fedezi. A kereskedelmet tekintve szintén Kuvaitnak a legkoncentráltabb az exportja, ugyanis a kivitelében a kőolaj aránya meghaladja a 90%-ot, még Katar és az Emírségek exportja sokkal diverzifikáltabb.

Ezen eredményeket az empirikus vizsgálatl is sikerült alátámasztanunk. A vizsgálat során, arra kerestük a választ, hogy *az Öböl-menti kisállamok kőolajexportja (ezen keresztül kőolajbevételei) milyen kapcsolatban van egyes gazdasági és intézményi indikátorokkal*. Mivel mutatók közötti kapcsolatokat vizsgáltunk, a korrelációs számítást választottunk vizsgálatunk módszertanának. De nem csak lineáris korrelációt alkalmaztunk, hanem parciális korrelációt is, hogy ki tudjuk szűrni az évek trendhatását. Empirikus vizsgálatunk igazolta, hogy Kuvaitban legnagyobb a kőolajexport szerepe, hiszen ott mutatta a legerősebb pozitív irányú együttmozgást az egy főre eső GDP-vel. Míg a három ország közül az Emírségekben volt a legkevésbé erős a kapcsolat, ami diverzifikáltabb gazdaságot feltételez. A nemzetközi tartalékok és a kifelé irányuló FDI vizsgálata is hasonló képet mutatott, vagyis Katar és Kuvait esetében attól függően, hogy a lineáris vagy a parciális korrelációt vizsgáltuk, erős és közepes erősségű pozitív irányú korreláció volt megfigyelhető, ami szintén utalhat arra, hogy ezen két ország főként az olajpénzekből fektet be és képi nemzetközi tartalékait. Az intézményi indikátoroknál a korrupció esetében szignifikáns erős kapcsolatot találtunk Katar és Kuvait kőolajexportjával, de a kapcsolat iránya

ellentétes képet mutatott, Katarnál pozitív volt a korreláció, Kuvaitnál pedig ellentétes irányú.

Mindazonáltal el kell ismernünk, hogy a kőolaj léte ezen országok számára igazi áldás. Ezt mutatja töretlen gazdasági fejlődésük, hiszen az egy főre eső GDP tekintetében a világ legjobb 20 országa között foglalnak helyet, mi több Katar a 3. helyen található, ami nagyon kiemelkedő eredmény a korábban a legszegényebb országok táborát erősítő Perzsa-öböl menti kisállamoknak. Másrészt ezekben az országokban a kőolajpénzek hatékony elosztására láthatunk példát, ugyanis társadalmi fejlődésüket tekintve a legmagasabb fejlettséget mutató országok közé tartoznak, továbbá az oktatás és az egészségügy területén is kimagasló fejlődést értek el. Ezzel kapcsolatosan ugyanakkor felmerül egy probléma is, ami ezen országokat sújtja. A társadalmi juttatásokat alanyi jogon, ingyen biztosítja a kormányzat, de csak az állampolgárok részére, akik aránya a lakosságon belül 30% körül van. Így a lakosság nagyobb részét kitevő külföldi bevándorlókat nem illetik meg ezek a juttatások, és egyéb jogaik is erősen korlátozva vannak. Ezen különbségek enyhítése elengedhetetlen lesz a közeljövőben, ugyanis a munkaerőt tekintve mindhárom ország erősen támaszkodik a bevándorlókra.

#### *Felhasznált irodalom*

- Benke J. (1998): *Az arab országok története I. kötet*. Alexandra Kiadó, Pécs.
- British Petroleum (2012): *Statistical review of world energy*. Interneten: <http://www.bp.com/sectionbodycopy.do?categoryId=7500&contentId=7068481> Letöltve: 2012. szeptember 21.
- Collier, P. – Hoeffler, A. (2009): Testing the neocon agenda: Democracy in resource-rich societies. *European Economic Review*, 53, 293-308 o.
- Freedom House (2012): *Freedom in the World 2012*. Interneten: [http://www.freedomhouse.org/sites/default/files/FIW%202012%20Booklet\\_0.pdf](http://www.freedomhouse.org/sites/default/files/FIW%202012%20Booklet_0.pdf) Letöltve: 2012. szeptember 27.
- Gylfason, T. (2004): Natural Resources and Economic Growth: From Dependence to Diversification. *Discussion Paper*, 2004/4804, Center for Economic Policy Research, London.
- Heritage (2012): *Index of Economic Freedom*. Interneten: <http://www.heritage.org/index/> Letöltve: 2012. október 15.
- IEA (2009): *International Energy Agency Statistics*. Interneten: <http://www.iea.org/stats/prodresult.asp?PRODUCT=Balances> Letöltve: 2012. szeptember 21.
- OPEC (2008): *OPEC Statute*. Interneten: [http://www.opec.org/opec\\_web/static\\_files\\_project/media/downloads/publications/OS.pdf](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/OS.pdf) Letöltve: 2012. szeptember 8.

- OPEC (2010): *World Oil Outlook 2010*. Interneten: [http://www.opec.org/opec\\_web/static\\_files\\_project/media/downloads/publications/WOO\\_2010.pdf](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/WOO_2010.pdf) Letöltve: 2012. február 25.
- OPEC (2012): *Annual Statistical Bulletin 2012*. Interneten: [http://www.opec.org/opec\\_web/static\\_files\\_project/media/downloads/publications/ASB2012.pdf](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2012.pdf) Letöltve: 2012. szeptember 20.
- Paas, T. (2002): Gravity Approach for Exploring Baltic Sea Regional Integration in the Field of International Trade. *Discussion Paper*, 180, Hamburg Institute of International Economics, Hamburg.
- Rostoványi Zs. (1987): *Az arab Kelet a világgazdaságban*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Sajtos, L. – Mitev, A. (2007): *SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv*. Alinea Kiadó, Budapest.
- Sandberg, M. H. – Taylor, T. G. – Seale, J. R. Jr. (2002): CARICOM Bilateral Trade: A Preliminary Analysis Using the Gravity Model, *Technical Paper*, 2002-03, University of Florida, International Agricultural Trade and Policy Center, Florida.
- Transparency International (2011): *Corruption Perceptions Index 2011*. Interneten: <http://cpi.transparency.org/cpi2011/results/> Letöltve: 2012. szeptember 27.
- UAE Government (2012): *Seven Emirates*. Interneten: <http://www.government.ae/web/guest/seven-emirates> Letöltve: 2012. szeptember 3.
- UNCTAD (2011): *UNCTAD Stat*. Interneten: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> Letöltve: 2012. szeptember 27.
- UNDP (2011): *Human Development Report*. Interneten: <http://hdr.undp.org/en/statistics/> Letöltve: 2012. szeptember 27.
- Világbank (2011): *World Bank data*. Interneten: <http://data.worldbank.org/indicator> Letöltve: 2012. szeptember 27.

## Egy érdek két irányból, vagy egy irányból két érdek? Az USA segélyezési politikája

Uhrin Ákos – Schusztter Tamás<sup>1</sup>

*Az Amerikai Egyesült Államok – mint a világ legnagyobb bilaterális donor országa – több szempontból is kiemelt szerepet tulajdonít a nemzetközi segélyezésnek, így az amerikai külpolitika egyik fontos alappillére. Ennek ismeretében egyértelműen adódik a kérdés: az USA komplex segélyezési mechanizmusában az Aid for Trade, mint relatíve új támogatási csatorna, milyen mértékben mozog együtt az Amerikai Egyesült Államok legjelentősebb segélyezési rendszerével, a Hivatalos Fejlesztési Támogatással (az ODA-val)?*

*Jelen tanulmányukban a szerzők azt vizsgálták, hogy a két segélyezési rendszer motívációi és érdekei összhangban vannak-e, azaz egy érdeket szolgálnak-e csak két eltérő irányból. A felvetett kérdések megválaszolásához az egyutas-varianciaanalízis és a korrelációszámítás statisztikai eszköztárára támaszkodva az empirikus elemzés a 2002-2010 közötti időszakra terjed ki, 133 segélyre jogosult ország bevonásával. A segélyezési csatornák motívációinak kiértékelése alapján a 15 vizsgált indikátor közül csupán két esetben (a 2008-2010-es időszakra vonatkozó korrupciós index és 2004-2006 közötti AIDS halálozások változása) mutatható ki motívációbeli különbség. Azaz a két vizsgált segélyezési csatorna ebben a két esetben eltérő érdekek mentén mozog.*

*Kulcsszavak: nemzetközi segélyezés, Aid for Trade, Hivatalos Fejlesztési Támogatás*

### 1. Bevezetés

A globalizáció napjainkban rohamos sebességgel terjed. Világunk minden részletét áthatja, hatása tovagyűrűzik. A „világméretűvé válás” mára életünk elfogadott, szerves részévé vált, melynek következményeivel számolnunk kell. A globalizációs folyamat óriási mértékben alakította át az egyes országok kereskedelmét és gazdaságát is, a kialakult *interdependenciák* az évek során pedig mind inkább elmélyültek. Annak ellenére tehát, hogy a Föld „zsugorodik”, az országok között kialakult kölcsönös (akár szimmetrikus, akár aszimmetrikus) függések kiszélesítették a *globális problémák* körét az elmúlt időszakban. A fejlett államok a fejlődő országokban mutatkozó óriási mértékű elmaradottság és szegénység kérdését, mint globális problémát kezdetben *multilaterális szinten*, ma már azonban egyre inkább *bilaterális úton* próbálják segíteni (Szentés 2002, Udvari 2009).

Az Amerikai Egyesült Államok, mint a világ legnagyobb bilaterális donor országa, számos segélyezési szempontrendszer követve kíván a rászoruló országok

<sup>1</sup> Uhrin Ákos, PhD-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar. Schusztter Tamás, MA-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar. A tanulmány a 2013. évi, XXXI. OTDK-n I. helyezést elért dolgozat alapján készült. Témavezető: Dr. Udvari Beáta, egyetemi adjunktus.

segélyezésében részt venni. A segélyezés mögött meghúzódó motivációk azonban nemcsak országonként, hanem segélyezési keretrendszerek szintjén is igen eltérőek lehetnek.<sup>2</sup> Fontos tehát látnunk, hogy az egyes segélyezési csatornák milyen motivációk és érdekek mentén mozognak. Jelen *tanulmány célja* annak elemzése, hogy az Aid for Trade segélyezési program, mint relatíve új támogatási csatorna, specifikus támogatási területeivel hozzáilleszhető-e az USA egyik legjelentősebb segélyezési rendszeréhez, a Hivatalos Fejlesztési Támogatáshoz (Official Development Assistance – ODA-hoz). Ennek vizsgálatával választ kaphatunk arra, hogy e két támogatási csatorna motivációi és érdekei összhangban vannak-e. A téma igen aktuálisnak tekinthető: ugyan az USA támogatási motivációval kapcsolatban már számos szakirodalom született, és bár az Aid for Trade kezdeményezés gazdasági eredményességének hatásvizsgálataival is számottevő külföldi kutató foglalkozott, a két témakör egymásba illeszthetőségével a szakirodalom csak a közelmúltban kezdett el foglalkozni, így a felvetett kérdéseknek még sem a külföldi, sem a magyar tanulmányokban nincsen kiterjedt irodalma. A felvetett kérdés megválaszolásához a szakirodalmi áttekintésen túl statisztikai adatelemzést is végzünk, melynek során 133 fejlődő ország bevonásával variancia- és korrelációelemzéssel tárjuk fel a legfontosabb motiváló erőket. A tanulmány első részében az Amerikai Egyesült Államok szemszögéből vizsgáljuk meg az ODA és az Aid For Trade áramlásának mozgatórugóit és az egyes segélyezési rendszerek kritikáit, ezt követően – a tanulmány második részében – empirikus kutatásunk módszertanát és statisztikai vizsgálatunk eredményeit mutatjuk be.

A cikkben az OECD Fejlesztési Támogatási Bizottsága (Development Assistance Committee – DAC) által használt segély fogalmat használjuk. E szerint külföldi segélynek (azaz külföldi segítségnyújtásnak) minősül minden olyan pénzügyi- és technikai segítségnyújtás, átadott árucikk, amely elősegíti a fogadó ország *gazdasági fejlődését és/vagy jóléte növekedését*. A segélyek vagy támogatás – azaz adomány (grant) –, vagy kedvezményes kölcsön (subsidized loans) formájában jelentkezhetnek. Ezeket összefoglalóan *kedvezményes támogatásnak* nevezzük (concessional financing) (Radelet 2006). Az ODA pedig definíció szerint „mindazon segélyek, amelyek a DAC által kiadott és háromévente felülvizsgált listán szereplő fogadó országokba vagy területekre, valamint multilaterális fejlesztési intézmények felé áramolnak fejlesztési, illetve szegénységscsökkentési céllal” (OECD 2008, 1. o.).

---

<sup>2</sup> A segélyek áramlását általánosságban meghatározó legfőbb tényezők: a segélyezés *stratégiai, gazdasági* (Alesina és Dollar 1998) vagy *altruista jellege* (Balla és Reinhardt 2004), a *recipiens ország gyarmati múltja, vagy a donor országgal kötött katonai szövetségi lét* (Alesina és Dollar 1998), a *regionális jellemzők*, mint például a közös nyelv használata (Hutchinson 2002), a *szállítási költségek mértéke* (Radelet és Sachs 1998), a *szegénység-hatékonyság elv*: (Collier és Dollar 2001), a *donor-donor szinergia: a donor országok segélyezési „versengése”* (Round és Odedokun 2003).

## 2. Az Amerikai Egyesült Államok segélyezése

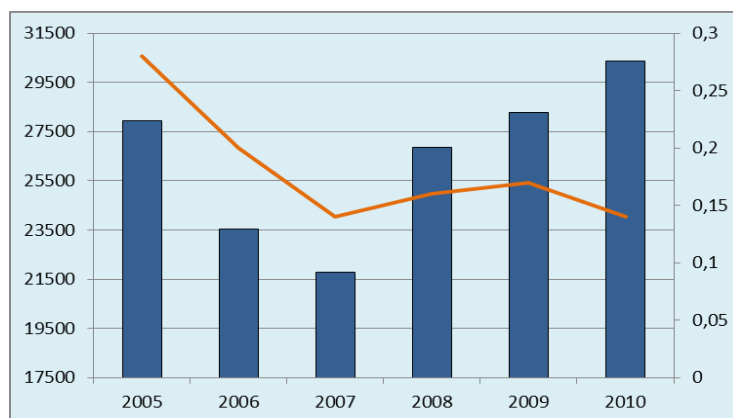
Az USA segélyezési politikájának központi eleme, motivációja az elmúlt fél évszázadban folyamatosan változott. A második világháborút megelőzően az Amerikai Egyesült Államok segélyezése alatt kizárólag csak a magánszemélyek külföldi segítségnyújtását értették (Bovard 1986). A hivatalos (kormány szintű) segélyezés megindulása csak a második világháború utánra tehető (Marshall-terv). Ezt követően a '60-as és a '70-es években a fejlődő országok alapvető igényeinek megteremtését tűzték ki célul (USAID 2012a), majd a '80-as évektől kezdve a fenntartható fejlődés biztosítására és a demokrácia terjesztésére (kelet- közép-európai országok rendszer-változása) fektették a fő hangsúlyt. A 2001-es New York-i terrortámadás óta a segélyezés központi elemévé pedig a terrorizmus elleni harc vált. Ezek alapján egyértelmű, hogy az USA által nyújtott segélyekre úgy is lehet tekinteni, mint az Amerikai Egyesült Államok *külpolitikájának* egyik fontos eszközére (Tarnoff és Nowels 2004).

A segélyek tényleges kiutalását – tekintettel annak méretére és szerteágazó célkitűzéseire – különböző finanszírozási ügynökségek (funding agencies) végzik. Ma összesen 21 kormányzati szintű finanszírozási ügynökséget tartanak számon, amelyek közül a legnagyobb jelentőséggel a USAID (United States Agency for International Development) bír (Tarnoff és Nowels 2004). 2010-ben az USA mintegy 30 milliárd dollárt költött segélyezésre (1. ábra), ami a második helyen álló Egyesült Királyságnál (14 milliárd dollár) több mint kétszer akkora (OECD2012a). Azonban a segélyezési volumen abszolút értékben történő vizsgálata mellett elengedhetetlen ugyanis a segélyezés GNI arányos nagyságát is elemezni, hiszen sokkal árnyaltabb képet kaphatunk a donor ország tényleges teljesítményéről. A GNI arányos rangsorban azonban az USA a maga 0,21%-os<sup>3</sup> eredményével csupán a 19. helyet foglalja el.<sup>4</sup> Ez a *kettősség* sok kritika alapja volt az elmúlt években.

<sup>3</sup> Létezik olyan vélekedés is (USAID 2008), mely szerint az USA esetében megtévesztésre adhat okot, ha csupán azt vesszük számításba, hogy mennyi ODA-val járul hozzá a fejlődő országok helyzetének rendezéséhez. Figyelembe kell venni ugyanis azt is, hogy ezen *felül* mennyi támogatást ad még más formákban. Például a 2008-as évben, amikor a Hivatalos Fejlesztési Támogatás csupán egy kis hányadát tette ki a segélyeknek (a nettó ODA 21,8 milliárd dollár volt), a magánszemélyektől a fejlődő országok irányába 99 milliárd nettó magántőke áramlás, 48 milliárd magánszemélyek által kezdeményezett átutalás és 12 milliárd dollárnyi egyéb forrású magántámogatás volt megfigyelhető (private grant). Amennyiben ezekhez hozzávesszük a fejlődő országokból irányuló nettó importot is (összesen 573 milliárd dollárt tett ki), akkor az USA GDP-jének 5,3 százalékát költötte el segélyezési célokra az adott évben.

<sup>4</sup> Az első három helyen Norvégia (1,1%), Luxemburg (1,05%) valamint Svédország (0,97%) állnak. Ezen országok kivételével még csupán Dánia és Hollandia teljesíti az általánosan segélyezésre vállalt GNI arányosan 0,7%-os célt.

1. ábra Az USA által kifizetésre került ODA nagysága, 2005-2010 (millió USD, 2010 konstans árákon, bal tengely) illetve az USA által kifizetésre került ODA nagysága, 2005-2010 (az USA GNI százalékában, jobb tengely)



Forrás: USODA (2012) és OECD Stat (2012) adatai alapján saját szerkesztés

*Pozitív tendenciára* vall azonban, hogy még a válság ellenére sem csökkent az USA által a fejlődő országokba kihelyezett ODA mennyisége (bár a GNI százalékában mért támogatás stagnált, ez azonban a bruttó nemzeti jövedelem visszaesésének is köszönhető). A 1. ábrán látható, hogy 2007-ig folyamatosan csökkent a kifizetett segélyek nagysága, ettől kezdve azonban újra növekedésnek indult, és 2009-re nemcsak megközelítette a korábbi időszak szintjét, hanem a 2005-ben felállított maximum értéket is meghaladta.

Kérdés azonban, hogy ezen összegek allokálása mögött milyen fő motivációk és érdekek találhatók. Ennek feltárásához érdemes megvizsgálnunk az Amerikai Egyesült Államok 2013-as segélyezési költségvetését (1. melléklet). Az összesen 51,6 milliárd dolláros költségvetés-tervezet négy nagy fejezetből áll. Az első fejezet tartalmazza az úgynevezett frontline state-ek támogatását, amely azon államok megsegítését jelenti, akik például a terrorizmus elleni harc jegyében fontos szerepet játszanak az Egyesült Államok számára. A második fejezet az emberi és gazdasági biztonság javítását szolgálja az egészség, a humanitárius segítségnyújtás (például menekültek helyzetének javítása, a természeti katasztrófák okozta károk enyhítése) és a fejlesztési beruházások támogatása révén. Erre összesen 14,7 milliárd dollárt (a négy költségvetési fejezet közül a legtöbbet) kívánnak fordítani, melyből 7,9 milliárd dollár a Global Health Initiative részaránya. Ennek vélelmezhető oka az USA azon célkitűzése, hogy gyógyszersegélyeivel évente 3 millió ember életét mentse meg, illetve több tízezer HIV fertőzött életét hosszabbítsa meg (USAID 2012b). A harmadik fejezet célkitűzésére az előbbihez képest kevesebbet, mindösszesen 14,6 milliárd dollárt különítettek el, mégis ez a fejezet a legszerteágazóbb a támogatott programok számát illetően. A partnerség erősítését a kormány a költségvetési tervezetben meg-



határozottak alapján a *demokráciák* terjesztésében és az Egyesült Államokkal való *katonai együttműködésben* látja megvalósíthatónak. A *negyedik fejezet* lényegében az előző három fejezet megvalósításának háttérmunkálatait fedezi. Mindebből következően az USA elsődleges motivációja a segélyek allokálása révén a recipiens országok emberi, gazdasági és jóléti biztonságának javítása valamint a konfliktusok megelőzése.

### ***Az Amerikai Egyesült Államok segélyezési politikájának kritikái***

A különböző korokban – a segélyezés prioritásainak változása miatt – *eltérően* értékelték az USA segélyezési politikáját. Nunnenkamp és Öhler (2011) az Amerikai Egyesült Államok segélyezési költségvetéséből indult ki, amikor a témával kapcsolatos *pozitív* véleményüket megfogalmazták. Eszerint *az USA egyre többet költ egészséggel kapcsolatos segélyekre*. Eredményeik szerint az ODA összességében (tehát ha nem különítjük el, hogy melyik országból származik a segély) nincs szignifikáns hatással a HIV/AIDS elleni harcban. Viszont, ha országok szerint csoportosítjuk (bilaterális) az ODA-t (melynek legnagyobb kibocsátója az USA), és összevetjük a multilaterális szervezetek általjuttatott támogatással, akkor az USA-ból kiáramló ODA nagyban hozzájárult a HIV pozitívok orvosi kezeléséhez (csökkentve az AIDS-hez köthető halálos esetek számát), míg ez nem volt megfigyelhető a multilaterális szinten vizsgálva.

Az 1980-as években Bovard (1986) még úgy vélekedett, hogy az Amerikai Egyesült Államokat nem a segélyezés eredményei miatt kell elítélni, hanem a szándékai miatt. Szerinte ugyanis a segélyekkel olyan fejlesztéseket támogattak, amelyeket az érintett országok maguktól is elvégeztek volna. Az USA tehát meg sem próbálja a fejlődés irányába állítani a fogadó országokat irányított tőkeáramlásával.

Az USA 1980-1990 közötti segélyezési döntéseivel foglalkozott Harrigan és Wang (2011) és Balla és Reinhardt (2004) tanulmánya. Arra keresték a választ, hogy ha egy országban *konfliktushelyzet* áll elő (country harboring conflict), akkor hogyan változik az adott és a szomszédos országokba (country bordering conflict) áramló Hivatalos Fejlesztési Támogatás volumene. Véleményük szerint a legtöbb országgal szemben az Amerikai Egyesült Államok *növeli* a konfliktusos országokba áramló segélyeket, és nem a segélycsapok elzárásával ösztönzi az államot a helyzet rendezésére.

Advameg (2012) egy másik szemszögből vizsgálta a segélyezés motivációját. A szerző szerint a segélyeket a nagyobb országok arra használják, hogy a felszabadult gyarmatokat ezzel tartsák továbbra is függőségben. Az USA-val kapcsolatban azt az álláspontot vallja, hogy olyan programokat nem is támogat, amely *nincsen összhangban* a saját elképzeléseivel. Ezek alapján következtethetünk arra, hogy az USA támogatásait nem a „morális érdekek”, sokkal inkább a gazdasági érdekek motiválják.

Woods (2008) kutatási eredményeiben az USA és a többi nagy donor ország által vállalt kötelezettség elmulasztását kritizálja. Szerinte, habár a G8-ak – köztük az USA is – megígérték, hogy megnövelik a – különösen Szubszaharai-Afrikába – szánt segélyek összegét, a gazdasági válság bekövetkeztével érdemi változás nem történt.

Fleck és Kilby (2010) az előző nézőpontoktól eltérően, történelmi oldalról közelítik meg a segélyezés problematikáját. Arra a kérdésre keresik a választ, hogy hogyan változott az USA által kiutalt segélyek nagysága a 2001-es terrortámadást követően, illetve, hogy a változásnak mi lehet a legfőbb oka. A szerzőpáros szerint *már* a hidegháború korszakában a maihoz nagyon hasonló politikát folytatott az USA. Ennek értelmében, ha egy országban megdőlni látszott a kommunizmus, vagy éppen-séggel veszélybe került a kapitalizmus, az USA (elsősorban pénzzel) megsegítette ezeket az országokat, szemet hunyva a felett, hogy milyen szintű korrupciót vagy emberi jogi jogsértéseket lehet az adott fogadó országban tapasztalni (például Zaire vagy Indonézia). A történelmi múlt hatásainak következő fontos állomása a Szovjetunió összeomlása, mely után a segélyek nagysága csökkent, a 2001-es a terrortámadás után azonban ismételen emelkedett és *geopolitikai* eszközzé vált (Irak, Afganisztán, Pakisztán). A szerzők szerint elképzelhető, hogy a jövőben visszatér az USA által a hidegháború alatt is jól bevett szokás, miszerint egyre kevesebb segélyt folyósítanak a geopolitikailag nem fontos országoknak. Ez úgy is értelmezhető, hogy egyre inkább geopolitikai alapon fog eldőlni az, hogy ki mennyi segélyt kap, az igények pedig sokkal kevésbé lesznek adekvátak.

Kutatásunk szempontjából kiemelten fontos Harrigan és Wang (2011) tanulmánya. A szerzőpáros vizsgálatának központi kérdésköre, hogy a nagynak számító donor országokat (USA, Kanada, Franciaország, stb.) befolyásolja-e valamilyen tényező a segélyek allokációjában. Az USA-val esetében azt kutatták, hogy az egyes országokba áramló segélyek nagyságára hatással van-e a fogadó ország igényein kívül az, hogy milyen a recipiens ország *geopolitikai helyzete* illetve az, hogy az adott országgal milyen a *politikai és kereskedelmi kapcsolata* az USA-nak. Eredményeik alapján az Amerikai Egyesült Államok a többi vizsgált országgal ellentétben különösen nagy hangsúlyt fektet a fenti tényezőkre. A szerzőpáros kijelenti, hogy bizonyos szinten minden donor figyelembe veszi a fogadó ország igényeit, és elmondható, hogy az alacsonyabb egy főre jutó GDP-vel rendelkező országok több segélyt kapnak. Az USA azonban a segélyek elosztásánál sokkal kevésbé veszi figyelembe a politikai környezetet (például a demokrácia vagy a korrupció szintjét) és a fogadó ország igényeit, mint más országok. Az USA tehát a *saját* gazdasági és biztonsági érdekeit tartja legfőképpen szem előtt, mely a segélyezése mögött húzódó érderendszer egy további vonására mutat rá. Kimura és Todo (2010) vizsgálata is arra az eredményre jutott, hogy a kapott segélyek nagysága szignifikánsan befolyásolja a két ország közötti gazdasági kapcsolatot

Összességében az USA hajlamos támogatás címén a saját piacain el nem adható termékeket átadni a fejlődő országoknak (Bovard 1986). Előfordulnak olyan

esetek is, amikor a támogatásért cserébe a *donor* ország termékeit kell a fogadó országnak megvásárolnia (jellemzően kötött segélyezés). Mindez arra az eredményre vezethet, hogy az USA bizonyos esetekben a *nagylelkűség látszatát kelti*, ám valójában saját érdekei vezérlik, és kevésbé veszi figyelembe a fogadó országok *tényleges* érdekeit. Vélelmezhető tehát, hogy az USA több esetben *öncélúan*, és nem a fogadó ország valós igényei szerint alkotja meg segélyezési politikáját. Nem szabad elfelejtenünk, hogy a segélyezési politika mára a külpolitika egyik alappillérvé vált (Tarnoff és Nowels 2004), nem meglepő tehát, ha az országok a segélyezés alapvetően altruista jellegű folyamatát politikai színezettel töltik meg. Ez pedig érdekessé teszi azt a kérdést, hogy az Aid for Trade hasonló érdekeket szolgál-e.

### 3. Az Aid for Trade

A nemzetközi kereskedelem napjainkban ismét kulcsszerepet játszik a gazdasági életben való aktív részvétel és felemelkedés tekintetében, a fejlődő országok azonban nem tudnak élni ezzel a lehetőséggel, egyre inkább leszakadnak, és az interkontinentális kereskedelem *perifériájára* marginalizálódnak (Udvari 2011). A *cél* tehát adott: a fejlődő, de leginkább a legkevésbé fejlett országok helyzetének javítása a nemzetközi kereskedelemben való részvételük elősegítésével, a kereskedelemmel kapcsolatos készségek és képességek, valamint az infrastruktúra kiépítésével, illetve annak fejlesztésével. Ennek egyik *hatásos* eszköze lehet a Doha Fejlesztési Forduló Hongkongi Miniszteri Konferenciája keretében 2005-ben megszületett Aid for Trade program (WTO 2012).<sup>5</sup>

Az Aid for Trade kezdeményezés *célzott* segély és támogatás, mely hármast célt szolgál (WTO 2006):

- a fejlődő, különösen a legkevésbé fejlett országok termékeik és szolgáltatásaik exportjának növelését,
- ezen országok multilaterális kereskedelmi rendszerbe való integrációját, valamint
- a kereskedelmi liberalizáció és az elérhető megnövekedett piac okozta haszonszerzést.

A segélyezés mögött meghúzódó motivációk a kezdeményezés hat kiemelt prioritása köré csoportosulnak: a *kereskedelempolitika* és szabályozás; a kereskede-

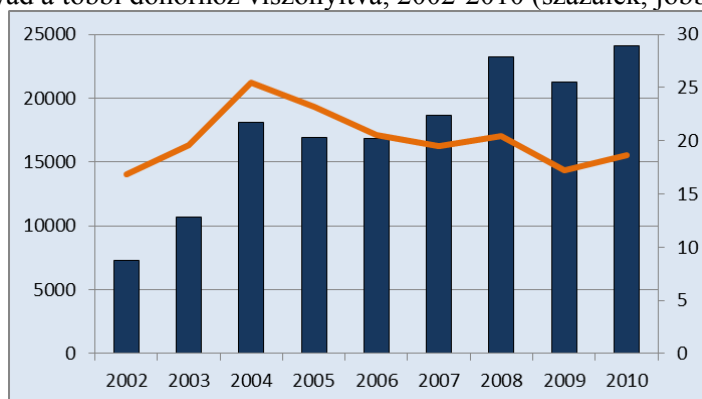
---

<sup>5</sup> A kezdeményezés gyökerei azonban ennél régebbre nyúlnak vissza. Már az Uruguay-forduló (1986-1994) eredményei is azt mutatták, hogy a fejlődő országok talán képesek lesznek a nemzetközi piacra lépni. Azonban hamar kiderült, hogy a felállított kötelezettségek megvalósítása óriási akadályba ütközik az intézményi kapacitás hiánya miatt. Ezért két segélycsomagot alkottak meg, egyet a legkevésbé fejlett országok (Least Developed Countries – LDCs) számára, egyet pedig az afrikai gazdaságok részére, megalkotva ezzel az Aid for Trade szűk definícióját (Vijil és Wagner 2012). Hoekman és Wilson (2010) az előbbiekkal ellentétben a *skóciai* G8-as csúcstalálkozót tekinti a program kiindulópontjának, melynek keretében a fejlődő világ szegénysége elleni hatékony fellépést helyezték napirendre.

lemmel összefüggő *infrastruktúra*; a kereskedelemfejlesztés; a *termelési kapacitás* kiépítése; a kereskedelemhez szorosan kapcsolódó, alkalmazkodást elősegítő hiánypótlások; illetve az egyéb kereskedelemmel összefüggésbe hozható igények (például a technikai segítségnyújtás, a fizikai infrastruktúra fejlesztése, az intézményi háttér kiépítése valamint a kereskedelmi finanszírozás kereteinek megvalósítása). Látható, hogy a két elemezni kívánt segélyezési keretrendszer (az ODA és az Aid for Trade) leginkább a támogatási területek – és ezáltal a segélyezés motivációi tekintetében – térnek el egymástól. Az Aid for Trade speciális támogatási területei megvalósítása érdekében bármely *kereskedelemmel* kapcsolatos célkitűzés megvalósítását támogatja, míg az ODA legfőbb célja a recipiens országok *fejlesztése* és a *szegénység csökkentése*.

Az USA-ból kiáramló Aid for Trade abszolút értékben vett összege a 2002-2010 közötti időszakban óriási mértékben, viszonylag egyenletes módon növekedett (2. ábra). Azonban a többi országhoz viszonyítva az USA szerepvállalása az Aid for Trade segélyezésben – a növekvő kifizetések ellenére – csökkenő tendenciát mutat. Mindezek ellenére megállapítható, hogy az USA csökkenő részesedése *nem jelenti* szerepvállalásának csökkenését, éppen ellenkezőleg, az évek alatt nagymértékű növekedést produkált. A csökkenő arány csupán annak jele, hogy más donorok szerepvállalása is folyamatosan nő – részben a donor-donor szinergia következtében –, illetve újabb és újabb donor országok csatlakoznak az Aid for Trade segélyprogramhoz.

2. ábra Az USA-ból kiáramló Aid for Trade mennyiségének alakulása, 2002-2010 (millió USD, folyó áron, bal tengely), illetve az USA által vállalt Aid for Trade költséghányad a többi donorhoz viszonyítva, 2002-2010 (százalék, jobb tengely)



*Megjegyzés:* Habár az Aid for Trade csupán egy 2005-ben született kezdeményezés, az ismert támogatási összegek volumenéből visszavezetve a korábbi évek nagyságára is lehet következtetni

*Forrás:* OECD CRS alapján saját számítás

A nemzetközi szakirodalom az Aid for Trade (kereskedelemfejlesztés általi) gazdaságra gyakorolt hatásainak vizsgálatai sokkal *egységesebbek*, mint az általános segélyezésessel kapcsolatban. Számos tanulmány megállapítása alapján az Aid for Trade program pozitívan hat, illetve hathat a gazdaság fejlődésére, a kereskedelem bővülésére, a kereskedelmi költségek csökkenésére.<sup>6</sup> A pozitív tendenciák ellenére a kezdeményezést – elsősorban – túl *tág* definíciós meghatározása (ebből kifolyólag a támogatási struktúra) miatt sok kritika éri.

Adhikari (2011) véleménye szerint a pontos, keretek közé beágyazott meghatározás hiánya lehetőséget teremt a donor országoknak, hogy az így kialakult szabaddabb mozgástér kihasználásával ott „segélyezzen”, ahol ő akar. Ebből kifolyólag óriási erő koncentrálódik a donor országok kezében. Lehetővé válik a segélynyújtó országok számára, hogy saját kereskedelmi és külpolitikai érdekszerük figyelembevételével válasszák meg a fogadó országok körét. Ezáltal pont azokat az országokat fosztják meg a számukra nélkülözhetetlen segélytől, amelyeknek a legnagyobb szükségük volna rá. *Paradox helyzet* áll tehát elő, mely alapjaiban rengeti meg az Aid for Trade célrendszerét és prioritásait.

Továbbá a donorkorok hajlamosak *nem teljesíteni* segélyezési vállalásaikat. Ennek eredményeképpen a meg nem érkező, de a recipiens ország költségvetésbe már előre beépített segélyezési tervszámok egyértelműen elmélyítik költségvetésük deficit helyzetét. A hatékonyság nagymértékű csökkenését idézi elő az intézményi rendszerek hiányosságai is, hiszen a segélyek folyósításának és felhasználásának későbbi monitoringjában, ellenőrzési és visszacsatolási funkcióiban problémák mutatkoznak. E tényezők fontosságát hangsúlyozza Laird (2007) munkája is, hozzátéve, hogy meg kellene határozni olyan politikai feltételeket, amelyeket az elosztásnál figyelembe kellene venni. További tisztázandó kérdésként említi meg a szerző, hogy az Aid for Trade jövőre vonatkozó tervezetében szereplő forrásbővülések hogyan valósulnak meg: vajon új finanszírozási csatornák jelentkeznek, vagy csupán belső forrásátcsoportosításról lesz-e szó. Előrelépésnek mondható ugyanakkor, hogy egyértelmű szándék mutatkozik az említett hiányosságok kezelésére, mielőbbi orvoslására (WTO 2012).

Összességében az Aid for Trade-del kapcsolatos pontatlanságok és általános kritikák legfőbb oka az Aid for Trade pontos definíciójának a *hiánya*. Egyértelműen meg kell határozni, hogy ki, hogyan (milyen minőségben és mennyiségben), milyen úton támogatható, mindezt hogyan adminisztrálják és ellenőrzik (Laird 2007, UNCTAD 2012). Különösen fontos ez annak fényében, hogy egy dollárnyi USA-ból kiáramló Aid for Trade segélyösszeg 65 dolláros exportbővülést idéz elő a fogadó országban (Bearce és szerzőtársai 2010), ez a hatás pedig még jelentősebb lehet a tengerparttal nem rendelkező (landlocked) országokban (Radelet és Sachs 1998).

---

<sup>6</sup> Például: Hoekman és Wilson (2010), Helble, Mann és Wilson (2009), Hoekstra és Koopmann (2010), Natio (2010), Moreira (2010), Cali és te Velde (2011).

Annak ellenére tehát, hogy az USA a világ egyik legjelentősebb bilaterális donor országa mind az ODA, mind az Aid for Trade tekintetében, a két segélyezési rendszer motivációnak és érdekeinek párhuzamos vizsgálatával szakirodalmi áttekintésünk során *nem* találoztunk. A támogatásokkal kapcsolatban ugyanis *releváns* kérdés, hogy a kétféle segélyezési rendszer egy (gazdasági, illetve társadalmi) érdeket szolgál-e, vagy az USA-ból kiáramló ODA és Aid for Trade segélyek más érdekek mentén koncentrálnak. E kérdések megválaszolása érdekében végeztük el *empirikus vizsgálatunkat*.

#### **4. Az USA-ból kiáramló ODA és az Aid for Trade segélyezés: a motivációk és érdekek elemzése**

Az USA segélyezési politikájával és motivációival, valamint az Aid for Trade kezdeményezés támogatási körét érintően *számos empirikus és leíró jellegű vizsgálat* született.<sup>7</sup> A magyar szakirodalomban azonban relatíve kevés tanulmányt (különösen empirikus vizsgálatot) találhatunk a két kérdéskört illetően.<sup>8</sup> Azonban a két kérdéskör *összevonásából* adódó átfogó elemzéssel szakirodalmi áttekintésünk során sem a külföldi, sem a magyar tanulmányok között nem találoztunk. Jelen tanulmányt ezt a még „*megválaszolatlan kérdést*” igyekszik feltárni.

##### *4.1. A vizsgálatot nehezítő tényezők*

Az empirikus vizsgálat első lépését a *vizsgált sokaság* kiválasztása jelentette. Kezdetben úgy véltük, hogy az elemzésbe elegendő a 49 *legkevesbé fejlett országot* bevonni, hiszen mind az Aid for Trade, mind az ODA céltörekvéseiből kiindulva elsősorban ezen országok részesülnének a legnagyobb segélyezési arányban. Ezt a feltevést két ok miatt elvetettük. Egyrészt az elméleti áttekintés során megkérdőjeleződött, hogy csupán ezek az országok a valódi, elsődleges kedvezményezettek. Másrészt az adatok felkutatása során kiderült, hogy több LDC országról nem, vagy nem minden évben áll rendelkezésünkre kellő számú adat, így sok országot nem tudtunk volna bevonni a kutatásba, ami korlátozta volna a vizsgálat eredményességét, valószínűségét. Az eredményesség és megbízhatóság érdekében tehát arra a következtetésre jutottunk, hogy elemzésünket *kiterjesztjük* a Világbank (2012) által meghatározott alacsony, alsó közepes és felső közepes jövedelmű fejlődő országokra is, hi-

---

<sup>7</sup> Az USA segélyezési kérdésköreiről például Bovard (1986), Tarnoff és Nowels (2004), Brown és Tirnauer (2009), Fleck és Kilby (2010), Nunnenkamp és Öhler (2011), Tarnoff és Lawson (2011), Advameg (2012), illetve az Aid for Trade-dal kapcsolatosan például Rodriguez és Rodrik (2001), Laird (2007), Helble, Mann és Wilson (2009), Hoekman és Wilson (2010), Natio (2010), Adhikari (2011), Cali és te Velde (2011).

<sup>8</sup> Az általános segélyezés területén azonban megemlíthető Szent-Iványi (2009) tanulmánya, az Aid for Trade kapcsán pedig Udvari (2009, 2010, 2011, 2012) tanulmányai.

szen az OECD ezen országokat tekinti jövedelem szempontjából az ODA-ra jogosult országoknak.

Az országok kiválasztása során azonban további *nehézségeket* is ki kellett küszöbölnünk. Bár a segélyezéssel kapcsolatos adatok az OECD adatbázisban álltak rendelkezésre, az LDC, illetve a fejlődő országok listáját az ENSZ (2010) és a Világbank által használt definíció szerint határoztuk meg. A probléma kezelése érdekében az OECD ODA-ra jogosult országait vettük alapul (OECD 2012b), és azon fejlődő országokat, melyek a Világbank besorolása alapján már a magas jövedelmű országok csoportjába tartoznak (például Egyenlítői Guinea), nem vontuk be a vizsgálatba. Azon országokra sem terjesztettük ki az elemzést, melyek ugyan megfelelnek a jövedelemkategóriák szerinti besorolásnak, de tagjai az Európai Uniónak (például Románia vagy Bulgária), vagy ha még nem tagok, az EU-hoz való csatlakozás dátuma már ismert.

Tovább korlátozta a vizsgálatba bevonható államok körét az a tény, hogy az UNCTAD (2012) adatbázisában nem volt elérhető több olyan országra vonatkozóan adat, amelyek szerepelnek a Világbank (2012) listáján. Ennek valószínűsíthető oka, hogy az OECD adatbázisában több olyan állam is szerepel, amely a Világbank szerint *nem minősül* önálló országnak.<sup>9</sup> Kiszűrtük továbbá azokat az országokat, melyek ugyan mind az OECD (2012b) mind az UNCTAD (2012) adatbázisában szerepeltek, a Világbank (2012) besorolása szerint azonban nem esnek bele az alacsony, alsó közepes illetve felső közepes jövedelmű fejlődő országok körébe. Továbbá, bár a jövedelmi besorolás alapján a jugoszláv utódállamok bevonhatóak lennének az elemzésbe, Szerbiát, Montenegrót és Koszovót mégis kihagytuk a vizsgálatból a volt Jugoszlávia folyamatos széthullása miatt. Valamint Koszovót több fontosabb donor ország nem ismeri el önálló államként. A vizsgált országok körét az eddigiekben felsorolt problémák kiszűrése után 133 ország alkotta (2. melléklet).

A vizsgálódás időbeli keresztmetszetét a 2002-2010-es időszak alkotja. A 2002-2010 közötti időszakot *három egyenlő szakaszra* bontva elemezzük (*1. táblázat*), melyet az elméleti áttekintés is indokol. Az első időszak ugyanis az Aid for Trade születése előtti, illetve a terrorizmus elleni harc kezdeti időszakainak hatását jeleníti meg (2002-2004). A második időintervallum az Aid for Trade kezdeményezés első éveinek eredményeit vázolja fel (2005-2007), a 2008-2010 közötti időszak pedig a globális pénzügyi válság kezdeti hatásait reprezentálja.

### ***A felhasznált indikátorok***

Az empirikus vizsgálatba egyfelől azok a mutatók kerültek kiválasztásra, melyek az elméleti áttekintés során jelentős befolyással bírtak a segélyek allokálásával kapcsolatban, másfelől azok, melyekről úgy véltük, hogy befolyásolhatják az USA-ból kiáramló segélyek volumenét. A kiválasztott *15 ismérvet* három kategóriába osztható:

<sup>9</sup> Például Anguilla, amely az Egyesült Királyság egyik tengeren túli területének számít.

metrikus, kategoriális és dummy változók, valamint külön kezeltük az Aid for Trade mérésére szolgáló indikátort (1. táblázat). Az ismérvek esetében a segélyezési adatok kivételével a legtöbb esetben az egy évvel korábbi adatokat vettük figyelembe, feltételezve azt, hogy a segélyek allokációját a korábbi évek eredményei határozzák meg (például a 2002-2004-es időszak kapcsán a 2001-2003-as időszak adatait vettük figyelembe).

Az USA szövetséges országainak meghatározása némileg szubjektív, ugyanis nem található olyan hivatalos, megbízható forrás, amely teljes körűen tartalmazná az USA szövetségeseit. Az indikátor meghatározásának nehézsége, hogy a világ legtöbb országa *valamilyen* szálon fűződik az USA-hoz, és sokszor nem választhatóak el teljes bizonyossággal a gazdasági és katonai kapcsolatok. Empirikus vizsgálathoz azonban az USA *katonai szövetségeseit* igyekeztünk meghatározni, ezt figyelembe véve azokat az országokat tekintjük az Amerikai Egyesült Államok szövetséges országának, melyeknek a vizsgált időszakban (2002-2010):

1. hatályban lévő kölcsönös védelmi egyezményük (Mutual Defense Agreement) volt az USA-val (Vaughn 2007),
2. tagsággal rendelkezik egy katonai megállapodásban (ANZUS és Öt hatalmi Védelmi Intézkedések), melyben szintén tag az USA (External Affairs 1997, Carlyle 2007),
3. NATO tagország (NATO 2012a),
4. *nem* NATO EU tagország (Howort 2009),
5. részt vesz a NATO Tagsági Akcióterv programban (NATO 2012b),
6. NATO tagságon kívüli főbb szövetséges<sup>10</sup> (globalsecurity.org),
7. tagja a Brit Nemzetközösségnek (Egyesült Királyság Hivatalos Oldala 2012),
8. területén az Egyesült Államoknak katonai bázisa van (usa.gov 2012),
9. önálló országok, melyek szabad társulásban állnak az USA-val<sup>11</sup> (nationatlas.gov),
10. egyéb szempontból kulcsfontosságú partnereknek tekinthetők<sup>12</sup> (Vaughn 2007).

<sup>10</sup> Az USA kormánya nevezi ki ezeket az országokat. Olyan nemzetek kapják meg ezt a címet, akik közeli szövetségesei az USA-nak, de nem tagjai a NATO-nak. Nem jelent egyértelműen kölcsönös védelmi megállapodást, de lehetősége van bizonyos hadászati célú segítségre, mint védelmi célt szolgáló javak vásárlása vagy közös hadgyakorlatok.

<sup>11</sup> Több ország is döntött már úgy, hogy társul az USA-val (például Palau), azonban mi csak azon országokat vontuk be a vizsgálatba, amelyek *katonailag* is együttműködnek az USA-val.

<sup>12</sup> Például a Kínai Népköztársaságot ellenőrizendő, a térségbeli béke fenntartása vagy információgyűjtés érdekében fennálló katonai jellegű szövetségek.



1. táblázat Az empirikus elemzésben felhasznált metrikus indikátorok

Indikátor	Forrás
<i>Metrikus változók</i>	
Az USA-ból a vizsgált országok felé áramló Hivatalos Fejlesztési Támogatás (ODA) volumene	OECD (2012b)
Az USA és a fogadó ország közötti export-import volumene*	UNCTAD (2012)
A GDP értéke a vizsgált országokban*	UNCTAD (2012)
Az egy főre jutó GDP a vizsgált országokban*	UNCTAD (2012)
Bukott állam index (Failed State Index)	Foreign Policy (2012)
Korrupciós index (Corruption Perception Index)	Transparency International (2012)
Az Amerikai Egyesült Államoktól való távolság	CEPII (2012) <sup>13</sup>
Az AIDS-hez köthető halálesetek száma	WHO (2012)
Változás az AIDS-hez köthető halálesetek számában*	WHO (2012)
<i>Kategoriális/dummy változók</i>	
A vizsgált ország tagja-e az LDC országcsoporthoz	OECD (2012b)
A vizsgált ország világbanki jövedelmi kategória szerinti besorolása	Világbank (2012)
Van-e a vizsgált országnak tengerpartja (landlocked)	CEPII (2012)
Az adott országban volt-e katonai konfliktus a vizsgált időszakban	UCDP/PRIO (2011)
A vizsgált ország szövetséges-e az Amerikai Egyesült Államoknak	Saját kutatás alapján

\*: egy évvel korábbra csúsztatott időintervallumok adataival számoltunk

Forrás: saját szerkesztés

Külön érdemes részleteznünk vizsgálatunk egyik alapvető indikátorának (az ODA mellett), az USA-ból kiáramló Aid for Trade-nek a sajátosságait. Az ismervhez szükséges adatokat az OECD (2012b) adatbázisból nyertük. Az említett adatbázisban azonban *nem lehetséges* kifejezetten az Aid for Trade nagyságára vonatkozó közvetlen adatokhoz hozzáférni. A felmerülő problémát úgy kezeltük, hogy az OECD által megadott útmutatásból ki tudtuk választani azt a 12 segélyezési szektort, melyek Aid for Trade típusú segélynek minősülnek (OECD 2012b, Udvari 2012), és

<sup>13</sup> A CEPII adatai az ortodromikus távolságot jelölik, ami „a földfelszín x és y pontja közötti legrövidebb távolság, amit Föld felszínén a két pontot összekötő főkör mentén mérnek” (Udvari 2012. 146. o.).

ezeket összegezve kaptuk meg az Aid for Trade típusú segélyek összegét.<sup>14</sup> Az adatok feldolgozása során az USA-ból az egyes országok felé (külön-külön) kiáramló, előbbi csoportosítás szerint vett segélyek összegeit meghatároztuk az adatbázisból, majd ezeket a már bemutatott időszakonkénti felosztásnak megfelelően *összeadtuk és átlagoltuk*.

### ***A vizsgálat módszertana***

Empirikus vizsgálatunkkal célunk *statisztikailag* megvizsgálni: az Aid for Trade program specifikus támogatási területei ellenére is hozzáilleszhető-e az USA egyik legjelentősebb segélyezési rendszeréhez, a Hivatalos Fejlesztési Támogatáshoz. Ennek megvalósítása érdekében kétféle statisztikai módszert alkalmaztunk: elsőként *egyutas-varianciaanalízist*, majd *korrelációs számítást*. Az ismérvek között fellépő kapcsolati lehetőségek közül *sztochasztikus* kapcsolatokat feltételezve vizsgálati lépéseink során megállapítottuk, hogy van-e szignifikáns kapcsolat a kiválasztott változók között, és ha van, akkor milyen erős. Elemzésünk első fázisában az egyes időszakok Aid for Trade és USA-ból származó ODA nagyságát befolyásoló tényezőit vizsgáltuk. A felhasznált ismérvek egy része kategoriális (első változó), másik része pedig metrikusak változó volt (második változó), így a *vegyes* kapcsolatok elemzésére alkalmas varianciaanalízist alkalmaztunk. A vizsgálatunk során, az ANOVA elemzés alkalmazási területének megfelelően, több független mintára vonatkozóan végeztük el a várható értékek összehasonlítását. A próbafüggvény alkalmazásánál figyelembe vettük az *alkalmazási feltételek* teljesülését, elsőként azt, hogy a függő változó normális eloszlású legyen minden egyes csoportban (Kolmogorov-Smirnov teszt alkalmazása). Második lépésként a variancia-homogenitás teljesülését vizsgáltuk a Levene-teszt segítségével. Amennyiben ez a feltétel nem teljesült, Welch-teszttel végeztük el az elemzést. Amennyiben a kapcsolat szignifikáns volt, további lépésként megvizsgáltuk, hogy milyen *erős* és mekkora a modell *magyarázó* ereje.

A varianciaanalízist igénybe vevő vizsgálatok elvégzése után a *metrikus* ismérvek közötti kapcsolatok elemzésére helyeztük a hangsúlyt. Megvizsgáltuk, hogy az egyes időszakok Aid for Trade és ODA összegeire mely metrikus változók voltak szignifikáns hatással. A sztochasztikus kapcsolatok erre alkalmas típusát, a korrelációs számítást, azon belül pedig a páronkénti korrelációt (korrelációs mátrix) választottuk hiszen „a korrelációs számítás a változók közötti lineáris kapcsolat szorosságának és irányának leírására szolgál” (Sajtos-Mitev 2007, 204. o.). A statisztikai vizsgálat-hoz szükséges műveleteket és számításokat a *Microsoft Excel* és az *SPSS 20.0* programok segítségével, azok adatelemzési eljárásaival végeztük el.

---

<sup>14</sup> Az Aid for Trade-et alkotó 12 indikátor: kereskedelempolitika és szabályozások, banki és pénzügyi szolgáltatások, üzleti és egyéb szolgáltatások, szállítás és raktározás, energia, mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat, ipar, ásványkincsek és bányászat, kommunikáció, turizmus

### A varianciaanalízis eredményei

Empirikus vizsgálatunkat hat ANOVA teszt elemzésével kezdtük, melyek segítségével a már bemutatott kategoriális változók közül próbáltuk kiszűrni azokat, melyek az egyes időszaki USA-ból kiáramló Aid for Trade és ODA nagyságát *szignifikánsan befolyásolják*. A varianciaanalízis pontos értékeit a 4. melléklet tartalmazza, az eredmények alapján levont következtetéseket pedig az 2. táblázatban mutatjuk be.

2. táblázat A varianciaanalízis eredményei

Megnevezés	ODA	Aid for Trade
Szövetségi lét	✗	✗
Fegyveres konfliktus	✓	✓
Földrajzi fekvés	✓✓✓	✓✓✓
Tengerpart	✗	✗
Világbanki besorolás	✗	✗
LDC besorolás	✗	✗

Megjegyzés: ✓: van szignifikáns kapcsolat (✓✓✓ = több vizsgált időintervallumban is szignifikáns kapcsolat figyelhető meg), ✗: nincs szignifikáns kapcsolat egyik időintervallumban sem

Forrás: saját számítás

Az első vizsgálat eredményei alapján a fogadó országok USA-val való szövetségi viszonya szignifikánsan *nem befolyásolja* az egyes időszaki AfT és ODA nagyságát egyik vizsgált időszakban sem. Ez Alesina és Dollar (1998) vizsgálataival ellentétes megállapítás, hiszen a szerzők véleménye szerint mind a szövetségi lét, mind a gyarmati múlt meghatározó faktor a segélyek odaítélésében. A fegyveres konfliktus meglete szignifikánsan nem befolyásolta az USA-ból származó AfT és ODA összegeket, addig a 2008-2010 közötti összegek volumenére már (5%-os szignifikanciaszint mellett) szignifikáns hatással volt.<sup>15</sup>

Balla és Reinhardt (2004) kutatásai is kiemeli a konfliktusok létének fontosságát a segélyek odaítélésében. A szerzőpáros következtetései szerint azonban a konfliktusok léte *csökkenti* a támogatások mértékét, a vele szomszédos országét viszont növeli annak érdekében, hogy a konfliktusok, és azok hatása ne gyűrűzzön to-

<sup>15</sup> Megjegyezzük azonban, hogy a szignifikáns kapcsolat magyarázó ereje igen alacsonynak adódott. A 2008-2010 közötti USA AfT-t 6,4 százalékban magyarázhatjuk a fegyveres konfliktus meglétével, a fennmaradó 93,6 százalékot más figyelembe nem vett tényezőkkel, illetve a véletlennel magyarázható. A változók között gyenge kapcsolat van (8,7%). A 2008-2010 közötti időszakra vonatkozóan az USA ODA-t azonban 25,4 százalékban magyarázhatjuk a fogadó országokban fellelhető fegyveres konfliktussal, a fennmaradó 74,6 százalékot azonban más figyelembe nem vett tényezőkkel, illetve a véletlennel magyarázhatjuk. A két változó között közepesenél gyengébb erősségű kapcsolat van (29,6%).

vább. A 2008-2010-re vonatkozó vizsgálatunk alapján azonban azt állíthatjuk, hogy a konfliktusok megléte szignifikáns befolyással bír a segélyek allokálása szempontjából. Szignifikáns, gyenge kapcsolat fedezhető fel a kontinens szerinti elhelyezkedés és az adott időszaki USA AfT, illetve USA ODA között.

Harrigan és Wang (2011) kutatásaival azonos eredményre jutottunk, hiszen a szerzőpáros következtetései szerint is fontos jelentősége lehet az országok kontinensen való elhelyezkedésnek, mint geopolitikai fekvésnek a segélyek odaítélésében. A tengerparttal való rendelkezés *nem játszik szerepet* az USA-ból kiáramló AfT és ODA segélyekre egyetlen vizsgálati időszakban sem. Érdekes ellentmondás tapasztalható a szakirodalom erre vonatkozó részeivel, hiszen Radelet és Sachs (1998) és Bearce és szerzőtársai (2010) kutatásaival is ellentétes eredményre jutottunk. A szerzők ugyanis a tengerpart létének fontosságát hangsúlyozták az USA-ból kiáramló segélyek elosztásával kapcsolatban. Empirikus vizsgálatunk ötödik varianciaanalízise az adott ország világbanki jövedelmi besorolás hatását vizsgálta. Az eredmények alapján megállapítottuk, hogy *nincs* szignifikáns kapcsolat a változók között. Annak ellenére tehát, hogy az Aid for Trade-del foglalkozó korábbi tanulmányok eredményei szerint a gazdagabb országokba kevesebb AfT segélynek kellene áramolnia (azaz szignifikáns kapcsolat van a jövedelmi csoport és az AfT mennyisége között), ezt az összefüggést jelen tanulmány nem támasztja alá. Érdekes eredményre jutottunk, mikor a recipiens ország LDC besorolását vizsgáltuk. Feltevésünk szerint ennek a változónak a vizsgálata kulcsfontosságú, hiszen az Aid for Trade központi célja a fejlődő, de különösen a legkevésbé fejlett országok kereskedelmi fejlesztése, támogatása. Az eredmények azonban azt mutatják, hogy *nincs* szignifikáns kapcsolat az LDC besorolás és az adott időszaki USA AfT és ODA között. Ez a tény azonban alapjaiban kérdőjelezi meg az Aid for Trade eredeti célkitűzéseinek megvalósulását, hiszen a segélyekből nem azok az országok részesülnek leginkább, amelyeknek a prioritások értelmében részesülnie kellene.

### ***Korrelációs számítás eredményei***

Empirikus elemzésünk második részében a már ismert változókkal kapcsolatban azt vizsgáltuk, hogy mely metrikus tényezők voltak szignifikáns hatással a mintánkba bekerült 133 fogadó ország egyes időszakok USA-ból kiáramló Aid for Trade és ODA összegeik volumenére (időszakonként és támogatási formánként külön-külön).<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Ennek érdekében végeztük el korrelációs számításunkat a Pearson-féle lineáris korrelációs együttható kiszámításának segítségével. Fontos azonban felhívni a figyelmet, hogy a korrelációs számítás *nem* okozati összefüggéseket tár fel, mindösszesen a két változó közötti kapcsolat erősségét és irányát adja meg. A kapott eredményeket tehát kellő körültekintéssel kell kezelnünk és értelmeznünk.

A páronkénti korrelációk (korrelációs mátrix) pontos értékei az 5. mellékletben találhatóak, a fontosabb következtetéseket pedig a 3. táblázat foglaltuk össze.

3. táblázat A korrelációvizsgálat fontosabb következtetései

Megnevezés	ODA	Aid for Trade
Földrajzi távolság	✘	✘
GDP/fő	✓ (-)	✓ (-)
Bukott állam index	✓ (+)	✓ (+)
Korrupciós index	✓ (-)	✘
Import-export	✘	✘
AIDS	✓✓ (++)	✓✓ (++)

Megjegyzés: ✓: van szignifikáns kapcsolat (✓✓✓ = több vizsgált időintervallumban is szignifikáns kapcsolat figyelhető meg), ✘: nincs szignifikáns kapcsolat egyik időintervallumban sem, +/- : korreláció iránya (erősség jelölése: 1 db +/- : gyenge, 2 db +/- : közepesen erős kapcsolat)

Forrás: saját számítás

Az eredmények alapján a 2008-2010 közötti időszakban mind az USA-ból kiáramló Aid for Trade, mind az ODA összegére *szignifikáns* hatással bír a korábbi évek (2001-2003, 2004-2006, 2007-2009) GDP/fő értéke. A két változó között negatív irányú gyenge kapcsolat van, azaz az egy főre jutó GDP növekedésével csökken az adott országba irányuló segélyezési volumen. Ez az ötödik és hatodik varianciaanalízis fényében meglepő eredmény, hiszen sem a világbanki minősítés, sem az adott ország LDC besorolása nem volt szignifikáns hatással a segélyek áramlására egyik időszakra vonatkozóan sem. Korrelációszámításunkban azonban az egy főre jutó GDP növekedése (jövedelmi helyzet javulása) mégis szignifikáns kapcsolatot eredményezett a 2008-2010 vizsgálati időszakra. A felmerült ellentmondás alapján *vélelmezhető*, hogy a Világbank jövedelmi besorolásai nem kellő rugalmassággal változnak. A *nominális GDP* alakulása azonban már az utolsó időszakra sem eredményezett szignifikáns hatást a segélyek allokálását illetően. A fenti táblázat alapján látható, hogy az egyes országok *korrupciós skálán* való elhelyezkedése a 2008-2010-es időszaki ODA volumenére vonatkozóan bír csupán szignifikáns befolyással. Ennek *valószínűsíthető* oka a segélyezési csatornák céljaiban keresendő. Az Aid for Trade célrendszere ugyanis legfőképp a kereskedelem élénkítésére irányul, melynek következtében speciális tényezőket tart relevánsnak, míg az ODA segélyezése egyre széleskörűvé válik, ezáltal figyelembe vesz további lehetséges faktorokat is.

Meglepő eredmény mutatkozik az egyes időszaki *export* és *import* adatok, valamint az USA-ból kiáramló időszaki Aid for Trade és ODA volumenek között, hiszen a változók között egyetlen időszakban sincs szignifikáns kapcsolat. A nem várt eredmény legfőbb oka az Aid for Trade segélyezési csatorna kereskedelemfejlesztéshez kapcsolódó speciális célkövetésében keresendő. A támogatási rendszer egésze ugyanis a fejlődő országok kereskedelmének fejlesztése és kiépítése köré cso-

portosul. Ennek ellenére a kereskedelem nagyságát mérő export és import adatok a segélyek allokálásában nem játszanak fontos szerepet. Ez a megállapítás alapjaiban rengeti meg az Aid for Trade sikerességéről és hatékonyságáról alkotott képet.

A 6. melléklet alapján fontos kiemelnünk, hogy az AIDS halálozások száma és/vagy a halálozások változása a 2005-2007-es, és a 2008-2010-es vizsgálati időszakokban szignifikáns befolyással bírtak az adott időszaki USA-ból kiáramló Aid for Trade és ODA segélyek alakulására. A legtöbb esetben a változók között pozitív irányú gyenge vagy közepes erősségű kapcsolat áll fenn. Azokba az országokba tehát, ahol több az AIDS-es haláleset száma, több segély áramlik. Az adatokkal azonos megállapításra jutott szakirodalmi áttekintésünk során Nunnenkamp és Öhler (2011) vizsgálata is. A pozitív irányú kapcsolat jól magyarázható azzal a ténnyel, hogy a 2000-es évek második felétől célirányosan elkezdtek foglalkozni a járványok terjedésének megfékezésével, így például az USA segélyezési költségvetésében külön jogcímen foglalkozik az egészség megőrzésével, fenntartásával kapcsolatos kiadásaiival.

Empirikus vizsgálatunk eddigiekben bemutatott eredményeit *összefoglalva* megállapíthatjuk, hogy az adott időszaki USA-ból kiáramló Aid for Trade és ODA segélyek allokálását a legtöbb esetben *ugyanazok* a tényezők befolyásolják. A varianciaanalízis elemzések eredményei teljesen megegyeznek, a korrelációs számítás adatai több mint 80 százalékos egyezőséget mutatnak.

## 5. Összegzés

Jelen tanulmány arra tett kísérletet, hogy megvizsgálja: vajon az Aid for Trade támogatási segélyprogram kereskedelem-specifikus támogatási területei ellenére is összeegyeztethető-e az USA egyik legjelentősebb segélyezési rendszerével, a Hivatalos Fejlesztési Támogatással (ODA-val), továbbá, hogy e két csatorna motivációi és érdekei milyen mértékben fedik egymást. A hazai és a nemzetközi szakirodalom szerint az ODA áramlásának mozgatórugója az USA esetében a stratégiai és gazdasági érdekek, a globális betegségek elleni harc, a szállítási költségek alakulása, valamint a recipiens ország geopolitikai helyzete, regionális jellemzői (például a közös nyelv), és az USA-val való szövetségi lét. Az Aid for Trade mint célzott támogatás motivációi a kereskedelemmel kapcsolatos készségek és képességek, valamint az infrastruktúra kiépítése, illetve annak fejlesztése köré csoportosul.

A 133 országot, 15 indikátort és a 2002-2010 közötti éveket magában foglaló vizsgálat alapján megállapítható, hogy az Aid for Trade segélyezési program specifikus, kereskedelem-támogatási területei ellenére is *hozzáilleszthető* az USA egyik legjelentősebb segélyezési rendszeréhez, a Hivatalos Fejlesztési Támogatáshoz (ODA-hoz), hiszen a két csatorna motivációi és érdekei *szinte teljes egészében összhangban vannak*. Tanulmányunk főcímének kérdésére – Egy érdek két irányból, vagy egy irányból két érdek? – a válasz: *egy érdek két irányból*, azaz mind az ODA, mind az Aid for Trade támogatási rendszere ugyanazon segélyezési politika megvalósítá-

sát (vagyis a segélyezési politika által elérni kívánt célokat) szolgálja az USA komplex támogatási szempontrendszerében.

Tanulmányunk céljának megvalósítása során az alkalmazott statisztikai adatelemzési eszközök segítségével megválaszoltuk a tanulmány fő felvetését, a megválaszolt kérdések azonban további ok-okozati kérdéseket vetnek fel (például az Aid for Trade központi célkitűzései és annak gyakorlati megvalósulása közötti ellentmondás mire vezethető vissza). Azonban a felhasznált eszköztár ok-okozati összefüggések feltárása már nem volt használható. Ezért kutatási munkánk folytatását képezheti az összefüggések mélyreható feltárása, a megválaszolatlan „miérttek” felkutatása.

#### *Felhasznált irodalom*

- Adhikari, R. (2011): Evaluating Aid for Trade, Effectiveness on the Ground, A Methodological Framework, SAWTEE, Kathmandu, *Issue Paper*, 2011/20, ICTSD
- Advameg (2012): Foreign Aid – Foreign aid’s critics. Letölthető: <http://www.americanforeignrelations.com/E-N/Foreign-Aid-Foreign-aid-s-critics.html#b>. Letöltés ideje: 2012. 09. 28.
- Alesina, A. – Dollar, D. (1998): Who Gives Aid to Whom and Why? Letölthető [http://www.stanford.edu/class/ips216/Readings/alesinadollar\\_98.pdf](http://www.stanford.edu/class/ips216/Readings/alesinadollar_98.pdf) Letöltés ideje: 2012.10.08.
- Balla, E. – Reinhardt, G. Y. (2004): Giving and Receiving Foreign Aid: Does Conflict Count? *World Development*, 12, 2566-2585. o.
- Bearce, D. H. és szerzőtársai (2010): Has Aid for Trade increased recipient exports? The impact of US AfT allocations 1999–2008. Letölthető: <http://ssrn.com/abstract=1663325>. Letöltés ideje: 2012.08.15.
- Bovard, J. (1986): The Continuing Failure of Foreign Aid Letölthető: <http://www.cato.org/publications/policy-analysis/continuing-failure-foreign-aid> Letöltés ideje: 2013.09.10.
- Brown, K. – Tirnauer, J. (2009): Trends in U.S. Foreign Assistance over the Past Decade. Letölthető: [http://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/PNADQ462.pdf](http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNADQ462.pdf). Letöltés ideje: 2012.10.14.
- Cali, M. – te Velde, D. W. (2011): Does Aid for Trade Really Improve Trade Performance? *World Development*, 5, 725-740. o.
- Carlyle, A. T. (2007): The Five Power Defence Arrangements: The Quiet Achiever. *Security Challenges*, 1, 79-96. o.
- CEPII (2012): Distances. Letölthető: <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/distances.htm>. Letöltés ideje: 2012.10.24.

- Collier, P. – Dollar, D. (2001): Can the World Cut Poverty in Half? How Policy Reform and Effective Aid can Meet International Development Goals. *World Development*, 11, 1792-1802. o.
- Department of State (2012): *State and USAID. FY 2013 Budget*. Letölthető: <http://www.state.gov/r/pa/prs/ps/2012/02/183808> Letöltés ideje: 2012. 10.25.
- Egyesült Királyság Hivatalos Oldala (2013): Commonwealth Members. Letölthető: <http://www.royal.gov.uk/monarchandcommonwealth/commonwealthmembers/membersofthecommonwealth.aspx>. Letöltés ideje: 2013. 09. 25.
- ENSZ (2010): List of Least Developed Countries. Letölthető: [http://www.un.org/esa/policy/devplan/profile/ldc\\_list.pdf](http://www.un.org/esa/policy/devplan/profile/ldc_list.pdf). Letöltés ideje: 2012.10.28.
- Essex, J. (2008): Deservedness, Development, and the State: Geographic Categorization in the US Agency for International Development's Foreign Assistance Framework. *Geoforum*, 4, 1625-1636. o.
- External Affairs (1997): Security Treaty Between Australia, New Zealand and the USA (AZNUS). Australian Government Publishing Service, Canberra. Letölthető: [http://www.dfat.gov.au/geo/new\\_zealand/anzus.pdf](http://www.dfat.gov.au/geo/new_zealand/anzus.pdf). Letöltés ideje: 2012. 10. 26
- Fleck, R. K. – Kilby C. (2010): Changing Aid Regimes? U.S. Foreign Aid from the Cold War to the War on Terror, *Villanova School of Business Department of Economics and Statistics Working Paper Series 1*
- Foreign Policy (2012): Failed State Index. Letölthető: <http://www.foreignpolicy.com>. Letöltés ideje: 2012.10.28.
- globalsecurity.org (2012): Major Non-NATO Ally (MNNA). Letölthető: <http://www.globalsecurity.org/military/agency/dod/mnna.htm>. Letöltés ideje: 2012. 10. 28.
- Harrigan, J. – Wang, C. (2011): A New Approach to the Allocation of Aid Among Developing Countries: Is the USA more selfish than the Rest? *World Development*, Elsevier, 39 (8) 1281-1293. o.
- Helble, M. – Mann, C. – Wilson, J. S. (2009): Aid for Trade Facilitation. *Policy Research Working Paper*, 5064, The World Bank
- Hoekman, B. – Wilson, J. S. (2010): Aid for Trade: Building on Progress Today for Tomorrow's Future. *Policy Research Working Paper*, 5361, The World Bank
- Hoekstra, R. – Koopmann, G. (2010): Aid for Trade and the Political Economy of Trade Liberalization, *HWWI Research Paper*, 2-22. Letölthető: [http://www.hwwi.org/uploads/tx\\_wilpubdb/HWWI\\_Research\\_Paper\\_2-22.pdf](http://www.hwwi.org/uploads/tx_wilpubdb/HWWI_Research_Paper_2-22.pdf). Letöltés ideje: 2012.09.08.



- Howort, J. (2009): NATO and ESDP: Institutional Complexities and Political Realities. *Politique Étrangere*, 4, 95-106. o.
- Hutchinson, W.K. (2002): Does Ease of Communication Increase Trade? Commonality of Language and Bilateral Trade, *Scottish Journal of Political Economy*, 49, 544-556. o.
- Kimura, H. – Todo, Y. (2010): Is Foreign Aid a Vanguard of Foreign Direct Investment? A Gravity-Equation Approach. *World Development*, 4, 482-497. o.
- Laird, S. (2007): Aid for Trade: Cool Aid or Kool Aid, G-24. *Discussion Paper Series*, 48.  
Letölthető: [http://unctad.org/en/docs/gdsmdpbg2420076\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/gdsmdpbg2420076_en.pdf)  
Letöltés ideje: 2012.09.12.
- Moreira, E. P. (2010): Aid for Trade, Infrastructure, and the Growth Effects of Trade Reform. Issues and Implications for Caribbean countries. *Policy Research Working Paper*, 5265, The World Bank.
- Naito, T. (2010): Aid for Trade and Global Growth. Letölthető: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1335615](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1335615).  
Letöltés ideje: 2012.09.18.
- Nationatlas.gov (2012): Territorial Aquisitions of the United States. Letölthető: <http://nationalatlas.gov/mld/usacqup.html>. Letöltés ideje: 2012.10.26.
- NATO (2012a): NATO member countries. Letölthető: [http://www.nato.int/cps/en/natolive/nato\\_countries.htm](http://www.nato.int/cps/en/natolive/nato_countries.htm). Letöltés ideje: 2013. 09. 25.
- NATO (2012b): Membership Action Plan (MAP). Letölthető: [http://www.nato.int/cps/en/natolive/topics\\_37356.htm](http://www.nato.int/cps/en/natolive/topics_37356.htm).  
Letöltés ideje: 2012.10.28.
- Nunnenkamp, P. – Öhler, H. (2011): Donations to US based NGOs in International Development Cooperation: How Un-Informed Are Private Donors?, *Poverty, Equity and Growth - Discussion Papers 72*, Courant Research Centre PEG.
- OECD (2008): Is it ODA? Letölthető: <http://www.oecd.org/dac/aidstatistics/34086975.pdf>. Letöltés ideje: 2012.09.26.
- OECD (2012a): Net ODA in 2010. Letölthető: <http://webnet.oecd.org/oda2010/>  
Letöltés ideje: 2012.10.05.
- OECD (2012b): DAC List of ODA Recipients. Letölthető: <http://www.oecd.org/dac/aidstatistics/daclistofodarecipients.htm>  
Letöltés ideje: 2012.10.31.
- OECD Stat (2012): OECD Statistics. Letölthető: <http://stats.oecd.org/> Letöltés ideje: 2012.10.05.

- Radelet, S. – Sachs, J. D. (1998): Shipping Costs, Manufactured Exports, and Economic Growth. Letölthető: <http://academiccommons.columbia.edu/catalog/ac%3A124167> Letöltési ideje: 2012.08.26.
- Radelet, S. (2006): A Primer on Foreign Aid. Letölthető: <http://www.cgdev.org/content/publications/detail/8846/> Letöltési ideje: 2012. 09.28.
- Rodriguez, F. – Rodrik, D. (2001): Trade Policy and Economic Growth: A Skeptics Guide to Cross-National Evidence. Letölthető: <http://www.nber.org/chapters/c11058.pdf> Letöltés ideje: 2012.09.12.
- Round, J. I. – Odedokun, M. (2003): Aid Effort and its Determinants, *Discussion Paper. 2003/03* World Institute for Development Economics Research
- Sajtos L. – Mitev A. (2007): *SPSS kutatási és adatkezelési kézikönyv*. Aliena Kiadó, Budapest
- Szentes T. (2002): A globalizációs folyamat kedvező és kedvezőtlen hatásai. *Magyar Tudomány*, 6, 708-719. o.
- Szent-Iványi B. (2009): *A nemzetközi fejlesztési segélyezés hatékonysága*. Doktori értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest
- Tarnoff, C. – Nowels, L. (2004): Foreign Aid: An introductory Overviev of U.S. Programs and Policy Letölthető: <http://www.au.af.mil/au/awc/awcgate/crs/98-916.pdf> Letöltés ideje: 2012.09.28.
- Tarnoff C. – Lawson M. L. (2011): Foreign Aid: An Introducton to U.S. Programs and Policy Letölthető: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R40213.pdf> Letöltés ideje: 2013.08.11.
- Transparency International (2012): Corruption Perception Index. Letölthető: [http://www.transparency.org/policy\\_research/surveys\\_indices/cpi/2010/result](http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/result) Letöltés ideje: 2012.10.28.
- UCDP/PRIO (2011): UCDP/PRIO Armed Conflict Database. Letölthető: <http://www.pcr.uu.se/research/ucdp/datasets/>. Letöltés ideje: 2012. 10. 28.
- Udvari B. (2009): World Trade Organization as a Development Institution? *Development and Finance*, 4, 72-81. o.
- Udvari B. (2010): Aid for Trade. „Régi-új” fejlesztési eszköz az Európai Unióban. *Európai Tükör*, 6, 28-42. o.
- Udvari B. (2011): Az Aid for Trade program és a legkevésbé fejlett országok: ki a fő kedvezményezett? *Külgazdaság*, 7-8, 33-55. o.
- Udvari B. (2012): *Az Európai Unió nemzetközi fejlesztési politikájának értékelése: a kereskedelempolitikai eszközök adta lehetőségek*. Doktori értekezés, Szegedi Tudományegyetem, Szeged
- UNCTAD (2012): Aid for trade: a failing grade in LDCs? Letölthető: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/uxiiipb2012d2\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/uxiiipb2012d2_en.pdf) Letöltés ideje: 2012.09.12.

- usa.gov (2012): Locating Military Installations. Letölthető: [http://answers.usa.gov/system/selfservice.controller?CONFIGURATION=1000&PAR TITION\\_ID=1&CMD=VIEW\\_ARTICLE&USERTYPE=1&LANGUAGE=en&COU NTRY=US&ARTICLE\\_ID=11535](http://answers.usa.gov/system/selfservice.controller?CONFIGURATION=1000&PAR TITION_ID=1&CMD=VIEW_ARTICLE&USERTYPE=1&LANGUAGE=en&COU NTRY=US&ARTICLE_ID=11535). Letöltés ideje: 2012.10.28.
- USAID (2008): Total Economic Engagement: U.S. Perspective on Foreign Aid and Development. *Working Paper*, 2008.12.02.
- USAID (2012a): USAID History. Letölthető: <http://www.usaid.gov/who-we-are/usaid-history>. Letöltés ideje: 2012. 09. 23.
- USAID (2012b): Foreign Assistance Fast Facts: FY2010. Letölthető: <http://gbk.eads.usaidallnet.gov/data/fast-facts.html>. Letöltés ideje: 2012.09.23.
- USODA (2012): U.S. ODA Summary Reports. Letölthető: [http://usoda.eads.usaidallnet.gov/data/summary\\_reports.html](http://usoda.eads.usaidallnet.gov/data/summary_reports.html). Letöltés ideje: 2012.09.27.
- Vaughn, B. (2007): U.S. Strategic and Defense Relationships in the Asia-Pacific Region. CRS Report for Congress. Letölthető: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL33821.pdf>. Letöltés ideje: 2012.10.28.
- Vijil, M. – Wagner, L. (2012): Does Aid for Trade Enhance Export Performance? Investigating on the Infrastructure Channel. *The World Economy*, 7, 838-868. o.
- Világbank (2012): Country and Lending Groups. Letölthető: <http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups>. Letöltés ideje: 2012. 10. 28.
- WHO (2012): Data Repository. Letölthető: <http://apps.who.int/gho/data/> Letöltés ideje: 2012. 11. 03.
- Woods, N. (2008): Whose Aid? Whose influence? China, emerging donors and the silent revolution in the development assistance Letölthető: <http://www.globaleconomicgovernance.org/wp-content/uploads/ChinaNew%20donorsIA.pdf> Letöltés ideje:2013.08.25.
- WTO (2006): Recommendations of the Task Force on Aid for Trade. Letölthető: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/devel\\_e/a4t\\_e/aid4trade\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/aid4trade_e.htm). WT/AFT/1, World Trade Organization, Geneva. Letöltés ideje: 2010.10.19.
- WTO (2012): Aid for Trade. Letölthető: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/devel\\_e/a4t\\_e/aid4trade\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/aid4trade_e.htm) Letöltés ideje: 2012. 09. 20.

1. melléklet Az Amerikai Egyesült Államok segélyeszési költségvetése, 2013  
(milliárd USD)

Megnevezés	Összesen, milliárd dollár	Ebből központi	Ebből OCO
<b>1. A „frontline state”-ek támogatása</b>	<b>11,9</b>	<b>3,67</b>	<b>8,159</b>
1.1 Irak	4,8	0,77	4
1.2 Afganisztán	4,6	1,4	3,2
1.3 Pakisztán	2,4	1,5	0,959
<b>2. Az emberi és gazdasági biztonság javítása</b>	<b>14,7</b>		
2.1 Egészség, élelmiszerbiztonság és klímaváltozás	9,3		
2.2 Humanitárius segítségnyújtás	4		
2.3 Fejlesztési beruházások támogatása	1,3		
<b>3. A partnerség erősítése és a konfliktusmegelőzés</b>	<b>14,6</b>		
3.1 Közel-Kelet és Észak-Afrikai Ösztönző Alap	0,77		
3.2 Katonai segítségnyújtás	5,1		
3.3 Gazdasági és tranzíciós segítség	2,7		
3.4 Nemzetközi szervezeteknek juttatott hozzájárulás	4,1		
3.6 Jog uralma, rendőrség-fejlesztés, drogellenes programok	0,9325		
<b>4. Amerika mint globális hatalom</b>	<b>10,4</b>		
4.1 Követségi civilek, programok, konzulátusok támogatása	6,5		
4.2 USAID műveletek	1,5		
4.3 Biztonsággal kapcsolatos fejlesztések	1,6		
<b>Összesen</b>	<b>51,6</b>		

Megjegyzés: A központi költségvetés (core budget) hosszú távú nemzetbiztonsági célokat finanszíroz.

Forrás: Department of State (2012) adatai alapján saját szerkesztés

## 2. melléklet Az empirikus vizsgálatba bevont országok listája (1/4)

<i>Country</i>	<i>Ország</i>
<b>Afghanistan</b>	<b>Afganisztán</b>
<b>Albania</b>	<b>Albánia</b>
<b>Algeria</b>	<b>Algéria</b>
<b>Angola</b>	<b>Angola</b>
<b>Antigua and Barbuda</b>	<b>Antigua és Barbuda</b>
<b>Argentina</b>	<b>Argentína</b>
<b>Armenia</b>	<b>Örményország</b>
<b>Azerbaijan</b>	<b>Azerbajdzsán</b>
<b>Bangladesh</b>	<b>Banglades</b>
<b>Belarus</b>	<b>Fehéroroszország</b>
<b>Belize</b>	<b>Belize</b>
<b>Benin</b>	<b>Benin</b>
<b>Bhutan</b>	<b>Bhután</b>
<b>Bolivia</b>	<b>Bolívia</b>
<b>Bosnia-Herzegovina</b>	<b>Bosznia-Hercegovina</b>
<b>Botswana</b>	<b>Botswana</b>
<b>Brazil</b>	<b>Brazília</b>
<b>Burkina Faso</b>	<b>Burkina Faso</b>
<b>Burundi</b>	<b>Burundi</b>
<b>Cambodia</b>	<b>Kambodzsa</b>
<b>Cameroon</b>	<b>Kamerun</b>
<b>Cape Verde</b>	<b>Zöld-foki Köztársaság</b>
<b>Central African Republic</b>	<b>Közép-afrikai Köztársaság</b>
<b>Chad</b>	<b>Csád</b>
<b>Chile</b>	<b>Chile</b>
<b>China</b>	<b>Kínai Népköztársaság</b>
<b>Colombia</b>	<b>Kolumbia</b>
<b>Comoros</b>	<b>Comore-szigetek</b>
<b>Congo, Dem. Rep.</b>	<b>Kongói Demokratikus Köztársaság</b>
<b>Congo, Rep.</b>	<b>Kongói Köztársaság</b>

Costa Rica	Costa Rica
Cote d'Ivoire	Elefántcsontpart
Cuba	Kuba
Djibouti	Dzsibuti
Dominica	Dominikai Közösség
Dominican Republic	Dominikai Köztársaság
Ecuador	Ecuador
Egypt	Egyiptom
El Salvador	El Salvador

Forrás: UNCTAD (2012) alapján saját szerkesztés

2. melléklet Az empirikus vizsgálatba bevont országok listája (2/4)

<i>Country</i>	<i>Ország</i>
Eritrea	Eritrea
Ethiopia	Etiópia
Fiji	Fiji-szigetek
Gabon	Gabon
Gambia	Gambia
Georgia	Grúzia
Ghana	Ghána
Grenada	Grenada
Guatemala	Guatemala
Guinea	Guinea
Guinea-Bissau	Bissau-Guinea
Guyana	Guayana
Haiti	Haiti
Honduras	Honduras
India	India
Indonesia	Indonézia
Iran	Irán
Iraq	Irak
Jamaica	Jamaica
Jordan	Jordánia

<b>Kazakstan</b>	<b>Kazahsztán</b>
<b>Kenya</b>	<b>Kenya</b>
<b>Kiribati</b>	<b>Kiribati</b>
<b>Korea, Dem. Rep.</b>	<b>Koreai Népi Demokratikus Köztársaság</b>
<b>Kyrgyz Republic</b>	<b>Kirgizisztán</b>
<b>Laos</b>	<b>Laosz</b>
<b>Lebanon</b>	<b>Libanon</b>
<b>Lesotho</b>	<b>Lesotho</b>
<b>Liberia</b>	<b>Libéria</b>
<b>Libya</b>	<b>Líbia</b>
<b>Macedonia, Former Yugoslav Rep.</b>	<b>Macedónia Volt Jugoszláv Köztársaság</b>
<b>Madagascar</b>	<b>Madagaszkár</b>
<b>Malawi</b>	<b>Malawi</b>
<b>Malaysia</b>	<b>Malajzia</b>
<b>Maldives</b>	<b>Maldív-szigetek</b>
<b>Mali</b>	<b>Mali</b>
<b>Marshall Islands</b>	<b>Marshall-szigetek</b>
<b>Mauritania</b>	<b>Mauritánia</b>
<b>Mauritius</b>	<b>Mauritius</b>

Forrás: UNCTAD (2012) adatai alapján saját szerkesztés

2. melléklet Az empirikus vizsgálatba bevont országok listája (3/4)

<i>Country</i>	<i>Ország</i>
<b>Mexico</b>	<b>Mexikó</b>
<b>Micronesia</b>	<b>Mikronéziai Szövetségi Államok</b>
<b>Moldova</b>	<b>Moldova</b>
<b>Mongolia</b>	<b>Mongólia</b>
<b>Morocco</b>	<b>Marokkó</b>
<b>Mozambique</b>	<b>Mozamik</b>
<b>Myanmar</b>	<b>Mianmar</b>
<b>Namibia</b>	<b>Namíbia</b>
<b>Nepal</b>	<b>Nepál</b>
<b>Nicaragua</b>	<b>Nicarauga</b>

<b>Niger</b>	<b>Niger</b>
<b>Nigeria</b>	<b>Nigéria</b>
<b>Pakistan</b>	<b>Pakisztán</b>
<b>Palau</b>	<b>Palau</b>
<b>Panama</b>	<b>Panama</b>
<b>Papua New Guinea</b>	<b>Pápua Új-Guinea</b>
<b>Paraguay</b>	<b>Paraguay</b>
<b>Peru</b>	<b>Peru</b>
<b>Philippines</b>	<b>Fülöp-szigetek</b>
<b>Rwanda</b>	<b>Ruanda</b>
<b>Samoa</b>	<b>Szamoá</b>
<b>Sao Tome and Principe</b>	<b>São Tomé és Príncipe</b>
<b>Senegal</b>	<b>Szenegál</b>
<b>Seychelles</b>	<b>Seychelle-szigetek</b>
<b>Sierra Leone</b>	<b>Sierra Leona</b>
<b>Solomon Islands</b>	<b>Salamon-szigetek</b>
<b>Somalia</b>	<b>Szomália</b>
<b>South Africa</b>	<b>Dél-afrikai Köztársaság</b>
<b>Sri Lanka</b>	<b>Sri Lanka</b>
<b>St. Lucia</b>	<b>Saint Lucia</b>
<b>St.Vincent and Grenadines</b>	<b>Saint Vincent és a Grenadine-szigetek</b>
<b>Sudan</b>	<b>Szudán</b>
<b>Suriname</b>	<b>Suriname</b>
<b>Swaziland</b>	<b>Sváziföld</b>
<b>Syria</b>	<b>Szíria</b>
<b>Tajikistan</b>	<b>Tadzsikisztán</b>
<b>Tanzania</b>	<b>Tanzánia</b>
<b>Thailand</b>	<b>Thaiföld</b>
<b>Timor-Leste</b>	<b>Kelet-Timor</b>

*Forrás:* UNCTAD (2012) adatai alapján saját szerkesztés



## 2. melléklet Az empirikus vizsgálatba bevont országok listája (4/4)

<i>Country</i>	<i>Ország</i>
<b>Togo</b>	<b>Togo</b>
<b>Tonga</b>	<b>Tonga</b>
<b>Tunisia</b>	<b>Tunézia</b>
<b>Turkey</b>	<b>Törökország</b>
<b>Turkmenistan</b>	<b>Türkmenisztán</b>
<b>Tuvalu</b>	<b>Tuvalu</b>
<b>Uganda</b>	<b>Uganda</b>
<b>Ukraine</b>	<b>Ukrajna</b>
<b>Uruguay</b>	<b>Uruguay</b>
<b>Uzbekistan</b>	<b>Üzbegisztán</b>
<b>Vanuatu</b>	<b>Vanuatu</b>
<b>Venezuela</b>	<b>Venezuela</b>
<b>Vietnam</b>	<b>Vietnam</b>
<b>Yemen</b>	<b>Jemen</b>
<b>Zambia</b>	<b>Zambia</b>
<b>Zimbabwe</b>	<b>Zimbabwe</b>

*Forrás:* UNCTAD (2012) adatai alapján saját szerkesztés

## 3. melléklet Az Egyesült Államok szövetséges országai

<i>A szövetség alapja</i>	<i>Országok megnevezése</i>
<b>ANZUS-paktum<sup>17</sup></b>	Ausztrália, Új-Zéland
<b>Öthatalmi Védelmi Intézkedések</b>	Egyesült Királyság, Ausztrália, Új-Zéland, <i>Malaysia</i> , Szingapúr
<b>NATO tagállamok</b>	<i>Albánia</i> , Belgium, Bulgária, Kanada, Horvátország, Csehország, Dánia, Észtország, Franciaország, Németország, Görögország, Magyarország, Izland, Olaszország, Lettország, Litvánia, Luxemburg, Hollandia, Norvégia, Lengyelország, Portugália, Szlovákia, Románia, Szlovénia, Spanyolország, Egyesült Királyság, <i>Törökország</i>
<b>Közös védelmi megállapodás</b>	Dél-Korea, <i>Fülöp-szigetek</i> , Japán, <i>Thaiföld</i>
<b>Önálló államok szabad társulásban az USA-val</b>	<i>Palau</i> , <i>Mikronézia</i> , <i>Marshall-szigetek</i>
<b>Nem NATO EU tagok</b>	Ausztria, Finnország, Svédország, Málta, Ciprus, Írország
<b>NATO Tagsági Akcióterv program</b>	<i>Montenegró</i> , <i>Bosznia-Hercegovina</i> , <i>Macedónia Volt Jugoszláv Köztársaság</i>
<b>NATO tagságon kívüli főbb szövetséges</b>	<i>Argentína</i> , Ausztrália, Bahrain, <i>Egyiptom</i> , <sup>18</sup> Izrael, Japán, <i>Jordánia</i> , Kuvait, <i>Marokkó</i> , Új-Zéland, <i>Pakisztán</i> , <i>Fülöp-szigetek</i> , <i>Thaiföld</i> , Dél-Korea, <i>Afganisztán</i>
<b>Brit Nemzetközösség tagja</b>	<i>Pápua Új-Guinea</i> , <i>Szent Vincent és a Grenadin-szigetek</i> , <i>Tuvalu</i> , <i>Salamon-szigetek</i> , <i>Saint Lucia</i> , <i>Belize</i> , <i>Grenada</i> , Barbados, Bahama-szigetek, <i>Antigua és Barbuda</i> , <i>Jamaica</i>
<b>Területén katonai bázis található</b>	<i>Egyiptom</i> , Izrael, <i>Jordánia</i> , <i>Marokkó</i> , <i>Mauritánia</i>
<b>Egyéb kulcsfontosságú stratégiai partnerek</b>	Szingapúr, Kínai Köztársaság, <i>India</i> , <i>Indonézia</i>

*Megjegyzés:* Dólt betűvel szerepelnek a vizsgálatba bevont országok

*Forrás:* Saját adatgyűjtés alapján saját szerkesztés

<sup>17</sup> Az Amerikai Egyesült Államok, Új-Zéland és Ausztrália között megkötött háromoldalú védelmi egyezmény.

<sup>18</sup> Egyiptom helyzete az új, demokratikusan választott kormány megalakulása óta vitatott. Barack Obama amerikai elnök szerint az ország nem ellenség, de nem is szövetséges. Egyiptom 1989 óta tagja volt a NATO tagságon kívüli főbb szövetséges csoportnak.

## 4. melléklet Az anova teszt eredményei

Vizsgált indikátor		USA AfT	USA AfT	USA AfT	USA ODA	USA ODA	USA ODA
		2002-2004	2005-2007	2008-2010	2002-2004	2005-2007	2008-2010
A szövetségi lét hatása	ANOVA sig.	0,845 (0,797)*	0,892 (0,783)*		0,563 (0,420)*	0,956 (0,799)*	
	Welch-teszt sig.			0,433 (0,011)*			0,561 (0,048)*
Fegyveres konfliktus hatása	Welch-teszt sig.	0,146 (0,001)*	0,102 (0,000)*	<b>0,043</b> <b>(0,000)*</b>	0,056 (0,000)*	0,064 (0,000)*	<b>0,018</b> <b>(0,000)*</b>
Kontinens szerinti elhelyezkedés	Welch-teszt sig.	<b>0,008</b> <b>(0,019)*</b>	<b>0,012</b> <b>(0,011)*</b>	<b>0,000</b> <b>(0,004)*</b>	<b>0,020</b> <b>(0,013)*</b>	<b>0,002</b> <b>(0,014)*</b>	<b>0,000</b> <b>(0,002)*</b>
Fogadó ország tengerparttal való ellátottsága	ANOVA sig.	0,859 (0,549)*	0,924 (0,964)*	0,245 (0,150)*	0,788 (0,511)*	,968 (0,782)*	0,242 (0,225)*
Fogadó ország világbanki jövedelmi besorolása	ANOVA sig.	0,509 (0,157)*	0,456 (0,260)*	0,191 (0,056)*	0,503 (0,184)*	0,340 (0,111)*	
	Welch-teszt sig.						0,0502 (0,047)
A fejlődő ország LDC ország-e	ANOVA sig.	0,413 (0,200)*	0,638 (0,496)*	0,444 (0,254)*	0,581 (0,316)*	0,799 (0,604)*	0,272 (0,157)*

Forrás: saját számítás

5. melléklet Az egyes metrikus változók hatása az USA-ból kiáramló Aid for Trade és ODA összegére nézve az adott időszakban

	2002-2004 USA AFT	2005-2007 USA AFT	2008-2010 USA AFT	2002-2004 USA ODA	2005-2007 USA ODA	2008-2010 USA ODA
Távolság	0,005 (0,954)	0,013 (0,882)	0,070 (0,423)	0,023 (0,790)	0,032 (0,718)	0,089 (0,718)
2001-2003 GDP/fő	-0,085 (0,329)	-0,112 (0,198)	<b>-0,183</b> <b>(0,035)</b>	-0,108 (0,214)	-0,126 (0,149)	<b>-0,210</b> <b>(0,015)</b>
2004-2006 GDP/fő	-0,096 (0,273)	-0,121 (0,165)	<b>-0,188</b> <b>(0,030)</b>	-0,115 (0,189)	-0,137 (0,117)	<b>-0,217</b> <b>(0,012)</b>
2007-2009 GDP/fő	-0,096 (0,274)	-0,123 (0,158)	<b>-0,182</b> <b>(0,036)</b>	-0,116 (0,183)	-0,141 (0,105)	<b>-0,220</b> <b>(0,011)</b>
2001-2003 nom. GDP	-0,003 (0,973)	-0,012 (0,889)	-0,013 (0,879)	0,000 (0,997)	-0,015 (0,868)	-0,026 (0,765)
2004-2006 nom. GDP	-0,006 (0,947)	-0,013 (0,881)	-0,012 (0,880)	0,000 (0,996)	-0,016 (0,858)	-0,025 (0,776)
2007-2009 nom. GDP	-0,006 (0,942)	-0,014 (0,876)	-0,015 (0,868)	-0,003 (0,974)	-0,016 (0,854)	-0,026 (0,765)
2008-2010 Failed State Index	NA	NA	<b>0,279</b> <b>(0,002)</b>	NA	NA	<b>0,360</b> <b>(0,000)</b>
2008-2010 CPI	NA	NA	-0,175 (0,056)	NA	NA	<b>-0,205</b> <b>(0,024)</b>
2001-2003 import	0,018 (0,834)	0,020 (0,819)	0,044 (0,618)	0,007 (0,940)	0,012 (0,894)	0,010 (0,906)
2004-2006 import	0,023 (0,795)	0,023 (0,792)	0,037 (0,670)	0,011 (0,900)	0,016 (0,852)	0,009 (0,914)
2007-2009 import	0,028 (0,752)	0,028 (0,752)	0,038 (0,667)	0,016 (0,859)	0,021 (0,807)	0,012 (0,892)
2001-2003 export	0,000 (0,998)	-0,004 (0,963)	0,003 (0,976)	-0,001 (0,987)	-0,004 (0,963)	-0,013 (0,886)
2004-2006 export	0,005 (0,956)	0,001 (0,994)	0,005 (0,957)	0,005 (0,956)	0,000 (0,998)	-0,008 (0,924)
2007-2009 export	0,011 (0,904)	0,005 (0,957)	0,006 (0,943)	0,011 (0,901)	0,004 (0,966)	-0,007 (0,934)

*Megjegyzés:* Az egyes cellák felső adatai a Pearson-féle korreláció értékét mutatja, a zárójelben lévő számadatok pedig a szignifikancia értékeket. NA = az adott időszakra nem állt rendelkezésünkre megfelelő számú adat

*Forrás:* saját számítás

6. melléklet Az AIDS halálozások hatása az adott időszaki ODA és Aid for Trade  
összegek alakulására

	2002-2004 USA Aft	2005-2007 USA Aft	2008-2010 USA Aft	2002-2004 USA ODA	2005-2007 USA ODA	2008-2010 USA ODA
2002-2004 AIDS halálozás	0,129 (0,201)	<b>0,308</b> <b>(0,002)</b>	<b>0,453</b> <b>(0,000)</b>	0,068 (0,501)	<b>0,273</b> <b>(0,006)</b>	<b>0,378</b> <b>(0,000)</b>
2005-2007 AIDS halálozás	0,128 (0,203)	<b>0,302</b> <b>(0,002)</b>	<b>0,441</b> <b>(0,000)</b>	0,071 (0,483)	<b>0,266</b> <b>(0,008)</b>	<b>0,362</b> <b>(0,000)</b>
2008-2009 AIDS halálozás	0,129 (0,201)	<b>0,308</b> <b>(0,002)</b>	<b>0,453</b> <b>(0,000)</b>	0,068 (0,501)	<b>0,273</b> <b>(0,006)</b>	<b>0,378</b> <b>(0,000)</b>
2001-2003 AIDS halálozás vált.	0,108 (0,286)	<b>0,243</b> <b>(0,015)</b>	<b>0,328</b> <b>(0,001)</b>	0,056 (0,580)	0,176 (0,081)	<b>0,269</b> <b>(0,007)</b>
2004-2006 AIDS halálozás vált.	-0,032 (0,754)	-0,106 (0,296)	-0,181 (0,072)	0,019 (0,853)	-0,077 (0,444)	<b>-0,200</b> <b>(0,046)</b>
2007-2009 AIDS halálozás vált.	-0,074 (0,464)	<b>-0,213</b> <b>(0,033)</b>	<b>-0,356</b> <b>(0,000)</b>	-0,015 (0,885)	-0,121 (0,229)	<b>-0,331</b> <b>(0,001)</b>

*Megjegyzés:* Az egyes cellák felső adatai a Pearson-féle korreláció értékét mutatja, a zárójelben lévő számok pedig a szignifikancia értékeket. NA = az adott időszakra nem állt rendelkezésünkre megfelelő számú adathalmaz.

*Forrás:* saját számítás

## Minden igyekezet hiába? Gyógyszerhez jutás Fekete-Afrikában

Uhrin Ákos<sup>1</sup>

*E kutatás a fekete-afrikai gyógyszerhez jutással kapcsolatos kérdésekkel foglalkozik. A téma aktuálisnak tekinthető, mert az egészség mindig is fontos szerepet játszott, és a nemzetközi szervezetek is felismerték, hogy különösen az alacsony jövedelmű fejlődő országokban az emberek nem jutnak hozzá az alapvető gyógyszerhez sem, ez a helyzet pedig a legkülönbözőbb gazdasági problémák egyik forrása. Ezek alapján jelen kutatás célja feltárni, hogy milyen tényezők vezettek el és milyen okokból kifolyólag maradt fent mindmáig a gyógyszerhez jutás problémája. Mivel a problémával kapcsolatban különösen az alacsony jövedelmű fejlődő országok az érintettek, ezért vizsgálódásunk fókuszában Afrika áll. A vizsgálatot a szakirodalmi áttekintés és rendszerezés módszerével végeztük. Elemzésünket olyan nemzeti és nemzetközi tényezőkre terjesztettük ki, melyek valamilyen módon (pozitívan vagy negatívan) befolyásolhatják a gyógyszerhez jutást (például TRIPS egyezmény, infrastruktúra). Az okokat aprólékosan bemutatva, kellő kritika mellett átfogó képet nyújtunk a gyógyszerhez jutás akadályairól. Azt találtuk, hogy a gyógyszerhez jutás egy régóta meglévő és nagyon szerteágazó problémakör, számos gazdasági vonatkozással, amelyet nem lehet egyértelműen nemzeti vagy nemzetközi tényezőkre visszavezetni.*

*Kulcsszavak: Fekete-Afrika, gyógyszerhez jutás, TRIPS, szegénység*

### 1. Bevezetés

Napjainkban egyre fontosabb szerepet játszik az egészség. A televízióban, interneten, rádióban és újságokban egyre többször hívják fel figyelmünket az egészséges táplálkozásra, helyes életvitelre, mozgásban gazdag életmódra. Ha esetleg elkapnánk egy betegséget, akkor sem kell aggódnunk, hiszen a fejlett orvostudománynak hála gyorsan felgyógyulunk. Azonban nem minden ember ilyen szerencsés. Gyógyszerekhez különösen az alacsony jövedelmű, fejlődő országok lakossága nem jut. A legtöbb fejlődő ország arányaiban nézve is és abszolút értékben is Afrikában található. Molavi (2003) szerint csak a maláriás megbetegedések következtében a fekete-afrikai térség GDP-je mintegy 32%-kal lehetne több, ha az 1960-as évek óta nem pusztítana folyamatosan valamilyen betegség.

---

<sup>1</sup> Uhrin Ákos, PhD-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar. A tanulmány a 2013. évi, XXXI. OTDK-n III. helyezést elért dolgozat alapján készült. Témavezető: Dr. Udvari Beáta, egyetemi adjunktus.

Ez a példa is rávilágít arra, hogy a betegségek milyen kiemelt szereppel bírnak egy ország gazdasági életében. A gazdasági növekedés beindításához azonban sok lehetséges út vezet, ilyen például az élelmezési helyzet megoldása, a magas minőségű emberi tőke megteremtése. Elismerjük, hogy az egészség és a gazdasági fejlődés között ok-okozati kapcsolat áll fent, azonban nagyon nehéz meghatározni, hogy először a gazdasági növekedés indul meg, majd utána a néhány betegség „magától” elmúlik (természetesen itt az életkörülmények jobbá fordulásáról beszélünk, mint az egykori pestis esetében, amely Európa szerte pusztított, mára már azonban szinte teljesen kizárt, hogy újra felbukkanjon az életkörülmények jobbá válása miatt), vagy mindez fordítva történik. A kutatás során azonban mégis inkább a gyógyszeres kezelés elérhetővé tételével foglalkozunk, mert úgy véljük, hogy ily módon rövidebb idő alatt meg lehet változtatni az emberek (egészségügyi) életkörülményeit és elhárítani az akadályokat a gazdasági fejlődés elől.

*Ezek alapján a tanulmány célja azt megvizsgálni, hogy milyen tényezők vezettek el és milyen okok miatt maradt fent a mai napig a gyógyszerhez jutás problémája Fekete-Afrikában.* Mivel a gyógyszerhez való hozzájutás nem mindenütt valósul meg és komplex problémával állunk szemben, így jelen tanulmány azt vizsgálja, hogy mennyiben nemzeti illetve nemzetközi jellegű okokra vezethető vissza a gyógyszerhez nem jutás. Arra is választ adunk, hogy mennyire lehet eredményes a gyógyszerhez jutáshoz kapcsolódó különböző megoldási módok alkalmazása, valamint hogy alapvetően hosszú távon megoldás-e a gyógyszerhez jutás biztosítása a fejlődő országok gazdasági és társadalmi gondjainak felszámolására. Mivel ezzel kapcsolatban főleg az alacsony jövedelmű fejlődő országok<sup>2</sup> az érintettek, ezért vizsgálódásunk fókuszában is ezek az országok állnak. Tekintettel arra, hogy a legtöbb ilyen ország Afrikában található, ezért a tanulmányunk központjában álló gyógyszerhez jutás problémáját is erre a kontinensre összpontosítva mutatjuk be.

Tekintettel arra, hogy a gyógyszerhez jutás problémájának vizsgálata nem megszokott témakör, ezért a kutatás első részében a betegségekkel kapcsolatos trendeket tekintjük át, hogy hangsúlyozzuk a probléma jelentőségét. Ezután az egészség és a gazdaság kapcsolatát tárjuk fel, majd olyan nemzeti és nemzetközi akadályokat emelünk ki, amelyek okai lehetnek a gyógyszerhez jutás problémájának. Ezzel kapcsolatban számos nemzetközi szakirodalmat mutatunk be, amelyek tanulságait (vagyis, hogy a bemutatott tényezők mennyiben minősülnek gátló tényezőnek) a fejezet végén pro és kontra szerint összegezve vázoljuk fel.

---

<sup>2</sup> A fejlődő országok meghatározására nem áll rendelkezésünkre egységes definíció. Ezért a kutatásban a Világbank jövedelem szerinti besorolását vettük alapul, amikor ezen országok körét meghatároztuk. Ezek alapján az alacsony és a közepes jövedelmű országok alsó hányadát tekintjük fejlődő országnak, más szóval azon államokat, amelyek egy főre jutó GNI értéke nem haladja meg az évi 3 975 USD szintet.

## **2. Az egészségügy fontossága**

A 2000-es évektől kezdve a gyógyszerhez jutás kérdésköre egyre nagyobb figyelmet kapott nemzetközi szinten (WTO, WHO, stb.), mert nagyon sokan nem tudják megfizetni a gyógyszereket, ami etikai szempontból helytelen, azonban emellett számos gazdasági vonatkozása is van. Mivel a gyógyszerhez való hozzájutás az egészséges életet biztosítja, így ebben a részben azt részletezzük, hogy az egészség miért játszik fontos szerepet egy ország gazdaságában. Mivel a kutatás hangsúlyát Szubszaharai-Afrikára helyeztük, így a fejezetben elsőként bemutatjuk a térség egészségügyi helyzetét, majd pedig az ott jellemző betegségek gazdasági hatásait elemezzük.

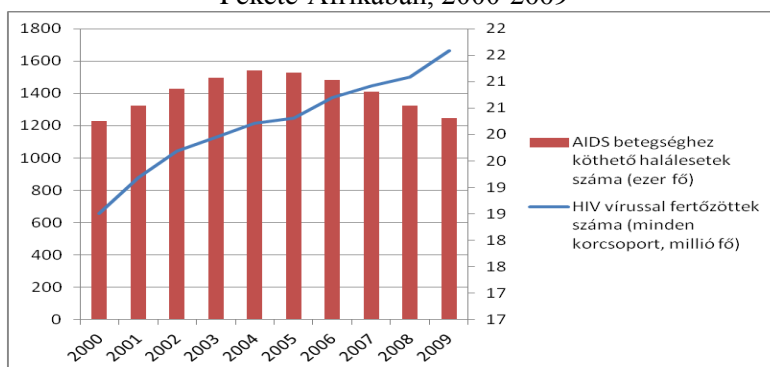
### *2.1. Fekete-Afrika egészségügyi helyzete*

Fekete-Afrika alatt a Szaharától délre elterülő országok csoportját értjük. A WHO (2012b) népességi adatai szerint 45 ország tartozik a térségbe, tulajdonképpen Marokkó, Algéria, Tunézia, Líbia és Egyiptom kivételével minden afrikai ország beletartozik ebbe a csoportba. A térségben három nemzetközi szervezetek által is kiemelt fontossággal kezelt betegség okoz gazdasági és társadalmi gondokat. Ezek rendre a HIV/AIDS, malária és a tuberkulózis (TBC). A következőkben ezek afrikai jellemzőit mutatjuk be részletesebben.

A HIV járvánnyal kapcsolatban azt mondhatjuk, hogy a vírussal élők száma folyamatos növekedést mutat. Míg 2000-ben 18,5 millió ember volt fertőzött, addig 2009-ben ez a szám már meghaladta a 21,5 milliót. Az AIDS-hez köthető halálesetek számának alakulása 2004 után vett pozitív fordulatot, ám még mindig több mint 1,2 millió ember veszti életét valamelyik AIDS-hez köthető betegségben (1. ábra). Ez azonban 19%-os csökkenést jelent a 2004-es csúcshoz képest, amikor 1,5 milliónál is több halált kötöttek valamelyik AIDS-betegséghez. Tovább árnyalja a képet, hogy a HIV/AIDS járvány elsősorban Fekete-Afrika betegsége, mert a világon 2009 végén ezzel a betegséggel az összes fertőzött 68%-a élt a vizsgált térségben, valamint a halálesetek 72%-a történt ott.



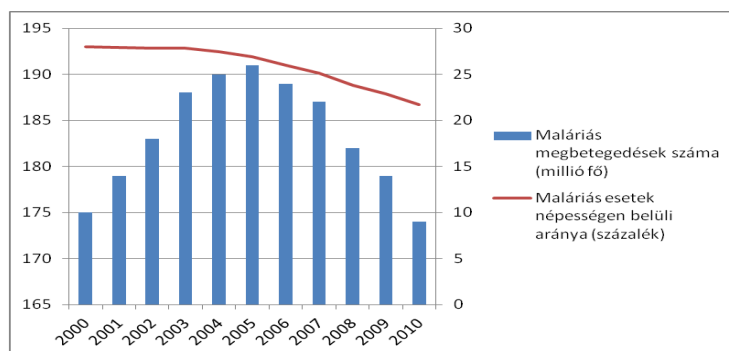
1. ábra HIV vírussal fertőzöttek számának alakulása (jobb tengely, millió fő), illetve az AIDS betegséghez köthető halálos esetek számának alakulása (bal tengely, ezer fő) Fekete-Afrikában, 2000-2009



Forrás: WHO (2012a) adatai alapján saját szerkesztés

A HIV/AIDS mellett a másik leginkább pusztító betegség a malária. Habár speciális szúnyoghálókkal nagyon könnyen lehetne ellene védekezni, mégis rengetegen betegednek meg és halnak meg ebben a betegségben a mai napig. A megbetegedések száma 2005-ig folyamatosan, nagy ütemben (175 millióról 191 millióra, vagyis a vizsgált időszak alatt közel 10%-kal) növekedett Fekete-Afrikában, majd ettől az évtől kezdve a mai napig folyamatosan csökkent. A 2010-es évben már kevesebb megbetegedést regisztráltak, mint 2000-ben, tehát mindenképpen egy pozitív fordulatról beszélhetünk. Ennek ellenére ez a 175 millió megbetegedés még mindig nagyon sok, a szubszaharai-afrikai népesség 22%-át érinti. Ez, természetesen, javulást jelent, hiszen 2000-ben még a teljes népesség 28%-a esett át maláriás megbetegedésen. A csökkenés oka azonban nem csupán az esetek számának gyors csökkenésében keresendő, hanem ahhoz még hozzájön a népességnövekedés hatása. Jól mutatja ezt, hogy ez idő alatt a térség népessége 93 millió fővel, 13%-kal növekedett, azonban a maláriás megbetegedések száma a 2005-ös csúcshoz képest csupán 17 millió fővel, 9%-kal csökkent (2. ábra).

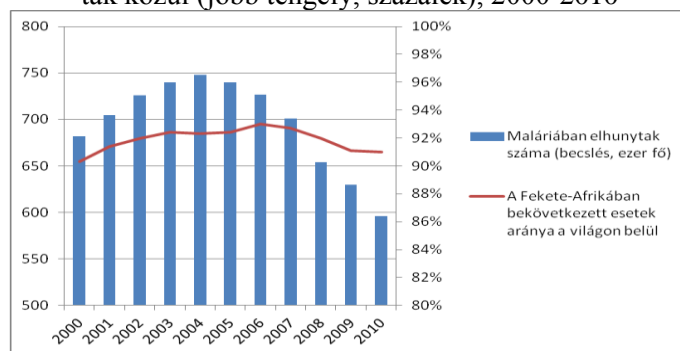
2. ábra Maláriás megbetegedések számának alakulása Fekete-Afrikában (bal tengely, millió fő), illetve a fekete-afrikai maláriás esetek népességen belüli aránya (százalék), 2000-2010



Forrás: WHO (2012a) adatai alapján saját szerkesztés

A maláriás megbetegedések számának alakulása után érdemes megnézni, hogyan alakult a betegségben elhunytak száma. A 3. ábra szerint 2000 és 2004 között fokozatosan növekedett a maláriában elhunytak száma, közel egyenesen arányosan a népesség- és a maláriás megbetegedések számának növekedésével (2000 és 2004 között a térség népessége 10,5%-kal, a megbetegedések száma 8,6%-kal és a halálos esetek száma 9,7%-kal növekedett). 2004 után azonban ennél az adatsornál is egy pozitív trendfordulónak lehetünk szemtanúi, hiszen e dátum után fokozatos csökkenést mutat a maláriában elhalálozottak száma. 2004 és 2010 között e mutató értéke több mint 30%-kal csökkent, ami nagyon jelentősnek mondható.

3. ábra Maláriában elhunytak számának alakulása Fekete-Afrikában (bal tengely, ezer fő), illetve a fekete-afrikai halálos esetek részaránya a világon maláriában elhunytak közül (jobb tengely, százalék), 2000-2010



Forrás: WHO (2012a) adatai alapján saját szerkesztés

A 3. ábra alapján azt állapíthatjuk meg, hogy a malária – a HIV/AIDS-hez hasonlóan – szinte kizárólag csak Szubszaharai-Afrika betegsége. Ezt jól indokolja, hogy a betegségben történő halálozások több mint 90%-a a térségben következik be, és lényegében a vizsgált időszakban nem mutatható ki lényeges változás vagy tendencia. Ebből arra tudunk következtetni, hogy Fekete-Afrikában nem csökken jelentősebb mértékben a maláriában elhunytak száma a világ többi térségéhez képest.

A tuberkulózis annyiban különbözik a többitől, hogy a TBC nem elsősorban Afrikát sújtja, hanem Ázsiát (az összes eset 60%-a Ázsiában történik). Ennek az eltérő életkörülmények és éghajlat a magyarázata. Azonban Afrikában is nagyon sokan betegednek meg a TBC baktériummal, és elmondható az is, hogy a világon az afrikai térségben történik a legtöbb új megbetegedés (WHO 2012c). 2010-ben 0,5%-kal regisztráltak több megbetegedést, mint 2005-ben. Más eredményre jutunk akkor, ha megnézzük a tuberkulózis jelenlétének alakulását a népességhez viszonyítva. Ebben az esetben azt mondhatjuk, hogy a megbetegedések népességen belüli aránya 3,13 ezrelékről 2,8 ezrelékre csökkent. Ezt azonban azért nem nevezhetjük pozitívnak, mert nem amiatt csökkent a mutató értéke, hogy kevesebben betegednek meg, hanem csupán a népesség természetes növekedésének tudható be mindez (4. ábra).

4. ábra TBC-s megbetegedések száma Fekete-Afrikában (bal tengely, 1000 fő), illetve TBC-s megbetegedések száma a fekete-afrikai lakosságon belül (ezrelék), 2005-2010

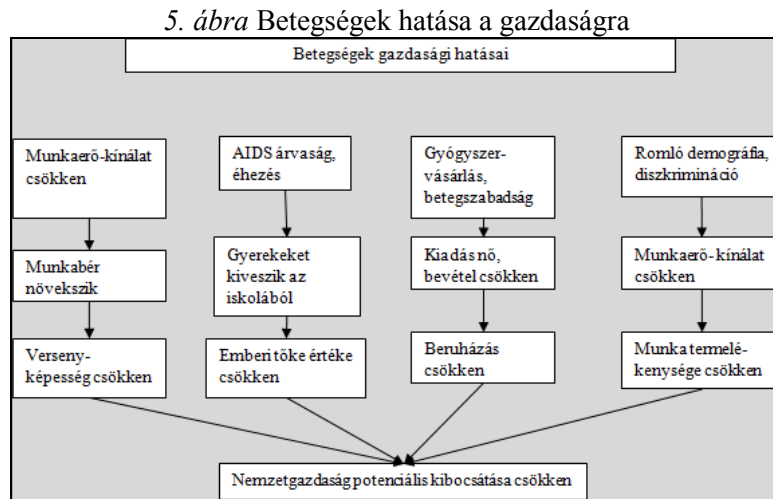


Forrás: WHO (2012a) alapján saját szerkesztés

A betegségekkel kapcsolatban összességként elmondhatjuk, hogy habár a HIV/AIDS illetve a malária esetében a bemutatott adatok alapján pozitív tendenciát tudunk megfigyelni, azonban még mindig nagyon magas a megbetegedések és a halálozások száma. Mint már szoltunk róla, a betegségek komoly gazdasági következményekkel járnak, melyeket a következő részben mutatunk be.

## 2.2. A betegségek gazdasági következményei

Afrikában gazdasági szempontból elsősorban azért okoz jelentős gondokat a HIV/AIDS járvány, mert leginkább a munkaképes (15-49 éves) korosztály a legjobban érintett (Mtika 2007). Ők pedig a munkaerőpiacról kiesve gondoskodásra szorulnak, ami teher a gazdaságnak, hiszen így ők már nem vesznek részt a termelésben. Továbbá az egészségnek nagy szerepe van a termelékenységben és az oktatásban való részvételben is (Miguel és Kremer 2004). Bollinger et al. (2000) alapján az AIDS hatása első körben a családon belül lesz észrevehető, ami majd később továbbgyűrűzik vállalati, végül makroökonómiai szintre. A betegségek gazdasági hatásait az 5. ábra foglalja össze.



Forrás: saját szerkesztés

Ezek a hatások nem csak a HIV/AIDS-re érvényesek, hanem olyan trópusi betegségekre is, mint például a malária (Chima et al. 2003, Shepard et al. 1991, Ettlíng és Shepard 1991). Ezzel a betegséggel kapcsolatban Molavi (2003) megjegyzi, hogy a Világbank (WB) számításai szerint a maláriás megbetegedések 1960-as évek óta tartó tombolása következtében 2003-ban Fekete-Afrika GDP-je 32%-kal marad el az optimálistól (azaz, ha nem lett volna megbetegedés). Összesen négy fontos következményt tudunk elkülöníteni.

1. A magas, korai halálozással járó betegségek következtében csökkenést tapasztalhatunk a gazdaság munkaerő-kínálatában. Mivel csökken a rendelkezésre álló munka nagysága, ezért egységnyi munkáért többet kell fizetni, vagyis a munkaerő-kínálat szűkülése következtében emelkedni fognak a munkabérek. A magasabb munkabérek pedig azt eredményezhetik, hogy a külföldi befektetők nem ezekben az

országunkban fognak befektetni, hanem egy alacsonyabb bérszínvonallal rendelkező államban.

2. Továbbá tudjuk, hogy a betegségekkel csak gyógyszeres kezelés révén, sok pihenés árán lehet hatékonyan megbirkózni. Ez pedig a gyakorlatban azt jelenti, hogy a megnövekedett egészségügyi kiadások (betegek gyógyszeres kezelése) magasabb kiadásokat (és csökkenő bevételeket) eredményeznek mind a kormány, mind a vállalati szinten (például új munkaerő toborzása és kiképzése), ez pedig pénzt von el a beruházásoktól.

3. A betegségek hatással vannak az iskolai jelenlétre is. Amennyiben egy gyermek elveszíti egyik vagy mindkét szülőjét (pl. AIDS árva lesz), úgy arra kényszerül, hogy már fiatalon, iskolába járás helyett is dolgozni menjen. Emiatt a gyermekeket kivesszük az iskolából, és a családi gazdaságban vagy egyéb helyen fogják dolgoztatni. Ennek révén nem tesz szert azokra az ismeretekre, amiket megtanulhatott volna akkor, ha nincs jelen a család életében a betegség. Ez csökkenti az emberi tőke értékét.

4. A betegségek kártékony hatást gyakorolnak az ország demográfiai mutatójára (például növelik a halálozások számát, csökkentik az átlagéletkort). Ennek hatására csökken a munkaerő-kínálat (hiszen kevesebben lesznek alkalmasak munkavégzésre), és ezáltal kevesebb (például exportra szánt) terméket tud a gazdaság előállítani. *Mindezen folyamatok hatására csökken a gazdaság potenciális kibocsátása.*

Látható, hogy az egészségügy rendezetlen helyzete nagyon komoly következményekkel járhat a gazdaságra nézve. Ezért elengedhetetlen az, hogy valamilyen módon ezeket a hatásokat csökkentsük. A fekete-afrikai térség legfőbb feladata a stabil gazdasági növekedés beindítása lenne, azonban mindez véleményünk szerint nem következhet be addig, ameddig az 5. ábrán bemutatott okok fennállnak. Ezt akár egy ördögi körnek is tekinthetjük, hiszen ameddig nem áll be javulás az egészségügyi helyzetben, addig nem tud növekedni a GDP, illetve ameddig nincsen gazdasági növekedés, nem következik be javulás az egészségi állapotban. Úgy gondoljuk tehát, hogy ezen részben bemutatott gazdasági következmények ördögi köre felszámolásának az egyik módja lehet a gyógyszerhez való hozzájutás segítése ezekben a térségekben. Ez azonban jelenleg több akadályba ütközik. A következőkben ezeket tekintjük át.

### **3. A gyógyszerhez jutást akadályozó tényezők**

Ebben a fejezetben feltárjuk, hogy az előzőekben bemutatott gazdasági hatások milyen okokra vezethetők vissza. Megismerkedünk ezzel kapcsolatban a fontosabb nemzeti hiányosságokkal valamint nemzetközi akadályokkal. A probléma a következőképpen is felfogható: a szegénység miatt az emberek nem tudnak gyógyszereket vásárolni, ami miatt betegek. Azonban betegségeikből kifolyólag különböző negatív gazdasági következmények jelentkeznek, aminek egyik feloldása lehetne a gyógyszerek vásárlása. Ám mivel szegények, betegek maradnak. Ez egy ördögi kör, amely

miatt (is) konzerválódik az alacsony jövedelmű afrikai országok kilátástalan helyzete. Az okok azonban sokrétűek: gyógyszerhez jutást nem csak nemzeti, hanem számos nemzetközi tényező is befolyásolja. Ezek közül elsőként vizsgáljuk meg a nemzetközi jellegű akadályokat.

### 3.1. TRIPS egyezmény, mint nemzetközi jellegű akadály?

Elsőként azt elemezzük, hogy milyen hatással van a gyógyszerhez jutásra a WTO által kidolgozott Szellemi Tulajdonjogok Kereskedelmi Vonatkozásairól szóló TRIPS (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) egyezmény<sup>3</sup>. A nemzetközi szakirodalomban ezt az egyezményt éri a legtöbb kritika, amikor a gyógyszerhez jutás akadályairól beszélünk. A TRIPS (Szellemi Tulajdonjogok Kereskedelmi Vonatkozásairól szóló) egyezmény célja, hogy „fokozott védelmet kíván biztosítani a szellemi termékek széles körének, a márkáktól és védjegyekről kezdve a gyártási eljárásokig és műalkotásokig” (Andor et al. 2005, 108. o.). Tekintettel arra, hogy a TRIPS egyezmény a szellemi tulajdon területeinek széles körével foglalkozik, mi csak a gyógyszerhez jutás szempontjából fontos rendelkezéseit fogjuk áttekinteni. Udvari (2011) szerint hat cikkely emelhető ki a gyógyszerekkel kapcsolatban, ezt elfogadva eszerint haladunk.

1. A 3. és a 4. cikkely, amelyek hangsúlyozzák, hogy a WTO tagországok közötti kereskedelemben a *nemzeti elbánást*<sup>4</sup> és a *legnagyobb kedvezmény elvét*<sup>5</sup> kell alkalmazni.
2. A 7. cikkely meghatározza, hogy miért kell megvédeni és kikényszeríteni a szellemi tulajdonjogok védelmét. A szöveg értelmében ennek „hozzá kell járulnia a technológiai találmányok előmozdításához, a technológia terjedéséhez és a technológiatranszferhez [...] a közös érdekek mentén” (WTO 1994).
3. A 27-es cikk (1) bekezdése kimondja, hogy a szabadalmak a termékre is és annak gyártási folyamatára is vonatkoznak.
4. A 28-as cikkely megfogalmazza, hogy a szabadalom birtoklójának kizárólagos jogokat kell biztosítani a termék értékesítésével, importjával és használatával kapcsolatos célokat illetően.

<sup>3</sup> Az egyezménytől azt várták, hogy csökkenésnek indul a termékhamisítás, hiszen inentől kezdve már be lehetett hajtani a jogdíjat a termékhamisítóktól (Somai 1997).

<sup>4</sup> A GATT egyik alapelveként vezették be, ami szerint „a Szerződő Felek állampolgárai, valamint azok a természetes és jogi személyek, akiknek lakóhelye, illetve amelyeknek székhelye valamelyik Szerződő Fél területén van, az összes többi Szerződő Fél területén [...] ugyanolyan elbánásban részesülnek, mint amilyen elbánást a másik Szerződő Fél jogszabályai saját állampolgárainak biztosítanak” (SZTNH 2012).

<sup>5</sup> Szintén a GATT alapelve a legnagyobb kedvezmény elve, ami „szerint a tagállamok vám-, adó- és a kereskedelemre vonatkozó más szabályozásukban nem alkalmazhatnak diszkriminációt a GATT szerződő felei tekintetében: azaz bármely előnyt, amelyet a GATT-ban részes valamely állam megad egy másik államnak, biztosítani kell a GATT többi tagállamának is” (SZTNH 1998).

5. Végül a 33-as cikkely leszögezi, hogy a szabadalmi védelem annak bejegyzésétől számított húsz éven belül nem járhat le.

Ezen rendelkezések alapján a szabadalmak tulajdonképpen kizárják a generikus gyógyszerek<sup>6</sup> megjelenését a piacon (27. cikkely), ami a monopóliumból adódó verseny hiánya miatt (28. és 33. cikkely) magasabb árakhoz vezet (WTO 1994). Ez pedig kedvezőtlen helyzetbe hozza a szűkös forrásokkal rendelkező alacsony jövedelmű országokat. Ezért állítja néhány szerző (például Watal (2000), Attaran és Gillespie-White (2001), Akalephan (2009) vagy Smith és Correa (2009)), hogy a TRIPS a gyógyszerhez jutást akadályozza.

Meg kell azonban említeni, hogy a TRIPS és a gyógyszerhez jutás témakörében gyakran megjelennek az úgynevezett „TRIPS rugalmasságai”, melyeket pont a probléma megoldására szántak az egyezmény megalkotói. Ezzel kapcsolatban két, a gyógyszerhez jutást nagyban segítő lehetőséget érdemes kiemelni.

1. A 31. cikkely rendelkezik a *kényszerengedélyezés* (compulsory licensing) lehetőségéről, ami ha a Tagok jogszabályai „lehetővé teszik a szabadalom tárgyának a jogosult engedélye nélkül történő [...] hasznosítását”, akkor nemzeti vészhelyzet vagy egyéb extrém fontosságú körülmény fennállása esetén a szabadalom tulajdonosának beleegyezése nélkül is meg lehet kezdeni a gyógyszerek generikus úton történő előállítását (WTO 1994).
2. A kényszerengedélyezés mellett a TRIPS egyezmény szövegéből levezetve adódik a „*párhuzamos import*” lehetősége is. Ezt a lehetőséget 2003-ban azon országok számára emelték be az egyezménybe és könnyítették meg, amelyek valamilyen oknál fogva nem tudnak élni a kényszerengedélyezés adta lehetőségekkel. A párhuzamos import lényege a következő. Ha A ország kinyilvánítja, hogy közegészségügyi vészhelyzet áll fenn az országban, viszont nem rendelkezik kapacitásokkal, hogy a megszerzett kényszerengedélyezés révén saját maga gyártsa le a gyógyszereket, akkor megkérheti B ország C nevű cégét, hogy gyártsa le A ország helyett a szükséges gyógyszereket. Kitétel, hogy mindhárom fél betartsa a 31. cikkely rendelkezéseit.

---

6 A generikus és az originális gyógyszer közötti legfőbb különbség a kettő közötti árkülönbségben rejlik. A generikus gyógyszerek jó értelemben vett gyógyszermásolatok (tehát először az originális gyógyszereket fejlesztik ki). Ennek ellenére a szakirodalom szerint (például Kopp (2002) vagy Austin (2006)) közel egyforma hatékonyságúak és szedésük kényelmessége is lényegében ugyanolyan. A fő különbség tehát a pontosan az originális gyógyszerek nagyon magas K+F ráfordításából fakad, szemben a generikus gyógyszerek alacsony kutatás-fejlesztési költségeivel. Természetesen a magas K+F tevékenységet az originális gyógyszergyártók az árakban is érvényesíteni kívánják, ezért lesz a generikumokhoz képest magasabb árak az originális gyógyszereknek.

Mivel azonban a fenti, a gyógyszerhez jutást elősegítő rendelkezésekkel kapcsolatban *sok mindent nem tisztáztak* annak megalkotásakor (például hogy pontosan mikor lehet élni a kényszerengedélyezés lehetőségével) a WTO-n belül az Afrikai Csoport (ami tartalmazza a WTO összes afrikai tagországát) kérte, hogy ezeket határozzák meg. Így a *2001-es dohai konferencián* bátorították a fejlődő (alacsony jövedelmű) országokat, hogy szükség esetén, az arra vonatkozó szabályok betartása mellett alkalmazzák a TRIPS adta kényszerengedélyezés lehetőségét (Abott (2002), Smith-Correa (2009), Kerry és Kelly (2007)). Ennek jogi alapját a Doha határozat 5. cikkelyének (b) bekezdése adja, mely szerint „minden Tag jogában áll szabadon kényszerengedélyezést kiadni és a kényszerengedélyezés kiadásának alapjait meghatározni.” Valamint az 5. cikk (c) értelmében „minden Tag jogában áll meghatározni, mi számít nemzeti vészhelyzetnek vagy egyéb extrém fontosságú körülménynek” és hogy a kényszerengedélyezés alapjául nyugodtan lehet venni a HIV/AIDS-szel, maláriával vagy tuberkulózissal kapcsolatos járványokat is (WTO 2012). Látható tehát, hogy mint mindennek a TRIPS egyezménynek is két oldala létezik, ha a gyógyszerhez jutás kérdéskörét tárgyaljuk. A következő részben két részre bontva tárgyaljuk a fenti egyezményt. Ennek során részletesen bemutatjuk azon szerzők véleményét, akik szerint az 1995-ös egyezmény a gyógyszerhez jutásnak egyértelmű akadálya, illetve ezt követően kitérünk az egyezmény gyógyszerhez jutást elősegítő aspektusaira is. Látni fogjuk, hogy nem lehet egyértelműen leszögezni, hogy az egyezmény miként befolyásolja a gyógyszerhez jutást.

### 3.2. A TRIPS mint egyértelmű akadály

A TRIPS legvitatottabb pontja a húsz éves szabadalmi idő, ami a generikus gyógyszerek *kiszorulását* okozza. Azonban a nemzetközi szakirodalom nem egységes a TRIPS gyógyszerhez jutásra gyakorolt hatásait illetően. Udvari (2011) szerint az egyezmény következtében sérül a gyógyszerhez jutás joga néhány országban, ami az egészségre gyakorolt negatív hatásai révén visszaveti az érintett tagország gazdasági fejlődését. Ez pedig a Világkereskedelmi Szervezet gazdasági fejlődés előmozdításának alapelveibe ütközik (WTO 2012). Akalephan (2009) azt vizsgálta, hogy milyen hatást gyakorol a szabadalmi védelem a gyógyszerköltségekre. Vizsgálta során azt állapította meg, hogy a TRIPS hátrányosan érinti gyógyszerhez jutást. Ezt azzal indokolta, hogy az olcsóbb generikus gyógyszergyártás lehetősége megszűnik, ha a szabadalmi védelmet a gyártási folyamatra is kiterjesztik. Ennek következtében emelkedik azon gyógyszerek száma, amelyekhez magas árak miatt az alacsonyabb jövedelmű országokban nem tudnak hozzájutni. Smith és Correa (2009) is arra a véleményre jutottak, hogy a TRIPS egyezmény betartása a jelenleg használt generikus gyógyszerek gyártásának megszűnésével jár együtt, ami az elkövetkező húsz évben a gyógyszerek magas árának tartós fennmaradásához vezethet. Chaudhuri et al. (2003) az előzőekkel szemben hangsúlyozzák, hogy a TRIPS alapelve olyan szempontból jónak tekinthető, hogy bátorítja a gyógyszergyártók kutatás-fejlesztési tevé-



kenységét. Ezt azzal indokolják, hogy a vizsgálatok alapján a TRIPS pozitívan hat a beruházásokra, mert biztosítja, hogy a befektetett pénz a húsz éves védelmi periódusban megtérüljön. Ezáltal pedig több új gyógyszer léphet a piacra, ami jó hatással van az egészségügyre. Ugyanakkor rámutatnak, hogy az alacsony jövedelmű országok ebből kevésbé részesülhetnek.

Mindezek mellett léteznek olyan vélekedések is, melyek szerint a TRIPS nem is játszik szerepet a kérdésben, vagy legalábbis nem akkora szerepe van a gyógyszerhez jutásban, mint azt az előző szerzők állították. A következőkben ezen szerzők véleményeit tekintjük át.

### 3.3. A TRIPS mint nem kizárólagos akadály

Sonderholm (2010) hangsúlyozta, hogy a kérdést több szempontból is lehet vizsgálni, hiszen a másik oldalon a gyógyszergyártók magas költségeket felemésztő K+F tevékenységei sem elhanyagolható tényezők. A gyógyszergyártók érdekeivel kapcsolatban még hozzát teszi, mivel a generikus gyártóknak nem kell a kutatás-fejlesztés magas költségeit megfizetni, ezért az árak a piaci versenyben gyorsan beállnak a termelés határkölségére (MC), így az originális cég nem tudja a befektetett tőkét visszanyerni, mivel nem tud a piacról származó profitra szert tenni. Ezért kell az, hogy a TRIPS egyezmény 33. cikkelye az originális gyártóknak monopóliumot biztosítson és a termékek értékesítéséből profitra tehessenek szert. Watal (2000) ezzel kapcsolatban további megállapításokat tesz. Elismeri, hogy problémát jelent, hogy a világ egyharmada nem jut gyógyszerhez, azonban a szerzőnő kifejti, hogy habár az IPR alkalmazásával az árak magasabbak lesznek, inkább a szegénység következtében jutnak kevesen gyógyszerhez, mint sem a magas árak miatt. Ezt azzal indokolja, hogy azokat a gyógyszereket sem tudják az alacsony jövedelmű országokban megvenni, amelyeket nem véd szabadalom, illetve, hogy a gyógyszergyártók maguk is számos országban eltekintenek a szabadalmak betartásának kikényszerítésétől, és még így sem javul a helyzet. Az előzőekhez kapcsolódva Attaran és Gillespie-White (2001) elemzése alapján sem a TRIPS egyezmény következtében áll fent a korlátozott gyógyszerhez való hozzájutás, hanem ez az érintett kormányok gyógyszerre vonatkozó adó- és vámpolitikájának, a súlyos szegénységet, és az egyéb nemzeti szabályozásoknak tudható be. Ahhoz, hogy ezekben a régiókban jelentős javulás következzen be a gyógyszerhez való hozzájutás esélyeivel kapcsolatban, először ezeket az akadályokat kell felszámolni.

Boring (2010) a TRIPS egyezmény kereskedelemre gyakorolt hatásait vizsgálva arra jutott, hogy nem a TRIPS egyezmény felelős a gyógyszerhez jutás problémájának fennmaradásáért, ezáltal erősíti Attaran és Gillespie-White (2001) véleményét.

Továbbá Kyle és McGahan (2009) inkább gazdasági szempontból vizsgálták a TRIPS hatásait. Vizsgálataik során arra jutottak, hogy a TRIPS egyezmény bátorítóan hatott a fejlett országok gyógyszeriparára (elősegítette az innovációt), s nem mu-

tatható ki összefüggés az egyezmény és a gyógyszerhez jutás között. Chadha (2009) az előző szerzőpáros véleményét megerősítve ezzel kapcsolatban azt találta, hogy Indiában a TRIPS hatására növekedésnek indult a beruházás. Ennek oka az, hogy a TRIPS védi a szabadalmakat és ennek következtében megjelentek a multinacionális vállalatok a gyógyszerpiacon. Összegezve tehát a szabadalmi oltalom szigorúbb betartása ösztönzi az innovációt, különösképpen a kutatásigényes ágazatokban, mint amilyen a gyógyszeripar is. Az érvek és ellenérvek „kavalkádjának” tanulságait az 1. táblázatban foglaltuk össze.

1. táblázat TRIPS egyezmény hatásai

<i>Érvek a TRIPS egyezmény ellen</i>	<i>Érvek a TRIPS egyezmény mellett</i>
Korlátozottá válik a generikus gyógyszergyártás lehetősége	Növeli a beáramló külföldi működőtőke nagyságát
Emelkednek a gyógyszerárak	Növeli a beruházást (leginkább a gyógyszeriparban)
Sérül a gyógyszerhez jutás alapjoga	Az alacsony fizetőképes kereslet és infrastruktúra a fő hátráltató tényező
A demográfiai mutatók romlásnak indulnak	Léteznek alternatív kezelések, gyógyszerek, amik nem állnak védelem alatt
Romlik az egészségügy gyógyszerellátottsága (egységnyi pénzből kevesebb gyógyszer vásárolható)	Lehetőséget biztosít a profitszerzésre, ami indirekt módon növeli a forgalomban lévő gyógyszerek számát
WTO alapelvet sért	

*Forrás:* saját szerkesztés

E szerint a TRIPS egyezmény inkább gazdasági oldalról nézve tekinthető hasznosnak, viszont az elemzések szerint a fejlődő (alacsony jövedelmű) országok is haszonélvezők lehetnek. Hatására növekszik a beáramló FDI nagysága, ösztönzi a gyógyszeripari beruházásokat és kutatás-fejlesztést, mert lehetőséget biztosít a monopolhelyzetből fakadó kizárólagos profitszerzésre. Ezzel szemben az egyezmény társadalmi szempontból nem jár ennyi előnnyel, mert akadályokat vet a generikus gyógyszergyártás elé, aminek hatására emelkednek a gyógyszerárak. Ha a gyógyszerárak emelkedését nem fedezi a gyógyszerre fordítható jövedelem emelkedése, akkor az a megtakarítások csökkenésével, romló közegészségügyi helyzettel és ebből eredően a demográfiai mutatók (például születéskor várható élettartam, mortalitás, gyermekhalandóság) romlanak, és konzerválják a szegénységet. Ezen felül sérül a gyógyszerhez jutás alapjoga is. Az egyezmény negatív hatásait elvetők azzal érvelnek, hogy elsősorban nem a TRIPS következtében nem jutnak egyes helyeken gyógyszerhez, hanem például az alulfejlett infrastruktúra következtében. Így a következőkben ezeket a nemzeti sajátosságokat részletezzük.

### 3.4. Nemzeti hiányosságok

A gyógyszerhez nem jutás *számos tényezőre* (például nemzetközi szabadalmak megtartásának kikényszerítése, stb.) vezethető vissza. Ezen okok közül a következő részben a nemzeti hiányosságokat vizsgáljuk meg. Ez azt jelenti, hogy melyek azok az akadályok egy adott országon belül, amelyek gátolhatják a gyógyszerhez jutást. A gyógyszerhez jutásnak *három fő nemzeti akadályát* tudjuk megkülönböztetni: szegénység és infrastruktúra hiánya, alulinformáltság és a megelőzés hiánya, valamint az egészségügy finanszírozási rendje.

#### 3.4.1. Szegénység és infrastruktúra

A gyógyszerhez jutással kapcsolatban Boring (2010) azt fogalmazta meg, hogy a kormányzati támogatások alacsony szintje, a rosszul elhelyezett kórházak, az egészségügyi dolgozók alacsony száma, valamint a gyógyszerek elosztásával, tárolásával és alkalmazásával kapcsolatos egyéb hiányosságok jelentik a probléma gyökerét. Az előzőhöz kapcsolódva Attaran (2004) szerint is a legfőbb gyógyszerhez jutást akadályozó tényező elsősorban a fejletlen infrastruktúra, illetve ő még a térségben tapasztalható nagy mértékeket öltő szegénységet is okolja. Kiemeli, hogy a világ népességéből négy milliárd főt kitevő hatvanöt alacsony és közepes jövedelmű ország vizsgálata során azt tapasztalta, hogy ezen országokban a szabadalmi védelem kikényszerítése sokszor elmarad, illetve hogy 319 gyógyszerkészítményből csak mintegy tizenhét alapvető orvosság lenne szabadalmazható, azonban a 319 gyógyszer nagyon alacsony hányada, mintegy 1,4% az, ami ténylegesen szabadalmi védelem alatt áll. Ebből tehát levonható a tanulság, hogy a nagy szegénység következtében még az alacsony árú gyógyszereket sem tudják megvenni a térségbeliek. Watal (2000) is inkább más okokra vezeti vissza a gyógyszerhez jutás alacsony arányát. A szerző véleménye szerint is a súlyos szegénység és az infrastruktúra az, ami miatt számos országban nem jutnak hozzá az alapvető gyógyszerekhez sem.

Az infrastruktúra szerepét Agénor (2008) is hangsúlyozta. Szerinte az infrastruktúra fejlettsége nem csak a javak hatékonyabb előállítását teszi lehetővé, hanem az egészségügyre is hatást gyakorol. Például úgy, hogy csökkenthet a betegszállítás idejét, és mint már korábban megállapítottuk, ha a beteg egészsége a kórházban helyreállítható, az gazdasági haszonnal is jár. Ravallion (2005) valamint Fey et al. (2005) ezzel kapcsolatban azt vizsgálták, hogy mennyiben növelhető a megmentett életek száma az infrastruktúrához való hozzáférés és az egészségügyi ellátás színvonalának révén. Azt találták, hogy a legjobban mindkét tényező egyszerre történő javulása befolyásolja az életben maradás esélyeit. Wen és Char (2011) azt találta, hogy bizonyos országokban még az alap infrastruktúrához sem lehet minden esetben hozzá-

férni. A kórház közelében nem mindig biztosított a tiszta víz és az áramszolgáltatás sem stabil, olyakor leállnak a betegeket életben tartó gépek. Látható tehát, hogy milyen fontos szerepet játszik a fejlett infrastruktúra az egészség megőrzésében. Ezek mellett fontos még az emberi tőke fejlesztése is. E kettő tényező mellett természetesen más hiányosságok is vannak, amiket a következő részben elemzünk.

#### 3.4.2. Alulinformáltság és a megelőzés hiánya

Ha a nemzeti hiányosságokat elemezzük, feltétlenül meg kell említeni azokat a hiányosságokat, amelyek az ott lakókban alakultak ki. Az egyik legfontosabb ezek közül az informáltság hiánya. Az alulinformáltság az alacsony színvonalú iskolázottságból és a tévhitek terjesztéséből következik. Ezt egy példán keresztül illusztráljuk. Fairhead et al. (2006) azt vizsgálták, hogy milyen lépéseket kellene tenni annak érdekében, hogy a gambiai kormány által végzett gyógyszerkísérletek a jövőben is fenntarthatók legyenek. Erre azért volt szükség, mert a gambiaiak körében elterjedt egy olyan nézet, hogy habár a programban résztvevők ingyenes gyógyszereket kapnak, cserébe a kormány a betegek vérét ellopja és kereskedik vele. E tévhit elterjedésének következtében csökkent az önkéntes kísérleti alanyok száma, ami a program jövőjét veszélyeztette. Halperin és Epstein (2004) ezzel összefüggésben azt vizsgálták, hogy miért terjed gyorsan és széles körben a HIV/AIDS járvány Fekete-Afrikában. Azt találták, hogy a nehéz megélhetés következtében a térségben elterjedt a prostitúció, mely során nem vagy csak elvétve alkalmaznak a HIV vírussal és egyéb más szexuális úton terjedő betegségekkel szemben hatékony védekezési módszereket. Ezt arra vezették vissza, hogy sokszor az érintettek nincsenek is tudatában annak, hogy milyen veszélyeknek vannak kitéve. Tehát az egyes országok saját hiányosságait vizsgálva nem csak gazdasági-politikai okokat lehet találni, hanem társadalmi okokat is. Az embereknek az ilyen országokban sokkal felvilágosultabbnak kellene lenniük a járványok terjedésével és megszerzésük megelőzésével kapcsolatban, hiszen egészségünk megőrzésében egyformán fontos szerepet játszik az, hogy ne kapjuk el a betegséget, illetve hogy a már megfertőzöttek hozzájussanak a szükséges gyógyszerekhez.

#### 3.4.3. Gyógyszerárakat befolyásoló egyéb tényezők

A gyógyszerhez jutást akadályozó tényezők nemzeti problémája az egészségügy finanszírozási rendje. Streetfland (2005) a gyógyszerhez való hozzájutás nemzeti szintű akadályaként tünteti fel az egészségügy magánkézbe adását. Az 1990-es években számos fekete-afrikai országban (például Ghána, Mali, Kamerun, Benin) a korábban ingyenes egészségügyet részben vagy egészben privatizálták, ami együtt járt a különböző vizit díjak bevezetésével. Ezáltal korlátozottabbá vált a hozzáférés az ellátáshoz, csökkent a színvonal, kevesebb gyógyszert tudtak megvenni és az egészségügyben dolgozók fizetése is csökkent vagy nagy késedelmekkel került kifizetés-

re, köszönhetően a visszaeső keresletnek és az állam kivonulásának. A vidéki és falusi egészségügy szinte teljesen összeomlott. A HIV/AIDS elterjedése, és a növekvő számú maláriás és TBC-s megbetegedések pedig csak tovább fokozták a bajt. Megemlíti még azt is, hogy az alacsony egészségügyi fizetés különböző informális magatartásokhoz vezetett. Például kiemeli, hogy az egészségügyi dolgozók gyógyszereket csempésztek ki a raktárakból és értékesítettek a feketepiacon, informális díjakat (olyan plusz fizetnivalókat, melyeket az egészségügyi ellátás igénybevételéről szóló nemzeti törvényekben meghatározottakon felül, „zsebbe” kell fizetni, például hálapénz) számoltak fel az egészségügyi ellátást igénybe vevők körében.

Ezen nemzeti hiányosságok mellett célszerű még a gyógyszerárakat befolyásoló legfontosabb és legnyilvánvalóbb tényezőket is megvizsgálni. Az egyik ok, hogy számos ország vámot vet ki a gyógyszerimportra, aminek következtében a gyógyszerek árai magasabbak lesznek. A gyógyszerekre vonatkozó vámok eltörlése révén alacsonyabbá válna az orvosságok ára, így többen tudnának hozzájutni az életmentő készítményekhez.

A generikus gyógyszerek piaci jelenléte is hatással lehet a gyógyszerek árára. Amennyiben nincsen generikum az adott orvosság piacán, hanem csak originális, úgy annak ára magas lehet. Ahogy Austin (2006) is hangsúlyozta, fontos a gyógyszerkészítmények tekintetében is a piaci verseny. Az árak szempontjából kedvezőtlen, ha csak egy vállalatot találunk az adott termék piacán (monopolhelyzet), hiszen ilyen esetben magasabb árak alakulhatnak ki.

A WHO (2012c) alapján a gyógyszergyártóknak át kellene térnie a fair árképzésre, vagyis hogy a szegényebbek kevesebbet, a gazdagabbak többet fizessenek ugyanazért a termékért. Emellett érdemes lehet kialakítani hatékonyabb gyógyszerbeszerzési gyakorlatokat a költségek - ezáltal a gyógyszerek árának - csökkentése érdekében.

#### **4. Összegzés**

Összegezve, a nemzeti jellegű akadályok vizsgálata során arra jutottunk, hogy egyfelől fontos volna a kormányok részéről a kiszámíthatóbb és bőkezűbb finanszírozás (utóbbi akár a nemzetközi segélyszervezetek forrásaiból is megvalósulhat), egy elfogadható infrastruktúra kiépítése, valamint az érintettek informáltságának javítása. A kormányoknak azt is érdemes lehet megfontolni, hogy vámkedvezményekkel támogatassák a gyógyszerimportot, különösképpen akkor, ha egy adott betegség elleni orvosságnak nincs belföldi gyártója. Ezek mind olyan hiányosságok, amelyek a gyógyszerhez jutást gátolják. A nemzeti hiányosságok mellett azonban újra ki kell emelni a TRIPS egyezmény vitatott szerepét, amely egyik legjobban hangoztatott rendelkezése értelmében a generikus gyógyszerkészítmények száma visszaeshet, ezáltal nehéz helyzetbe hozva az alacsony jövedelmű országokat. A másik oldalon pedig társadalmilag hasznos a rendelkezés, hiszen hosszú távon a forgalomban lévő gyógyszerek számát és minőségét növeli. Látható tehát, hogy a gyógyszerhez jutás

nem vezethető vissza egyértelműen nemzeti vagy nemzetközi akadályokra, hanem mindkettő nagyon fontos szerepet játszik a kialakult helyzet fennmaradásában.

Azonban azzal, hogy az okokat ismerjük, könnyebb a megoldási lehetőségeket is értékelni. A megoldási lehetőségekkel külön nem foglalkozunk e tanulmány keretében részletekbe menően, az egy teljesen új kutatás irányvonala lehetne. Kiemeljük azonban, hogy véleményünk szerint rendelkezésünkre állnak olyan módszerek, amelyek a tanulmány eddigi részében bemutatott problémák orvoslásának módjai lehetnek. A megoldási módok közül igénybe lehetne venni például a nemzetközi szervezetek adta kereteket (WHO, ENSZ, Médecins Sans Frontiers), illetve a TRIPS egyezmény adta rugalmasságokat (kényszerengedélyezés, párhuzamos importálás). Ezek mind elősegítenék az emberek gyógyszerhez való hozzájutását, azonban nem foglalkoznának a probléma gyökerével, ami véleményünk szerint az alulinformáltságban és a szegénységben ölt testet. Elengedhetetlen fontosságú volna a fentiek alkalmazása mellett tehát egyfajta nemzeti összefogás, vagyis hogy oktatási kampányok révén felhívják az emberek figyelmét a prevenció fontosságára, a megfelelő módszerek alkalmazására. Úgy véljük, hogy e két fajta, eltérő megoldási módozat egyszerre szükséges ahhoz, hogy a helyzet javulásnak tudjon indulni.

#### *Felhasznált irodalom*

- Abbott, F. M. (2002): The Doha Declaration on the TRIPS Agreement and public health: lighting a dark corner at the WTO. *Journal of International Economic Law*, 2, 469-505. o.
- Agénor, P. (2008): Health and infrastructure in a model of endogenous growth. *Journal of Macroeconomics*, 4, 1407-1422. o.
- Akalephan, C. (2009): Extension of market exclusivity and its impact on the accessibility to essential medicines, and drug expense in Thailand: analysis of the effect of TRIPs-Plus proposal. *Health Policy*, 91, 174-182. o.
- Andor, L. et al. (2005): *21. századi enciklopédia – Világgazdaságtan*. Pannonica Kiadó, Budapest.
- Attaran, A. (2004): How Do Patent And Economic Policies Affect Access To Essential Medicines In Developing Countries? *Health Affairs*, 3, 155-166. o.
- Attaran, A. és Gillespie-White, L. (2001): Do patents for antiretroviral drugs constrain access to AIDS treatment in Africa? *Journal of the American Medical Association*, 15, 1886-1892. o.
- Austin, D. H. (2006): Research and Development in the Pharmaceutical Industry. *Working Paper*, 2006. október, Congressional Budget Office, Washington, USA.
- Bollinger, L. et al. (2000): The Economic Impact of AIDS in Malawi. *Working Paper*, 2000. július, The POLICY Project, U.S. Agency for International Development, USA

- Boring, A. (2010): Abbott, F. M. (2002): Does Foreign Patent Protection Increase the United States' Trade of Pharmaceutical with Developing Countries? *Working paper*, 2010. június, University Paris-Dauphine, Paris, France.
- Chadha, A. (2009): TRIPs and Patenting Activity: Evidence from the Indian Pharmaceutical Industry. *Economic Modelling*, 2, 499-505. o.
- Chaudhury, S. et al. (2003): Estimating the effects of global patent protection in pharmaceuticals: a case study of Quinolones in India. *Working paper* 10159, 2003. december, Cambridge, Egyesült Királyság
- Chima, R. I. et al. (2003): The economic impact of malaria in Africa: a critical review of the evidence. *Health Policy*, 1, 17-36. o.
- Ettling, M. B. és Shepard, D. S. (1991): Economic cost of malaria in Rwanda. *Tropical Medicine and Parasitology*, 3, 214-218. o.
- Fairhead, J. et al. (2006): Where techno-science meets poverty: Medical research and the economy of blood in The Gambia, West Africa. *Social Science and Medicine*, 4, 1109-1120. o.
- Fay, M. et al. (2005): Achieving the child-health-related millennium development goals: the role of infrastructure. *World Development*, 8, 1267-1284. o.
- Halperin, D. T. és Epstein, H. (2004): Concurrent Sexual Partnerships Help to Explain Africa's High HIV Prevalence: Implications for Prevention. *The Lancet*, 364, 4-6. o.
- Kerry, V. B. és Kelly, L. (2007): TRIPs, the Doha declaration and paragraph 6 decision: what are the remaining steps for protecting access to medicines. *Globalization and Health*, 3. Az interneten: <http://www.globalizationandhealth.com/content/3/1/3>. Letöltés ideje: 2012. 03. 11.
- Kopp, C. (2002): What is a truly innovative drug? *Canadian Family Physician*, 9, 1413-1415. o.
- Kyle, M. – McGahan, A. (2009): Investments in pharmaceuticals before and after TRIPs. *Working Paper*, 15468, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Miguel, E. és Kremer, M. (2004): Worms: Identifying impacts on education and health in the presence of treatment externalities. *Econometrica*, 1, 159-217. o.
- Molavi, A. (2003): Africa's malaria death toll still outrageously high. *National Geographic*, 6.
- Mtika, M. (2007): Political economy, labor migration and the AIDS epidemic in rural Malawi. *Social Science and Medicine*, 12, 2454-2463. o.
- Ravallion, M. (2005): "Achieving Child-Health-Related Millennium Development Goals: The Role of Infrastructure" - A Comment. *World Development*, 5, 920-928. o.
- Shepard, D. S. et al. (1991): The economic cost of malaria in Africa. *Tropical Medicine and Parasitology*, 3, 199-203. o.

- Smith, R. – Correa, C. – Oh, C. (2009): Trade, TRIPS and pharmaceuticals. *The Lancet*, 373, 684-691. o.
- Somai, M. (1997): A GATT-ból a WTO-ba: az Uruguayi forduló előzményei és eredményei. *Külgazdaság*, 10, 4-20. o.
- Sonderholm, J. (2010): Ethical Issues Surrounding Intellectual Property Rights. *Philosophy Compass*, 12, 1107-1115. o.
- Streetland, P. (2005): Public health care under pressure in sub-Saharan Africa. *Health Policy*, 3, 375-382. o.
- SZTNH (1998): A TRIPS Egyezmény szerepe a nemzetközi iparjogvédelmi rendszerben. *Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle*. Az interneten: <http://www.sztnh.gov.hu/kiadv/ipsz/199806/csiki.html>. Letöltés ideje: 2012. 04. 05.
- SZTNH (2012): *Nemzeti elbánás*. Az interneten: [http://www.sztnh.gov.hu/jogforras/shlaw.html?2002\\_51:4p](http://www.sztnh.gov.hu/jogforras/shlaw.html?2002_51:4p). Letöltés ideje: 2012. 04. 05.
- Udvari, B. (2011): The TRIPS Agreement and access to medicines: who are the main losers? In: Farkas, B.(ed.): *Studies in International Economics and Finance*. JATEPress, Szeged, 157-179. o.
- Watal, J. (2000): Access to Essential Medicines in Developing Countries: Does the WTO TRIPS Agreement Hinder it? *Science, Technology and Innovation Discussion Paper*, 8, Center for International Development, Harvard University, Cambridge, MA, USA.
- Wen, L. S. és Char, D. M. (2011): Existing infrastructure for the delivery of emergency care in post-conflict Rwanda: An initial descriptive study. *African Journal of Emergency Medicine*, 2, 57-61. o.
- WHO (2012a): *Data Repository*. Az interneten: <http://apps.who.int/ghodata/>. Letöltés ideje: 2012. 04. 11.
- WHO (2012b): *Generic Drugs*. Az interneten: <http://www.who.int/trade/glossary/story034/en/index.html>. Letöltés ideje: 2012. 02. 04.
- WHO (2012c): *Data and Statistics*. Interneten: <http://www.who.int/hiv/data/en/>. Letöltés ideje: 2012. 02. 19.
- WTO (1994): *Agreement on trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights. Annex 1C of the Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization*. World Trade Organization, Genf.
- WTO (2012): *Principles of the trading system*. Az interneten: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/fact2\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm). Letöltés ideje: 2012. 03. 20.



**Az SZTE GTK hallgatói által elért eredmények a XXXI. OTDK Közgazdaságtudományi Szekciójában (2013)**

<i>Név</i>	<i>Helyezés</i>	<i>Témavezető(k)</i>
<b>Dancsik Bálint</b>	I.	Kovács György
<b>Fodor Renáta Kitti</b>	I.	Málovics György
<b>Huszár Sándor</b>	I.	Udvari Beáta
<b>Kasza Irén Éva</b>	I.	Majó Zoltán
<b>Keszeg Mária</b>	I.	Farkas Gergely
<b>Schuszter Tamás - Uhrin Ákos</b>	I.	Udvari Beáta
<b>Bene Bence</b>	II.	Hetesi Erzsébet
<b>Kis Katalin</b>	II.	Udvari Beáta
<b>Felföldi Tibor Attila</b>	II.	Málovics György, Kovács Péter
<b>Lakó Dániel</b>	II.	Hetesi Erzsébet
<b>Molnár Gabriella - Zuti Bence</b>	II.	Lukovics Miklós
<b>Fazekas Anita</b>	III.	Majó Zoltán, Gulyás László
<b>Rádóczy Zsolt</b>	III.	Deák István, Ván Hajnalka
<b>Basic Alexandra</b>	III.	Hetesi Erzsébet
<b>Uhrin Ákos</b>	III.	Udvari Beáta
<b>Alexiev Péter Alexander</b>	Különdíj	Kosztópulosz Andreász
<b>Beke Eszter</b>	Különdíj	Ván Hajnalka
<b>Fekete Boglárka</b>	Különdíj	Pelle Anita
<b>Martus Bettina</b>	Különdíj	Udvari Beáta
<b>Pap Katalin</b>	Különdíj	Révész Balázs



